

1/2009

# arolainen

## ”TUPLAVOITTO”

Sähkö-Aro mukana  
vuoden rakennus-  
hankkeessa

9

Isännöintiverkolla  
kunnan kaveri

4

Nallenpolulla  
asukas saa kysyä

8

Ammattitaito  
vaatii koulutusta  
ja kokemusta

10

Rapistunut kunto  
kohenemaan

12

TÄSSÄ LEHDESSÄ

Pääkirjoitus	3
Isännöintiverkolla on kunnan kaveri	4
Oulussa kumppanuus on työtä ja tiedonkulkua	6
Nallenpolulla asukas saa kysyä	8
Sähkö-Arolle tuplavoitto	9
Sähköasentajan ammatti vaatii koulutusta ja kokemusta	10
Kunto remonttiin OVL Tekniikassa	12
Nyt!	13
Arolaiset - merkittävää henkilöstöasiasia	14
Toimitusjohtajien katsaukset ja talouden tunnusluvut	14
Pentti Aro In memoriam	15



*Arolaisen toimituskunta uudistuneen lehden äärellä: Outi Myllyharju (vas), Jukka Koivisto, Susanna Tuuras ja Rauli Forsblom vastaavat lehden toimittamisesta yhdessä Viestintätoimisto Povitaskun kanssa.*

## Haasteissa on mahdollisuus!

Elämme haasteellisia aikoja. Tätä lausetta toistetaan kuin mantraa niin työpaikoilla, julkisessa sanassa kuin juhlapuheissa. Totta se onkin, mutta haasteiden ei pidä antaa lamaannuttaa. Aro Yhtiöiden historiaan mahtuu taloussuhdanteiden ylä- ja alamäkiä. Kokemuksesta voin sanoa, että Aro Yhtiöille lama on aina ollut mahdollisuus. Laman jälkeen olemme nousseet entistä vahvempina ja valmiina tarttumaan nousun tuomiin mahdollisuuksiin.

Olemme viime aikoina panostaneet vahvasti muun muassa yhtiöittemme strategioitten kirkastamiseen ja jalkauttamiseen. Vahva strategia on erittäin tärkeä juuri näinä aikoina. On pidettävä huolta siitä, että jokainen meistä tietää, mitä tavoittelemme ja sitoutuu osaltaan strategian tavoitteisiin ja arvomaailmaan. Hyvillä suunnitelmilla ei ole merkitystä, jos ne eivät toteudu.

Toki strategiatyötä on tehty aina – eikä se koskaan lopukaan – mutta nyt meillä on paremmat työkalut ja osaaminen tähän työhön. Aro Akatemian toiminnalla on suuri merkitys myös tässä asiassa. Jotta voimme edelleen kehittyä ja kasvaa, meidän tulee laajentaa osaamistamme yli perustietojen ja -taitojen. Koulutus innostaa, sitouttaa ja antaa moneen asiaan aivan uusia näkökulmia. Laman aikana täytyy varmistaa, että organisaatiolla on osaamista ja resursseja nopeaan toimintaan laman jälkeen. Lama loppuu aikanaan ja yleensä taantumien jälkeen nousu on ollut nopeaa.

Strategioissamme on nyt korostettu asiakaslähtöisyyttä. Tyytyväiset asiakkaat tuovat kasvun ja kannattavuuden. Siksi nyt hiljaisempina aikoina on hyvä mahdollisuus tehostaa asiakaskontakteja. Asiakkaiden parissa tehty työ realisoituu varmasti suhdanteiden taas elpyessä.

Tämän vuoden neljän ensimmäisen kuukauden tulokset ovat luettavissa lehtemme viimeiseltä sivulta. Tiukassa kilpailutilanteessa tehdään kovasti työtä uusien töiden saamiseksi. Rakennusalan

arolainen on lehti talotekniikasta kiinnostuneille.  
Lehti ilmestyy kaksi kertaa vuodessa.

**Julkaisija:** Aro Yhtiöt Oy

**Toimitus:** Viestintätoimisto Povitasku

**Ulkoasu:** Mainostoimisto Tasku

**Kirjapaino:** DMP – Digital Media Partners Oy

Tämä lehti on painettu ympäristöystävälliselle paperille.

Kannen kuvassa Sähkö-Aron Teo Noiva ja Marko Nyholm.

**Aro Yhtiöt**

**Aro Yhtiöt Oy**

PL 20, 00701 HELSINKI

**Käyntiosoite**

Valuraudantie 16, 00700 HELSINKI

Puh. 010 8356 290, fax 010 8356 291

www.aroyhtiot.fi

**SähköAro**

**Sähkö-Aro Oy**

PL 20, 00701 HELSINKI

**Käyntiosoite**

Valuraudantie 14, 00700 HELSINKI

Puh. 010 8356 200, fax 010 8356 201

www.sahko-aro.fi

yleisistä näkymistä voidaan kuitenkin päätellä, että uusien tilauksien saaminen edellyttää erityisen kovia ponnisteluja, jotta mahdollisimman hyvä työllisyys voidaan säilyttää. Ikävä kyllä arolaisten täystyöllisyyttä ei voida taata, mutta pyrimme hakemaan parhaat keinot ja tekemään parhaamme työllisyyden pitämiseksi mahdollisimman hyvänä.

Sisäinen viestintä on aina tärkeää, mutta sen rooli korostuu muutostilanteissa. Organisaatiossa tiedon tulee kulkea esteettä, läpinäkyvästi ja viivyttämättä. Usein yritykset saavat huonoa palautetta siitä, että tieto ei kulje tarpeeksi tehokkaasti yrityksen johdolta työntekijöille, mikä on varmaan ajoittain totta. Haluan kuitenkin korostaa, että viestinnän tulee kulkea vapaasti molempiin suuntiin organisaation tasolta toiselle.

Kädessäsi on uusi Arolainen-lehti. Kuten huomaat, se on hyvin erilainen kuin ennen. Panostimme lehden kehittämiseen, jotta saimme sen viestimään niitä asioita, jotka ovat meille varsinkin juuri nyt tärkeitä: positiivista otetta, laadukasta tekemistä ja uskoa uusiin mahdollisuuksiin.

Ota viesti vastaan ja anna palaute. Kysy, kommentoi, kiitä tai kritisoi. Anna vaikka juttuvinkki! Sähköpostilla voit tehdä sen osoitteessa [arolainen@aryhtiot.fi](mailto:arolainen@aryhtiot.fi).

Hyvää kesää kaikille!

