ARVO
UUTISET
2·2026



HANNA LILJAPELTO

Linnuille parasta pöytään

Wiimax laajenee linja-autoliikenteessä

TIMO HEIKKILÄN KOLUMNI

Tekoälyn investointiaalto näkyy nyt kaikkialla



Sisältö

2·2026

20 **RUOTO JATKAA KASVUAAN**
Kansainvälinen verkkokauppa, omat tuotemerkit ja teko-äly ovat keinoja, joilla kalastukseen, metsästykseen ja urheiluammuntaan keskittyvä Ruoto aikoo lisätä myyntiään.



RUOKAA LINNUILLE

4 Oskutuote aikoo tehdä linnunruokinnasta ilmiön ja kasvattaa liikevaihtonsa yli kaksinkertaiseksi viidessä vuodessa.

8 Linja-autoala keskittyy Suomessa. Wiimaxin toimitusjohtaja Henri Hihnala aikoo pitää yhtiönsä ostajan roolissa.



MENNÄÄN BUSSILLA

10 **TÖRMÄNHOVI**
Oulaistelaiset siskokset Kirsti Oulasmaa ja Riitta Siitonen kertovat, miten Törmänhovin kartanohotelli on kulkenut mukana heidän elämässään.

15 **TEKOÄLY**
Sijoittaja.fi:n perustajajäsen Timo Heikkilä kirjoittaa, miten tekoälyn investointiaalto näkyy nyt kaikkialla.

16 **PINTAKÄSITTELY**
Arvo Sijoitusosuuskunta on mukana järjestelyssä, jossa teolliseen pintakäsittelyyn keskittyneitä yrityksiä kootaan yhteen konserniin.

19 **FINAALIPAIKKA**
Arvon kohdeyhtiö Nordic Bites Group eteni finaaliin Kasvunrakentaja 2026-kilpailussa.

PÄÄKIRJOITUS

Hyvät Arvolaiset!

Esittäytyminen lienee paikallaan, sillä aloitus Arvon uutena toimitusjohtajana siintää jo lähitulevaisuudessa 1.4.2027. Mistä uusi toimitusjohtaja on kotoisin, vai onko mistään? Mitä vuosi 2027 tuo tullessaan?

Alkuun muutama sana siitä, missä maa makaa. Pitkän negatiivisen uutisoinnin ajanjakson ja talouden jämähtäneisyyden tilalle on kuin vaivihkaa tullut orastavaa vihreää valoa. Talouden kasvuennusteet uusine valtavine datakeskushankkeineen ovat vahvistuneet ja työllisyyden positiivinen vire seurannee ajallaan. Rakenteellisia ongelmiamme tämä ei vielä ratkaise, vaikka kohentuva talousnäkymä luo pohjaa paremmalle huomiselle. Ikääntyvä väestö, negatiivinen valtiontalous, henkilötason työllistymisen rajoitteet ja muuttuva maailma tekoälyineen on täynnä arvoituksia. Samoin pieni ja ainutlaatuinen reunamarkkinamme luo omat rajoitteensa Suomessa. Isossa kuvassa toivoisinkin niin poliitikoilta kuin yritysjohtajilta enemmän ajatuksia ja tekoja siihen, miten talouden ja yritysten kasvua voidaan tukea ja kestävää kasvua saadaan aikaiseksi.

Haasteista huolimatta katson optimistisesti vuoteen 2027. Joku viisas on joskus sanonut: menestys on tekoja. Alkakaamme tekojen tielle, ja jos jostain leikataan niin varovaisuudesta, riskinottokyvyttömyydestä ja -haluttomuudesta sekä laiskistavasta mukavuudenhalusta. Siellä se todellinen leikkauslista on.

Sitten hieman tarkemmin lupaamaani esittäytymiseen. Olen Raahen poika, joka suuntasi keltanokkana lukion jälkeen Ouluun, ponnisti sieltä yliopisto-opintojen kautta finanssialalle ja lopulta kansainvälisen pääomamarkkinan ytimeen amerikkalaisen pörssiyhtiön Euroopan aluejohtajaksi. Tätä polkua on nyt kuljettuna reipas 25 vuotta. Samalla halu jalostaa kerryttämääni osaamista kohdennetummin kotimarkkinaan on alkanut itämään.

Arvo Sijoitusosuuskunnassa haettavaksi avautunut toimitusjohtajan paikka oli kuin tilauksesta tahtotilaani syntynyt. Hain tehtävään ja monivaiheisen prosessin päätteeksi tulin onnekseni valituksi. Olinhan jo päässyt tutustumaan Arvoon ja sen ihmisiin hallituksesta käsin, joten hyppy ei ollut missään nimessä kohti tuntematonta. Iso kiitos valitsijoille, pyrin olemaan luottamuksenne arvoinen.

