



Yrittäjät
KERAVA

PÄIVITÄ
JÄSENTIETOSI
NETISSÄ:
yrittajat.fi/crm/link

KERAVAN YRITTÄJIEN YRITTÄJÄLEHTI 2022



KERAVAN MUOVI JA LELU VUODEN YRITTÄJÄ 2022



**VUODEN ISÄNNÖITSIJÄ
ON YRITTÄJIEN
HALLITUKSESSA**



**UUSI
ELINKEINOJOHTAJA
TIINA HARTMAN**



**MENTOROINTI
AUTTAA
NUORTA YRITTÄJÄÄ**

MIKSI TARVITSISIT JOUSTAVAN IT-KUMPPANIN?

-  Konsulttoimme, kuinka tehostat toimintaasi IT-palveluiden avulla
-  Huolehdimme tietoturvastasi, jolloin pidämme huolta myös asiakkaasi tietoturvasta
-  Turvaamme liiketoiminnallesi tärkeän datan ja pidämme sen tallella
-  Katsomme, että laitteesi pysyvät ajan tasalla sekä toimintakunnossa
-  Varmistamme etätyöntekijöiden tietoturvan ja tehokkuuden

DataSky on tietoturvan ja tietotekniikan asiantuntija, jonka tiimi on työskennellyt alalla jo **yli 20 vuotta**. Me tiedämme, miten oikeat ratkaisut tuovat asiakkaalle **tehokkuutta, kustannussäästöä** ja **parantavat kilpailukykyä**.

Vanha yhdystie 14b
04430 Järvenpää

Kultasepänkatu 1
04250 Kerava

Karhumäentie 3
01530 Vantaa

Puh. 010 820 9920 | yritystuki@dataskey.fi | www.dataskey.fi




KERAVAN YRITTÄJÄJÄLEHTI

Julkaisija Keravan Yrittäjät ry
<https://www.yrittajat.fi/paikkailtyhyndstyket/keravan-yrittajat/>

Päätoimittaja Juha Wickman

Toimitustyö, taitto, ulkoasu, grafiikka, valokuvaus
Symboli Advertising Oy • www.symboli.fi • Jukka Nissinen

Painopaikka Savion Kirjapaino, Kerava

Kannen kuva Vuoden Yrittäjä 2022 Keravan Muovi ja Lelu, Pavi Linnaupoomi (foto Jukka Nissinen)

Ilmestyminen joulukuun 2022

Keravan yrittäjien Facebook-sivu – tule tykkäämään, keskustelemaan ja jakamaan, [Facebook.com/keravan-yrittajat](https://www.facebook.com/keravan-yrittajat).
Nyt löydät Keravan yrittäjät myös Instagramista
[@keravan-yrittajat](https://www.instagram.com/keravan-yrittajat) käytä hashtagia [#keravan-yrittajat](https://www.instagram.com/keravan-yrittajat)

Kohti normaalia

Kerava on hyvä paikka yrittää. Olemme pitkään säännöllisesti yhteyttä kaupungin elinkeinopalveluiden kanssa ja yhteistyö on ollut mukautuva. Saamme hyvinkin nopealla aikataulilla viedä eteenpäin meille tärkeitä asioita.

Erityisesti nyt, kun maailman tilanne on ollut hyvin vaikea, emmekä tiedä, koska tilanne tästä tulee helpottumaan, on hyvin tärkeää viedä "yhtä köyttä".



PÄÄKIRJOITUS

Korona-kurjimmuksesta päästyämme rupeasimme hiljalleen jälleenrakentamaan tulevaisuutta, kunnes iski uusi, emmalla arvaamaton tilanne Euroopassa – Ukrainan sota.

Tämän ja osittain vielä korona-pandemian seurauksena syntyi ihan uusia ongelmia. Raaka-ainepula sekä polttoaineiden, sähkön ja ruoan hintojen voimakas nousu on vienyt taas uusin haasteisiin ja vaikeuttanut liiketoimintaa.

Henkilöasiakaspuolella tämä on varmasti näkynyt monen kassassa, usko talouteen on koetuksella ja ostokäyttäytymisessä on tietynlaista varovaisuutta.

Nyt kaikki toivomme, että sota päättyisi mahdollisimman nopeasti ja palaisimme taas uuteen vanhaan arkeen.

Keravalla löytyy todella hienoja ja pitkäjänteisiä yrityksiä, jotka omalta osaltaan ovat rikastuttaneet keravalaisia liike-elämää ja tuoneet keravalle tunteutusta. On aika kiittää kaikkia teitä Keravan Yrittäjien jäseniä sekä yhteistyökumppaneitamme kuluva vuodesta.

Yhdessä tekemisen voimalla selviämme haasteista.

Juha Wickman, puheenjohtaja
Keravan Yrittäjät



Talous • Kaavoitus • Verotus

Yrittäjän paikallinen kaveri

Liity Keravan Kokoomuksen jäseneksi

www.keravankokoomus.fi tai soita Ossi Honkasalo 040 555 3804

Vaikuta politiikkaan • Osallistu keskusteluun • Tai tule vain tukemaan



Vas. Keravan Yrittäjien puheenjohtaja Juha Wickman ja palkitut Matti Niemelä, Antti ja Juha Nousiainen, Helena Jokinen, Marketta Karivuo, Sami Kuparinen, Tiina Laurinkoski ja Ester Linnapuomi.

Keravan Yrittäjien vuosijuhlat

Iloa pimeyden keskellä

Keravan Yrittäjät vietti perinteistä vuosijuhlaa Klondydessä. Vuoden Yrittäjäksi 2022 palkistui Keravan Muovi ja Lelu, yrittäjät Päivi Linnapuomi ja Petri Helsto. Ohjelmassa oli puheita, näytöksiä, palkitsemisia, mieslaulua ja hyvää ruokaa.

Vastaanotossa miehille asetettiin Miestenpäivän kunniaksi ruusu rintapieleen. Keravan Yrittäjien puheenjohtaja **Juha Wickman** ja kaupunginjohtaja **Kirsi Rontu** ottivat vieraat vastaan, sattuneesta syystä il-
man kätteilyä.



Juha Wickman ja Kirsi Rontu ottivat juhlaivieraat vastaan.

Juha Wickman esitteli Keravan Yrittäjien hallituksen ja kutsui sitten paikalle Keravan kaupunginjohtaja Kirsi Rontun. Suomen Yrittäjät on juuri valinnut Kirsi Rontun Suomen Yrittäjien kuntajohdon akatemiaan.

Puheessaan kaupunginjohtaja Rontu korosti yrittäjien suurta merkitystä kaupungille. Hän totesi myös Keravan olevan hyvä kaupunki yrittäjä mm.

hyvien verkostojen ansiosta.
– Keravalla on maine yritteliäisiä ja rohkeana kaupunkina. Keravan Energia tarjoaa spesiaalit energian hinnat yrityksille. Kaupungin vuokratyöryhtiö Nikkarinkruunu tarjoaa asuntoja työntekijöille. Kaupungin johto on sitoutunut yrityselämän ja kaupungin elinvoiman kehittämiseen, kaupunginjohtaja Rontu totesi.

– Lupaamme kuunnella



Keravan mieslaulajat esintyi.



Improvisaatioteatteri Stella Polaris esiintyi.



Anne Pulkkinen kiinnitti ruusuja miesten rintapieleihin.



Sirpa Bäckström ja Minna Skog olensivat Vuoden Yrittäjä-palkinnon yrittäjä Päivi Linnapuomille.



Harri Peltomaa juonsi

herkällä korvalla yrittäjien tarpeita ja muokata kaupungin toimintaa sen mukaan.

Tilaisuuden juontaja **Harri Peltomaa** kutsui lavalle tasan 40-vuotisesta toiminnasta palkinnon saivat Globex Oyn

Marketta Karivuo sekä Rakennusliike Matti Niemelä Oyn

Matti Niemelä. 50-vuotisesta toiminnasta palkinnon pokkasivat Rakennustoimisto Nousi-

ainen, 70 vuotta on toiminut Peoria Oy, palkinnon sai **He-**

lena Jokinen. 100-vuotiaasta toiminnasta palkittiin Metos,

jonka palkinnon nautti tuore toimitusjohtaja **Sami Kupa-**

rinen. Yrittäjäristin sai **Matti Niemelä**.

Lopuksi palkittiin Vuoden Yrittäjä Keravan Muovi ja Lelu, josta palkinnon olivat tulleet noutamaan yrittäjä Päivi Linnapuomi, tyttärensä **Ester** sekä **Tiina Laurinkoski**.

Ohjelman lopuksi improvisaatioteatteri Stella Polaris esiintyi.

Anjo Training Center esitteli toimintaansa.

Kaikkien tuntema kauppa

Nykyisten yrittäjien Päivi Linnapuomin ja Petri Helston vanhemmat Taina ja Pentti Helsto vierailivat 1960-luvulla Järvenpäässä, jossa toimintaa harjoitti MuoviBaari.

– He kysyivät sitten MuoviBaarin yrittäjiltä **Kaleviltä** ja **Sanelmalta**, voisivatko nämä auttaa heitä perustamaan saman alan liikeriityksen Keravalle. Kivien se ja ensimmäinen Keravan Muovi ja Lelu perustettiin entistä, kuuluisaa sinistä puukoulua vastapäätä Tuusulan tien varrella vuonna 1968, muistelee Päivi Linnapuomi.

