



MANDATUM LIFE MAGAZINE
RAHAT JA HENKI • SYKSY 2/2011



LUKSUKSEN METSÄSTÄJÄT

METSÄSTYSYRITTÄJIÄ ON
VAIN KOURALLINEN

Uusi E 200 CDI BE Premium

Vakiona mm:

- Urheilullinen Avantgarde-varustetaso
 - ILS (sis. adaptiiviset kaksoisksenonvalot, LED-huomiovalot ja kaukovaloavustimen)
 - Kevytmetallivanteet
 - Urheilullinen alusta (vaihtoeht. Comfort-alusta)
- Pysäköintiavustin, sis. Parktronic-pysäköintitutkan
- Attention Assist -vireystila-avustin
- Ennakoiva matkustajaturva Pre-Safe
- Etuistuinten osittainen sähkösäätö
- Tempomat-vakionopeussäädin
- Automaatti-ilmastointi
- Bluetooth-HF-järjestelmä

Nyt lisäksi:

- Webasto-lisälämmitin
kaukokäytöllä



CO₂-päästöt 134 g/km, EU-keskikulutus 5,2 l/100 km.

E 200 CDI BlueEfficiency Premium Business, autoveroton hinta 39 400 € + arvioitu autovero 9 949,74 € = 49 349,74 € + toimituskulut 600 €. Vapaa autoetu 910 €/kk, käyttöetu 730 €/kk.* Saatavana 200 CDI -malleihin, ** saatavana 220/250 CDI -malleihin. Kuvan auto erikoisvarustein. Mercedes-Benz-malliston CO₂-päästöt 116-392 g/km, EU-keskikulutus 4,4-16,5 l/100 km.

Huolenpitosopimus 3 vuodeksi kiinteällä kk-maksulla alk. 29 €/kk.

Business 49 350 €

- Ulkopuolen Sport-paketti* alk. 815 €
- AMG Sport -paketti** alk. 1 434 €



Mercedes-Benz
The best or nothing.

Julkaisija: Mandatum Life
Bulevardi 56, 00120 Helsinki
puh. 010 515 225, www.mandatumlife.fi
Päätoimittaja: Niina Riihelä
laura.helaniemi@mandatumlife.fi

Toimitus: Linnuntie
Punavuorenkatu 4 A 8, 00120 Helsinki
Noora.Lintukangas@linnuntie.fi 040 535 0004
lina.Thieulon@linnuntie.fi 050 593 1640

Taitto: Quality Magazines, Kalevankatu 31, 00100 Helsinki
johnny.lonka@qualitymagazines.fi 0400 702 825

Paino: Forssan Kirjapaino Oy

Paperi: kansi MultiArt Gloss 300 g/m²
sisus My Brite Silk 90 g/m²

ISSN-L 1798-4408
ISSN 1798-4408

Kannen kuva: Shutterstock

OTA YHTEYTTÄ – www.mandatumlife.fi

Asiakaspalvelu:
0200 31100 (pvm/mpm), ma–to klo 8–19 ja pe klo 8–17
korvausasiat ma–pe klo 8–17
Varainhoitopalvelut ja sijoitusratkaisut:
0200 31150 (pvm/mpm) arkisin klo 9–17
varainhoito@mandatumlife.fi

Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö
Käyntiosoite: Bulevardi 56, 00100 Helsinki
Postiosoite: PL 627, 00101 HELSINKI
Puhelin: 010 515 225
Y-tunnus 0641130-2





Pietarin portti 14–20

Vuoden 1998 talouskriisin ja Vladimir Putinin valtaantulon jälkeen Venäjän bisneskulttuuri alkoi stabiloitua ja muuttua länsimaisempaan suuntaan. Liikelainsäädäntöä uudistettiin, mikä mahdollisti myös läpinäkyvästi toimivien länsimaisten pörssiyritysten maahantulon. Kahdessa vuosikymmenessä Pietarista on tullut suomalaisyritysten bisnesportti Venäjälle.

Managerin monet kasvot 26–32

Urheilijan tavoitteista ja tarpeista riippuu, minkälaista manageria hän tarvitsee. Urheilumanageri **Erkki Alajan** mukaan lähes kaikki suomalaiset yksilöurheilijat ottavat manageriin yhteyttä rahantarpeen vuoksi. Formulakuljettaja **Heikki Kovalainen** hoitaa manageriasiansa itse.

Ota voitto kotiin 34–37

Voisi kuvitella, että purjehdus ja sijoittaminen ovat toisistaan kaukana kuin itä lännestä. Mutta kun olympiavoittaja **Thomas Johanson** keskustelelee ammattisijoittaja **Juhani Lehtosen** kanssa, ajatukset kulkevat lähekkäin ja samaan suuntaan kuin katamaraanin rungot.

Mahdollisuuksien rahasto 42–47

Vuoden alussa voimaan astunut lakimuutos laajensi henkilöstörahojen käyttömahdollisuuksia. Työnantajan näkökulmasta uuden järjestelmän mukainen henkilöstörahasto on aiempaa joustavampi palkitsemisen, motivoinnin ja sitouttamisen väline.

Luksuksen metsästäjät 52–56

Suomalainen erämaaisema tarjoaa ulkomaalaiselle metsämiehelle eksoottiset puitteet, mutta metsästysmatkailu on vielä harvojen herkkua. Kotimaisen metsästysmatkailun kasvua hidastaa ennen kaikkea metsästyslupien saatavuus.

Sisällysluettelo

Pääkirjoitus , Petri Niemisvirta.....	9
Name of the Game , kolumnistina Janne Kajala	10
Kivet kertovat	12
Pietarin portti	14
Kahdessa vuosikymmenessä Pietarista on tullut suomalaisyritysten bisnesportti mahdollisuuksien Venäjälle. Suurten pörssiyritysten vanavedessä kaupunkiin on etabloitunut huomattava joukko alihankkijoita ja palveluyrityksiä.	
Rahasta ja Hengestä	22
Ylös, ulos ja Leville, Roope Kakon kuulumiset ja muuta ajankohtaista	
Damrauerin matemaattinen taide	24
Managerin monet kasvot	26
Viihde ja bisnes kuuluvat nykyaikaiseen huippu-urheiluun. Erilaisille pelikentille tarvitaan erilaisia managereja. Toiset eivät tarvitse manageria ollenkaan.	
Ota voitto kotiin	34
Purjehduksessa ja sijoittamisessa menestyään pienillä järkeillä siirroilla, uskovat olympiavoittaja Thomas Johanson ja ammattisijoittaja Juhani Lehtonen.	
Aktiivinen passari	38
Suomen lentopallomaajoukkueen luottopassari Mikko Esko satsaa myös urheilu-uran jälkeiseen elämään. Sijoitussalkussa on korkoa ja osakkeita sopivassa suhteessa.	
Arvokas hiljaisuus	40
Mahdollisuuksien rahasto	42
Henkilöstörahaston sopivuus yritykselle riippuu sen strategiasta ja henkilöstöpolitiikasta. Pentikin arvomaailmaan rahasto sopii. Uuden lain myötä henkilöstörahastot ovat aiempaa joustavampi ja monipuolisempi palkitsemisen väline.	
Kolme ohjetta esiintyjälle	48
Puheen tarkoitus ei ole välittää viestejä vaan luoda kuulijoita, neuvo Juhana Torkki.	
Tryffeleitä lähimetsästä	50
Luksuksen metsästäjät	52
Suomalaiset metsästytilat kestivät keskieurooppalaisia kaveriporukoita ja kotimaisia yritysvieraita. Metsästysmatkailu Suomessa on kuitenkin harvojen herkkua.	
Tarkkavainuiset metsäkoirat	58
Sirin tähtäimessä ovat sarvipäät, Siiri hullaantuu tryffeleistä.	
Makeileva juuri	60
Jos tuoret kasvikset ovat makeita kuin karamellit, miksei niistä voisi tehdä jälkiruokaakin? Ravintola Luomon Jouni Toivanen taivuttaa koko syysadon jälkiruokalautaselle.	
Pöydän molemmin puolin , kolumnistina Michaela von Wendt.....	66

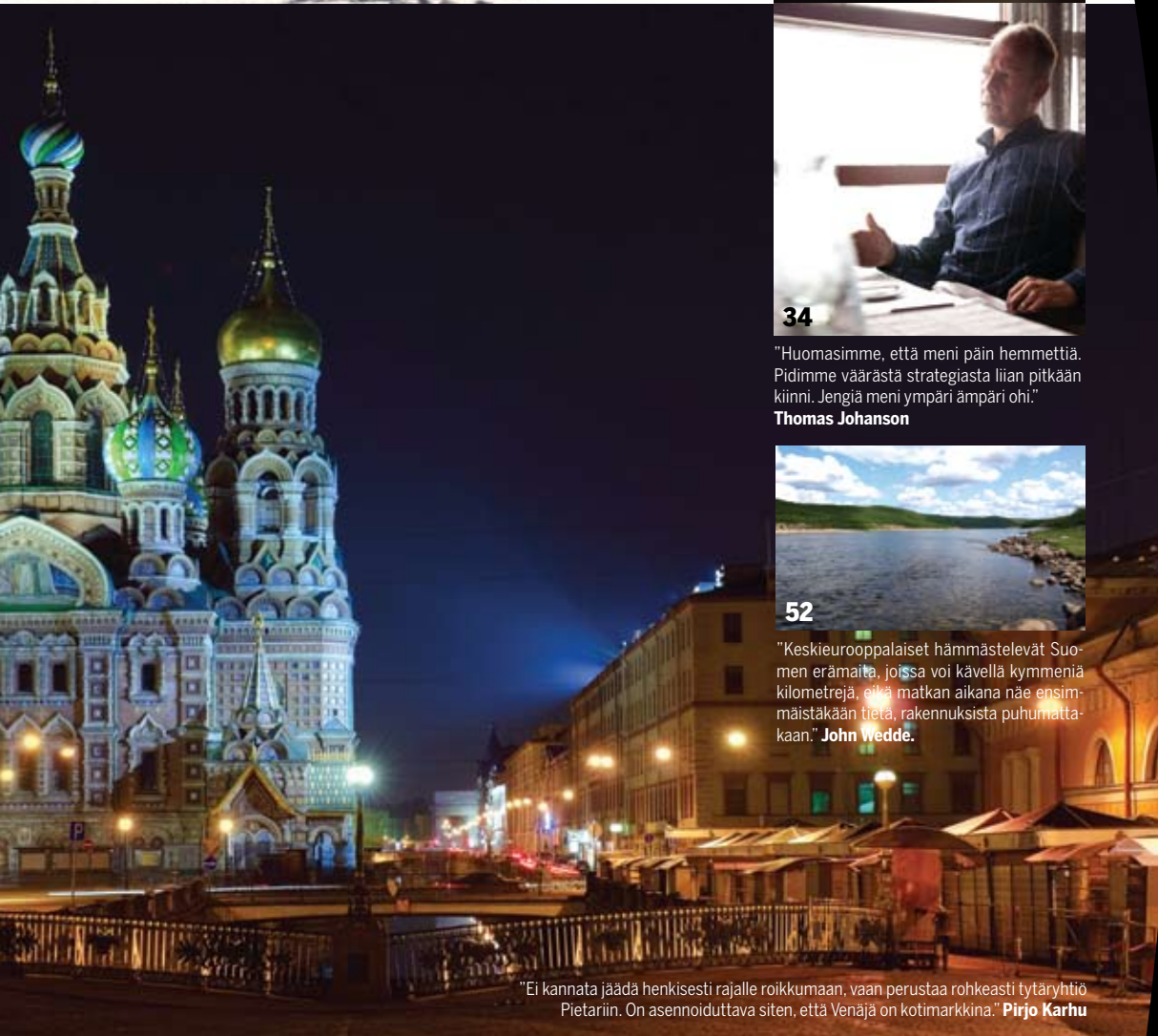


"Formuloissa on ainoastaan 24 työpaikkaa kuljettajille. Tallit arvostavat kovasti sitä, että ne pääsevät keskustelemaan kuljettajan kanssa sopimuksista suoraan." **Heikki Kovalainen**

"Pannacottani juju on klassinen makuyhdistelmä: juuriselleri, omena ja saksanpähkinä. Jos maut toimivat Waldorfin saalatissa, mikseivät ne toimisi jälkiruoossa?" **Jouni Toivanen**



60



34

"Huomasimme, että meni päin hemmettiä. Pidimme väärästä strategiasta liian pitkään kiinni. Jengiiä meni ympäri ämpäri ohi." **Thomas Johanson**



52

"Keskieurooppalaiset hämmästelevät Suomen erämaita, joissa voi kävellä kymmeniä kilometrejä, eikä matkan aikana näe ensimmäistäkään tiestä, rakennuksista puhumattakaan." **John Wedde**

"Ei kannata jäädä henkisesti rajalle roikkumaan, vaan perustaa rohkeasti tytäryhtiö Pietariin. On asennoiduttava siten, että Venäjä on kotimarkkina." **Pirjo Karhu**



Paulig

AVAA AISTISI
UUDENLAISELLE KAHVINAUTINNOLLE.



Uutuus

Ainutlaatuisen hieno Presidentti Gold Label Black kahvisekoitus, jonka intensiivisen luonteen synnyttää koskemattoman ja villin Papua-Uuden-Guinean papuharvinaisuus Sigri. Täyteläisyyttä ja paahteisuutta makuun tuovat afrikkalaiset huippupavut Etiopian Sidamo ja Kenya. Vivahteikkaan maun viimeistelee tumma paahtoaste 4.

Maaailman parhaista kahvilaaduista.

Rahat ja henki



ELÄMÄ ON VAARALLISTA. Sitä se on aina ollut ja tulee aina olemaan. Ilman vaaroja ja yllätyksiä elämä olisi aika tylsää ja puuduttavaa. Eikä elämästä selviä hengissä, ei millään eikä kukaan.

Pitäisikö sitten elää kuin viimeistä päivää, fatalistisena, kohtaloon uskoen?

Vaikka elämä on arvaamatonta, voi moniin riskeihin varautua ja monia onnettomuuksia estää. On kuitenkin asioita, joihin emme voi vaikuttaa, vaikka kuinka haluaisimme. Sairastumisia, tapaturmia ja luonnonmullistuksia emme voi kokonaan välttää. Myös pääomamarkkinoiden liikkeet, taloudelliset syklit ja yritysten markkina-aseman kehittyminen ovat monelta osin vaikutuspiirimme ulkopuolella.

Rahat ja henki tarkoittaa meille mandatumlifelaisille suomalaisten henkeen, terveyteen ja varallisuuteen liittyvien riskien ymmärtämistä, tiedostettujen riskien

vakuuttamista ja riskien leikkaamista järkevällä tavalla. Oli sitten kyseessä aloittavan yrittäjän henkilöriskien vakuuttaminen tai kovalla työllä vaurastuneen perheyrittäjän omaisuuden turvaaminen ja suojaaminen liian pomppuiselta menolta, Mandatum Lifen ratkaisut auttavat yhtä lailla.

Mr. Murphys taklaamiseen tarvitaan muutakin kuin hyvää tuuria. Mustan kissan nähdessään ei ole tarpeen sylkeä olan yli, jos riskit on tunnistettu ja niiltä on järkevästi suojauduttu. Koko elämän yli katsova ajattelu on tarpeen – ja Mandatum Lifen kanssa se on myös mahdollista, asiakkaan elämäntilanteesta tai varallisuudesta riippumatta.

Elämää kannattaa elää sen yllätyksellisyydestä nauttien, ei sitä peläten. Muistetaan siis sekä rahat että henki.

Elämään, sairastumiseen ja loukkaantumiseen liittyvät riskit ovat aina ajankohtaisia. Nyt esillä ovat erityisesti pääomamarkkinoiden riskit ja varallisuuden suojaaminen niiltä. Pääomamarkkinat ovat tilanteessa, jossa näkyvyys on erittäin heikko, pelkotila markkinoilla käsin kosketeltava ja riskit varallisuuden pienemisestä vieläkin huomattavan suuria. Tällaisessa tilanteessa osta ja unohda -strategia ei toimi, kuten eivät myöskään pienet, näennäiset riskien suojaukset. Mandatum Lifin sijoitusfilosofia ja vahva näyttö perustuu aktiiviseen tapaan hoitaa asiakasvaroja, riskien hallitsemiseen ja suurimpien tappioiden leikkaamiseen.

Älä siis panikoi. *Reagoi.*

**Elämää kannattaa elää
sen yllätyksellisyydestä
nauttien, ei sitä
peläten.**

KUVA TOMI PARKKONEN

Name of the Game



“Uusien työpaikkojen luomisessa ei auta ainakaan se, että yhtä aikaa nostetaan vaihtopenkkiä lämmittävien etuuksia ja kaukalossa ahkeroivan yrittäjän verotusta”, sanoo Mandatum Lifen yritysmyyntin johtaja **Janne Kajala**.

MITÄ POHTII YRITTÄJÄ tämän päivän Suomessa? En ole ajatustenlukija, mutta väitän tietäväni monen mietteet, sillä tarinoin yrittäjien kanssa harva se päivä. Oli firma iso tai pieni, yrittäjä aloittelija tai konkari, kaikkia pelaajia yhdistää reipas tekemisen meininki ja tahto onnistua.

Useimman yrittäjän aamu alkaa ilolla, joka syntyy vapaudesta kantaa vastuu omasta onnistumisestaan.

Yrittäjä haluaa taata oman ja perheensä toimeentulon, ehkä haaveilee rikastumisestakin. Yrittäjä ei etsi vapaamatkustajan paikkaa, vaan mahdollisuuksia ja näytön paikkoja. Hän katsoo tulevaisuuteen pilke silmäkulmassa ja positiivisin mielin.

Yrittäjälle työn tekemisen ja tulonmuodostuksen yhteys on varsin kirkas: hän tietää, että raha ja hyvinvointi syntyvät hakisella työnteolla. Tästä koko Suomi voisi ottaa mallia.

Uusien työpaikkojen luomisessa ei auta ainakaan se, että yhtä aikaa nostetaan vaihtopenkkiä lämmittävien etuuksia ja kaukalossa ahkeroivan yrittäjän verotusta. Sellaisessa pelissä eivät päde kansantalouden perusopit.

Siksi yrittäjiä yhdistää myös aito huoli huomisesta.

VÄESTÖMME IKÄÄNTYY maailmanennätysvauhtia. Lähivuosina Suomeen pitää saada vähintään 150 000 lisätyöpaikkaa, muuten kantosuhte muodostuu kestäättömän rasakaaksi. Meillä on paljon hyvää, koulutettua työvoimaa, mutta luomme lisää työpaikkoja, jos yritysten pääomarakennetta ei ole mielekäs- tä enää vahvistaa? Luomme työ-

paikkoja, jos yrittäjätoiminnassa riskin ottamisesta ei saa enää kohtuulista korvausta?

Yrittäjä jos kuka tietää, että hyökkäys on paras puolustus.

Suomalaisyrittäjä ei lähde heville etsimään uutta elämää ja parempia pelikenttiä ulkomailta. Kipupiste voi kuitenkin olla yllättävän lähellä. Nuoreneva yrittäjäpolvi on kansainvälinen joukkue, eikä verotuksellisesti houkuttelevampia vaihtoehtoja tarvitse etsiä kaukaa.

SUOMEN KILPAILUKYVYN ainoa puolustaja on Suomi itse. Keinot ovat monet ja mahdollisuudet rajattomat, kunhan otamme asiaksemme pärjätä – omalla pelillämme, yhtenäisenä joukkueena. Tähän peliin yrittäjät vaativat selkeämmät pelisäännöt ja vähemmän vihellyksiä. Vip-aitiossa voidaan tehdä hienoja strategioita, mutta tekemisen meininki syntyy energian täyttämässä, työnteon- katkuisessa pukukopissa.

Haaveilen siitä, kuinka hyvin Suomella menisi, jos yrittäjillemme annettaisiin aito mahdollisuus näyttää mihin he pystyvät, porkkanoita kasvaa sekä raivattaisiin johdonmukaisella ja suorasekäisellä poliittisella päätöksenteolla tilaa uusille pelikentille. Loisimme Suomesta maan, jonne ulkomaalaispelaajatkin suuntaisivat mielekkään työn perässä.

Saa nähdä, tuleeko yrittämiseen ”penaltia” vai porkkanaa. ■

Uutta teknologiaa. Passat TSI MultiFuel.



Bensiinin ja etanolin joustavaa käyttöä samassa moottorissa.

TSI MultiFuel -mallin moottorissa voidaan käyttää bensiinilaatua 95 E10 ja 98 E5 sekä korkeaseosetanolia E85. Voit tankata näistä mitä tahansa, miten tahansa keskenään sekoittaen. Moottorin teho on sama kaikilla polttoaineseoksilla. TSI MultiFuel -mallin moderni 118 kW (160 hv) kaksoisahdettu suorasuihkutusmoottori tarjoaa suuren vääntömomentin laajalla käyntinopeusalueella ja tekee ajamisesta nautittavaa.

TSI MultiFuel -mallisto alk.: autoveroton hinta 27.250 €, arvioitu autovero⁹ 7.574,22 €, kokonaishinta 34.824,22 €
Huolenpitosopimus alk. 42 €/kk (3 vuoden sopimus, 15 000 km/vuosi)

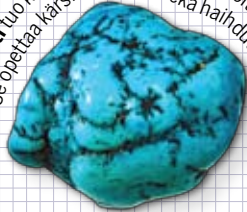


Das Auto.

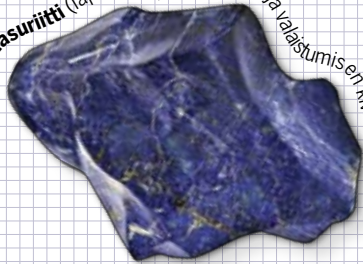
Tiilenmäinen jaspis suojaasi aikoinaan naissoitureita ja kuvasti kauneuden ja rohkeuden tasapainoa.



Howliitti tuo kumianhimoa ja auttaa tavoitteiden saavuttamisessa. Se opettaa kärsivällisyyttä sekä haiduttaa rauhaa.



Lasuriitti (lapis lazuli) on suojeleminen ja valaistumisen kivi.



Smaragdi suojaa muistia ja aljää sekä vahvistaa aivo-onnea.

