

Keijo Lehto, esimies (014) 622 258
Arja Hankilanoja (014) 622 261, Eija Leinonen (014) 622 259,
Jorma Rahkonen (014) 622 276, Markku Liikamaa Helsingi (09) 4152 2754
Faksi: (014) 622 402
Sähköposti: talous@keskisuomalainen.fi tai etunimi.sukunimi@keskisuomalainen.fi,
markku.liikamaa@sunnuntaisuomalainen.fi
PL 159, 40101 Jyväskylä

TALOUS

Ralli pyörii rahalla ja romppeella

■ Ralli saa tukijoiltaan rahan lisäksi esimerkiksi rannekelloja, traktoreita ja olutta.

JYVÄSKYLÄ

Eija Leinonen
Sami Simola

Raha on vain osa Jyväskylän MM-rallin sponsorointia. Tele-yhtiö Sonera raahaa ralliin pikkukaupungin tarpeet täyttävän tietoliikennekeskuksen. Sveitsiläinen kellovalmistaja Ebel puolestaan antaa ralliorganisaation käyttöön kahdeksan huippukallista rannekelloa.

Kumpikin on esimerkkejä siitä, miten yritykset tukevat rallia muutenkin kuin rahalla. Monessa tapauksessa yhteistyössä on kyse vaihtokaupasta.

Jyväskylän MM-rallilla on yli 20 virallista yhteistyökumppania. Sponsoritulot kattavat rallin budjetista noin viidenneksen.

Noin 2,5 miljoonan euron budjetista yhteistyökumppanit tuovat siten puolen miljoonan euron ver-ran.

Rallin suurin tuloerä ovat pää-syli-pup.

Yhteistyökumppaneissa on se-kä maailmanluokan yhtiöitä että keskisuomalaisia toimijoita. Jou-kossa on yrityksiä, jotka tukevat vain rahallisesti tai vain toimittamalla tavaraa tai vaikkapa media-aikaa. Usein yhteistyö on yhdis-elmä näistä molemmista.

Ralli takaa sponsoreille erin-omaisen näkyvyyden. Sponso-rointi kannattaa, koska yritysten markkinointikulut kelpaavat ko-konaan vähennettäviksi verotuk-ssessa.

Näkyvyys määritelty jopa metrin tarkkuudella

Ns. "tavarantoinnilla" kumppanuus on usein vaihto-kauppa. Vastineeksi ne saavat esimerkiksi tietyn määrän lippu-jä erikoiskokeille ja näkyvyyttä tuotemerkilleen.

Esimerkiksi Xerox saa toimit-tamiaan kopiokoneita, tulostimia ja faxeja vastaan mainostilaa eri-koiskokeiden varsilte. Xeroxin ja AKK:n välisessä sopimuksessa mainostila on määrätty metrin tarkkuudella. Xeroxin markki-nointipäällikkö **Ilpo Ahokas** ker-too, että määrä on kymmeniä metrejä.

Sveitsiläinen kellovalmistaja Ebel nostattaa yhteistyöllä näky-vyyttään Pohjoismaiden markki-



RISTO AALTO

Ralli takaa sponsoreille hyvän näkyvyyden ihmisten keskellä.

noilla. Se antaa ralliin palkin-noiksi miesten rannekelloja. Mitään joka pojan kelloja ne eivät ole. Jälleenmyyjän valikoi-massa Helsingissä kellojen hin-nat vaihtelevat 2 700 ja 7 500 eu-ron välillä.

Viime vuonna Killerin erikois-kokeen voittaja **Richard Burns** sai kartturinsa kanssa Ebelin kel-lon palkinnoksi. Ebelin pohjois-maiden myyntijohtaja **Markus Tynekynen** kertoo, että moni muikin entinen ja nykyinen ni-mikusi kantaa ranteassaan Ebe-liä.