– Valkoisessa rakennuksessa oli toisella puolella parturi, toisella puolella meidän liike. Olin silloin 7-vuotias. Liikkeessä oli kaksi huonetta, jotka lämpenivät kamiinalla. Takavesta pääsi ulos, jossa pihan perällä oli liiteri ja pucee. Kitiin sinne, vaikka siellä oli rotia rakennuksen alla ja näin niiden kiltivat silmät.

– Part vuotta oltiin siellä, kunnes päästiin hienoon STS:n taloon liikehuoneistoon, jossa nykyisin toimii Aliina. Vuonna 1979 tuli Pohjolan talo eli Raketti-Anttila. Muovit eriyrettiin sinne ja STS:n taloon jäivät lelut.

Vuorovaikutusta ihmisten kanssa

– Jaakkolan toimipisteemme rakennettiin alun perin varastoksi, joka sitä ennen oli sijainnut vanhempiemme takahuonalla. Olin siellä toisissa kouluajoista lähtien. Vanhemmat kuitenkin alkoivat lähettää Jaakkolaan asiakkaita periaatteella maksu liikkeeseen ja nouda varastosta. Lopulta sain ihan koko ajan olla antamassa tavaroita. Siirsimme liiketoiminnan Jaakkolaan vuonna 1986.

Vuonna 1995 kohtalo ajoi Päivin perheineen Bangladeshiin Suomen luterilaisen

Keravalla kaikki tuntevat Keravan Muovi ja Lelun, onhan yritys ollut osa katkuvaa yli 50 vuoden ajan ja tarjonnut ajan tuotteita, joita kaikki tarvitsevat. Pitkä yrittäjätarina lähtee Tuusulan tieltä 1960-luvulta ja päättyy Jaakkolan teollisuusalueelle, jossa kasvu on saatu viime vuosina aikaan nettikaupan avulla.

TEKSTI JA KUVA: JUUKA NISSINEN

venvaihdos tapahtui vuosittain vaihteessa. Petri hoi-
taa nykyisin muovituotteiden
tilaukset, hänen puolisonsa Tiina Laurinkoski lelut ja Päivi hoitaa markkinointia ja yleishallintaa. Työntekijöitä on yhteensä yhdeksän. Seuraavasta sukupolvesta liikkeessä työskentelee Ester-tytär.

Koukusta paljon apua

– Lelukauppa oli ennen erilais-
ta. Lapset käivät näytekkunasta katsomassa, mitä halusivat joululahjaksi. Nykyisin on valtavia, maahantuojien pannaattamia lelukirjoja, joista voi katsoa, kuten myös internetistä. Päivi Linnapuomi toteaa.

– Verkko-kaupassa on jatkuvasti kehitettävää, muutettavaa, prosessoitavaa – ihan

kirkon lähestystyöhön. Kun hän palasi Suomeen lopullisesti vuonna 2003 oli selvää, ettei perhe enää lähde ulkomaille.
– Ajattelin, että voisinko sopeutua tällaiseen, kun olen ollut vuosia oikeasti merkityksellisessä työssä ihmisten kanssa. Sitten huomasin, että mielelläni töihin opiskelijoina, harjoittelijoina, maahanmuuttajina. Minulle heidän ohjaamisensa oli merkittävä – että ei ollut vain bisnestä, vaan sai olla vuorovaikutuksessa ihmisten kanssa. 1990-luvulla yritystä koetteli lama, kun oli valuuttalainauksia. Työntekijöitä jouduttiin irtaamaan, mutta onneksi läimä ei ollut paljoo, ja siitä selvitettiin. Keravalle tuli kilpailijoita, kuten Erola.

Petri Helsto aloitti liikkeen heti varusmiespalveluksen jälkeen ja varsinainen sukupol-



Vas. Keravan Yrittäjien puheenjohtaja Juha Wickman ja Keravan kaupunginjohtaja Kirsi Rontu sekä yrittäjä Päivi Linnapuomi, Tuula Laurinkoski ja Ester Linnapuomi yrittäjäjuhlassa vastaanotettuaan juuri palkinnon.



mahdollonta tehdä päiväsaikaan, siihen tarvitaan rauhallista aikaa, jota on iltaisin. Verkko-kauppa on tärkeä ja se on tuonut kasvua. Ihmiset kutsuvat ensin netistä ja tulevat sitten paikan päälle.

– Yrittämisessä tykkään kun pitää koko ajan miettiä uutta, olla huova ja keksii. Paikoilleen ei voi jämähtää. Ikävää on joskus se, kuten töitä vain on liikaa.

Päivi Linnapuomi on saanut yrittäjyyteen paljon apua Keravasta.

– Olen käynyt Keuken koulutuksissa, siellä on paljon hyviä kursseja ja luentoja. Ajantallanta-kurssin startti oli hauska – tuln sinne myöhässä.

Tähtä Keravan Muovi ja Lelussa suurimmaksi osaksi näyttaa - hylyt puoliolain varikkaita tuotteita.



Päivi Linnapuomin tytär Ester on töissä liikkeessä.



Tuula Vorselman Pompit

- En päättänyt ryhtyä yrittäjäksi. Elämän eri vaiheet ovat ohjanneet, että minusta tuli yrittäjä, toteaa Tuula Vorselman. Liikuntakeskus Pompin yrittäjä Kerava ja Järvenpäästä. 30 vuotta liikunta-alalla kertoo yrittämisen toimilain ja yrittäjän inton -hyvinvoinnin rakentaminen yhteiskuntaan etenkin lasten liikunnan kautta.

Palkkatyön ohessa Tuulalla oli jo vuodesta 1999 yritys nimeltä Liikuntapalvelut Tuula Vorselman Tmi, jonka puolesta hän järjesti pääasiassa vauvainteja aputoiminimellä Vesiveikarit. Tällä hän sai pääasiallisen leipänsä vuodesta 2002 aina koronaan asti, joka katkasi työn vuonna 2020.

- Vauvainti pelasti minut, ilman sitä en olisi voinut säilyttää asuntoa ja hoitaa kolme lasta. Yritysvuodet on menesty sillä mikä on ollut pakko tai mihin elämä on ohjannut, sain asuntolainoja maksettua. Tuula toteaa.

Pompitin kanssa hän on yrittänyt vuodesta 2012 asti, yhdessä äitinsä Sirpa Soinin-

Urheiluliiton kanssa.

Merkittävänä apuna toiminnalle Tuula mainitsee Keudan järjestämien yritysjohtamisen erityisammattitutkinon.

- Halusinko koulut? En! Ei silloin kinnostanut yhtään, kaiken muun päälle. Softivat kuitenkin uudestaan perään ja turhautuneena jälleen sa- noin, että ei rahkeet riitä. Lopulta myönyin, kun lupasi, ettei työt lisäänty, että tehdään omaa yritystä varten.

- Tämä opiskelu kuitenkin antoi työkalut hahmottaa, mitä pitää lähteä muuttamaan ja tekemään. Meillä puuttui johtajuus, että on joku, joka hallitsee isoja linjoja, että mitä kaikkea tämä vaatii. Kun isot asiat on hyvin, kaikki muu järjestyy.

- Haluan pitää huolen siitä, että ihmisillä on hyvä olla töissä. Että asiakkaat aistivat, että on hyvää energiaa, se vetää ihmisiä. Hyvinvointi on yksössää.

Elämäntaidonvalmennus

Vuonna 2013 Tuula Vorselman aloitti elämäntaidonvalmennuksen opiskelun, jolla hän haki itsekin työkaluja siihen, miten toimia kaoksessa, miten itse jaksaa.

- Jos minä kaadun, kaikki kaatuu. Elämäntaidonvalmennuksen kautta on löytynyt ihan uusi ovi. Tärkeintä on läsnäolo, onko se pinnallista, vai kunn- letko ihan oikeasti. Voin antaa tukea henkilöllä puolella ja ohjata henkilöä lempeästi oikeaan suuntaan pyrkimyksenä se, että ihminen itse oivaltaa, mikä on hänelle hyväksi.

Parkour ja hyvinvointi

Pompitissa on kaksi puolta: temppe- ja parkour-salit tuoremmalle väelle sekä hyvinvointitilaa aikuisille. Asiak- kaiden ikähaarukka on 2-vuo- tiaasta ylöspäin, joista lapsia ja nuoria on noin 90 %. Hyvin- vointitila on vasta valmistunut tänä syksynä ja siellä järjestet- tään toimintaa aikuiseen ma- kun.

- Esimerkiksi jos äiti tuo lapsensa parkouriin, hän voi

itse osallistua liikuntaan hy- vinvointipuolella, jossa yhdis- tetään liikunta ja toisaalta han- monia ja henkinen, eteerinen puoli. Tästä on saatu hyvää pa- lautetta, Tuula toteaa.

Pompitissa on aamuntunteja, iltatunteja, kausitunteja, lapsi- le, nuorille ja vanhemmillekin. On vapaaehtoisuutta ja ohjat- tua, kesäleirejä, liikuntamusk- ria, pienryhmiä-personal train- nerointia ja tapahtumia, kuten esimerkiksi yoparkour, jossa lapset viettävät yön telimimi- sen jälkeen makupussissa sa- lin lattialla.

- Olen myös personal trainer. Tavoitteeni on tuo- da personal trainer -toiminta 2020-luvulle ottamalla siihen henkisen puolen ja tasapainon mukaan.

- Yrittämisessä kivaa on se, että on löytänyt oikeat ihmiset seinien sisäpuolelle, oikea joukkue on löytynyt. Ihmisen tulee olla siten, miten ihminen voi itse hyvin. Oikeat ihmiset löytävät toisensa. Kun on oikea tiimi, luontainen porukka, on kuin liikkuisit virrassa - ei ole vastassa seinää, jota joku vas- tustamisellaan rakentaa.