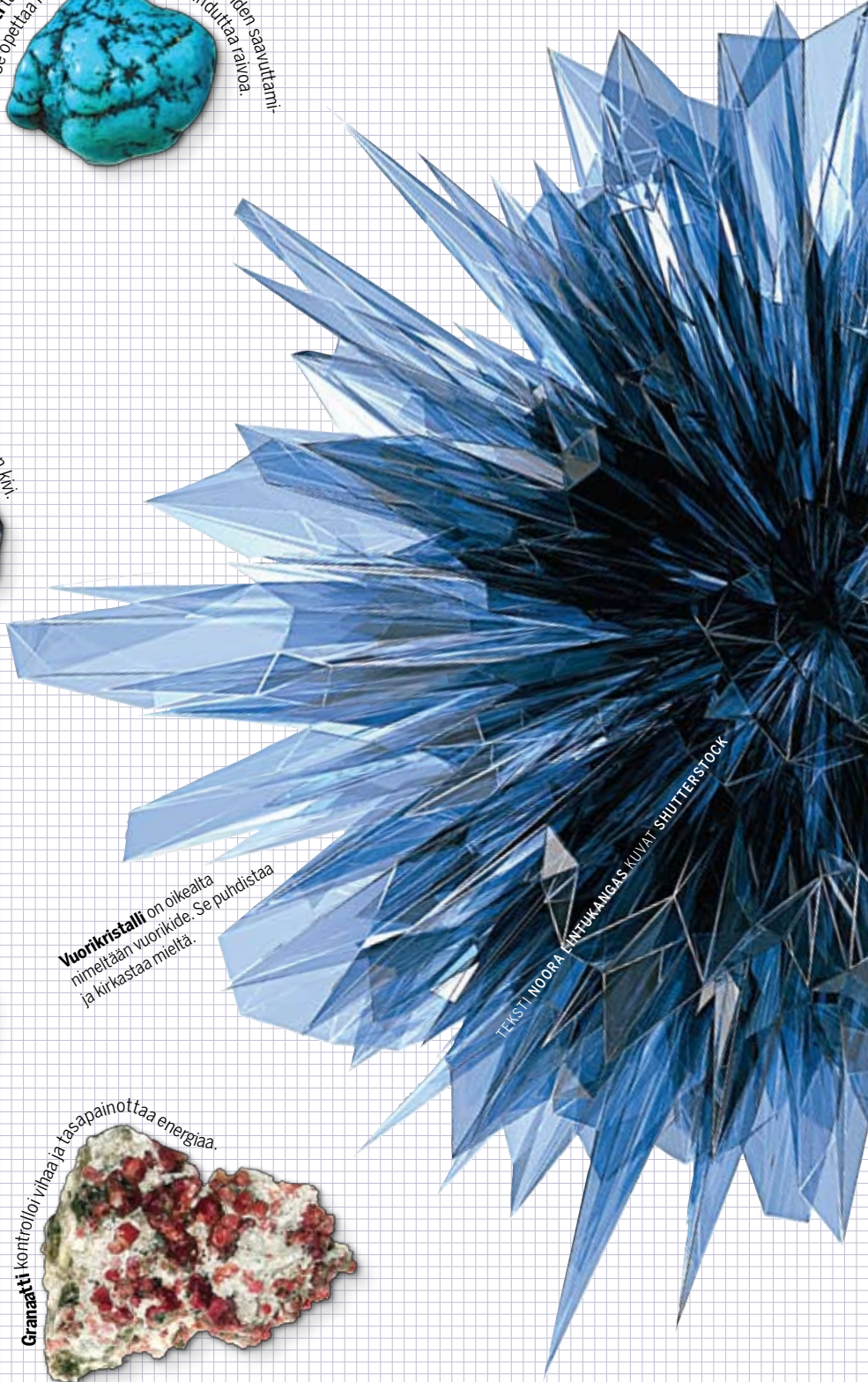
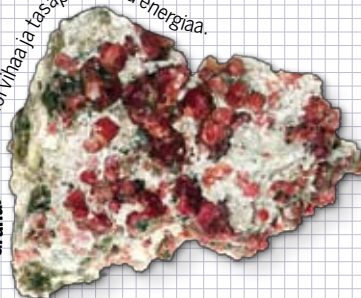


Ametisti tuo epätsekkyyttä.



Vuorikristalli on oikealta nimeltään vuorikide. Se puhdistaa ja kirkastaa mieltä.

Granaatti kontrolloi vihaa ja tasapainottaa energiaa.



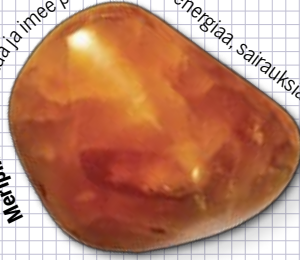
TEKSTI NOORA ENTUKANGAS KUVAT SHUTTERSTOCK



Malakiitti katkaisee toimimattomia käytösmalleja.



Meerikivi puhdistaa ja imee pois kielteistä energiaa, sairauksia ja kivoja.



Zirkoni on arvoksi matkkoilla ja suojaa onnettomuksilta sekä tuo onnea.



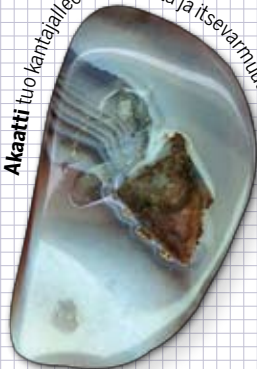
Rubiini uskotaan tuovan rakkautta, arvostusta, terehtä ja varakkuutta. Se on timantin jälkeen kovin jalokivi.



Kivi kertoo kantajastaan – tai antajastaan

Jalokiviin ja luonnonkiviin on koristauduttu kautta vuosisatojen. Ne ilmentävät vaurautta ja kauneutta, mutta niihin liitetään myös mystiikkaa. Uskokoon ken haluaa: jokaisella kivellä on omanlaisensa energia ja se vaikuttaa kantajaansa.

Akaatti tuo kantajalleen rohkeutta ja itsevarmuutta.



Violetti fluoritti tuo maalaisjärkeä erilaisiin kommunikaatio-ongelmiin.



Keltainen jaspis on maskuliininen kivi, joka saa kantajansa tunteen uunensä vahvaksi ja auttaa pitämään ohjat kässissä.





PIETARIN PORTTI

TEKSTI MARTTI KIURU KUVAT SVETLANA ALEKSEJEVA, KENNETH LUOTO JA SHUTTERSTOCK

PIETARISTA ON TULLUT SUOMALAISYRITYSTEN BISNESPORTTI MAHDOLLISUUKSIEN VENÄJÄLLE.

NEUVOSTOLIITON KAATUMISEN jälkeisinä vuosina suomalaisyritykset olivat epätietoisia siitä, miten menestyksellistä idänkauppaa voitaisiin käydä. **Boris Jeltsinin** johtama Venäjä muuttui yhdessä yössä jäykästä suunnitelmatalousjärjestelmästä villiksi idäksi, jossa mellaativat lahjotut virkamiehet, mafiosot ja Kalashnikov-konsultit.

Vanhentunut lainsäädäntö johti viranomaismielivaltaan, jonka kohteeksi joutui moni suomalaisyhtiökin. Toisaalta omintakeinen toimintaympäristö houkutteli Suomesta paikalle pikavoittoja haavevia hämärämiehiä, jotka käyttivät hyväkseen sekavaa tilannetta ja viranomaisten lahjottavuutta. Venäjällä tuolloin toimineiden liikemiesten tekemät miljoonatilit lienevät kuitenkin enemmän legendaa kuin totta.

Vasta vuoden 1998 talouskriisin ja **Vladimir Putinin** valtaantumisen jälkeen Venäjän bisneskulttuuri alkoi stabiloitua ja muuttua länsimaisempaan suuntaan. Liikelainsäädäntöä uudistettiin, mikä mahdollisti myös läpinäkyvästi toimivien länsimaisten pörssiyritysten maahantulon.

Kahdessa vuosikymmenessä suomalaisfirmat ovat onnistuneet rakentamaan Pietariin merkittävän sillanpäähän. Suurten pörssiyritysten vanavedessä kaupunkiin on etabloitunut huomattava joukko alihankkijoita ja palveluyrityksiä.

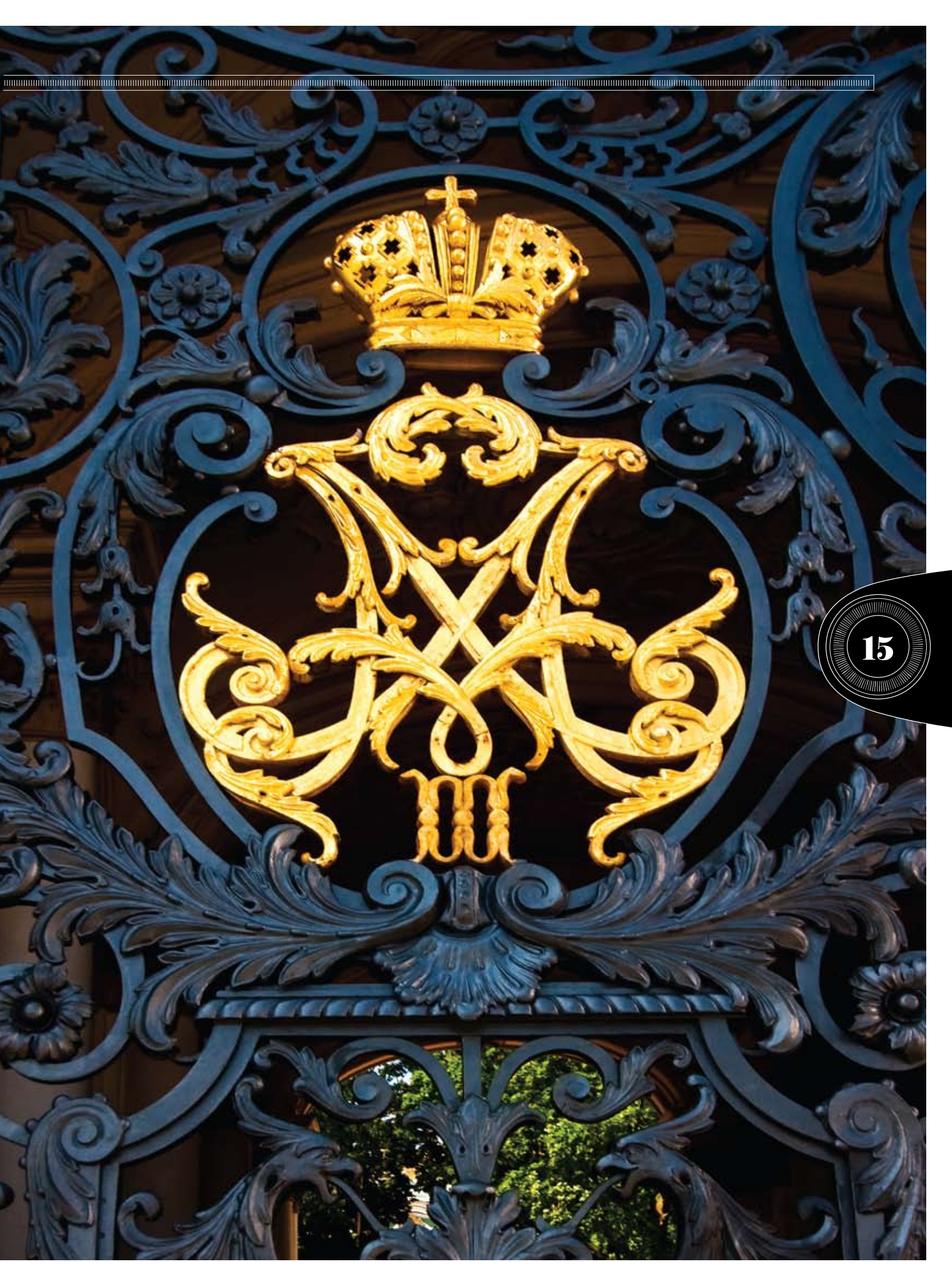
FINNVERAN PIETARIN edustustoa johtavalla **Timo Pietiläisellä** on rohkea visio, jonka mukaan Pietarin metropolin alueelle voidaan kehittää koko Suomen kansantaloutta palveleva veturi. Se voisi olla seuraava askel kansainvälistymiskehitykselle, joka alkoi pk-yritysten osalta Nokian vanavedessä 2000-luvun alussa.

– Taitavasti toimimalla Pietariin voidaan rakentaa suomalaisen kaupan ja teollisuuden keskittymä, jolla on suuri merkitys koko Suomen elinkeinoelämälle, Pietiläinen väittää.

Pietiläisen tilastojen mukaan 80 prosenttia Venäjälle investoivista suomalaisfirmoista menee maahan juuri Pietarin kautta.

– Pk-yritysten rahkeet eivät yleensä riitä Venäjälle menoon esimerkiksi Moskovan kautta. On luontevampaa käyttää Pie-





tarin reittiä, Pietiläinen sanoo.

Yrityksen Venäjän-valloitus on siis palasteltava osiin aloittamalla esimerkiksi Pietarista, siirtymällä seuraavaksi Moskovaan ja edelleen Keski-Venäjän miljoonakaupunkeihin.

Pietarin tietä puoltaa myös se, että suomalaistuotteilla on kaupungissa jo valmiiksi erittäin hyvä maine. Kotimaiset brändit ovat tulleet venäläisille tutuiksi Suomeen suuntautuneilla ostosmatkoilla. Kuluttajagallupeissa aktiivikuluttajat ovat tunnistaneet lähes sataprosenttisesti Nokian, Valion, Nesteen, Hlebnyi Domin (Fazerin tuotemerkki) ja Pit Produktin (Atrian tuotemerkki) brändit.

Pietari on suomalaisille myös historiallisesti merkittävä kaupunki. Ennen bolševikkivallankumousta kaupungissa asui enemmän suomalaisia kuin Viipurissa tai Turussa, nyt Pietarissa asuu vakituisesti reilut pari tuhatta suomalaista. Jos vakaa kehitys jatkuu, voi suomalaisten määrä kymmenkertaistua lähivuosisikymmeninä.

MOSKOVASTA KATSOEN Suomi on vain yksi Venäjän lukemattomista rajanaapureista, mutta Pietarista nähtynä geopolitiikka on erilaista ja korostaa Suomen asemaa. Pietarin alueella koko Suomi koetaan premiumbrändiksi.

Suomalaisten verkostoitumista edistää myös kaupungin ydinkeskustassa vuoden ajan toiminut Suomitalo. Sinne on keskitetty nyt TEM-konsernin palvelut eli Finpro, Finnvera, Tekes ja Finnnode. Talolla toimii myös Suomen Pietarin instituutti, Suomalais-venäläinen kauppakamari sekä kaupunkien ja korkeakoulujen edustustoja.

Finnvera rahoittaa Venäjälle investoivien yritysten kone- ja laitehankintoja sekä käyttöpääomaa. Pietiläinen näkee lupaavina esimerkiksi suomalaisen rakennustuote-oleellisuuden hankkeet, sillä itänaapurissa aloitetulla tuotannolla yritys minimoi EU:n ja Venäjän väliseen rajaan liittyvät riskit. Paikallinen tuotanto poistaa tuontitullimaksut ja hankalaksi koetun asiointin Venäjän tullin kanssa. Samalla perinteiseen vientiin liittyvä valuuttakurssiriski minimoituu, koska lokalisoidun tuotannon kulut ja tuotot määritellään ruplissa. Paikallista tuotantoa tuetaan usein myös verohelpotuksin.



”Suomalaisyritysten toimintamahdollisuudet Venäjällä ovat kohentuneet oleellisesti parissakymmenessä vuodessa.”
Pirjo Karhu

Esimerkiksi rakennusyritys YIT:llä on Gorelovossa, Pietarin eteläpuolella, käynnissä Finspin-teollisuuspuistohanke, jonka markkinoinnissa Finpro ja Finnvera ovat mukana. Finnvera voi myös rahoittaa puistoon sijoitettavia suomalaisia pk-yrityksiä. YIT:n omistamalle alueelle on tarkoitus kehittää suomalainen rakennustuote- ja konepajaklusteri.

– Tällaiseen hankkeeseen osallistuminen on pk-yrityksille riskitömpää kuin investoiminen perinteiselle greenfield-tontille, koska luvat ja infrastruktuuri ovat jo valmiiksi kunnossa. Yritys voi keskittyä bisneksentekoon, Timo Pietiläinen sanoo.

LIKE-ELÄMÄN MENESTYSTARINAT ovat usein mysteeriöitä. Glamour oli varmasti kaukana, kun lappeenrantalainen tilitoimistoyrittäjä **Pirjo Karhu** ajeli Ladalla Lappeenrannan ja Pietarin välistä kuoppaista tietä 90-luvun alussa.

Parissa vuosikymmenessä Karhu on kuitenkin kasvattanut taloushallinto- ja lakipalveluja tarjoavasta Konsu-yhtiöstä alan johtavan toimijan sekä Pietarissa että Moskovassa. Accountor Groupiin nykyään kuuluvalla Konsulla on yli 500 asiakasyritystä ja toimipaikat myös Helsingissä, Moskovassa, Stuttgartissa ja Kiovassa.

Pienen hengähdystauon jälkeen Karhu palasi viime keväänä Konsu Groupin toimitusjohtajan tehtäviin.

Karhu on urallaan kokenut kotimaisen laman 90-luvun alussa, Venäjän talouskriisin vuonna 1998 ja uusimman globaalin talusmyllerryksen. Talouden siksakilmiot näyttävät vain vahvistaneen Karhun luottamusta tulevaisuuteen.

– Toivottoman tuntuista tilanteista on noustu kuitenkin. Ja suomalaisten yritysten toimintamahdollisuudet Venäjällä ovat kohentuneet oleellisesti parissakymmenessä vuodessa, Karhu sanoo.

Karhu muistuttaa, että Suomen ja Venäjän välinen kauppa kehittyy edelleen suotuisasti. Venäjän talous kasvaa kolmen, neljän prosentin vuosivauhtia eli moninkertaisesti EU:hun verrattuna. Venäjän keskuspankillla on lisäksi puskurina mittava kulta- ja valuuttavaranto.



Suomalaisbisnes pyöri Pietarissa. Marja-Liisa Järvenpää aloitti elokuussa Pietarin Sokos-hotellin uutena pääjohtajana. Vieressä Finnveran Pietarin edustuston päällikkö Timo Pietiläinen.

VIOSIEN SAATOSSA Venäjälle on Kon-sun tuella etabloitunut noin tuhat länsifirmaa. Pirjo Karhun mukaan realismi Venäjän mahdollisuuksien ja riskien suhteen on suomalais-yrityksissä jo kohdallaan.

– Lottovoiton tavoittelijoihin törmää enää harvoin.

Joissain firmoissa epäroidään edelleen Venäjälle menoa. Itänaapuriiin halutaan ja toisaalta ei ha-

byrokratian puoleen verrattu-na siihen, että asioita hoidetaan Suomesta käsin.

Pääjohtajan tulisi ainakin alkuvaiheessa olla suomalainen. Karhun kokemuksen mukaan venäläinen pääjohtaja, kenties yhteistyössä venäläisen pääkirjanpitäjän kanssa, saattaa kaapata yrityksen itselleen. Esimerkkejä tällaisista yrityskaappauksista on vii-

”PIETARIIN VOIDAAN RAKENTAA SUOMALAISEN KAUPAN JA TEOLLISUUDEN KESKITTYMÄ, JOLLA ON SUURI MERKITYS KOKO SUOMEN ELINKEINOELÄMÄLLE.”

luta, mikä johtaa loputtomaan jakkailuun.

– Ei kannata jäädä henkisesti rajalle roikkumaan, vaan perustaa rohkeasti tytäryhtiö Pietariin. On asemoiduttava siten, että Venäjä on kotimarkkina, Karhu ohjeistaa.

Tytäryhtiön perustamista pidetään kalliina ratkaisuna, mutta todellisuudessa se vähentää

me vuosilta valitettavan useita. Yritystä ei kannata esimerkiksi säästösyistä siirtää liian nopeasti venäläisen johdon käsiin.

Yrityksen me-hengen luomiseen kannattaa Venäjällä kiinnittää erityistä huomiota. Suoraviivainen suomalainen yritysjohto ei välttämättä ymmärrä huomioida turhina pitämiään asioita, kuten työntekijöiden syn-



Uuden sukupolven yrittäjä

Kai Hahl on pyörittänyt Pietarissa kymmenkunta vuotta Promaco-markkinointiviestintätoimistoa. Asiakkaat ovat suomalaisia ja kansainvälisiä yrityksiä. Promacon tarjoamaan palvelupakettiin kuuluvat mainoskampanjat, tuotteiden brändäys ja pr-tilaisuuksien järjestäminen.

Ennen Venäjälle muuttoa Hahl opiskeli yliopistossa kansainvälistä markkinointia ja venäjän kieltä. Kun hän lähti alle kolmekymmppisenä Pietariin töihin, ystäväpiiri suhtautui asiaan kummastellen.

– Minulle sanottiin, että valitse joku järkevampi maa, Hahl muistelee.

Venäjälle muuttaessaan Hahl toivoi löytävänsä itänaapurista Suomea parempia bisnesmahdollisuuksia, eksotiikkaa ja hauskanpitoa. Toteutuivatko unelmat?

– Kyllä ja ei. Eksotiikka on pääosin karissut ja kovat odotusarvot bisneksen suhteen ovat vaihtuneet tavallisiksi työrutiineiksi.

Hahlin mielestä Venäjällä toimijan ei välttämättä tarvitse olla huippuosaaja, jolla on useita korkeakoulututkintoja ja täydellinen venäjän kielen taito. Tärkeintä on asenne ja toimintasuunnitelma.

– Jossain vaiheessa bisneksenteossa tulee väkisininkin luntatupa. Silloin vaaditaan asennetta ja sitkoa.

Kulkuyhteydet Suomesta Pietariin parantuivat, kun nopea Allegro-junayhteys käynnistyi ja St. Peter Line ryhtyi liikennöimään Helsingin ja Pietarin väliä Princess Maria -aluksella. Suomalaisnuorisokin on löytämässä Pietarin.

– Bisnespuolella nuorisobuumista ei ainakaan vielä ole merkkejä. Ehkä muutaman vuoden kuluttua tilanne on toinen, mikäli Venäjän talous kehittyy suotuisasti, Hahl arvioi.

Pietarissa toimii aktiivisesti alle 40-vuotiaiden suomalaisasiantuntijoiden muodostama Suomi-Venäjä-klubi, jossa on puolen sataa jäsentä. Suomalaisien keskinäistä verkottumista

– Toisaalta Venäjää ei pidetä enää niin poikkeavana toimintaympäristönä kuin aikaisemmin. Nykyään ei ole samanlaista tarvetta hakea turvaa omasta Suomi-jengistä, Hahl sanoo.

