

# Energiaa

Suomalaisen Energiaosuuskunnan lehti

Nro 2

Huhtikuu 2010

**seo.**



Lämpöpuisto  
Savotan Sanni ja Pentinkulma  
Kiväärитеhtaan Ratkaisut  
SBL ja SEO  
Menestysbrändi



Pääkirjoitus	2
Logistiikkaa ja poolausta	4
Savotan Sanni	6
Pentinkulma	8
Kivääritehtaan Ratkaisut Oy	8
SBL ja SEO yhteistyössä	10
Menestysbrändi	11
Reisbook verotilillä	12

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

# OMISTAJAKAUP LIITTYKÄÄ YHT

Alkuvuoden aikana olemme nähneet ja kuulleet runsaasti esimerkkejä siitä, kuinka maassamme toimivat öljy-yhtiöt ottavat yhä tiukemman otteen omistajakauppiasta. Ketjuohjaus kiristyy kaiken aikaa ja kauppiaita kuormitetaan yhä uusilla konsepteilla ja niihin liittyvillä investoinneilla. Ketjun keskushallinto ajaa uusia toimintamalleja jääräpäisesti läpi kaikkialla maassa eikä ota huomioon paikallisia tarpeita ja olosuhteita. Se, mikä toimii hyvin pääkaupunkiseudulla ei välttämättä toimi lainkaan maaseutupaikkakunnilla.

Kauppalehden artikkelista maaliskuussa saatoimme lukea erään entisen Neste-kauppiaan kommentin, että ”Tulevaisuudessa olisi määrätty tarkemmin, mitä meillä on hyllyssä ja mitä ei, ja mistä tuotteet olisi ostettu, sellainen ei sovi meille.” Kyseinen kauppias päätyi vaihtamaan lippua ja liittyi SEO-leiriin, jotta pystyi säilyttämään itsenäisyytensä ja toimintavapautensa.

SEO-kauppias voi vapaasti valita ne toimintamuodot, jotka sopivat hänen asemalleen ja paikkakunnalleen. Polttonestekaupan pienten marginaalien takia leipä on haettava jostain muualta ja tässä SEO-kauppiat ovat vuosien varrella olleet erityisen kekseliäitä. Meiltä löytyy asemien yhteydestä monenlaisia palveluita rautakaupasta kukka-

# KAUPPIAAT, TÄNÄ!



kauppaan ja majoitusliikkeeseen. Monilla asemilla on Matkahuollon tai Postin asiointipiste, kunnan infopiste, kalastustarvikkeiden myyntipiste, videovuokraamo, lahjatavara- ja varsinainen huoltoasemapaalveluiden lisäksi. Tässä SEO poikkeaa täysin muista ketjuista. Meille on tärkeämpää, että kauppiaan liiketoiminta on elinkelpoista kuin se, että kaikki valetaan samaan ketjumuottiin tilanteesta riippumatta.

## Vääristynyt hintakilpailu

Kilpailuvirasto käsittelee edelleen bensiinin tukku- ja vähittäismyynnin hinnoittelun epäkohtia ja antanee päätöksensä keväällä kuluessa. Tämä on omistajakauppioiden kannalta ratkaisevan tärkeä kysymys: saako oma öljy-yhtiö myydä kuluttajille bensaa samaan hintaan tai jopa halvemmalla kuin se myy kauppiaille?

Etelä-Saimaa -lehti kirjoitti tästä

aiheesta hyvän artikkelin viime joulukuussa, jossa se haastatteli paikallista Neste -kauppiasta: "Isona toimijana Neste Oil käyttää sumeilematta hyväkseen asemaansa ja sanelee politiikkansa polttoaineiden myynnille. Sijain neuvotteluille ei jää". "Omistajakauppiat ovat joutuneetkin ahtaalle, kun yhtiö tarjoaa yhteistyösopimuksia mittarikenttien vuokraamisesta tai niiden myynnistä". Lääkkeeksi tähän kireään hintakilpailuun Nesteen johtaja tarjoaa samassa artikkelissa seuraavaa neuvoa: "Kauppioiden on huolehdittava omasta kilpailukyvystään, kuluttajat äänestävät lompakollaan". Voiko sitä enää sen selvemmin sanoa - öljy-yhtiötä ei kauhean paljon kiinnosta omistajakauppiain pörjääminen.

Markkinatilanne on kovaa vauhtia menossa sellaiseksi, että nyt jos koskaan kaikkien omistajakauppioiden olisi herättävä miettimään vakavasti omaa lippukotiaan. Suomessa on vain yksi öljy-yhtiö, joka on kokonaan kauppiain omistama ja jonka

hallituksessa valtaa käyttävät kauppiat. SEO on koko historiansa ajan johdonmukaisesti puolustanut suomalaista yrittäjyyttä ja yrittämisen vapautta. Meidät on vuosien varrella moneneen kertaan ehditty "julistaa kuolleeksi" kilpailijoiden toimesta, mutta tänä päivänä olemme varsinainen piikki isojen öljy-yhtiöiden lihassa.

Viime aikoina kiinnostus meitä kohtaan on ollut erittäin suurta ja SEO -asemien lukumäärä on suurempi kuin koskaan aikaisemmin. 200 aseman rajapyykki ylittyy minä hetkenä hyvänsä. Taloudellinen asemamme on vakaa ja viime vuonna onnistuimme tekemään voitollisen tuloksen jonka myötä pystyimme jakamaan SEO -kauppiaille budjetoitua paremmat vuosihyvitykset.

Mitä enemmän itsenäisiä kauppiaita valitsee meidät lippukodikseen sen vahvempia olemme ja sitä paremmin pystymme puolustamaan omistajakauppiain etuja. Kun yhteistoimintasopimuksesi on katkolla tartu luuriin ja kilauta jollekin kenttähenkilöstämme, numerot löytyvät tämän lehden lopusta. Tulemme mielellämme kertomaan lisää ja tekemään tarjouksen uudesta sopimuksesta.

Oikein hyvää kevättä!

Harri Vuontelo

...liittyi SEO-leiriin, jotta pystyi säilyttämään itsenäisyytensä ja toimintavapautensa.

# Logistiikkaa ja poolausta

Polttoainekuljetukset 2000-luvulla ovat olleet jatkuvien muutosten kohteena: vaarallisten aineiden kuljetusmääräykset (VAK) ovat muuttuneet, kuljettajien koulutuksesta on tullut EU:n myötä johdettua ja jatkuvaa. Kuljetusyrityksiä koskevat turvallisuuden valvontaohjeet, ja ajoaikalaki on muuttanut työrytmiä. Toisaalta uusi tekniikka on tullut avuksi, kun paikannusjärjestelmät ja elektroniset kartat ohjaavat perille.

Kuljetusliikkeiden kalustoa on uusittu, ja investointitarpeet ja raskaampi kustannusrakenne etenkin polttoaineen hintavaihtelujen ja dieselöljyn kallistumisen vuoksi ovat tehneet perinteisestä säiliöautobisneksestä entistä enemmän erikoisosaamista edellyttävän toimialan.