TRUKIT KUNNOSSA,

jokaisella sopimuskaudella

Kaikkien merkien huollot ja varaosat

24 vuotta

Huhtimontie 21, 04200 Kerava • Puh. 010-820 6600
www.marjeta.fi

trukkihuoltomarjeta

huollot / myynti / vuokraus / koulutukset

Nopeat toimitukset yli 30 vuoden kokemuksella

Juho-Kustissa, Kirjastoa vastapäätä

OPTIKKO
Lintukorpi

Paasikivenkatu 13, 04200 Kerava • Puh. 09 294 6113
optikko@optikkolintukorpi.fi • www.optikkolintukorpi.fi

- Näöntarkastukset
- Silmänpaineenmittaukset
- Silmälasit
- Työsuojalasit
- Erikoistydylasit
- Näyttöpäätelasit
- Ampujanlasit
- Urheilulasit
- Aurinkolasit
- Silmälasien korjaukset

Kaikki taloushallinnon palvelut yhdeltä kumppanilta

Luotettavasti - helppoa Sinulle!

Auktorisoitu Taloushallituksen jäsen

Ilondyke-talo
Kumitehtaankatu 5
04260 Kerava
p. 09 274 4500
tiliointimisto@tevilex.fi
www.tevilex.fi
www.tietotili.fi

TEVILEX OY
(HLB) TIETOTILI GROUP
Accounting and Accounting

Tervetuloa!

Tunnelmallinen kukkakaupamme kävelykadulla palvelee Sinua illoja ja ammatittaidolla!

Helleborgin kukka

Kauppakaari 4, 04200 Kerava • puh. 040 041 3257
www.helleborginkukka.fi
Palvelemme ma-pe 9-18, la klo 9-16, su 11-16



Anne Pulkkinen – Isännöitsijä 2022

Tehdään asiat niin kuin sovitaan

Keravan Yrittäjien tuore hallituksen jäsen, Keravan Isännöinti Oy:n yrittäjä Anne Pulkkinen nousi Isännöintiliiton järjestämän Isännöitsijä 2022 -kilpailun voittoon. - Voitto tuli asenteella ja toteutetuilla yrittäjyydellä, muiden yrittäjien tuella, arvella voittaja itse.

- Asiakkaat olivat innoissaan ja ylipöytä keravalaisuudesta. Pyrin tekemään asiat kuten sovitaan – se usein riittää siihen, että asiakas on tyytyväinen, Anne Pulkkinen toteaa.

Kilpailuun on avoin haku joka kevät, kuka tahansa voi esittää ehdokkaita. Raadissa ovat edustettuna Isännöintiliitto, Kiinteistöliitto, Rakentamisen Laatu Rala ja Vuokralaiset VKR, jotka tarkastavat ehdokkaat, jonka jälkeen valinta suoritetaan yleisöäänestyksellä. Anne Pulkkinen kuvailee työtään kivaksi. On pitkäaikai-

sia, mukavia asiakkaita, joiden luottamus on ansaittu, joiden kanssa tehdään yhteistyötä ja ollaan samaa mieltä, vastakainasettelua ei esiinny. Työ on avointa ja läpinäkyvää.

- Haastavia tehtäviä tässä työssä tulee vieläkin, mutta niihin suhtautuu eri otteella kuin uran alkutaipaleella. Nyt olen mekin eläneet haastavia aikoja. Haasteita luovat yllättävät työtehtävät, työajan hallinta eli kuinka osaa johtaa omaa työ-

Isännöitsijöistä pulaa

- Isännöintiliitolla etä Kiinteistöliitolla on onneksi lakiasioiden puhelinpalvelu.

Isännöintiala on toisinaan otsoikoissa väärinkäytösten ja suoranaisten rikosten takia. Näin siksi, että Isännöitsijäillä on pääsy taloyhtiön kassaviivien, haasteita luovat yllättävät työtehtävät, työajan hallinta eli kuinka osaa johtaa omaa työ-

- Oma isännöitsijä pitää tuntea ja valvoa toimintaa. Taloyhtiön hallituksella on oma vastuunsa tästä. Huonoa isännöintiä ei olekaan, jos isännöintiä valvotaan riittävästi.

- Isännöitsijöistä on Keravalaa pulaa. Heitä koulutetaan alalle koko ajan, mutta Pulkkinen käsittää, että pulaa on aika pieni osa lo-tyksen mukaan aika pieni osa lo-työstä on väärä.

Asumisen opettaminen

Anne Pulkkinen on mukana Isännöintiliiton Asumisen ope-



tus -työryhmässä, jossa luodaan asumisen oppimateriaalia kouluille. Tavoitteena on julkaista Seppo-nimiselle mobiilille pelialustalle peli, joka opettaa asumista ysihokkalaisille.

- Monelle nuorelle tulee uutenasiasta se, mitä taloyhtiössä asumisesta pitäisi tietää, mistä on pidettävä huolta ja mistä on vastuu. Esimerkiksi vaikka sähköopinnot saattaa jäädä tekemättä ja ihmetellään, miksi pistorasista ei tule sähköä. Meidän työmmme helpottaa, jos asiat osaat perusasiat.

Keravan Isännöinti Oy on perheyriys, jonka toiminnan on aloittanut Paavo Pulkkinen vuonna 1991. Paavon tytär Anne Pulkkinen aloitti osakaisena työntekijänä vuonna 2009. Anne on koulutukseltaan alunperin medianomi (AMK), mutta suoritti myös isännöitsijän ammattitutkinnon 2012. Anne aloitti kokonaisena työntekijänä isännöitsijän tehtävissä tammikuussa 2013. Mukana on myös Paavon toinen tytär Jaana Kvist.

kaalimato.com

Kotimainen. Keravalainen. Kaalimato.

Omakotitontteja Keravalla

tulossa hakuun Pohjois-Kyrmäältä alkuvuodesta 2023!
Lisäksi alkuvuonna haettavissa muutamia tontteja Päivölälaaksosta.
Kysy myös Kivisillan vapaista tonteista!
Kerromme tonttihuista www.kerava.fi

Kysy lisätietoa: heli.lehto@kerava.fi

Seppo Hyrkäs Marrow

Keravan Yrittäjien hallitus sai lisää vahvaa yrittäjäkokemusta, kun Marrowin Seppo Hyrkäs asteli remmiin. Hän on nähnyt 90-luvun lamat ja tietenkin koronat, joka käyttämissä lähes löi luultakin. Marrow myy messutarvikkeita, kuten messuseiniä ja -tiskejä.

— **M**aailma on tullut yrittäjävälisemmäksi – yrittämistä pidetään enemmän arvossa kuin ennen. Kynnys aloittaa yritys on tullut matalammaksi. Ennen vaivahan esimerkiksi verottaja oli mörkö, mutta nyt verokarhu jopa neuvoo, jos kysyt. Seppo Hyrkäs muistelee pilke silmäkulmassa.

Marrow on perustettu vuonna 1990. Seppo osti yrityksen vuosituhannen vaihteessa. Tuolloin firma toimi Helsingissä käsin ja muutti Vantaan ja Helsingin väliä, kunnes suuret myyntinäytelyt lopetettiin kaiken mentävä nettiin. Yritys siirtyi Keravalle, jossa Hyrkään perhe asuu.

Ennen Marrowia ja sen al-

kuaikoina Seppo teki mainos-

hommia markkinointipäällik-

könä sijoitusalan yrityksessä

missä hän oli myös osakkaana.

Vuonna 2001 Seppo Hyrkäs

muutti saman katon alle silloi-

sen puolisonsa Päivin kans-

sa, jonka jälkeen heille syntyi

kolme poikaa vuoden ja kym-

vänä ja liiketoiminnan järke-

vänä, ei yhtiöjäsyyksiä. Nyt on

kauppa taas käynyt hyvin ke-

västä asti, joskaan ei vielä

ihän entiseen malliin.

— Ollaan aika herkkiä tie-

tylmaisille taloudellisille muu-

toksille, taantumat näkyvät

aloka äkkä. Viranomaisää-

döksilläkin voidaan liiketoi-

ta määrätä lopetettavaksi. Ol-

laan laajennettu viimeksi myös

myymälämarkkinoinnin näk-

yystuotteisiin, jonkun verran

kasvatetaan sitä puolta.

— Kivaa on se, kun nähdään etä asiakas menestyy meidän tuotteita käyttämällä esimerkiksi hyvännäköisellä messuseinällä ja on tyytyväinen näkyytyyn ja sitä kautta messuista saamansa uusin asiakas. Asiakkaina meillä ovat olleet lähes kaikki Suomen suurimmat yritykset.

Marrowin tavartar tulevat Eurooppasta, jossa on noin 20 päämiestä. He tuntevat Marrowin hyvin ja osaavat tarjota uusia tuotteita. Yritys pyrkii olemaan innovatiivinen ja on tuonut maahan ensimmäisenä uudenlaisia messutuotteita.

— Kuvavuotatuotteet ovat siirtymässä tekstilipohjaisiksi. Tulostuslaitteet ovat menneet eteenpäin ja pystyvät tulostamaan tarpeeksi leveää tekstiilimateriaalia, joka on helppo vaihtaa. Perinteisen messuseinän hinta onkin pudonnut puoleen, uusilla tekstilipintailla tuotteilla.

