

KALLE

# ISOKALLIO

Yhden miehen sote



Kalle Isokallio

- Sattuman kansanedustaja* 2019  
*Tiedonhuuhtoja Virtanen* 2018  
*Luppoisten lukkoseppä* 2017  
*Lontoon lampaat* 2016  
*Harmaa eminenssi* 2015  
*Samuli Huttusen synnyinlahja* 2014  
*Aunen ketjureaktio* 2013  
*Venttiili-Ville* 2012  
*Maailmanparantaja* 2011  
*Vesimeloni* 2010  
*Putkimies Pietarista* 2009  
*Urbola* 2008  
*Suomalainen puolisuokeltaja* 2007  
*Taivaallinen nappikauppa* 2006  
*Terijoki takaisin* 2005  
*Pelastaja Pelkosenniemeltä* 2004  
*Yrjänä Mäyräjärven iltalypsy* 2003  
*Tuulesta temmattu miljoona* 2002  
*Tohtori Jalkasen perintövirus* 2001  
*Pietari Toropaisen pilvilinna* 2000  
*Paljasjalkainen taivaanvalti* 1999  
*Vapaa Velkua* 1997

KALLE  
**ISOKALLIO**

Yhden miehen sote

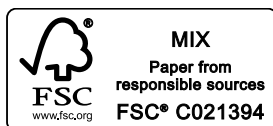


TAMMI

HELSINKI

*Leevi, Miika, Saku ja Emil*

*Pojat. Yrittäkää elää niin,  
että pärjätte omin voimin,  
ilman poliitikkoja.*



© Kalle Isokallio ja Tammi 2020

Tammi on osa Werner Söderström Osakeyhtiötä.

ISBN 978-952-04-1259-3

Painettu EU:ssa.

# Prologi

Lehdissä kerrottiin paheksuvaan sävyyn, millä hinnalla sarjayrittäjä Antti Salminen oli taas myynyt yrityksensä. Vaikka ei yritys ollut kokonaan Antin, siinä oli omistajina muutama firman työntekijä ja pari Antin kaveria, toimittajat kirjoittivat koko kauppasumman Antin piikkiin. Summa saatiin sillä tavalla tuntumaan isommalta, eivätkä toimittajat joutuneet kaivamaan pölyttyneitä taskulaskimiaan pöytälaatikoistaan.

Tosin niistä olisivat luultavasti patterit olleet lopussa, sen verran kauan oli kulunut aikaa siitä, kun toimituksissa oli viitsitty nähdä vaivaa juttujen eteen. Ja miksi olisi pitänytäkään vaivautua? Laski miten päin tahansa, Antin sama summa oli tavallisen tallajaan mielestä iso. Todella iso.

Ei sillä kylläkään olisi loputtomasti pystynyt leveää lупpoelämää viettämään. Toisten mielestä leveää elämää pystyi viettämään pienemmälläkin rahalla, toisten mielestä taas mikään ei tuntunut riittävältä. Antti ei miettinyt asiaa sillä tavalla. Firmasta oli saatu sen verran kuin joku oli siitä valmis maksamaan ja myös sen verran, että hintaan oli syytä myöntyä. Tarjottu summa ei kuitenkaan ollut syy myyntiin. Syy oli Antin mielestä tanakampi.

Sama kuin aikaisemminkin, eli resurssien puute. Suomessa pystyi kyllä kehittämään idean tuotteeksi, mutta sen saamiseen kansainvälisille markkinoille eivät resurssit riittäneet. Eivät riittäneet rahat, eikä pystynyt palkkaamaan kansainvälistä markkinointia osaavaa joukkuetta ilosanomaa levittämään.

Niin hullunrohkeaksi ei kannattanut heittäytyä, että pystymetsästä lähtee omin avuin hukkaamaan rahojaan maailman mainosmarkkinoille. Siinä joutuu panemaan muutaman nollan koko firman liikevaihdon perään, jos yrittää saada tuotteen tunnetuksi ison veden takana. Eikä sellaisia summia voi panna yhden tuotteen menestyksen varaan. Niin Antti oli itselleen perustellut aikaisempiäkin myyntejään. On parempi, että joku, jolla on jo jalansijaa markkinoilla, ottaa vastuulleen tuotteen viemisen isomille toreille. Jos hyvin käy, uusi omistaja saa sen verran vipinää, että työpaikat säilyvät napapiirilläkin.