Suomalaisen Energiaosuuskunnan polttoainetoimituksista vastaavat yksityiset liikennöitsijät. Uusimpana kumppanina polttoainelogistiikkaan mukaan tullut Lämpöpuisto Oy on suomalaisessa mittakaavassa suuri toimija sen jälkeen, kun Shellin polttoöljytoimitukset siirtyivät yritykselle. SEO:n ja Lämpöpuiston synergiat ovat tasaveroisessa sopimussuhteessa, toimitusjohtaja Osmo Puisto arvioi.

## Kuljettajien saatavuus

Välillä kuljetusalalla ja varsinkin ADR-luvitetuissa töissä uhkasi "materiaalipula", kun ajokorttilaki ja uudistukset tulivat sellaisiksi, että kuljetuslupia ei ollutkaan riittävästi tarpeeseen nähden. Aikaisemmin ammattiin ryhdyttiin itseoppimisen kautta, nyt haetaan erikoistumista ja tullaan koulutuksen kautta alalle, Osmo Puisto selvittää. Enää ei nousta perheen piiristä rattiin niin kuin meidän ikäpolvemme on tehnyt.

Kuljettajapula oli käsillä, kun talous meni kovaa, mutta nyt kuljetusbisnes on tullut alaspäin. Teollisuuden rahdit ovat vähentyneet ja kuljettajia on, jos tarvittavat lisenssit on hoidettu ja on halu tehdä töitä. Nyt näyttäisi olevan tulijoita riittävästi viimeisen vuo-

den sisällä, Puisto toteaa melko tyytyväisenä. On ollut paljon kuljettajia muissa adr-kuljetuksissa, kuten kemikaaleissa, ja nyt he tulevat polttoainepuolelle.

## Turvallisuus ohjenuorana

Lämpöpuiston yhteistyö suuren ja hyvin johdetun kansainvälisen toimijan kanssa on tuonut toimintaan mukaan turvallisuus- ja ympäristöohjelman. Vaikka on monia asioita jotka tuntuvat koulun penkillä istumiselta, voidaan estää paljon vahinkoa - ei tulla suttaamista asiakkaan pihalla, ei turhia viivästymisiä, ja lisäksi vältetään ne suuremmat vahingot, liikennevahingot.

Vaikka vahinkoihin on vakuutukset, lasketaan välillisiä kustannuksia aina jostakin muualta. Sitä työtä on tehty ja se on tärkeää, Osmo Puisto antaa tunnustusta liiketoiminnan kehittämiseen ja turvallisuuskoulutukseen panostamisesta.

Esimerkkinä hän mainitsee, että yhtenä osana on työ asemapäässä, alkaen siitä miten säiliöt on sijoitettu, tuotetunnisteet asennettu purkupaikoille ja miten talvella lumityöt ja hiekoitus on hoidettu ja kaikki tämä tietysti turvallisuuden tähden. Yhteistyötä asemanpitäjän kanssa tehdään mielellään niin että työt sujuvat ongelmitta. Vaikka SEO:lla ei ole erillistä valvovaa elintä, vaan isännät itse vastaavat ylläpidosta ja paikoista, yhteistyö toimii. Turvallisuus on tärkeää meille kaikille Puisto korostaa.

## Paikkatiedot apuna

Polttoainekaupan suurin kustannus syntyy, kun tuote varastolta otetaan ja toimitetaan asiakkaalle. Tämän vuoksi Osmo Puisto kiittelee gps-tekniikkaa ja elektronisia karttoja paikkatietoineen. Näiden avulla tiedetään missä asiakas on, kartat ja osoitteisto ovat kunnossa, mikä kaikki helpottaa toimintaa.

Vielä 15-20 vuotta sitten hytti oli täynnä karttoja ja kansioita, ja kuljettajat olivat piirtäneet omia ohjeitaan. Se oli ainoa tapa löytää

asiakkaat silloin ennen vanhaan, hän muistelee.

Tietotekniikkaa on ollut tekijänä muussakin toiminnanohjauksessa. Lämpöpuiston pinnanvalvontajärjestelmään on kiinnitetty satoja asiakassäiliöitä joidenka täyttöjä järjestelmä valvoo. Näin säiliöt täytetään oikeaan aikaan ja maksimitäyttömäärällä.

Toisaalta, kuljetusliiketoiminta on erikoisalue, joka ei ole enää öljy-yhtiöiden ydinbisnestä. Tämä on johtanut kuljetussektorissa fuusioihin ja keskittymiseen. Mitä mahdollisuuksia tämä avaa yksityisille yrittäjille?

## SEO:n arvot toimivat

Yksityisten yhteistyö on Lämpöpuisto Oy:n mittakaavassa ainutlaatuista, sillä heillä on oman polttoöljymyynnin lisäksi sopimustoimittajia ja lisäksi he vastaavat tietyistä SEO:n kuljetusalueista. Öljy-yhtiöillä on enemmän isoja yksiköitä, muutaman toimijan varassa, jolloin tavoitellaan helpompaa hallinnointia. Toisaalta yrittäjien ja yrittäjävetoisten organisaatioiden kesken toiminta on mutkattomampaa. Sopimukset pidetään sana vastaan sana yrittäjien kesken. asiat sovitaan maan tasalla. Olen nähnyt sen helpommaksi, Puisto kuvaa liiketoiminnan käytäntöjä. Hänen kokemuksensa kuljettajana, puhelinmyynnissä, ja nyt ison brändin jälleenmyyjänä auttavat tekemään päätöksiä, kun on ihmisten kanssa paljon yhteistä keskusteltavaa. Öljy-yhtiöt menevät kauemmas ja kauemmas asiakkaiden bisneksestä. Pienasiakkaiden kanssa toimiminen mietityttää niitä,



## SEO. Lämmitysöljyn tilaukset

Toimitamme laadukkaita Suomessa jalostetut lämmitys- ja moottoripolttoöljyt suoraan kotiin tai yritykseesi. Takaamme joustavan kuljetuksen ympäri Suomen. Etsi oman paikkakuntasi kauppias täältä ja tilaa kuorma jo tänään!



SEO:n internet-sivuilla asiakkaat voivat nykyisin saada tiedon polttoöljyn toimitusmahdollisuuksista koko maahan. Osa tilauksista ohjataan lähialueen kauppiaille, osa kuljetusliikkeille ja osa SEO:n pääkonttorin tilausnumeroon. Tommi Rusi ja SEO:n toimitusjohtaja Harri Vuontelo tapasivat turkulaisella SEO-aseamalla polttoainetoimituksen yhteydessä. SEO:n ja liikenneöitsijöiden luonteva suhde on hyvä esimerkki yrittäjien yhteistoiminnasta.

kannattaako omaa armeijaa pitää vai keskittyäkö omaan ydinosaamiseen. Polttoöljykauppa käsittää kuitenkin tiettyjä markkinaelementtejä, vaikka onkin sinänsä bulkkituotteen toimittamista. Toimitusten joustavuus ja asiakaspalvelu perustuvat hyvin tilausjärjestelmiin. Tuotteiden ja toimitusten laatu ovat tärkeitä, olipa kyse teollisuuden, maatalouden, lämmityksen tai työkoneneiden tarpeesta. Polttoöljykaupassa käytetään paljon samoja markkinoinnin keinoja kuin muussakin polttonestekaupassa, asiakashyvityksineen ja ryhmätarjouksineen.

