



ENERGIAA

Itsenäisten energiakauppiaiden julkaisu • Helmikuu 2008



Sumiainen korkkasi SEO-bensat jo 1979 s. 6
Hämeen kierros s. 4-5
Vampula SEO-verkostoon s. 7

Arvoisa Lukija

Talven selkä on taittunut ja on huomattu, että aurinkokin on olemassa. Se tuo meille voimaa ja virtaa, positiivisia ajatuksia ja oikeita päätöksiä. Näitä kuljettaa mukanaan myös SEOn "kenttämiehet". Itselläni on ollut ilo kuulua heidän joukkoonsa. Se on ollut mukavaa ja antoisaa aikaa. Nyt kun "hyvä jätkä" jää nauttimaan eläkepäivistä haluan kiittää kaikkia kauppiaita ja SEOn henkilökuntaa tästä noin kymmenestä vuodesta, jotka olen saanut kansanne työskennellä. Paljon on tuttuja ja ystäviä kertynyt niin SEO-kauppiaista kuin muittenkin lippujen alla toimijoista. Kun minulle nyt suodaan eläkepäivät toivotan teille kaikille jaksamista työhönne. Se on arvo-



kasta ja vaativaa, olette ammattilaisia, monitaitureita omalla sarallanne. Pitäkää liput korkealla!

Halataan kun tavataan
Maija Kouvo

SEO ENERGIAA

Itsenäisten Energiakauppioiden julkaisu
Helmikuu 2008

Julkaisija

Suomalainen energiaosuuskunta (SEO)
viipurintie 11
15150 Lahti
www.seo.fi
puh. (03) 883 060

Vastaava päätoimittaja

Tero Riuttamäki
045-657 9029
tero.riuttamaki@seo.fi

Ulkoasu

Mainos-Karttunen
0400-572 771
mainos@karttuset.net

Sisältö

Harri Vuontelo SEO:n johtoon

3

Hämeen kierroksella koettua

4

SEO-värit Vampulaan

6

Sumiainen oli eka

7

Isot kaupungit juhlistavat EMV:ssä

8

Mittarihuolto tärkeä osa jakeluketjua

9

Liitto houkuttelee palveluilla

10

EM-jalkapallo Castrolille

11

SEO-Yrityskortti futaa

12



Markkinameininä SEO-Kauppiaspäivillä marraskuussa 2007 Valkeakoskella.

Harri Vuontelo SEO:n uudeksi toimitusjohtajaksi

SEO tavoittelee KASVUA

SEO:n hallitus on tehnyt päätöksen, jonka mukaan yhtiö tavoittelee lähivuosien aikana tuntuvaa kasvua nykyiseen markkinaosuuteen ja ennen kaikkea polttonesteiden litramääräiseen myyntiin. Tuleville vuosille on suunnitteilla useita kehityshankkeita, jotka palvelevat tämän kasvutavoitteen saavuttamista.

SEO haluaa profiloitua Suomen polttoainemarkkinoilla entistä selkeämmin kauppiasvetoiseksi ketjuksi. Yhtiön valitsemana pitkän tähtäimen tavoitteena on olla paras lippukoti itsenäisille kauppiaille ja tällä tavoin tarjota markkinoilla todellinen vaihtoehto muille ketjuille.

SEO:n toimitusjohtajaksi kutsuttiin tammikuussa 2008 **Harri Vuontelo**, joka toimi tätä ennen vakuutusosalalla, viimeksi Nordea Vahinkovakuutuksen Suomen vakuutusmyynnistä vastaavana johtajana ja johtoryhmän jäsenenä. Vuontelo on toiminut SEO:n hallituksessa asiantuntijajäsenenä viimeisen kahden vuoden ajan. Hänellä on vankka kokemus erilaisista myynnin ja markkinoinnin tehtävistä, myös kansainvälisellä tasolla. SEO:n toimitusjohtaja työskentelee yhtiön pääkonttorista Lahdesta käsin. Harri Vuontelo aloitti työnsä 9.1.2008.

SEO:n johdon uudistamisen yhteydessä yksi päätavoite oli voimakas panostus omaan logistiikkaan ja hankintaan. Tästä syystä West Tank Oy:n ja Länsi-Suomen Polttoöljy Oy:n toimitusjohtajaksi on nimitetty alan erikoisosaaja **Kari Veroma**.



SEO-Kauppiaspäivillä Valkeakoskella marraskuussa 2007: Harri Vuontelo, Maija Kouvo ja Sirpa Ahtiainen.

maa. Veromaa tulee jatkossa keskittymään polttonesteiden hankintalogistiikkaan, tavoitteenaan hankkia SEO:lle polttonesteitä mahdollisimman kilpailukykyisiin hintoihin. Tämän lisäksi hänellä on vastuu SEO:n tytäryhtiöiden satamaterminalaista ja niiden kehittämisestä. Kari Veromaan työpaikka sijaitsee Porissa.

SEO:n omat vahvuudet kantavat

Yhtiökauppoja solmittiin öljyalalla runsaasti viime vuonna, kun Teboil osti JET-verkoston ja Esso luopui Suomen toiminnoista. Mikä on SEO:n salaisuus, miten kauppiat ovat voineet menestyä tällaisilla markkinoilla, josta isot kansainväliset jätit luopuvat?

- SEO pysyy hyvin mukana kilpailussa tukeutumalla omiin vahvuuksiinsa. SEO on velaton ja erittäin vakavarainen. Osuuskunta täyttää tänä vuonna jo 30 vuotta, marraskuussa kauppiaskunta juhlii Sibelius-talolla Lahdessa, uusi toimitusjohtaja kertoo SEO:n vahvuuksia. - SEO ei voi kilpailla Nesteen tai Shellin kanssa isojen valtateiden risteyspaikoista, joihin tarvitaan valtavia investointeja. Suomi on iso maa ja SEO:lle on paljon tilaa ja kysyntää eri puolilla maatamme.

- SEO on poikkeuksellinen. Se on kauppiaiden omistama, joten kun voittoa jää, se jaetaan kauppiaille. Iso käsi ei vie sitä jonnekin ulkomaille vaan voitot jäävät kullekin paikkakunnalle tukemaan paikallista hyvinvointia. SEO -kauppiat tarjoavat sitä paitsi muitakin palveluita: emme myy pelkästään hampurilaisia vaan autokin saa huoltoa, Vuontelo täydentää. - SEO on valinnut strategiansa, mutta on myös käytännön sanelema juttu, ettei isoista investoinneista kilpailla. Yksi iso investointi veisi tilaa monelta pieneltä. Me olemme maan kattava ketju, Tammissaaresta Utsjoelle.

-Viime vuonna 2007 verkostoomme tuli useita kauppiaita mm. Esso-ketjusta, ja tämän vuoden alussakin on jo tullut uusia kauppiaita. Kaikki kauppiat eivät nimittäin halua, että joku sanelee heille, missä ketjussa heidän on polttoainetta myytävä. SEO on hyvä lippukoti kauppiaille, jotka haluavat itse valita toimittajansa, Harri Vuontelo kertoo ja muistuttaa samalla osuuskunnan



perusluonteesta.

- Isot öljy-yhtiöt eivät suopeasti katso siirtymiä eivätkä luovu vapaaehtoisesti asemistaan. Meillä on kuitenkin erittäin ammattitaitoinen henkilöstö, hyvä kenttäorganisaatio ja hyvä brändi. Itsenäisen, Suomalainen Energiaosuuskunta. Suomessa on 700 itsenäisen kauppiaan asemaa, ja SEO:lla on näistä jo noin neljännes, Vuontelo sanoo.

