

Kesäajan aukioloaikamme ma-pe 8-18, la 10-16! Lautamiehentie 1, 02770 Espoo

REMontin TEKIjÖILLE

EINI'S HOUSE

MYMAGAZINE 1 2025



Mobiilimagazine



RAKENTAJILLE

varisilmaespoo.fi

ME OLEMME MUKANA RAKENTAMISESSA JA
REMONTEISSA

SISUSTUSSUUNNITTELU



GÖLVABIA



SOKEVA



VIRTASEN MAALITEHDAS





EINI'S HOUSE MYMAGAZINE

Julkaisusarja MyMagazineBusiness & Lifestyle powered by LM
Vastaava päätoimittaja/Brand Owner Leena Mäkijärvi
Painosmäärä 10 000 kpl MyMagazine Premium + mobiili



EINI'S HOUSE

MYMAGAZINE 1 2025

Julkaisen nyt yritykseni oman lehden Eini's House MyMagazinen ensimmäisen numeron. Haluan tällä teollani parantaa suomalaisten kotien ja julkisten tilojen viihtyisyyttä. Haluan tuoda esille sen, että Suomessa ja pohjoismaissa valmistetaan huipputuotteita, jotka ovat erittäin laadukkaita ja turvallisia.

Olen jälleenmyyjä tässä lehdessä esillä oleville upeiden yritysten tuotteille. Kiitos yhteistyökumppaneille!

Tervetuloa Värisilmä Espoon Muuralaan!

Eini

Eini Halm

Yrittäjä, kauppias

+358456392023

eini@varisilmaespoo.fi



Lautamiehentie 1

02770 espoo

ma-pe 7-19 ja la 10-16

varisilmaespoo.fi



Veijo Pelkonen

Veijo Pelkonen, Einin isä:

Ihailen Einin energiaa ja yrittäjyyttä

Kun Veijo Pelkonen, 70, katsoo elämänsä yrittäjyyspolkua taaksepäin, hän näkee matkan, joka kasvoi päämäärästä rakentaa jotain omaa. Pelkonen on tunnettu paitsi yrittäjyydestään, myös laajasta kokemuksestaan rakennus- ja sisustusalan asiantuntijana Töölön Tapetti ja Väri oli monen urakoitsijan luottokauppa. Nykyisin Veijo Pelkonen on eläkkeellä, tavallaan. "Kiinteistösijoittamisen parissa toimin", hän kertoo.

"Aloitin yrittäjyyden oikeastaan nollasta", Veijo Pelkonen kertoo. "Olin palkkatyössä, mutta aloin harkita muita vaihtoehtoja. Sattumalta eteeni tulivat sopivat liiketilat, ja siitä lähti liikkeelle oma yritykseni. Alussa ei ollut yrittäjyyskoulutusta tai -kokemusta, vain vahva tahto ja usko siihen, että oppii tekemällä", hän kertoo.

Ensimmäinen liike sijaitsi kantakaupungissa, myöhemmin liikepaikat vaihtuivat. Espoo Muuralan kiinteistö on sama, jossa tytär Eini nyt on omalla yrityksellään.

Veijo Pelkosen asiakkaat tulivat usein kahvikupin ääreen suunnittelemaan kohteitaan ja juttelemaan", Pelkonen muistelee. "Yrittäjyysvuosina syntyivät suuret verkostot."

Yrittäjyys oli monivaiheista, ja 1990-luvun lama oli vaikea aika. "Oli päiviä, kun isot yritykset kaatuivat ja veivät pienet mukanaan. Se opetti, kuinka tiukasti piti pitää kiinni periaatteistaan ja samalla olla valmis ottamaan riskejä. Vaikeudet kasvattivat sitkeyttä ja kykyä sopeutua", Veijo Pelkonen sanoo. "Pidin tärkeänä myös kouluttaa omat työntekijäni."

Veijo Pelkosen yrittäjyystarina ei ole vain yksilön saavutusten tarina. Se on myös perheen yhteinen kertomus.

"Eini oli mukanani myymälässä pienestä asti", Pelkonen kertoo. – "Hän istui jo lapsena maalipurkin päällä ja seurasi, kun tehtiin töitä. Asiakkaat ottivat hänet vastaan ilolla, ja hän oppi olemaan luontevasti ihmisten kanssa. Olen todella ylpeä siitä, kuinka Eini on kasvanut ja vienyt yritystoimintaa eteenpäin."