Lemminkäinen Talo International on tehnyt Pietarin Stockmannin kanssa merkittävän kiinteistöhuoltosopimuksen. Ennakoivat sopimukset on uutta Venäjällä, missä on totuttu tekemään korjauksia vasta sitten, kun jokin menee rikki. Lemminkäinen kouluttaa myös venäläisiä alan toimijoita Suomessa.

tymäpäiviä, jotka Venäjällä tulisi aina noteerata vähintäänkin kakkukahveilla. Kulttuurieroista huolimatta useimmat Venäjällä toimivat suomalaisfirmat tunnetaan hyvästä yhteishengestä, ja niissä työskentely on venäläisille jopa statusjuttu. Luotettavan henkilökunnan ja partnereiden löytämisen merkitystä ei voi Venäjän bisneskulttuurissa edelleenkään ylikorostaa.

Länsiyhtiön on myös huolehdittava siitä, että lain kirjainta noudatetaan tarkasti.

– Esimerkiksi liian pienet palkat ja ylikorkeat konsulttipalkkiot johtavat helposti ylimääräisiin ja hikisiin verotarkastuksiin, jos epäillään osittain pimeää palkanmaksua tai lahjusten antamista. Palkat tulisi maksaa avoimesti pankkitilille, Karhu sanoo.

Vuoden 2012 alusta Venäjällä astuu voimaan uusi siirtolinnoittelulaki, joka tuo selvyttä voittojen kotiuttamiseen ja määrittelee, kuinka paljon emoyhtiö voi laskuttaa tytäryhtiötä esimerkiksi tavaramerkin käytöstä. Uusi laki tuo lisää turvallisuutta liiketoimintaan ja vähentää kikkailua.

Entä Venäjän kuuluisa korruptio? Pitääkö länsifirman tinkiä eettisistä periaatteistaan ja mennä mukaan lahjon-



**”Asiat pitää
tehdä pitkän
kaavan mukaan
ja paikallista
lainsäädäntöä
kunnioittaen.”
Juha Vättö**

ten Vättö kuitenkin tunnetaan YIT:n tytäryhtiön YIT Lentekin pitkäaikaisena pääjohtajana. Hänen johdollaan Lentekistä kehittyi yksi Pietarin merkittävimmistä asuntorakentajista.

Pari vuotta sitten Vättö siirtyi YIT:ltä kilpailija Lemminkäisen palvelukseen. Samoihin aikoihin Lemminkäinen muutti Venäjän strategiansa ja alkoi panostaa voimakkaasti asuntorakentamiseen.

Uransa aikana Vättö on pyrkinyt määrätietoisesti edistämään energia-
tehokkaan ja laadukkaan länsimaisen rakentamiskulttuurin kasvua Venäjällä. Vättö on tuonut maahan myös yhden ”huippuinnovaation”, lattiakaivon.

Tällä hetkellä Lemminkäisellä on Pietarissa rakenteilla 600 asuntoa.

– Tavoitteemme on, että parin vuoden päästä asuntoja valmistuu noin

tuhat vuodessa. Silloin määrä olisi samaa luokkaa kuin Suomessa, Vättö sanoo.

Lemminkäisellä on meneillään merkittävä kiinteistökehityshanke myös Juhani Lipsanen & Co:n kanssa.

Keskustan tuntumaan, Vasilinsaarelle, on tarkoitus rakentaa pari tuhatta asuntoa sekä liike- ja toimistotiloja.

Vättö pitää Lemminkäisen asemaa Pietarin asuntora-

VENÄJÄN TALOUS KASVAA KOLMEN, NELJÄN PROSENTIN VUOSIVAUHTIA ELI MONINKERTAISESTI EU:HUN VERRATTUNA.

tarulettiin?

– En suosittelen. On parempi tehdä kaikki asiat läpinäkyvästi, vaikka aikaa ja resursseja kuluukin enemmän. Pitkässä juoksussa tällainen toimintakulttuuri kannattaa aina, Karhu vakuuttaa.

JUHAVÄTTÖ on Lemminkäinen Talo Internationalin rakentamisesta vastaava aluejohtaja Venäjällä.

Vätön rakentajanura Neuvostoliitossa ja Venäjällä on kestänyt peräti 35 vuotta. Hän oli jo clearing-kaupan aikana toteuttamassa Kostamuksen, Svetogorskin ja Sotetskin suuria suomalaisia rakennushankkeita. Parhai-

kennusmarkkinoilla erittäin vahvana.

– Toisin kuin monilla kilpailevilla yhtiöillä, Lemminkäisellä on hyvä tonttikanta ja tontit ovat yhtiön omia. Se mahdollistaa rakentamisen aikataulutuksen kysynnän mukaan. Myös yhtiön rahoitusasema muun muassa venäläisyhtiöihin nähden on hyvä, Vättö toteaa.

TALOUSKRIISIN SEURAUKSENA asuntorakentaminen lähes keskeytyi Pietarissa. Vätön mukaan tilanne on luonut kaupunkiin runsaasti patoutunutta kysyntää, joka tulee purkautumaan markkinoilla jossain vaiheessa.

Vättö on pitkään pyrkinyt edistämään myös ra-





Uuden sukupolven Venäjä-osaajat

Venäjä on liiketoimintaympäristönä muuttumassa, vaikka joskus tuntuu, että muutos on tuskastuttavan hidasta. Venäläisten yritysten johtajistoon on viime vuosina noussut Chicagon ja Lontoon bisneskouluissa koulutettuja uuden polven johtajia. Maan suuryrityksiä hallitsee kuitenkin edelleen Neuvostoliiton aikana koulunsa käynyt johtajasukupolvi.

Myös suomalaisten Venäjä-osaajien keski-ikä on varsin korkea. Jo clearing-kaupan aikaan aloittaneet liikemiehet ja yritysjohtajat lähestyvät eläkeikää, nyt uusi sukupolvi on ottamassa ohjat. Mistä uusia Venäjä-eksperttejä löydetään?

Lappeenrannan teknillinen yliopisto on Suomessa edelläkävijä suomalais-venäläisen koulutusyhteistyön kehittämisessä.

– Parhaillaan on käynnissä kymmenkunta maisteriohjelmaa, joissa kaikissa toteutetaan eriasteista yhteistyötä venäläisten korkeakoulujen kanssa, kertoo Lappeenrannan teknillisen yliopiston kansainvälisyydestä vastaava vararehtori **Minna Martikainen**.

Lappeenrantalaiset ovat tehneet pitkään tiivistä yhteistyötä venäläisten yliopistojen kanssa eri tieteenaloilla. Esimerkiksi Pietarin valtionyliopiston ja Pietarin Polyteknisen yliopiston kanssa toteutettavat teknologia- ja innovaatiojohtamisen maisteriohjelmat (MITIM ja GMIT) ovat olleet menestyksekkäitä. Ideana on kouluttaa suomalaisia ja venäläisiä nuoria yhteisessä kaksivuotisessa koulutusohjelmassa ”kahden maan maisteriksi”. Opetuskieli molemmissa ohjelmissa on englanti.

– Ohjelmista valmistuneet ovat todellisia cross-cultural-osaajia, joilla on valmiudet toimia Venäjän nykyisessä liiketoimintaympäristössä, ja joilla on kyky reagoida nopeasti ympäristön muutoksiin, Martikainen muotoilee.

Koska koulutusta järjestetään sekä Lappeenrannassa että Venäjällä, opiskelijat saavat samalla vahvan kulttuurisen pääoman naapurimaan toimintatavoista. Koulutusohjelma toteutetaan tiiviissä yhteistyössä yritysten kanssa.

– On elintärkeää, että bisnekseen löydetään henkilöitä, joilla on kyky toimia kahdessa, edelleen varsin erilaisessa toimintakulttuurissa.

Martikaisen mukaan Venäjä on bisneksen kannalta haasteellinen toimintakenttä. Toisaalta maassa riittää potentiaalia ja suomalaisilla on pitkä kokemus tuloksia tuottavasta kanssakäymisestä venäläisten kanssa.

– Liiketoimintariskit ovat suuria kaikkialla. Ei Venäjällä toimimiseen tarvitse liittää ylimääräistä mystiikkaa, Minna Martikainen sanoo.

Rakentamisbuumin myötä Pietariin tarvitaan lisää suomalaisia rakennustuotevalmistajia.

kennustuotteita valmistavan suomalaisen teollisuuden tuoloa Pietariin. Alan pk-yrityksillä olisi valmis asiakaspohja, sillä pohjoismaisista rakennusjäteistä kaupungissa toimivat Lemminkäisen ja YIT:n lisäksi SRV ja NCC.

Osa suomalaisfirmoista on jo liikkeellä. Esimerkiksi Tammet valmistaa Pietarissa rauditusverkkoja ja Peikko tartuntaosia. Betsbet on rakentamassa kaupunkiin betonielementitehdasta, Rakla turvalasi- ja eristyslasitehdasta.

– Tämä on hyvä alku, mutta lisää toimijoita tarvitaan. Rakentamisbuumin käynnistyessä uudelleen venäläisten rakennustuotetehtaiden toimitusvarmuus ei ole paras mahdollinen. Hintojen vedätyks käynnistyy välittömästi, Vättö sanoo.

Pietarin kuvernööri vaihtui syyskuun alussa, kun kaupunkia kaksi kautta johtanut **Valentina Matvijenko** siirtyi toisiin tehtäviin. Matvijenkon ansiona on pidetty aikaisempaa avoimempaa suhtautumista bisnekseen ja ulkomaisiin investointeihin. Toisaalta kuvernööri on ollut kotikaupungissaan pitkään epäsuosiossa korruptiohuhujen vuoksi.

Elokuun lopussa kuver-

nöörinä aloittanutta **Georgi Poltavtshenkoa** on kuvattu ”järjestelmän mieheksi” ja pääministeri Vladimir Putinin vanhaksi kaveriksi. Muuttuuko Pietarissa miikään, kun kuvernööri vaihtuu?

– Venäjällä noudatetaan edelleen hierarkkista johtamistapaa. Jokaisen kuvernöörinvaihdoksen aikaan asetelma on sama. Hallintokoneisto tavallaan halvautuu kolmeksi kuukaudeksi ennen ja jälkeen vaihdon, Vättö kertoo.

Enemmän kuin kuvernöörinvaihto Vättöä askarruttaa laajalle levinnyt ja jopa lisääntynyt korruptio Pietarissa.

– Lemminkäisen kaltainen länsiyritys ei missään tapauksessa voi yrittää nopeuttaa viranomaisten päätöksentekoa lahjuksilla. Asiat pitää tehdä pitkän kaavan mukaan ja paikallista lainsäädäntöä kunnioittaen, Vättö korostaa. ■



Akseli Gallen-Kallela, *Bondflicka*, Korpilahti, 40x30 / 51x42 cm.



Kalevi Liski, *Monet:n jäljillä*, 100 x 120 cm 2011.

WWW.TAIDESIJOITUS.FI

Galleria
Art **C**lipper

Bulevardi 14, 00120 Helsinki
p. (09) 680 2242
www.artclipper.fi

Galleria
Bulevardi **7**

Bulevardi 7, 00120 Helsinki
p. (09) 612 7070
www.bulevardi7.com

Rahasta ja Hengestä



180

venekuntaa osallistui tänä vuonna Suomen suurimpaan avovesipurjehdukseen, Mandatum Life Helsinki-Tallinna Raceen. Näistä ennätyskelliset 46 purjehti yritysvenekategoriassa.

19. kerran kisattu yöpurjehduskilpailu käytiin 20.–21.8.

www.helsinkitalinnarace.fi

Ylös, ulos ja Leville

■ Nyt on aika kaivaa sukset varastosta. Levin rinteet pyritään avaamaan jo lokakuun puolivälissä.

– Kunhan lämpötila laskee pakkasen puolelle, talvi tehdään tehokkailla lumentekojärjestelmillämme ja automaattitykeillämme, sanoo Levin toimitusjohtaja **Jussi Töyrylä**.

LeviDays-viikonloppu starttaa virallisesti ja vauhdilla Levin talvikauden 4.–6. marraskuuta. Kauden huipputapahtuma on Alppihiihdon maailmancupin avaus heti seuraavana viikonloppuna. Kevään tapahtumista Töyrylä nostaa esille Arctic Horse Race -talviravit, naisten TTR-kiertueen lumilautakilpailun ja Levi Loppet -maastohiihtotapahtuman. Levin kausi huipentuu perinteisesti vapun päätösjuhliin.

Levin investoinnit kohdistuvat tällä hetkellä pääasiassa rinteisiin. Loppuvuodesta saadaan hyväksyntä uudelle yleiskaavalle, jonka myötä eturinteen viereen saadaan 100 000 neliötä lisärakennustilaa muun muassa hotelleille, mökeille, ravintoloille sekä liikunta- ja monitoimihallille. Kymmenen vuoden kulluttua Levin on tarkoitus koostua kolmesta tiiviistä kyläalueesta.

3 syytä matkustaa Leville

Aktiviteettien runsaus ja monipuolisuus.

Levi tarjoaa lukuisia päivä- ja iltä-aktiviteetteja kaikenikäisille: moottorikelkkailua, ratsastusta, poro- ja huskysafareita, lumikenkäilyä, pilkkimistä, tanssikursseja, taidetta ja kulttuuriam. Hotelli Levitunturin elämyskylpylässä rentoudutaan aktiivipäivän jälkeen.

Tulemisen ja olemisen helppous. Talvikaudella Leville pääsee lentäen yhdessä hujauksessa niin Helsingistä, Tampereelta, Turusta kuin Seinäjoelta. Kylän palvelut vierailijoille ovat runsaat ja monipuoliset. Majoitus-, ravintola- ja ohjelmapalveluita koordinoi Levin Keskusvaraamo.

FIS Alpine Ski World Cup Levi 11.–13.11.

Alppihiihdon maailmancupin pujottelukauden avaus on Suomessa ainutlaatuinen tapahtuma, joka tuo Leville maailman parhaat mies- ja naislaskijat. Marraskuun puoliväliin mennessä kisarinne ja ladut ovat siis maailmanluokan kunnossa.



Miten menee, Roope Kakko?

Heinäkuisesta akillesjänteen leikkauksesta toipuva golfari vietti kesän Suomessa ja lunastaa nyt itselleen antamia lupauksia.

Olit kesällä jalkaleikkauksessa. Miten toipuminen sujui?

– Kuntoutuminen on sujunut ihan suunnitelmien mukaan. Aamupäivällä poljen vähän kuntopyörää ja illemmalla käyn uimassa tai kuntosalilla. Kesän vietin Suomessa, mutta ei tämä mikään elämäni kesä ollut. Luin kirjoja, katsoin golfia telkkarista ja vesijuoksin. Into takaisin pelikentille on uskottomasti kova.

Mitä näet edessäpäin?

– Haluan olla kunnossa ja valmiina pelaamaan hyvin kauden ensimmäisestä kisasta lähtien. Se pelataan tammikuun alussa Etelä-Afrikassa. Etenen nyt viikko kerrallaan. Tavoitteeni ovat omassa harjoittelussa ja siinä, että hoidan itselleni lupaamat jutut vilpittömästi ja huolella. Uskon, että sitä kautta tulee tuloksiakin.

Mitä muuta urheilua tai keitä muita urheilijoita seuraat tiiviisti?

– Olen penkkiurheilija pahimmasta päästä. Seuraan intohimoisesti jääkiekkoa, tennistä ja golfia. Suosikkejani tenniksessä ovat karismaattinen ja sulavasti liikkuva **Federer** sekä periksiantamaton **Nadal**, jonka henkinen kapasiteetti on tavaton. Olen pikkupojasta saakka tykännyt **Teemu Selänne**stä ja vuodet ovat vain vahvistaneet käsitystäni hänestä. Ihailen suomalaista jääkiekkoa ja olen ylpeä Suomen menestyksestä.

Golf on imagoiltaan aika vakavamielistä puuhaa. Osaatko kertoa golfitsin?

– Kaksi sääskeä seurasi golfkentällä, kuinka mies huitoi mailallaan kovasti ilmaan hipaisten palloa vain hyvin harvoin. Lopulta toinen sääski virkkoi: ”Meidän on paras istahtaa tuohon pallon päälle, muuten hän voi lyödä meidät kuoliaaksi.”

3x

järjestystä muutokseen

1) Salkunhoito muuttuvassa maailmassa

”Informaatiotahan on todella paljon tarjolla. Tärkeää onkin erottaa kaikesta tiedosta se oleellinen ja kyky hallita kokonaisuuksia. Parasta työssä on, että aina tulee jotain uutta, eikä jää paikoilleen”, sanoo Mandatum Lifen Amerikka Osake-sijoituskorin salkunhoitaja **Juha Asikainen**.

Vaikka salkunhoitajan työn sisältö pinta-puolisesti pysyy ennallaan, muuttuva maailma ja sijoitusmahdollisuuksien laaja kirjo tuovat siihen koko ajan uusia haasteita.

2) Kaaoskin ratkeaa askel askeleelta

Jyväskylän ja Pietarin yliopistojen yhteistutkimuksessa ratkaistiin yksi kaaosteorian matemaattisista ongelmista. Lähes 30 vuotta vanha arvoitus virtapiirin kaaottisesta käyttäytymisestä ratkesi, kun tutkijoiden kehittämän teorian havaittiin sopivan kaaottisten, epämääräisten vetovoimien etsimiseen.

Kaaosteoria pyrkii selittämään asioita, jotka näyttävät sekasortoilta ja yllättäviltä, vaikka taustalla onkin tuttuja ja ymmärrettyjä ilmiöitä.

Lähteet: HS 11.9.2011 ja wikipedia.fi

3) Elämä pinoon ja järjestykseen

Professional organizer järjestää utottallisi, paperipinosi, kalenterisi tai elämäsi. Ammattimainen järjestäminen on palvelumuoto, joka ohjaa ja kehittää systemaattista tilojen, tavaroiden, papereiden ja ajan järjestämistä. Alan ammattilaisia toimii nykyisin ainakin seitsemässä maassa.

Suomalainen **Anne te Velde-Luoma** luo järjestystä kaaokseen Hollannissa. Hän on kirjoittanut aiheesta myös kirjan *Kaaoksen kesyttäjät* (Avain 2010).

Riskienhallintaa Baltiassa

■ Baltian maissa viime vuosina noudatettu tiukka talouspolitiikka tuottaa tulosta. Myös työttömyysaste on muutamassa vuodessa saatu laskemaan. Parempi työllisyystilanne tuo Baltian maihin vakautta ja rauhallisuutta.

– Vuosien 2007–2008 lama koetteli erityisesti Baltiaa, mutta Viro, Latvia ja Liettua ovat lähteneet toipumaan hienosti, kertoo Mandatum Lifen Baltian toiminnoista Suomessa vastaava johtaja **Timo Laitinen**.

Kaikissa Baltian maissa on saatu kasvun veturina toimivaa vientiteollisuutta liikkeelle. Virossa BKT:n kasvu on kahdella ensimmäisellä kvartaalilla ollut EU-maiden nopeinta, yli kahdeksan prosenttia. Tämä on uudelle euromaalle merkittävä saavutus.

– Viron vientimarkkinat ovat pitkälti EU:ssa. Meillä tapahtuva talouden hidastuminen vaikuttaa tietysti myös Baltian maihin. BKT:n kasvu ei jatku yhtä vahvana kuin alkuvuodesta, mutta näyttää pysyvän kasvuvuoralla, Laitinen toteaa.

Mandatum Life vie myös Baltiassa eteenpäin absoluuttisen tuoton sijoitusfilosofiaa ja varainhoidon tarjontaa. Lähestymiskulma vastaa sielläkin selkeästi sijoittajien tarpeeseen.

– Ratkaisumme tarkoittavat epävarmassa maailmassa tiukkaan riskien hallintaan perustuvia tuottomahdollisuuksia, Laitinen sanoo.

Säästämisen ja varainhoidon palveluiden lisäksi nousussa on henkivakuuttaminen.

– Baltiassa on toistaiseksi suojaututtu aika heikosti henkilöriskien varalta. Monet tarjolla olleet tuotteet ja ratkaisut ovat vaarallisia ja vaikeita. Tilasta on virtaviivaisille ja helpoille ratkaisuille, joita nostamme nyt erityisesti esiin.



TAIDE + MATEMATIIKKA = DAMRAUER

CRAIG DAMRAUERIN MATEMAATTISET TEOKSET SYNTYVÄT ARKISISTA HAVAINNOISTA, PIENISTÄ OIVALLUKSISTA JA INHIMILLISESTÄ ITSEIRIONIASTA.

Mitä haluat matemaattisella taiteellasi ilmaista?

– Olen kiinnostunut kaavoista ja niihin liittyvistä tarinoista. Luonto on täynnä erilaisia toistuvia kuvioita ja toimintamalleja, mutta kaavat kuuluvat oleellisena osana myös ihmisluontoon. Havainnoin ja tutkin niitä tuodakseni ne esille teoksissani.

– Pidän teostani onnistuneena, jos se saa katsojan näkemään tietyn asian vähän eri tavalla. Eikä pieni hymykään tee kenellekään pahaa.

Mistä sait idean New Math -teossarjaan?

– Teosten takana on pyrkimykseni määrittää maailma yksinkertaisella matematiikalla. Se on tietenkin todella idealistinen ja hul-

lu ajatus, mutta aina pitää yrittää. Varsinaiset printit ovat saaneet vahvoja vaikutteita amerikkalaisissa kouluissa käytetyistä, vanhan aikaisista muistikorteista.

– Minulla on valtava tarve ymmärtää ja selittää luonnollisia, vaikeita kaavoja. Tällä hetkellä työskentelen projektissa, missä tutkin puita ja ilmennän niistä saamaani tietoa piirustuksin ja veistöksin.

Miten kiinnostuit matemaattisista kaavoista?

– Sekä vanhempani että veljeni ovat tieteilijöitä. Tulen perheestä, jonka päivällispöydässä keskusteltiin kemiasta. Olen varttunut tieteellisen tutkimuksen ja havainnoinnin keskellä, joten matemaattinen ajattelu on syö-

pynyt päähäni jo lapsena.

– Itse olin kuitenkin vain keskinkertainen matematiikan opiskelija. Vaikka pääsin aika pitkälle differentiaali- ja integraalilaskennassa, yksinkertaisessa matikassa olen aivan surkea. Onneksi vanhempani eivät tiedä sitä.

Oletko koskaan yrittänyt tehdä omasta elämästäsi tai taiteestasi yksinkertaista kaaviota?

– Kaavan tekeminen vaatii asian ja sen tulevaisuuden ymmärrystä, mutta oman tulevaisuuden määrittäminen on vaikeampaa. Yritän tietysti jatkuvasti ymmärtää oman taiteeni kaaviota, mutta ei se yksinkertaista ole. Oikeastaan paljon hankalampaa kuin monimutkainen differentiaali- ja integraalilaskenta.

