



Anna-Katriina Kulkki (vas.) ja Tuula Entelä.

## SATO >> LAADUKASTA TYÖTÄ LAATUKOTIEN PARISSA

SATO tarjoaa asukkailleen hyviä asuntoja ja työntekijöilleen haastavan ja yhteisöllisen ympäristön.

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

”Tämä työ on elämänmakuista. Olemme tekemisissä yksityisten, ihan tavallisten ihmisten asumisen kanssa. Se tuo työhön oman ominaispiirteensä.”

Näin liiketoimintajohtaja **Tuula Entelä** vastaa, kun kysyn häneltä, mikä saa viihtymään työssä asuntosijoitusyhtiö SATOlla. Hän tietää mistä puhuu: oman kärkean laskutoimituksensa mukaan Entelä on uransa aikana hankkinut noin 40 000 ja myynyt noin 20 000 asuntoa.

Entelä on ollut SATO:n palveluksessa yhteensä yli 20 vuotta, neljään eri otteeseen. Hän on toiminut muun muassa rakennuttaja-asiamiehenä, asuntorakennuttamisen hallinnossa ja markkinoinnissa, toimialajohtajana ja nyt viimeiseksi liiketoimintajohtajana. Lisämielenkiintoa työhön SATOlla on tuonut yrityksen jatkuva kasvu.

”Kun tulin viimeksi taloon, 15 vuotta sitten, SATO-asuntoja oli 1 000, tänä päivänä niitä on 23 000. Myös asuntokannan rakenne on muuttunut hurjasti. Kasvu ja liike asettavat haasteita niin toiminnalle kuin koko organisaatiollekin.” Entelä kertoo.

SATO:n pääliiketoimintaa ovat vuokra-asunnot. Lisäksi yhtiöllä on omistusasuntoja ja omaa rakennuttamistoimintaa. SATO:n 23 000 asunnosta riittää aika monta kotia, aika monelle sinkulle, pariskunnalle, perheelle, opiskelijalle tai eläkeläiselle.

”Toiminta koskettaa meitä kaikkia tavalla tai toisella.” toteaa myös kiinteistöanalyttikko **Anna-Katriina Kulkki**. Entelän rinnalla Kulkki on satolaiseksi keltanokka. Hän on aloittanut yhtiössä vuonna 2007. Työympäristönä SATO saa Kulkilta kehuja yhteisöllisyydestään.

”Täällä ei jää yksin asioiden kanssa. Jos kaveri tulee kysymään apua, sitä annetaan.” Kulkki toteaa. ”Saan työssäni myös jatkuvasti uusia haasteita ja omat kiinnostukseni on otettu huomioon tehtävien kehittämisessä.”

Kiinteistöanalyttikon työnkuvaan kuuluu muun muassa asuntoalueiden kiinnostavuuden kartoittaminen. Työtä ohjaavat asukkaiden tarpeet.

SATO:n asuntokantaa onkin keskitetty Suomen kasvukeskuksiin: pääkaupunkiseudulle, Turkuun, Tampereelle, Jyväskylään ja Ouluun. Lisäksi toi-

minta ulottuu Pietariin. Tuula Entelän mukaan asuntokannan markkinoitavuus on yksi yhtiön kilpailuvalteista, toinen taas on hyvä asiakaspalvelu. SATO tarjoaa ainoana Suomessa vuokra-asuntojen laatuluokituksen ja yhtiön tavoitteena onkin 50 000 tyytyväistä asukasta vuoteen 2020 mennessä.

Koulutustaustoiltaan satolaiset ovat hyvin heterogeeninen joukko. Asuntosijoitustoiminnassa tarvitaan niin myynti- ja markkinointiosaajia kuin juridisen, teknisen tai talouspuolen hallittavia työntekijöitä.

”Hyvällä työnhakijalla on oikea yhdistelmä osaamista, kokemusta ja toisaalta nuoruuden innokkuutta.” Entelä kuvailee.

SATOlla myös panostetaan työntekijöiden kouluttamiseen ja viihtyvyyteen. Sekä Entelän että Kulkin hyviin muistoihin kuuluvat vuosittaiset SATO-päivät, joissa koko henkilöstö kokoontuu kehittämään itseään ja toimintaansa tietyn teeman alla.

”Käsitellään tärkeitä asioita, mutta yhdistettynä hauskaan yhdessäoloon.” Kulkki kertoo.