

KESKIPOHJANMAA

Helmikuun loppu takarajana

Karl Lindroos on pettynyt Merirosvoranta-suunnitelman virkamiesvalmisteluun

Jukka Anias
KOKKOLA (KP)

Floridassa suurimman osan ajasta asuva liikemies **Karl Lindroos** aikoo ratkaista yhdessä vaimonsa Ninan kanssa lähi-
viikkojen aikana, toteutuuko viime vuoden huhtikuusta lähtien Kokkolaan suunniteltu merirosvoaiheinen teemapuisto.

- Kyllä meidän täytyy tehdä päätös helmikuun aikana. Helmikuun lopussa palaamme Floridaan, Lindroos sanoo.

Kaupunginhallitus päätti kolme viikkoa sitten, että Merirosvoranta Oy:lle vuokrataan alue Suntinsuulta huvipuistokäyttöön vuoden ajaksi. Päätökseen sisältyi lisäksi optio vuodesta

2012. Kaupunginhallitus päätti myös myöntää suunnitteluvauruksen Ykspihlajan Lahdenperässä sijaitsevasta Isokarista.

Lindroos on tyytyväinen poliittikkoihin, mutta virkamiehiin sen sijaan ei.

- Kaupunginhallitus on tehnyt tehtävänsä. Jarru on virkamieskunnassa. Jos virkamiesten tyyli

jatkuu tällaisena, hanke kaatuu. Saattaa jopa olla virkamiesportaassa jonkun tarkoitus, että Merirosvoranta ei toteudu asunomessukesänä. Sitä pidetään liian suurena haasteena messuille.

Mitä kaupungin sitten pitäisi tehdä?

- Meillä ei ole esimerkiksi yhtään parkkialuetta tiedossa. Viit-

tä eri paikkaa on jo ehdotettu, mutta aina on tullut (kaupungin puolelta) joku este. Meillä on lisäksi kolme 40 hengen kaupunkijunaa varattuina asiakkaiden kuljetukseen keskikaupungilta. Niiden reiteistä ja pysäkeistä ei ole mitään tietoa.

Lindroosit sanovat panneensa Merirosvorantaan yhteensä

jo yli miljoona euroa. Toinen puoli on omaa ja toinen rahoituslaitoksista. Suunnitelman kokonaiskustannusarvio on kaksi miljoonaa euroa.

Keskipohjanmaa kertoo viikonvaihdessivuilla laajasti Kalle Lindroosin värikkästä elämästä.

Sivut 15-17

Hinta 2€ Nro 29

Sunnuntai

30. TAMMIKUUTA 2011



SÄÄ

9 VUOROKAUDEN
SÄÄTIEDOT
A-OSAN
TAKASIVULLA

KOKKOLA

TÄNÄÄN
KLO 14



-8

YLIVIESKA



-10

HUOMENNA
KLO 8



-3



-5

KP

TEEMA

YHTEYSTIEDOT:

Teemat: Tiina Ojutkangas 020 750 4402, tiina.ojutkangas@kpk.fi
 Hannu Lehto 020 750 4408, hannu.lehto@kpk.fi
 Riitta-Maija Sykkö 020 750 4418, riitta-maija.sykkö@kpk.fi
Kulttuuri: Tiina Ruotsala 020 750 4426, tiina.ruotsala@kpk.fi,
 Leena Nygård 020 750 4427, leena.nygard@kpk.fi

Suojaa silmät hankien hohteelta

Lumen heijastama auringonvalo lisää UV-säteilyannosta huomattavasti ja voi vaurioittaa silmiä.

Lyhyt altistuminen keväthankien kirkkaudelle rasittaa usein silmiä ja aiheuttaa päänsärkyä. Ikävämpi riski on lumisokeus, joka voi iskeä Lapin tuntureilla.

Hanki UV-suojalla varustetut aurinkolasit. Kasvoja mukailevat lasit pysyvät päässä vauhdikkaissakin ulkolajeissa. Polarisoidut linssit ehkäisevät myös kiiltoheijastusta.