### SEO-yhteistyö

Tilausjärjestelmät on sovitettu yhteen alan lähes kotimaiseksi standardiksi muodostuneen VILMO-tilausohjelmiston kanssa. Tämä tarjoaa kauppiaille mahdollisuutta myydä aktiivisesti polttoöljyä ja saada toimitukset asiakkaalle omien polttoainekuormien yhteydessä. Asiakastoimitusten hallinnointi merkitsee, että SEO saa omat jälleenmyyjät saman järjestelmän piiriin. Heillä on siellä netissä tieto, millä hinnalla

minnekin pystyy myymään, ja milloin toimitus on asiakkaalla. Varsinainen tilaus tehdään jälleenmyyjän koneelta, ja se on saman tien kuljetusliikkeen ajojärjestelijän pöydällä. Tilaus järjestelmään ja tuotteen toimitusaika on yleensä tuolloin jo selvillä.

Eräs liikenneöitsijä on T. Rusi Oy, joka on toiminut polttoainekuljetuksissa vuodesta 1955 alkaen. Tommi Rusilla on vastuullaan suuri alue Lämpöpuiston kuljetuksista, 10 autoa heidän 21 yksiköstään jatkaa uudessa tilanteessa Lämpöpuiston lukuun Shell-tuotteiden toimituksia, ja osa heidän kalustostaan toimittaa tuotteita SEO-asemille ja näiden asiakkaille.



Lämpöpuisto Oy ehdotti tätä kahden toimijan yhteistyötä, jolla yhdistetään logistiikkaa niin pitkälle kuin pystytään, saadaan synergiaetua ja kuormia varastoilta yhdistellyksi samaan suuntaan. Tarkoituksena on jakaa logistiikkaa yhdessä, jolloin molemmat voivat kilpailla paremmin. Toimintatilaajudeltaan nämä kaksi - SEO ja Lämpöpuisto Oy - ovat yhteensä kuitenkin pieniä alalla.

### SEO:lla potentiaalia

Yli 20 vuoden polttoöljykaupan kokemuksella Osmo Puisto muistuttaa, että polttoöljykauppa on asiakasuskollisuukauppaa. Se on sidoksissa johonkin yrittäjään ja usein huoltoasemaan, kyllä siinä on iso piiri ihmisiä, jotka käyttävät tuotteita ja palveluja. Tätä toimintapiiriä voidaan kasvattaa Puiston mielestä juuri toimivan järjestelmän ja logistiikan avulla. Kun huoltoasemayrittäjä pystyy tarjoamaan tuotteen asiakkaalle bensiinin ja huoltamopalvelun ohella, se on asiakkaalle lisäarvoa, kun voi toimittaa myös polttoöl-

lyä eri asiakkaille ja vaikka dieseliä yritykselle.

Polttoöljyjakelu sinällään on kovaa puuhaa, siihen on asennoiduttava eri tavalla kuin asema-ajoon. Polttoöljyä ei pysty jakamaan yöllä, ja kun ajetaan sekakuormia, asematoimituksetkin on toimitettava aamukuuden ja klo 22 välillä. Osmo Puisto korostaa, että kuljetuksilla on oma rytminsä, jota ajoaikalaite säätävät, meillä kuljettajien työaika on rajattu 12 tuntiin, ja se tuo omia elementtejä.

Asematoimitukset ovat yksinkertaisia ja helppoja. Lämpöpuistolla ei ole omia autoja, vaan yhteistoiminnassa ovat pienet kuljetusyritykset, joista Rusi on suurin. Muuten mukana on 2-3 auton liikenneöitsijöitä, joissa isäntä on itse mukana ajossa. Osmo Puisto on katsonut tämän parhaimmaksi muodoksi, ettei anneta yhdelle tai kahdelle koko valtakunnassa, koska se on haavoittuvampi.

Tämä talvi on ollut poikkeava, sillä pakkasten vuoksi asiakastoimitukset ovat tuplaantuneet. Järjestelyissä täytyy löytyä venymistä, viikonvaihteita myöten.

Lämpöpuisto hoitaa SEO:n ajot Varkauden varastolta Joensuun suuntaan ja lisäksi ovat Keski-Suomen ajot, ja reitit Kokkolan varastolta Pohjanmaalle.

### Monipuolinen kokemus öljykaupassa

*Osmo Puistolle tuli tämän vuoden maaliskuussa täyteen 20 vuotta polttoöljykuljetuksissa. Hän aloitti bensapumpulla vuonna 1976, Varsinais-Suomessa, Karinaisissa veljensä Esso-huoltamolla. Sitten hän siirtyi vähäksi aikaa autovaraosapuolelle ja myyntimiesten hommiin, kunnes jatkoi työtä öljyalalla. Toisella veljellä oli säiliöautoja ja he hakivat lähikuntiin polttoöljyjä.*

*Vuonna 1990 Osmo Puisto lähti jatkamaan polttoainejakelua ja teki sopimuksen Esson kanssa Länsi-Suomesta. Esson myynnin jälkeen Puisto neuvotteli vuoden 2007 aikana Shellin kanssa polttoöljyliiketoiminnan siirtämisestä Lämpöpuistolle ja toiminta aloitettiin vuoden 2007 syyskuussa.*

## Savotan Sanni ja Pentinkulma ”SEO:n kanssa tietää, missä mennään”

*Savotan Sanni on Lappiin matkaavan välietappi Lapin portilla Kemimaassa, Kemi-Tornion tien varrella Rovaniemen risteyksen tuntumassa. Se on savottamiehen tekemä, rakennusmateriaalina on käytetty Lapin rakennusaineista kelohonkaa ja kiveä. Savotan Sannin sisaryksikkö - niin toiminnaltaan kuin materiaaleiltaan - sijaitsee Urjalan Pentinkulmalla 9-tien varressa.*

Yrittäjät vaihtoivat polttoainetoimittajaansa marraskuussa 2009, jolloin sekä Urjalan Pentinkulma että Keminmaan Savotan Sanni saivat uudet tunnisteet. Taustalla oli pidemmän aikaa käyty harkinta, kertoo Jukka Viitanen, toisen polven huoltamoyrittäjä. Hän oli seurannut aiemman verkoston kauppiaita, jotka olivat yhtiön kanssa aika tiukilla, kun monin paikoin on myyty alle omien ostohintojen eikä komissiomyynti houkutellut ketään. Keskusteluja käytiin eri vaihtoehtojen kanssa, ja SEO oli selvin ratkaisu, siinä tietää, missä mennään, Viitanen kertoo päätelmistään. Savotan Sannin tarina alkoi vuonna 1976, jolloin tehtiin ensimmäinen osa. Liikepaikkaa on laajennettu useampaan otteeseen: 1979 ja 1982, ja keittiö viimeksi 1990. Urjalan Pentinkulma rakennettiin siinä välissä 1980-luvun puolessa välissä - jälkeen päin ajatellen parhaimpaan mahdolliseen ajankohtaan polttonestekaupan ja markkinoiden kannalta.

### Kelot Pelkonsenniemieltä

Rakennukset ovat omaleimaisia, jyhkeistä keloista tehtyjä. Keminmaalle puutavara tuotiin Pelkonsenniemieltä. Polttonestejakelu toimi Kesoilin väreissä vuodesta 1976 lähtien, aikanaan Jukka Viitassen ja Pentinkulmaa hoitavan sisaren Jaana Matilaisen äiti ja isä tekivät sopimuksen. Vuonna 1992 he jäivät syrjemmälle, ja nyt on hankkeilla muutos henkilöyhtiöstä osakeyhtiöön kesällä 2010.