Polttoaineiden hinnat puhuttavat

Vuodenvaihteen jälkeen sekä veronkorotukset että tuleva biokomponenttien käyttöönotto tuovat nousuja ja nousupaineita. Tiettyä epävarmuutta markkinoilla aiheuttaa myös, missä vaiheessa kukin ketju tuo uusia tuotteita markkinoille ja miten niitä hinnoitellaan. SEO-kauppiaiden kannalta tämä ei kuitenkaan aiheuta ongelmia.

- Yleensä polttoaineiden hinta seuraa maailmanmarkkinahintaa, tarkemmin sanottuna Plattsnoteerauksia, jossa on viitehinnat myynnissä oleville bensiini-, diesel- ja polttoöljyalauduille. Joskus hinnoittelussa on hieman viiveitä, sillä esimerkiksi raakaöljyn hintamuutokset eivät merkitse välittömästi muutosta tuotehinnossa, Vuontelo selvittää. - Meillä on sitä paitsi tapana informoida kauppiaita hintamuutospaineista välittömästi tekstiviesteillä, ja he voivat näin ajoittaa tilausmääränsä ja tilauksensa ajankohdan vaihteluiden kannalta edullisimmalla mahdollisella tavalla. Tarvittaessa kauppiat voivat myös tarkistaa hinnan joka muodostuu ns. porttihinnasta sekä rahdista suoraan konttorilta. Näin hinnan muodostuminen ei jää salaperäiseksi.

Halvan polttoaineen aika näyttää olevan ohi, eikä Vuontelokaan lupaa mitään tähän suuntaan:

- Markkinaennusteissa on totuttava korkeisiin hintoihin, laskevia merkkejä ei ole juuri olemassa. Suomessakin poliitikot miettivät edelleen verotuksen kiristämistä, mikä tuntuu polttonestekauppiasta hullulta, koska se iskee maakuntiin pahasti. Joudumme tottumaan siis korkeisiin hintoihin.

- Ostopaikan valinnassa tärkein yksittäinen tekijä on sijainti, on oltava päivittäisten ajoreittien varrella. Sitten näistä valitaan se, mistä on paras hintamielikuva. SEO:n pääkilpailukeino ei ole hinta, mutta edullisimpien asemien joukossa on oltava.

Kierros Hämeessä - vahvasti Suomalaisessa maisemassa

Sairakkalan SEO taisteli ja uudistui

Alkoi 1985 maanpäällisillä säiliöillä. Nyt yhteensä 60 m³. MPO mukana. Normaali VISA Electron. Kesällä asema on todella vilkas, ja suuremmillakin säiliöillä tarvitaan kaksi täyttöä viikossa. Kauppias **Sulo Nevalainen** aikoo pitää aseman markkinahenkisenä ja kilpailukykyisenä jatkossakin.

Säästöasema Nevalainen Oy on uusinnut polttoainejakelun järjestelyt ja laitteet vuonna 2006, kun asemalle saatiin pitkän valitusprosessin jälkeen uudet ympäristöluvut. Asemalla on höyryjen talteenotto myös tankkausvaiheessa. Nyt asemalle pääsee entistä sujuvammin, toiminta on selkeää, ja kapasiteetti on nykytilanteessa riittävä.

Kuva uudistetun aseman vihkiäisistä syksyllä 2006.



Jos haluat heti SEO:lle, pysähdy Oitis'



Tämä junamieshuumori sopii Oitissa muihinkin yhteyksiin, mutta SEO-asema on paikkakunnan vanhimpia yrityksiä, sillä huoltoasematoiminnan M. Pullinen & Kni Ky aloitti jo 1955. SEO-lippu otettiin 1997. **Mauri Pullinen** on pitäytynyt perinteisessä huoltamotoinnissa, toki asiakkaalle kupponen kahvia tarjotaan työn valmistumista odotellessa, mutta huolto, autonpesut, rengaskauppa ja tarvikemyynti sekä polttoöljykauppa ovat pääbisneksenä.

Yrittäjän lisäksi asiakkaita palvelevat myyjä ja asentaja, ja lisäksi kuvioissa on Maurin isä Martti. Kausiapua käytetään kesällä ja renkaanvaihtojen aikaan.

Oitin taajama on Hausjärven keskus, ja siellä ovat kunnan tärkeimmät palvelut, pankit ja kaupat.

Huoltoasema M. Pullinen & Kni Ky, Keskustie 25, 12100 Oitti, puh. (019) 782 145.

Martti Pullinen perusti aseman vuonna 1955. Mauri Pullinen on toiminut SEO-kauppiaina 10 vuotta. Huomatkaa myymälän lasitiski, joka on huoltamon varhaiselta ajalta peräisin.

Oitin SEO-asema on uusinnut 2000-luvulla muiden huoltamoiden tapaan säiliöitä, suojauksia ja rakenteita. Katos antaa tankkaajille suojaa ja näytävyyttä.

Halkivahassa täyden palvelun SEO

Urjalan Halkivahan SEO-huoltoasema on parhaassa mielessä perinteinen huoltamo - asemalla on polttoainepalvelu ja polttoöljyn välitysmyynti sekä huolto, pesu, rengasmyynti, kahvila ja on-line-pelit. Rengasasiakkaita käy kaukaakin ja tukee näin kylän huoltamopalvelujen ylläpitoa. Kauppias **Pasi Rekunen** kertoo, että lisäksi **Risto Rekunen** hoitaa paikallisen kyläkoulun koulukuljetukset.

Halkivaha on kuuluisa Suomen pienimmästä meijeristään. Meijeri on Ingmanin omistuksessa, ja sen päätuote on maan kuulu tuorejuusto. Maatalouden kehityksestä kertoo, että aikanaan meijerillä oli yli 200 maidontuottajaa, mutta nyt jäljellä on kymmenkunta tilaa. Silti maitomäärä on sama.

Vireä kylä

Vireässä kylässä toimii kauppa, meijeri, koulu, huoltoasema, kuljetusliike, betoni-asema, ja siellä on muutakin liiketoimintaa. VPK on aktiivinen, ja metsästysyhdistys toimii hyvin. Seuratoiminta on muutoinkin aktiivista. Kylän erityispiirteisiin kuuluvat vielä oma kirkko ja hautausmaa. Halkivahan kehitykseen vaikuttavat lähitulevaisuudessa eniten maatalouden suunta ja työssäkäyntialueiden muutokset. Tampereen kasvu ei vielä vaikuta Halkivahaan asti, vaikka naapurissa Vesilahdella se jo tuntuu.

SEO:n toiminnassa Pasi Rekusta lämmittää yrittäjävälisyys, ja erityisesti kauppias kehuu SEO-kauppiaspäivien tunnelmaa. "Ei näin yrittäjävälisistä firmoista Suomessa toista varmaan olekaan", hän esittää vahvana mielipiteensä.

Polttoainekaupan Pasi vanhemmat Risto ja **Tuija Rekunen** aloittivat Halkivahan asemalla vuonna 1966. SEO-sopimus tehtiin vuonna 2001, ja Pasi Rekunen muistaa erityisesti ensimmäiset kauppiaspäivät Porissa heti syksyllä, kun uusi kauppias otettiin viirin kanssa lämpöisesti vastaan.

Halkivahan Huoltoasema Ky, Halkivahantie 1762, 31830 Halkivaha, puh. 03-546 4304. Sähköposti: pasi.rekunen@seo.inet.fi.



Halkivahan SEO edustaa perinteistä täysin palvelua taajaman huoltoasemaa, josta asukkaat saavat autonhuoltoon liittyviä palveluja omalta kylältä.



SEO-kauppias Pasi Rekunen myy renkaita laajalle alueelle. Pihassa oleva rengasvarasto edustaa Rekusen sanojen mukaan "EU:n sisäkauppaa", ja suoraan hyllystä löytyy rengas moneen lähtöön.