Veijo Pelkonen korostaa vaimonsa Raijan merkitystä matkan varrella. "Ilman hänen tukeaan ja sitoutumistaan kodin ja lasten hoitamiseen en olisi voinut keskittyä yrittäjyyteen samalla tavalla. Hän mahdollisti näin tärkeällä tavalla yrittäjyyttäni", hän kiittää.

Kun Pelkoselta kysyy, miten hän näkee rakennusalan nykyisen tilanteen, vastaus on realistinen mutta toiveikas. "Ala elää jatkuvassa muutoksessa. On surullista nähdä, kuinka monet isot ja pienet yritykset ovat joutuneet lopettamaan. Mutta toisaalta uskon, että niille, jotka pitävät kiinni laadusta ja asiakaslähtöisyydestä, on aina tilaa."

Pitkä ura on opettanut Pelkoselle paljon ihmisten kohtaamisesta. "Asiakkaat ovat jättäneet elämäni paljon hyvää. On ollut upeaa nähdä, kuinka monet kodit on maalattu, tapetoitu ja laitettu kuntoon tuotteillamme. Se on hieno tunne, kun tietää olleensa osa monen kodin luomista."

Kun Veijo Pelkoselta kysytään, mitä hän haluaisi sanoa tyttärelleen Einille, vastaus tulee empimättä:

"Voimia ja uskoa tulevaan. Pitää uskoa omaan tekemiseen. Yrittäjyyden tie ei ole helppo, mutta se on palkitseva. Katsoin ilolla, kun Eini kasvoi yrittäjyyteen, ja nyt seuraan ylpeänä hänen menestystään."

Veijo Pelkosta kuunnellessa ymmärtää, miten yrittäjyys ei ole vain suuri elämäntyö, vaan parhaimmillaan sen voi saada siirtymään myös seuraavalle sukupolvelle - omalla esimerkillä.



Eini Halm – toinen yrittäjäsukupolvi, uudet energiat

Espoossa sijaitsevan Värisilmä-myy-
mälän omistaja Eini Halm on värikäs
persoonana, jonka elämänpolku yrittä-
jäksi on kulkenut tiiviisti isän jalanjäl-
jissä. Einin Värisilmä Espoo Muurala
on erikoistunut sisustuksen
pintamateriaaleihin – kaikkeen
maaleista laattoihin ja lattioihin.
Matka yrittäjäksi oli kuitenkin
yllätyksellinen. "Lapsuudesta asti olin
ollut mukana isäni liikkeessä, Töölön
Tapetti ja Väri -myymälässä,
Helsingissä. Muistan, miten
pikkutyttönä istuin maalipurkin päällä
Donkey Kong 2 -pelin kanssa ja
seurasin isääni, joka ahkeroi
urakoitsijoiden ja maalipurkkien
kanssa," Eini kertoo.

Vaikka Eini oli lapsesta asti osa per-
heyritystä, hän ei aluksi halunnut
yrittäjäksi. "Minusta tuntui, että
yrittäjän elämä on liian työlästä ja
rajoittavaa. Halusin vapautta," Eini
muistelee. Kaikki muuttui yhden
uudenvuodenaaton aikana. "Silloin
tajusin, että yrittäjyys on keino hallita
omaa aikaa ja taloutta. Päätin
perustaa oman yritykseni ja ottaa
isän yrityksestä mallia." Sukupolvenvaihdos ei ollut helppo
valinta. Suomen verotus teki siitä
kannattamattoman, joten Eini päätti
perustaa oman yrityksen isänsä
liikkeen rinnalle. Hän osti isältään
varaston ja siirsi henkilökunnan Es-
pooseen. "Teimme liiketoimintakaupan ja
näin pystyin aloittamaan puhtaalta
pöydältä. Isäni jäi kiinteistönomista-
jaksi, ja minä aloitin oman yritykseni,"
hän kertoo.

Einin arki alkaa kahdella vahvalla
kahvimukillisella ja lenkillä koiran
kanssa. Työpäivän alkaessa hän on

täynnä intoa. "Kun ajan liikkeen
pihaan, mietin aina, mitä uutta ja
jännittävää päivä tuo tullessaan.
Päiväni alkavat laskutuksen parissa,
ja siitä siirryn päivän muihin tehtäviin.
En odottele – olen mielummin
toiminnan ihminen," Eini kertoo.