Lujille Antille otti kuitenkin, että joutui taas myymään. Otti, vaikka lehdistä lukemalla hänen olisi pitänyt olla onnensa kukkuloilla. Mutta kun rahaa oli hieman ennestäänkin, lisääntynyt varallisuus ei tehnyt hänestä entistä onnellisempaa. Jokin painoi mieltä. Idea oli ollut hyvä, joukkue hyvä ja asiakkaat tyytyväisiä. Joku toinen olisi voinut siihen tyytyä. Mutta silti jäi kalvamaan mieltä, että tuotteella olisi hyvin ollut mahdollisuus pärjätä isommillakin markkinoilla. Harmitti tajuta, etteivät omat resurssit riitä, joten oli tehtävä ratkaisu. Se oli parempi myös heidän kannaltaan, jotka olivat varsinaisen tuotteen tehneet. Oppivat uuden omistajan hoivissa, mitä pitää osata, kun lähdetään maailmaa valtaamaan.

Antti tiesi, että ei kannata heti lähteä uuden idean perään. Täytyy antaa ajan kulkea sen verran, että uusi idea alkaa syyhyttää. Sillä tavalla aikaisemmatkin ideat olivat kehkeytyneet. Ensin niin, että jotain puntaroidessa tuli mieleen, että sen voisi tehdä toisellakin tavalla. Sitten hie- man tietoisemmin miettien, miten sen voisi tehdä toisella tavalla. Ja lopulta niin, että ryhtyy tutkailemaan, että min- käläinen savotta on tehdä se toisella tavalla.

Parhaat ideansa Antti oli saanut vahingossa, kuten var- maan moni muukin itseään idearikkaana pitävä. Kovin harva taitaa olla niin lahjakas, että pystyy päättämään, että tänään keksin jotain isosti rahanarvoista. Ideat kas- vavat pienestä ajatuksesta. Kunnes tekee mieli kokeilla, mahtaisiko ratkaisu toimia käytännössäkin. Loppu on vain sitkeää puurtamista. Kymmeniä umpikujia ja satoja harha- askelia. Maaliin pääsevät vain ne, jotka eivät heitä leikkiä kesken. Rehellisyyden nimissä täytyy sanoa, että muutama Antin oma ajatus ei ole maaliin asti jaksanut. Joskus on paljastunut ettei ongelma ollutkaan ratkaisemisen arvoi- nen. Niinkin oli muutaman kerran käynyt, että joku toinen oli samaan aikaan ratkaissut ongelman paremmin.

Niitä harharetkiä ei kannattanut surra. Antti oli oppi- nut, että isomman urakan jälkeen kannattaa pitää huili- tauko. Muuten ajatukset palasivat edelliseen projektiin ja naamioivat sen uudeksi ongelmaksi. Kun sitä ryhtyi ratkomaan, huomasi hetken päästä ratkaisevansa samaa ongelmaa, jonka jo sai ratkotuksi.

Aivoille pitää antaa uusia ärsykeitä. Parhaiten niille pystyi syöttämään ideoita, kun ei syöttänyt niille mitään.

Vaihtoi vaikka maisemaa hetkeksi ja lueskeli mitä sattuu.

Mietittyään mikä olisi paras tapa antaa ajatuksille tilaa Antti päätyi isoon muutokseen. Jotta tarpeeksi isoja uusia ajatuksia syntyisi, täytyisi muuttaa pois Helsingistä. Muuten kävisi kuten edellisilläkin kerroilla. Että törmää kaupungilla johonkin puolittuun, joilla on ajatuksen aihio, joka saa kiinnostumaan ja tarttumaan toimeen. Ja se on sitten taas menoa.

Kun on utelias luonne ja lisäksi usko omiin kykyihin tavallista kookkaampi, eteen tulevat ongelmat eivät ole ongelmia. Ne ovat vain asioita, joihin kukaan muu ei ole tarttunut riittävällä tarmolla. Ja kun niihin paneutuu kunnolla, niihin löytyy ratkaisu. Jos osaa tuotteistaa ratkaisun, se muuttuu liikeideaksi. Eikä sen jälkeen tarvitse kuin kerätä kasaan sellainen joukkue, joka hoitaa asian niin, että ratkaisu on myytävissä maailmalle. Se oli projektien hankalin rasti. Suomi on niin pieni markkina, että vaikka kotimaassa saakin uudelle tuotteelle millaisen markkina-aseman tahansa, niillä liikevaihdoilla ei kovin kummoisia kansainvälisiä myyntiorganisaatioita rakenna. Seuraavaksi pitää kehittää jotain, jota pystyy myymään ja jolla pystyy kasvamaan Suomessa niin paljon, että sillä on varaa kansainvälistyä.

Sekin saattaa tosin olla hankalaa. Pelkällä perusmatematiikalla asia käy selväksi. Sadan prosentin markkinaosuus viiden miljoonan ihmisen markkinoilla vastaa prosentin osuutta viidensadan miljoonan ihmisen markkinoilla. Eikä prosentin markkinaosuudella pysty kummoisiakaan markkinointiponnistuksia kustantamaan. Optimaalinen tuote olisi sellainen, jonka markkinat Suo-



messa ovat maan kokoon verrattuna suuremmat kuin muissa maissa. Mutta tähän hätään Antille ei tullut mieleen muuta kuin mämmikone. Sellaisen markkinat olisivat Suomessa moninkertaiset verrattuna mihin tahansa muuhun maahan. Mutta ensin pitäisi opettaa eurooppalaiset tai mieluummin kiinalaiset syömään mämmiä.