Lempäälän SEO-asema on 3-tien kulkijoille tuttu

Kun Tauno Vierikko rakensi vuonna 1964 huoltoasemansa, vieressä kiilteli upouuden 3-tien asfaltti. Maire-myrskyn kaataman linjan viereen hankkimalleen tontille Vierikko rakensi yhä nykyisin käytössä olevan huoltoasemarakennuksen ja sen yhteydessä olevan omakotitalon. Aikanaan se oli Tampereelta lähdeittäessä ensimmäinen tankkauspaikka, eikä ennen Hämeenlinnaa tuolloin ollut asemia kuin litalassa.

- Autojen määrät olivat tuolloin pienemmät, mutta kulutus oli kova, muistan kun eräskin amerikanrauta tankkasi aamulla 100 litraa ja illalla toiset 100 litraa, Vierikko kertoo. - Monta vuotta jatkui yhtämittainen kasvu, ja pidimme parhaimmillaan yöta päivää auki.

- Kahvio ja huoltamon myymälä olivat eri osastoina, väliovi kuitenkin. Meillä oli kahvilassa silloin neljä vakituista ja huoltamopuolella kaksi vierasta työssä. Se oli palvelumyymintä, jonka säilytimme hyvin pitkään. Itsepalvelu yleistyi sitten 1970-luvulla, hän kuvaa toimintatapaa.

Yhä vielä asiakkaat kommentoivat, että on mukavaa tulla asemalle, joka ei ole samanlainen mammutti kuin jotkut. Nyt polttoainemyynti on jakelu-automatissa, johon kelpaa myös VISA Electron, se toimii uusilla laitteilla MHH84 -tolpassa.

Huoltamo Tauno Vierikko, Helsingintie 313, 37550 Lempäälä, puh. 03-367 6423.



Lempäälässä vanhan 3-tien varrella, Helsingintien suunnassa sijaitseva Vierikon huoltamo on palvellut yli 40 vuoden ajan - samalla paikalla, samoin omistajin ja samassa rakennuksessa. Vaihto SEO:n väreihin tapahtui loppuvuodesta 2007.

Tauno ja Alli Vierikko Lempäälän Marjamäessä sijaitsevan huoltamonsa kahviossa. Kalustus ja vitriinit ovat hienossa kunnossa, ja sisustukselle on nykyisten stailistien kielessä vain yksi termi: "Retro"!

Ensimmäiset SEO-bensat vuonna 1979 Sumiaisiin



Sumiaisten SEO-asemaa vuodesta 1968 pitänyt Mikko Harjulampi oli ensimmäinen kauppias, joka sai osuuskunnan toimittamana polttoainetta SEO:n perustamisen jälkeen toukokuussa 1979.

- Näin on, vaikka siitä joskus Kankaanpään Pentin kanssa vähän väiteltiin. Kuorma tuli meille Pietarsaaresta, sillä SEO osti polttoaineen suoraan Nesteeltä, Harjulampi kertoo.

Kokonaisuudessaan **Mikko Harjulampi** pitää lähes 30-vuotista uraansa SEO-kauppiana tärkeänä jaksana maamme polttoainekaupan historiassa. SEO perustettiin loppuvuodesta 1978 ja siihen liittyi heti alussa kymmeniä yksityisiä bensiinikauppiaita.

- Että oltiin pieni ja yksityinen ja vielä osuuskuntamuotoinen yhteisö, SEO:n toimintamallin kestävydestä käytiin monenlaista kannunvalantaa, hän kertoo.

Bensiinikauppiana 40 vuotta

Sumiaisten asema on aikanaan öljy-yhtiöltä vuokrattu, mutta Harjulampi sai ostaa aseman kohtuuhinnalla 1970-luvun alussa. Aseman palveluihin kuuluivat vuosikymmenien ajan tarvikemyynti, huolto, pienkoneiden korjaus ja myynti, polttoöljyn myynti ja kahvila. Samalle tontille rakennettiin vuonna 1985 ravintolarakennus, joka on nykyisin vuokrattuna.

- Huoltamobisneksestä jäin osa-aikaeläkkeelle vuonna 2005 ja nyt olen pysyvällä eläkkeellä, Harjulampi kertoo. - Myymälärakennus on toimistona, mutta liiketoimintaa edustavat nykyisin polttoainemyynti automaattista ja polttoöljyn välitys, Harjulampi täydentää.

- Laitteet kun ovat valmiina, niin polttoainejake-

lua jatketaan, saahan siitä suolarahat, eläkeläisryhtäjä suunnittelee. - Puuhastelua tässä tuntuu kylä olevan enemmän kuin ennen, ainakin nyt käyn useammin pilkillä ahvenia narraamassa.

- Säiliöt uusittiin ympäristömääräysten toimeenpanon yhteydessä vuonna 2002, ja nyt meillä on yksi iso Saarijärven Säiliövalmisteiden tekemä 2-vaippaionen ja 4-osastoinen säiliöyksikkö. Sillä myydään vaikka kuinka kauan vielä, Harjulampi kehaisee.

Sumiaisten kirkonkylässä palvelut ovat pikku hiljaa vähentyneet, nykyisin on jäljellä yksi yksityinen kauppa, jossa on monipalvelupiste, myös posti ja matkahuolto. Melkein kaikki kylälaisten palvelut ovat karanneet kaupunkiin. Sumiaisten kunta liitettiin yhdessä Suolahden kanssa uuteen Äänekosken kaupunkiin vuoden 2007 alusta. Polttoainestajakelussa Harjulammella ei ole ollut kilpailijoita koko aikana eli markkinaosuus on ollut lähelle 100 %.

- Keväällä tulee 40 vuotta täyteen polttoainekauppiana, Harjulampi laskeskelee ja tuumii, pitäisikö ihmisille kahvit tarjota vielä kevään korvalla.

Ohimyynti oli viimeinen pisara

Useat kauppiat liittyivät SEO:n jäseniksi sen

vuoksi, että isoilla yhtiöillä olivat pelisäännöt onohuneet. Tämä johti 1980-luvulla kärjäointiin, jossa isot öljy-yhtiöt vaativat kauppiailta korvauksia sopimusten rikkomisesta.

- Sopimuksethan olivat nykyisen mittapuun ja kyllä silloisenkin käsityksen mukaan kohtuuttomia. Yhtiöllä oli kaikki oikeudet ja kauppiailta kaikki velvollisuudet. Sopimuskaudet olivat ties kuinka pitkiä, ja yhtiö saattoi napsia itselleen suoramyntiasakkaita tarjoamalla esimerkiksi voiteluöljyjä edullisemmin kuin mitä kauppiaan tukkuhinta oli. Tämän vuoksi öljy-yhtiöt sitten hävisivät juttujaan tai ainakin niitä huomattavasti kohtuullistettiin, Harjulampi muistelee. - Yhdellekin yhden auton kuormautomiehelle yhtiö myi öljypöntön halvemmalla kuin minulle asemalle.

Osuuskunnan jäsenenä Mikko Harjulampi on ollut alusta alkaen, eli vuodesta 1979, hän liittyi siihen maaliskuussa, ja toukokuussa oli tulos ensimmäinen polttoainetoimitus, kun sopimus entisen öljy-yhtiön kanssa päättyi ja SEO-kylty tuotiin pihaan.

- Aika uhkarohkeata hommaa oli sanoa irti BP:n sopimus. Se yhtiöhän myytiin silloin Unionille enkä hyväksynyt sitä sopimuksen siirtoa kun pidin SEO:a parempana. Minulla oli silloin hyvä tilaisuus päästä irti sopimuksesta, Harjulampi kertoo vaihdostilanteesta. - BP ei suostunut myymään mitään, vaan kaivoi säiliöt ylös, vei mittarit ja sahasi valotpatkin irti. Onneksi nimismies kielsi heitä viemästä säiliöitä heti pois, vaan saatiin uudet säiliöt asentaa samalla, ja säiliöautoon imetyt polttoainet laskettiin uusiin säiliöihin, Harjulampi muistelee tapahtumaa, joka sujui lopulta hyvin jouhevasti eikä asemalla ollut polttoainemyynti poikki kuin yhden päivän.