Suojaa myös lapsen silmät, sillä ne ovat erityisen herkäät säteilylle.

(STT)



LEHTIKUVA/HEIKKI SAUKKOMAA



SUURI OLI PELKO VIELÄ KOKKOLASSAKIN...

Alavetelissä syntyneen Karl Lindroosin 1970-luvun bisneksestä liikkuu yhä vielä monenlaisia tarinoita. Nuori huonekalualan yrittäjä

ajautui törmäyskurssille verottajan kanssa ja päätti pistää pillit pussiin Suomessa. Hän myi omaisuutensa ja lähti Pohjois-Amerikkaan. Yli kolme-

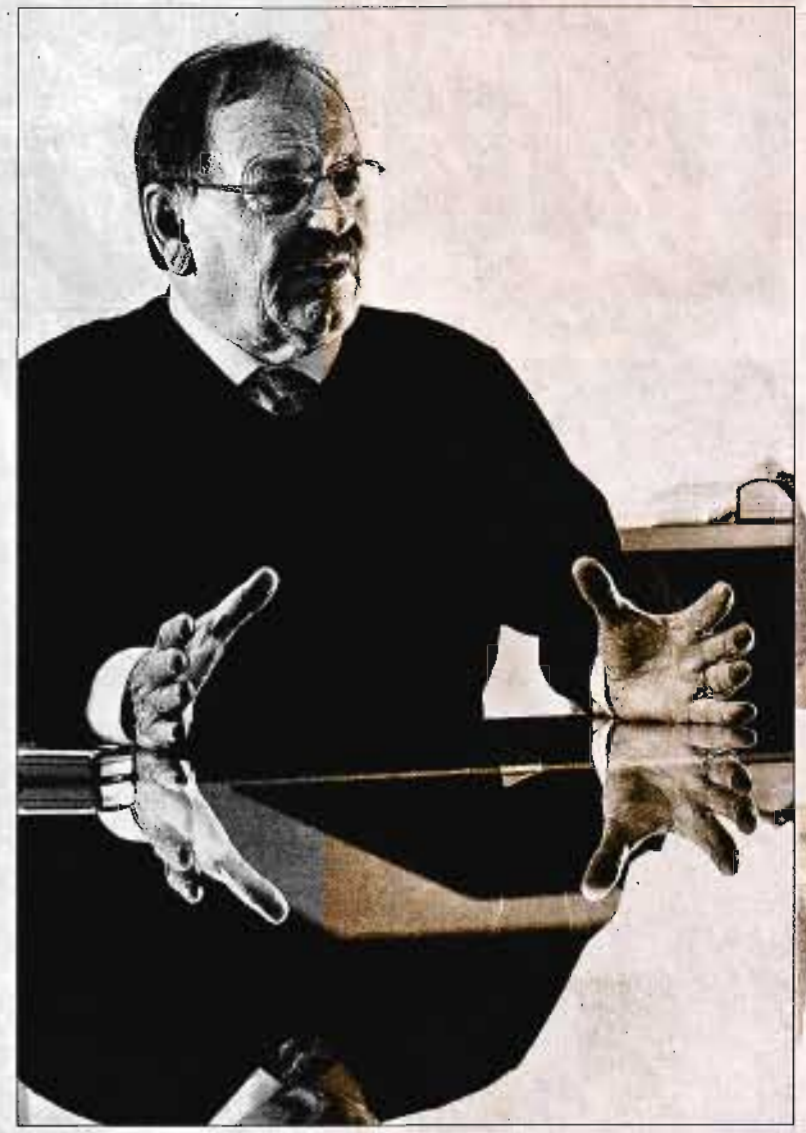
kymmentä vuotta Lindroos on toiminut kiinteistövälittäjänä ja rakennuttajana Floridassa. Nyt hän on täällä taas - bisnesmielessä. Kokkolaan Suntinsuu-

hun suunniteltu Merirosvoranta on Karl ja Nina Lindroosin kuningasajatus.