– **Tommi Mäkinen, Ari Vata-nen, Timo Salonen, Markku Alen, Simo Lampinen**, Tynekky-

nen luettelee.

SAS:n yhteistyö tarkoittaa sitä, että yhtiö antaa AKK:lle alen-nuksia lennoillaan.

Yleensä lentoyhtiö ei yhtiön kauppilaisien johtajan **Tom Karls-sonin** mukaan tue vaarallisina pi-tämiään lajeja.

Vaihtokauppana SAS saa Karlssonin mukaan "eturivin pai-kat parkettilta", kun lentoyhtiö tuo ralliin vieraaksi omia yhteistyö-kumppaneitaan.

Bonusta turvallisuudesta

Jyväskylän MM-rallin suurin sponsori on Neste. Ralliyhteis-

työtä on takana reilut kymmenen vuotta. Päättäjänä, ns. title sponsorina yhtiö on ollut 1990-luvun lopulta. Neste näkyy mm. rallin virallisessa nimessä.

Sopimus tehdään kolmeksi vuodeksi kerrallaan, nyt meneil-lään on toinen vuosi. Markki-nointipäällikkö **Pennti Parkki-nen** Neste Markkinointi Oy:stä kertoo, että sopimukseen liittyy myös optio jatkosta.

– Olemme olleet varsin tyyty-väisiä. Kaikki on pelannut hyvin ja olemme saavuttaneet niitä ta-voitteita, joita olemme asettaneet. En näe mitään syytä, miksi emme voisi jatkaa yhteistyötä myös tä-män sopimuskauden jälkeen, Parkkinen sanoo.

Osapuolet eivät julkista sopi-muksen arvoa, mutta ainakin

toissa vuonna Neste toi koko sponsoripostista arviolta noin puo-let. Tuolloin summa oli vajaat 340 000 euroa.

Parkkinen mukaan sopimus koostuu perushinnasta, jonka päälle Neste maksaa bonusta me-dianäkyvyydestä ja siitä, että ral-li sujuu ilman onnettomuuksia.

– Kun puhutaan Neste-rallista, niin totta kai se tarkoittaa, että meidän brändiimme liimautuu negatiivisia asioita, jos jotain to-della ikävää sattuu. Asia käydään aina tapauskohtaisesti läpi AKK:n kanssa, Parkkinen kertoo. Markkinointiyhteistyö käsittää myös mm. huoltoasemilla tapahtuvaa kisapassien ja oheistuotteiden myyntiä.

Lisäksi Neste tuo torstaina ja perjantaina ajettavalle Killerin

erikoiskokeelle yhteensä 800 kutsuvierasta.

Telekommunikaatiota merikontista

Myös Sonera on rallien iso tu-kija jo vuosien takaa. Yhteistyö kattaa paitsi rahallisen panostuk-sen myös teknisen toimituksen. Sonera tuottaa koko kisaorgani-saation tarvitsemat telekommuni-kaatiopalvelut.

– Käytännössä meillä on muun muassa jokaiselta pikataipaleelta kiinteä verkkoyhteys kilpailukeskuksen Paviljonkiin. Myös leh-distokeskuksen yhteydet ovat So-neran rakentamat, mainitsee So-neran tapahtumamarkkinoinnista ja sponsoroinnista vastaava joh-taja **Jari Elo**.

■ Mitä eroa on optimistilla ja pessimistillä? Kun pessimisti sanoo, että tästä tilanne ei voi enää pa-hemmaksi muuttua, niin optimisti sanoo, että kyllä voi.

TOIMITUSJOHTAJA JORMA NOKKALA TT:N TILAISUUDESSA PÄUJÄNTEELLÄ

KCI Konecranes vähentää 200 henkilöä

HELSENKI
STT

Nosturivalmistaja KCI Konecranes aikoo supistaa henki-löstöään 200 työtekijällä, toi-mitusjohtaja **Stig Gustavson** kertoi torstaina yhtiön osa-vuosivuositarkastuksessa. Henkilöstöä vähennetään myös Suomessa, mutta Gustavson ei tarkentanut Suomen osuutta vähennyksistä. Yhtiössä työ-s-kenteli viime vuonna noin 4 400 ihmistä 34 maassa.