Liikkeen valikoima kattaa maaleja,
tapetteja, lattioita ja laattoja, ja asi-
akkaita palvellaan aina henkilökoha-
taisesti. Eini painottaa asiantuntevaa
palvelua ja sisustussuunnittelua.
"Meillä ei vain myydä tuotteita, vaan
tarjoamme maksuttoman suunnitte-
lupalvelun. Voimme esimerkiksi teh-
dä 3D-kuvia kylpyhuoneista tai aut-
taa maalisävyjen valinnassa. Tämä on
meidän tapa erottua," hän sanoo.
Einin yhteistyökumppaneilla on tär-
keä rooli yrityksen toiminnassa. "Olen
tehnyt vuosikausia töitä samojen
luotettavien toimittajien kanssa.
Virtasen maalitehdas, Maricken-
tapetit, Sokevan siveltimet ja
Golvabia-lattiat ovat meille tärkeitä
yhteistyökumppanuuksia. Näiden
yritysten laadukkaat tuotteet tukevat
yrityksemme arvoja," hän kertoo.

Yhteistyö Virtasen Maalitehtaan
kanssa alkoi isän aloitteesta, ja
Maricken on ollut mukana yli 20
vuotta. Golvabian lattioiden modernit
innovaatiot ja ruotsalainen tammi
ovat puolestaan tuore lisä liikkeen
valikoimaan. Eini kertoo, miten
asiakaskohtaamiset tuovat päivään
iloa ja antavat merkitystä työhön.
"Eräänä päivänä kävi pariskunta, jolla
oli edessä suuri remontti.
Keskusteluissa toinen puolisoista oli
vaitonainen, mutta kun pääsimme
puhumaan epoksisaumoista ja
teknisistä yksityiskohdista, hän sanoi,

että tällaista tietoa he juuri tarvitsivat.
Se oli sen päiväni kohokohta," Eini
iloihtee.

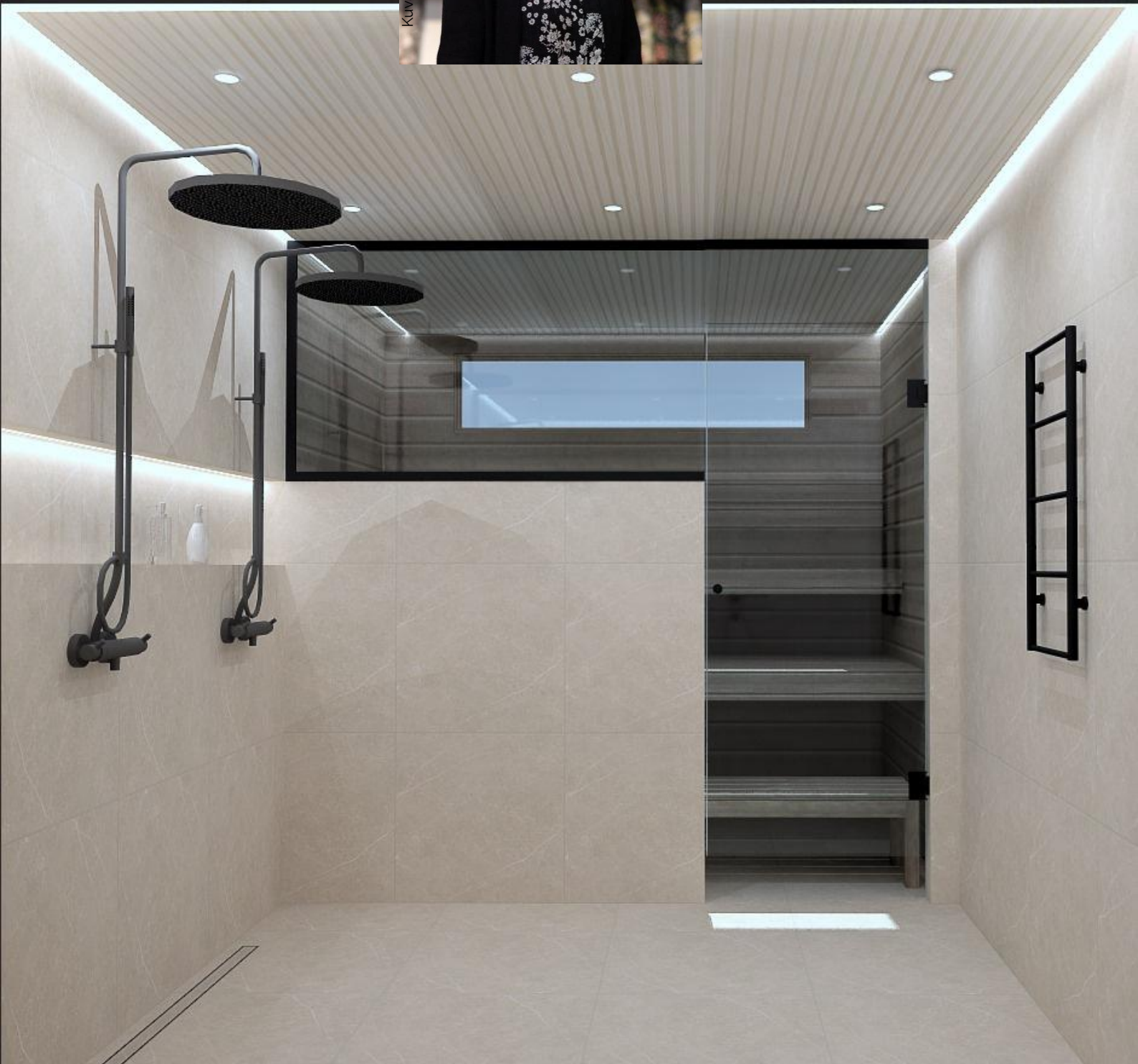
Einillä on vauhti päällä. Hänen
tavoitteensa on jatkuvasti kehittää
myymäläänsä ja löytää uusia
ratkaisuja asiakkailleen. "Haluan pitää
valikoimamme laadukkaana ja
ajankohtaisena. Etsin jatkuvasti uusia
tuotteita, mutta vain, jos ne sopivat
yrityksemme standardeihin," hän
sanoo.