”SEO ainoa varteenotettava kumppani”

Vampulan huoltoasemasta: “Melkein kuin uusi”

- Melkein kuin uusi asema olisi tehty, kun uudet valot ja reunusten heijastinpohjat uusittiin, sanoo **Rauno Uotila**, joka astui vuonna 1959 perustetulle huoltamolle 2-vuotiaana

- Vampula on pieni kylä, kyllä täällä työtä voisi olla enemmänkin, sillä tekijöitä piisaa. Ihmiset pendelöivät Turkuun, Huittisiin, Loimaalle ja Säskylään, hän kuvaa markkinoita. - Hyvä paikka tämä on asua ja yrittää, maatalousvaltainen, joka tuo tiettyä vakauttakin.

Yrittäjäksi Rauno Uotila tuli, kun hänen isänsä muutti firman avoimeksi yhtiöksi vuonna 1983. Isän kuoltua 1995 hoidettiin asioita perikunnan voimin, kunnes vaimoni Mariannen kanssa lunastimme muiden osuudet vuonna 2000. Heti tämän jälkeen olikin vuorossa mittarikenttäremontti.

- Mittarjalvoja jätettiin kuitenkin kaksi saareketa vuonna 2002. Silloin ennen oli viisi säiliötä, ja ne sijaitivat liiankin pitkän imuputken päässä. Nyt ne ovat lähinumikon alla, Rauno Uotila kertoo aseman suuresta investoinnista. - Kaikki polttoaineet ovat mittareissa, myös moottoripolttoöljy, silläkin on hyvä kysyntä nykyisin.

SEO esillä jo 1970-luvulla

- Muistan kun SEO perustettiin ja isääkin pyydettiin mukaan, mutta silloin Esso oli voimissaan, markkinaosuuskin reilut 20 prosenttia. **Hemmo Utula** naapuripitäjästä siihen silloin alussa ryhtyi, ja hän toimi sittemmin pitkään myös Huittisten-Vammalan Bensiinikauppiasyhdistyksen puheenjohtajana, Uotila muistelee varhaisvuosiaan yrittäjänä. - Keskustelua kyllä käytiin, ja uutta ehkä vähän pelättiin. Esso ja Shell vetivät markkinoita, muut olivat vielä pieniä.

Kun vanha sopimus loppui vuodenvaihteessa, SEO oli käytännössä ainoa varteenotettava yhteistyökumppani.

- Kyllä sitä yli vuosi pohdittiin, mutta kokemukset edellisestä sopimuskuoppanista eivät rohkaisseet, Uotila hieman kiertää kysymyksen, mikä vanhassa jäi vaivaamaan. - Säiliökuopassa olin lapio kouras-



Rauno Uotila tuli huoltoasemalle ensi kerran 2-vuotiaana vuonna 1959, silloin asema oli keskustassa. Uuteen paikkaan valtatie varteen asema rakennettiin vuonna 1968. Uusi työasu on SEO mallia 2008!



Vampulan SEO-asema osoittaa, miten hyvin yksityiset yrittäjät ovat osanneet mukautua markkinoiden toimintaan. Palveluja on jatkuvasti kehitetty asiakkaiden tarpeen mukaan. Kysyntään ja liikennemääriin sopeuttaminen on onnistunut, kun yritys viettää ensi vuonna 50-vuotisjuhlaan!

sa töissä, kun piiripäällikkö vuonna 2002 tuli, ja piti vaan äkkiä saada nimi paperiin. ”Edulliset hinnat ja ehdot” olivat kuitenkin huonot, bensassa oli jopa neljä senttiä liikaa. Ei siinä voinut kunnolla vertailla, hän lopulta myöntää.

Keskikoulun ja joitakin autoalan kursseja käyneenä Rauno Uotila kertoo oppineensa itse kaiken, ja monet asiat vielä kantapään kautta. Moottoripyöräilyä matkasportilla Etelä-Suomessa harrastava isäntä tekee edelleen huollot asemalla.

Palvelulla pärjätään

- Nykyään pitää olla palveluhenkinen. Jos joku ei saa korkkia auki, se mennään avaamaan ja tankataan tarvittaessa. Ei tämä homma ikkunasta katselemalla ketään elätä, kentällä on oltava ahkerasti, Uotila kertoo. Yrityksessä on kyllä vilskettä, sillä haastattelu tehdään taksikeikan välitauolla. - Turussa olin hintoja kattelemassa, Uotila veistelee ja kertoo, että senttiä halvemmalla ne siellä myivät, vaikka omassakin tolpassa on superedullinen 1,379. Päivän nettihintatieto kertoo, että hinta on valtakunnan edullisemmässä päässä.

- Palvelemme Vampulassa Turkutien (41) varrella. Lähellä ovat Alastaro Golf ja moottorirata Alastaro Circuit, noin 7 km päässä. Aikanaan tämä valtatie oli se ainoa Tampere-Turku -tie, jolloin oli paljon yöbaareja, mutta ne ovat karsiutuneet pois, kun Loimaan tie eli ystie tuli, Rauno Uotila kuvaa liikennevirtojen muutosta. - Turkuun on matkaa 75 km ja Tampereelle 95 km.

Vampulan SEO tarjoaa peruspalvelut ja vähän muutakin

Kyläläisten palvelujen ylläpito tarkoittaa varaosamyyntiä, ettei kaikkea tarvitse kaupungista hakea, ja muut tarpeelliset palvelut ovat savuton á la carte -ravintola, joka tarjoaa myös grilliruokaa. Kahvio on B-oikeuksin, polttoainetta saa 24h automaattista ja auto pestään harjakoneella. Pikavuoron bussipysäkki on asemalla, samoin rahtirasti ja taksipäivystys (invataksi, nostolava). Tarpeellisia ovat myös

elintarvikepiste, lastenhoituhuone, inva-wc ja edelleen jatkuva polttoöljyn toimitusmyynti.

Vampulassa on paljon kuljetusyrittäjiä, osa ulkomaanajossa, toiset ajavat nestemäisiä polttoaineita, sitten on maatalouteen kytkettyjä, ja soraharju on ollut vieressä kuljetettavaa tarjoten. Asemalla on iso piha, joten se on rekkamiesten suosima taukopaikka, varsinkin kun piha on läpiajettava, maasto on tasainen ja liittymät hyvät.

Ensi vuonna 50-vuotisjuhlat

Yrityksen aloituspäivä on tarkasti muistissa, joten viisi vuosikymmentä tulee täyteen 12.3.2009. Juhlitaan uudet SEO-ihmiset pääsevät jo ennen sitä, sillä syksyllä 2008 ovat SEO:n 30-vuotisjuhlat. Juhlahumusta pääsevät nauttimaan asiakkaiden lisäksi yrityksen kolme vierasta työntekijää, yrittäjä Rauno Uotila ja hänen vaimonsa **Marianne** ja tytär **Jenna**. Muualla töissä ovat vanhempi tytär, jolla on oma



Myymäla ja kahvio ovat kylän todellinen kohtaamispaikka. Tunti Turkuun, vähän toista Tampereelle - oivallinen taukopaikka.

yritys, ja poika, joka käy Loimaalla. Molemmat asuvat silti Vampulassa.

Vielä tuli mieleen, ketäs kuuluisia ihmisiä Vampulasta onkaan kotoisin, yksi laululintu ainakin, se Liinojan Tapsa!

Vampulan Autohuolto E Uotila & Kumpp.
Riittiöntie 158, 32610 VAMPULA
puh (02) 765 1102.