— Ympäristöystävällisyys on tullut mukaan, kankaat tehdään esimerkiksi käytetyistä muovipulloista. Kieräysmateriaalit tuotteille meillä on oma Marrow Greenline -tuotemerkki

1991–2021

JO 30 VUOTTA PYÖRÄALAN KESKIÖSSÄ

LUNDBERG PYÖRÄLIKE

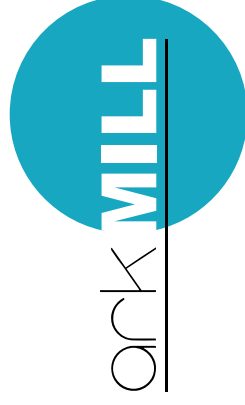
Santolantieyknkatu 2, Kerava
lundberg.fi

— Utuutena on itsekoottava messuosasto, jonka asiakas voi itse purkaa ja koota uudelleen ilman mitään työkaluja ja messurakentamisen kokemusta. Puhutaan modulaarisista messuosastoista, niillä saadaan aikaan tuntuva säästöjä messurakennuskustannuksissa. Niihin on myös helppo vaihtaa uudet kava-aiheet, jos tarvitsee.

— Ihmiset ovat kyllästyneet rollupeleihin. Uusi saman asian tekevä tuote on hupputeline, jossa rollupin kokoiseen telineeseen ujutetaan joustavasta kankaasta tehty kaksipuolisesti tulostettu kangashuppu, se taitataan ja suljetaan vetoketjulla.

Marrowissa on kolme herkeä töissä, mutta neljäs halutaan palkata myyntiin.

— On paljon muuttuvia tekijöitä, jotka aiheuttavat epävarmuutta, kuten energian hinta. Monet asiakkaistamme myyvät kuluksittajille, ja muutokset kuluksittajien näkökulmasta näkyvät meillä. Suurin osa kaupastamme on kuitenkin b-to-b, ja uskon kasvun. Kolmen vuoden tapahtumatilauko on aiheuttanut sen, että yrityksillä on painetta olla tapahtumissa mukana.



Urheilurakentamiseen erikoistunut arkkitehtitoimisto
Jäähallit, urheiluhallit, uimahallit, monitoimihallit

arkMILL Oy
Savenvaljankatu 3 A, Kerava | www.arkmill.fi | 050 468 7354

Laadukkaat siivouspalvelut Kerava, Tuusula, Järvenpää ja lähialueet



www.siivouspalvelutwestfin.fi
p. 041 535 3198
tujia@siivouspalvelutwestfin.fi

Sähkömarkkinakatsaus

Voittaja sähköntuottajat

Säähkön hinta on ollut nousussa jo vuoden ajan. Suomi ei ole energian suhteen omaa varainvoimaa, vaan olemme osa eurooppalaista sähkömarkkinajärjestelmää. Suomen sähköntuotannon polttoaineiden ja päästöoikeuksien hinnat, mutta myös esimerkiksi maailmanpolitiikan tilanne, naapurimaiden sähköntuotannon tila sekä mitä siirtotyöskentelyt ja muut maat ovat valmiita sähköä maksamaan.

Tämänhetkisten korkeiden hintojen takana ovat erityisesti Ukrainan sota ja venäläisen tuontien loppuminen. Keski-Euroopassa, erityisesti Saksassa, sähköä ollaan energiapulan vuoksi valmiita maksamaan kovaa hintaa, mikä tietenkin heijastuu myös Suomen hintoihin.

Sähkönkulutus ja -sopimus haltuun

Mitä sähkön hinnalle sitten tulee käymään tulevaisuudessa? Tilannetta on vaikea ennustaa, mutta kävä kyllä emme usko, että nopeaa helpotusta on näköpiirissä. Oikkuoto 3 tulee li-

säämään Suomen omavaroja sähköpulan uhkaa, mikäli lämmän talvella hämmöttävää sähkötä ei saada toimintaan suunniteltujen alkausten mukaisesti. Se ei kuitenkaan muuta sitä faktaa, että olemme osa eurooppalaista järjestelmää ja Euroopan mittakaavassa yksi ydinvoimalla ei vaikuta hintatason juuri lainkaan.

Keräällä meillä ei ikävä kyllä ole yhtä vaihtoehtoja suojautua sähkön kohoamiselta hinnolta, sillä tuotamme myymästä sähköä itse vain viidenneksen. Toimintamme peruspäätös tästä huolimatta on kaikissa tilanteissa välittää alennus kplhalkukyky määrittämällä omistajillemme, vaan toimintamme tähtää aina luomaan hyvinvointia alueellemme.



Investoi vakaahintaiseen sähköön — hanki aurinkovoimaa

- Vakautat energiakuluja tuottamalla sähköä itse:** Tuotetusta sähköstä ei tarvitse maksaa sähkövero tai siirtomaksua.
- Pienennät yrityksen hiilijalanjälkeä:** Aurinkosähkö on täysin CO2-vapaata lähienergiaa.
- Teet huolettoman investoinnin:** Paneelit eivät kaipaa huoltoa ja niillä on 25 vuoden tehotakuu.

keravanenergia.fi/yrityksille

Ota yhteyttä:
(09) 5849 5559
myynti@keoy.fi

Lisääntyvä tuulivoimakasiteetti tuo myös hieman helpotusta lähivuosina kapasiteettiongelmien, mutta toisaalta tuo mukanaan haasteen yhä suuremmista ja nopeammin hintavaihteluista. Näkyvissä on, että viimeistään keväällä hinnat todennäköisesti kääntyvät laskuun lämpövoimajärjestelmien lämmitystarpeen vähenemisen, mutta hintojen voimakas heilahtelu tuskin poistuu. Vaikuttaa siltä, että palautta aiempien vuosien tasaisiin hintakäyrien alkua ei lähivuosina ole näkyvissä. Tästä syystä suosittelme kaikkia asiakkaitamme tutustumaan omaan sähkönkulutukseensa ja sähkösopimukseensa.

Uusi sopimus yrityssihtaille

Koska nyt ammatillisellekin on vaikeaa arvioida mitä on edullisin aika lyödä lukkoon sähkön hinta useiksi vuosiksi, olemme kehittäneet yrityksi- le uuden turvallisen sähkösopimuksen, Kiinnityssähkön. Kiinnityssähkö poistaa riskin hinnankiinnittämisen ajankohdasta, sillä hinta kiinnitetään 30 hajuautetun kiinnityssajan vuoden keskiarvona kolmen kuukauden aikana. Asiakkaana makset vain sähköstä toteutuneen kulutuksen mukaisesti – ilman ylimääräisiä kuluja tai kallista salkunhoitopalveluita. Lisää tietoa löydät osoitteesta keravanenergia.fi/kiinnityssahko

Meihin voit olla yhteydessä matkalla kymyksellä!



Niko Kinnari
Yritysmyyntin päällikkö
Keravan Energia
p. (09) 5849 5559 /
myynti@keravanenergia.fi



Keravan Teräsmiesten Sami Tammi ja Uudenmaan Ohutlevyn Pasi Soron etsivät palloja kisan tiimellyksessä.

Keravan Yrittäjien Golf-kisat Talma Golfissa



Voittajien on helppo hymyillä. Vas. Petelen Petteri Pajari, Ceine ja Jouni Varjonen Varjoopuusta, Keravan Tilipalvelun Tia Ceder, Keravan Agentuurin Aki Ahlfors ja ArkMillin Tapio Antikainen.

"Hetkeksi toiseen paikkaan"



Authors' Distillery -tislamoissa tislamoestari Ari Kaura kertoi keravalaisille yrittäjille, kuinka giniä valmistetaan ja mistä katarajamat tulevat.

Keravan Yrittäjät järjesti korkeatasoisen illanvieron Mäntsälässä Authors' Distillery-ginitislamoissa. Perisenkymmentä yhdistyksen jäsentä matkasi Mika Toikan MTT Charterin jättibussilla tislamoon, jonka osakkaana on kirjailijoita, ehkä näkyvimpänä Thomas Kyri.

Tislamo on kehittynyt kiehtovan tavan markkinoida kiitelyä alkoholituotteitaan. Dekkaristi, kirjailija, etsivä, leipur ja pankkiiri kokoontuivat kirjamesseujen jälkeen raittuseuran talolle. Aamulla oli perustettu Authors' Distillery (Kirjailijoiden tislamo).

"Molempien avulla pääsemme toiseen paikkaan" on toiminnan motto, viitaten kirjoihin ja giniin. Yksi porukasta lensi Alankomaihin alan oppiin. Mäntsälässä sijaitseva entinen sikala sai uuden elämän tislamoana.

Tislamoestari Ari Kauraa esitteli tislamon toimintaa.

Hän kertoi, kuinka ginin katarajamat tulevat suurimmaksi osaksi Bulgariasta, pieni määrä Ahvenanmaalta, ja kuinka Stommessa on paras vesi raaka-aineeksi.



Tislamon valmistamia ginejä siirryttiin maistelemaan Hivvhaaran kartanoon, jossa tislamoestari Ari Kaura neuvoi vinkkejä ginin juomiseen.

taan, jotta syntyy vaikutelma kirjasta. Korkki naputellaan paikoilleen vasaralla.

Tislamosta siirryttiin upeaan Hivvhaaran kartanoon, jotta oli mahdollista maistella tislamon tuotteita. Neijää erilaista juomaa maisteltiin ohjeiden mukaan tipauttamalla muutamia pisaroita vetä juomasekan tuottamaan haluttua makua – alkoholiprosentti aleni ja antoi maulle tilaa.

Tislamoestari Kaura kertoi maukkaita tarinoita aiheeseen liittyen, kuten sen, miten syntyi eräs kuuluisa ginijuoma: Intiaassa brittijärmejä lääkiksi soilahtaan kinni, jota oli toninissa. Maku oli karmea ja sitä korjattiin giniä – syntyi gin and tonic.