"Yrittäjyys on minun juttuni. Saan
kohdata erilaisia tilanteita ja ratkaista
niitä. Se tunne, kun asiakas on
tyytyväinen, on paras palkinto," hän
sanoo. Eini Halm on toisen
sukupolven yrittäjä, joka yhdistää
perinteet ja modernit ideat. Hänen
liikkeensä on paitsi pintamateriaalien
ostopaikka, myös paikka, jossa
asiakkaat saavat kokonaisvaltaista
suunnitteluapua ja asiantuntevaa
palvelua - joka päivä.





Marica Wegelius on Värisilmä
Espoo Muuralan
sisustussuunnittelun
erikoisammattilainen ja
monipuolinen osaaja.



"Tähän kylpyhuoneeseen haluttiin luoda viihtyisä ja lämmin spa-tunnelma, jossa voi viettää rentouttavia kylpyhetkiä. Seinissä ja lattioissa on silkinhimmeä, marmoroitu greigen sävyinen 60x60 cm laatta. Mustat sadesuihkut ja muut mustat yksityiskohdat tuovat tilaan kontrastia ja modernia ilmettä. Katossa on kuultavan valkoiseksi käsitelty saarni -paneeli, joka jatkuu lasiseinän läpi myös saunan puolelle. Saunan seiniin ja lauteisiin valittiin puumateriaaliksi kauniin ruskea lämpökäsitelty haapa. Vaalean pehmeät luonnonsävyt tekevät tästä tilasta rauhallisen ja valoisan." Marica Wegelius

Marica Wegelius on sisustussuunnittelun erikoisosaaja ja huippuammattilainen



Marica Wegelius

"Asiakas saa meiltä suunnitteluapua kaikkiin projekteihinsa. Olipa kyseessä vaativa suuri projekti tai yhden huoneen maalisävyjen valinta, me autamme mielellämme. Palvelumme on asiakkaalle maksutonta."

*Marica Wegelius, sisustussuunnittelija, Värisilmä
Espoo Muurala*

VARAA AIKA MARICALLE:
marica.wegelius@varisilmaespoo.fi
050 569 0566

Maalarin ammattitutkinto. Sisustusalan artesaani, sisustus- ja kalustesuunnittelu. Myynnin ammattitutkinto. Tämä alan monipuolinen koulutus on sisustussuunnittelija Marica Wegeliukselle, 42, vankka pohja työlle, jota hän tekee Värisilmä Espoo Muuralan myymälässä. Yrittäjä Eini Halmin ensitapaaminen tapahtui puhelimesta. Itse asiassa siinä puhelussa, jossa työpaikankin saanti ratkesi. Siitä on nyt 10 vuotta. Marica kiittää Einiä. "Koen saavani arvostusta ja hän antaa vapauden luovuudelleni. Pidän työstäni."

"Asiakkaat, jotka käyvät meillä ja heillä on kiinnostusta suunnittelupalveluja kohtaan - he saavat käyntikorttini mahdollista yhteydenottoa varten. Nettisivujemme kautta tulee yhteydenottoja myös", hän kertoo. "Joskus asiakkaiden kanssa yhteistyö kestää pidempään, joskus kyseessä on auttaminen pienemmissä asioissa. Kaikessa kyllä autetaan." Kohteet vaihtelevat suuresti perinnekohteista moderneja ratkaisuja vaativiin.