Damrauerin New Math -sarjan teoksia voi ostaa muun muassa 20x200-gallerian nettikaupasta, www.20x200.com.



Craig Damrauer syntyi denveriläiseen tieteilijäperheeseen ja suoritti MFA-tutkinnon (Master of Fine Arts) Arizonan yliopistossa. Hänen töitään on ollut esillä muun muassa Denverin nykytaiteen museossa ja Los Angelesin LACE-näyttelyssä. Nykyään Damrauer asuu Brooklynissa vaimonsa ja kahden lapsensa kanssa.

COMPASSION = $\frac{\text{WHAT IF THAT WERE ME?}}{\text{I'M GLAD THAT'S NOT ME}}$

MODERN ART = I COULD DO THAT + YEAH, BUT YOU DIDN'T



Erkki Alajan ja Mikael Forssellin yhteistyö on syventynyt 13 vuodessa ystävyudeksi. Miesten yhteistyönä on syntynyt myös kirja Vielä yksi maali.

MANAGERIN MONET KASVOT

Viihde ja bisnes kuuluvat nykyaikaiseen huippu-urheiluun. Erilaisille pelikentille tarvitaan erilaisia managereja. Toiset eivät tarvitse manageria ollenkaan.

TEKSTI IINA THIEULON • KUVAT LEHTIKUVA JA SHUTTERSTOCK

FORMULAKULJETTAJA Lewis Hamiltonin manageri Simon Fuller tunnetaan myös Idols-ohjelman luoja ja Jennifer Lopezin managerina. Hamiltonin kilpakumppani Heikki Kovalainen toimii itse omana managerinaan ja luo tärkeitä suhteita neuvottelemalla sopimuksensa henkilökohtaisesti. Urheilijan tavoitteista ja tarpeista riippuu, minkälaista manageria hän tarvitsee.

Kun siirrytään rahallisesti pienempiin lajeihin, managerin tärkein tehtävä on kuitenkin mahdollistaa urheilijan harjoittelu huipputasolla.

– 99 prosenttia suomalaisista yksilöurheilijoista ottaa manageriin yhteyttä rahantarpeen vuoksi, tarkentaa Suomen Urheilumanagerit ry:n hallituksen puheenjohtaja Erkki Alaja.

Valmennus ja harjoitusmatkat syövät rahaa. Olympiatason urheilijankin on vaikea keskittyä tasapainoisesti harjoitteluun, jos mielessä kummittelee maksamattomien lasujen pino.

Hyvistä managereista on kotimaassa huutava pula. Suomessa toimii 50–60 urheilumanageria, joista vain muutama tekee työtä kokopäiväisesti. Urheilubisneksessä liikkuvat rahat ovat suoraan verrattavissa markkinan kokoon, siksi alalle on ollut vaikea löytää kovia tekijöitä.

– Yhdysvalloissa managerit tuputtavat itseään nuorille lupauksille. Suomessa tilanne on vielä päinvastainen.

Alaja on tehnyt managerin töitä osa-aikaisesti jo yli 30 vuotta, vaikka urheilijoita olisi oven takana jonoksi asti.

– Ei tällä työllä ole helppo elättää itseään. Oma motiivini tulee rakkaudesta urheiluun, siitä että pääsen seuraamaan huippu-urheilua aitiopaikalta. Mutta kivastakin duunista pitää saada korvaus, Alaja toteaa.

MANAGEREILLA on Suomessa edelleen hyhmäinen maine. Alaan liittyvä epämääräisyys, huhut välistävetäjistä ja maicksierramaiset räikeät ylilyönnit ovat syöneet managerien uskottavuutta.

– Oikeasti urheilumanagerointi on kovaa duunia. Ei myyntityöhön eli sponsorien etsintään liity mitään mystiikkaa. Moni lässyttävä hiljenee, kun tekee tätä työtä vähän aikaa, Alaja jyrisee.



”Tallit arvostavat, että ne voivat keskustella kuljettajan kanssa sopimuksista suoraan.”
Heikki Kovalainen

Jotta alalle saataisiin järjestystä, asemaa ja oikeutusta, Alaja on ollut mukana perustamassa urheilumanagerien yhdistystä, joka tekee tiivistä yhteistyötä muun muassa SLU:n, Olympiakomitean, erikoisliittojen sekä opetus- ja kulttuuriministeriön kanssa. Yhdistys panostaa aluksi akuuteimpaan tarpeeseen eli yksilölajeihin.

Alaja toimii myös johtajana Vierumäen urheiluopiston managerikoulutuksessa, jossa on meneillään toinen vuosikurssi.

Urheilumanagerointi perustuu urheilun tavoin reiluun peliin, mutta se ei tarkoita sinisilmäisyyttä.

– Kirjallinen sopimus urheilijan ja managerin välillä on ehdoton. Yksinkertainenkin paperi virallistaa ja konkretisoi yhteistyösuhteen, Alaja opastaa.

Musiikkibisneksessä manageritoimistolle kuuluu yleensä 20–50 prosentin osuus kaikesta tulosta. Suomessa vanha sukupolvi ottaa osuuden vain hankkimistaan yhteistyösopimuksista, juristien ja kiinteistövälittäjien tapaan. Alaja on kuitenkin huomannut, että ansaintalogiikka on kehittymässä ja saamassa uusia muotoja.

– Uskon, että hyvien urheilijoiden kanssa on mahdollista tehdä jatkossa myös hyvää bisnestä. Se tekee ammatin entistä halutummaksi, Alaja pohtii.



MANAGERIA TARVITAAN ennen kaikkea uran alkuvaiheessa, kun urheilija on nuori tai siirtymässä kansainvälisille kentille. Silloin järjestöt eivät pysty enää tukemaan yksittäistä urheilijaa riittävästi. Taloudellisen ja henkisen tuen lisäksi urheilija tarvitsee turvaverkkoa, kontakteja, näkemystä ja luotettavaa puhemiestä.

Itsenäistyminenkin on tärkeää, sillä vain harvalla äidillä tai isällä on riittävästi resursseja, osaamista ja objektiivisuutta huippu-urheilijan managerointiin. Esimerkiksi Lewis Hamiltonin isä suunnitteli vevänsä poikansa brändin pörssiin, mutta unohti tarkastella asiaa sijoittajan näkökulmasta. Kuka laittaa rahat kiinni yritykseen, joka ajaa mutkikasta tietä 300 kilometrin tuntivauhdilla?

Marginaalilajien edustajat kaipaavat tukea usein koko uran ajan, mutta myös kokeneet urheilijat saattavat kaivata apua nimensä ja osaamisensa hyödyntämiseen. Jalkapalloilija Mikael Forssellin managerina Alaja on toiminut jo 13 vuotta.



– Manageri tekee sitä, mitä urheilija ja manageri yhdessä sopivat. Minulla on kuusi yhteistyösuhdetta ja jokainen niistä on täysin erilainen, Alaja sanoo.

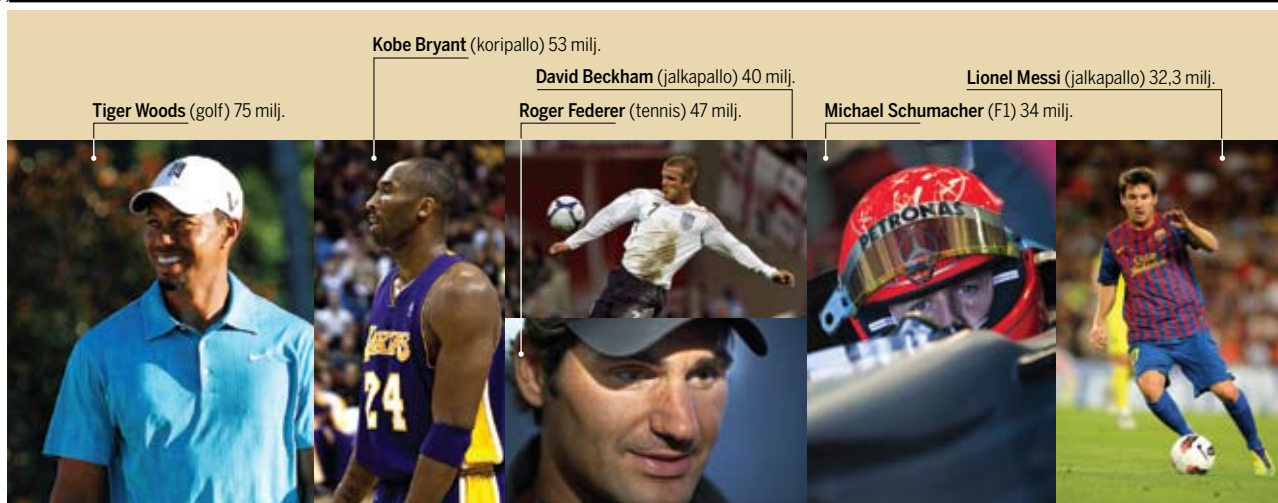
Managerilta vaaditaan kaupallista osaamista ja juridista ymmärrystä immateriaalisista tekijänoikeuksista, markkinointi- ja mediaoikeuksista sekä sopimustekniikasta. Yritysyhteistyötyön hallinta ja ihmissuhdetaidot ovat isossa roolissa, sillä pääasiassa managerin työ on pelaamista urheilijan ja sidosryhmien välillä. Urheilu- tai harrastustausta auttaa ymmärtämään urheilijan sielunelämää.

– Managerin ei kuulu sooloilla ja olla esillä. Tähtimanageriksi voi tulla

vain urheilijan kautta, hyvin tehdyn ja nöyrän työn ansiosta, Alaja muistuttaa.

AJAT, jolloin olympiakullan voittamiseen riitti 200 kilometrin hiihtotreeni ennen kilpailukauden alkua, ovat auttanut ohitse. Urheilu on työtä, joka vaatii urheilijan panosta

MAAILMAN PARHAITEN TIENAAVIA URHEILIJOITA 2010 (DOLLARIA):



myös kilpakenttien ulkopuolella. Nopeiden jalkojen tai kovan heittokäden lisäksi tarvitaan terävää päätä.

– Urheilijalta vaaditaan yrittäjähenkä ja toimitusjohtajan taitoja pyrittämään palettia ympärillään. Manageri on tässä yrityksessä vain yksi työntekijä muiden joukossa. Alaja kuvailee.

Moderni urheilija ottaa itse vastuun elämänhallinnastaan ja urasuunnittelustaan eikä rakenna pakkaa yhden kortin varaan. Omista tekemisistä ja tarpeista vastaaminen on myös paras mahdollinen koulu urheilu-uran jälkeistä elämää varten.

– Oikeastaan urheilun kaupallistuminen on urheilijan pelastus. Urheilun kautta saadut kontaktit ovat arvokasta pääomaa, jota kannattaa ehdottomasti hyödyntää myös uran jälkeen, Alaja sanoo.

Huippu-urheilusta löytyy esimerkkejä myös urheilija-managereista. Esimerkiksi FI-kuljettajat Heikki Kovalainen, Michael Schumacher ja Sebastian Vettel pyörittävät itse omaa sirkustaan.

Urheilijalta itseltään managerointi vaatii yrittäjähengen lisäksi kielitaitoa, edustuskykyä, rohkeaa asennetta, henkilökohtaista heittäytymistä ja halukkuutta kansainvälisten verkostojen luomiseen.

Kovalainen on päätyntyn Suomussalmelta maailman

tärkeimpien liikemiesten illallispöytiin ja käyttää tilaisuuden hyödyksi luodakseen kontakteja sekä promotakseen kotimaataan. Esimerkiksi viime vuonna Monacossa Kovalainen tutustui CNN:n bisnestoimittaja **Richard Questin**, joka pyysi häntä vieraaksi ohjelmaansa. Kovalainen houkutteli Questin kuitenkin Suomeen ja isännöi CNN:n kuvausryhmää kymmenen päivän ajan. Käytännön järjestelyistä huolehdittiin ulkoministeriössä asti, **Alexander Stubb**in johdolla. Questin haastatteluiden lisäksi samalla reissulla kuvattiin materiaalia CNN:n Future Cities -ohjelmaan, jota lähetetään maailmanlaajuisesti yli 300 miljoonaan kotitalouteen.

Kun matkustaa 280 päivää vuodessa ja saa kutsuja valtionpäämiesten tilaisuuksiin, maailmalla tapaa kiinnostavia mielenkiintoisia ihmisiä. Nämä tilaisuudet on uskallettava käyttää hyödyksi.

HENKILÖKOHTAISUUTTA ja reipasta asennetta arvostetaan myös formulatiimin sisällä. Kovalainen neuvottelee ammattiinsa liittyvät asiat itse.

– Toki minulla on asiantuntijoita, jotka auttavat minua eri osa-alueilla, mutta päätökset teen itsenäisesti, Heikki Kovalainen sanoo.

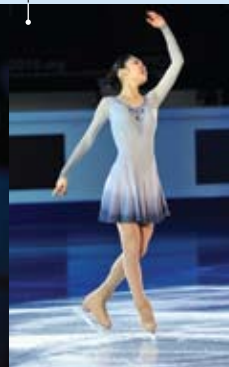
Pienen ja aktiivisen konsulttiryhmän lisäksi Kova-



Maria Sharapova (tennis) 24 milj. Serena Williams (tennis) 10,5 milj.



Kim Yu-Na (taitoluistelu) 10 milj.



Paula Creamer (golf) 5,5 milj.



”Urheilijalta vaaditaan yrittäjähenkkeä ja toimitusjohtajan taitoja pyörittämään palettia ympärillään.”

laisen taustajoukkoihin kuuluu tyttöystävä Catherine Hyde, joka hoitaa paperityöt ja käytännön järjestelyt. Asiainhoitaja Mikael Hästbacka vastaa muun muassa Kovalaisen henkilöbrändin kehittämisestä, Suomeen keskittyneestä yritysysteistyöstä ja kotimaisista mediasuhteista.

Tallisopimukset Kovalainen neuvottelee ehdottomasti ilman välikäsiä.

– Formuloissa on ainoastaan 24 työpaikkaa kuljettajille. Tallit arvostavat kovasti sitä, että ne pääsevät keskustelemaan kuljettajan kanssa sopimuksista suoraan. Näin toimittiin myös aiemmilla vuosikymmenillä, Kovalainen kertoo.

Suora puheysteys kuljettajien ja tallien välillä helpottaa myös käytännön tekemistä.

– Kuljettajat ovat varmasti aina parhaiten tietoisia tallien tarjoamista voimasuhteista ja teknisistä innovaatioista. Neuvottelut tallien ja kuljettajien välillä ovat suoraviivaisia ja tehokkaita, Kovalainen kiittelee.

Henkilökohtaisuus on Kovalaiselle tärkeää muidenkin yhteistyösuhteiden hoitamisessa. Luottamuksesta ja avoimuudesta syntyy vahva kumppanuus, josta molemmat osapuolet hyötyvät.

KUN URHEILIJAJÄSEEN tiettyyn asemaan ja tunnetaan, ei manageria välttämättä enää tarvita. Sama trendi näkyy Holly-

woodissa: isoimmat elokuvatähdet neuvottelevat roolinsa itse. Alajakin toteaa, ettei manageri ole kaikille urheilijoille välttämätön. Toiset tarvitsevat manageria, toiset eivät – monessa yksilöurheilulajissa ei vain olla vielä samalla tasolla kuin autourheilussa tai Hollywoodissa.

Eikä mistään urheilulajista tule isoja ilman televisiota.

Medialla on iso rooli urheilukulttuurin kehittämisessä, etenkin menestysorientoituneessa Suomessa. Absoluuttisen menestyksen sijaan urheilun ympärille tarvittaisiin tarinoita, persoonia ja ilmiöitä. Jos urheilijalla ei ole mahdollisuutta olla maailman paras, henkisen ja rahallisen tuen saaminen on Suomessa vaikeaa. Ruotsillakaan ei ole mahdollisuuksia jalkapallon EM- tai MM-kultaan, mutta naapurissa futiskulttuuria eletään aivan eri tavalla. Ilmiöiden syntymiseen tarvitaan hyviä tarinoita sekä niihin samaistuvia faneja ja yhteistyökumppaneita.

Maailman nopeimman Heikin tarinaan kuuluu rehellinen, sitkeä ja sisukas suomalainen, joka ei anna haastajana periksi isommilleen. Pystymetsästä revityn karpasinsin tilalle on tullut kuitenkin koulutettu huippu-urheilija, joka taitaa myös hovikelpoisen diplomaatin ja pesunkestävän bisnesmiehen roolit.

Tähän tarinaan on helppo samaistua. Varsinkin kun sen kertoo maailman nopein Heikki itse.



30

LeBron James (koripallo) 48 milj.



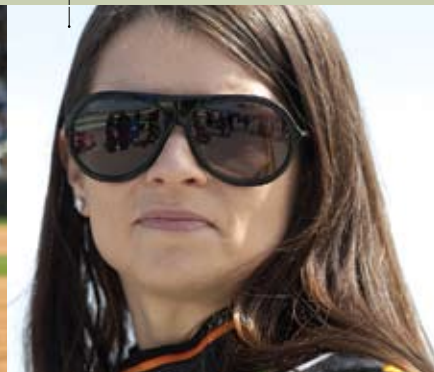
Cristiano Ronaldo (jalkapallo) 38 milj.



Alex Rodriguez (baseball) 35 milj.



Danica Patrick (Indy Racing) 12 milj.





Kun matkustaa 280 päivää vuodessa, tapaa väkisinkin mielenkiintoisia ihmisiä.
Heikki Kovalainen osaa käyttää saamansa tilaisuudet hyödykseen.



Erkki Alajan mukaan urheilumanagerointi alkaa olla vähitellen hyväksyttyä bisnestä Suomessakin. Yli 30 vuoden työ tuottaa vihdoin tulosta.

32

Sponsoroinnista yritsyhteistyöhön

Yritykset sijoittavat urheiluun vuosittain noin sata miljoonaa euroa. Kultaisella 80-luvulla rahaa räiskittiin sinne tänne pelkästä sponsoroinnin ilosta, nyt yritysyhteistyö keskittyy yhä organisoidummin muutamiin, tarkasti valikoituihin kohteisiin. Myös kulttuurista on tullut merkittävä sijoituskohte urheilun rinnalle.

Managerin tehtävä on löytää markkinoilta ne yritykset, joiden arvomaailma sopii urheilijan kanssa yksin. Jos urheilija pystyy kehittämään omalla panoksellaan yrityksen liiketoimintaa ja nivomaan tekemisen kokonaismarkkinointiviestintään, ollaan yhteistyössä molempia osapuolia hyödyntävällä tasolla. Fonectan solmima yhteistyösopi-

mus Heikki Kovalaisen kanssa on yksi mittavimmista ja huomatuimmista sopimuksista, mitä yhdelle ihmiselle on Suomessa tehty.

Toimiva yhteistyö vaatii urheilijalta pitkäaikaista sitoutumista, yrityksiltä osaavaa viestintä- ja markkinointijohtoa. Yhteistyötä pitäisi osata katsoa myös myynnin näkökulmasta. Viestintäjohtaja ei näe välttämättä suoraa hyötyä kansainväliselle sponsori-illalliselle osallistumisesta, mutta se voi olla saman yrityksen myyntijohtajalle aivan tilaisuus avata uusia ovia kansainvälisille markkinoille. Suomalaisen vientiyritysten kannattaisi miettiä, miten urheilua ja siihen liittyvää liiketoimintaa voisi hyödyntää oman

bisneksen kehittämisessä. Logon näkymisen sijaan moderni yritysyhteistyö perustuu verkottumiseen.

Yhteistyösopimuksissa kannattaa keskittyä pykälien sijaan sopimuksen henkeen ja vuorovaikutuksen, mikä mahdollistaa yhteistyön kehittämisen. Yhteistyö, jolla ei ole jatkuvuutta, merkitsee montaa hukattua mahdollisuutta. Nyt media-toimistot ovat nousemassa vahvaksi toimijaksi. Esimerkiksi Ruotsissa ne ovat pystyneet tarjoamaan mainostoimistoja luovempia ratkaisuja urheilijoiden ja yritysten väliseen yhteistyöhön. ■

KOTISI UUSI MUSIIKIN HERMOKESKUS

Kauniisti muotoiltu BeoSound 5 Encore on avoin ikkuna koko musiikkikirjastoosi. Selaa vaivattomasti koko CD-levykokoelmaasi ja iloitse puhtaasta musiikista. Kuuntele alkuperäiselle äänitykselle uskollista kirkkaiden nuottien virtaa kaikessa täyteläisyydessään. Tulet löytämään uudelleen lauluja, joita olet unohtanut rakastaneesi ja kokemaan väritykset, joita sait kun niiden sointi saavutti korvasi ensi kertaa.

- Liitä musiikkisi ulkoiselta verkkolevyiltä tai kovalevyiltä, USB-tikulta tai älypuhelimelta.
- Helppo ja intuitiivinen kolmen painikkeen navigointi
- Pääsy yli 13.000:een kansainväliseen internet-radiokanavaan

Tule ja koe BeoSound 5 Encore Bang & Olufsen -myymälässä.



BANG & OLUFSEN

Bang & Olufsen, Martinsillantie 10, 02270 Espoo, Puh 09-478 00 820 | Bang & Olufsen, Kämp Galleria, 00100 Helsinki, Puh 09-5860 1220
Bang & Olufsen, Pakkahuoneenkatu 7, 90100 Oulu, Puh 08-8151 250 | Haloradio, Museokatu 36, 00100 Helsinki, Puh 09-445633
Hifi Studio 17, Eerikinkatu 17, 00100 Helsinki, Puh 09-5860 120 | Hifi Studio 17, Myllynkatu 71, 21280 Raisio, Puh 010-2291 120
Hifi Studio 17, Tuomiokirkonkatu 25, 33100 Tampere, Puh 03-2252 200

www.bang-olufsen.com

OTA VOITTO KOTIIN

**PURJEHDUKSESSA JA SJOITTAMISESSA
MENESTYTÄÄN PIENILLÄ JÄRKEVILLÄ
SIIRROILLA, USKOVAT THOMAS JOHANSON
JA JUHANI LEHTONEN.**

TEKSTI TANELI HEIKKA • KUVAT JUHA HEISKANEN JA TUUKKA KOSKI



STRATEGIA JA POSITIO. Ympäristön muutokset ja pettymys. Voitonhuuman haihtuminen. Toipuminen ja uusi nousu. Olemme samanaikaisesti Mandatum Lifen salkunhoitodeskissä ja pläkässä päiväntasaajalla.