Aikanaan Keminmaan huoltamat sijaitsivat 4-tien varressa, ja kaikki Lapin kulkijat voivat helposti pistäytyä siellä. Nyt kun tien paikka on muuttunut ja taajamaa on tullut ympärille, liiketoiminnan luonne on jonkun verran muuttunut. Uusi asiakaskunta koostuu yrityksistä ja ryhmistä, kokouksista ja koulutuksista. Parhailtaan pirtissä oli työturvallisuuskoulutus menossa, seuraavana päivänä koulutetaan tulityökorttia, sitten on taloyhtiötä, autoliikkeitä, urheiluseuroja, yhdistyksiä ja muuta kokoustilojen tarvetta. Säännöllisiä asiakkaat ovat, on kevät- ja syyskokouksia ja johtokuntia siinä välissä.

### Toinen liikepaikka Urjalaan

Pentinkulma löytyi, kun harkittiin toista liikepaikkaa, oli Rovaniemelläkin paikka katsottuna varalla ja siihen haettiin kaavamutosta, muttei tullut. Silloin ei ollut Ounasvaaralla asemia. Sitten löytyi vihdoinkin tontti Urjalasta 9-tien varrelta. Tontin saaminen on ollut aina vaan vaikeampaa.

Urjalassa on tätä nykyä peräti kolme SEO-huoltoasemaa. Jukka Viitassen mukaan näin on parempi, kun useita asemia lähekkäin, se on parempi verrattuna yksin olemiseen, jolloin liikkuvammista ei tule niin helposti vakioasiakkaita.

Viitassen mukaan yhteistyö uuden polttoainetoimittajan kanssa on vastannut odotuksia, vaikka välillä on myyty nahkoineen, kuin on kilpailu kireää. Yksityisten hän uskoo tulevan toimeen yleensä ruoka-



Savotan Sannin myymälässä ovat ilmakuvat molemmista liikepaikoista. Sisäänkäynnissä ja sisustuksessa on käytetty kelon lisäksi kiveä.

myynnillä, majoituksella, pesuilla, ja muilla toiminnoilla, mistä katterta tulee. Jonkunlaista kannattavuutta polttonesteistäkin pitää silti saada säilymään. Jälleenmyyjä-tukkuri-asetelmassa ei ole reilua toimia markkinoilla. Nyt automaattit syövät yksityisten katevarat ja tuottoja on haettava sitten muulla liiketoiminnalla.

### Kaupallista kevättä ja kesää!

Paikat kuntoon ja yritetään saada tolppahinta oikeaksi, euroilla eletään ja paikat on pidettävä kunnossa, Viitassen terveiset kauppiaille kuuluvat. Nyt kun on menossa se liiton hintakysely, tuntuu että on pitkiä teitä se prosessi, hän pohtii ja arvelee, tapahtuuko mitään. Kun myydään alle omien ja tolppahinta on alle kauppiaan ostohinnan, tuntuu tilanne mahdolltomalta.

Majoituspuolen asioita Viitanen kommentoi asiantuntevana, sillä hän toimii MaRa:n hallituksessa ja liiton Lapin alueen PK-yrittäjien puheenjohtajana. Hinnat ovat olleet kohtuullisia, Sannin 20 huoneen



## Savotan Sanni: suunniteltu seurueille

Savotan Sannin palveluja ovat kahvilaravintola, josta saa kahvit, pullat ja pikkulämpimät nopeasti. Siellä on herkulliseksi kiiteltä arkilounas klo 10 -15, lisäksi pizzeria ja à la carte -annoksia. Ryhmäruokailut hoituvat joustavasti, ravintolassa on peräti 170 asiakaspaikkaa, lisäksi kesäterassi, A-oikeudet ja biljardi. Oluet ja siiderit myös matkalle löytyvät myymälästä.

Lapinhenkinen, kelohonkainen motelli tarjoaa kokoustiloja ja kipakkalöylyisen saunan. Majoitusrakennuksessa on 20 kahden hengen huonetta mukavuuksilla. Tilat on mitoitettu suurille ryhmille suursavottojen tyyliin, mutta kuitenkin kaiken pitää pelata.

Matkalaisten tarpeet on pohdittu, ja Savotan Sanni on suunniteltu tyydyttämään ne - melkein kaikki, ja ennen muuta luontevasti. Mutta ei pidä pien-seuruiden luulla, etteikö tunnelma riittäisi, myös yksinäiselle kulkijalle.

Sannin nettisivut kuvaavat osuvasti tunnelmaa:

*Kelotuvassa muhii ideat.  
Keloinen tupa on suunniteltu kokouksille.*

*Kivistä kasattu takka on pesä tulelle.*

*Kelo suojaa salaisuudet.  
Neuvottelutupaan liittyy sauna, kelonhajuinen ja hyväoloinen.*

*Sanni tarjoaa kelohonkaiset unet.*

*Jos haluat virkeänä tuntuuriin, varaa meiltä leposija yöksi.*

*Voit yöpyä vanhojen metsureiden ja noitien, Nätti-Jussin, Vihasen Vistin, ja Akmeelin kämpissä, kelohonkaiset makuutilat, Lapin taitajien tekemät.*

*Jykevät keloiset kalusteet, punahonkaiset sängyt, seuranasi.*

*Lapin noitahenki, mikä keloista huokuu.*

kapasiteetti saadaan monesti täyteenkin. On helppo pitää tasahinta, eikä tarvitse välillä hakea hinnalla asiakkaita. Viikolla oli puhetta käyttöasteista, ja vähän ihmetytti, kun helsinkiläinen keskustahotelli myy huonetta 60-65 eurolla, kun sielläkään ei ole kysyjä.

Tulevaisuus on Kemnimaan liikepajalla hyvä ottaa vastaan, Viitanen tuumii. Yritys sijaitsee edelleen Lapinportilla, majoitusrakennus on savottasysteemillä rakennettu, asiakkaille tarjotaan hyvää perusruokaa ja sillä ja kahvilla ollaan raha kerätty.

Majoituspuoli toimii, kun Perämeren pohjukassa on teollisuutta, kaksi paperitehdasta ja terästehdas sekä kaivos. Neljä viidestä asiakkaasta on paikkakunnalla työn takia. Kevään aikana on aina vilkasta perjantaina, kun hiihtoturisteilla on vaihtopäivä Lapissa. Ennen oli kausia, kevät, kesä ja ruska, ja joulunakin riitti liikettä. Nyt ohitusti en aikaan eletään elinkeinoelämän mukaan. Pojat asuu ja saunoo ja syö ja juovat muutaman oluenkin, isäntä kertoo.

## Energiamarkkinat?

Voimalahanke on iso kysymys pohjoisessa. Elinkeinoelämälle uusi voimalaitos olisi tärkeä tekijä, ja Outokumpu näyttää julkisesti, että tulee muutakin investointia. Simoon suunnitellun ydinvoimalan työllistämisaikutukset olisivat mittavat. Energiamarkkinoiden toimimattomuus tuli Viitanen mukaan esille monta kertaa Elinkeinoelämän keskusliiton EK:n PK-valtuuskunnassa, jossa hän oli jäsenenä pari kautta. Suurin syy toimimattomuuteen on tarjonnan niukkuus, jolloin ei synny kilpailua. Sitä ongelmaa ei ole polttoainejakelussa, hän hieman sarkastisesti kuittaa.