"Pidemmissä projekteissa voi olla kyse siitä, että kaikki pinnat laitetaan uusiksi. Jokainen projekti on erilainen. Kyseessä voi olla erikoinen tila, johon pitää perehtyä ja ratkaista jokin ongelma. Tila voi olla pieni, johon pitää saada monta toimintoa mahtumaan. On aina pohdittava parhaat ratkaisut. Mielenkiintoinen kohde pyörii väkisinkin mielessä työajan ulkopuolellakin", Marica sanoo. "En pidä sitä lainkaan huonona asiana, se on ihan mukavaa. Saatan löytää sopivan värin tai jonkin tuotteen, joka sitten käy asiakkaan projektiin."

"Seuraan omaa alaani aktiivisesti. Luen alan julkaisuja ja käyn sisustusmessuilla; tutkin alan trendejä ja uutuuksia kiinnostuneena."

"Kodin remontoijan ja sisustajan kannattaa luottaa siihen, mikä itsestä tuntuu aidosti hyvältä. Liikaa ei kannata seurata trendejä - tärkeintä on se, mikä miellyttää omaa silmää", Marica sanoo. Hän kannustaa asiakkaita käyttämään värejä. "Nykyään ollaankin rohkeampia värien käyttämisessä."

Kuva: Kimmo Kauppinen

Virtasen Maalitehtaan
toimitusjohtaja Kimmo Suomi:

Meri on mentorini

"Purjehtiminen on minulle elämäntapa. Kaiken mahdollisen vapaa-ajan purjehduskaudella vietan vesillä. Meri on opettanut nöyryyttä ja kiitollisuutta."



Kuva: Anne Suomi

Maalitehtaan elävä tarina

Virtasen Maalitehtaan toimitusjohtaja Kimmo Suomi, 65 tunti ennen maalimaailmaa työelämän vauhdin ja vaatimukset. "Jossain vaiheessa aloin ajatella, että suurissa kuvioissa saamani kokemus voisi hyödyttää pienempää yritystä. Etsin tarinaa, mutta se löysikin minut: "Headhunter vinkkasi minulle yrityksen, josta en aiemmin ollut tiennyt. Minä en - mutta tuntui, että kaikki muut tunsivat tarinan: Nyt yli 90-vuotiaan Aimo Virtasen perustaman maalitehtaan maaleilla oli tarina toisensa jälkeen, jotka tulivat minua vastaan. Tunsin tehtävän kutsun. Kun sain ensimmäisen kerran työhaastattelussa tavata Aimo Virtasen, hän kysyi minulta, osaanko tehdä exceleitä. Vastasin myönteisesti. Muuten Aimo Virtanen juttelikin kaikesta muusta. Työni täällä alkoi vuonna 2007. Visioni kehitystyöhön oli vahva alusta alkaen." "Ulkomaalit, puuöljyt ja sisämaalit. Ne ovat päätuotteemme. Tuote ja tarina oli kunnossa. Minun tehtäväni oli tuoda yritys kohti vahvaa tulevaisuutta. Otin haltuun talouden ja brändin kirkastamisen."

"Meillä on täällä uskomaton osaaminen. Kaikki maalit tehdään alkuperäisessä tehtaassa, vain varastotiloja meillä on nyt enemmän. Työntekijöiden ammattitaito on aivan huippuluokkaa. He pystyvät mihin vain", kiittää Kimmo Suomi. "Sitä paitsi, he ovat opettaneet minulle paljon. Minä olen ehkä tuonut heille vankkumattoman uskon tarinamme voimaan. Me emme myy vain tuotteita, me myymme tarinaa, huippua sellaista. Meidän maalimme ovat terveen talon parhaita kavereita. Talon voi maalata Virtasen maalilla talvellakin. Haluamme, että uudelleen maalaamisen välillä on paljon vuosia ja olemme ylpeitä siitä, että maalimme ovat hengittäviä ja muovittomia."