– Huomasimme, että meni päin hemmettiä. Pidimme väärästä strategiasta liian pitkään kiinni. Jengiä meni ympäri ämpäri ohi, purjehtija **Thomas Johanson** sanoo.

– Positio epälikvidissä markkinassa, sijoittaja **Juhani Lehtonen** näkee asian.

Johanson on purjehduksen olympiavoittaja. Lehtonen on Mandatum Lifen salkunhoitotoiminnon vetäjä. Johanson puhuu siitä, kuinka Ericsson 3 -vene pysähtyi tyveneeseen Volvo Ocean Race -maailmanympäripurjehduksella. Lehtonen vastaa markkinoiden kielellä.

Voisi kuvitella, että purjehdus ja sijoittaminen ovat toisistaan kaukana kuin itä lännestä. Mutta kun ammattisijoittaja ja ammattipurjehtija keskustelevat, ajatukset kulkevat yhtäkkiä lähekkäin ja samaan suuntaan kuin katumaraanin rungot.

JOHANSON JA LEHTONEN kohtaavat aurinkoisena syyspäivänä Lauttasaaren merihenkisessä Blue Peter -ravintolassa. Purjehtijoita käyskentelee Uivassa venenäyttelyssä sataman laitureilla.

– Loistava veneilykesä takana, Johanson huudahtaa. Sydneyn vuoden 2000 olympiavoittaja veneilee mökillä Inkoossa Yamarin 6230 -day cruiserilla.

Juhani Lehtonen taas harrastaa avomerikilpailuja sekä ratapurjehdusta nopealla Melges 24 -kölivieneellä. Miehet ovat yhtä mieltä siitä, mikä erottaa purjehduksen monesta muusta urheilulajista. Kilpakumppanien lisäksi vastassa on luonto: tuuli, merivirrat ja aallot.

– Sijoitusmaailmassa kilpakumppaneita vastaavat si-



Olympia-, MM- ja EM-kultamitalisti **Thomas Johanson** (s. 1969, Helsinki) on kaikkien aikojen menestyneimpiä suomalaispurjehtijoita. Hän voitti Jyrki Järven kanssa 49er-luokan Sydneyn olympialaisissa 2000 ja osallistui Volvo Ocean Race -maailmanympäripurjehdukseen 2008–2009. Nykyään hän toimii pilvipalveluiden konsulttina amerikkalaisen salesforce.comin rakentamassa ekosysteemissä.

Juhani Lehtonen (s. 1975, Turku) on Mandatum Lifen salkunhoitotoiminnon vetäjä, joka harrastaa kilpapurjehdusta avomeri-veneillä sekä nopealla Melges 24 -kölivieneellä. Hän on osallistunut Melges-tiimillään kotimaisen ranking-sarjan lisäksi EM- ja MM-regattoihin. Kovatasoisessa Melges 24 -luokassa Lehtonen pääsee testaamaan amatööriiminsä venevauhia maailman huippuammattilaisia vastaan.

joittajat ja luontopelaajaa markkina-informaatio, Lehtonen sanoo.

Johanson on ammattipurjehtija ja sijoittajana vakava harrastaja. Hän vertaa markkinaympäristön muutosta ratapurjehduksessa tapahtuvaan sään muutokseen.

– Tuolta tulee musta pilvi. Joku uskaltaa lähteä ryhmästä eroon vähän aikaisemmin. Jos pilvi sataa rata-alueelle paljon, saatat saada siitä etulyöntiaseman muihin nähden. Mutta on myös aina riski lähteä muiden luota. Jos pilvi on jo satanut, otat pa-taan. On päätöksentekotaidosta, nopeudesta ja uskalluksesta kiinni, missä kohtaa teet pieniä siirtoja oikeaan suuntaan ja seiftaat. Ja otat voiton kotiin, Johanson toteaa.

– Meidän kielellämme ”take profit”, Lehtonen sanoo.

– Ja sitten odotat taas, että tapahtuu jotain epänormaalia ja teet pienen siirron, Johanson jatkaa.

SIOITTAJAT NAVIGOIVAT markkinainformaation valtamerellä ja tekevät lyhyen ja pitkän tähtäimen reittivalintoja. Kilpailijat eli muut sijoittajat ovat samalla radalla.

– Maailmanympäripurjehduksilla kannen alla oleva navigaattori tekee reittistrategian useiden päivien päähän. Sijoittamisessa tätä voisi verrata esimerkiksi päätökseen siitä, mi-

kä osuus salkusta sijoitetaan osakkeisiin ja mikä osuus korkopapereihin, Johanson sanoo.

Kannella tehdään taktisia päätöksiä: tuosta tulee pilvi, kummalta puolelta mennään ja millä purjeella. Jos on osakealloskaatio, millä osakkeilla?

Joskus strategia on pakko heivata yli laidan. Näin kävi Johansonille ja miehistölle Volvo Ocean Racella, kun Ericsson 3 alkoi navigoida tuulia haistellen päivän-tasaajan läpi.



”Ei riitä, että masto ja vene toimivat yhdessä. Pitää tietää, miksi ne toimivat ja miten ne toimivat.”

MIEHET PUHUVAT PIENISTÄ, järkevästä siirroista. Riskiä on otettava, mutta siihen liittyy aina realistinen käsitys ympäristöstä ja omista kyvyistä. Tämä pätee sekä sijoittamiseen että purjehdukseen. Järkevän tavan lisäksi on toinen tapa – isojen riskiratkaisujen tapa.

– Voit lähteä hakemaan jotain selaista, josta markkinoilla ei ole informaatiota. Koska vauhtisi ei riitä, et voita menemällä samaan suuntaan muiden kanssa. Kun kaikki menevät vasemmalle, sinä menet oikealle ja toivot, että tuuli kääntyy. 90 prosentin todennäköisyydellä tuuli ei käänny. Silloin otat vielä enemmän persnettoa, Johanson sanoo.

Juhani Lehtosen mukaan Johansonin kuvaus kääntyy yksi yhteen sijoittamisen maailmaan.

– Jos omat ja tiimisi kyvyt eivät ole sillä tasolla kuin kisaan lähtiessä pitäisi olla, alat ottaa ylimitoitettua riskiä kapasiteettiin nähden, ilman fundamenttipohjaista perusteltua syytä mennä oikealle ja ostaa osakkeita. Fleetti eli muut veneet ovat oikeassa. Me sanomme silloin, että markkinakonsensus oli oikeassa, Lehtonen sanoo.

JOHANSON VALMISTAUTUU kilpailuihin pikkutarkasti. Hän puhuu ”työkalupakista”, jonka kokoaminen alkaa jopa neljä vuotta ennen kilpailua. Siihen liittyy fyysinen valmistautuminen, gastiin kanssa toimiminen, paikallistuntemus, rahoittajat, varusteet. Ei riitä, että masto ja vene toimivat yhdessä. Pitää tietää, miksi ne toimivat ja miten ne toimivat.

– Vain silloin voit hyödyntää informaatiota. Kun markkinat avautuvat, tiedät mitä informaatiota pitää seurata, jotta olet samalla linjalla

kuin kilpailijat – tai vähän yläpuolella, Johanson sanoo.

Lehtosen mukaan samanlainen valmistautuminen on erittäin tärkeää myös sijoitusmarkkinoilla.

– Kun salkunhoitotiimin jäsenet avaavat ruudut markkinoiden aueissa, myös he ovat starttiviivalla. Jos kaveri tulee kaksi minuuttia vaille yhdeksän duuniin, se on ihan sama kuin tulisi radalle vain hetkeä ennen lähtöpaukkuja, ilman valmistautumista, Lehtonen sanoo.

SEKÄ LEHTONEN ETTÄ JOHANSON ovat kilpailijoita, joita ajaa intohimoinen voittamisen halu. Kokemus on kuitenkin opettanut, että voitto tulee lopulta vain sitkeällä laatutyöllä. Usean lähdön regattaa tai maailmanympäripurjehdusta voi verrata pitkäjänteisyydessä sijoittamiseen.

– Konservatiivinen strategia, joka voi tuntua välillä tylsältä, on pitkällä horisontilla hyvä. Meillä kukaan ei ota sellaista merkittävää positioita, jossa ei mietitä etukäteen, mitä voimme hävitä. Suurten pudotusten välttäminen on avain kestävään performanssiin markkinoilla, Lehtonen sanoo.

Sama periaate pätee hyviin kilpapurjehtijoihin. Vaikka purjehtija voiikin – toisin kuin sijoittaja – pudottaa regatan huonoimman sijoituksen pois laskuista, yksikin virhe sarjan alkupäässä tuntuu silti takaraivossa koko loppukisan ajan. Uusiin virheisiin ei ole varaa.

– On paljon sellaisia purjehtijoita, jotka ovat kisan kolmena päivänä voittaneet lähdön ja ovat sen jälkeen tulta ja tappuraa. Mutta sitten he ovat sijalla 50. Se on hyvin harvoin regatan voittajan tyyli, Johanson sanoo.

– Sanohan, miten nostat tunnelmaa



”Suurten pudotusten välttäminen on avain kestävään performanssiin markkinoilla”, Juhani Lehtonen sanoo.

tappiopäivän jälkeen, Lehtonen kysyy olympiavoittajalta.

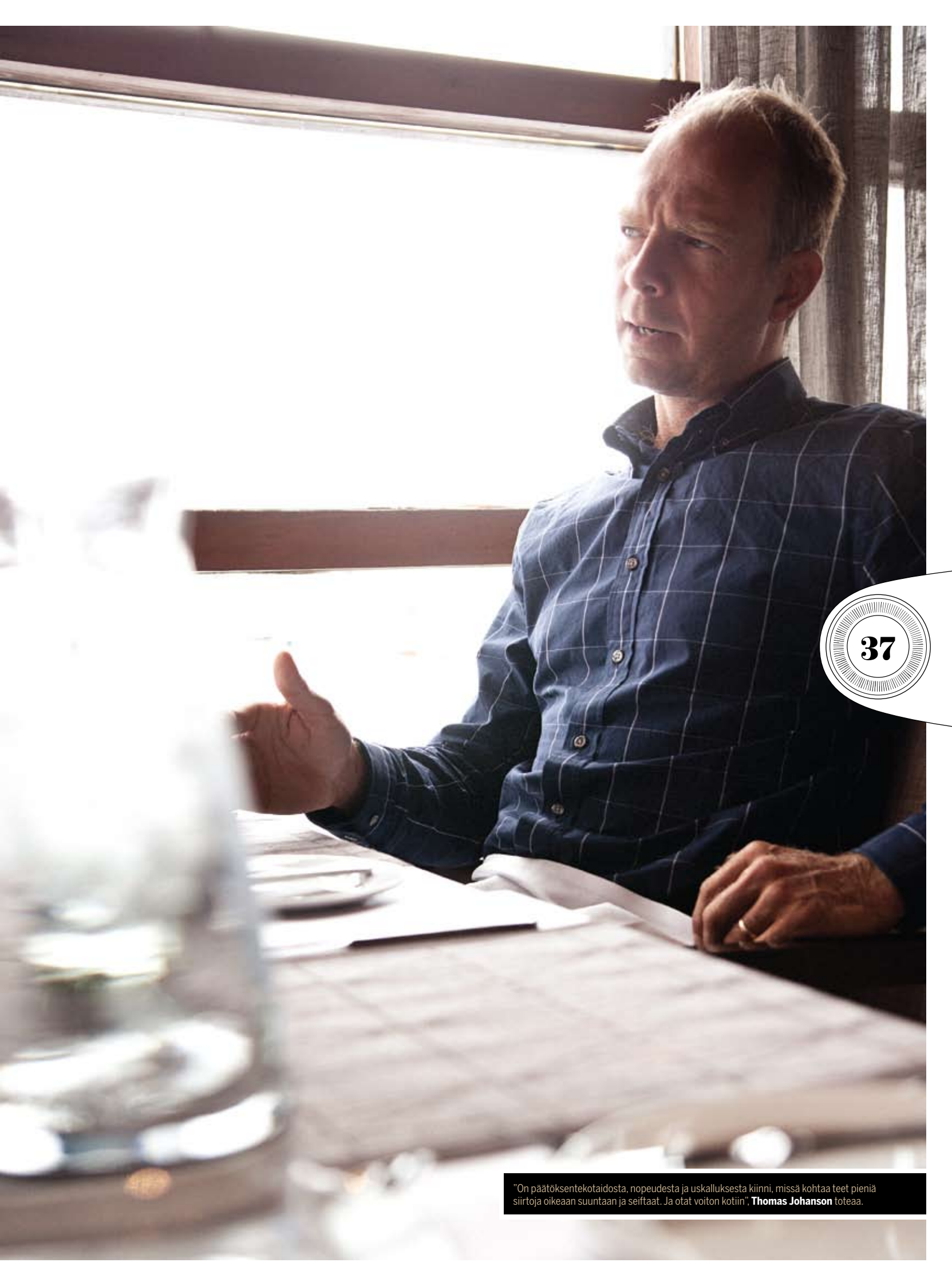
Johanson vastaa tarinalla. Vuonna 1993 hän voitti maailmanmestaruuden. Seuraavana vuonna peukalo meni poikki, harjoittelu kärsi ja kisoissa meni kehnosti. Tutut alkoivat kysellä opintojen ja oikean ammatin perään. Ura näytti olevan iltapuolella.

– Ajattelin, että näytän vielä. Kun saat epäonnistumisen spiraalin käännettyä, seuraava aallonhuippu on korkeammalla kuin edellinen.

Johanson huomasi harjoitelleensa hyvän fiiliksen siivittämänä, ilman systematiikkaa. Hän opetteli tree-naamisen alusta. Hän kirjasi kaiken ylös harjoittelupäiväkirjaan eikä enää luottanut siihen, että menestys tulee ilman järjestelmällistä työtä.

Masto, vene ja mies eivät ainoastaan toimineet yhdessä, vaan Johanson tiesi, miksi ne toimivat. Nyt informaatiota saattoi käyttää hyväkseen juuri oikealla hetkellä, kun tuuli kääntyisi.

Tuloksena oli olympiakulta. ■



"On päätöksentekotaidosta, nopeudesta ja uskalluksesta kiinni, missä kohtaa teet pieniä siirtoja oikeaan suuntaan ja seiftaat. Ja otat voiton kotiin", **Thomas Johanson** toteaa.



Lentopalloilija **Mikko Esko** on viime aikoina seurannut tiiviisti talouden tapahtumia, vaikka antaakin varainhoitajansa tehdä sijoitusten allokoointiin liittyvät päätökset.

TEKSTI NOORA LINTUKANGAS
KUVAT SINI PENNANEN

Aktiivinen passari

Suomen lentopallomaajoukkueen luottopassari Mikko Esko elää urheilu-uransa aktiivisinta aikaa. Samalla hän sijoittaa urheilu-uran jälkeiseen elämään. Markkinoiden epävarmuus ei Eskoa liemmin pelota. Sijoitussalkussa on korkoa ja osakkeita sopivassa suhteessa.

Urheilijalla on oltava pitkän linjan tavoitteita ja suunnitelma myös ammattiurheilun jälkeiselle ajalle. Miten tämä vaikuttaa sijoitusstrategiaasi?

– Urheilu-uran aikana ansiot ovat huomattavasti suurempia kuin muuten, siksi päätin sijoittaa osan saamistani tuloista. Rahat otetaan käyttöön jossain vaiheessa uran päättymisen jälkeen.

Minkälaisia yhtäläisyyksiä näet sijoitustoiminnalla ja ammattiurheilulla?

– Olen aika noviisi sijoitustoiminnassa, mutta varmasti molemmissa tarvitaan oikeaa ajoitusta, pitkäjänteisyyttä ja kärsivällisyyttä.

Mikä sai sinut tekemään päätöksen henkilökohtaisen varainhoidon aloittamisesta?

– Olin jo jonkin aikaa pohtinut sijoitusvaihtoehtoja. Varainhoitaja Piia Latvala esitteli Mandatum Lifen vaihtoehtoja, jotka vaikuttivat mielenkiintoisilta. Menestynyt yritys tunnetaan myös luotettavana kumppanina, eivätkä palkkiot olleet kauhean suuria.

Markkinoilla on tapahtunut melkoista myllerrystä viime aikoina. Miten tarkasti olet tapahtumia seurannut?

– Nyt kun omia rahoja on sijoitettuna, tapahtumia on tullut seurattua aika tiiviisti. Eihän se mukavalta tunnu, kun sijoitusten arvo heittelehtii. Toisaalta

olo on rauhallisempi, kun sijoituksia hoitavat ammatti-ihmiset.

– Turbulenssi on ajoittaista ja sijoitusmaailma elää sykleissä. Oma sijoitussuunnitelmani on tehty pitkän linjan mukaan. Sijoituksia on siis tarkoitus pitää vuosia eteenpäin ja saada niille mahdollisimman hyvää tuottoa.

Paljonko vaikutat salkkusi sisältöön ja kuinka usein olet henkilökohtaisen varainhoitajasi kanssa yhteydessä?

– Olen vaikuttanut ainoastaan riskitasoon. Varainhoitajani on ollut minuun kiitettävästi yhteydessä, varsinkin nyt huonoina aikoina. Joitain pieniä muutoksia on tehty osakkeiden laskun vuoksi.

Olet Suomen lentopallomaajoukkueen passari ja pelaat Italian pääsarjassa Modenassa. Millaisia tavoitteita sinulla on urheilun suhteen lähitulevaisuudessa?

– Haluan kehittyä edelleen pelaajana niin fyysisesti kuin henkisesti ja pysyä maailman huipulla vielä monta vuotta. Lähiajan suuri välietappi on Lontoon olympialaisten karsinnat.

Olet myös pienen pojan isä. Onko lapsen syntymä vaikuttanut jollakin tavalla tulevaisuuteen varautumiseen?

– Pojan syntymä on muuttanut minua aika paljonkin. Omat asiat eivät ole enää samalla lailla etusijalla, nyt en-



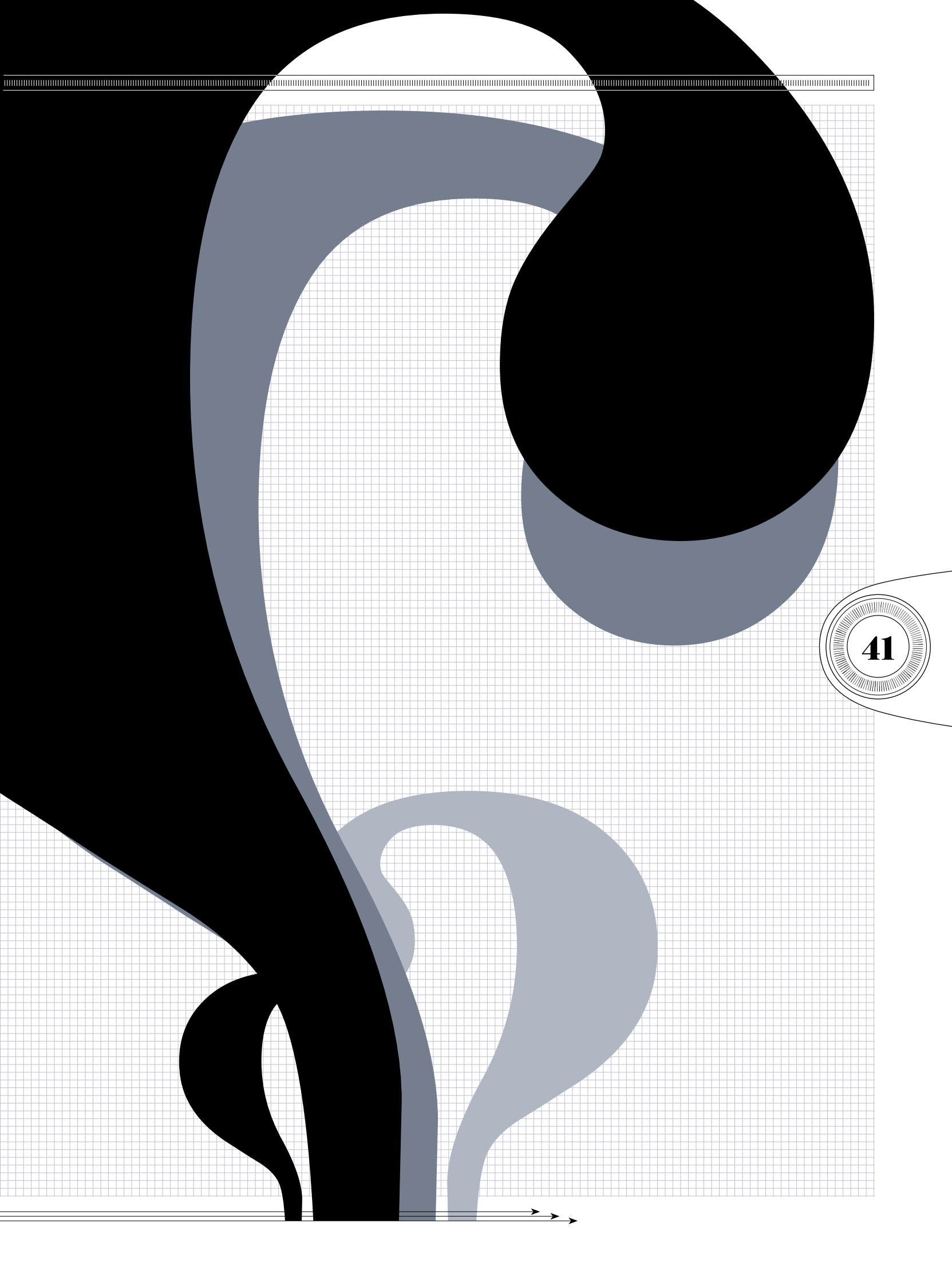
Mikko Esko pysähtyi vastaamaan kysymyksiin lentokentällä, matkalla lentopallon EM-kisoihin Itävaltaan ja Tšekkiin. 33-vuotias Esko pelaa Italian Modenassa, jossa asuu vaimonsa ja vajaan vuoden ikäisen poikansa kanssa.