SEURAAVA AUKEAMA



Ensimmäinen saavutus oli se, kun ylitin isäni liikevaihdon. Olin silloin kaksikymmentä tai jotain. Se tuntui isolta jutulta.



Merkillinen mielehytymä.

Ollaan kuitenkin tiukasti Suomen Alavetelissä. Ei englantilaisissa yläluokan kartanossa tai Idän pikajunassa.

Silti. Jotenkin Karl Lindroosin ulkonäkö ja olemus tuovat mieleen David Suchetin. Siis tämän brittinäyttelijän, josta on muodostunut Agatha Christien salapoliisiromaanien keskeisen sankarin, yksityisetsivä Hercule Poirot'n inkarnaatio.

Silmissä pilkkahtaa terävästä älystä - ehkä juuri niistä poirot maisista "pienistä harmaista aivosoluista" - kieliä välähdyksiä, kun viime syyskuussa 63 vuotta täyttänyt Lindroos mittailee keskustelukumppaniaan.

Hieman varautuneelta hän vaikuttaa. Kun aprikoisi, olisiko sittenkään hyvä idea suostua haastateltavaksi.

Äärikohtelias "Kalle" on, ilman muuta. Puheenparteen on tarttunut vekkuli amerikanenglannin aksentti. Ajoittain pitää jotain sanaa hieman hakeakin... "cash flow... mikä se nyt on suomeksi, niin juuri, kassavirta..."

"Mamma", joksi Lindroos itseään 19 vuotta nuorempaa, maailman ihaninta", vaimoaan Ninaa lempeästi kutsuu istuu koko haastattelun ajan viereisellä sohvalla. Suurimman osan ajasta vaihtaa. Muutaman kerran tarkentaa aviomiehensä muistikuvia tai antaa apua hieman hukassa olevan suomenkielisen sanan metsästyksessä.

Avoimuuden nimissä pitää kertoa, että Lindroosin Kalle ei haastatteluun tulla aivan tiukasti kiinni leimautunut. Yön yli sitä piti miettiä. Lopulta hän päättää suostua. Päivä haastattelun jälkeen Lindroos kuitenkin soittaa ja kertoo valvoneensa "maman" kanssa yön miettiä, josko sittenkään hänen kannattaisa ryhtyä moiseen vanhojen asioiden kaiveluun. Kuka uskoisi, "kun siinä olisi vain sana vastaan".

Kaksi päivää myöhemmin tulee sähköpostia. Liitteenä "muistio" 1970-luvun tapahtumista. Saatesanoina kuitenkin:

"Edelleen haluan, että harkitset, ettei juttua julkaistaisi ollenkaan".

OK, ehkä Lindroos koettaa ns. vedättää saadakseen itselleen mieluisan jutun. Toisaalta tarkoitus ei ole käydä julkisia "käräjiä". Se tehtiin heti alussa selväksi.

Tarkoitus on yksinkertainen. Kertoa Lindroosin Kallen tarina. Miehen joka yli kolmenkymmenen vuoden jälkeen on nyt palannut tapahtumapaikalle. Tarmoa täynnä rakentamaan entiseen kotikaupunkiinsa ennennäkemättömää teemapuistoa.

Merirosvorannan pitäisi Lindroosien suunnitelmien mukaan boukutella ensin Suintinsuulle ja myöhemmin Yksipihlajan Lahdenperän edustalla sijaitsevaan Isokariin jopa 100 000 kävijää vuodessa. Tuplasti suurempikin luku on puheissa vilahdellut. Rahaa on kuulemma palautunut jo millin verran, puolet omaa ja toinen puoli rahoituslaitoksilta.

Asiat vain eivät ole sujuneet niin kuin elokuvissa. Se nopeisiin ratkaisuihin tottunut liikemiesistä kismittää.