Henkilöstövähennykset liit-tyvät tuotantokapasiteetin su-pistamiseen. KCI Konecranes kertoi osavuositarkastuksessa, että Frankfurtsissa Saksassa si-jaitseva tehdas lakkautetaan, ja lisää päätöksiä lakkautumi-sista Euroopassa on tulossa.

Syynä ovat nosturiyhtiön kasvavat vaikeudet. KCI Ko-necranesin tulos rahoituserien jälkeen putosi tammi-kesä-kuussa 0,5 miljoonaa euroa tappiolle. Vuotta aiemmin se oli 12,7 miljoonaa voitolla.

VTT aikoo supistaa Outokummussa

OUTOKUMPU

Keskisuomalainen, STT

Valtion teknillinen tutkimus-keskus VTT aloittaa yt-neu-vottelut Outokummun yksi-kössään ensi maanantaina. Neuvottelut koskevat yksikön koko henkilöstöä. VTT työ-lisistä Outokummussa lähes 40 henkilöä. VTT perustelee yt-neuvottelujen aloittamista yksikön heikoilla tulevaisuuden-näkyillä. Mineraaliteknikan tutkimuksen kysyntä on VTT:n mukaan supistunut niin merkittävästi, että Outo-kummun tutkimusryhmän toi-minta ei ole enää kannattavaa.

VTT on ollut pahoissa ta-lousvaikeuksissa koko tämän vuoden. Jo ennen kesää VTT kertoi lomautuksista ja irtisanomisista. 21 irtisanottiin VTT:n Rakennus- ja yhdys-kuntateknikkayksiköstä, 11 Tuotteet ja tuotanto -yksikös-tä ja 1 henkilö VTT Pros-es-seista. Lomautuksia koskevat yt-neuvottelut jatkuvat vielä.

NÄKÖKULMA

Raha hakkaa aina moraalin

TÄNÄ VUONNA on keskusteltu yritysten koti-paasta. Erityisen läheiseksi se on tullut kes-kisuomalaisille, jotka pelkäävät maakunnan merkkiyhtiö Valttran myyntiä ulkomaille ja mah-dollisesti lopetettavaksi.

On ihan oikein ja toivottavaa, että esimerkiksi poliitikot yrittävät painostaa Valttran omistaja-yhtiötä Konetta ja sen johtajaa **Antti Herliniä** olemaan myymättä tai sitten myymään koti-maahan. Ja on ihan oikein, että yritetään sekä suojella työpaikkoja Suomessa että osaamista tulevaisuuden varalle.

Kovin usein keskustelusta unohtuu todelli-suus. Olipa Valttran omistaja kuka tahansa, niin ratkaisun sanelevat eurot eikä hursekastelu. Jos esimerkiksi pitää valita 500 miljoonaa ja ulko-mainen ostaja tai 450 miljoonaa ja kotimai-suus, niin kuka tahansa tekee ratkaisun tuoton perusteella. Tai sitten hän on pöjä.

Asian voi sanoa vieläkin selkeämmin. Raha-maailman pelisäännöt sanovat, että jos kaup-paa valmistelva toimitusjohtaja valitsee hal-vemman ratkaisun, hänet pitää erottaa mah-dollisimman pian. Toimitusjohtajan tehtävänä on edistää tuloja, ei tuottaa tappioita.

TOINEN ESIMERKKI. Pörssi-yhtiö Elcoteqin joh-to kävi **Antti Piipon** johdolla juuri Virossa tut-kimassa, miten yrityksen pääkonttori voidaan siirtää Suomesta sinne. Tavoitteena on halpa verotus. Siirtohyöty lasketaan miljoonissa vuo-dessa. Piippo vastaa 15 prosentista Viron vien-tiä eli hän on siellä enemmän kuin Olilla ja No-kia täällä.