Kuva: Jari Järvi

Toimitusjohtaja Kimmo Suomi

Aimo Virtanen aloitti maalien tekemisen vuonna 1959 Paraisilla, Turunmaan saaristossa. Piti kuulemma tehdä itse, kun ei muualta kelpollista saanut. Aimon kehittämä pellavaöljypohjainen neljän luonnonöljyn maali loi Virtasen maaleille legendaarisen maineen laadukkuudellaan ja kestävyydellään. Virtasen monipuolinen maaliperhe on tänäänkin oikea valinta niin moderneille hirsitaloille kuin perinteisille puurakenteille. Luonnonmukaiset, hengittävät maalit suojelevat niin perhettä kuin puun ydintä. Lisäksi ne ovat helppoja maalata eivätkä ne valu. Vuosikymmenten kokemuksella uskallamme luvata, että Virtasen perinteitä kunnioittavat maalit toimivat takuuvarmasti, aivan kuten on luvattu. "Maali, joka kestää saariston karuissa ja kosteissa olosuhteissa, kestää missä vaan!" Teksti: Yrityksen kotisivulta.



Tulin teille työkaveriksi

sanoi Sokevan uusi toimitusjohtaja ja tarjosi kaikille kahvit



Heli Vähäsilta, Sokevan toimitusjohtaja: "Olen avoimuuden puolestapuhuja. Haluan, että kaikki Sokevassa kokevat, että jokaisen työpanos on yhtä tärkeää." Kuva: Sokeva

Heli Vähäsilta, 59, on johtanut Sokevaa keväästä 2023. Toimitusjohtajan tehtävää Sokevassa on edeltänyt liike-elämän kokemusvuodet rahamarkkinoilta, elintarviketeollisuudesta, lääketeollisuudesta ja terveydenhuollon palveluiden tuottamisesta. "Sokevan tiedän voivan saavuttaa vielä paljon. Olen uudistanut prosesseja ja tehtäväni on vahvistaa taloutta. Vaikka Sokeva tunnetaan, haluan nostaa sen tunnettavuutta yhä vahvemmaksi", hän sanoo.

"Olemme ylpeitä yli 60 avainlipputuotteestamme: Sokevan tuotteet tunnetaan. Ne koostuvat maalaustarvikkeista, teipeistä ja suojaamisesta, kiinteistön puhdistuksesta ja suojauksesta ja remonttituotteista. Sokevat siveltimet ja katuluutamme ovat suorastaan kuuluisia."

"Ideoin tulevaisuuteen tuotevalmistuksen lisäksi koulutuspainotteisuutta", Heli Vähäsilta sanoo ja suunnittelee Sokevalle omaa opistoa. "Käsillä tekemisen arvostuksesta on kysymys."

"Työntekijöiden sitoutuneisuus on koskettavaa. Sokeva yhä tänä päivänä toteuttaa perustehtävänsä: Sokeva syntyi tukemaan ja auttamaan näkövammaisia. Se jatkaa edelleen tässä tehtävässä. Sokevan tuotot menevät Näkövammaisten liitolle. Jokainen ostettu Sokeva-tuote tukee näkövammaisia ja heidän työllistymistään. Vastuu yhteiskunnasta on sydämenasiamme. Suomalaisen Työn Liitto on myöntänyt Sokevalle Yhteiskunnallinen yritys -tunnusmerkin."

Heli Vähäsilta on täysillä osallistuva johtaja: "Haluan tietää, osata ja ymmärtää kaiken mahdollisen Sokevassa. Tartun konkreettisiin tuotannon tehtäviin tarvittaessa ja olen mukana vaikkapa tuotantokoneen huoltamisessa tai varastossa keräämässä tuotteita tilauksiin."

"Haluan Sokevan kaikkien ihmisten huulille silloin, kun puhutaan pintojen käsittelystä. Elämäntehtäväni on nostaa Sokeva uuteen kukoistukseen. Tulevaisuus tarvitsee Sokevaa."



Heli Vähäsillan vapaa-aika kuluu meren äärellä ja luonnossa. Hän asuu perheensä kanssa Helsingin Töölössä ja rentoutuu koiran kanssa kävelyillä. Perheeseen kuuluu puoliso, joka on ammatiltaan sydänkirurgi, sekä kaksi aikuista tytärtä ja yksi teini-ikäinen poika. "Meri on minulle todella tärkeä elementti. Kesäisin veneilemme ja vietämme paljon aikaa veden äärellä," hän kertoo.



Heli Vähäsilta tunnetaan idearikkaudestaan ja huikeasta kyvystä toteuttaa visioita. Oletko nähnyt kaupoissa Sokevan vaalenpunaharjaksisia Roosa Nauha -siveltimiä? Se on vain yksi Sokevan toimitusjohtajan idea. Eikä aikaakaan, kun kuorma-auto toi - kunhan ensin ne maailmalta löydettiin - jättimäisen määrän sopivia harjaksia. Ja paljon muuta. Tulossa on jotain ihanaa lapsillekin.