Paavo



**OVL Tekniikka Oy, Helsinki**  
Kutomotie 12 A, 00380 HELSINKI  
Puh. 010 5626 800, fax 010 5626 811  
**OVL Tekniikka Oy, Tampere**  
Kuokkamaantie 4, 33800 TAMPERE  
Puh. 010 5626 700, fax 010 5626 711  
[www.ovlteknikka.fi](http://www.ovlteknikka.fi)



**Oulun Vesi ja Lämpö Oy**  
Kempelentie 7, 90400 Oulu  
Puh. 010 5626 200, fax 010 5626 211  
[www.ovl.fi](http://www.ovl.fi)



**Hanakkatalo Oy**  
Puh. 010 5626 100, fax 010 5626 411  
**Kajaani:** Kettukalliontie 7, 87100 Kajaani  
[www.hanakkatalo.fi](http://www.hanakkatalo.fi)



*– Toimintamme perustuu  
laatujärjestelmään, johon  
koko henkilökuntamme on  
sitoutunut, Iiro Mähönen  
painottaa.*

**Teksti** Maija Tavia  
**Kuva** Tuomas Pietinen

# Isännöintiverkolla kunnan kaveri

Isännöinti perustuu ammattitaitoon. Isännöintiverkko Oy toimii koko pääkaupunkiseudulla. Viime vuonna se palkittiin arvostetulla ISA-palkinnolla kehittämästään Kaveri-palveluperheestä. Kaverin voi päästää tarvittaessa vaikka kotiinsa. Valvomattakin.

– Ajatus Kaveri-palveluista syntyi sloganitamme ”Kiinteistön paras kaveri”. Olemme tuotteistaneet palvelumme eri kokoisten taloyhtiöiden erilaisiin tarpeisiin. Kaveri-isännöintipalvelu sopii kaikille taloyhtiöille, jotka haluavat laadukasta isännöintiä ja kiinteistön pitkäjännitteistä ylläpitoa, Isännöintiverkko Oy:n toimitusjohtaja **Iiro Mähönen** kertoo.

– Pikkukaveri sopii alle 15 huoneiston taloyhtiöille, jotka haluavat kohtuuhintaisia ja laadukasta isännöintiä, teknisistä töistä veloitetaan erikseen. Talouskaveri puolestaan sopii yhtiöille, jotka tarvitsevat kohtuuhintaisia ja laadukkaita taloushallinnon palveluja.

## **Kaverin täytyy liikkua oikeassa seurassa**

Menestyäkseen ja säilyttääkseen asiakkaitensa luottamuksen isännöintiyhtiön täytyy onnistua myös kumppaneittensa valinnassa.

– Oman palvelumme lisäksi olemme todella tarkkoja myös yhteistyökumppaneittemme toiminnasta. Sähköpuolella olemme tehneet yhteistyötä Sähkö-Aron kanssa kolmisen vuotta. Alkuneuvottelujen jälkeen etenimme rivakasti käytäntöön. Sähkö-Aro hoitaa sähkötöiden osalta kaikkea mahdollista alkaen pienistä vika-käynneistä suurempiin korjausurakoihin. Yhteistyömme on suunnitelmallista.

– Erityisesti olemme saaneet asiakkaillamme kiitosta autolämmityspaikkojen ennakkohuollosta, jonka aloitamme aina jo alkusyksyllä. Talvella tolppia korjataan vain, jos niihin tulee vikoja. Vanhemmissa taloyhtiöissä tehdään myös esimerkiksi pihavalojen valosuunnittelua joko energia-tehokkuuden tai pimeiden katvealueiden valaistuksen parantamiseksi, Mähönen jatkaa.

– Aivan uutena yhteistyömuotona aloitimme juuri päivystyspalvelun, joka toimii 24/7. Näin voimme hoitaa akuutit

sähköviat heti tarpeen tullen. Sähkö-Aron asiakaspalvelussa oleva henkilökunta on todella ystävällistä, asiallista ja luotettavaa. Kun toimitaan niinkin henkilökohtaisella alueella kuin ihmisen koti, tarvitaan ammattitaidon lisäksi myös sosiaalisia taitoja. Haluankin antaa täydet kiitokset kanssamme toimiville Sähkö-Aron henkilöille, Iiro Mähönen sanoo tyytyväisyyttään peittelemättä.

## **Aina vaan parempaa**

Viime vuoden ISA-palkinnon lisäksi Isännöintiverkon palveluksessa oleva **Aila Holopainen** valittiin vuoden isännöitsijäksi. Mitkä ovat tämän vuoden tavoitteet?

– Kieltämättä tuntuu hyvältä, kun palvelualalla saa toiminnastaan myönteistä palautetta. Jatkamme eteenpäin tavoitteenamme entistäkin parempi asiakastyytyväisyys ja -palvelu. Pyrimme kasvamaan hallitusti. Paras palkinto on aina tyytyväinen asiakas, Iiro Mähönen toteaa. «

**Teksti** Lotta Suistoranta

**Kuva** Markku Ruottinen

**Kumppanuus on työtä ja tiedonkulkua**

# Kahden gyprocin päässä asiakkaasta

Kun kaksi yritystä on tehnyt yhdessä töitä parin vuosikymmenen ajan, ne ovat usein paitsi itsensä myös toistensa käyntikortteja. Luottamus, jatkuvuus ja ongelmitta sujuvat työt ovat parasta kiitosta.

– Töitä tehdään yhdessä melkein joka päivä, Oulun Vesi ja Lämpö Oy:n **Jari Jomppanen** ja **Ilpo Halonen** sekä Kiinteistötahkolan **Seppo Tahkola** määrittelevät yritystensä suhteen.

Yhteistyön taival on ainakin 20 vuotta pitkä. Osa tekijöistä on vuosien varrella vaihtunut, ja nyt yritykset ovat toisilleen paitsi alihankkija ja asiakas, myös seinänaapureita.

– Kiinteistötahkolan toimisto on noin 5 cm päässä minun huoneestani, eli kahden gyprocin takana, Oulun Vesi ja Lämmön huoltopäällikkö Jari Jomppanen vitsailee.

Vaikka maantieteellinen sijainti ei vaikuta töiden määrään tai laatuun, ei henkilökohtaisesta kontaktista haittaakaan ole.

– Samalla kun asentaja hakee isännöitsijältä huollettavan kiinteistön avaimet, voidaan jutella keikasta tarkemminkin, Kiinteistötahkolan toimitusjohtaja Seppo Tahkola sanoo.

## Putkimiehet ambulanssihommissa

Kun Kiinteistötahkolan isännöimissä asunto-osakeyhtiöissä sattuu putkirikko,

lvi-kalusteita särkyä tai viemäri tukkeutuu, korjaustyöhön tilataan usein Oulun Vesi ja Lämmön asentaja. Suuremmissa töissä urakoitsijat kilpailutetaan etukäteen.

– Akuutit vikailmoitukset tulevat yleensä isännöitsijällemme ja me tilaamme huollon. Naapuriyrityksessä resurssit ovat aina riittäneet, ja asentaja on tullut nopeasti paikalle. Yhteistyö muotoutuu ja oikeastaan paranee ajan myötä, Seppo Tahkola kuvailee.