Kunnon gini ei tärvele ruutia

Tislamon Readers'-ginin "Navy Streght"-tuotenimi tulee 1800-luvulta, kun laivasto harrasti ostaa giniä. Kaupan oli kallempaa kuin nestettä. Navy eli laivasto tarkasti laadun kaatamalla tarkastettava giniä ruudun joukkoon. Jos ruuti räjähti normaalisti, gini oli oikealaista, jos ei, se ei kelvannut. Ominaisuutta tarvittiin sen takia, että giniytynyt olivat samassa lastiruumassa ruudin kanssa. Jos giniytynyt vuosivat, kunnon gini ei tärvellyt ruutia. Tästä tarkastusruutiinista tulee myös englantinkielinen termi "proof", joka kuvaa alkoholin pitoisuutta.

Illan kruunasi fine dining -ruokailu kartanon upeassa salissa. Maa-artistokakettia, silikaa simpukkakastikkeessa ja jälkiruokana pannacotta.

Uudet jäsenet

KERAVAN YRITTÄJÄJEN UUDET JÄSENET 2022

- **Visio Tamtam Tmi.** Tanja Mannila, turvallisuuskoulutus, tulenkysyttäjät.fi
- **Pisatel Oy.** Timo Laaninen, luova kirjoitustyö
- **MM Beauty.** Marika Mannermaa, kauneushoitola, mmbeauty.fi
- **Kuvakerronta.** Tuomas Leinonen, videotuotanto, kuvakerronta.com
- **Hyvän Olon Hattijattaret Oy.** Taru Lahti, partur-kampaamo, hierontaa, kosmetologi, hyvinolohattijattaret.fi
- **Endorfeenix.** Nikki Janetzko, kylpylatokset, saunat, solariumit
- **Tilikontti Oy.** Mirja Kojo, tilitoimisto
- **Tuomi Lashes.** Inka Tuomi, kauneushoitola, tuomibeautypiercing.fi
- **Apuisäntä Oy.** Jari Järvi, korjausrakentaminen, apuisanta.fi
- **Minux Oy.** Jari Laitinen, päivittäistavarain tukku kauppa, kodinpienarvike.fi
- **Jalkahoito ja Hieronta Hilla.** Maarit Schmiedeknecht, jalkahoito ja hieronta, hoitolahilla.fi
- **Uudenmaan Kone- ja Kylmäteknikka.** Raivo Keere, lämpö-, vesijohto-, ilmastointi-, sähkö- ja kylmäteknikkatyöt, uudenmaan kylmäteknikka.fi
- **SPS Group Oy.** Jaak Viik, kiinteistöhoito, spsgroup.fi
- **Asunonkatu Oy LKV.** Hannu Lehtinen, kiinteistönvälitys, remax.fi

LIIITY

KERAVAN YRITTÄJIIN

Tässä hyötyjä miksi kannattaa olla jäsen (niin valtakunnallisesti kuin paikallisesti)

- Suomen Yrittäjät ajaa yrittäjien asioita
 - Jäsenet saavat konkreettisia jäsenetuja ja alennuksia
 - Kun soitat meille, ohjaamme sinut asiasta turvalliselle lakimiehelle. Yksikin puhelu meille voi olla jo vuoden jäsenmaksun arvoinen. Yrittäjien lakineuvonta on maksuton palvelu jäsenillemme.
 - Jäsenet saavat alennuksia bensasta, vakuutuksista, puhelinlaskusta, majoituksesta, ammattikirjallisuudesta ja -lehdistä
 - Jäsenet saavat osallistua maksuttomiin koulutuksiimme.
 - Meiltä saat verkostot valmiina – löydät kumppaneita ja voit tarjota palveluitasi.
 - Kun kuulet Yrittäjiin, kuulet samalla myös paikalliseen yrittäjävindistykseen. Saat tukea ja verkostoja oman alueen koulutuksia ja tapahtumia.
 - Oma lehti ja Facebook
 - Aamupalatapahtumat kerran kuussa
- Ota yhteyttä Juha Wickman puh. 050 467 2250 tai keravan@yrittajat.fi

Valitse se, joka myy eniten.

Tee toimeksianto, me hoidamme loput!
Niin helposti se käy, kun asialla on Suomen suosituin.



KM
Kiinteistömaailma

Kiinteistömaailma Kerava
Aleksis Kiven tie 14, 04200 Kerava • p. 09 4174 1600
www.kiinteistomaailma.fi/kerava
www.facebook.com/kiinteistomaailmakerava
www.instagram.com/kiinteistomaailmakerava

procountor^{at}
AUKTORISOITU OSAAJA

KIRJJAUSKETJU
TALOUSHALLINTO JURIDIikka

Santaniitynkatu 2, 04250 KERAVALA • P. 09 292 50 500 • info@kirjausketju.fi • www.kirjausketju.fi

Mun tulevaisuus -tapahtuma ysiluokkalaisille

Mun tulevaisuus -tapahtuman avulla nuoria halutaan auttaa selvittämään ammatillista tulevaisuutta. Tammikuun 20. päivänä keravalaiset yritykset ja muut työnantajat saapuvat Keuda-talolle tapaamaan ysluokkalaisia. Oppilaat valmistautuvat jo ennen tapahtumaa selvittämällä omia toiveitaan ja tavoitteitaan ennakkotehtävien kautta.



Mun tulevaisuus -tapahtuman avustilaisuus pidettiin lokakuussa Keudassa.

Möniön 9 luokkalaisten on vaikea päättää, mitä he haluavat opiskella seuraavaksi tai tehdä työksensä. Tämän vuoksi pääimme Keravan kaupungin, Keudan, Keuken ja Keravan Yrittäjien kanssa läh-

Kotimaisia sohvia suoraan valmistajalta

Finsoffien kotimaiset sohvrat valmistetaan käsityönä Keravan sohvatehtaalla. Käytämme sohvissamme vain tarkoin valittuja laadukkaita, kestäviä ja ympäristöystävällisiä materiaaleja.

FINSOFFAT
www.finsoffat.fi

KERAVAN TEHDAS JA TEHTAANMYYMÄLÄ | Huhtimontie 4, Kerava
VANTAAN TEHTAANMYYMÄLÄ | Porttisuontie 4, Vantaa
FINSOFFAT HELSINKI | Kalevankatu 13, Helsinki



Vas. Annukka Sumkin ja Minna Skog Keravan yrittäjistä juonsivat avustilaisuuden.

teä rakentamaan rentoa tapahtumaa, jossa nuoret pääsevät samalla tutustumaan erilaisiin aloihin, keravalaisiin työnantajin ja opiskelumahdollisuuksiin. On hienoa, että tapahtumaan tulevat paikalliset, toteaa Keravan Yrittäjien hallituksen jäsen ja Mun tulevaisuus -tapahtuman projektivastaava Annukka Sumkin.

Tapahtuman tavoitteena on tehdä keravalaiset yritykset ja muut työnantajat näkyviksi nuorille ja parantaa niiden tunnettua. Samalla autetaan oppilaita pohdinnossa, mikä olisi sopiva jatko-opiskelupaikka ennen yhteisvalintoja.

Tapahtumassa tuodaan käytännölläisesti työelämä tuki nuorille ja kerrotaan erilaisista opiskelumahdollisuuksista. Yrittäjillä on mahdollisuus saada omalle osastolleen toisen asteen opiskelijoita ja näin tutustua keravalaisiin nuoriin. Joukosta voi löytää sopivia kesätyöntekijöitä tai harjoittelijoita. Ajan mittaan näistä voi saada työntekijöitä yritykseen. Kun nuoret haavevat

töitä, he tietävät mitä on tarjolla.

– Toisen asteen oppilaitoksille tämä on erinomainen tilaisuus esitellä omia toimintatapojaan. Tilaisuudessa saatetaan yhteen yritys ja yrityksen alaa opiskeleva opiskelija. Tällöin 9-luokkalaisten oppilaitos saa konkreettista tietoa siitä, mitä osaamista alalla tarvitaan. Yrittäjä kertoo, millaista työ on ajassa ja opiskelija, miten sitä voi opiskella, Sumkin toteaa.

Yrittäjät kiinnostuneita

AIRAM: – Haluamme nähdä Airamin tulevaisuuden Keravalla. Haluamme olla paikallisessa toiminnassa vahvasti mukana ja näemme hyvänä tulevaisuutena tehdä yhteistyötä oppilaitosten kanssa, toteaa Airam Electric Oy Ab:stä oli suunnittelupalaverissa paikalla ollut henkilöstöjohtaja Mirja Tuulikki.

KERAVAN VANKILA: – Nuorten tulevaisuus on tärkeä osa vankien kanssa tehtävää työtä. Lisäksi haluamme promota,

mitä töitä vankilassa on tarjolla, millaista toimintaa siellä on. Rikosseuraamusvirastolla on koko ajan paikkoja auki. Uusi nuoris-osaisto avautuu tammikuussa, toteaa Laura Saarinen Keravan vankilasta.

VIRNA FOOD: – Paikallisuus on myös vastuullisuutta. Toimimme alalla, joka on vastuullisuuden keskiössä, kasvuruoka on päätuotteemme. Haluamme työllistää paikallisia nuoria. Hienoa, että tällaista järjestetään. Se, että se tehdään keskeisesti, on kaikkien etu. Meillä oli viime kesänäkin useampia nuoria kesätyöissä, kertoi yrittäjä Virve Räsänen, jonka ala on kasvuruoka.