SEO valmiina sirukortteihin

Kauppaketjut jarruttelevat, huoltamoala toimii

Finanssialan Keskusliiton kevään 2007 tutkimusraportin mukaan automaattikäyttöön soveltuva pankin myöntämä maksukortti kuten automaattikortti, pankkikortti, Visa Electron tai pankki- ja luottokortin yhdistelmä on jo 97 %:lla 18-54-vuotiaista. Vanhemmissa ikäluokissa kortti on 85-90 %:lla ja 15-17-vuotiaista 77 %:lla. Sirukorteissa säilyy toistaiseksi magneettijuova, joten liike voi ottaa vastaan myös sirukortteja, vaikka sillä ei olisi sirumaksupäätettä. Pankkien jakamista 7,4 milj. maksukortista 5,8 milj. on jo sirullisia, luottokorteista 92 % ja debittokorteista 73 %. Maksupäätteistä yli 20 % voi ottaa vastaan sirukorttimaksuja.

Finanssialan Keskusliitto, Luottokunta ja Suomen Kaupan Liitto ovat laatineet kesällä 2007 suosituksen kaupan järjestöjen kanssa EMV-sirukortin käyttöönotosta. Nämä ovat yhteistyössä laatineet suositukset, jotta maksupäätteiden valinta olisi helpompaa, ja laitteiden sijoittelu olisi asiakkaan ja kauppiaan kannalta mahdollisimman tarkoituksenmukaista. Kauppiaan on huolehdittava siitä, että maksupäätte on ominaisuuksiltaan sopiva ja helppokäyttöinen. Kauppiaan kannalta muistutetaan vielä siitä, että maksupäättejärjestelmän kokonaisuus on toimiva, toisin sanoen laitteisto, ohjelmistot ja niiden käyttöoikeus, niiden ylläpito, laitehuolto, turvalliset tietoliikenneyhteydet ja tukipalvelut on järjestetty. Lisätietoja käytännön ratkaisuista antavat laitetoimittajat.

Sopivuus selville ennakolta

Isot kaupan ketjut ottavat sirukortin lukijoita käyttöönsä vasta vuoden 2009 puolella. Takarajat ovat siirtyneet monta kertaa, ja kaiken aikaa isot ketjut ovat tuskaileet sirukorttimaksamisen hitauden kanssa. Kun tästä ollaan pääsemässä eroon, kaupan verkkojärjestelmien uusimiseen menee aikansa. Huoltoasema-ala on osoittanut ketteryytensä uusien maksuvälineiden käyttöönotossa. Samoin SEO-verkostossa on oltu valmiita uuden tekniikan tulon.

- SEO-verkostossa seurattiin tarkasti EMV-prosessia ja sirukorttien tuloa jo 2000-luvun alussa. Vuonna 2005 perustamamme kauppiaiden yhteinen tietoverkko SEOnet tukee uusien maksuvälineiden käyttöönottoa, ja nyt kun laitteiden sertifiointit ovat edenneet, on otettu ensimmäiset käytännön ratkaisut myös turvalliseen sirumaksamiseen, projektipäällikkö **Tero Riuttamäki** kertoo.

- Kauppiaiden kannalta on ollut hyvä havaita, että asioista halutaan ottaa selvää, ja neuvoja kysytään ahkerasti. Tämä on välttämätöntä koska järjestel-

mien yhteensopiminen ei ole missään yhteydessä automaattista. Nämä investoinnit voivat tulla todella kalliiksi. Uudet SEO-verkostoon tulevat asemat ovat nyt hyvässä tilanteessa, koska ne pääsevät ottamaan laite- ja ohjelmistopäivityksissään huomioon kaikki tarpeelliset maksamisvaihtoehdot SEO-verkostossa, Riuttamäki korostaa.

- Yksinkertaisimmillaan sirukorttivarmennus myymälässä voidaan hoitaa tietyksi vaikkakaan langattomalla maksupäätteellä, mutta kassajärjestelmään sijoitettu ratkaisu on kauppiaille edullisin ja käytännöllisin. Silloin hoidetaan sekä automaattin varmennusliikenne että huoltoaseman tapahtumakirjanpito yhdessä järjestelmässä, mikä onkin järkevää yrityksen taloushallinnon kannalta, Riuttamäki muistuttaa. -Tietoliikenneyhteyksien kehittyminen onkin ollut suotuisa uusien maksutapojen yleistymiselle, hän toteaa.

Kaupan viivyttylön tietojärjestelmäratkaisuisa Riuttamäki arvelee olevan sekä tekninen että kustannuskysymys:

- Tavallaan kyse on isojen ketjujen itse luomasta ongelmasta. Miksi kaikki on hoidettava keskitetyksi? Järjestelmien yhteensovittaminen ja ison verkon rakentaminen eivät näytä tässä olevan kovin tehokkaita. Ilmeisesti myös kaupan ketjuohjaus haluaa yhteen sulautettuja järjestelmiä, hän arvelee. - SEO:n tapaisessa verkostossa, jossa kauppiat ovat itsenäisiä yrittäjiä, tietojärjestelmät ovat kevyempiä ja siksi ne toimivat nopeasti ja luotettavasti. Päivitykset ohjelmiin ja muu tukipalvelu on kauppiaille saatavilla, ja laiteratkaisu kyetään yhdistämään kauppiaan kannalta oikealla tavalla, Riuttamäki korostaa SEO-verkoston hyviä puolia. Haluan vielä korostaa että ottakaa kauppi-



Pienet EMV-sirukortteja lukevat maksupäätteet ovat tulleet yhä useammalle tutuksi, usein juuri huoltoasemalla, ja vieläpä yksityisellä huoltoasemalla. Myös pienet liikkeet käyttävät näitä käteviä laitteita, sillä sirullisten maksukorttien määrä kasvaa hyvää vauhtia. Kassajärjestelmien sertifiointi tarkoittaa tarkastusta ja hyväksyntää, jolla sirukorttimaksaminen tapahtuu turvallisesti. Kuvassa olevan automaatin tunnuslukunäppäimistö on suojattu siten, että varmennustapahtumaan ei voi päästä väliin mitenkään mekaanisesti tai sähköisesti. Maksuturvallisuuden kannalta linja on suojattu samalla tavoin kuin pankkien maksuliikenne ns. PATU-koodien avulla.



aat rohkeasti yhteyttä aina kun tarpeita laitepäivityksiin tulee.

Suomalaiset pankkikortit voivat säilyä

Kansallisten pankkikorttien säilyminen jatkossa perustuu korttien kilpailutilanteeseen. Mikäli isot kansainväliset toimijat pyrkivät rajoittamaan kuluttajien valinnanmahdollisuuksia, vaihtoehtoina olisivat vain kalliit kansainväliset kortit. Kilpailuvirasto onkin lehtitietojen mukaan liputtanut kotimaisten korttien säilyttämisen puolesta. Olennainen kysymys on EU:n päätösten vaikutus, ja kun korttien standardointi hoidetaan siten, että pankit eivät estä niiden käyttöä perusteettomasti, kotimainen maksuvälinekin tulee säilymään vielä vuoden 2010 jälkeen.

Sirukorttisanastoa

Sirullinen maksukortti

Kansainvälisten korttijärjestöjen MasterCardin ja Visan kehittämän kortilla maksamisen standardin (EMV) tarkoituksena on korvata magneettijuovalla varustetut maksukortit sirukorteilla maailmanla-

Mittarihuolto tärkeä lenkki jakeluketjussa

Mittarihuoltoyritykset ovat polttonesteiden jakeluketjussa mukana aseman avaamisesta alkaen. Siksi mittariasennusliike tuntee jakeluasemien tekniikat ja käytännön ratkaisut erittäin hyvin. Aseman rakentamisessa putkitusten ja mittarien häiriötön toiminta varmistetaan laadukkaalla työllä, jonka jälkeen käyttö- ja ylläpitotehtävät voidaan hoitaa tehokkaasti. Nykyaikaiset mittarit ja automaattitoppat ovat osittain etävalvonnan ja -huollon piirissä.