Koska uuden projektin käynnistämisen kanssa ei ollut kiirettä, Antti päätti toteuttaa ensin pienempiä haaveitaan. Monesti projektien painaessa päälle hänelle oli tullut mieleen huvilan hankkiminen. Ei niin, että hänellä oli isompaa halua puuhastella huvilalla, vaan siksi että paikan vaihto saisi ajatukset katkeamaan. Tai jos ei nyt katkeamaan, ainakin antamaan tilaa arkisemmille. Nyt tuntui olevan oiva rako sen hankkimiseen. Hän haki kirjahyllystä uuden lehtiön ja kirjoitti kansilehteen otsikoksi: Huvila. Ei huvilan hankkiminen voi olla sen kummempaa kuin tuotteiden kehittäminen. Pitää tietää, minkä ongelman huvila ratkaisee ja sen jälkeen miettiä, mitä ominaisuuksia hyvällä ratkaisulla on.

Antti piirsi valmiiksi viisi ranskalaista viivaa. Niiden perään hän laittoi huvilan tärkeimmät ominaisuudet. Sillä tavalla hän oli tottunut ratkomaan muitakin eteen tulleita ongelmia. Hetken mietittyään hän lisäsi vielä toiset viisi viivaa. Huvilan valinnassa kannatti olla enemmän ehtoja, sillä hankinnan oli tarkoitus olla pitkäaikainen. Huvilan kanssa ei varmaan käy samalla tavalla kuin kehitettyjen tuotteiden. Riittää kun sellaisen ostaa ja panee kuntoon. Sen hän laittoi ensimmäisen viivan perään: tontilla pitää olla valmis talo. Antilla ei ollut kokemusta talon

rakentamisesta ja hän oli kuullut kavereidensa projekteista. Niiden jälkeen ei tehnyt mieli ryhtyä itse moiseen. Monella kaverilla oli aikataulu tai budjetti pettänyt ja riittävän monella molemmat. Valmiin talon jos ostaa, ei ainakaan aikataulu petä. Jos ennen ostoa pyytää jotain osaavaa koputtelemaan seinät ja haistelemaan homeet, niin tokko tulee budjetinkaan kanssa yllätyksiä. Siis pitää ostaa valmis talo.

Seuraavan viivan kanssa meni pitempään. Piti miettiä, onko ostamassa itsellensä huvilaa vai asuntoa. Oli miten oli, talon pitää olla talvilämmmin, oli se sitten huvila tai asunto. Kyllähän ihmiset kävivät nykyään huviloillaan talvisinkin. Eikä Antti osannut kuvitella itselleen sellaista huvilaa, jossa ei ole sisävessaa. Sisäväessa taas vaati lämmöt talvella, meni muuten putket jäähän. Ellei sitten laita putkia niin kuin englantilaiset, seinän ulkopuolelle. Niitä on sitten helpompi talvisin sulatella kaasupolttimella talon ulkopuolella kuin talon sisällä. Tieto siitä, etteivät putket jäädy, jos ne panee talon sisälle, ei ollut tähän mennessä vielä ylittänyt Englannin kanaalia. Lämmityksen pitää myös olla sellainen, ettei sitä tarvitse vahtia.

Huvilan sijainnilla ei ollut isommin väliä. Hän ei tarvinnut rantatonttia, koska ei oikein osannut kuvitella itseään aamu-uinnilla, ei edes kesällä. Ja miksi olisi kuvitellut, jos talossa on suihku? Eikä hän harrastanut kalastamistaakaan. Hän oli vankka Ricardon talousopin kannattaja. Sen mukaan kansakuntien pitää keskittyä tekemään sitä mitä ne osaavat ja vaihtaa tuotteitaan niiden kansakuntien kanssa, jotka osaavat tehdä jotain muuta paremmin. Niin kauan kuin Vanhasta kauppahal-

lista sai perattua kalaa, Antin kannatti askarrella minkä tahansa muun puuhan kuin hauen perkaamisen parissa. Hetken aikaa hän mietti, pitäisikö listaan lisätä, että kirkonkylällä on oltava kalakauppa, mutta jätti laittamatta. Ei kannata kompastua pikkuseikkoihin.

Listaan tuli jatkossa uusia merkintöjä harvakseltaan. Ihmisen on vaikea hahmottaa, mitä huvilaltaan haluaa. Varsinkin, jos ei ole aikaisemmin omistanut huvilaa, vaan viettänyt elonsa lapsuudesta alkaen kaupungissa. Siitä tulikin uuteen viivaan sisältöä. Paikkakunnalla pitää olla ostettavissa kaikki ne palvelut, joita huvilanomistaja tarvitsee. Mitä ne tarkkaan ottaen olivat, sitä Antti ei tiennyt.