Satamat ovat vieressä ja koneet kunnossa, energia vaikuttaa niidenkin jäämiseen. Vaikka voimalahankkeella vastustajia on, Viitanen on myötämielinen, kun muuten ostetaan Venäjältä. Hänen mielestään pitää olla omavarainen ja vaikka vähän myyntiinkin piisata. Energiasta maksettiin viime vuonna 8 senttiä, nyt on hinta 4 senttiä, hän tilittää.



# Pentinkulma on ysitien taukopaikka

▶▶▶ Viitasen sisaruksista Jaana Matilainen hoitaa perheyhtiön Urjalan yksikköä. Laajuudeltaan Pentinkulma on lähes samankokoinen, ja sekin kelohirsirakenteinen ja samanhenkinen. Ysitien taukopaikkaa on laajennettu kabinettiosalla, joka näkyy tielle päin. Aikanaan 1980-luvulla rakennetun liikepaikan laajenuksen yhteydessä keittiöön tehtiin lisää tilaa.

Ravintolassa on 150 istumapaikkaa ja kesäisin terassilla lisää. Majoituskapasiteettia on 6 huonetta ja 65 neliön mökki, joka on täysin varustettu 2 makuuhuoneen, tupakeittiön ja saunan käsittävä koti. Se on käytössä esimerkiksi komennusmiehillä ja tilapäisasuntona vahinkotapauksissa, myös hätämajoitusta varten.

Henkilökuntaa on Urjalassa keskimäärin 10-11 ja Sannissa noin 8-10 henkeä, kesällä enemmän, kun lomittajat tulevat kuvaan mukaan. Kesäaikaan Pentinkulma onkin vilkas ruokapaikka, sillä valtatie 9:n toisessa päässä on Tampere ja toisessa Turku.

Jaana Matilainen tuli huoltoasemalle, ”Sekoilille” koulun jälkeen lähes suoraan eli 1976 ja oli välissä muutama vuosi opiskelemassa ravintolakoulussa ja kauppaopistossa. Hänellä on poika lukemassa Porvoossa

matkailua, ja Urjalassa välillä töissä. Toinen poika pääsi juuri Suomen raskaasta rakennushommiin, vaikka auttelee hänkin asemalla aika ajoin.

## Motelli Pentinkulman palvelut

- \* arkilounas klo 11 - 15
- \* A-oikeudet, kesäterassi
- \* matkalle myös oluet ja siiderit
- \* 40 hengen kokoustila
- \* kipakkalöylyinen kelohonkainen sauna
- \* 6 kahden hengen tilavaa huonetta mukavuuksin
- \* kelohonkainen mökki, jossa keittomahdollisuus ja sauna, takka ja petit viidelle



# Kivääritehtaan Ratkaisut uuden ajan net

KTROY on uuden sukupolven media-ammattilaisten yritys. KTROY toimittaa asiakkaidensa liiketoimintaa tukevia ratkaisuja sekä graafisia palveluita. KTROY:n toimittamat liiketoimintaa tukevat järjestelmät kuten intra- ja extranet -sovellukset sekä räätälöidyt toiminnat ja tuotannon ohjausjärjestelmät varmistavat, että asiakas voi keskittyä liiketoiminnassaan olennaiseen ilman ”turhan työn” tekemistä. KTROY tuo maahan myös projektinhallinnan ja viestinnän työkalua, jolla voidaan edullisesti hallita isojakin projekteja vaivatta, ajasta ja paikasta riippumatta.

## SEO-sivusto ei pönötä

KTROY tuotti SEO:lle nykyvaatimusten mukaisen internet-sivuston. Sattunaisen surffailijan huomio kiinnittyy ensiksi selkeyteen ja toimivuuteen. Sivusto on matala profiililtaan, ei mahtailua eikä pönötystä, persoonallinen, kauppiaiden oloinen, raikas sekä toiminnallisuksiltaan kattava.

SEO:lle räätälöitiin oma päivystysokalu, johon voidaan lisätä mitä tahansa ominaisuuksia tai laajentaa sivusto esim. tukemaan extranet-palveluita. Päivystysokalulla onnistuu osioiden sisällön päivittäminen sekä googlemap -karttahaun toimipisteiden lisääminen ja muokkaaminen. Sivuston ylläpito on kustannustehokasta, koska SEO voi päivittää itse haluamansa sisällön, eikä päivistytyötä tarvitse tilata toimittajalta erikseen. Päivystysokalua käyttävän ylläpitäjän ei tarvitse tietää sivuston koodaamisesta mitään.

Typografiassa ei ole mitään erikoishienouksia vaan sivuissa on pyritty suoraviivaisen selkeään linjaan. SEO:n sivuilla on käytössä typografiassa selkeä ja asiallinen Verdana. Tekstilinkit ja Google Map:iin liittyvät linkitykset erotellaan sinisellä



# Oy teki SEO:lle nettisivuston



Kivääritehtaan Ratkaisut Oy:n eli KTROY:n Anssi Lepistö kuvaa jutussa SEO:n käyttämän uuden nettisivuston taustoja. Uusi ketterä media-ammattilaisten yritys kertoo olevansa ylpeä voidessaan tehdä yhteistyötä kauppiasomisteisen SEO:n kanssa. KTROY:n toimitilat ovat Jyväskylässä legendaarisella Tourulan vanhalla kivääritehtaalla.

värillä ja isot otsikot ovat ulkonäköä kohentavia graafisia elementtejä (siniset pyöreäreunaiset laatikot). Kuvituskuvat sopivat hyvin sivun aiheisiin.

Hyvällä nettikuvalla voi tarkoittaa monenlaista kuvaa. Esimerkiksi kuvaa joka on osa sivuston graafista ilmettä tai sitten muuten sivustolla olevaa vaikkapa artikkeliin liittyvää kuvitusta. Yleisesti graafinen kuvitus viestii sivuston tematiikkaa ja ”fiilistä”.

Tänä päivänä www-sivustolle saapunut asiakas on varsin nopeasti tietoinen sivuston juuri hänelle tuomasta lisäarvosta. Jos sivuston käyttöliittymä on sekava ja monimutkainen ei selaaja kauaa sivustolla viihdy. Vaikka sivusto on ”hieno” ei se pitkään jaksaa selaajia kiinnostaa.

Uutiset ovat ajankohtaisuutta, mutta historiaa ei pidä koskaan unohtaa, sillä se luo yritykselle vakautta, varmuutta ja korostaa brandin arvoa.

”Suomalaisuus, paikallisuus ja hyvä henkilökohtainen palvelu kuuluvat SEO:n konseptiin. Loimme SEO:n kanssa hyvän www-pohjan mainiolle palvelukonseptille, jonka seuraavassa vaiheessa voidaan panostaa lisää juuri paikallisten palveluiden esille tuomiseen”, Anssi Lepistö vaikuttaa.