Elektroniikka-asentajan pätevyydellä

Mittarihuolto Mäkelä Oy vastaa useiden öljy-yhtiöiden ja kauppioiden huoltokutsuihin. Hannu Mäkelä on jatkanut yrityksen vuonna 1960 alkanutta toimintaa vuodesta 1987. Hän itse aloitti mittarikorjaajana isänsä firmassa vuonna 1975.

- Koulutuksena vaaditaan elektroniikka-asentajan taidot. Toinen käypä koulutus on instrumentiasentajan pätevyys, **Hannu Mäkelä** kertoo. Alalla on paljon perheyriyksiä, ja rekrytointi tapahtuu pikemminkin alan sisäisenä kasvatuksena kuin suoraan ilmoittelemalla. Yhteistyötä mittarihuoltoyritykset tekevät alalla toimivien maahantuojien ja laitevalmistajien kanssa.

- Suomalaisen huoltamoiden laitekanta on tällä hetkellä hyvä, viimeisten Ktm-hommien jäljiltä se on kohentunut aika hyvin. Mekaanisia näyttöjä on enää lähinnä joissakin yksittäisissä polttoöljyn ja dieselin jakelupisteissä. Mäkelä kuvaa 2000-luvulla tapahtunutta kehitystä.

- Nykyisin asentajan on osattava kolme, neljä uudempaa merkkiä, jonka lisäksi käytössä on vanhaa melko kirjavaa kalustoa 1980-luvulta asti, jolloin elektroniikka tuli mittareihin, hän täsmentää.

Uudet kortit lisäävät tekniikkaa

Mittaustekniikka on jakeluaseman sisällä putkiston, laitteiden ja mittarien



Joutsan SEO-aseman käyttöönottoa ovat viimeistelemässä ja automaatin toimintoja tutkimassa SEO:n kenttäpäällikkö Kari Kyllönen, mittarihuoltoyritykset Hannu Mäkelä, SEO-kauppias Mikko Marttila ja mittariasentaja Esko Paatelainen.

sisällä. Kuluttajan ei tarvitse muuta tietää kuin maksuvälineiden ja tankkauspistoolin käyttö. Sen sijaan kauppiaan on hyödyllistä tuntea tarkemmin jakelupisteen toimintoja.

- Koko aseman toimintahan lähtee pinnanmittauksesta, sitten on paljon mittarielektroniikkaa, IP-laitteet, automaattit ja viimeisenä yhteydet kassalle. Automaatissa ovat lisäksi maksutavan ohjaus, tietoliikenneyhteydet ja kortti- ja seteliominaisuudet, Mäkelä vetää tekniikoita yhteen.

- Eniten huoltoa vaativat asiakkaiden käytössä olevat kortinlukijat, setelintunnistimet ja kuitinkirjoittimet. Jos joku näistä ei toimi, asiakas soittaa kauppiaan ilmoittamaan puhelinnumeroon.

- Uutta automaatiikkaa on tulossa, kun uudet maksutavat ja kortit tulevat muutaman vuoden sisällä, ensimmäiset sirukortit ovat jo käyttöönotos-

juisesti lähivuosina. Lyhenne EMV tulee standardin alun perin kehittäneistä Euroopan, MasterCardin ja Visan nimistä. EMV-sanan käyttöä vältetään kuluttajaviestinnässä ja korttimaksamisessa aletaan käyttää yleisempiä sirukortti. Myös Kielitoimiston mukaan sirukortti sana on vakiintunut yleisnimityksen suomen kieleen ja käytössä jo niin laajalti, että se sopii hyvin yleiskielen termiksi. Jos halutaan tuoda esille EMV-standardiominaisuus sirukortissa, olisi Kielitoimiston mielestä tarpeellista puhua EMV-sirukortista, ei pelkästään EMV-kortista.

Henkilökohtainen tunnusluku/tunnusluku/PIN

Henkilökohtainen tunnusluku, jonka avulla tunnistetaan kortinhaltija.

Molempia sanoja voi käyttää viestinnässä. Suomenkielinen sana on kuitenkin etusijalla.

Kortinlukija

Laite johon sirukortti työnnetään.

Käteisautomaatti

Kortinhaltijan käyttämä miehittämätön setelirahaa jakava automaatti.

Liikkeellelaskija

Korttien liikkeellelaskijat (pankki, Luottokunta tai muu kortteja tarjoava yritys) vastaavat kortinhaltijan tiliveloitusten oikeellisuudesta sekä huolehtivat korttien uusimisesta niiden voimassaoloaikojen mukaisesti.

Luottokortti, maksuaikakortti

Kansainvälinen tai kotimainen kortti, jonka haltija saa esim. kuukausittain laskun kortilla tehdystä maksutapahtumista. Maksuaikakortissa laskun koko summa maksetaan kerralla. Luottokortissa kortinhaltija saa yleensä korollista maksuaikaa.

Maksupäätte

Miehitetty maksupäätte: Myyjän valvonnassa oleva maksupäätte, esim. kaupan kassapäätte.

Miehittämätön maksupäätte: Itsepalveluun perustuva maksupäätte, esim. huoltamoautomaatti.

Pankkikortti

Pankkikortti on pankin asiakkaalleen myöntämä yksilöity maksukortti, johon liittyy pankkitili. Korttia käytetään maksamisessa ja automaateissa.

Tunnusluku-näppäimistö

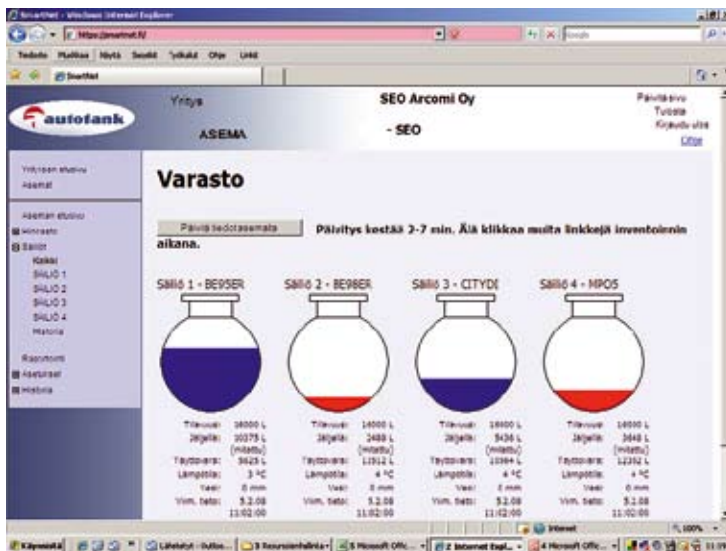
Näppäimistö johon tunnusluku näppäillään sirukortilla maksettaessa.

Visa Electron

Visa Electron on käteismaksukortti, jolla maksettaessa kate varataan maksajan pankkitililtä ostohetkellä. Maksupäätte varmentaa maksun automaattisesti.

Yhdistelmäkortti

Yhdistelmäkortissa on kahden tai usean maksukortin ominaisuudet.



SEO:n SmartNetin avulla kauppias voi seurata jatkuvasti pintatilannetta hoitamiensa asemien säiliöissä. Kuva: Mikko Marttila.

sa, Mäkelä ennako. Hyviäkin piirteitä korttien ja elektroniikan lisääntymisessä hän näkee:

- Nykyisiin laitteisiin kohdistuva ilkeävalta on vähentynyt, koska vartiokamerat ovat yleistyneet ja seteleitä käytetään yhä vähemmän. Osa automaateista on sitä paitsi pelkästään kortilla toimivia.