Pitkän iltpäivän päätteeksi Kalle ohjaa limusiininsa Suintinsuulle. Valokuvajän pyynnöstä parikunta liukastelee lumiseen liukastamaa rampia pitkin merirosvolaivaksi puetun entisen asuntoalavan kuppeeseen. Salama-valot vilkkuvat, lunta satelee hiljaiseen. Homma alkaa olla pulkassa.

Ei ihan. Reilun viikon ajan Kalle vielä tuumaa. Käy "maman" kanssa Saksassa hotelemassa bisneksiään. Heti kättelyssä sovittiin, että molemmiin puoliin on veto-oikeus. Juttu on valmis, mutta julkaistaanko se?

Kyllä. Karl Lindroos ei ole tarinaa kirjoittanut. Kertonut hänen on - niin kuin hän on elämänsä nähnyt. Ja elänyt.

Vol olla hyvinkin isän perintöä. Helge Lindroos nimittäin oli viimeisen päälle kauppias.

Varmasti näin. Luulen ainakin. Sitähän ei itse huomaa, mutta kyllä se siitä varmaan kasvoi. Siltä tuli se kimmoke ja innostus. Mulla oli hyvät vanhemmat, sekä isä että äiti (Birgitta). Olen saanut tosi hyvän lapsuuden.

Toisaalta eihän kaupan tekemisen pitäisi periaatteessa monimutkaista puuhaa olla. Ostar hieman halvemmalla kuin myyt. Siinä se. Väliin sitten jää se bisnekseksi kutsuttu viipale.

Karl Lindroosia niin ystävät kuin vihahetketkin ovat aina kutsuneet Kalleksi. Tämä Kalle ymmärsi jo koulupoikana rahan päälle.

Vuosikymmenien jälkeen liikemiesuran varhainen alku panee naurattamaan.

Kyllä se oli kansakoulu, kun aloin myydä ja vaihtaa kyniä ja kelloja. Kun Lindroosin elämän taipaleen myöhempinä vaiheita ajattelee, niin kyllähän nuori kellokauppias jo silloin herätti huomiota. Eikä Kalle ollut pelkästään kelloista kiinnostunut. Myös vastakkainen sukupuoli herätti - voi sanoa hyvässä ajoin - vakavaa kiinnostusta. Huomattavan vakavaa.

Tyttökaveri rupesi odottamaan (poikavauvaa, kun olin 16-vuotias. Sekin oli siihen aikaan aika lailla puheena. Ennen sitä, kun myin kelloja, olin silloinkin puheena aihe. Olen ollut ihan pikkupojasta saakka puheena.

Tämän voinevat vahvistaa kaikki Lindroosin Kallen tuntevat. Myös ne, jotka eivät tunne, mutta miehen tietävät. Ainakin hänestä kasvaneen

legendan.

Kun kaupan tekeminen ja yrittäminen on verissä, niin asialla on väijäämättä aikaisin.

- En ole oikeastaan ikinä palkkasheikkiä saanut. Ainoastaan silloin, kun olin isällä töissä. Yli 40 vuotta olen ollut itsenäinen yrittäjä.

Yrittäjäys alkoi nykyisen Hakalax-pubin vieressä sijainneella Gulfin huoltoasemalla, joka oli osa Helge Lindroosin "konsernia". Sitä ennen takana oli kauppa-koulu Kokkolassa ja varusmiespalvelus Turun laivastoasemalla.

- Hain suomenkieliseen yksikköön oppiakseen suomen kielen. Äidinkieli ja koulu kieli oli ruotsi. Osasin suomea hyvin huonosti.

Ei se bensan myynti viitanut äkkirikastumiseen. Huomattavasti paremmasta bisneksestä kertoivat Gulfilla tankkaamassa poikenneet kiertävät huonekalukauppiat.

- He myivät huonekalut tupla- tai kolminkertaisella voitolla. Bensasta jäi ehkä viiden prosentin kate. Tuntui, että tämä on huono ala verrattuna siihen, mitä he tekevät.