Henkilökohtaisemmin: olen aviomies ja neljän lapsen isä, jääkiekkoilija ja muusikko. Arvopohjani nojaa kaikessa luottamukseen yli muun ja kannatan rehtiä, suoraa ja avointa keskustelua. Taika tapahtuu ihmisten välillä! Samalla Arvo edustaa minulle modernia yhteisen hyvän tekemisen tapaa, jossa niin omistajien kuin sijoituskohteiden intressit kohtaavat sujuvasti ja kasvua mahdollistaen. Arvo on monella tapaa ainutlaatuinen.

Tämä Raahen kasvatti on rakentunut hyvästä kotikasvatuksesta, lukemattomista merkityksellisistä kohtaamisista ja kokemuksista ja lopulta siitä luottamuksesta, jota minulle on urallani toistuvasti osoitettu. Sieltä minä olen kotoisin.

Innolla päivittäistä työtäni Arvon eteen odottaen,



TEEMU KOKKO
Kirjoittaja aloittaa Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtajana ensi huhtikuun alussa.

ARVO UUTISET

Arvo Sijoitusosuuskunnan jäsenlehti

JULKAISIJA
Arvo Sijoitusosuuskunta
PÄÄTOIMITTAJA
Kati Peltomaa
SISÄLLÖNTUOTANTO
Jorma Uusitalo
KUVAT
Clas-Olav Slotte
TAITTO
Valve Creative Oy
PAINOPAIKKA
Punamusta
PAINOSMÄÄRÄ
22 500 kpl
JAKELU
Jakeluyhtiö Suomi Oy

Asiakaspalvelu
Kauppakatu 10
84100 Ylivieska
Puh. 010 277 4400
Avoinna
ma-to 9.00-15.00

KANNEN KUVA:
Oskutuotteen toimitusjohtaja Hanna Liljapelto haluaa uudistaa lintujen ulkoruokintaan liittyvää liiketoimintaa.



”Kun ryhdyt markkinoimaan jotain isosti, sen mitä myyt pitää jotenkin vastata myös henkilökohtaista arvopohjaa. Eihän paljon näitä parempia tuotteita olekaan, kun saat auttaa luontoa ja edistää ihmisten hyvinvointia”, Oskutuotteen toimitusjohtaja Hanna Liljapelto sanoo.

TEKSTI JORMA UUSITALO **KUVAT** CLAS-OLAV SLOTTE

Oskutuote aikoo luoda linnunruokinnasta *ilmiön*

Kuopion Karttulassa toimiva, lintujen ulkoruokintaan erikoistunut Oskutuote Oy, aikoo yli kaksinkertaistaa liikevaihtonsa viidessä vuodessa. Tällä kentällä on tilaa temmeltää, sanoo yhtiön toimitusjohtaja Hanna Liljapelto ja uskoo Oskutuotteen tavoittavan niin paljon uusia harrastajia, että lintujen ruokinnasta syntyy Suomessa ilmiö.

Oskutuotteen perusti Karttulassa 1990-luvun puolivälissä **Jukka Puustinen**, joka ryhtyi toimittamaan maatilaltaan heinää jyrsijöille lemmikkieläinliikkeiden valikoimiin. Oskutuotteella on edelleen jyrsijöiden heinissä ylivertainen markkinapeitto Suomessa, mutta tänä päivänä yritys tunnetaan erityisesti linnunruuistaan.

Viime toukokuussa pääomasijoittaja Helmet Capitalin johtama sijoittajaryhmä keräsi Oskutuotteeseen merkittävän sijoituksen. Arvo Sijoitusosuuskunta osallistui omistusjärjestelyyn reilun 0,5 miljoonan euron osuudella.

Sijoittajaryhmän näkemyksen mukaan Oskutuotteen vakaa liiketoiminta, skaalautuva tuotanto



ja pitkäaikaiset asiakas- ja toimittajasuhteet luovat vankan perustan yhtiön tavoittelemalle kasvulle.

Yhtiön uutena toimitusjohtajana aloittaneella Hanna Liljapellolla on aiempaa kokemusta startup-maailmasta, missä korostuvat vahva kuluttajaymmärrys, brändi ja digitaaliset palvelut. Niille on käyttöä perinteikkäällä toimialalla, jossa kuluttajabrändien ja digitaalisen markkinoinnin merkitys on tähän asti ollut vähäinen.

”Käytännössä kukaan ei ole vielä ottanut kuluttajabrändiä ja markkinointia tässä kategoriassa kunnolla haltuun. Siinä on meille valtava mahdollisuus”, toimitusjohtaja lataa ja sanoo, että kasvun ohella Oskutuote haluaa lujittaa lasten, nuorten ja lapsiperheiden luontosuhdetta.

LINTUJEN ULKORUOKINNALLA on pitkät perinteet Suomessa, jossa asiaa lähestytään hyvin käytännönläheisesti: jopa ennen vanhaan, vaikka kodissa olisi eletty niukkuudessa, pihapiiriin oli hankittu kauralyhde tai talia, jotta linnut selviäisivät hengissä rankasta talvesta.