Pidän henkilökohtaisesti tällaista kikkailua moraalittomana. Mutta jälleen on todettava, että liike-elämä tekee päätöksensä numeroiden perusteella. Tämä pitäisi myös verotuksesta päättävien poliitikkojen ymmärtää. Niin vas-tuussa olevien kuin oppositiossa vuorollaan rä-kyttävien on turha puhua asian vierestä, jos Suomea uhkaa isojen firmojen ulosmarssi. Pitää tehdä jotain.

Entä jos Piipon sijasta ulos kävelisivät Olilla ja Nokia? Oliko parempi vaihtaa poliitikot asioita ymmärtäviin ennen kuin isoja vahinkoja tapahtuu? Moraalista ja isänmaasta puhumi-nen on höpöttämistä kun vastassa on kasoittain rahaa.

RISTO PYNNÖNEN
risto.pynnonen@
keskisuomalainen.fi



KSOP:llä vahva alkuvuosi

JYVÄSKYLÄ

Eija Leinonen

Keski-Suomen Osuuspankki (KSOP) onnistui alkuvuonna pa-rantamaan tulostaan. Liikevoitto nousi tammi-kesäkuussa 8,0 mil-joonaan euroon, kun se samaan aikaan viime vuonna oli 7,2 mil-joonaa euroa. Tulosta selittää osaltaan vakuutusmyynnin 0,5 miljoonan euron kertapalkkio. – Alkuvuoteen ei sisälly mitään erityistä. Teimme vahvasti perin-teistä pankkityötä. Asuntolainoja nostettiin edelleen selvästi edel-lisvuotta enemmän, toimitusjoh-taja **Aimo Ekonen** summasi torstaina.

Asuntokaupan vilkkaus näkyi pankin tytäryhtiön Keski-Suo-men OP-Kiinteistökeskuksessa. Alkuvuonna välitettiin 250 koh-

detta, missä kasvua 39 prosenttia. KSOP myönsi uusia luottoja tammi-kesäkuussa 178 miljoonaa euroa. Koko viime vuonna niitä myönnettiin 283 miljoonaa euroa. Luottokanta kasvoi reilut yhdeksän prosenttia eli 879 mil-joonaan euroon.

Luottokannan kasvusta huoli-matta rahoituskate laski, vajaat kaksi prosenttia. KSOP selitti keskimääristä pienempää puto-tusta hyvällä kasvukehityksellä ja sillä, että lähes koko uustuoto rahoitettiin talletuksilla. Rahoituskate oli kesäkuun lopussa 12,7 miljoonaa euroa.

Pankin luottotappiot pysyivät pieninä, 0,1 miljoonassa eurossa. Järjestämättömien luottojen mää-rä kasvoi vuoden alusta 9 pro-senttia eli 6,0 miljoonaan euroon. Pankin kokonaisvarainhankin-

ta oli kesäkuun lopussa 955 mil-joonaa euroa, missä oli vuositai-solla kasvua 11 prosenttia. Eri-tyisen suositua oli pankkitallet-taminen. Ekosen mukaan sijoit-tuksille haettiin turvallisia muu-toja, kun epävarmuus pörs-sissä jatkui. Toisaalta osakera-hastosijoitukset alkoivat elpyä.

– Varsinkin pitkäaikaisopi-mukset ovat rahastosäästämises-sä yleistyneet, Ekonen mainitsi. Loppuvuoden liikevoiton KSOP ennakoijävään selvästi al-kuvuotta pienemmäksi, sillä odo-tettavissa ei ole kertaluonteisia tuloja. Myös rahoituskateen us-kotaan pienenevän.

– Käsitkseni on, että mitään radikaalia ei tapahdu. Korkoliike-keitä tapahtuu, mutta uskon niiden olevan maltillisia, Ekonen sanoi.