Joten. Analyysi: bensanmyynti on huonoa bisnestä. Johtopäätös: sitä ei kannata jatkaa. Toimenpiteet: alaa on vaihdettava.

Nuorella miehellä alkoivat sekä itsenäistymisen että varsinkin liikemiesuran huiuman nousun vuodet. Kauppa kävi ja rahaa tuli. Silloinen perhekin kasvoi kahdelta tyttärellä.

Parikymppinen Kalle Lindroos perusti KL-Kaluste-nimisen firman, joka myöhemmin muuttui Kaluste-Lindroosiksi. Firman toimisto muutettiin huonekalukaupan sydämeen, Ilmajoelle Etelä-Pohjanmaalle.

- Rupesimme myymään huonekaluja tukkuun. Olin varmaan isältä saanut sen tukkukauppa-konseptin. Näyttelyt oli meidän ideamme. Kuljimme ympäri kaupunkia, joissa oli esimerkiksi kolme viikkoa "sensaatiomainen huonekalumyynti". Se oli valtava menestys. Mötimme kohtuuhinnoin huonekaluja.

Aikakin oli sopiva. Yhteiskunnan rakenne muuttui, kun väki maalta suuntasi töiden ja paremman elämän toivossa kaupunkiin. Uusia koteja perustettiin ja uusiin koteihin tarvittiin... niin... huonekaluja.

- Muistan joskus Oulussa, kun avattiin viikon kestänyt huonekalumyynti. Aamulla kahdeksalta oli jo jono. Ihmiset tulivat kuin sodan aikana maitokauppaan ostamaan niitä sohia.

Bisnes kukoisti. Uskomatonta verrattuna siihen bensakauppaan. Ensimmäinen saavutus oli se, kun ylitin isäni liikevaihdon. Olin silloin kaksikymmentä tai jotain. Se tuntui isolta jutulta.

Lindroosin oikeana kätenä toimi Åke Niemi. Kaverukset olivat tunstuneet ollessaan yhtä aikaa kauppa-koulussa. Liiketoimet laajenivat nopeaan tahtiin.

- Välitettiin huonekaluteollisuudelle jalopuuta Saksasta. Sekin oli hyvää bisnestä. Sitä paitsi jalopuun välittäminen Saksaan tuki huonekalukauppaa Suomessa.

- Oli helppo myydä se jalopuu, koska saatoin ottaa huonekalut maksuksi. Oli helppo saada kauppa, kun otin maksuksi esimerkiksi sata sohvaa.

Myös lastulevyedustuksen Lindroos sai.

- Vuorineuvos (Aarne J.) Aarnio omisti lastulevytehdas Puhoksen. Pääsin jotenkin hänen suojaan ja siipensä alle. Puhos antoi meille lastulevyedustuksia Pohjanmaalle. Sitten oli Thomesto Oy Helsingissä. He näkivät nuorena pojassa potentiaalia. He antoivat mulle huonekalutuontia eri maista. Kävimme mm. silloisessa Jugoslaviassa ja Brasiliassa.

Summa summarum: lähestyttiin 70-luvun loppua ja Kalle Lindroosin firmojen käyrät sojottivat koilliseen. Koilliselle taivaalle vain oli kerääntymässä mustanpuhuvia pilviä.

Elettin vuotta 1977. Syyskuun 15. päivänä Karl Lindroos täyttää 30 vuotta. Bisnekset olivat sujuneet, mutta todellakin, ne mustat pilvet. Ne kasaantuivat vauhdilla. Yhtäkkiä Kalle Lindroos oli hieman vulgääriä termiä käyttäen kusessa. Amerikan kielellä *in deep shit*...

- Mulla oli mennyt hyvin. Verotusta suunniteltiin ja veroja maksettiin. Varmaan joku on puhunut, ettei veroja maksettu. Tilanne oli se, että mulla oli vuonna 1977 12 miljoonan markan liikevaihto.

Tilastokeskuksen rahanarvokertoimen mukaan vuoden 1977 12 miljoonaa markkaa on aika tarkkaan seitsemän miljoonaa euroa tämän päivän rahassa.