"Uskon avoimuuteen ja yhteisöllisyyteen johtajana", näin sanoo johtaja, jonka työhuoneen ovi on aina avoinna niin henkilökunnalle, yhteistyökumppaneille kuin kilpailijoillekin.



Sokevan siveltimet ovat päässeet toimitusjohtajansa kameraan usein! "Kassi ja kamera ovat kyllä mukana ja olen kuvannut Sokevan siveltimiä erilaisissa luonnon ympäristöissä", Heli Vähäsilta kertoo. Haastattelu tehtiin Cafe Regatassa - kahvilassa, jonne perheen koira vaatii päästä ihan aina, kun lähdetään arkilenkille. Sivellinkuva: Heli Vähäsilta.





M A R I C K E N

Maricken on laadukkaiden tapettien, kankaiden ja mattojen maahantuoja. Yrittäjänä Sharon Tuomes jatkaa äitinsä jalanjalkia, tuoden eurooppalaisia brändejä Suomen markkinoille. Tiimimme on kompakti, mutta osaamisemme ulottuu laajalle, jolloin pystymme palvelemaan korkeatasoisesti niin kuluttajia kuin yritysasiakkaitamme eri puolella Suomea. Seuraamme ajankohtaisia sisustustrendejä, unohtamatta kuitenkaan ajattomuutta ja kestävää designia. Päämääränämme alusta asti on ollut panostaa laadukkaisiin tuotemerkkeihin ja lähes kaikki tuotteemme valmistetaan Euroopassa. Ydinosaamistamme ovat sisustukseen pehmeyttä tuovat asiat; yksityiskohdat, jotka saavat tilan tuntumaan viimeistellyltä. Myymälämme sijaitsevat Turussa ja Helsingissä ja tuotteitamme löydät jälleenmyyjiltämme ympäri maan.

SANDBERG

Wallpaper

Sandberg Wallpaper edustaa kestävästä ruotsalaista tapetitaidetta, jossa intohimona on ollut luoda arjesta ja kodista entistä kauniimpaa. Inspiraatio väreihin ja designeihin löytyy usein Ruotsin maisemista sekä ympäröivästä luonnosta. Kaiken takana on kuitenkin ajatus kestävästä skandinaavisesta designista, joka ilahduttaa sukupolvia yksi toisensa perään. Sandbergin uusin mallisto Ett Hem, Öland toivottaa tervetulleeksi kesäiseen saaristokotiin Öölannin saarelle. Harmoniset värit ja kuviot kietoutuvat toisiinsa luoden lämpimän ja kutsuvan ilmapiirin. Jotakin eksoottista ja kiehtovaa löytyy Öölannin maisemista, joissa karua luontoa muokkaavat auringon ja tuulen voimat. Kuitenkin tämä villi luonto ja loputtomat näkymät vetävät katsojia puoleensa.

www.maricken.fi

Golvabian tuotteet tuovat kodikkuuden kotiin, kesämökkiin, toimistoon tai hotellihuoneeseen

Ruotsalainen perheyritys Golvabia on ollut lattioiden ja laattojen tekijä jo yli 70 vuoden ajan. Yritys perustettiin vuonna 1949, ja nykyään kolmas sukupolvi jatkaa sen toimintaa. Golvabian erikoisuus piilee laadukkaissa, kestävässä ja ekologisissa lattioissa, jotka valmistetaan perheomisteisessa tehtaassa Smålandin metsäisillä seuduilla, Jönköpingin eteläpuolella.

"Golvabia on aina pysynyt uskollisena juurilleen ja samalla kehittynyt ajan vaatimusten mukaan. Tavoitteemme on tuoda kodikkuutta ja lämpöä asiakkaidemme koteihin, olipa kyseessä koti, kesämökki, toimisto tai vaikka boutique-hotelli," kertoo Golvabian Suomen maajohtaja Kaj Norrman.

"Golvabian lattiat yhdistävät puun luonnollisen kauneuden ja korkin käytännölliset ominaisuudet. Korkki lisää lattioiden mukavuutta ja lämpöä." Norrman painottaa, että Golvabia ei lähde lyhytaikaisten trendien mukaan, vaan keskittyy kestävyYTEEN ja ajattomaan tyyliin.

"Haluamme, että asiakkaamme voivat nauttia lattioistaan vuosikymmeniä. Ekologisuus on meille tärkeää, ja panostamme jatkuvaan tuotekehitykseen, jotta lattiamme vastaavat sekä nykyhetken että tulevaisuuden tarpeisiin."