– Ja jos tilanne vaatii, paikalle lähdetään kuin palokunta, Ilpo Halonen tiivistää lvi-huollon asenteen.

Työmääräykset ja kuittaukset huoltokeikan hoitamisesta liikkuvat tietoverkkoja pitkin.

– Toivottavasti sähköisyys näkyy vielä aavistuksen nopeampana palveluna. Varsinkin keväisin yritetään häiritä asiakasta mahdollisimman vähän, Jari Jomppanen sanoo.

– Isännöintialalla kevät on aina kiireistä, kun valmistellaan taloyhtiöiden kirjanpitoa ja järjestetään yhtiökokoukset. Ei siinä paljon ehdi kahvilla pistäytyä, Seppo Tahkola lisää.



**Asiakas + alihankkija = kumppanukset**

### KIINTEISTÖTAHKOLA

1977 perustettu isännöinti- ja kiinteistönvälitysliike, joka toimii Oulun lisäksi Helsingissä, Rovaniemellä ja Kuusamossa. Konsernin yhtiöt toimivat aiemmin omilla nimillään, nyt Kiinteistötahkola nimi yhdistää yhtiöt asiakkaan näkökulmasta katsottuna. Asiakkaana Oulussa noin 600 kiinteistöyhtiötä, joista Oulun alueen Kunta-Asunnot, Suomen Asumisoikeus Oy ja Oulun kaupunki suurimpia toimeksiantajia.

## Sujuvaa molemmin puolin

Vapaa tiedonkulku on yhtä tärkeää oman yrityksen työmailla tai kahvihuoneessa kuin asiakkaan suuntaakin. Isännöitsijälle mutkattomuus on yhteistyön mittari.

– Vikojen pitää tulla kuntoon, ja jos eivät tule, isännöitsijän pitää tietää asiasta. Me emme aina voi käydä paikalla, vaan raportti ja kohtuullinen lasku ovat tärkeimmät tavat seurata huoltoyhteistyötä, Seppo Tahkola sanoo.

Sujuvaan yhteistyöhön vaikuttaa paikoilleen loksahdavan henkilökemian lisäksi luottamus toiseen osapuoleen ja tapa kertoa tilattavista töistä.



– Kun toimeksiannot esitetään selkeästi, meillä on hyvät lähtökohdat tehdä töitä, Ilpo Halonen sanoo.

Jari Jomppanen muistuttaa, että huoltofirma tarvitsee muutakin tietoa kuin osoitteen.

– Kun luottamus toimii ja yhteistyö on jämäkkää puolin ja toisin, ei tarvitse kysyä isännöitsijältä erikseen joka asiaa. Tilaaja luottaa, että teemme tarkoituksenmukaisen korjauksen, Jomppanen jatkaa. Isännöitsijä vastaa lopputuloksen kustannuksista aina kiinteistön omistajalle.

– On tärkeää, ettei korjata enemmän kuin on tarpeen. Toisaalta liian vähäinen korjaus tuottaa lisää työtä ja nostaa kustannuksia, Seppo Tahkola kuvailee.

### **Tehdään töitä ihmisten kanssa**

Vaikka yhteisenä työmaana ovat kiinteistöt, asiakkaat ovat ihmisiä. Kun töitä tehdään samoissa taloissa, yhteisten asiakkaiden parissa, huolto- ja isännöintiyritykset sekoittuvat tavallisen asukkaan päässä suloiseksi sotkuksi.

Kiinteistön omistajalle on pääasia, että vialliset paikat korjataan ja kustannukset ovat perusteltuja. Huolimatta siitä, mitä putkimiehen haalareissa lukee.

– Hyvää palautetta tulee liian vähän. Kun homma toimii, ollaan hiljaa. Niinhän Suomessa on tapana, Seppo Tahkola sanoo.

Huono palaute taas tulee yleensä heti. Se välitetään lvi-huollon työnjohdolle, jos isännöitsijä katsoo tarpeelliseksi.

– Oulun Vesi ja Lämmön huoltomies on meidän käyntikorttimme. Jos asentaja

*Isännöitsijä Jukka Ojanperä (keskellä vas.) ja toimitusjohtaja Seppo Tahkola (keskellä oik.) tapaavat Oulun Vesi ja Lämmön huoltopäällikkö Jari Jomppanata (vas.) ja putkiasentaja Teijo Timosta (oik.) harvoin työmaalla, vaikka yritykset ovat yhteistyössä päivittäin.*

toimii hyvin, isännöitsijä saa siitä viimeistään yhtiökokouksessa kiitoksen, Seppo Tahkola myöntää.

– Meidän asentajillamme pitää olla ammattitaidon lisäksi salonkikelpoisuutta. Tällä alalla tapaa joskus taitavia, mutta ainoastaan pannuhuoneeseen sopivia miehiä, Jari Jomppanen kertoo.

– Asunnoissa vaaditaan asiakaspalveluasennetta, Ilpo Halonen painottaa. «

**Teksti** Lotta Suistoranta  
**Kuva** Tuomas Pietinen

## Nallenpolulla asukas saa kysyä

Espoon Tapiolan Nallenpolulla noin 100 asunnon kerrostaloyhtiö on putkiremontin kourissa. Vaikka kodit ovat työmaan mylertämiä, asukkaan olo ei saa olla epätietoinen.



OVL Tekniikan lvi-asentaja **Tero Patronen** kohtaa Nallenpolun taloissa asukkaita silloin tällöin. Vaikka suurin osa on muuttanut evakkoon putkisaneerauksen ajaksi, huoneistoissa käydään säännöllisesti.

Orimattilalainen **Heikki Karjalainen** on pistäytynyt katsomaan omistamansa huoneiston putkiremontin etenemistä. Aiemmin talossa asui Karjalaisen poika, mutta nyt asunto on vuokralla.

– Osakkaiden tiedottaminen remontista on sujunut hyvin. Ainoastaan väliaikaisista saniteettitiloista kertominen on vähän ontunut, Karjalainen arvioi.

Vaikka huoneisto on asentajien, kirvesmiesten ja laatoittajien työmaana, Heikki Karjalaisen usko keittiön valmistamiseen ei horju. Paikalla käydessään hän kertoo saaneensa OVL:n työnjohtajalta **Heikki Aalto-Setälältä** kaiken tarvitsemansa tiedon.

– Putkiremonttiin suhtautuu myönteisesti, kun ajattelee sitä pitkällä tähtäimellä. Harmittelemiseen ei voi takertua.

### Kysyvälle vastataan

Eivätkä asentajatkaan säästy asukkaiden kysymyksiltä. Keittiökalusteita paikalleen asentava kirvesmies **Kari Koivistoinen** ei osakas Karjalaisen seurasta häiriinny. Työkalut pysyvät kourassa, ja samalla voidaan kuitenkin jutella kalusteiden paikasta.