## Kartat ohjelmoituna mukaan

Karttapalveluiden käyttö verkkosivuilla on yleistynyt Googlen julkai-

seman sovelluskehittäjille suunnatun Google Maps API -sovellusrajapinnan ansiosta. Tämän avulla kehittäjät voivat muokata karttapalvelua omiin tarpeisiinsa sopivaksi monilla eri tavoilla kuten omilla kohdepis-teillä ja kontrolleilla. Google tarjoaa hyvän pohjan erilaisten karttapalveluiden toteuttamiseen, mutta konfigurointi tiettyä tarkoitusta varten vaatii vielä paljon työtä ennen valmista lopputulosta.

Käyttäjälle näkyvän kartan ja hakukenttien tekeminen ei ole kovinkaan suuri osa tätä työtä, vaan taustalla olevan järjestelmän ohjelmointi. SEO:n sivustolla sovel-lusrajapinnan asiat on ratkaistu joustavasti eikä ylläpitäjä huomaa työkaluja käyttäessään ohjelmoinnin erityispiirteitä.

Hakukoneita varten sivustolle lisätään perinteisesti meta- eli piilotietoa, yksilölliset otsikot sekä selkeä ja oikeaoppinen rakenne. Näillä toimenpiteillä on saatu tulokseksi se, että SEO:n sivut tulevat suomenkielistä Googlen hakua käytettäessä usein ensimmäisenä esiin. Nykyään hakukoneet muuttavat hakuehtojaan tietysin väliajoin ja pyrkivät kitkemään ohjelmoijien niksejä pois.

Esim. lämmitykseen käytettävien polttoaineiden hintakyselyt ja tilaukset on mahdollista lisätä myös SEO:n sivustolle. Ajankohtaisuus ja paikallisuus voidaan sisällyttää ko. www-palveluun varsin mainiosti.

Asiakkaan näkökulmasta erilaisen polttoaineiden, tuotteiden ja palveluiden paikallinen saatavuus on myöskin median mukaan nykyisin varsin suosittua. Näiden tuotteiden ja palveluiden tulisi löytyä helposti www-sivustolta. Paikallisen yrittäjän huoltoaseman palvelut, tarjoukset ja vaikkapa tapahtumat toisivat SEO:lle hienon etulyöntiaseman verrattuna muihin alan ketjuihin.

Lisäarvoa kauppiaille toisi www-ympäristössä myös oma intra tai extra jonka taakse kauppiaille voitaisiin toteuttaa lukematon määrä erilaisia palveluita, jotka eivät näkyisi kuin tarkkaan rajatulle kauppiasryhmälle. Edellä mainittuja palveluita voisivat olla mm. keskustelupalstat ja sisäiset kaup-pakanavat jne.



# Liittoa tarvitaan, yhteistyö tärkeää

Bensiinikauppiaitten järjestö SBL ry on viimeisen vuoden ajan ponnistellut saadakseen kilpailuvirastolle riittävät ja tilannetta selvästi kuvaavat tiedot bensiniin vähittäis- ja tukkuhinnoittelua vaivaavista epäkohdista. Kilpailuvirasto käynnisti oma-aloitteisen selvityksen asiasta lokakuussa 2009 ja on ilmoittanut tekevänsä päätöksen mahdollisista jatkotoimista kesäkuun alussa.

### Hintakysymys, korjaamojen tiedonsaanti, energiatehokkuus

Hintatutkimus, jolla hankkeeseen on tuotettu taustatietoja, on SBL:n ja ehkä maamme öljyalan historian laajin. Maalis-marraskuun 2009 aikana Hannu Laitinen Value Set Oy:stä kokosi noin 28.000 riviä hintatietoa bensiniin vähittäiskaupasta. SBL:n tilaaman tutkimuksen mukaan etenkin kolmen öljy-yhtiön express-automaattien mittarihinnoilla alitettiin pitkäaikaisesti kauppiaiden ostohinnat.

Hintakysymyksen lisäksi liitto on ollut yhteistyössä muiden autonhuoltoalan järjestöjen kanssa ajamassa huolto- ja korjaamoiden tiedonsaantioikeutta. R2RC-kampanjan tavoitteet näyttävät toteutuvan, ja EU:n ryhmäpoikkeusasetusta ollaan jatkamassa 10 vuodella. Yksityisten korjaamoiden tiedonsaantioikeus on myös kuluttajan etujen ja palvelujen säilymisen kannalta erittäin tärkeää.

Varaosakaupan ja riippumattomien huolto-organisaatioiden avulla huoltoasemayrittäjät voivat pysyä mukana palvelumarkkinoilla. Takuukorjausten tekeminen ei ole enää ollut merkkip-

ganisaatioiden yksinoikeus, vaan ammattitaitoiset korjaajat ovat voineet tehdä myös takuuajaisia töitä. Näiden tekemisen edellytys on kuitenkin ollut ajan tasalla olevan tiedon saaminen.

SBL:n toimintapiirissä ovat mukana kaikki yksityiset huoltoasemayrittäjät. Liiton jäsenenä eivät kuitenkaan voi olla öljy-yhtiöt, vaan ne kuuluvat öljy-yhtiöiden omaan järjestöön. SBL edustaa yksityisiä yrittäjiä bensiniikaupan kysymyksissä niin viranomaisten suuntaan kuin monissa kaupallisissa kysymyksissä. Liitto on myös mukana energiatehokkuuskampanjassa, joka öljyalalla tunnetaan nimellä HÖYLÄ III. SBL on mukana laatimassa ohjeita uusien polttoainelaatuja koskevasta viestinnästä, ja tämä E10-kysymys onkin tärkeä koko toimialan yhteinen voimainponnistus, jossa myös yksityisten kauppiaiden ääni on saatava kuuluviin.

### Veikkaus ja tupakanmyynti edunvalvontakohteena

Viranomaistahoista tärkeitä vaikuttamis- ja yhteistyökohteita ovat olleet Valvira, jolle kuuluvat tupakan ja alkoholin myyntiin liittyvät asiat. Eräs SBL:n vaikuttamisen ja neuvottelujen tulos oli kilpailua hirtäneiden kanta-asiakasalennusten poisto veikkauksen peileitä.

### Liiton palveluissa uutta ja perinteistä

SBL on toiminut aloitteellisesti ja näkyvästi käynnistämässä uutta liikennepalvelualan ammattitutkintoon tähtävää koulutusta. Koulutusnimikkeessä on mukana liikennepalveluala, ja ammatin sisällön monipuolisuus käsittää sekä huoltoasematoiminnan että liikennepalveluihin luettavat asiat.

Bensiinikauppiat ovat tottuneet ottamaan yhteyttä liittoon työsuhteasioissa, kuluttaja-asioissa ja monissa muissa elinkeinon harjoittamiseen liittyvissä kysymyksissä. Polttonestejakelun hallitsematonta uusien liikepaikkojen ja kaava-asioiden poikkeuslupien tulvaa liittokaan ei ole pystynyt estämään. Toimialan kannalta uusiutumisen ja tietysti ollut hyväkin, mutta yksityis-

ten yrittäjien tasavertainen kohtelu on monilta päättäjiltä unohtunut.