SUPERHOIVA: – Olemme kiinnostuneita opiskelijayhteistyöstä, yhteiskunnallisesta vastuusta ja siitä, että olemme mukana oppilaitosten kanssa. Meillä on kahdeksan työntekijää täysiaikaisesti ja 30 tilapäisesti. Lisää saisi olla, toteaa Lotta Söderblom, jonka yritys tarjoaa hoivapalveluita.

Tapahtumaan on tulossa mukaan suuri joukko keravalaisia toimijoita, muun muassa

- Airam Electric Oy Ab
- Datacity Oy, Etelä Oy
- Europress Group Oy
- Finsoffat Oy
- Handelsbanken Oy
- K Market Keravan Asema
- Keravan Energia Oy
- Keravan Isännöinti Oy
- Keravan Kaupunki, HR
- Ohjaamo, nuorisopalvelut ja elinkeinopalvelut
- Keravan kaupunginkirjasto
- Keravan Lukio
- Keravan Muovi ja Lelu Oy
- Keravan Terasmet Oy
- Keravan vankila
- Rikosseuraamuslaitos
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy
- Keude
- Metos Oy Ab
- Nepsy Valmentaja
- Krista Lomas
- Pompt Oy
- Raslaisten Hapankaari Oy
- Respect Project Oy
- Sallakeittiö Oy
- Sinebrychhoff Oy Ab
- Sipt Oy
- Superhoiva Oy
- Temperintä A&E Oy
- Trukkihuolto Marjéta Oy
- Uudenmaan Herkku Oy
- Uudenmaan Ohutlevy Oy
- Vink Finland Oy
- Virnia Food (Radecon Oy)

Tilaisajat Kerava



040 769 0669 • mtt.charter@gmail.com

Leipomo, myymälä-kahvila

Herkkuja jo yli 70 vuoden ajan



Kirkkomaantie 4, 04200 Kerava puh. 09 274 6610
24/7 verkkokauppa www.uudenmaanherkku.fi



Yrittäjien uusi, yhden luukun periaatteen 'luukku' on nyt Tiina Hartman. Aiemmin kymmenen vuotaa Keravaa palvellut geodeetti ottaa vastaan yrittäjät haasteineen ja tarjoaa heille kaikki kaupungin mahdollisuudet auttaa menestykseen.

Tiina Hartmanin tehtäviin kuuluu myös yritystonttien myynti ja markkinointi sekä yritysten sijoittumisen ja paikakunnalle asettumisen tukeminen sekä tilojen sopeuttaminen.

Tehtäviä ovat yritysten kanssa luovien ratkaisujen kehittäminen työllisyyden parantamiseksi, kuten täsmärekrity, iosta hänellä on jo kertoa tarina:

– Yritys halusi tulla Kera-
valle, mutta tarvitsi työvoimaa.
Sanoin, että tulkaapa Keravan
kaupungintalon alakertaan,
järjestintaloon sinne teidän tar-
peinne sopivia työnhakijoita
valmiiksi. Yritys oli ilmeissään
ja kysyi, että mitä se maksaa,
johon vastasin, että ei se nyt
mitään maksa.

Tehtäviin kuuluu myös tu-
levaisuuden elinkeinopalvelui-
den organisaation luominen.

Vähenevät resurssit tehokkaaseen käyttöön

– Kun hyvinvointialueet perustetaan, kaupungin tulot ja resurssit vähenevät. Pitää pystyä entistä paremmin perustele-

maan ja ymmärtämään, mikä asiat kannattaa oikeasti tehdä. Tavoitteena on sujuvoittaa hankintoja ja tehdä yhteistyötä paikallisen osaamisen kanssa. Hankintoja pitää miettiä siten, että paikalliset yritykset pääsevät mukaan.

Hartmanin mukaan yrittäjävönteisyys tarkoittaa käytännössä sitä, että yrittäjällä on selkeä väylä kaupunkiin, että yrityksiä ei pomotella. Yrityksien pitää voida käyttää aikansa yrittämiseen, ei byrokraatiassa kahlaamiseen ja puhelimessa odotteluun.

– Keravalla yritysten toimilahankkeet menevät aina edelle, vaikka kaavoitusohjelmassa olisi mitä menellään. Eräs yritys sai laajentamisen mahdollistavan asemakaavamuutoksen neljässä kuukaudessa.

– Kerava on sopivan kokoinen ja täällä on valmiiksi pöhinää. Keravan Yrittäjät on yhdistyksenä aktiivinen. On rohkeutta toimia, kuten Kokikartanon mainonta. Ja tuleehan joka kolmas Suomessa juontu olut Keravalta. Yrittäjiä on

monessa polvessa – toimiva
yrittäjyhteisö kertoo, että tääl-
lä on mahdollista menestää.

Haastattelua tehässä Tiina Hartman oli ollut toissaan kuukauden, jona aikana hän oli vierailut kolmessa yrityksessä, hänelle oli soitetu liikkumisen merkistä, rekrytoimista, uudesta brändi-ideasta, toimintakäytäntöistä. Toimittamien kanssa oli kiinnostunut

Vuoden sopimus

Tiina Hartman koki syksyllä 2021 tarvitsevansa uutta näkökulmaa ja päätti siirtää Espoon terveysspalveluiden erityisasiantuntijaksi ja perustamaan hyvinvointialuetta. Kaupungin johtaja Kirsi Rontu kuitenkin soitti keväällä ja kertoi, kuinka kaupunki tarvitsee uusia yrityksiä ja kuinka elinkeino- palveluissa pitää tehdä oikeita asioita.

– Tein sitten vuoden sopimuksen. Selvitän, mitä asioita tämän kokoinen kaupunki voi tehdä, missä asioissa työllistämisen saralla pitää liittoutua.

että on etua keravalaisille. Missä kaupunki voi olla boostaamassa, mistä saada apua. Työ sopi minulle, kun olen ollut niin konkreettisesti rajajainnassa yritysten ja niiden sijoittumisen ja olosuhteiden kanssa.

– Sitten on lapiohommien lisäksi brändi- ja mielikuvatyötä, koulutus- ja kouluttautumisasioita. Että oltaisiin hermostunut, mikä kiikastaa yritysten menestymisen kanssa – onko kyse toimitilasta vai työvoiman saannista, onko Keravalla alihankkijaketjuja

Aiemmin Keravalla vuosi 2012 ja 2021 väillä Hartman oli paitsi geodeetti, myös maankäyttöjohtaja, kaupunkikehitysjohtaja ja kaupunkisuunnittelujohtaja. Oluaan monipuolisesti töissä valtiolla, eri kokoisissa kunnissa, yksityisellä, pienessä ja isossa firmoissa, joka paikasta on jäännyt ystäviä, joiden numerot ovat kannakassalla. Ja verkostoista on mykkaallimassa etua.

Facebookissa Tiina Hartman sen sijaan ei ole. – Tykkään kohdata ihmiset reaali-
maailmassa.



Ekana Kerava lokakuun sateessa

Keravan Yrittäjät järjesti yhdessä Keravan kaupungin ja Kerava Designin kanssa Ekana Kerava -tapahtuman

Aurinkomäen aukiolla kävelykadulla ja Kauppakeskus Kaurusellissa. Tapahutuman tavoitteena oli kannustaa ja innostaa ihmisiä ostamaan mahdollisimman usein tarvitsemaan hyödykkeitä ja palveluita Kera-

van kaupungista, keravalaisilta yrittäjiltä. Näin saadaan raha pysymään kaupungissa, mistä on kaikille hyövä.

Mukana tapahtumassa olivat:

Kävelykadulla Suomen Alkuperäisluonnon Oy:n muotinäytös, joka päästiin esittämään mainiosti tapahtumaan sopivassa Kauppakeskus Karusellissa, etenkin kun ul-

ravan Yrittäjät ry, Nepsy Valmentaja - Krista Lomas, Ahjo Training Center, Liikuntakeskus Pompit, Karna ry.

Kirjaston aukiolla JJ Solutions /Reissukaara, kirjaston aukiolla oli myös poniratsastusta.

Muotinäytöksessä Aliina, Anu Ek Design, Lindex, Grace Fashion, Funky Lady, Kultajousi, Kampaamo-parturi La Boutique.

Yrityksen tiloissa Tyykkipuoti Oy, Keravan Siikakulma / Pen-
ky, Keravan Siikakulma / Pen-
no Optikka, Närhi Oy Sisus-
tuspalvelu, Citymarket Kerava,
Kukkakauppa Mirafloa (Ka-
levan Kukkatalo Oy), Keravan
Selkäpiiste, Miracles Beauty &
Nails, Helleborgin kukka, Ke-
raavan Liikennekoulu Oy, Asun-
tokeera Oy, Hieronta Help-
pi, Asunnokatso Oy LKV -RE/
MAX/Asuntoliesti, Nadash-
re, Tunne Olosi.

**Verkkokaupassa tarjouksia oli yrityksillä Apropos lin-
gua -käännöstoimisto sekä Na-
dashree.**



Esimiehille, asiantuntijoille, myyjille

Henkilökohtainen sparraus

Arien johtajuudessa kasvaminen

Kouluttajavalmennus

Fyysinen hyvinvointi arjen johtajuudessa



www.isoconsulting.fi



Metos 100 vuotta

Uusi toimitusjohtaja talon sisältä

Metos on ammattikeittäiden ykkönen Euroopassa. Aare Leikola perusti Oy Metalliteoksen vuonna 1922 Fleminginkadulle Helsingin. Tällöin toiminta-ajatuksena oli metallituotteiden massatuotanto. Keravalle yritys muutti Merivaaran tiliin vuonna 1972 valitun pian kiinteistön kokonaan. Syyskuun alusta yhtiön johdossa aloitti Sami Kuparinen.