OVL Tekniikan työpäällikkö **Marko Korhosen** mukaan onkin pelkästään hyvä asia, että asukkaat käyvät kodeissaan putkiremontin aikana.

– Osa käy oikeastaan liian vähän. Maallikko ei välttämättä ymmärrä suunnitelmista kaikkea ja saa paikan päällä tarkempaa tietoa. Työntekijämme ovat kokeneita ja ymmärtävät bisneksen luonteen. Taloyhtiön osakas maksaa meidän työmme, Korhonen sanoo.

Korhosen mukaan asukkaiden kysymykset ja toiveet itse asiassa helpottavat

saneeraustyön tekemistä. On hyvä, että osakkaat ovat valmistautuneet remontiin.

### Tieto tekee tyytyväiseksi

Yleensä asukastiedottaminen on urakoitsijan vastuulla, mutta Nallenpolulla OVL:n sijasta tiedottamisen hoitaa insinööri-toimisto Vahanan. Parhaimmillaan Nallenpolulla työskentelee 10-15 OVL:n omaa työntekijää. Urakan alussa Nallenpolun asukkaat kuljetettiin bussilla OVL:n tiloihin Helsinkiin asukasinfoon. Heille kerrottiin yksityiskohtaisesti remontin etenemisestä, näytettiin kuvia sekä esiteltiin vastuulliset henkilöt.

– Kaikissa remontoimissamme yhtiöissä suurin osa asukkaista on tyytyväisiä ja hankkii aktiivisesti tietoa remontista. Ongelmia tulee yleensä heidän kanssaan, jotka eivät käy tiedotustilaisuuksissa. Keskimääräisessä suomalaisessa 100 huoneiston taloyhtiössä ongelmia tulee vain 1 tai 2 asunnossa, Marko Korhonen korostaa.



*OVLT:n kirvesmies Kari Koivistoinen ehtii juttelemaan Nallenpolun osakkaan Heikki Karjalaisen kanssa töiden lomassa.*

### Asuntoportaali tehostaa viestintää putkiremontin aikana

Tiedon kulku on remontin yksi tärkeimmistä asioista parhaan lopputuloksen takaamiseksi. Viestinnän tulee olla kahdensuuntaista. Urakoitsija ilmoittaa remonttiin liittyvistä tärkeistä päivämääristä ja asioista, osakkaan vastuulla on kertoa esimerkiksi ajantasaiset yhteystiedot sekä muut remonttia koskevat seikat.

OVLT:n Tekniikassa on otettu käyttöön taloyhtiökohtainen Asuntoportaali. Asuntoportaalin tarkoituksena on tukea perinteistä viestintää kokoamalla tietoa yhteen paikkaan sekä helpottaa yhteydenpitoa urakoitsijan kanssa. Asuntoportaalista saa tietoa niin yleisesti remontista ja sen kulusta kuin ajankohtaisista asioista juuri omaan taloyhtiöön liittyen.

Sivustolta on helppo tarkistaa esimerkiksi urakkaan kuuluvat kalusteet tai tulostaa huoneistokohtainen aikataulu. Asuntoportaali tullaan ottamaan käyttöön lähes kaikissa alkavissa linjasaneerauksissa.

*Projektipäällikkö Marko Nyholm ja sähköasentaja Tero Noiva takanaan palkittu Hakaniemenrannan virastotalo.*



## Sähkö-Arolle tuplavoitto Vuoden rakennushankkeissa

**Hakaniemenranta 6:n virastotalon peruskorjaus** valittiin Senaatti-kiinteistöjen Vuoden rakennushankkeeksi vuonna 2008. Kunniaininnan sai **Valtiokonttorin peruskorjaus**. Sähkö-Aro oli mukana molemmissa projekteissa vastaten sähkö-, tele- ja tietojärjestelmäurakoinnista.

Hakaniemenrannan virastotalo on aiemmin nimetty Helsingin rumimmaksi rakennukseksi. Peruskorjauksen tarkoituksena oli muuttaa virastokolossi houkuttelevaksi työympäristöksi. Senaatti-kiinteistöjen mukaan tavoite saavutettiin onnistuneesti ja rakennus kohentaa nyt tyylikkäästi koko Hakaniemen kaupunkikuvaa.

Samoin Valtionkonttorin tilat peruskorjattiin ajanmukaisiksi sekä tekniikaltaan että tilankäytöltään.

– Talotekniikka on aivan oleellinen asia rakennuksen toiminnallisuuden kannalta. Taloteknisten töiden osuus tämän tyyppisissä peruskorjauksissa on reippaasti toista kymmentä prosenttia koko urakkasummasta. Mistään pikkuasiasta ei siis ole kyse, vaikka talotekniikan aliurakoitsijat jäävät usein rakennusalan puheissa pääurakoitsijoiden varjoon, Sähkö-Aron toimitusjohtaja **Jarmo Töyräs** toteaa.

# Sähköasentajan ammatti vaatii kokemusta ja koulutusta

– Halu oppia uutta ja vaihtelua omaan työskentelyyn.

Näin määrittelee Kalevi Finnilä syyt, miksi hän lähti suorittamaan Aro Akatemiassa tekniikan erikoisammattitutkintoa.

– Koulutus antaa myös vireyttä ja lisää näin työssä jaksamista, hän lisää.



**Kalevi Finnilä on aina valmis mielekkääseen koulutukseen. Hän on yksi teat-koulutuksen iäkkäimmistä osanottajista.**

**– Aina pitää olla valmis kohtaamaan uutta, Kalevi sanoo.**

**Kalevi Finnilä** tuli Sähkö-Aron sähköasentajaksi toukokuussa 1991.

– Jos 18 vuoden työrupeamaa pidetään mittarina, olen kai viihtynytkin, hän tuumii. Kahteen vuosikymmeneen mahtuu kaikenlaisia aikoja. Yksi lamakin on jo koettu.

– Siitä selvittiin, kun oltiin ahkeria, Kalevi kuittaa. Suurin muutos työelämässä

Kalevin mukaan on kuitenkin kiire, joka lisääntyy koko ajan.

– Sähköasentajan työt ovat myös monipuolistuneet. Nyt täytyy osata paljon enemmän kuin 20 vuotta sitten. Asiakkaat ovat entistä vaativampia. He tietävät, mitä haluavat ja odottavat saavansa meiltä hyviä tuotteita ja laadukasta palvelua.

Kalevin mukaan töiden laaja-alainen hallitseminen vaatii ennen kaikkea kokemusta, mutta koulutuskin on tärkeää. Työelämänsä aikana Kalevi on käynyt lukuisia alan koulutuksia ja kursseja. Monet esimerkiksi uusiin määräyksiin liittyvät kurssit ovat lain mukaan pakollisiaakin. Tekniikan erikoisammattitutkintoa eli teatia hän lähti suorittamaan oitis, kun mahdollisuutta tarjottiin.