Antti katsoi listaansa, joka oli kovin lyhyt. Hän mietti, että varmaan näin isossa hankkeessa pitäisi olla pidempi lista. Ja ehkä myös tarkemmin harkittu. Huvila oli hänenkin taloudellisen tilanteensa huomioon ottaen iso ostos, joten hankintaan kannatti suhtautua vakavasti. Lisäksi täytyi ottaa huomioon, että vaikka kuinka tarkkaan harmitsee, voi olla, että joskus tulee toisiin ajatuksiin. Tai käy yksinkertaisesti niin, ettei hänestä ole asumaan Helsingin ulkopuolella. Siksi merenranta muuttui tarpeettomasta tarpeelliseksi. Ei sen johdosta, että hän päättäisi ryhtyä opettelemaan kalastusta, vaan tulevan huvilan jälleennyntiarvon johdosta. Jos hän ei opi siellä olemaan, se pitää saada myydyksi. Ja silloin meren ranta helpottaa irtaantumista. Kun päätös oli paperilla, piti vain päättää, lähteekö ostoksille länteen vai itään. Ei kauaa mennyt, kun Antti jo haki netistä lännessä myynnissä olevia kesämökkejä. Meni kuitenkin pitempään ennen kuin

hän löysi mieleisensä. Tontin piti olla sen verran iso, ettei naapurina näy ja rannan sellainen, että laituriin pääsee veneellä. Eikä matkaa saanut olla Helsingistä sataa kilometriä enempää.

Muutaman kuukauden viikonloput menivät siihen, että hän kävi katsastamassa länsirannikon rantatontteja. Sinä aikana hän oppi, että kuluttajansuoja oli melko heikoissa kantimissa kiinteistökauppojen kohdalla. Ilmoitusten perusteella hän olisi voinut ostaa niistä minkä tahansa, mutta sen jälkeen, kun hän oli käynyt paikalla, hän ei olisi ostanut yhtäkään. Mutta sitkeys voitti ja loppukestästä Antti löysi mieleisensä. Viiden hehtaarin etelään viettävä rantatontti, rintamamiestalo, jonka pystyi kunnostamaan ja melko pitkä, mutta huonokuntoinen laituri merkkäämässä sitä, että edellisellä omistajalla oli ollut uskoa siihen, että rannasta kannattaa lähteä veneellä jonkin. Myyjänä oli perikunta, joka oli sen verran riitaisa, että kaikki osakkaat hyväksyivät melko pikaisesti Antin tarjouksen välttääkseen epäsovun jatkumisen.

Antille kävi kuitenkin kaupanteon jälkeen niin kuin monelle ison päätöksen jälkeen käy. Päähän iski ajatus, että tuliko tehtyä huti. Mutta Antti tiesi siihen lääkkeen: pitää kiirehtiä eteenpäin. Oli huti tai ei, nyt hänellä oli huvila ajomatkan päässä Helsingistä. Tai oikeammin, hänellä oli aihio. Ennen kuin sinne pystyi muuttamaan, se oli remontoitava. Kuolinpesän jälkeensä jättänyt oli tyytynyt niukempiin mukavuuksiin kuin millaisilla varustettua elämää Antti aikoi uudella huvilallaan viettää. Koska osaaminen talojen kunnostuksessa oli samaa tasoa kuin

kalan perkaamisessa, Antti soitti yhdelle kaverilleen, joka tunsu yhden arkkitehdin.

Koska projekti ei ollut sen isompi, arkkitehti lupasi käydä Antin kanssa paikan päällä katsomassa, mitä talolle kannattaa tehdä. Eikä suunnitelman tekemiseen mennyt käynnin jälkeen kuin muutama viikko. Niinpä Antilla olikin pari viikkoa oston jälkeen huvilan lisäksi piirustukset siihen, miten huvilan varustetason saa nostetuksi sellaiseksi, että siellä pystyy kaupunkilainen asumaan. Ennen kunnostustakin siellä pystyi viettämään muutaman viikonlopun ja ottamaan tilukset haltuunsa. Siihen, ettei Antti päättänyt ryhtyä heti kunnostamaan huvilaansa, vaikutti hänen kaverinsa, asianajaja Pekka Kapan neuvo. Kappa suositteli, että Antti etsii paikkakunnalta miehet tekemään remonttia ja perusteli neuvoaan sillä, että paikallisilla on kokemusta samanlaisten talojen kunnostamisesta. Ja myös sillä, että paikalliset tekevät hommat huolellisemmin, jos tietävät, että Antti aikoo viettää kylillä enemmänkin aikaa. Eivät arvaa remontin jälkeen tavata Anttia raitilla, jos hommasta jää isommin huomautettavaa.