– Minulle on ollut aina tärkeää viedä suomalaista työtä maailmalle. Suomi on edelleen suurin maa myynnissämme, mutta keittäjiä toimitamme enemmän ulkomaille kuin Suomeen. Kolmasosan tuotteista teemme ihan itse, loput tulevat alihankijolta, toteaa toimitusjohtaja Sami Kuparinen.

Heti 1920-luvulla Metalliteos erikoistui ruostumattomaan teräkseen. Ensimmäinen sarjavalmistinen tuote oli leijonapappi armeijalle. Vuonna 1938 yritys valmisti Suomen ensimmäisen sarjavalmistaisen sähkökätkään, jonka koelöylyt otettiin rautasaunassa Rusutjärvellä. Kiukaiden valmistuksesta luovuttiin vuonna 1983.

Keittopata edelleen tärkein tuote

Vuonna 1976 myös Metoksen hallinto, markkinointi ja myynti muuttivat Keravalle, 1970-luvun lopulla tehdasrakennus jäi kokonaan Metoksen käyttöön. Vuonna 1982 vienti jo suurempi kuin kotimaan myynti. Metos ja Hackman yhdistyivät 1994 ja sitä seurasi voimakas kasvun vaihe ja kansainvälistyminen – vuonna 1998

käynnistivät juuri covid-pandemian alettua. Merkittävä toiminnan osa ovat Metos Marine -lajakeittimet. Myös huolto on kriittisen tärkeää.

– Alalla yleensä tehdas myy jakelijalle, jotka myyvät lopputuotteen välistä. Asiakkuudet muuttavat, tapahtuu polarisoitumista, syntyy uusia trendejä, kuten esimerkiksi sushi-buumi. – Tapahtuu ketjuuntumista, yritykset kasvavat yli rajojen eri maihin ja ostopäätökset keskittyvät yhteen paikkaan olen isompia. Metokselle tämä on hyvä, sillä voimme tarjota lähialueella palveluja. Pohjois-Euroopassa on samanlais-



Keittopata on edelleen Metoksen tärkein tuote.

– Asiakkaat haluavat kuitenkin nähdä silmästä silmään, vaikka osa palveluista on siirtynyt Teamsiin. Meillä hallituksen kokoukset ovat osittain lähi-kokouksia. Yhteisöllisyys, näkeminen, tapaamiset ovat tärkeitä, myös organisointomat- mat. Illaksi haluaisin kuitenkin tulla aina kotiin.

Mitenkäs italialaisten kanssa tulee toimeen?

– Oikein hyvin. Ali Group on maailman suurin tällä alalla. Ali Group osti juuri heinäkuussa Welbitt-yhtiön 4,5 mrd kaupalla, joka liittyi 2,2 mrd kokonaisuteen ammattikeittotalolla. He pitävät brändiä, mutta antavat vapauksia tehdä liiketoimintaa. Se tekee firman johtamisesta mielekää.

– En stressaa, tämä on uusi rooli, jossa voi katsoa asioita eri näkökulmasta. Myynti on edelleen lähellä sydäntä. Yrittäjä saa henkilöstön vahvistuksi mukaan – meillä on avoimet palautekanavat ja workshoppeja.

– Koska tulen myynnistä, ajurina on kasvu. Haluan yrityksen kasvavan Skandinaviassa vielä enemmän kuin Suomessa.

– Sami Kuparinen harrastaa lukemista, kuntosalia ja mökkeilyä.

nen tuoteportfolio – millaiset palvelutasot asiakas haluaa, ihmisten välistä. Asiakkuudet muuttavat, tapahtuu polarisoitumista, syntyy uusia trendejä, kuten esimerkiksi sushi-buumi.

70 päivää vuodessa matkoilla

– Tapahtuu ketjuuntumista, yritykset kasvavat yli rajojen eri maihin ja ostopäätökset keskittyvät yhteen paikkaan olen isompia. Metokselle tämä on hyvä, sillä voimme tarjota lähialueella palveluja. Pohjois-Euroopassa on samanlais-



**KIVA KUN KÄYT MEILLÄ
– NÄHDÄÄN TAAS!**

Kauppias Samuli Ruusu

kMarket
KERAVAN ASEMA

ordent oy

TILITOIMISTOPALVELUT JA KONSULTOINTI
Sähköisesti ja perinteisesti

Tuotamme laadukkaita ja monipuolisia taloushallinnon palveluja.

Auktorisoitu
Taloushallintoliiton jäsen

Puh. 010 841 6670
ordent@ordent.fi

Palokorvenkatu 2, PL 52
04251 Kerava
www.ordent.fi

SUOMEN VAHVIMMAT PLATINA
2008 – 2021
asiakastieto.fi

Yksi Kestomesteryhtiä 2021

Pistä ainakin nämä kuntoon!

Moni yritys tuskalle digimarkkinoinnin kanssa. Etenkin pienemmillä yrityksillä on haasteena resurssit: mistä repiä aika sisällöntuotantoon, kun tekee työtä kadet savessa. Digimarkkinointiin panostaminen kuitenkin maksaa itsensä takaisin. Tässä muutama hyvä ja helppo neuvo.



Ilmalämpöpumput

Bosch-pumput
Bosch-lämpöestari
Kuuden vuoden täystakuu

Asennamme myös muita merkkejä

Sipoon Kylmä Oy
Matias Haapaniemi
040 728 6804

Aivan ensimmäinen neuvo ja toimi on laittaa yrityksen kotisivut kuntoon. Palveluja ja tuotteita haetaan ensisijaisesti Googlestä.

– Testaa, miten näyt netissä. Laita Googleen hakusanaksa palvelu, jota tarjot. Älä hae yritystäsi yritykseksi nimellä, sillä asiakkaasi eivät osaa hae sitä, vaan palveluasi, neuvo Keuken yrityskehittäjä **Nina Mahlavuori**.

Jos kotisivut eivät tule vastaan vielä kolmannellaakaan sivulla, kannattaa panostaa SEO- eli hakusanooptimointiin sisältöihin ja Google-markkinointiin. Kun saat kävijävirtaa sivuillesi, ne alkavat nousta Google-haussa.

– Yksinkertainenkin sivusto voi olla riittävä, kunhan se täyttää kriteerit: sivuilla löytyy helposti kaikki asiakkaan tarvitsema tieto, sivut aukeavat nopeasti ja ne myös löytyvät yleisimmillä hakusanoilla, joilla palveluasi haetaan.

– Kannattaa käyttää hyväksi myös Googlen maksuton näkkyvyys. Ota siis haltuun Google my business -tili ja tuo siellä esiin palvelutasi ja kampanjoita. Tämä on erityisen tärkeää niille, jolla on kilvialue, ke, sillä Google Mapsin avulla muutenkin, kuin paikalliset asiakkaat löytävät luoksesi.

Some haltuun maltilla

Seuraava askel on sosiaalinen media. Ota haltuun edes yksi somekanava, ja panosta siihen.

– Mieti kohderyhmäsi ja valitse markkinointikanava sen mukaan. Mikäli teet B&B-kauppaa, valintasi on Google, suoramarkkinointi eli sähköpostimarkkinointi ja LinkedIn, Mahlavuori kertoo.

– Mikäli asiakkaasi ovat kulluttajia, kannattaa suunnata sosiaaliseen mediaan. Koronapandemia on siivittänyt digiloikkaa ja vuonna 2020 sosiaalisen median palveluita käytti jo 69 prosenttia 16–89-vuotiaista suomalaisista.

Sosiaalisen median alustoista Facebook (nykyisin Meta), Instagram, Youtube, Pinterest

ja Tiktok ovat valintasi riippuen siitä, mitä myyt ja mille ikäryhmälle.

Myös Youtube-videot ovat suosittuja, joten jos aikaa ja taitoa riittää videoiden tekemiseen, se kannattaa. YouTubeensa pärjäävät parhaiten ne, jotka julkaisevat aktiivisesti viihdyttävää tai hyödyllistä sisältöä seuraajilleen.

– Toisin sanoen, jos sinulla on jo nyt kädet täynnä töitä, Youtube ei ole valintasi ellet ulkoista videotuotantoa.

Hyödynnä asiakasrekisteriä ja sähköpostilistojä

Pitä kiinni vanhoista asiakaslistasi, sillä jo tavoitettujen ja palvelutunne tyytyväisten asiakaskaiden säilyttäminen on panos-tuotos -suhteessa järkevämpiä ja edullisempaa, kuin uusasiakashankintaa.

– Älä siis unohda vanhoja asiakaslistasi, vaan ole heihin yhteydessä sähköpostitse tai puhelimitse vähintään kerran vuodessa. Kun olet yhteydessä vanhaan asiakkaaseesi, ota myyntisaappaat pois jalasta ja lähesty vilpittömällä palvelusenteella: Mitä velle kuuluu? Voisinko olla jotenkin avuksi?

Voisiko Nina Mahlavuori. Silloin et ole tekemässä puhelinmyyntiä, vaan pidät yllä asiakassuhteita ja osoitat kiinnostusta ja välittämistä. Ja vielä yksi vinkki matkailu- ja ravintola-alan yrittäjille.

– Tarkista, että löydät Tripadvisor-matkaluistuvustolta, sillä sitä kautta tavoitat satunnaiset kävijät ja turisteja. Mikäli et löydä yritystäsi Tripadvisorista, lisää se sinne herkkujen kuvien kera.