– Periaatteessa olen kiinnostunut kaikesta mielekkäästä koulutuksesta, joka tapahtuu työajalla, hän toteaa. Vapaa-aikaa ei opiskelulle jäisikään, sillä siitä pitää huolen niin Kalevin omat kuin neljän lapsenkin harrastukset sekä kaksi kääpiöpinseriä.

## Jatkuvuutta ja täsmällisyyttä

Kalevi miettii hyviä muistoja menneiltä työvuosilta, mutta arjen työssä ei ole erikoisia tapahtunut.

– Kyllä työelämässä minulle on ollut tärkeintä Sähkö-Aron toiminnan jatkuvuus. Siihen on voinut luottaa ja se on antanut mahdollisuuksia myös oman elämän rakentamiseen, Kalevi sanoo.

Kalevin mukaan hyvän sähköasentajan tulee olla ahkera ja kiinnostunut kaikesta uudesta.

– Ei saa arkailla, vaan täytyy olla uskallusta ottaa uusia asioita käsittelyyn, hän sanoo.

– Raksalla tehdään tiimeissä töitä. Porukassa pärjää vain olemalla täsmällinen ja pitämällä kiinni sovituista asioista. Meillä on monia hyviä miehiä, jotka ovat kiinnostuneet alasta ja suhtautuvat vakavissaan työhönsä. Sen sijaan ammattikorkeakoulusta tulevilla harjoittelijoilla on usein asenteissa parantamisen varaa. Heille on varmaan jo aamuhäätäminen epämiellyttävää.

## Vireyden mittarina telkkari

Kalevi on syntynyt vuonna 1967. Neljäskymppin ikäpaalu on sivuutettu, mikä laittaa monen miettimään tulevaisuuttaan uudesta näkökulmasta.

– Kunhan saisin pidettyä itseni sekä fyysisesti että henkisesti hyvässä kunnossa, Kalevi toteaa.



## Teatti ja jetti Aro Akatemiassa

Kalevi on lisännyt kuntoiluun. Takana oli pitkästä aikaa pääkaupunkiseudulakin sellainen talvi, että pääsi kunnolla hiihtämään ja luistelemaan. Kalevikiin kiiti hokkareilla Tuusulanjärven jäällä useampia kymmeniä kilometrejä. Kalevin nykyinen työmaa on Kontulaan valmistuva uusi vanhusten palvelukeskus. Sinne on matkaa kotoa Keravalta 22 kilometriä.

– Sen kun viitsisi edes kerran viikossa pyöräillä! Ruokatapojakin voisi parantaa. Päivällä syöty lounas tai eväät eivät ole ongelma, mutta iltasyöminen pitää saada kuriin.

– Koulutus on myös omiaan lisäämään henkistä vireyttä. Sen oikein huomaa koulutuspäivien jälkeen, Kalevi sanoo.

Kalevin vireystilaa kuvaa kuulemma television katselun määrä.

– Virkeänä katson vähemmän televisiota kuin tympääntyneenä! «

Viime vuonna perustettu Aro Akatemia pyörii täysillä. Parhailaan on menossa Amiedun tekniikan erikoisammattitutkinnosta (teat) ja johtamisen erikoistutkinnosta (jet) Aro Yhtiöille räätälöidyt valmennukset.

– Aro Yhtiöt on kiitettävästi sitoutunut henkilökunnan valmennukseen ja koulutuksen kehittämiseen sekä työpaikalla tehtävään ohjaukseen. Se näkyy opiskelijoiden motivaatiossa, koska he tuntevat olevansa etuoikeutettuja, Amiedun kouluttaja Timo Kinnunen sanoo.

Kalevi Finnilä on mukana suorittamassa teat:ia. Tutkinnon tavoitteena on antaa valmiuksia toimia esimiestehtävissä ja ryhmän tai tiimin vetäjänä. Pakollisina aineina lukujärjestyksessä on työn organisointi ja johtaminen, kannattavuus ja kustannushallinta, henkilöstön ja työyhteisön kehittäminen sekä toiminnan suunnittelu. Lisäksi voi valita lisäoppia myynti- ja asiakashallinnasta, tuotteen, prosessin ja työympäristön kehittämistä ja toiminnan suunnittelusta.

Tutkinto on suunnattu päälliköille, esimiehille, asiantuntijoille ja näihin tehtäviin tähtääville. Osallistujilta edellytetään aikai-



Kouluttaja Timo Kinnunen kiittelee hyvin motivoituneita opiskelijoita.

semmin suoritettua teknisen alan ammattitutkintoa tai vastaavaa tietotaitoa.

– Koulutus on hyvin käytännönläheistä. Aro Yhtiöiden ja Amiedun yhteinen ohjausryhmä pitää huolen siitä, että koulutusohjelmassa otetaan joustavasti huomioon muutokset esimerkiksi elinkeinoelämässä ja Aro Yhtiöiden omassa toimintaympäristössä, Timo Kinnunen kertoo.

Nyt suoritettavan teat-tutkinnon aloitti 18 arolaista. He valmistuvat ensi vuoden keväällä. Hyvä yhteistyö on tuottanut toisenlaistakin tulosta: Sähkö-Aron toimitusjohtaja Jarmo Töyräs on nimetty Amiedun johtokuntaan vuosiksi 2009-2010 edustamaan teknologiateollisuuden työelämä- ja asiakasyhteyksiä.

**Aro**Akatemia *Oppia ura kaikki.*

# OVL Tekniikassa laitettiin kunto remonttiin

Kuten kiinteistöt, myös ihmisen keho tarvitsee aika ajoin pintaremonttia syvempää huoltoa. OVL Tekniikassa henkilöstön fyysistä kuntoa saneerataan ehommaksi innostamalla liikkumaan.

Putkiasentaja **Matti Tuuras** nostelee 15 kilon puntteja OVL Tekniikan Helsingin Pitäjänmäen konttorin avotilassa. Meneillään on koko Helsingin yksikön henkilökuntaa liikuttavan kuntoprojektin alkukartoitus. Tarkoituksena on motivoida väki liikkumaan testaamalla oman fyysisen kunnan heikkoudet ja vahvuudet.

– Katsotaan, jos tämä antaisi vähän kipinää, liikkuminen kun pakkaa jäämään turhan vähälle, Matti Tuuras tokaisee.

Tuuraksen mielestä liikkumisen halun pitää lähteä itsestä, eikä pakottaminen olisi hyväksi. Testi onkin vapaaehtoinen kaikille halukkailla OVLT:laisille.

– Hyvä, että kartoitus tehdään työajalla, muuten olisi voinut ollut vaikea saada ihmisiä jäämään paikalle yhtä aikaa.