Omalla alueella pysyy leivässä

Markkinat ovat mittariasennuksessa erikoistuneet ja melko pienet, ja lisäksi öljy-yhtiöt teke-

ympäristössä ovat päivittäinen puhtaanapito ja huolenpito, ettei vuotoja esiinny ja noudatetaan yleistä siisteyttä. Kauppias tyhjentää setelipussin, hoitaa kuittipaperit ja joskus koneeseen jääneet kortit. Paineilmalla kauppias voi putsata setelintunnistimen ja kiristää letkujen liittimiä tarvittaessa, mittarihuoltoyritystä näkee kauppiaan toimintakentän.

Mäkelän perhe harrastaa kesäisin moottoripyöräilyä, Hannu Mäkelä on kiertänyt vaimonsa kanssa Eurooppaa muutamana kesänä, Alpeja ja mui-

vät isojen toimijoiden kanssa vuosittaisia huoltosopimuksia. Mäkelän asiakkaat ovat sekä ketjuja, laiteoimittajia että yksityisiä yrittäjiä. SEO-verkostoon hän on perehtynyt Jyväskylän seudulta käsin. Toimitilat ovat Leppävedellä, mutta Mäkelät asuvat "ralilipitäjässä" eli Palokassa. Keski-Suomen asemat ovat viime vuosina vakiintuneet yrityksen toimintalueeksi.

- Kauppiaan tehtävät tässä mittari-

ta kohteita ihailen. Keski-Suomessa he harrastavat mökkeilyä ja veneilyä Keiteleellä. Mukana yrityksen toiminnassa on kaksi palkollista ja kesällä kiireempään aikaan kausiapulaisia.

Mittarihuolto Mäkelä Oy, Hannu Mäkelä, 0400-640 599, mittarihuoltomakela@elisanet.fi.

Kauppias seuraa päivittäin SmartNetistä

SEO-kauppias Mikko Marttilalla on viisi omaa asemaa ja kolme asemaa hoidettavana.

- Kun kaikki ovat automaattiasemia, tukeudun valvonnassa SmartNet-järjestelmään. Sitä pitää käyttää ja raportit sekä rahaliikenteen seuranta on hoidettava päivittäin, Marttila korostaa.

- Vikatieto tulee yleensä heti asemalta, kun asiakas soittaa häiriötilanteessa. Sitten voidaan tarkistaa tilatietoraportista, mikä voisi olla syynä. Myyntiraportissa näkyy esimerkiksi seteliero tapahtumassa, jos automaatti on jostain syystä nielaissut setelin Marttila opastaa. -Yksinkertaiset tilanteet ovat, kun syötetty seteli jää koneeseen, mutta on valittu väärä mittari ja aikarajoitus päättää tapahtuman, hän tietää.

- Olen itse pyrkinyt henkilökohtaisesti tekemään tavanomaisia ylläpitotehtäviä, koska mittariasentajien aikataulut ovat varsin kireät. Vikatilanteet vaativat toisaalta välitöntä tekemistä, joten kauppiaan on hyvä osata joitakin perusjuttuja, Marttila kertoo kokemuksistaan.

SEO-kauppiaille hyötyä SBL:n



Suomen Bensinikauppiain ja Liikennepalvelu-alojen Liitto SBL ry on huoltoasematoimintaa ja siihen liittyvää toimintaa harjoittavien yrittäjien edunvalvonta- ja palvelujärjestö. Liiton nimi on pitkä, mutta parhaiten liitto tunnetaan lyhyestä ja ytimekkästä nimilyhenteestään SBL.

SBL:n jäsenten yritystoiminta keskittyy tyypillisesti mm. polttoaineen ostamiseen, myyntiin ja välittämiseen, myymälä- kahvila- sekä ravintolatoimintaan sekä moottoriajoneuvojen korjaus-, huolto- ja vuokraustoimintaan.

SBL:n historia on pitkä saavuttaen pian jo 50 vuoden rajapyykin. Liittomme perustehtävä on edelleen hyvin selkeä. SBL toimii jäsentensä yhdyssiteenä, valvoo etujärjestönä jäsentensä etuja yhteiskunnallisessa päätöksenteossa ja palvelee jäseniään näiden elinkeinotoiminnan harjoittamisessa. SBL on aina pyrkinyt edunvalvontatyössään varmistamaan, että yrittäjien toimintaedellytykset ja elinkeinonharjoittamisen mahdollisuudet pystytään turvaamaan muuttuvassa toimintaympäristössä.

Liiton toimitusjohtajana annan jäsenistölle neuvontaa mm. työsuhteisiin ja sopimusjuridiikkaan liittyvissä asioissa. Pitkä kokemukseni työolainsäädäntöön ja työehtosopimukseen liittyvien ongelmien ratkaisemisesta työnantajan näkökulmasta on tähän kaikkien jäsentemme käytettävissä. Merkitystä ei siis ole sillä, toimiiko yrityksesi perinteisesti polttoaineen myynnin parissa vai esim. puhtaasti ravintolapalvelujen tai korjauspalvelujen parissa. Käytännön jäsenneuvonnassa on palkitsevinta huomata, kuinka esim. työsuhteisiin liittyvien ongelmatilantei-

Castrol jalkapallon EM-kisojen lopputurnauksen pääsponsorina



Kansainvälinen voitelu-aine-yhtiö Castrol on yksi ensi kesän jalkapallon EM-lopputurnauksen pääyhteistyökumppaneista. Kisojen virallisena tilastotiedon tarjoajana se tuo turnauksen uuden pelaajien suorituksia analysoivan palvelun, Castrol Performance Indexin, joka tarjoaa jalkapallofanien katselukokemukseen lisänautintoa ja -tietoa.

Castrol hyödyntää asemaansa ensi kesänä pelattavan jalkapallon EM-lopputurnauksen virallisena tilastotiedon tuottajana tarjoamalla katsojille uuden Castrol Performance Index -pelinseuraamisjärjestelmän, jonka myötä jalkapalloyleisöllä on mahdollisuus saada pelaajista ja joukkueista entistä analyttisempää ja vertailukelpoista informaatiota. Se hyödyntää ja analysoi uuden, reaaliaikaisen UEFA tracking system -järjestelmän tuottamaa tietoa, kuten esimerkiksi millä alueilla pelaaja tai joukkue on liikkunut, miten vaihtomiehen peliin tulo on muuttanut peliä sekä mikä on yksittäisen pelaajan tai pallon nopeus.

"Tekemämme tutkimus koskien jalkapallofanien näkemyksiä ja odotuksia lajia koskevasta tiedosta ja sen saannista vahvisti fanien tiedonnälän. Castrol Performance Index vastaa tähän tarjoamalla katsojille analyttistä tietoa peleistä ja esimerkiksi pelaajien nopeudesta ja tehokkuudesta. Tehokkuuden ja taloudellisuuden analysointi ovat ratkaisevassa asemassa myös kehittäessämme moottoriajoneuvoihin entistä suorituskykyisempiä voiteluaineita", kertoo Castrolin markkinointipäällikkö **Päivi Matikainen**.

Castrolin päätös lähteä yhdeksi jalkapallon EM 2008 -lopputurnauksen pääsponsoriksi on merkittävä, sillä yhtiö on aiemmin keskittynyt lähes yksinomaan moottoriurheiluun. Castrol toimii turnauksen virallisena tilastotiedon tarjoajana, jolloin merkittävässä roolissa ovat luonnollisesti Castrol Performance Index ja sen mahdollistamat tilastotiedot.