Selvyyden vuoksi todettakoon, että rahanarvokertoimen avulla lasketaan rahan ostovoimaa eri aikoina, ei siis nimellisarvoa.

Lindroos ei halua ottaa vainajien nimeä esille, mutta kertoo verohallitukselle tehdystä kantelusta. Kantelija oli Lindroosin tuttu, joka oli toiminut hänen tulkkinään Saksassa jalopuukauppareissuilla. Tämän oma firma oli mennyt konkurssiin.

Verohallitus siis sai vinkin. Lindroosin yritysten toimisto oli muuttanut Ilmajoelta Kokkolaan. Silloiseen ns. Keskon kortteliin, jonka Lindroos oli ensin ostanut Keskolta, sitten maksanut sen huonekalukaupoilla ja lopuksi käyttänyt kauppa-hinnan Kokkolaan palanneelta Keskolta vuokratuolta.

Joka tapauksessa. Verohallituksen iskuryhmä rymisti sisään.

- Sieltä tuli tällainen kommandoryhmä. Ne tulivat kuin ankanpoikaset, viisi peräkanaa. Sanoivat että nyt on tällainen juttu, että teidät on ilmiannettu. Teidän verotuksessanne saattaa olla epäselvyyksiä.

"Kommandoryhmä"-nimitystä käytettiin julkisuudessa verohallituksen silloisen pääjohtajan Mikko Laaksosen esityksestä vuonna 1973 perustetusta rajoitetuin poliisivaltuuksin toimineesta tutkintaryhmästä. Myös lempinimet "MauMau-miehet" ja "Tiikeriprikaati" olivat käytössä. Ryhmän toiminta rajoitetuin poliisivaltuuksin jatkui vuoden 1989 loppuun saakka.

Kalle Lindroos puhuu tietyissä omassa asiassa, mutta edelleenkin Amerikan gentlemannin ääni hiukan nousee ja puheen tempo tiivistyy.

- Suomi oli ainoa maa Länsi-Euroopassa, jossa pystyttiin määräämään harkintaveroa ilman mitään näyttöä. Ihan vain kasvojen perusteella voitiin määrätä, että tämän miehen kuuluu maksaa niin ja niin paljon veroja. Ilman näyttöä! Verotettavan eli tässä tapauksessa liikkeenharjoittajan piti näyttää toteen, että se on toisin.

Verottaja tutki ja päätti määrätä Kalle Lindroosille harkintaveroa.

- Se oli 650 000 markkaa ja risat. Tuli semmoinen verohallituksen tiedoksianto vouden kautta: teidän pitää maksaa tämä tai esittää vastaava pankkitakaus. Muuten teidät haetaan konkurssiin. Oliko viikko vai kaksi maksuaikaa. Lyhyt aika joka tapauksessa.

- Jotta olisi saanut valitusoikeuden, olisi pitänyt maksaa. Siihen aikaan olisi voinut seitsemän vuotta ennen kuin olisi saanut jostain KHO:sta lopullisen päätöksen.

Lindroos piti summaa kohtuuttomana. Eikä pelkästään kohtuuttomana, vaan epäoikeudenmukaisena, väärin perustein - harkittuna.

Toisaalta hän kyllä myöntää:

- Varmaan kirjanpidossani saattoi olla tulkin varaa. Olin ymmärtänyt 100 000 markan suuruusluokkaa olevan veron.

Mutta ei kuusi kertaa suurempaa summaa.

- Koin itseni väärin kohdelluksi. Olin alta kolmenkymmenen, nuori mies. Olin väsynyt, tehnyt kauppoja kymmenen vuotta. Ala oli raskas. Alkoholiakin oli kulunut eikä perhe-elämäkään ollut ihan sellaista mitä se on tänä päivänä.

Osuuspankin asiakkaana ollut Lindroos sai pankista verottajan vaatiman takuun. Verottajan taas piti vuoden si-