## Vastusta vatsalihaksille

Kartoitusiltapäivään on kerääntynyt toistakymmentä OVLT:laista. Konttorituolit on työnnetty nurkkaan ja lattialla annetaan vatsalihasten näyttää mihin ne pystyvät. Sykkeelle järjestetään vastusta. Paikalla on sähkö- ja rakennusmiehiä, maalari-naisia, putkimiehiä ja toimistosihiteereitä. Rakennusmestarit, lvi-insinöörit ja toimitusjohtaja ovat vasta tulossa.

– Lähtötason mittaamisesta ja kunnan kohottamisesta on varmasti hyötyä työssä jaksamisen kannalta, mutta kyllä liikkuminen voi olla hyväksi myös psyykkiselle puolelle, Matti Tuuras miettii.

## Haussa työpaikan lentopallojoukkue

Tuuras uskoo olevansa ikäisessään kunnossa. Fyysinen työ, jossa nostellaan painavia putkia ja välineitä, vahvistaa lihaksia, ja ahtaissa tiloissa kumartelu pitää kropan notkeana. Matti käy myös keilaamassa kerran viikossa, ja tekniikkalajina sekini tuo arkeen liikkuvuutta.

– Toivon mukaan tästä alkaa jotain yhteistä liikkumista työpaikallakin. Sauvakävely tai hölkkä sopisivat porukassa harastettavaksi. Lentopallostakin tykkäisin, mutta siinä tarvitaan jo vähän enemmän pelaajia, Tuuras suunnittelee.

## Kunto on jatkuva projekti

Kuntoa ei kartoiteta vain uteliaisuudesta. Testien jälkeen halukkaat ohjataan parantamaan kuntoaan liikkumalla heille itselleen sopivalla tavalla.

– Kuntotesti kertoo nykykunnosta. Tämän jälkeen saa halutessaan henkilökohtaista liikunnanohjausta, ja seuraavassa testissä viimeistään vuoden kuluttua voi arvioida oman kunnan muuttumista, fysioterapeutti ja personal trainer **Tanja Salosensaari** kuntokartoitusta vetävästä PT Liikkujapalveluista kertoo. «

*Matti Tuuras testasi lihaskuntonsa rajoja OVL Tekniikan kuntokartoituksessa Tanja Salosensaaren opastamana.*



# NYT!

## Oulun Vesi ja Lämpö Oy:n strategia lähti työstä

Oulussa strategiatyö lähti liikkeelle avoimin kysymyksiin – ja mielin.

– Selvitimme perusteellisesti, mitä yrityksen strategia merkitsee kunkin omassa työssä ja mitä se on koko yrityksen kannalta, Oulun Vesi ja Lämpö Oy:n toimitusjohtaja Matti Piironen kertoo.

Oulun Vesi ja Lämmön toimihenkilöt, työnjohtajat sekä osa asentajista vastasi kysymyksiin yrityksen missiosta, visiosta, arvoista, asiakastyöstä sekä kilpailijoista. Vastauksista Piironen koosti yhteenvedon, jossa henkilökunnan ääni kuuluu anonyyminä mutta muuttamattomana.

– Kävimme yhdessä läpi kysymykset ja myös arvoketjumme: mitä me teemme, mistä työ alkaa ja mihin se päättyy. On varmaankin monia tapoja luoda yrityksen strategia. Me valitsimme tällaisen henkilöstölähtöisen, Piironen toteaa.

Oulun Vesi ja Lämmön molemmat tulosityksiköt, huolto ja urakointi, ovat osa samaa toimintaketjua. Työt etenevät peräkkäin, limittäin ja samojen asiakkaiden kanssa. Asiakassegmenttejä on nyt neljä: asunto-osakeyhtiöt sekä niiden toimintaa johtavat isännöitsijät, yritykset kuten rakennus- ja kauppalikkeet, julkisen sektorin toimijoina kaupungit, kunnat ja yhteisöt sekä yksityiset henkilöt.

– Yksityiset asukkaat ovat tärkeitä asiakkaitamme siinä missä yrityksetkin. Haluamme tarjota asukkaille vaihtoehtoja ja antaa mahdollisuuden kysyä remonttiin liittyviä asioita, Matti Piironen sanoo.

Strategiatyössä katsottiin myös, mitä kilpailijoilta voidaan oppia ja millainen toiminta ei sovellu Oulun Vesi ja Lämmölle. Yrityksen taloudellisen kannattavuuden parantamiseenkin saatiin pitkät rivit ehdotuksia ja ideoita.

– Seuraavana vaiheena onkin parannusehdotusten työstäminen käytäntöön. Strategiatyö on jatkuva prosessi, sanoo Piironen.

## Oulun Vesi ja Lämpö Oy

### VISIO JA TAVOITE:

”Haluamme olla Pohjois-Suomen laadukain toimija ja halutuin kumppani LVI-alan töissä.”

MISSIO: ”Autamme asiakkaitamme erilaisten lvi-tekniisten ongelmien ja ratkaisujen kanssa sekä parannamme asiakkaittemme elämänlaatua.”

## Sähkö-Aro antanut arvon asiakkaalle

Sähkö-Arolle viime vuonna luotu uusi asiakaslähtöinen strategia muuntuu vähitellen käytännön toimintatavoiksi.

– Strategiaa on jalkautettu muun muassa siten, että sitä on selvitetty henkilökunnalle sisäisissä tavoitekeskusteluissa ja palavereissa. Asiakaskuntaa on segmentoitu uuden mallin mukaisesti. Asiakaslähtöisyys näkyy jo osin toimintasuunnitelmassakin, toimitusjohtaja Jarmo Töyräs sanoo.

Hän muistuttaa, että toimintatapojen muutos vaatii aikaa.

– Mitään äkillistä ei tapahdu, vaan nyt olemme hieman odottavalla kannalla sen suhteen, mitä uusi strategia tuo tullessansa. Vahva positiivinen väre on kuitenkin ilmassa. Toimintatapoja kehitetään suunnitelmallisesti siten, että asiakaslähtöisyys nousee määrääväksi tekijäksi. Se on jo selvä, että emme ole enää tuotantoyksikkö!

## Sähköasentaja päivystää kellon ympäri

Sähkö-Aro aloittaa vapun jälkeen asiakkailta saadun palautteen ja tuotekehityspyyntöjen innoittamana sähkötöiden päivystyspalvelun. Palvelun käyttöönsä ottavat sopimusasiukkaat voivat tilata hätätilanteessa sähköasentajan paikalle myös iltaisin, öisin ja viikonloppuisin.

Olemassa olevaan palvelusopimukseen liitettävä päivystyspalvelu on edullinen tapa varmistaa, että asuin- ja liikekiinteistön tai tuotantolaitoksen sähköverkossa ilmenevät vaaralliset vikatilanteet hoidetaan asianmukaisesti. Päivystyspalvelun ensisijainen tavoite on sähköverkon turvallisuus, mutta helposti ratkaistavat ongelmat hoidetaan saman tien kokonaan kuntoon.