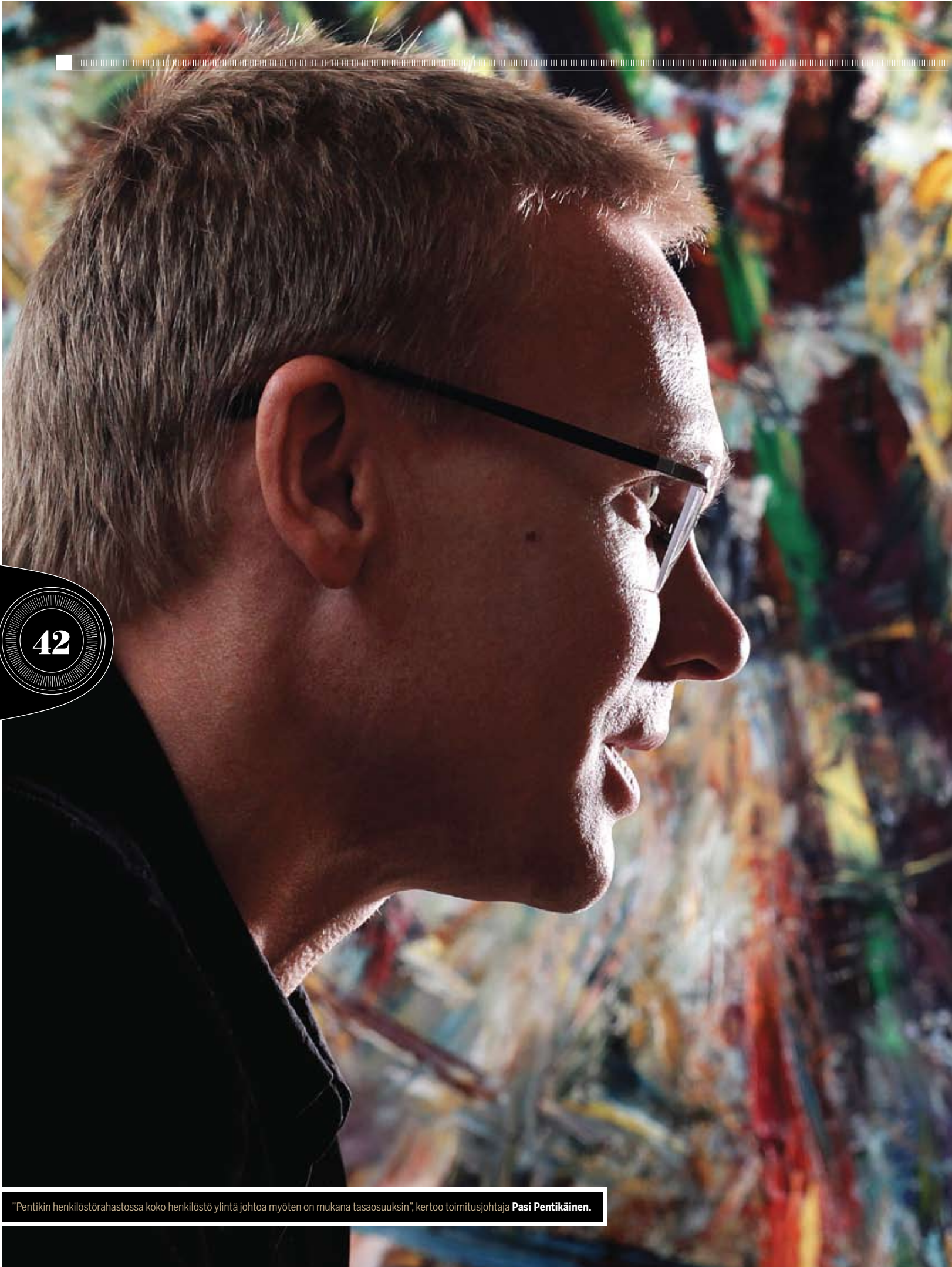
simmäisenä tulee hänen turvallisuutensa ja hyvinvointinsa.

Elämässäsi on tällä hetkellä paljon matkustamista. Mitä teet mieluiten lentokoneessa tai lentokentällä?

– Yritän tehdä matkoista mahdollisimman mukavia ja nopeita lukeamalla, kuuntelemalla musiikkia ja soittelemalla kotiin vähän väliä. ■

MITÄ
HILJAISUUS
MAKSAA?





42

"Pentikin henkilöstörähdästä koka henkilöstö ylintä johtoa myöten on mukana tasaosuuksin", kertoo toimitusjohtaja **Pasi Pentikäinen**.

Mahdollisuuksien RAHASTO

TEKSTI KARI LATVANEN KUVAT KATJA TÄHJÄ JA TOMI PARKKONEN

Henkilöstörahaston sopivuus yritykselle riippuu sen strategiasta, henkilöstöpolitiikasta ja arvoista. Pentikin arvomaailmaan rahasto sopii. Vuoden alussa voimaan tulleen lain myötä henkilöstörahastot ovat aiempaa joustavampi ja monipuolisempi palkitsemisen, motivaation ja sitouttamisen väline.



PENTIK OY:LLÄ on ollut oma henkilöstörahas to muutamia vuosia. Toimitusjohtaja **Pasi Pentikäinen** harmittelee, että asiaan havahduttiin näinkin myöhään – eikä jo 20 vuotta sitten.

– Toisaalta, 20 vuoden päästä voimme todeta, että hyvä kun meillä on tällainen olemassa, Pentikäinen toteaa.

Kaiken kaikkiaan 1990- ja 2000-luvulla Suomessa perustettiin noin 80 henkilöstörahas toa, joista osa purkautui muun muassa yrityskauppojen seurauksena. Tällä hetkellä Suomessa on reilut 50 henkilöstörahas toa, joiden piiriin kuuluu noin 140 000 palkansaajaa. Vuonna 1989 voimaan astunut henkilöstörahas tolaki pysyi parikymmentä vuotta jokseenkin muuttumattomana, kunnes uutta lakia alettiin soveltaa tämän vuoden alussa.

Myös Pentikin henkilöstörahas to on vanhan lain aikana synnytetty ja Pentikäisen mukaan aika perinteinen, jopa konservatiivinen järjestelmä. Koko henkilöstö, ylin johto mukaan lukien, on mukana rahastossa tasaosuuksin.

– Henkilöstön määrä yrityksessämme vaihtelee kausittain. Jouluna meillä on töissä liki 500 henkeä, ja henkilötöyvuosia kertyy noin 350 vuodessa, Pentikäinen kertoo.

Pentikin henkilöstörahas tossa on varoja muutama sata tuhatta euroa. Varainhoidollisesti rahasto on jaettu kahtia ja sen sijoituspolitiikka on ollut maltillinen. Suuria tuottoja ei ole tullut, mutta toisaalta varallisuutta ei ole hävittykään.

PENTIKÄINEN ON TIETOINEN uuden henkilöstörahas tolain mahdollistamista merkittävästä joustoista, jos työnantaja haluaa ottaa rahastossa käyttöön muitakin mittareita kuin pelkän liikevoiton. Pentikillä tähän ei ole kuitenkaan toistaiseksi ryhdytty.

Oikeudenmukaisten ja todella motivoivien mittareiden kehittäminen on Pentikäisen mukaan vaikeaa.

– Meillä mittarina on yksiselitteisesti tulos, vaikka tässäkin on hankaluutensa. On epärealistista odottaa, että jokainen työntekijä menettää yönensä yrityksen tuloksen takia, Pentikäinen sanoo.

Se, miten hyvin rahasto istuu itse kunkin organisaation palkitsemispalettiin, riippuu yrityksen strategiasta, henkilöstöpolitiikasta ja arvoista.

– Kompensaatiokysymykset ovat vain yksi osa henkilöstön motivointia. Patenttiratkaisuja ei ole, toteaa Mandatum Lifen suurasiakasyksikön johtaja **Tarja Tyni**.

Tyni jakaa yrityksen koko henkilöstölle suunnatut palkkio- ja motivointijärjestelmät karkeasti ottaen kolmeen luokkaan. Yksi paljon käytetty malli on perinteinen tulospalkkaus. Henkilöstörahas tot ovat puolestaan kollektiivisuuteen ja solidaarisuuteen perustuvia järjestelmiä, joiden hyödyntämiseen on tullut uuden lain myötä uusia mahdollisuuksia. Myös työnantajan ottamat lisäeläkejärjestelmät ovat herättäneet viime aikoina huomattavan suurta kiinnostusta.

Tulospalkkiomallien etu on helppo hallinnointi.

– Niihin liittyvät vaikeudet koskevat lähinnä sitä, miten kehitetään oikeanlainen, oikeudenmukainen ja motivoiva mittaristo. Kyseessä on yleensä myös lyhyen tähtäimen palkitseminen. Verotuksellisesti tulospalkkiot ovat tehottomampia, sillä ne kuuluvat ansiotuloverotuksen piiriin, Tyni toteaa.

PENTIKÄISEN MUKAAN henkilöstörahas to istuu hyvin Pentikin palkitsemispolitiikkaan, jossa korostetaan pitkäjänteisyyttä. Palkkakilpailuun yritys ei ole lähtenyt, eikä henkilöstön palkitsemisessa ole luvassa pikavoittoja. Pentikin rahastoon kertyy varoja perinteisen mallin mukaan vain yrityksen voitoista.

– Uskomme, että nykyaikana ihmiset haluavat työpaikaltaan turvallisuutta. Jatkuva epävarmuus on hyvin kuluttavaa. Etsimme palkitsemisessakin tasapainoisia,

turvallisia ratkaisuja. Tähän filosofiaan henkilöstörahas to istuu hyvin, Pentikäinen sanoo.

Tynikin pitää henkilöstörahas toa hyvänä pitkäaikaisen sitouttamisen välineenä. Filosofiansa puolesta henkilöstörahas tot korostavat kollektiivisuutta

ja yhteishenkeä. Etenkin, jos henkilöstön hallitsema ja hallinnoima rahasto sijoittaa työnantajayrityksen osakkeisiin, se on omiaan synnyttämään kollektiivisen omistajuuden henkeä. Työnantajan on kuitenkin oltava valmis sitoutumaan pitkän aikavälin malliin.

– Työnantajan järjestämä lisäeläke on alkanut pikkuhiljaa kiinnostaa yrityksiä ja niiden työntekijöitä, koska eläkejärjestelmän muutosten myötä etenkin nuorempien ikäpolvien odotettavissa olevien eläkkeiden taso on laskenut selvästi, Tyni kertoo.

Sen välille, mitä eläkkeeltä odotetaan ja millaisiksi eläkkeet todellisuudessa muodostuvat parin vuosikym-

LAKI SALLII HENKILÖSTÖRAHAS TOT MYÖS JULKISEN SEKTORIN ORGANISAATIOILLE.



"Absoluuttinen sijoittaminen sopii filosofiansa puolesta oivasti henkilöstörahastolle", mainitsee Innovan toimitusjohtaja **Petri Vieraankivi**.

"Nyt puhutaan ihan eri asiasta kuin aiemmin."

menen päästä, on Tynin mukaan syntynyt kiulu. Siksi koko palkitsemis- ja sitouttamisjärjestelmien kenttä on murroksessa ja yrityksissä kysymyksiä mietitään uudelta kantilta. Vaikka uutta jaettavaa ei olisikaan, pohdittavaa on siinäkin, miten jaettavissa olevat eurot allokoidaan jatkossa.

TÄMÄN VUODEN ALUSSA voimaan astunut lakimuutos laajensi henkilöstörahastojen käyttömahdollisuuksia. Työnantajan näkökulmasta uuden järjestelmän mukainen henkilöstörahasto on aiempaa joustavampi palkitsemisen, motivoinnin ja sitouttamisen väline.

"Nyt puhutaan ihan eri asiasta

kuin aiemmin."

- Näin eräs työnantaja-asiakkaamme kiteytti uuden henkilöstörahastolain merkityksen. Ja hän oli oikeassa, sanoo Innova Henkilöstörahasto- ja Eläkepalvelun liiketoimintajohtaja **Lasse Mäkinen**.

Rajoitteita vanhaan järjestelmään toi muun muassa se, että rahastoihin kerättiin vain yrityksen liikevoitosta syntyneitä varallisuutta. Toimintaa rajoitti myös karenssi, jonka mukaan työntekijä sai nostaa rahastosta varoja vasta viiden vuoden jäsenyyden jälkeen.

Uuden lain myötä viiden vuoden karenssi poistui. Järjestelmä mahdollistaa myös huomattavan monipuolisen palkit-



Markkinoiden uusin tulokas

Innova Henkilöstörahasto- ja Eläkepalvelut on heinäkuun alussa perustettu Mandatum Henkiva-kuutusosakeyhtiön tytäryhtiö. Yhtiö syntyi, kun Mandatum Life osti Silta Oy:n Eläke- ja henkilöstörahastopalvelujen liiketoiminnat.

Innova tarjoaa asiakkailleen muun muassa henkilöstörahastojen perustamisen konsultointia sekä rahaston hoitoon ja hallinnointiin liittyviä palveluita. Henkilöstörahasto-osaamisen lisäksi Innovalta saa asiantuntevaa palvelua eläketurva-asioissa. www.innova.fi



"Uusi henkilöstörahalaki mahdollistaa jopa henkilökohtaisten palkitsemismallien käyttöönoton", kehuu Innovan liiketoimintajohtaja **Lasse Mäkinen**.

"Henkilöstörahalasto on täysin verovapaa. Rahasto ei maksa veroja saamistaan voittopalkkioista eikä saamistaan tuotoista."

semispaletin.

– Nyt on mahdollista tehdä järjestelmiä, joissa organisaation eri yksiköille tai tiimeille määritellään niille parhaiten soveltuvat menestyksen kriteerit ja mittarit, Mäkinen sanoo.

Uusi laki mahdollistaa jopa henkilökohtaiset palkitsemismallit. Tulospalkkiojärjestelmiin verrattuna henkilöstörahalastossa on sekin etu, että rahastoon kerätyistä palkkioista ei makseta henkilöstösivukuluja.

– Lisäksi henkilöstörahalasto on täysin verovapaa. Rahasto ei maksa veroja saamistaan voittopalkkioista eikä saamistaan tuotoista, Mäkinen täsmentää.

Kun yksittäinen palkansaaja nostaa osuuksiaan rahastosta, tulo on 20 prosenttia osalta verovapaata. Lopusta 80 prosentista maksetaan veroa kuten palkkatuloista.

UUSI LAKI antaa entistä pienemmille yrityksille mahdollisuuden perustaa henkilöstörahalastoja. Kun aikaisemmin rahaston perustamiseen vaadittiin vähintään 30 henkeä, nyt rahastoja voivat perustaa kaikki yli kymmenen työntekijän yritykset. Laki sallii rahastot myös julkisen sektorin organisaatioille.

Mäkinen kertoo, että uuden lain myötä henkilöstörahalastoihin on alkanut kohdistua ihan uudenlaisista kiinnostusta niin yrityksissä kuin julkisen sektorin organi-

saatioissakin. Innovassa on tällä hetkellä työn alla kymmenkunta uutta rahastoa, ja aiheesta kysellään yhtenäin.

Myös varainhoito kuuluu Innovan palvelupalettiin. Innovan toimitusjohtaja **Petri Vieraankivi** kertoo, että Mandatum Lifen absoluuttisen tuoton sijoitusfilosofia sopii mainiosti henkilöstörahalaston sijoitusfilosofiaksi.

– Absoluuttista tuottoa tavoitteleva sijoittaminen on aktiivista sijoittamista, jossa salkunhoitaja pyrkii markkinatilanteesta riippumatta pitkällä aikajänteellä tuottamaan positiivisen tuloksen asiakkailleen, Vieraankivi täsmentää.

Se sopii sijoittajalle, joka haluaa olla mukana sijoitusmarkkinan nousuissa ja pienentää tappion mahdollisuutta sijoitusmarkkinan laskiessa.

– Absoluuttinen sijoitustapa osoittaa onnistumisensa ja paremmuutensa vasta vähintään yhden taloussyklin, eli nousu- ja laskumarkkinan kuluttua. Absoluuttinen sijoittaminen on pitkäjänteistä toimintaa – kuten henkilöstörahalastot, Vieraankivi toteaa.

Palkitsemista, motivointia ja sitouttamista

Ideanin toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja Risto Lähdesmäki kiteyttää yhtiön palkitsemiskeinot kolmeen pääkohtaan: raha, omistusosuus yhtiössä ja vapaa-aika.

IDEAN ON 1990-luvun lopulla perustettu käyttöliittymien suunnitteluun erikoistunut yritys, joka työllistää noin 50 henkeä Helsingissä, Tampereella, Jyväskylässä ja Kalifornian Piilaaksossa. Kaikkiaan yhtiö tekee noin 150 suunnitteluprojektia vuodessa. Projektien kirjo vaihtelee iPhone-sovellusten käyttöliittymistä MTV:n verkkosivujen etusivuun. Noin puolet yrityksen liikevaihdosta tulee kansainvälisistä projekteista.

– Kaltaisemme pienehköt IT-yritykset ovat pienten mainostoimistojen lailla surullisen kuuluisia siitä, että ylitöihin, vapaa-aikoihin ja lomiin liittyvät asiat ovat retuperällä, **Risto Lähdesmäki** toteaa.

Niinpä Ideanissa on lähdetty siitä, että perusasiat laitetaan kuntoon ennen kuin mietitään muita palkitsemis- ja motivointikeinoja.

– Noudatamme työehtosopimuksia. Esimerkiksi ylityöt tai työmatkat perustuvat aina vapaaehtoisuuteen. Matkustamiseen kuluva aikaakin lasketaan luonnollisesti työajaksi, Lähdesmäki sanoo.

Projektityön ominaispiirteisiin kuuluu se, että toisinaan työntekijän pitää venyä, jotta aikatauluissa pysytään. Vastaavasti Idean venyy työntantajana työntekijöiden vapaa-aikojen ja lomien suhteen. Kuuden tai kahdeksan viikon kesälomat eivät ole poikkeuksellisia.

– Palkitsemme työntekijöitämme myös rahallisesti. Maksamme esimerkiksi rekrytointi- ja innovaatio-

palkkioina puhdasta rahaa, Lähdesmäki kertoo.

Ideanin työntekijöille annetaan myös mahdollisuus ostaa yrityksestä omistusosuuksia edulliseen hintaan. Kun kaikki yrityksen neljä perustaja-omistajaa tekevät yrityksessä töitä, mikseivät työntekijätkin voisi omistaa yritystä?

– Parilla avainhenkilöllä on isompi omistus, mutta kaikkiaan liki puolet henkilöstöstä on yrityksen omistajia, Lähdesmäki laskee.

Ideanin henkilöstön keski-ikä pyörii kolmenkymmenen korvulla. Vapaaehtoiset eläkevakuutukset eivät ole juuri nousseet palkitsemiskeskusteluissa esille. Lähdesmäki sanoo suhtautuvansa eläkevakuuttamiseen myönteisesti, jos sellainen alkaa työntekijöitä kiinnostaa.

– Henkilöstörahassto kiinnostaa sekin, kuten kaikki uudet avaukset palkitsemisessä, motivoinnissa ja sitouttamisessa. Olen huomannut, että meidän kaltaisissamme yrityksissä johdolla saattaa olla näiden asioiden suhteen paljonkin ennakkoluulottomia ideoita. Ongelmaksi nousee se, miten ideat saadaan myytyä henkilöstölle, Lähdesmäki miettii. ■



"Henkilöstömme keski-ikä pyörii kolmenkymmenen korvulla. Eläkeasiat eivät tunnu tuossa iässä ajankohtaisilta, vaikka ehkä syytä olisi", miettii Ideanin toimitusjohtaja **Risto Lähdesmäki**.

Kolme ohjetta esiintyjälle

Liikkeenjohdon gurun Peter Druckerin mukaan ”bisneksen tarkoitus ei ole myydä tuotteita vaan luoda asiakkaita”. Radikaalin opin voisi tuoda esiintymistaitoonkin: puheen tarkoitus ei ole välittää viestejä vaan luoda kuulijoita.

Sen ovat oivaltaneet ainakin maailman menestyneimmät esiintyjät. Ajatellaan Barack Obamaa. Emme muista juurikaan, mitä hän sanoi ennen presidentiksi tuloaan, mutta muistamme, miten innostavaa oli päästä hänen taikapäänsänsä, olla hänen kuulijansa.

Obama hypnotisoi hetkeksi koko maapallon. Miten se tapahtui?

Monet salaisuudet ovat ajattomia. Antiikin aikana mestaripuhujalle annettiin kolme neuvoa:

TEKSTI JUHANA TORKKI



Juhana Torkki on kirjoittaja ja kouluttaja, joka opettaa yksilöitä ja yhteisöjä viestimään vaikuttavasti.

48

1 Puhu yksinkertaisesti.

Kielentutkijat ovat kehittäneet indeksin, jolla mitataan, minkä ikäinen on oltava ymmärtääkseen jotakuta puhujaa. Steve Jobsin luke ma on 5,5. Viiden ja puolen vanha siis ymmärtää, kun yksi maailman älykkäimmistä toimitusjohtajista esittelee maailman moderneinta teknologiaa.

Ei ihme, että Applen tuotteista on tullut maailmanmenestys.

Eräs helposti muistettava vaihtamisen kaava, jota käyttävät niin Jobs kuin Obama, on SUCCESS – Simple, Unexpected, Concrete, Credible, Emotional Story – yksinkertainen, odottamaton, konkreettinen, uskottava, tunteisiin vetoava tarina.

Amerikkalaiset puhujat eivät pelkää naiiviutta, lapsellisuutta. He ymmärtävät, että myös aikuiset haluavat tuntea, heittäytyä tarinoihin, olla osa suurempaa.

Suomalaiset takertuvat kouristuksenomaisesti tietoon, faktaan, taulukkoon, tilastoon – ja hukuttavat kuulijansa infoähkyyn.

2 Puhu siitä, mikä kuulijaa kiinnostaa.

Puhujan suuri haaste on päästä ulos oman päänsä sisästä kuulijoiden päin sisään. Mikä kuulijoita kutkuttaa, kiehtoo, ärsyttää? Mikä on heidän motiivinsa, syy olla paikalla?

Klassikkoteoksessa *Miten saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa* on valaiseva esimerkki yrityskirjeistä.

Näin alkaa eräs kirje: ”Arvoisa herra Blank, yhtiömme haluaa säilyttää johtavan asemansa radioilmoittajana...”

Mitä minua kiinnostaa, mitä yhtiönne haluaa, minulla on omat pulmani!

Voisiko kirje alkaa näin: ”Teidän liikenne on ollut hyviä asiakkaitamme neljäntoista vuoden ajan...”

3 Voita kuulijoiden suosio.

Kolmas ja tärkein seikka liittyy puhujan ja kuulijoiden kemiaan: synnytykö puhujan ja kuulijoiden väliin flirttiä?

Törmäsin joskus joukkoon lukio-laisia, jotka silmät kiiluen selittivät, miten hyvä jätkä Alexander Stubb on. Tämä kun oli pitänyt heille esitelmän aiheesta *Euroopan unionin päätöksentekojärjestelmät ja integraation haasteet*.

Miten tällainen on mahdollista?