SBL:n toimitusjohtaja Mika Hokkanen muistuttaa, että liiton tarjoama lakineuvonta maksaa jäsenmaksun muodossa vain hieman yli euron päivää kohti. Palveluja käyttämällä rahalle saa vastinettakin! Tuoreena esimerkkinä liiton yhteistyöverkostojen toimivuudesta Hokkanen kertoo, että pohjoismaisten bensiniikauppiasjärjestöjen yhteistyökontaktit ovat tuottaneet uutta tietoa ja kokemusten kautta saadaan hyötyä suomalaisille kauppiaille. Esimerkiksi polttoainevarkauksia vastaan ollaan testaamassa Ruotsissa digitaalista järjestelmää, joka perustuu rekisterinumeron tunnistamiseen mittarikentällä. Säännöllinen yhteydenpito on osa kauppiaiden edunvalvonnan kokonaisuutta.

SBL:n puheenjohtaja Aimo Kettunen kehuu SEO:n aktiivisuutta ja aloitteellisuutta. SEO:n leiristä on ollut useita hyviä toimijoita liiton ja sen alueyhdistysten luottamustehtävissä. Hän pitää tärkeänä, että SEO on voinut kasvaa, ja yksityisten yrittäjien kenttä vahvistuu, se on alan kannalta hyvä asia. SEO on myös turvannut tärkeitä palveluja niillä paikkakunnilla, jotka isot yhtiöt ovat lyöneet laimin, mistä hän antaa tunnustusta kauppiasvetoiselle organisaatiolle.

Aimo Kettunen toivottaa SEO-kauppiat tervetulleiksi liiton toimintaan laajemminkin joukoin. Samalla he voivat olla vaikuttajina myös omalla alueellaan. Kaikella tällä yhteistoiminnalla parannetaan hänen mukaansa liiton ja kauppiaiden toimintaedellytyksiä, kun toiminta on leveämmillä hartioilla. Liiton tärkein tehtävä on edunvalvonta. Mitä enemmän on ihmisiä mukana, sitä enemmän se antaa uskottavuutta, ja parantaa toiminnan resursseja, hän muistuttaa.

### Lisätietoja SBL:stä:

SBL:n toimitusjohtaja  
varatuomari Mika Hokkanen  
(09) 7519 5520 tai (0400) 305 792  
[www.bensiinikauppiat.fi](http://www.bensiinikauppiat.fi)



# Menestysbrändi on paikallisesti palveleva

Paikallisen huoltoasemayrityksen toiminta on yhtä hyvä menestystarina kuin suuremman ja valtakunnallisen ketjun tarina. Samat talouden lainalaisuudet pätevät. Liikeidea, panostukset, toimintaresurssit, asiakkaat, tuotteet ja palvelut sekä niihin liittyvä osaaminen on tunnistettava oikein ja asiat on mitoitettava niiden mukaan.



SEO-Baari on kauppiaiden oma konsepti. Mukana on ketjun ilme ja markkinointituki, ja toisaalta kauppiaan valinnan vapaus. Jutussa mainitut liiketoimintaluvut eivät liity kuvassa olevaan Porin SEO-Baariin.

Tärkeimmät asiat, joissa omilla jaloillaan seisova polttoainekauppias on jopa monikansallista ketjua tehokkaampi ja joustavampi, ovat paikallistuntemus ja asiakkaiden palvelu. Sitä paitsi - ei yritys mitään tee tai osaa, vaan siellä olevat henkilöt.

SEO:n hallituksen varapuheenjohtaja Mikko Marttila muistuttaa, että pienyrityksen resurssit ovat kestävätkä pitkässä juoksussa, kun on aikaa sopeutua vuodenaikojen ja vuosien vaihteluihin. Sitä paitsi perheyrityksen tärkein tehtävä on säilyttää itsensä toimintakykyisenä. Marttilalla on tarkat kustannustiedot polttonesteiden kaupasta. Juuri hänen laskelmansa luovutettiin kilpailuviraston käyttöön viraston selvittäessä bensiinin tukkuja vähittäiskaupan hinnoittelua.

## Rahan lähteet ja kohteet 1: polttonesteet ja maksujärjestelmät

Ajatellaanpa asiaa pienyrittäjän tavallisessa toimintaympäristössä: miljoonan litran asema kirkonkylässä, huoltotoissa yrittäjä itse, kahvilassa vaimo ja 1-2 vierasta työntekijää. Yrityksellä 25-30 vuoden historia, erikoisosaamisena pienkonehuolto ja hyvät paikalliset suhdeverkostot. Kesäisin on markkinoinnin huippukausi ja talvisin järjestetään pari näkyvää kampanjaa.

Polttonestekaupan kassaan jää 40-50.000 euroa vuodessa. Sillä rahalla on ollut mahdollista kuolettaa mittarientän suojaukset ja osa maksupäätteiden ja kassajärjestelmien uudistuksista. Tämä on SEO:n projektipäällikön Tero Riuttamäen mukaan osuuskunnan tarkoituskin ollut - SEO-kauppiaan kustannukset laite- ja ohjelmistopäivityksistä ovat jääneet pääsääntöisesti alle 20.000 euron, mikä on huomattavasti edullisempaa kuin monissa ketjuissa. Riuttamäki kertoo lisäksi, että SEO-verkoston ohjelmistot ja laitteet toimivat avoimen järjestelmän periaatteella eikä kuluja synny pelkästään ketjua varten tehdyistä lisävirityksistä.

## Rahat ja rahanreiät 2: Kahvila ja palkat

Palkkakustannukset on pidettävä tasapainossa, mieluummin niin, että tämäkin "osasto" kattaa omat kulunsa ja pystyy maksamaan osansa kiinteistön lämmityksestä ja sähköistä. Suhdeluvut ovat kohdallaan silloin, kun jokaista polttoaineesta saatavaa tuottotonna kohti kassaan jää kahvilassa ja myymälässä kaksi tuhatta. Pelkistämällä lisää - kahvila ja myymälä ovat kannattavaa liiketoimintaa seiniensä sisällä.

Henkilöstön mitoituksessa talvikauden muutaman hengen palkat vastaavat

suurin piirtein tuotteita, ja huoltamoyrittäjien tuloksentekokuukaudet ovat kesä- ja heinäkuu, jolloin myymälämyynti jopa kaksinkertaistuu talvikautteen nähden. Jos polttoainekaupassa nettotuoton voidaan sanoa syntyvän maltillisella hinnoittelulla, myymälässä kannattavuus perustuu asiakasvirtaan ja kaikkien tuotteiden ja palvelujen säännölliseen käyttöön. Myymälän palveluista hyvä tuottovaikutus on lisäksi pelikoneilla ja veikkauksella.

## Tuotot ja tingit 3: Huolto ja pesut

Autolle tarjottavat palvelut ovat muuttuneet luonteeltaan olennaisesti. Yleisin huoltokäynti on pissapojan täyttäminen, ja lamppuja ja sulkiä kysytään ja markkinoidaan ja pidetään riittävä valikoima tarjolla. Pesujen markkinointi toimii 10.000 asukkaan maaseutuaajamassakin. Siinä on silti mahdollisuus lisätä tuotteita. Huoltotoiminnassa kaksi on ylitse muiden: rengaskampanjat syksyin kevään ja pienkoneiden huolto tasaisesti ympäri vuoden. Moottorikelkat ja sahat talvella, venemoottorit ja ruohonleikkurit keväällä ja kesällä sekä talviteloille syksyllä.