### ALOITTANEITA

#### Oulun Vesi ja Lämpö

**9.3.2009**

Mikko Pahkala,  
myynti-insinööri

#### OVL Tekniikka

**19.1.2009**

Marek Paloson, asentaja

**9.2.2009**

Juho Hölttä, asentaja

**9.3.2009**

Jaakko Huovinen, asentaja

**2.4.2009**

Marko Sireeni,  
projektipäällikkö

#### Sähkö-Aro

**10.11.2008**

Rauli Forsblom,  
myyntipäällikkö

### MERKKIPÄIVÄT

#### Oulun Vesi ja Lämpö

60 vuotta

**12.12.2009**

Ossi Ylitalo

50 vuotta

**20.12.2009**

Juha Martikkala

#### OVL Tekniikka

60 vuotta

**15.12.2009**

Matti Kröger

50 vuotta

**12.6.2009**

Hannu Andersson

**22.6.2009**

Heikki Aalto-Setälä

**19.12.2009**

Paavo Kovanen

### MERKKIPÄIVÄT

#### Sähkö-Aro

50 vuotta

**3.6.2009**

Mikko Pahkala

### TYÖVUOSIMERKKIPÄIVÄT

#### Oulun Vesi ja Lämpö

30 vuotta

**15.8.2009**

Tuomo Tarakkamäki

20 vuotta

**30.10.2009**

Sami Savela

10 vuotta

**7.7.2009**

Esa Moilanen

**22.11.2009**

Veikko Väre

#### Sähkö-Aro

40 vuotta

**16.6.2009**

Jim Harklin

20 vuotta

**5.6.2009**

Vesa Perkola

Pasi Hietikko

**14.9.2009**

Markku Laitinen

**14.11.2009**

Heikki Virta

**27.11.2009**

Timo Hämäläinen

10 vuotta

**15.11.2009**

Marko Mäkinen

# Toimitusjohtajien

## Sähkö-Aro

### Tiukkaa kilpailua projekteista

Markkinatilanne toimialallamme ja toimialueellamme on nyt todella haastava. Rakentamisen volyymin voimakas lasku näkyy tiukentuneena kilpailuna uusista ja vähentyneistä projekteista. Myös huollon ja ylläpidon puolella kysyntä on alkuvuonna heikentynyt. Ensimmäisellä vuosikolmanneksella saavutamme kutakuinkin liikevaihtotavoitteemme 7,5 miljoonaa euroa, mutta loppuvuodelle tavoitteemme asettaa kovia haasteita.

Alkuvuonna liikevaihtoa on urakoinnissa kertynyt etenkin loppusuoralla olevista isoista projekteistamme, Varma-Salmisaaresta ja Kontulan vanhusten palvelukeskuksesta. Uusia tilauksia olemme saaneet selvästi tavoitteitamme vähemmän ja laskuttamaton tilauskantamme on laskunut alle 9 miljoonan euron. Tämä näkyy jo nyt työtilanteessamme, minkä vuoksi olemme valitettavasti joutuneet lomauttamaan henkilöstöä ja lisälomautuksia on tulossa niin asentajille kuin toimihenkilöille. Teemme aktiivista myyntityötä uusien tilauksien varmistamiseksi ja liikevaihtotavoitteemme saavuttamiseksi.

Tuloksellisesti alkuvuosi on edennyt koko yrityksen osalta viime vuoden tasolla vaikkakin huollon tulos on edellisvuodesta laskenut. Aloittamamme koulutuspanostus Aro Akatemiassa ei olisi voinut paremmin ajoittua. Nyt jos koskaan tulee panostaa koulutukseen ja uuden oppimiseen, sillä vain näin voimme varmistaa menestymisemme myös tulevaisuudessa.

Optimistina uskon, että myyntipanostuksillamme saamme uusia tilauksia ja pystymme minimoimaan lomautukset. Taloudellinen asemamme on hyvä ja valmiutemme selvittää vaikeistakin ajoista on erinomainen, mutta se edellyttää tarkkaa kuluseurantaa. Kun taantuma taittuu, me arolaiset lähdemme strategiamme mukaisesti kärkijoukossa taas kasvun tielle.

*Jarmo Töyräs*

## Oulun Vesi ja Lämpö

### Tarjouspyynnöt kääntyivät kasvuun

Edellinen vuosi päättyi synkkiin lukemiin, eikä alkuvuosi ensin näyttänyt tuovan parannusta. Tilanne muuttui positiiviseen suuntaan maaliskuussa, kun tarjouspyyntöjen määrä kääntyi kasvuun. Tarjouspyynnöt koskevat enimmäkseen taloyhtiöiden remonteja, joten sillä on selvä yhteys remonttiovustuksiin. Työn saamiseen on tarvetta muillakin Oulun alueen urakoitsijoilla ja toimijoilla, joten hintakilpailu säilyy kovana.

Taloudellisesti alkuvuosi on alkanut edellistä vuotta paremmissa merkeissä. Kaikki tulosityksiköt eli urakointi, huolto ja myymälä ovat päässeet positiiviseen liiketulokseen.

Urakointiin on tullut maaliskuussa viisi uutta tilausta. Kuvaa on, että kaikki ovat remonttikohteita. Kolme on asuinrakennusten putkiremontteja, mutta mukaan mahtuu myös erikoisempia rakennuskohteita kuten vanhan puukirkon lämmitysjärjestelmä ja koulurakennuksen kesäremontti. Tilausten arvo on 1,28 miljoonaa euroa. Lisäksi neuvotellaan muistakin putkiremonteista.

Huollon myynti sai maaliskuussa vahvistusta, kun Mikko Pahkala aloitti työnsä myynnin ja markkinoinnin parissa. Uutena toimintona myyntityö hakee vielä suuntaansa, mutta tuloksia näkyy jo uusien tarjouspyyntöjen ja asiakkaiden lisääntymisessä.

Hanakkatalon Kajaanin myymälässä on tapahtunut henkilövaihdoksia. Pitkäaikaisen myyjämme Ari Huotari pääsi eläkkeelle ja uutena myyjänä aloitti Raine Leinonen. Kajaanin pojat ovat jatkaneet hyvää työtään. Kajaanin myymälä on jo toista vuotta prosentuaalisesti Pohjois-Suomen paras tulosityksikkö.

Koko orkesterimme työskentelee tilauskannan ja työn saamiseksi. Haluamme työllistää vaikeanakin aikana mahdollisimman monta ja jatkaa kasvun tiellä. Siihen tarvitsemme asiakkaita, joista haluamme huolehtia.

Matti Piironen

## OVL Tekniikka

### Kohti parempia aikoja

Vuosi 2009 on alkanut synkkeneissä talouden merkeissä. Talouden alamäki näkyy jo voimakkaasti rakentamisessa ja heijastuu väistämättä myös meillekin.