Kuulijoiden voittamiseen pätevät keinot, joita käytämme missä tahansa sosiaalisissa tilanteissa. Ehkä kyse on niinkin yksinkertaisesta asiasta kuin käytöstavat.

Hyvä puhuja on huomaavainen. Hän on nöyrä. Kuunteleva. Hän on hauska ja huumorintajuinen. Hän pitää meistä ja niinpä mekin hänestä.

Siinä kolme askelmaa. Menikö vaikeaksi? Ei, sillä taitoakin tärkeämpi on asenne. Menetkö puhujalavoille myymään asiaasi vai kohtamaan kuulijasi? ■

Äly, älä jätä

Sitoutettu pääoma tuottaa parhaiten. Huippupalkka ei yksin takaa avainhenkilöiden motivaatiota, kun kilpailu osaajista kiristyy. Siihen tarvitaan sitouttamisen ja palkitsemisen erikoisosaaja. Mandatum Life on rahan ja hengen asiantuntija, joka yhdistää varainhoidon ja kannustinratkaisut. Edelläkävijä, joka varmistaa sitoutetun pääomasi hyvinvoinnin, nyt ja tulevaisuudessa.

www.mandatumlife.fi/yritykset

Rahat ja henki.  MANDATUM LIFE



Pari lastua lähiruokaa

Suomalaisen männyn juurelta saattaa löytyä aromikkaita ja erittäin arvostettuja villitryffeileitä.

Tryffelit (Tuber) ovat maanalaisia sieniä, jotka kasvavat noin 30 sentin syvyydessä. Ne elävät symbioosissa tammen ja pähkinäpuiden kanssa, mutta voivat muodostaa mykorritsan myös muiden puiden, pensaiden ja ruoholajien kanssa. Suomessa tryffelit kasvavat luonnonvaraisena muun muassa männyn ja koivun juurissa.

Suomen ensimmäiset tryffelilajit löysi lahtelaisten **Johanna Heiskasen, Jaana Lamppu-Blickin** ja **Esa Blickin** lagotto romagnolo -rotuinen Ciro-koira vuonna 2006. Löydöistä toinen, Tuber foetidum, on yksi maailman harvinaisimmista tryffelilajeista.

Suomessa on rekisteröity viisi luonnonvaraista tryffelilajia. Puumalasta ja Joensuusta on löydetty kalkkitryffeileitä ja Espoon Lepävaarasta erittäin harvinaisia maaliskuun tryffeileitä. Luonnollisia kasvupaikkoja on edelleen runsaasti kartoittamatta.

Tryffeliä kerääminen ei kuulu jokamiehenoikeuksiin, vaan siihen tarvitaan maanomistajan lupa. Jaana-Lamppu-Blickin ja Siirin (s. 59) vuosittainen tryffelisaalis on kuitenkin runsas. Tämäkin syksy näyttää lahtelaiskaksikolle melko hyvältä, sillä tryffelit pitävät lämmöstä ja kosteudesta.



Tryffelit ovat maailman arvokkaimpia sieniä.

Kotimainen villitryffeli on erittäin aromikas, ja sen kilohinta on arviolta 3 000 euroa. Ongelmia suomalaisessa tryffelikaupassa ja lähiruuan suosimisessa aiheuttaa kuitenkin se, että tryffelit eivät kuulu Eviran määrittelemään kauppasienirekisteriin.

Voimakasaromiset, ohuet tryffelilastut juhlistavat arkiruokat risotosta ja pastasta munakkaaseen ja paahtoleipään. Monikäyttöinen tryffelivoi on helppo säilöä ja käyttää talvella vaikkapa kampasimpukoiden paistamiseen tai mehukkaan pihvin mausteena.

Valkotryffeli (*Tuber magnatum*) kasvaa Italian Albassa. Maailman arvostetuimmasta tryffelistä maksetaan jopa 3000–5000 euroa kilolta.

Kalkitryffeli (*Tuber borchii*) on toiseksi arvostetuin valkotryffelilaji, joka kasvaa luonnonvaraisena myös Suomessa.

Kesätryffeli (*Tuber aestivum*) on musta ja aromikas tryffelilaji, joka kasvaa laajalti Euroopassa, jopa Gotlannissa asti.

Mustatryffeli (*Tuber melanosporum*) kasvaa Ranskassa Bourgognen alueella ja tunnetaan myös nimellä Perigordin musta timantti.

Lähteet: www.juvatruf.fi; www.viisitahtea.fi; Jaana Lamppu-Blick; Aamulehti

LUKSUKSEN METSÄSTÄJÄT

SUOMALAISET METSÄSTYSTILAT KESTITTSEVÄT
KESKIEUROOPPALAISIA KAVERIPORUKOITA JA KOTIMAISIA
YRITYSVIERAITA. METSÄSTYSMATKAILU SUOMESSA ON
KUTTENKIN VIELÄ HARVOJEN HERKKUA.

TEKSTI SATU RÄMÖ • KUVAT KATA SIVUNEN, KATJA TÄHJÄ, FÄVIKEN,
WWW.COMMA.FI/NATIONAL GEOGRAPHIC IMAGE COLLECTION / ALAMY
JA SHUTTERSTOCK

52



METSÄSTYS on suomalaisen kaupankäynnin ja varainhoidon alkujuuria. Iijoen suistoalueella käytiin metsästyssaaliilla kauppaa jo 7 000 vuotta sitten, kun saaliiksi saatujen hylkeiden rasva ja nahat vaihtoivat omistajaa. ”Raha” onkin alun alkujaan tarkoittanut kuivuneen eläimen nahkaa.

Nykyään metsästys on seuratoimintaan perustuvaa ajanvietettä. Metsästyksen lisäksi seurat tekevät muun muassa riistanhoitotyötä.

Suomalaisilla metsästyserinteillä olisi kuitenkin paljon annettavaa turismille. Kun perinteiseen metsästyserintään lisätään hieman luksusta, syntyy ainutlaatuinen matkailuelämys: päiväksi metsälle ja päivän päätteeksi katettuun illallispöytään. Aterian päälle nautitut konjakit ja löylyt savusaunassa kruunaavat rentouttavan viikonlopun.

MAAILMALLA metsästyserintät ovat suosittu turismin muoto. Täyden palvelun metsästyserintöitä järjestetään Afrikan savanneilta Siperian metsiin, ja eksklusiivisimmilla mat-

koilla vain mielikuvitus on rajana.

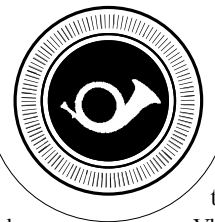
Suomessa metsästyserintämatkailu on vielä harvojen herkkua. Syy on yksinkertainen: metsästyserintämatkailu on vain kourallinen.

Yksi niistä, Huiliksen metsästyserintätila, löytyy Satakunnasta Huittisten läheltä. Omistajaisäntä, tilaa vuodesta 2005 pyörittänyt **Pertti Vuorinen** toimi aikaisemmin toisen alan yrittäjänä ja järjesti asiakkailleen metsästyserintämatkoja.

– Metsästyserintä on loistava tapa vahvistaa yhteistyösuhteita. Kun golfataan, yksi voittaa ja muut häviävät. Jos saadaan saalis, se on koko porukan ansiota. Metsälle mentessä kaikki ovat voittajia.

Huiliksen kelohonkamokit, savusaunat ja metsälammet luovat elämykselliset puitteet rentoutumiselle. Ravintola valmistaa ruoat pääasiassa paikallisista luonnonantimista. Tyytyväisiä asiakkaita riittää.

KUN SUOMALAISET METSÄSTÄJÄT kuvailevat onnistunutta metsästyserintämatkailua, he eivät ensimmäisenä vertaile trofeen, ku-





ten sarvien, kokoa. He puhuvat luonnosta, yhdessäolosta ja nuotion ääressä istumisesta. Saaliin saaminen on hieno juttu, mutta sen ei ainakaan myönnetä olevan pääasia. Suomessa hiljaisuus, nuotiokahvit ja silmäkantamattomiin jatkuva erämaa ovat luksusta.

Suomalaiset metsästystavot tarjoavat ulkomaalaiselle metsämiehelle eksotisia elämyksiä.

– Keskieurooppalaiset hämmästelevät Suomen erämaita, joissa voi kävellä kymmeniä kilometrejä, eikä matkan aikana näe ensimmäistäkään tietä, rakennuksista puhumattakaan, sanoo Lounais-Lapissa sijaitsevan metsästyksellisen Ainolassa operatiivinen johtaja **John Wedde**.

Ainolassa käy pääasiassa italialaisia, saksalaisia ja ranskalaisia kaveriporukoita. Ainolan matkoja myy Italiasa agentti, jonka laajojen verkostojen kautta uudet asiakkaat löytävät tilalle. Jonain vuonna korkeatasoiselle reissulle mielivä saksalaisporukka lähtee metsästämään norsuja Namibiaan, seuraavana vuonna he tulevat Suomen Lappiin hirvijahtiin.

– Ulkomaalaisia vieraitamme kiinnostaa erityisesti Pohjois-Suomessa tavattava lapiosarvinen hirvi, Wedde sanoo.

Wedden mielestä metsästysmatkailussa tärkeintä ovat hyvät metsästyspuitteet, korkeatasoiset majoitus- ja ravintolapalvelut ja upea luonto.

Ainolassa arvokkaassa kartanomiljöössä viihtyy vaativampikin lomailija. Riistapellot ovat viimeisen päälle hoidetut ja riistakanta on hyvä. Metsässä vietetyn päivän jälkeen kelpaa nauttia yömyssy tornibaarissa, josta aukeavat näkymät kolmeen ilmansuuntaan.

Italialaisille tuhannen euron päivähinta on edullinen, koska siellä hinnat ovat helposti kolminkertaiset. Suomalaisille hinta tuntuu korkealta, koska metsästysperinne on keskittynyt metsästysseuroihin.

– Väkilukuun nähden suomalaiset ovat Euroopan toiseksi aktiivisimpia metsästäjiä. Yli 300 000 suomalaisella on metsästyskortti, sanoo Suomen Metsästäjäliiton toiminnanjohtaja **Panu Hiidenmies**.





Luksusta lähialueilla

Hemmottelulomalle Jämtlandiin.

Tunnelmallinen Fävikenin metsästystila sijaitsee Järpenin kunnassa Luoteis-Ruotsissa. Ruotsalaisen liikemiehen, **Patrik Brummerin** omistama Fäviken yhdistää gourmet-ravintolan, pienen laatuhotellin ja henkilökohtaisen metsästysmatkailun. Metsästystilan yhteydessä toimiva Fäviken Magasinet -ravintola kuuluu Ruotsin parhaimmiston. Ravintolan keittiössä häärää Ruotsin parhaimmaksi kokiksi keuhuttu **Magnus Nilsson**, joka suosii lähi- ja kausiruokaa: oman tilan mailla kasvatteja kasviksia, lähijärvestä pyydettyä kalaa sekä tietysti itse metsästettyä riistaa. www.faviken.com

Villisikahti on Virossa suosittua. Nykyään hotellina toimiva Taageperan linna järjestää eksklusiivisia metsästysmatkoja pienille ryhmille. www.taageperaloss.ee

Koe karhujahti Venäjällä. Lappeenrantalainen Wild Sport järjestää karhunkaatoretkiä niin Karjalaan kuin Siperiaan. www.wildsport.fi

Latvalintujahti kannattaa kokea Ruotsin Lapin talvessa. Matkalle voi lähteä vaikkapa Kii-runassa sijaitsevan jäähotellin kautta. www.icehotel.se.

Karpaasiksi Karpaateille. Puolet Euroopan karhukannasta elää Romaniassa. Unohtamattomia karhujahteja Karpaattien vuoristoon järjestää metsästysmatkailuyritys Unforgettable Hunting. www.unforgettablehunting.ro

Luksuksella höystettyä suomalaista eksotiikkaa kehtaa näyttää ulkomaalaisillekin vieraille.

Laji on tunnettu, maasto on tuttua. Metsästysperinteitä ja luksuksella höystettyä suomalaista eksotiikkaa kehtaa näyttää maksavillekin vieraille. Potentiaalia siis löytyy. Yrittäjiä on kuitenkin vähän, sillä metsästyslupia on hankala saada.

METSÄSTYSOIKEUS kuuluu Suomessa pääsääntöisesti maanomistajalle. Yhtä hirvilupaa varten tarvitaan tuhat hehtaaria yhteinäistä aluetta, ja sellaisia maita harvalla on omasta takaa. Lapissa suurin maanomistaja on valtio. Metsästyslupien saaminen Metsähallitukselta on yrittäjien mukaan usein arpapeliä, ja se tekee matkojen suunnittelemisesta hankalaa.

Huiliksessa käy vuosittain noin parikymmentä alle kymmenen hengen metsästysporukkaa.

– Enemmänkin kävisi. Vuodessa saan noin kolme hirvilupaa ja 30 peuralupaa, ja ne menevät saman tien.

Ainolassa on omaa metsästysmaata muutama tuhat hehtaaria. Parhaimmillaan Ainolan käytössä on ollut 30 000 hehtaaria vuokramaata, mut-

ta korkeat hinnat syövä toinnin kannattavuutta.

Yksi ratkaisu on metsästysseuratoiminnan ja metsästysyrittäjien välinen yhteistyö, josta hyötyvät molemmat. Seurat saivat rahaa, yrittäjät lupia.

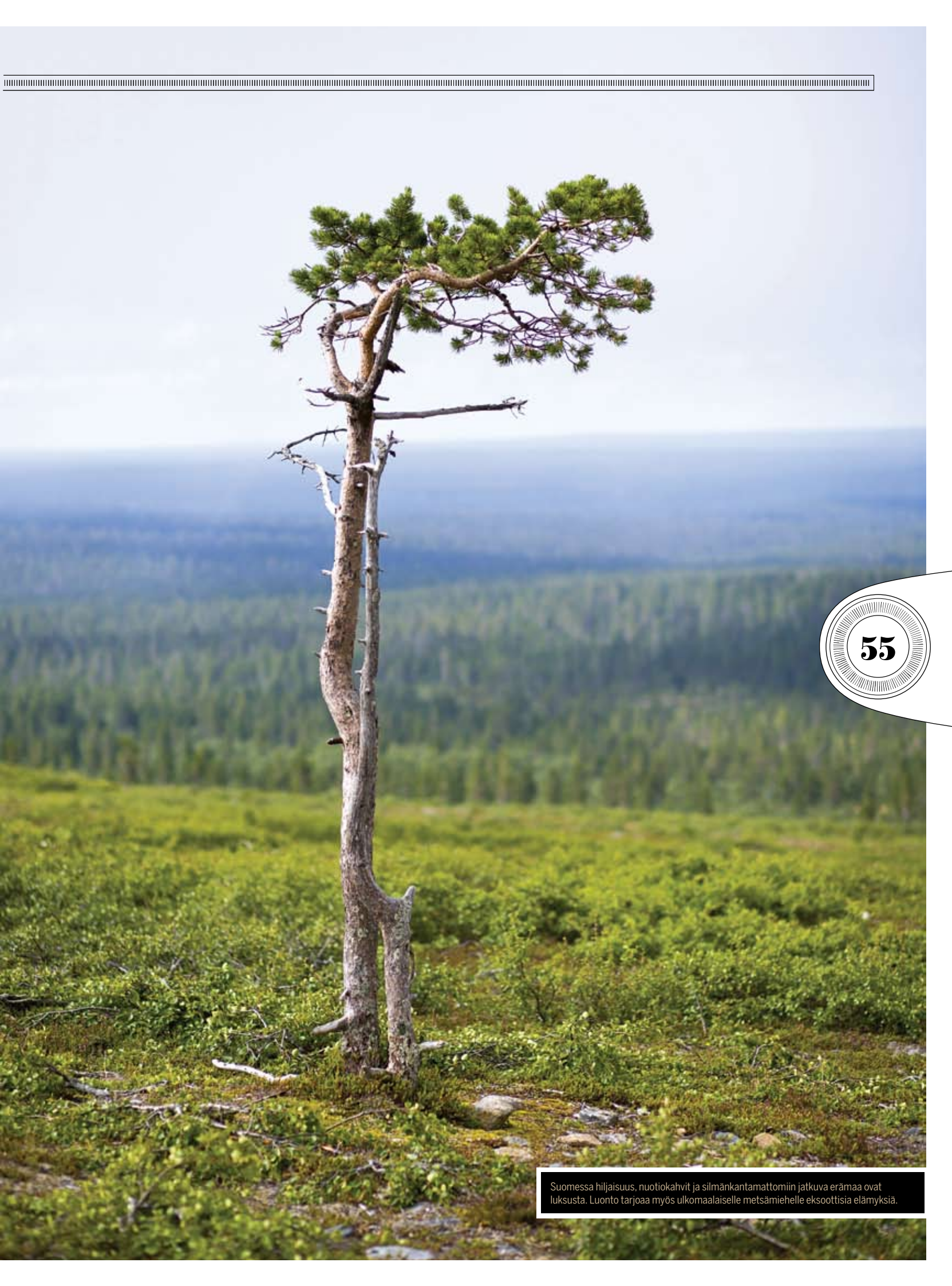
– Suomessa käy paljon esimerkiksi saksalaisia metsästäjiä, joille metsälle lähtö nimenomaan paikallisen metsästysseuran kanssa on se kiinnostava juttu, kertoo Metsästäjäliiton Hiidenmies.

METSÄSTYSMATKAILU on äärimmäisen henkilökohtaista matkailua.

– Mitä isommat mainokset, sitä vähemmän se herättää luottamusta asiakkaissa. Paras mainos on toisen metsästäjän antama suositus, toteaa Huiliksen Vuorinen.

Tärkeälle metsäreissulle ei oteta mukaan ketä tahansa. Hyvästä paikasta kerrotaan vain harvoille ja valituille. Metsästys on Suomessa koko kansan harrastus, mutta metsästysmatkailu on – ainakin toistaiseksi – harvojen herkkua.





Suomessa hiljaisuus, nuotiokahvit ja silmänkantamattomiin jatkuva erämaa ovat luksusta. Luonto tarjoaa myös ulkomaalaiselle metsämiehelle eksoottisia elämyksiä.



Hille ja Pertti Korhonen käyvät metsällä yhdessä ja erikseen.

Metsällä ei titteleitä tunnetta

Fiskarsin tuotanto-, hankinta- ja logistiikkajohtaja Hille Korhonen on monipuolinen metsästäjä.

Fasaanijahdissa kiehtoo jatkuva toiminta. Sorsastamisessa koukuttaa haasteellisuus: osuminen on vaikeaa ja tilanteita tulee eteen nopeasti. Hirvenmetsästyksen viehätys on saumattomassa tiimityössä. Peurapassissa Korhonen istuu monta kertaa vuodessa. Tornissa ollaan rauhassa ja hiljaa omien ajatusten kanssa.

– Välillä voin vain katsella eläimiä, jos ei tee mieli ampua, hän paljastaa.

Metsästyksessä hienointa on Korhosen mukaan se, että saa olla ulkona ja liikkua luonnossa.

– Hurahdin lajiin vuonna 2003. Työskentelin litallassa ja lähdin mukaan Hackmanin hirvijahtiin, joka järjestettiin silloin viimeistä kertaa. Olin mukana ajamassa hirveä, ja se kokemus kolahti.

Myös Korhosen aviomies, Outotecin toimitusjohtaja Pertti Korhonen harrastaa metsästystä. Pariskunta saa yhteisiä kutsuja jahdeille, mutta metsällä käydään myös erikseen.

– Joskus lähemme metsälle perheen kanssa. Hankimme vastikään metsästyskoiran, joka on parhaillaan koulutuksessa. Tulevaisuudessa lajin parissa viihdytään, jos mahdollista, vieläkin useammin.

Korhosta näkee metsällä niin lappilaisten poroisäntien kuin helsinkiläisten liike-elämän vaikuttajien kanssa. Kun metsästysporukka istuu tulilla metsästystakit päällä, tittelit menettävät merkityksen ja puheenaiheet ovat kaukana päivittäisistä työkuvioista. Tosin Korhonen kantaa työnantajansa mukana myös metsästyksreissuilla. Repussa kulkee mukana Fiskarsin pienikokoisin kirves tulentekoa varten ja Gerberin veitsi, jonka avulla hirven tai peuran nylkeminen käy kuulemma kätevästi.

Ulkoilun lisäksi metsästyksessä palkitsee puhdas ja maukas riistaliha.

– Meidän poikammekin sanoo usein, että hän ei syö kuin mamman ampumaa peuraa. ■

Metsästyks on yhteistyötä

– Jos on oikein hyvä päivä, voi tulla saalistakin, kuvailee EK:n työmarkkinajohtaja ja aktiivinen metsästyksen harrastaja Eeva-Liisa Inkeroinen.

Saalis ei kuitenkaan ole pääasia. Inkeroinen mukaan hyvä metsästyksreissu syntyy ennen kaikkea hyvästä metsästyksporukasta, kauniista maisemista, eväiden syömisestä ja tulilla istumisesta.

Yhteiset metsällä koettavat elämykset synnyttävät hyvän ryhmähengen. Saumaton yhteistyö on jo turvallisuuskysymyksiä, kun päätetään, miten sijoitaudutaan ja minne ammutaan. Yhteistyö on myös sitä, että annetaan toisille tilaisuuksia.

– Jos porukasta on joku, joka ei ole vielä päässyt ampumaan, täytyy varoa, ettei oma sormi ole liian liipaisinherkkä, 90-luvun lopulta asti metsästännyt Inkeroinen sanoo.

Inkeroisilla on kotona kaksi saksanseisojaa. Häntä itseään kiinnostaa eritoten kanakoirajahti eli metson, teeren, riekon ja fasaanin metsästyksen koirien kanssa.

– Koiran ja ihmisen välinen yhteistyö metsällä on minulle erittäin tärkeää. Koira on osa metsästyksporukkaa. Hyvän metsästykskoiran ja taitavan oppaan välinen yhteistyö on fantastista.



MODERNI SUOMALAINEN

KÄMP
Restaurant
SIGNÉ

TARJOAMME LASILLISEN
SAMPPANJAA!



Tarjoamme lasilliset samppanjaa ruokailun yhteydessä (voimassa vuoden 2011 loppuun). Käytähän varatessasi koodia KUPLIVA.
Pöytävaraukset: kamp_signe@hotelkamp.fi | 09 5840 9603 | www.kampsigne.fi | Pohjoisesplanadi 29, 00100 Helsinki



PÄÄKAUPUNKISEUDUN PARHAAT PIKKUJOULUT JA JOULULOUNAAT
PALACE KÄMP
-RAVINTOLOISSA



www.tilaisuudentullen.fi/joulu

Palace Kämp -myyntipalvelu: puh. (09) 5840 9603 sales@palacekamp.fi



Sarvipäiden saalistaja

Nimi: Siri

Rotu: jämtlanninpystykorva

Omistaja: Kalle Immonen, Vantaa

Kalle Immonen on metsästännyt kymmeniä vuosia. Nyt metsästyskaverina on jämtlanninpystykorva Siri.