Antti yritti noudattaa Kapan neuvoa. Ongelmaksi muodostui kuitenkin, ettei kirkonkylällä ollut firmaa, josta paikalliset tekijät olisi saanut palkatuksi. Kahvilasta hän löysi kylän yrittäjäyhdistyksen tekemän palveluesitteen, jonne oli kerätty tiedot paikkakunnan yrittäjistä. Juotuaan toisenkin kupin kahvia Antti totesi, ettei siitäkään ollut kuitenkaan isompaa hyötyä. Kyliltä löytyi kyllä putkimies, sähkömiehiä, maalareita ja muitakin käden taitajia, mutta hän tarvitsi jonkun, joka tietää

minkälaisia osajia pitää palkata, kun aikoo kunnostaa rintamamiestalon arkkitehdin kuvien mukaan.

Eikä Antti halunnut ottaa vastuuta tarvittavien materiaalienkaan hankkimisesta. Mistä hän voisi tietää, mitä kaikkea tarvitaan, kun talo pannaan modernimpaan kuntoon. Varovaisesti Antti katseli ympärilleen. Osaavan näköisiä tekijämiehiä oli eri pöydissä kahvilla, mutta arvasiko sitä mennä kyselemään? Antti päätti, ettei arvaa ja kävi hakemassa santsikupin ajatellen odottaa sen aikaa, että tekijämiehet lähtevät töihinsä ja hän voi sen jälkeen kysyä kahvilan pitäjältä itsellensä remonttiporukkaa.

Kun kahvila oli tyhjentynyt, Antti käveli tiskille ja kertoi asiansa kahvilaa pitävälle rouvalle. Tämä kuunteli Antin poukkoilevan selityksen loppuun ja sanoi sitten, että hän kyllä kysyisi asiaa Halosen Kyöstiltä. Antin kysyessä, minkä alan taitaja tämä Kyösti on, rouva nau-rahti. Vastasi ettei Kyösti taida itsekään tietää, mutta ei siltä ole koskaan jäänyt homma tekemättä. Antti piti sitä riittävänä suosituksena. Rouva antoi Antille Kyöstin kän-nykän numeron, mutta jatkoi, että varmaan olisi parempi ensin tavata ja vasta sitten ryhtyä soittelemaan. Antti päätti olla kysymättä miksi ei kannata soitella ja kysyi sen sijaan, miten Kyöstin voisi tavata. Rouva vastasi, että varmaan tulee kahden maissa iltapäiväkahville, kun se kaivaa kaivurillaan kunnantaloon uusia putkia. Ennen kuin Antti ehti kysyä miten Kyöstin erottaa, rouva lupasi sanoa Kyöstille, että tulee juttelemaan Antin kanssa. Antti lupasi olla passissa iltapäivällä ja ottaa mukaan arkkitehdin tekemät kuvat. Rouva ei vastannut siihen

mitään, minkä olisi pitänyt varoittaa Anttia. Mutta millä sitä kaupungissa kasvanut olisi osannut tulkita paikallisten sanattomia viestejä.

Antti ajoi takaisin huvilalle hakemaan arkkitehdin kuvat. Varmuuden vuoksi hän kulki kuvien kanssa katsomassa huvilan huoneet ja vintin. Että tietää vastata Kyöstille, jos tämä kysyy jostain yksityiskohdasta. Antin mielestä kuvissa ei ollut kummemmin huomautettavaa. Vintille tuli niiden mukaan kaksi uutta huonetta. Sellaisia koko talon levyisiä vinokattoisia, joissa toinen reuna oli matala. Vinolle katolle ei kuulemma voinut mitään, ellei vaihtanut taloon tasakattoa. Valoa niihin huoneisiin saisi kattoikkunoista, jotka arkkitehti oli kuvaan piirtänyt. Asuinkerrokseen isoimman huoneen nurkkaan arkkitehti ehdotti keittokomeroa. Arveli, ettei yhden miehen taloudessa sen kummempaa tilaa kannata ruoanlaitolle uhrata. Kellariin arkkitehti ei ollut piirtänyt mitään, koska se oli niin matala, ettei se täyttänyt minkäänlaisia asumisen tai muunkaan oleilemisen vaatimuksia. Antti olisi halunnut kellariin saunan, mutta tyytyi arkkitehdin selitykseen. Paha oli saunoa tai käydä suihkussa niin matalassa tilassa.