Toistaiseksi tilanne kannaltamme on hyvä. Tilauskantamme on erinomainen ja työllisyys on kohtuullisen hyvä pitkälle syksyyn ja osin jopa ensi vuodelle. Meidän on kuitenkin jatkuvasti pidettävä huoli laadusta, huolellisuudesta ja tehokkuudesta kaikessa tekemisessä.

Valtiohallan myöntämä 10 % investointiavustus peruseräparannushankkeisiin varmasti auttaa alaa ja sitä kautta myös meidän toimintaamme. Asialla voi olla myös kääntöpuolensa. Mikäli hankkeita aloitetaan liian nopeasti ja jopa osin hätiköiden, saattaa se johtaa hienoiseen ylikysyntään. Alalle tulee uusia ja osin kokemattomia yrittäjiä, joiden vaikutus markkinaan ja alaan yleensäkin ei välttämättä ole positiivinen. Miten käy urakkahinnoittelun ja laadun, jos kokemusta peruseräparannusurakoinnista ei ole?

Alkuvuosi on osaltamme edennyt hienosti. Liikevaihtomme on viimevuoteen verrattuna kasvanut, laskuttamaton tilauskantamme selkeästi suurempi ja tuloskehityksemme hyvä. Isoimmat haasteemme ovatkin toimintamme ja organisaatiotamme kehittäminen ja tehostaminen siten, että selviämme kunnialla tulevista edelleen kiristyvistä markkinoista ja samalla valmistaudumme tuleviin parempiin aikoihin. Tämä on haaste meille kaikille OVL Tekniikkalaisille.

Liikkuja Projektimme on alkanut hyvin ja se jatkuu koko vuoden. Hyvän fyysisen kunnon merkitystä omaan hyvinvointiin ja jaksamiseen tuskin kukaan kyseenalaistaa. Toivottavasti projektiin kautta mahdollisimman moni saa ”kipinän” säännölliseen liikkumiseen.

Hannu Andersson

## Konsernin tulos kaudelta 1–4/2009 Vertailukausi 1–4/2008

	Liikevaihto, M€ (%a konsernin liikevaihdosta)	Liikevaihdon muutos, %	Liiketulos, M€	Liiketulos, %	Henkilöitä	Laskuttamaton tilauskanta, M€
Sähkö-Aro Oy	7,4 (44)	-1,5	0,3	4,4	140	8,0
OVL Tekniikka Oy	6,1 (37)	41,7	0,4	6,7	81	13,9
Oulun Vesi ja Lämpö Oy	2,4 (14)	-8,7	0	-0,5	64	3,2
Hanakkatalo Oy	0,2 (1)	8,3	0	8,1	3	-
Aroinvest Oy	0,3 (2)	-63,0	0,1	29,0	0	-
Aro Yhtiöt Oy	0,3 (2)	4,7	0	-10,8	4	-
<b>Konserni</b>	<b>16,4*</b>	<b>5,4</b>	<b>0,8</b>	<b>4,9</b>	<b>292</b>	<b>25,1</b>

\*Vähennetty 0,3 M€ sisäistä laskutusta

## Pentti Aro In memoriam



Sähkö-Aro Oy:n perustaja ja pitkäaikainen toimitusjohtaja Pentti Aro kuoli 14. päivänä maaliskuuta Helsingissä 86-vuotiaana. Hän oli syntynyt 29. päivänä maaliskuuta 1922 Vihdissä.

Talvisodan sytyttyä Pentti Aroanoi vapaaehtoisena puolustusvoimiin. Nuoresta iästä johtuen hänen anomustaan ei hyväksytty. Helmikuussa tuli kuitenkin käsky ilmoittautua 20.2.1940 alkavalle Ilmavoimien mekaanikkokurssille. Hänet valittiin 28.10.1940 ohjaajaoppilaaksi Kauhavan Ilmasotakouluun. Pentti Aro osallistui jatkosotaan ja Lapin sotaan pommikoneen ohjaajana pommituslaivueessa 42. Sotajoukkojen hänelle kertyi yhteensä 48. Sotilasarvoltaan hän oli vääpeli.

Pentti Aro valmistui sähköteknikoksi Helsingin teknillisestä oppilaitoksesta joulukuussa 1946. Työskenneltyään ensin työnjohtajana Oy Airam Ab:llä ja sitten myyntitehtävissä Valtion Sähköpajalla (Televa), hän perusti vuonna 1954 Sähkö-Aro Oy:n, jota hän johti 1970-luvun loppupuolelle asti. Tänä aikana yhtiöstä kasvoi tunnettu ja vakavarainen helsinkiläinen sähköasennusliike. Pentti Aro oli myös aktiivisesti mukana alansa järjestötoiminnassa. Hän kuului Sähköliikkeiden Oy:n hallintoneuvostoon useita vuosia. Ansoistaan yrittäjänä hänelle myönnettiin vuonna 1980 Suomen Valkoisen Ruusun Ritarikunnan ritarimerkki.

Johtajana Pentti Aro ymmärsi jo varhain, että henkilöstö on yrityksen tärkein voimavara. Hänen aikanaan yhtiössä ei tunnettu lomautuksia eikä irtisanomisia. Luottamusmiehiä oli aina hyvin informoitu ja lähellä yhtiön johtamista. Pentti Aro toteutti yhtiön sukupolven vaihdoksen 55-vuotiaana ja siirsi täyden vastuun yhtiön kehittämisestä pojilleen.

Pentti Aro asui Oulunkylässä lähes 80 vuotta. Hän oli hyvin kiintynyt kotiseutuunsa ja oulunkyläläisiin. Hän oli mm. Oulunkylän Kiinteistöyhdistyksen puheenjohtaja sekä osallistui aktiivisesti Oulunkylän Lions-klubin toimintaan perustajajäsenenä. Viime vuosina vaihtelua elämään toivat Pilvenveikot ja Ilmavoimien hyvä huolenpito lentäjäveteraaneista.

Pentti Aro oli innokas kuntourheilija. Erityisesti murtomaahiihto oli lähellä hänen sydäntään ja vielä hyvin iäkkäänäkin hiihtokilometrejä kertyi vuoden mittaan useita satoja kilometrejä. Hän oli hyväkuntoinen ja aktiivisesti aikaansa seuraava aina kuolemaansa asti.

Kari Manner

Aro Yhtiöiden hallituksen puheenjohtaja



# Ratkaiseva *tekijä*

**Myynti:** sopimukset ja tarjoukset  
Puhelin 010 8356 204, myynti@sahko-aro.fi

**Asiakaspalvelu:** tilaukset ja työnjohto  
Puhelin 010 8356 203, asiakaspalvelu@sahko-aro.fi

**Sähkö-Aro**

ASIAKASPALVELUA VUODESTA 1954