"Tämän sponsorointiyhteistyön avulla tavoitamme meille tärkeitä kohderyhmiä ja samalla esittelemme uudistuneen Castrolin. Tutkimuksemme osoittavat, että autonomistajien suhde autoon on muuttunut: aiemmin painoarvo oli auton toiminnallisuudessa ja luotettavuudessa, nykyään ostopäätöksiä tehdään auton käyttötarkoituksen ja omistajansa elämäntyyliin sopivuuden perusteella. Sama pätee myös vapaa-ajan viettoon, jossa



jalkapallon kiinnostavuus yleisesti ottaen vie voiton moottoriurheilusta", perustelee Matikainen Castrolin mukanaoloa jalkapallossa.

Castrolin sponsorointisopimus jalkapallon EM-lopputurnauksen kanssa on yhtiön 100-vuotisen historian suurin ja sillä on merkittävä rooli perinteikkään brandin ja kattavan tuotevalikoiman uudistamisessa. Asiakkaat hyötyvät Castrolin uusista teknologia-innovaatioista entistä suorituskykyisempien ja tehokkaampien tuotteiden myötä.

Lisätiedot:

Marketing Manager Päivi Matikainen

Puh: 040 900 1425

Sähköposti: paivi.matikainen@castrol.com

Tietoa Castrolista

Castrol on maailman kolmanneksi suurin voiteluaine-yhtiö. Castrolin historia alkaa vuodesta 1899, jolloin Charles Wakefield perusti öljy-yhtiön Englannissa kehittämään voiteluaineita. Castrol on markkinajohtaja sekä ammattilaisille ja kuluttajille suunnatuissa että laivojen voiteluaineissa. Castrolin valmistamia ja markkinoimia voiteluaineita myydään suoraan loppukuluttajille yli 60 maassa sekä lisäksi jälleenmyyjien kautta muualla maailmassa. Castrolin liiketoiminnan ydin ovat kuluttajille suunnatut voiteluaineet, mutta se on vahvasti mukana myös yritysmarkkinoilla tarjoten voiteluaineita muun muassa hyötyajoneuvoihin, laivoihin ja erikoistuneille teollisuuden aloille.

Suomessa Castrol on toiminut omana yhtiönään vuodesta 1996, ja se työllistää 17 ihmistä.

SEO markkinoi Castrol-öljyjä

SEO-kauppiaiden yhteistyö Castrolin kanssa on jatkunut useita vuosia. SEO:n kenttäpäällikkö **Kari Kyllönen** pitää Castrolin tuotteita ja markkinointitukea erittäin hyvänä toimintamallina SEO:lle ja SEO-kauppiaille.

- Yksityiset kauppiat voivat hyödyntää sekä Castrolin kansainvälisen tunnettuuden että tehdä paikallisia kampanjoita. Täysi tuotesarja ja M. Järvi Oy:n hyvin toimiva jakelu takaavat hyvät kilpailuasetelmat voiteluainekaupassa, Kyllönen arvioi.

jäsenyydestä

den käsittely ja purkaminen auttaa yrittäjää lataamaan omat voimavaransa oikeaan kohteeseen eli liiketoimintaan ja sen kehittämiseen.

Jäsenyritstemme jatkuvassa käytössä ovat myös liittomme nettisivut, jäsentiedotteet ja alan johdettava ammattilehti Bensiiniuutiset, joka ilmestyy yhdeksän kertaa vuodessa. Toimialaan liittyvää tietoa on siis jäsenillemme runsaasti tarjolla useasta lähteestä. SBL:n liittokokous on erinomainen tilaisuus päästä tapaamaan alan asiantuntijoita ja yhteistyökumppaneita ympäri Suomea. Myös liiton alueyhdistykset järjestävät tärkeitä kauppiaastapaamisia, joissa käsitellään toimialan keskeisiä kysymyksiä.

Jäsenille suunnatun käytännön palvelutoiminnan lisäksi haluamme myös olla voimakkaasti vaikuttamassa yhteiskunnalliseen päätöksentekoon. Toimialamme elää tällä hetkellä todellista murroskautta. Liikennepalvelualan yrittäjien toimintamahdollisuuksiin vaikuttaminen edellyttää sitä, että mahdollisimman moni samojen asioiden parissa työskentelevä yrittäjä esittää rohkeasti omia näkemyksiään toimialan tulevaisuutta rakennettaessa. Kehitysajatusten luonnollisena esittämiskohtana ja eteen-

päin viejänä toimii alan yhteinen liitto - SBL.

Liitoltamme pyydetään usein lainsäädäntötyöhön liittyviä lausuntoja. Tämä on osoitus siitä, että liittoomme pidetään yhteiskunnallisena vaikuttajana. On kuitenkin tärkeä huolehtia siitä, että näin saavutettu asema pystytään säilyttämään myös tulevaisuudessa. Pirstaloituneiden toimialojen näkyvyys ja vaikutusvalta yleensä heikkenee. Yhteen hiileen puhaltavan pienen toimialan on sen sijaan huomattavasti helpompaa saada oma viestinsä läpi yhteiskunnallisissa päätöksenteossa.

Voit tutustua toimintaamme tarkemmin nettisivuillamme www.bensiinikauppiat.fi.

Haluun siis haastaa Sinut - SEO-kauppias ja liikennepalvelualan yrittäjä - liittymään SBL:n jäseneksi! Tiiviin yhteistyön avulla parannamme mahdollisuuksiamme kehittää liikennepalvelualan tulevaisuutta.

Yhteistyön merkeissä,

Mika Hokkanen
toimitusjohtaja, varatuomari

SEO-Yrityskortti on kotimainen, edullinen ja selkeä **ratkaisu**

Edullinen hinta!

SEO myöntää yrityskorttilaskulla 2,0 snt/litra lisäalennusta dieselistä ja 1,0 snt/litra bensiineistä. SEO-kauppias voi tarjota mahdollisesti lisäalennusta. SEO on kilpailukykyinen vaihtoehto polttonesteiden hankinnassa ja tarjonnassa.

Selkeä hintatieto!

Yritysassiakas tietää aina tankkaamansa polttonesteen hinnan ja voi verrata liikennealueensa hintatietoja. Ei enää "kuntahintoja" tai "aluehintoja", jotka kerrotaan vasta laskulla. SEO on selkein ratkaisu yrityksen polttoaineostoi-
le.

Kotimainen!

SEO myy Suomessa jalostettuja polttoaineita. SEO:lla on Suomen edullisin yrityskortti, jota käyttämällä et maksa turhia provisioita! Kortti on myös SEO-kauppiaille mieluisa maksuväline, koska se on osa Suomalaisen Energiaosuuskunnan sisäistä laskutusta.



SEO Yrityskortti

Suomalaisen Energiaosuuskunnan (SEO) perustama maksukortti. Yritysassiakkaan maksuväline, jolla nautitaan paikallisista palveluista ja valtakunnallisista eduista. Kunkin kuukauden ostot laskutetaan sovitun luottorajan ja maksuaikataulun mukaisesti. Normaali maksuaika on keskimäärin neljä viikkoa.

Yrityskortilla voi ostaa bensiinit, dieselit, moottoripolttoöljyt, yrityksen lämmitysöljyt, yrityksen autojen huollot, tarvikkeet, pesut ja renkaat.

Alennukset ja tarjotut ehdot ovat voimassa toistaiseksi.

Yhteystiedot

SEO-kauppiasi:



Kenttäpäällikkö
Kari Kyllönen
0400-801 017 GSM
kari.kyllonen@seo.fi

Projektipäällikkö
Tero Riuttamäki
045-657 9029 GSM
tero.riuttamaki@seo.fi

Aluepäällikkö
Raimo Lehtosaari
040-715 0439 GSM
raimo.lehtosaari@seo.fi

Suomalainen Energiaosuuskunta (SEO)
Viipurintie 11, 15150 Lahti
(03) 883 060 vaihde, (03) 883 0630 fax
www.seo.fi