Tyytyväisenä siihen, että tiesi mitä halusi, Antti hyppäsi autoon ja kaasutteli kylille tapaamaan tulevaa urakoitsijaansa. Varmuuden vuoksi Antti saapui kahvilaan varttia vaille kaksi. Ettei vain käy niin, että urakoitsijakandidaatti ehtii lähteä takaisin töihinsä. Autosta hän nappasi mukaan arkkitehdin kuvat. Antin päästyä sisään kahvilan rouva näytti hänelle Kyöstin, joka istui yksinään. Varmaan oli rouva sanonut, että tulee huvilan ostanut

kaupunkilainen kysymään urakkaan tekijää. Kyösti istui siksi yksinään, urakoista oli mukavampi jutella kahteen pekkaan, ilman että koko kylä kuulee.

Antti esitteli itsensä, kertoi asiansa, ojensi arkkitehdin kuvat Kyöstillä ja haki itselleen kahvit. Pöytään palattuun Antti antoi Kyöstin katsella kuvia rauhassa. Arveli ammattimiehen ymmärtävän niitä ilman selostustakin. Antti ehti juoda kahvinsa loppuun, ennen kuin Kyösti nosti katseen. Senkin jälkeen kului vielä melkoinen tovi, ennen kuin potentiaalinen urakoitsija sanoi mitään. Rykäistyään äänensä kuntoon Kyösti kysyi:

– Ostit sen Karlssonin talon?

Antti nyökkäsi. Ilmeisesti kylillä tiedettiin asioista kertomattakin.

– Se on se laituria aika heikossa kunnossa.

Antti mietti, että voidaanhan me siitäkin aloittaa.

– Näytti olevan. Mutta sillä ei ole kiirettä. Ehtii sen.

– Se olisi parasta hoitaa jäiden aikana. Avoveteen ei oikein pääse koneilla.

Sitä Antti ei ollut miettinyt, koska hänellä ei ollut venettä ja kalastamisen osalta hän oli kallistunut jo siihen, että varmimmat saaliit saa kalatiskiltä.

– Varmaan on niin. Ja sinä tiedät jonkun, joka osaa panna sen kuntoon?

– Ei sitä kannata panna kuntoon. Se on tehtävä uusiksi. Niin että kestä. Kunnan arkku päähän ja pienempi puoleenväliin. Ei semmoisia juoksuja löydy, että riittäisivät koko sen laiturin mitalle.

Antti päätti, ettei laiturista sovita, ennen kuin on päästy sopimukseen huvilasta.



– Varmaan niin. Mutta talon remontoinnin voisi kai aloittaa jo ennen jäiden tuloa?

Kyösti siirteli hetken arkkitehdin piirustuksia pöydällä, ennen kuin vastasi.

– Ilman muuta. Mutta ennen kuin siihen kannattaa ryhtyä, pitää päättää.

Antti ei oikein ymmärtänyt, mitä pitää päättää. Ei ainakaan sitä, että kunnostetaanko huvila vai ei. Sen hän oli jo päättänyt. Ja siksi hän oli teettänyt nuo kuvat sillä arkkitehdillä. Jotta asiassa päästiin eteenpäin, hän kysyi:

– Ja mitä meidän pitäisi päättää?

Kyösti levitti pääkuvan pöydälle.

– Että tehdäänkö näiden kuvien mukaan vai tehdäänkö hyvin?

Antti meni hetkeksi mykäksi. Mitä tuohon vastaisi. Kun ei keksinyt mitään järkevää sanomista, hän vastasi:

– Kai se on parasta tehdä hyvin.

Kyösti oli hetken hiljaa, ennen kuin jatkoi.

– Nuo ikkunat tuohon kattoon vuotavat muutaman vuoden päästä. On meren rannalla sen verran rankat olosuhteet, etteivät tuollaiset montaa vuotta pysy tiiviinä. Enkä minä liettä panisi noin pieneen komeroon. Tuon seinän jos ottaa pois ja tuohon rakentaa avokomeron, sinulle tulee kunnollinen tupakeittiö ja saat jääkaapin ja pakastimen pois silmistä sinne komeroon. Ja mahtuu sinne astioillekin kaapit.

Antti yritti hahmottaa, minkälaiselta tupakeittiö näyttäisi. Se ei onnistunut, mutta tupakeittiö kuulosti kotoisemmalta kuin keittokomero.

Kyösti jatkoi, ennen kuin Antti ehti vastata edelliseen-  
kään ehdotukseen.

– Yläkertaan varmaan pitää saada mahtumaan vessa ja suihku. Meinaan, jos sinulla on vieraita siellä ylhäällä, hankalaa niiden on yöllä kömpiä alakertaan asioilleen. Ne pitää sijoittaa tuohon, jotta tulevat samaan linjaan alakerran vessan kanssa.

Antilla ei ollut siihenkään huomauttamista, vaikkei hän ollut ehtinyt miettiä sitä, ketkä noin yleensäkin voisivat tulla huvilalle vieraiksi. Mutta kun vauhtiin oli päästy, hän uskalsi kysyä.