Kylmä sää pitää Vapon plussalla

JYVÄSKYLÄ

Sami Simola

Vapo-konserni ylsi alkuvuoden aikana 30 miljoonaa euroa pa-rempaan tulokseen kuin viime vuonna samaan aikaan.

Vapo arvioi, että konserni ylit-tää tänä vuonna viime vuoden lii-kevahdon ja tuloksen. Siinä aut-taa erityisesti päätoimiala ener-gian suotuissa markkinatilanne, joka näyttää jatkuvan.

Alkuvuoden aikana Vapon energiatoimiala hyötyi kylmien säiden takia. Niinpä sen liike-vaikto kasvoi edellisvuoteen ver-rattuna 28 prosenttia.

Markkinatilanne on ollut hyvä, koska pörsissähkön hinta on py-synyt korkeana. Energiaturvetta käyttävät voimat ovat tuotta-

Vapo Oy		
Tammi-kesäkuu	2003	2002
Liikevaihto, Me	257,1	227,1
Tulos*, Me	33,3	22,2
Henkilöstö keskimäärin	1 676	1 239
*ennen satunnaisierä		

KSML

neet kilpailukykyistä sähköä, vaikka touko- ja kesäkuun sateet haittasivat turpeen tuotantoa.

Energiatoimialan näkyvät näyttävät loppuvuonnakin varsin hyviltä. Samaa ei voi sanoa Va-pon puutoimialasta. Vapo Tim-berin loppuvuosi näyttää epävar-malta mm. kuusisahatavaran hin-nan kääntynyt laskuun. Samoin on käynyt tilauskannalle.

Vapon ympäristötoimiala odot-

taa jätehuollon strategisina lin-jauksia. Tulevat muutokset eläin-jätteen ja biojätteen käsittelyyn ovat saaneet Vapon asiakkaat vii-vyttämään ratkaisujaan jätteen-käsittelyssä. Markkinat seuraavat myös mädätyksen ja jätteenpol-ton kilpaillevien teknologioiden vaikutusta. Ala on silti kasvussa.

Vapon tytäryhtiö Kekkilän lii-kevaihto kasvoi edellisvuoteen verrattuna melkein kahdeksalla prosentilla. Murret, turpet, lan-noitteet ja muut ns. harrastaja-noitteet kävivät Suomessa hyvin kaupaksi kylmästä keväästä huo-limatta. Samoin ammattivilje-lyyn tarkoitettujen kasvuvalusto-jen myynti kasvoi edellisvuode-sta hyvin. Euroopan markkina-alue on kuitenkin vaikea Välime-ren aluetta lukuunottamatta.

utrevbwuidqmltutiasxvhjklielsmqwbvtrfo
sderm
laczqe
röopjk
lnernc
xskelp
oqpeh
klsbhv
dortm
laddwj
kipfo
wqaar
tipada
awqa
mkleb
likaw
nlpaz
awleg
awler
tykkn
ytuo
bnswo
kayglt
lkoxy
dwrtz
länv
mfer
uiswp
ösnvt
glöps
wmklg
jdftre
wlpös
kieme
xsjeki
lopoeu
ksbne
rmklg
xpäq
pöteas

Tulokset ja ralliutiset kännykkään!

Pysy kärryllä rallin kulusta. Tilaa erikoiskokeiden tulokset ja merkittävimmät ralliutiset kännykkääsi.

Lähetä tekstiviesti 5E [välilyönti] RALLI numeroon 16323.

Vahvista tilauksesi lähettämällä saamasi viesti muuttumattomana takaisin numeroon 16323.

Palvelun hinta on 5,05 euroa (sis. alv. 22%). Saat noin 20-30 viestiä rallin aikana.

Palvelu toimii Radiolinjan, Soneran, Telian ja dna:n liittymissä.

 KESKISUOMALAINEN