INFO

Kaipaako neuvoja ja sparrausta digimarkkinointiin? Varaa Keukesta aika markkinointi- ja neuvontapöytätyöhön keuke@keuke.fi, puhelin 050 341 3210, www.keuke.fi

TÄNÄÄNKIN ON HYVÄ PÄIVÄ KEHITTÄÄ!

Tehosta markkinointia • Suunnittele tulevaisuutta • Valjasta teknologia

- Johda numeroilla • Investoi ja rahoitu • Inspiroitu tapah- tumissa • Verkostoidu
- Rekrytoi • Kasva
- Kehitä uusia tuotteita

050 341 3210

keuke@keuke.fi

www.keuke.fi

KEUKE
KASVUN MAHDOLLISTA

Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy
Puuvälinaukio 2 D, 2 krs. 04200 Kerava

Keravan Yrittäjille uudet nettisivut

<https://www.yrittajat.fi/palkallisyhdistykset/keravan-yrittajat/>



Keravan Yrittäjien nettisivut uusittiin vuoden aikana. Suomen Yrittäjät uusi sivujen pohjarakenteen, ja samalla avautui tilaisuus uudistaa myös paikallisosastojen sivukokonaisuuksia.

Etusivulta löytyvät edelleen tapahtumat ja uutisoinnit. Keravan yrittäjyyskasvatustyöryhmän kanssa on sivuille koottu tietopaketti, jossa kerrotaan muun muassa yhteistyöstä nuorten kanssa ja muuta aiheeseen liittyvää. Sivuilta löytyy TET-tietopaketti, jos yrityksellä on kiinnostusta ottaa nuoria yritykseen harjoittelemaan.

Toinen isompi kokonaisuus sivustolla on tietopaketti Kera-

van Yrittäjästä, josta löytyy tietoa palkallisosaston toiminnasta, Pro-lehden mediakortti, puheenjohtajat vuodesta 1930, hallituksen tiedot ja tietoa sosiaalisen median - missä olemme esillä. On historiaa ja nykytilaa, ja pikkuhiljaa tietoa kerätään sivuille lisää.

Puhelinvastaus- ja sihteeripalvelu VT Oy

**Monipuolista
toimisto-
palvelua
Keravalla**



Harjulankatu 6, 04250 Kerava
p. 020 792 9890 • 040 535 2617 • susanna.loskinen@hemmax.fi • hemmax.fi

Kohtelemme joka ainoaa asiakasta kuin ainoaa asiakasta.

OP Uusimaa

**rakennustoimisto
nousiainen oy**

Sementtitehtaankatu 2
04260 Kerava
www.raksto-nousiainen.fi
Puh. 09 2747 2621



Keravan Yrittäjät pitivät syyskokouksen 20. lokakuuta 2022 Uudenmaan Herkussa. Vuonna 2023 yhdistyksen tavoitteisiin kuuluu parantaa yrittäjien ankeaa tarjoamalla tukea mahdollistamalla palveluja ja merkittäviä erien kohtauksia, jotka ovat syntyneet yrittäjien tarpeista.

Pyrähtäin myös huomioidaan ja kannustamaan nuoria yrittäjiä ja lisäämään nuorten osallistumista järjestön eri tasojen toimintaan.

VUOSIPALKINTUUT Vaa. Pasi Haverinen Uudenmaan Onnilevy (30), Hannu Rissanen ja Mika Rissanen Rimek (30), Anu Louko Keravan Katsa (20), Jukka Koren Napoom (20), Kari ja Paula Kojo ThinkFlow (20), Sari ja Sami Tammi Keravan Teräsmiehet (30), Martti ja Kari Leisma Pronics (20), Kari Areguuri Profecons (30).



Tyytyväiset asiakkaat
ovat varainhoitomme
onnistumisen mittari.

Yksityinen tai yrittäjä, saat meiltä jatkossakin asiantuntevaa ja sinun tarpeisiisi keskittyvää palvelua. Ota yhteyttä!

Keski-Uusimaa
Keskitatu 1, Kerava
handelsbanken.fi/keski-uusimaa

Handelsbanken



Konkarit kannustavat nuoria yrittäjiä

Keski-Uudenmaan Nuorkauppakamari Keravalla aloitti mentoroinnin ensimmäisenä maassamme vuonna 2014. Pika-Lasin yrittäjä Pekka Vesterinen tarttui viime keväänä mahdollisuuteen kannustaa ja opastaa nuorta Joni Uotilaa yrittäjän polulla. Molemmat ovat kokeneet saavansa arvokkaita kokemuksia ja suhde jatkuu edelleen epävirallisena itse mentoroinnin valmistuttua.

Joni Uotilalla on muutaman vuoden ollut FlowLab-niminen yritys, jonka toimiala on yritysten johdon valmentaminen.

– Business Coach on kansainvälinen nimitys, jota käytän. Haastan yrittäjiä kohti heidän tavoitteitaan ja sparraan matkalla menestykseen. Asiakasta tavataan noin kolmen viikon välein puolesta vuodesta vuoteen kestävällä periodilla, Uotila kertoo.

– Yrittäjiä voi esimerkiksi alkaa luoda itselleen kiirettä tekemällä töitä, mihin on palattu muuta. Olemme sitten mietineet, kuinka yrittäjiä voi kehittää ja suunnitella enemmän ja keskittyä asioihin, joita

Uotila kertoo. – Keski-Uudenmaan Nuorkauppakamarilla oli mentorointiprojekti. Halusin käyttää tämän ainutlaatuisen tilaisuuden hyväksi ja lähteä mukaan. On hyvä että on joku kontakti, jolla on enemmän kokemusta yrittämisestä. Etta pääsee

ise puhumaan omista jutuista. Olen saanut paljon apua ja tukea mentorilta ja olen voinut keskustella asioista laadasta laitaan.

Mentori pitäisi olla lakisääteinen

Pekka Vesterinen on vanha nuorkauppakamarilainen, jota kautta hantä pyydettiin mukaan mentorointiprojektiin.

– En tiennyt, kuka tulee mentorointiväksiksi. Projektissa oli kymmenen mentoritavasta ja mentoria. Miksei sitä voisi toteuttaa jakea aloitteleville yrittäjille, kun sitä on, Vesterinen toteaa.

– Jos valkka yhden asian pystyy antamaan mentoritoivalle, se on hyvä. Mentori pitäisi olla lakisääteinen kaikille yrittäjille.

– Kun itselle tulee erilaisia ongelmia, minulla on parit-kolme vanhempaa yrittäjää,

joiden kanssa voi jutella siitä, mitä haasteiden kanssa voi tehdä. Valittavan harvat ihmiset avoimin mielin menevät juttelemaan vanhemman yrittäjän kanssa. Keskusteluissa kuitenkin tulee vahvistusta omiin ajatuksiin, tai sitten heti ammutaan huonoit ideat kokemuksen perusteella alas.

– Mentoroinnin avulla saa vahvistusta omaan tekemiseen. Joku katsoo perään, onko näitä asioita tehty oikein. Mentoringin tulee käyttää perusasioita läpi. Back to basics. Jatkamakin omaan lukuun hommaa, koska olemme olleet työttömiä, toteaa Pekka Vesterinen.

Kaikki mentorit ovat Nuorkauppakamarin jäseniä. Projektiin ei pääse, jos ei ole jäsen. Keski-Uudenmaan Nuorkauppakamarin mentorointiprojekti sai valtakunnallisen Nuorkauppakamarin myöntämän palkinnon muutama vuosi sitten.



Mentori Pika-Lasin Pekka Vesterinen ja mentoritettava, FlowLabin Joni Uotila.

Tuullilasit	Näyteikkunat	Ikkunalasit	Pellit
Laminoidut lasit	Lämpölasit	Kaikalut lasit	Ovilasit
Kuvilasit	Autonlasit	Palonestolasit	Terassilasit
Akryylit	Pelliliukuovet	Tiffanytarvikkeet	Alumiinilistat

Pika-Lasi
Santaniitynkatu 8, 04250 Kerava • Puh. 09 242 5971 • pika-lasi.fi

Karjainpääsy 24/7 (09 242 5971)

TÄYSIN UUSI ŠKODA ENYAQ COUPÉ iV

KOE TÄYSSÄHKÖN UUSI MUOTO

Linjakas ja joka soluttaan täyssähköiseksi suunniteltu ŠKODA ENYAQ COUPÉ iV on saapunut täydentämään palkittua menestysmallistoa. Škodat Keravalla myy ja huoltaa Hedin Automotive. Tervetuloa!

Hedin Automotive Kerava
Sarviniitynkatu 10, 04200 Kerava
Automyynti ma-pe 9-18, la 10-15
Puhelinnumerot: 09 35 591 / 16 69 591 (sis. alv. 24 %)

ŠKODA-myynti 010 214 8310
ŠKODA-huolto 010 214 9032
hedinautomotive.fi

HEDIN AUTOMOTIVE

CITYMARKET: OSTAMISEN HELPPOUS, PYSÄKÖINNIN HELPPOUS, VALIKOIMAT

Joulusi arvoinen kauppa



POSTIPISTEEMME PALVELEE
kaikkina kaupan aukioloaikoina

CITYMARKET
KERAVA

**PESULASI-
Autopesua!**
Ajanvaraukset 045 1100 873
posti Otto



MA-LA 8-21, SU 10-20
Nikonkatu 1, 04200 Kerava
puh. 010 538 9300
Puhelun hinta 8,35 snt/puh
+ 12,09 snt/min (sis. ALV)