– Saisiko tuonne kellariin jotain? Takkahuoneen vaikka?

– Pitää katsoa. Taitaa olla alikorkeuksinen.

– Arkkitehdin mielestä on.

– Maalattiahan siellä on?

Antti ei ollut varma, mutta ei kehdannut tunnustaa.

– Sehän siellä.

– Sitä pitäisi aika lailla saada matalammalle. Mutta voihan sitä katsoa. Jos se on järjen rajoissa se madaltaminen, niin silloin. Hullumaisia ei kannata ryhtyä yrittämään. Semmoisille tulee hintaa eikä koskaan tiedä miten onnistuvat.

Antti oli sitä mieltä, että asiasta voitaisiin jo sopia. Kappa oli ohjeistanut häntä, ettei kannattanut pyytää urakkatarjousta. Vanhan talon kunnostamisessa on yllätyksiä. Jos pyytää tarjouksen, niin ne hinnoittelevat yllätykset tarjoukseen. Ja hinnoittelevat varmuuden vuoksi kaikki mahdolliset yllätykset ja se nostaa hintaa. Oli parasta polkaista homma käyntiin ja toivoa, että kus-

tannukset pysyvät kohtuullisina. Antti ei ehtinyt sopia asiasta, ennen kuin Kyösti jatkoi.

– Se taitaa olla sähkölämmityksellä se Karlssonin vanha talo?

Antti oli nähnyt seinillä patterit ja arveli asian olevan niin.

– Ja sisä vessat pitäisi saada? jatkoi Kyösti

– Kyllä, vastasi Antti.

– Ja niin kuin viikonloppukäyttöön? kysyi Kyösti.

– Aika paljon taidan olla muulloinkin, vastasi Antti.

– Onko isompikin perhe?

– Ei kun minä olen yksin. Ainakin toistaiseksi, mutta millä sitä koskaan tietää.

– No silti, se on sitten umpikaivo.

– Umpikaivo?

– Jos sinne tulee suihkut ja vessat, se on nykyään pakko. Kun on meren rannalla. Tai voisihan sinne laittaa sellaisen pienpuhdistamon, mutta en suosittele.

Antti ei pannut vastaan, vaikkei ymmärtänyt, miten umpisäiliöön voi loputtomasti valutella vesiä.

– Kun kerran putkitetaan vessat ja suihkut, samalla siinä putkittaa sinulle patteritikin.

– Patterit?

– Niin. Kun siellä on nyt sähköpatterit. Ja kun sen säiliön kaivaa maahan, niin samalla pannaan putket maalämmölle. Porataanhan sinne joka tapauksessa se porakaivo. Samalla vaivalla pojat poraavat sen maalämmön.

Antti ei ollut sitäkään osannut miettiä. Eikä ollut edes tarkastanut, minkälainen kaivo tontilla oli. Mutta

porakaivo tuntui varmemmalta kuin tavallinen kaivo. Ja samallahan sitä sitten poraa kaivon sille maalämmöllekin. Ja putkittaa patterit samalla kuin vessatkin.

Hieman ihmetytti, ettei se arkkitehti ollut puhunut mitään kaivoista ja putkista, mutta ehkä niiden hommaan kuului vain talojen piirtely. Antin mielestä Kyösti tuntui osaavalta urakoitsijalta, kun heti osasi kertoa miten hommat hoidetaan. Varmuuden vuoksi Antti kuitenkin kysyi.

– Ja sinä osaat hoitaa tuon kaiken?

Kyösti katsoi ihmetellen Anttia ja vastasi.

– No en todellakaan.

Antti pelästyi. Mitä nyt tehdään? Ennen kuin hän ehti enempää kysyä, Kyösti jatkoi

– Sähkömiehet ja putkimiehet tarvitsevat lupia, eikä minulla ole sellaisia. Putki-Jussi hoitaa putket ja Sähkö-Sakari sähköt. Muihin hommiin katsotaan miehet sen mukaan kuinka kiirettä täytyy pitää. Jos aikaa on kunnolla, tehdään sitä myöten, kun pojille passaa. Jos on kiirus, sitten tehdään tiukemmalla aikataululla.

Antti muisti mitä Väinö Linna oli Tuntemattomaan kirjoittanut kiireestä ja totesi Kyöstile.

– Ei ole kiirettä.

Kyösti näytti miettivän hetken ja Antti antoi miehen miettiä. Pari hörppäystä kahvikupista ja ajatus tuntui valmistuvan. Vielä yks hörppäys ennen kuin Kyösti jatkoi.