Maaseudun edulliset varastotilat ovat arvossaan, kun mökkiläiset säilyttävät renkaansa korjaamohalliin rakennetussa siistissä hotellissa. Määräai-



## SEO henkilökunta

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

Ulla Lindström, talouspäällikkö  
(03) 883 0610

Kari Kyllönen, kenttäpäällikkö  
0400-801 017, (041) 378 2033 fax

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

Tero Riuttamäki, projektipäällikkö  
045-657 9029

Tuula Tuoriniemi  
(03) 883 0615, 040-508 9530

Mirva Laakso, (03) 883 0611

Helena Nyberg, (03) 883 0612

Vuokko Öljymäki, (03) 883 0613

s-posti: etunimi.sukunimi@seo.fi



kaishuoltojen tekemiseen on ollut mahdollisuus tilojen puolesta, mutta laitehankinnat ovat odotuttaneet. Onneksi EU on tekemässä järkipäättöksen, ja paikallista huoltotoimintaa kyetään nyt kehittämään.

Neljäs tukijalka:  
mökkitalkankari ja luonto

Asiakaskunnan moninaiset tarpeet poikivat aikanaan yhteistyötä ja joustavia ratkaisuja. Lumenauration ja laiturien ja veneiden nostojen lisäksi toimitetaan polttopuita, siivotaan pihoja, pudotellaan lumet katolta, huolletaan vesijärjestelmä ja asennetaan tarvittaessa aurinkopaneeleja. Kausittaisen työmäärän jakautuminen hyvän asiakaskunnan kesken on luomassa uuden palvelusegmentin, jota hoidetaan ammattitaitoisesti ja tehokkaasti.

Palveluissa, joihin paikallisuus ja asiakkaiden kuunteleminen luovat perustan, yksityisillä yrittäjillä on etulyöntiasema. Palvelujen tuottaminen ja markkinointi tapahtuu tehokkaasti huoltoasemaa tukikohtana käyttäen ja asiakasverkostoihin turvautumalla. Jokaisella mökkiläisellä on kotipaikkakunnallaan kymmeniä naapureita, rotary- ja lions-kavereita, työtovereita ja yrityskumppaneita.

Yksityisen yrittäjän pyrkiessä säilyttämään palveluverkoston ytimen siihen voidaan liittää uusia toimintoja. Kotitalousvähennykseen oikeuttavan työn tarjoaminen on luonut maaseudulle uusia työntekomahdollisuuksia. Niiden tarjoaminen ja organisointi on mahdollista järjestää olemassa olevaa yritystoimintaa hyödyntäen.

Taloudellinen riippumattomuus on yrittäjälle vahvuus. Vapaus konseptien orjuudesta puolestaan on edellytys näiden vahvuuksien hyödyntämiselle. Omaan osaamiseen panostaminen vuosien saatossa on parasta varautumista tulevaan kilpailuun.

Sattumaako vai perinteisten palvelujen arvostusta - yhä useammin paikallisia vuoden yrittäjiä on valittu myös huoltoasemien keskuudesta. SEO-verkoston yrittäjät ovat itsenäisiä, mutta eivät toimi yksin. Heillä on tukenaan samanhenkinen yhteisö, joka on viime vuosina laajentunut terveellä tavalla. Helppous kuuluttaa monen kauppiaan toiminnasta sen jälkeen, kun heidän ei tarvitse tehdä tiliä eikä tulosta ketjulleen. Yhteistyön ja ketjun tuen saa kaupan päälle, näin SEO-kauppiat ovat tottuneet sen ajattelemaan.

## Veroja tilittämässä

Tekivät semmoisen verotilin, ja nyt on tilitelty veroja, on alveja ja muita veroja. Vaan eivätpä noita bensaveroja tilittle sen verotilin kautta. Minkähän tähden?

Tuttu bensakauppias ja mittarikentän isäntä sattui nimittäin miettimään, mikä osa tuosta muovikorttien tuomasta vauraudesta mahtaisi kuulua perheen maitotilille. Ensimmäiseksi tuli mieleen, että asiakkaan maksamat rahat eivät ole oikeastaan kauppiaan tilillä, vaan pankin linjoilla, jossa ne vasta parin päivän päästä on kliirattu. Se on kyllä niin pitkä selvitysaika, että perinteisillä seteleillä maksettaessa maksun olisi ehtinyt juosten toimittaa sukkela mies kirkonkylän pankkitiskille moneen kertaan. Luottokortit ymmärtää paremmin, siinä on enemmän selviteltävää, siinä voi mennä viikokin luottoa selvitellessä. Vaikka oli se luotto ennen vanhaan siinä ruutuvihkossa heti selvillä.

Mutta keisarin omaahan siinä on melkoisen paljon, noissa bensamaksuissa, kuulemma ollut jopa kolme neljäsosaa semmoista rahaa, joka käytetään valtion kulunkien

hoitamiseen. Nykyisin on pienempi tuo voudin osuus, kun ottavat enemmän kaikki öljynporaajat ja jalostajat. Siellä se on sitten pankissa raha, josta öljy-yhtiö kuittaa omansa ja tilittää sitten sitä veroa eteen päin. Niillä on sellainen systeemi, että se joka sanoo itseään tukkukauppiaksi, saa pidellä niitä rahoja vähän aikaa ittellään, ennen kuin verokarhu elikkä tulli haluaa niitä laariinsa. Odottelee pari kuukautta raha ihan kiltisti yhtiön tilillä, ennen kuin laittaa pääkassanhoitaja maksut verosastoa kohti.

On se huima homma. Siinä on tietämistä, minkä tyynyn alla niin isoa setelitikkoa säilyttää. Se on kahdessa kuukaudessa puoli miljardia, kun laskee bensat ja naftat yhteen. Mihinkähän sellaisen summan voisi käyttää, jos ei tarvitsisi sitä koskaan maksaa takaisin? Ja eihän sitä tarvitse, kun toisesta päästä tulee uutta veroa tilalle sitä mukaa kun toisesta päästä verottaja räknää omiaan.

Ensin pitäisi kyllä vähän kiertää muualimaa. Näkisi vähän, miten muualla semmoisia rahakasoja säilytetään. Voisi ostaa vaikka pari kivitaloa ja

vähän osakkeita. Sitähän ne yleensä tekevät, rahamiehet, varsinkin toisten rahoilla. Ennen kun sai vielä korkotuottoja pankkitililtä, sitä tienasi aika paljon ihan vaan korkeakorkoisellakin.

Tai jos sillä ostaisi vaikka huoltoasemia, se tuntuu olevan yhtiöillä hyvä bisnes kun noin rahaa tulee. Niitä saisi 500 kpl hinnaltaan miljoona euroa. Näin se varmaan on siellä herrojen kabineteissa suunniteltukin. Öljy-yhtiöillä näkyy olevan omistuksessaan toinen toistaan hienompia pytinkejä. Kivahan se on laittaa taloja ja pääkonttoreita, kun valtio antaa rahat eikä edes korkoa tarvitse maksaa.

Sitä vaan mittarikentällä asteleva isäntä aatteli, että jos liikenisä tuosta kassalinjan kautta kulkeneesta eurosta edes viisi senttiä omaan taskuun, niin voisi olla tyytyväinen. Sitähän voisi sanoa vaikka optioksi. Tai veronkanto-palkkioksi - se nimitys kai on sama asia, noin veron tilittäjän kannalta.

Verotilejä tarkasteli

Reisbook