"Laattojen osalta Golvabia tuo Suomen markkinoille raikkaan tuulahduksen Etelä-Euroopasta. Yrityksen valikoima tarjoaa rohkeampia värejä ja lämpimämpiä sävyjä kuin perinteisesti Suomessa on totuttu näkemään. Tämä sopii erityisesti niille, jotka arvostavat yksilöllisyyttä ja haluavat kotiinsa persoonallista ilmettä", Kaj Norrman sanoo.

"Laattojemme avulla asiakkaat voivat luoda tiloja, jotka tuntuvat kodikkailta mutta myös uniikeilta. Haluamme tarjota suomalaisille vaihtoehdon, joka erottuu edukseen," hän sanoo.

Golvabia tekee tiivistä yhteistyötä jälleenmyyjien ja sisustussuunnittelijoiden kanssa. Asiakkaiden tyytyväisyys ja onnistuneet projektit ovat yritykselle paras markkinointikeino.

- "Kuulemme usein jälleenmyyjiltä tarinoita siitä, kuinka asiakkaat ovat innoissaan lattioistamme ja laatoistamme. Se kertoo, että olemme onnistuneet luomaan tuotteita, jotka ylittävät odotukset," Norrman kertoo.

"Kaj Norrman uskoo, että suomalaiset kuluttajat arvostavat yhä enemmän tuotteita, joilla on tarina ja jotka kestävät aikaa."



Kuva: Golvabia

"Meidän tehtävämme on tarjota asiakkaillemme laadukkaita, kauniita ja kodikkaita ratkaisuja tuotteillamme."

Kaj Norrman
Suomen maajohtaja

Lisätietoa Golvabiasta ja heidän tuotteistaan löydät osoitteesta:

golvabia.fi
[@golvabia.fi](https://www.instagram.com/golvabia.fi)

Kaj Norrman, Golvabian Suomen maajohtaja





Maxwear Oak Greige



Maxwood XLW, Oak Nature white

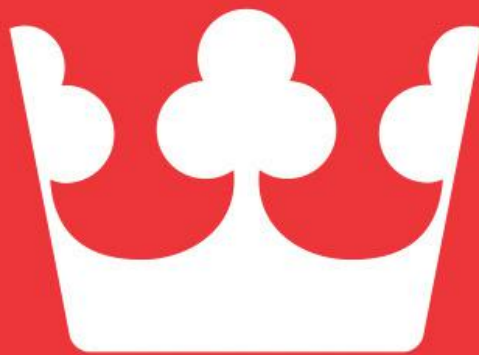


Koko valikoima
golvabia.fi

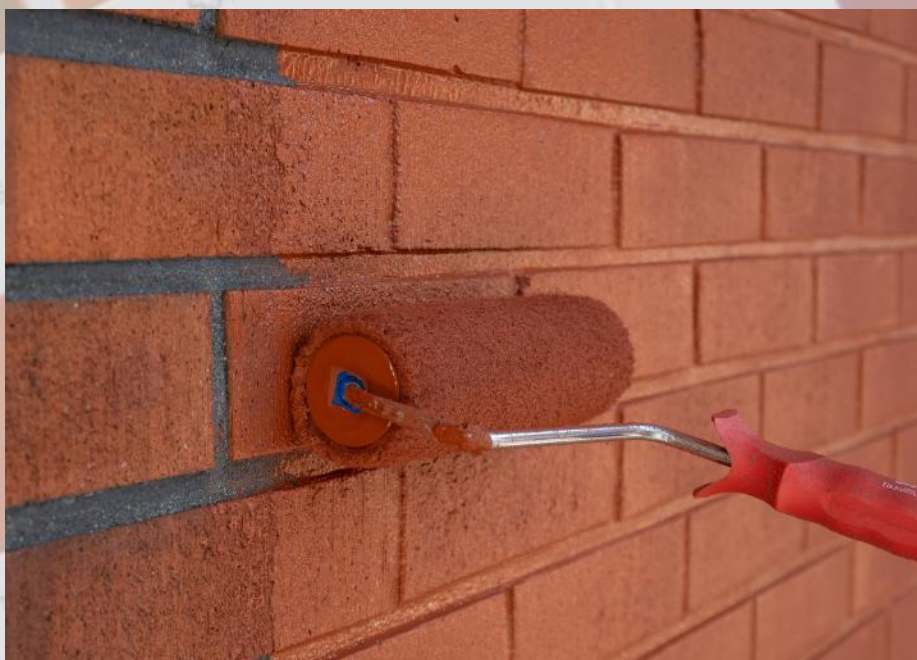


Umbria Earth 60x60





TIKKURILA







TIKKURILA