Havumetsävyöhykkeen kookkaisiin metsästyspystykorviin kuuluva rotu on tarmokkuutensa, nopeutensa ja kestävyytensä vuoksi erinomainen hirvestäjä, mutta rohkeaa ja hyvävainuista koirarotua on käytetty myös suurpetojen metsästyksessä. Pääasiassa hirviä jahtaavan kaksikon haaveisiin kuuluu-kin karhun kaato, vaikkapa Ruotsissa.

Jämtlanninpystykorva kuuluu pysäyttäviin metsästyskoiiriin, jotka pitävät haukulla hirven aloillaan. Metsästyskoiran koulutus aloitetaan metsään tutustumisella, iän karttuessa totutellaan vähitellen hirviin. Kun koiralla on riittävästi itsesuojeluväistoa, sen voi päästää hirven lähelle. Kokeneen ja hyvän metsästyskoiran tunnistaa siitä, että se haukkuu sarvipäätä etupuolelta.

– Koira voi kyllä kiertää eläintä, mutta jos se haukkuu vain hirven takana, eläin lähtee helposti karkuun. Siri on erityisen hyvä hakeutumaan hirven eteen, Kalle Immonen kehuu.

Koirien metsästysominaisuuksia arvioidaan vuosittain hirvenhaukkukokeissa. Viime syksynä Siri haukkui itsensä vuoden metsästyskoiraksi.

Kotioiloissa Siri on ystävällinen ja rauhallinen, sohvalla viihtyvä koira, joka kaipaa hellyyttä siinä kuin muutkin kuonolaiset. Mutta metsässä koiran voimakas metsästysvietti ja rodulle tyypillinen itsepäisyys saavat vallan.

– Joskus viheltäessä tuntuu, että Siristä on tullut umpikuuro. Mutta Siri on myös erittäin omatoiminen hakija.

Kaadon jälkeen Siiri saa ansaitut kehut, ja ennen hirven suolistamista sen annetaan repiä muutama tupsu saaliin karvaa. Siri tietää kyllä, että jälkepäin vaivannäkö palkitaan herkullisella sorkalla.

Sielultaan sienestäjä

Nimi: Siiri

Rotu: lagotto romagnolo

Omistaja: Jaana Lamppu-Blick ja Esa Blick, Lahti

Jaana Lamppu-Blick on sienestänyt aina. Siksi hän innostui italialaisesta lagotto romagnolosta, joka on ainoa puhdasrotuinen tryffeleiden etsintään erikoistunut koirarotu. Emilia-Romagnan alueelta peräisin olevan rodun luontainen hakukyky ja hyvä hajuaiisti tekevät koirasta tehokkaan sienestäjän.

Siirin sienikoulutus aloitettiin jo viiden kuukauden iässä, tutoreina toimivat lahtelaisen **Johanna Heiskasen** erinomaiset tryffelikoirat, Hertta ja Ässä. Jo ensimmäisen koulutusretken jälkeisenä päivänä Siiri näytti omistajalleen mustatorvisienä.

– Siiri on älykäs ja oppivainen koira. Se osaa laskeakin. Jos Siiri löytää kahdesta paikasta tryffeleitä, se osaa vaatia kahta herkkupalaa, Jaana Lamppu-Blick kertoo.

Touhukkaat lagotot ovat ahkeria työkoiria, jotka vaativat tekemistä ylimääräisen energian purkamiseen. Sienestys saa Siirissäkin turbovaihteen päälle.

– Se painaa mättäillä häntä vilkkuen, yrittäjän moraalilla. Meidän koiristamme Siiri on ehdottomasti ahnein. Myös siksi Siiri on ollut helppo koulutettava.

Siiri tunnistaa kantarellit, mustatorvisienet, suppilovahverot ja maanalaiset sienet, kuten tryffelit. Löytönsä se osoittaa nuuskimalla ja kaivamalla. Suppilovahveroiden luona Siiri odottaa kiltisti paikallaan, mutta jos tryffeli ei näy heti kelpaavan omistajalle, se kelpaa kyllä koiralle.

Tarkkavainuinen Siiri on haistellut itsensä myös tiedekirjoihin: se on löytänyt Suomesta kaksi kokonaan uutta sienisukua ja neljä uutta sienilajia.

Seurakoirina lagotto romagnolot ovat vitsikkäitä ja älykkäitä, ja ne oppivat helposti uusia temppuja.

– Jos niille ei järjestä riittävästi ohjelmaa, ne keksivät jotain koiruuksia ihan omatoimisesti. ■



59





MAKEILEVA *Juuri*

Jos tuoret kasvikset ovat makeita
kuin karamellit, miksei niistä voisi
tehdä jälkiruokaakin?
Ravintola Luomon Jouni Toivanen
taivuttaa koko syysadon
jälkiruokalautaselle.

TEKSTI IINA THIEULON
RESEPTIT JA KUVAUSJÄRJESTELYT JOUNI TOIVANEN
KUVAT TUUKKA KOSKI



Molekyylileikki



”Minä en ole niitä jätkiä, jotka syövät potut pottuina. Perunastakin voi tehdä kaikenlaista mielenkiintoista, kunhan siihen hakee uusia näkökulmia. Esimerkiksi tanskalaisessa Noma:ssa on ollut listalla peruna-lakka-jälkiruoka. En mene maistamatta väittämään, että se on mahtavaa, mutta ei se voi maailman parhaassa ravintolassa ihan huonoakaan olla. Toisaalta perunaleivoksia on tehty iät ajat.

Mielikuvituksen käyttö ja hauskanpito on sallittua keittiössä, siksi pidän ajatuksesta käyttää kasviksia jälkiruoissa. Moni juures ja vihannes sopii jälkiruokiin siinä missä omenakin. Erinomaisia jälkiruokakasviksia ovat punajuuri, porkkana, kesäkurpitsa, sipuli sekä paprika, joka toimii mahtavasti suklaan ja chilin kanssa. On hyvä muistaa, että kasviksissa on melko voimakas ominaismaku, siksi kaikki kasvikset eivät istu jälkiruokaan ihan sellaisenaan. Esimerkik-

si juurisellerin ja kukkakaalin kanssa olen varovaisempi. Tuimaa pasternakkaa en lähtisi sotkemaan jälkiruokiin ollenkaan.

Makujen yhdistämisessä luotan kemiaan, ruoan makumolekyylien yhteensopivuuteen. Esimerkiksi kahvissa ja valkosipulissa on samanlaisia makumolekyyliä, samoin kukkakaalissa ja suklaassa. Sitä kautta raaka-aineita on helppo lähteä yhdistelemään toisiinsa. Makumolekyyli-pankkia käyttävät apunaan muun muassa Noman **René Redzepe** ja Fat Duckin **Heston Blumenthal**. Puran myös mielelläni klassikkoannosten makuja osiin ja mietin, miten niitä voisi käyttää uudella tavalla – jälkiruoissakin.

Vaikka kasvikset ovat sadonkorjuun aikaan makeita jo itsessään, ne eivät taivu jälkiruoaksi ilman sokeria. Muita hyviä mausteita ovat vanilja, kaneli ja kardemumma. Tällä hetkellä Luomon yhtenä jälkiruokana tarjoillaan punajuurta, valkosuklaata ja kardemummakinuskia.

Syöminen ja ruoanlaitto ovat aikuisten leikkiä, ja kasvisjälkiruoilla leikkiminen on ehdottomasti syksyn juttu. Makeuttaan menettäneet talvi-juurekset toimivat paremmin tutuisa rosolleissa.”

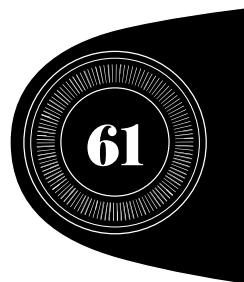
Jouni Toivanen
keittiömestari & omistaja, *Luomo*

Luomo

Helsingin Kruununhaassa kaksi ja puoli vuotta toiminut Luomo-ravintola on hyvä esimerkki siitä, miksi maailma on tällä hetkellä kiinnostunut pohjoismaisesta ruokaosaamisesta. Keittiömestari Jouni Toivasen ja sommelier **Mika Mattilan** omistama rento pikkuravintola nappasi Michelin-tähden vain yhdeksän kuukautta avaamisensa jälkeen.

Toivasen keittiöfilosofian mukaan ravintolaruoka on sellaista, mitä ei syödä kotona. Siksi ei riitä, että annos täyttää gastronomiset normit ja maistuu hyvältä, vaan jokaisessa annoksessa on oltava hauska idea tai jippo. Annoksen pitää antaa nauttijalleen ajateltavaa.

Yllätyksellisten makuyhdistelmien ja näyttävien annosten lisäksi Luomo on saanut kehuja selkeistä ja puhtaista mauista, raaka-aineiden kunnioittamisesta ja teknisestä huippuosaamisesta. Kun klassikkoannokset puretaan alkutekijöihinsä ja kootaan uudelleen tekstuureilla leikitellen, voi Luomon jälkiruokakulhosta löytää vaikkapa juuriselleriä (s. 63).



4–6 ANNOSTA PUNAJUURI & KARPALO

Haudutettu punajuuri
4 punajuurta
1 l karpalomehua
1 kanelitanko
1 vaniljatanko
1 vihreä kardemumma
(tai 0,5 tl kardemummsiemeniä)
3 dl sokeria

Kardemummakinuski
2 dl sokeria
2 dl kuohukermaa
1 vihreä kardemumma
(tai 0,5 tl kardemummsiemeniä)

Kanelibasilikalla maustettu crème fraiche
2 dl crème fraichea (ranskankermaa)
2 rkl tomusokeria
10 kanelibasilikanlehteä

Jääkarpalot
1 dl pakastekarpaloita
0,5 dl tomusokeria



”Hehkuvanpunaiset punajuuri ja karpalo ovat kauneimpia kauden kasviksia. Punajuuri on tämän syksyn jälkiruoka-aineksista trendikkäin.”

Haudutettu punajuuri: Kuori ja leikkaa punajuuret puoliksi. Keitä mehu, mausteet ja sokeri kattilassa. Lisää punajuuret ja hauduta noin 30 minuuttia, kunnes punajuuret ovat pehmeitä.

Ota punajuuret pois kattilasta ja keitä lientä kasaan, kunnes se on siirappimaisista. Siivilöi liemi punajuurien päälle.

Kardemummakinuski: Karamellisoi sokeri kattilassa, kunnes se on kauniin kullanruskeaa. Lisää kattilaan kerma ja kardemumma. Keitä hiljalleen noin 20 minuuttia, kunnes kinuski on sopivan paksuista. Siivilöi.

Crème fraiche: Vatkaa crème fraiche vaahdoksi. Mausta tomusokerilla ja hienonnetulla kanelibasilikalla.

Jääkarpalot: Pyörittele jäiset karpalot tomusokerissa juuri ennen tarjoilua.

Esillepano: Lämmitä punajuurenpuolikkaat varovasti siirapissa. Tarjoile punajuuret kinuskin, crème fraichen ja jääkarpaloiden kera.

4–6 ANNOSTA

Kukkakaalimaito
5 dl täysmaitoa
1,5 dl sokeria
puolikas kukkakaali
1 vaniljatanko

Suklaamousse
0,5 dl täysmaitoa
1 dl kuohukermaa
2 keltuaista
1 rkl sokeria
170 g tummaa suklaata (70 %)
2,5 dl kuohukermaa

Kaakaomuru
50 g suolatonta voita
4 rkl (50 g) sokeria
3 rkl (30 g) vehnäjäuhoja
3 rkl (20 g) kaakaojauhetta

Kukkakaalimannapuuro
soseutettu puolikas kukkakaali
kukkakaalimaito
0,5 dl kuohukermaa
0,5 dl spelttimannaryynejä

”Heston Blumenthalilla oli Fat Duckin listalla kukkakaalialkuruoka, jossa oli mausteena suklaata. Päätin tehdä Luomossa toisinpäin.”



KUKKAKAALIA JA TUMMAA SUKLAATA

Kukkakaalimaito: Halkaise vaniljatanko ja raaputa siitä siemenet terävällä veitsellä. Kiehauta maito, sokeri, paloitettu kukkakaali, vaniljansiemenet ja -tanko kattilassa.

Ota kattila pois liedeltä, laita kansi päälle ja anna kukkakaalin maustua jäähtyvässä liemessä noin 30 minuuttia.

Siivilöi kukkakaalit ja ota maustettu maito tahteen. Soseuta kukkakaalit haarukalla.

Suklaamousse: Kiehauta maito ja kerma kattilassa. Lisää joukkoon keltuaiset ja sokeri. Sekoita hetki hiljaisella tulella niin, että kuplat häviävät (tai 10 minuuttia 72 asteessa).

Sulata suklaa. Kun suklaa on sulanut (35–45 astetta), lisää sekaan kerma-maitoseos ja sekoita tasaiseksi.

Vatkaa kerma löysäksi vaahdoksi ja lisää vahto suklaaseoksen joukkoon kolmessa osassa. Laita kylmään.

Kaakaomuru: Vaahdota voi ja sokeri. Sekoita keskenään kuivat aineet ja lisää ne vaahtoon. Sekoita taikina tasaiseksi ja laita se jääkaappiin noin tunniksi ennen paistoa.

Murusta taikina leivinpaperille ja pais-ta 175-asteisessä uunissa noin 8 minuuttia. Jäähdytä.

Kukkakaalimannapuuro: Keitä mannaryynit vanilja-kukkakaalimaidossa kypsiksi, lisää joukkoon kukkakaalisose ja kerma. Vatkaa mannapuuro kuohkeaksi sähkövatkaimella tai kermasifonilla.

Esillepano: Tarjoile kukkakaalimannapuuro suklaamoussen ja kaakaomurun kera.

4-6 ANNOSTA

Juuriselleripannacotta

1,5 dl täysmaitoa

4 dl kuohukermaa

1 dl sokeria

puolikas juuriselleri

2 liivatelehteä

Omenagranite ja -liemi

1 dl sokeria

0,5 dl vettä

2 kanelitankoa

4 dl tuorepuristettua omenamehua
(omatekoista tai esim. Brämhults)

*Jos linkoat mehun itse, käytä
siihen Granny Smith -omenoita.*

*Muista lisätä omatekoiseen mehuun
askorbiinihappoa hapettumisen
estämiseksi.*

Karamellisoidut saksanpähkinät

1 dl saksanpähkinöitä

0,5 dl sokeria

1 rkl suolatonta voita

”WALDORF”

Juuriselleripannacotta: Kiehauta kattilassa maito, kerma, sokeri ja paloitettu juuriselleri. Anna seoksen maustua kannen alla noin 30 minuuttia.

Lämmitä seos uudelleen, lisää joukkoon liotetut liivateet ja siivilöi seos vuokaan tai annoskuppeihin. Laita pannacotta jääkaappiin vähintään kahdeksi tunniksi ennen tarjoilua.

Omenagranite ja -liemi: Kiehauta sokeri, vesi ja kanelitanko kattilassa. Jäähdytä.

Sekoita joukkoon omenamehu ja siivilöi neste. Laita puolet liemestä pakastimeen ja puolet jääkaappiin.

Raaputa pakastettu omenaliemi haarukalla grani-
teksi juuri ennen tarjoilua.

Karamellisoidut saksanpähkinät: Karamellisoi sokeri paistinpannussa, kunnes se on kauniin kullanruskeaa. Lisää voi ja sekoita tasaiseksi.

Lisää pähkinät ja pyörittele niitä pannulla muutama minuutti. Kumoa pähkinät leivinpaperille jäähtymään. (Ole varovainen, pähkinät ovat todella kuumia.)

Esillepano: Ota juuriselleripannacotta huoneenlämpöön 15 minuuttia ennen tarjoilua. Tarjoile pannacotta omenaliemen, graniten ja karamellisoitujen pähkinöiden kera.



”PANNACOTTANI JUJU ON KLASSINEN MAKUYHDISTELMÄ: JUURISELLERI, OMENA JA SAKSANPÄHKINÄ. JOS MAUT TOIMIVAT WALDORFIN SALAATISSA, MIKSEIVÄT NE TOIMISI JÄLKIRUOASSA?”

Absolutisti

Tavoittemme aina absoluuttista tuottoa pitkällä aikavälillä. Nopea reagointi, oikein valitut instrumentit ja aktiivinen suojautuminen mahdollistavat asiakkaillemme tasaisemman tuoton.

www.mandatumlife.fi





Rahat ja henki.  MANDATUM LIFE



Michaela von Wendt
on Crema.fi-verkkokauppaa
pyörittävän PPL Media Oy:n
hallituksen jäsen sekä
Lundia Oy:n toimitusjohtaja
1.11.2011 alkaen.

Pöydän molemmin puolin →

KÄVIN MUUTAMA VUOSI SITTEN mentorini kanssa inspiroivan keskustelun hallitustyöstä: vastuun ottamisesta, yrityksen johtamisesta ja työskentelyn monimuotoisuudesta. Laajan näkökulman saaminen erilaisiin yrityksiin ilman vastuuta operatiivisesta toiminnasta kuulosti houkuttevalta, strategiatyöltä parhaimmillaan. Silloin tiesin, että haluan vielä joskus hallitusammattilaiseksi.

Mentorini rohkaisi minua ja ehdotti, että kyselisin tutuilta yrittäjiltä tarvetta hallitusjäsenelle. Sanottu ja tehty: ensimmäinen hallituspaikkani PPL Media Oy:ssa osoittautui tavattoman kiinnostavaksi ja antoisaksi. Pienessä neljän hengen hallituksessa opin paljon uutta B2C- ja nettikaupankaupankäynnistä, tuotteistamisesta, kahvimaailmasta ja asiakaspalvelusta. Kokemus sai minut uskomaan entistä vahvemmin, että hallitusammattilaisen tie toisi omat kykyni parhaiten esiin.

HALUAN OLLA HYÖDYKSI ja nähdä suomalais-ten yritysten menestyvän. Olen valmis pitkäjänteiseen työntekoon, yhteistyöhön ja vastuun tuomiin vaikeisiin paikkoihin. Sitä kaikkea tarvitaan pitkällä ja työntäyteisellä tiellä hallitushuoneisiin. Mutta matka tulee varmasti olemaan myös haastava

ja mielenkiintoinen.

Haastetta hallitustyöhön tuovat sitoutuminen ja vastuu, uuteen toimialaan paneutuminen, innovatiivisuus ja nykyisten konventioiden kyseenalaistaminen. Antoisinta on varmasti huomata tekevänsä oikeita päätöksiä, kun onnistuu tukemaan toimitusjohtajaa yrityksen menestymisessä. Mielenkiintoa työhön antaa uusiin ihmisiin, yrityksiin, työtapoihin ja päätöksentekoon tutustuminen. Ryhmän jäsenenä oppii paljon myös itsestään.

Innostusta minulta löytyy, mutta ammattilaiseksi tulon tarvitaan lisäksi rutkasti kokemusta ja päättäväisyyttä. Eikä kokemusta saa kuin ajan kanssa. Jostain pitää kuitenkin aloittaa.

JUURI TÄLLÄ HETKELLÄ olen hieman erilaisen haasteen edessä. Tulevana toimitusjohtajana työskentelen hallituksen kanssa pöydän toisella puolella. Minut heitetään keskelle huonekalubisnestä, jonka tunnen entuudestaan vain kuluttajana.

Onneksi hallituksen puheenjohtaja on aktiivinen ja kokenut. Myös tiivis,

nuorekas ja innostava hallitus toimii vahvana tukipilarina nuorelle toimitusjohtajalle. Toivon hallituksen toimivan minulle pallotteluseinänä, jolle voin heittää ideoitani, keskustella avoimesti ja kysyä neuvoa. Vastavuoroisesti toivon, että pystyn innostamaan hallitusta näkemään asioita tuoreesta näkökulmasta.

Tämäkin kokemus tulee vaikuttamaan minuun hallituksen jäsenenä. Saan aiempaa laajemman kuvan hallitustyöstä sekä konk-

reettisiä työkaluja toimitusjohtajan tukemiseen ja ratkaisujen tekemiseen. Tulevana hallitusammattilaisena ymmärrän toivottavasti paremmin myös nuoren ja kokemattoman toimitusjohtajan haasteet.

MATKAA HALLITUSAMMATTILAISEKSI on vielä pitkälti, siksi odotan innokkaimmin tulevia haasteita toimitusjohtajan työssä. Vahvalla tahdolla ja myyntiorientoituneella bisnesajattelulla pääsen toivon mukaan pitkälle. Ja ovi hallituksen huoneeseenkin on onneksi aina auki. ■

TOIVON HALLITUKSEN
TOIMIVAN MINULLE
PALLOTELUSEINÄNÄ, **JOLLE
VOIN HEITTÄÄ IDEOITANI,
KESKUSTELLA AVOIMESTI
JA KYSYÄ NEUVOA.**

BRASSERIE KÄMP TUNNELMALLINEN TERASSI KAUPUNGIN SYDÄMESSÄ



BRASSERIE KÄMPIN TERASSI ON AVOINNA YMPÄRI VUODEN.
TERVETULOA NAUTTIMAAN!

KÄMP
BRASSERIE
1887

KÄMP
Restaurant
SIGNÉ

YU 夢
ME

WWW.PALACEKAMP.FI

Pöytävaraukset: tables@palacekamp.fi | (09) 5840 9603 | Pohjoisesplanadi 29, 00100 Helsinki



Sea Ray



Amerikkalainen Sea Ray kuuluu maailman suurimpiin moottoriveneiden valmistajiin. Sen mallistoon kuuluu lähes 50 venemallia. Suomeen Sea Raytä on maahan-tuotu jo yli 20 vuoden ajan ja nykyään se on tunnetuin tuontivene Suomessa. Sea Ray -malliston veneet ovat yhdistelmä innovatiivista tyyliä, ja kehittyntä tekniikkaa. Valikoimasta löytyy vene vaativallekin veneilijälle, jolle laatu ja mukavuus veneilyssä ovat itsestäänselvyys.



POWER PRODUCTS

Laadukkaampaa veneilyä vuodesta 1992!

Veneentekijäntie 7, 00210 Hki
Myyntinäyttely ma-pe 9-17
www.powerproducts.wihuri.fi
p. 020 510 2706 / 2718 / 2719