– Se taitaa olla parasta niin, että käyt avaamassa itsellesi tilin sahalle, rautakauppaan ja tuohon viereiseen maalikauppaan. Meinaan että tarvitsee vähemmän liikutella seteliä, kun laskuttavat tarvikkeet suoraan sinulta. Ja sama niiden porareiden kanssa. Tai ei niitä ole

kuin tuo Tuomo. Se täällä on porannut melkein kaikki kaivot ja reiät maalämmölle. Ja sujuvamminhan se käy, kun samalla koneiden siirrolla tehdään molemmat reiät. Eikä se haittaa, vaikka vettä löytyisi molemmista. Sen lämpöpumpun nesteet kiertävät omissa putkissaan. Ja vaikkei kiertäisi, niin ei sieltä vettä pulppua. Porakaivos-takin joutuu veden nostamaan pumpulla. Mistä tuli mieleen, että monelleko hengelle lämminvesivaraajan pitää riittää?

Antti mietti hetken aikaa, moniko hänen kavereistaan mahdollisesti käy aamusuihkussa samana päivänä ja vastasi.

– Jospa mitoitetaan siihen kokoon, että lämmintä suihkua riittää neljälle hengelle.

Kyösti rypisti otsaansa.

– Pannaan sitten sen kokoinen.

Kyöstin otsan rypistys sai Antin epäröimään ja hän kysyi.

– Minkälaisen sinä laittaisit?

– Vähän riippuu tehosta. Että missä ajassa se mitäkin lämmittää. Jos laittaa isomman varaajan, niin kyllähän sellainen sitten lyö sen lämmityksenkin harvemmin päälle. Yhden hengen huusholliin tietenkin riittää pienempikin, mutta jos vaikka joskus tulee myynti mieleen, niin helpompihan sellaista mökkiä on myydä, jossa koko perhe voi käydä aamusuihkussa.

Antti oli vastaamassa, että ei kai tässä olla mökkiä myymässä, kun olen sen juuri ostanut. Jätti kuitenkin sanomatta arvelleen että Kyöstillä oli lämmönvaraajistakin enemmän kokemusta kuin hänellä.

– No jos sitten laitetaan sellainen yhden perheen varaaja.

Kyösti näytti tyytyväiseltä, mutta sitten otsa rypistyi taas uudemman kerran. Huvilan kunnostajalla ei tuntunut olevan kovinkaan mittavasti käytännön kokemusta omassa talossa asumisesta, joten on syytä varmistaa muutama muukin asia.

– Se umpisäilö? Minkä kokoista olit ajatellut?

Siihen Antti ei osannut vastata mitään, joten paras vastaus oli vastakysymys.

– Olisiko sellainen yhden perheen säiliö sopiva?

– Riippuu siitä, paljonko siellä mökillä ollaan.

Vastakysymys ei näyttänyt auttavan, Antin oli pakko paljastaa osaamattomuutensa.

– Millaisia täällä yleensä laitetaan?

– Sellainen isompi yhdeksän kuution on vähän kalliimpi, mutta vastaavasti vaati tyhjennyksen harvemmin. Että hankala on suositella, mutta itse laittaisin sellaisen kuuden kuution. Kesällä varmaan joudut sen muutamaaan kertaan tyhjentämään, mutta saattaa kestää talven yli, kun syksyllä tyhjennät.

Antti pelästyi. Ei hän ryhdy paskasäiliöitä tyhjentämään.

– Joudun tyhjentämään? hän kysyi.

– Joudut tilaamaan tyhjennyksen. Nykyään ne ei enää tee mitään tilaamatta. Kunta keskitti senkin palvelun ja kävi niin kuin ennenkin. Hinnat nousivat ja palvelu laski. Siis eivät virallisesti saa tyhjentää niitä paskatankkeja tilaamatta. Mutta tyhjentävät kyllä, kuhan sovit sen, että tyhjentävät. Mutta siitä ei saa kertoa. Vaikka

# Kuntatalouden pelastus: verot alas, tulot ylös. Mutta miten ihmeessä?

*Yhden miehen sote* on kekseliäs ja hyväntuulinen veijari-romaani pikkukunnan kuntokuurista. Kalle Isokallio riemastuttaa hersyvällä ja nokkelalla huumorillaan sekä laeista ja byrokatiasta löytyvillä porsaanrei'illä.

Yritystensä myyneillä vaurastunut Antti Salminen muuttaa meren rannalle pieneen kuntaan ja päättää ottaa sen haltuunsa. Jotta kunta pärjää kilpailussa, palveluja pitää parantaa mutta verotusta ei saa kiristää.

Miten saada tulot kasvuun ja menot laskuun? Millaista bisnestä kunta voisi tehdä? Voisiko hallinnon hoitaa tekoälysovelluksella? Miten houkutella asukkaiksi terveitä hyvätuloisia ihmisiä? Onko kunnassa asuttava, jotta ihminen käy kuntalaisesta?



[www.tammi.fi](http://www.tammi.fi)

84.2

ISBN 978-952-04-1259-3

Kannen kuva ja suunnittelu: Janne Harju