Euroopassa britit ovat Liljapellon mukaan lintujen ruokinnassa ehdoton ykköskansa. Siellä lintuja ruokitaan osana puutarhaharrastusta. Oma talo voi olla vähän rempallaan, mutta lintulaudat ovat viimeisen päälle.

Britanniassa ruokinnasta on muodostunut suoranainen kansallisharrastus. Britannian lintutieteellisen säätiön mukaan britit kuluttavat vuosittain noin 200–300 miljoonaa puntaa lintujen ruokintaan ja erilaisiin ruokintalaitteisiin.

”Suomessa harrastajakunta on ikääntynyt tyypillisen harrastajan ollessa kuusikymppinen tai sitä vanhempi. Oskutuote haluaa varmistaa, että linturuokinnan hieno perinne siirtyy myös nuoremmille sukupolville. Varsinkin, kun ruokintaa voi tarkastella myös laajemmin osana ihmisten luontosuhdetta ja hyvinvointia.”

Maatalosta Lapuan Tiistenjoelta kotoisin oleva Liljapelto muistelee, miten hän lapsena pakkasi vappuna simapullon reppuunsa ja lähti yksin metsäretkelle. Liljapelto muistuttaa, ettei yhteyden luontoon tarvitse kuitenkaan tarkoittaa varta vasten tehtyä retkeä, sillä linturuokinnan ansiosta kokemus luonnosta voi olla jotain vielä arkisempaa ja yksinkertaisempaa.

”Linnuille tehty ruokintapaikka tuo linnut omalle pihalle, missä lintuja voi seurata koko talven. Samalla mieli rentoutuu, ja lintuja voi ihailla ja ihmetellä myös esimerkiksi yhdessä lasten kanssa.”

BRÄNDIUUDISTUS on yksi keino, jolla Oskutuote houkuttelee uusia kohderyhmiä ruokintaharrastuksen pariin. Syksyllä lanseeratun uuden brändin arkkityypiksi on valittu sinitiainen.

”Sinitiainen on nokkela, sosiaalinen ja rohkea. Kooltaan pieni, mutta se uskaltaa tulla lintulaudalle syömään ennen muita. Sinitiainen toimii yhtiön sisäisenä ohjenuorana. Oskutuote haluaa olla rohkea ja utelias, mutta ei saarnaa tai syyllistä. Puhumme linnuista ja luonnosta mahdollisimman ymmärrettävästi”, Hanna Liljapelto sanoo.

Osana brändiuudistusta Oskutuote julkaisi syyskuussa yrityksen uuden logon sekä uudet kuluttajapakkaukset. Samalla pakkauksia yhtenäistettiin ja selkeytettiin, eli ostamisesta tehtiin asiakkaille entistä helpompaa.

Jatkossa tuoteperheet tunnistaa värien perusteella: auringonkukka on punainen, pähkinä sininen, kaura keltainen ja siemenseokset vihreitä. Pakkauksiin painetut ohjeet opastavat uusia harrastajia lintujen ruokintaan, ja siemenseosten koostumus kerrotaan selkeästi.

”Meidän ehdoton etumme on se, että kuluttaja tietää tasan tarkkaan, mitä Oskutuotteen siemenseokset sisältävät. Käytämme muun muassa kotimaista kauraa, ja ulkomailta tuotuja raaka-aineita valvoo Ruokavirasto. Kenenkään ei tarvitse pelätä, että seuraavana keväänä lintujen ruokintapaikalla kasvaa eksoottinen vieraslajike.”

Oma sisällöntuotanto Oskutuotteen sosiaalisen median kanavissa on sekin tärkeä osa yrityksen kasvutarinaa. Luvassa on linturuokintaan liittyvää hyötytietoa käytännön vinkkeineen, viihteellisempää sisältöä sekä kurkistuksia tehtaan arkeen työntekijöineen.

Harrastukseen liittyy myös myyttejä, joita on tärkeä purkaa omalla viestinnällä. Virheellinen käsitys voi syntyä esimerkiksi iltapäivälehden otsikosta, joka kertoo mummon ruokkivan lintuja, minkä jälkeen pihalla vilisee rottia keskellä päivää.

”Kun lukee koko jutun käy ilmi, että mummo itse asiassa laittaa tarjottimelle tai maahan leipää ja ruuantähteitä, mikä houkuttelee paikalle rottia. Se on aivan eri asia kuin laittaa linnunsiemeniä ruokinta-automaattiin, joihin rotilla ei ole pääsyä.”

Brändin uudistamiseen liittyy lisäksi Oskutuotteen ja BirdLife Suomen yhteistyö. Jokaisen myydyn pakkauksen hinnasta Oskutuote lahjoittaa osan lintujen suojeluun ja tutkimukseen. Vuositasolla lahjoitussumma nousee kymmeniin tuhansiin euroihin.

”Kaupassa asiakkaalla on valittavanaan kilpailijan kuluttajapakkaus ja sen rinnalla meidän pakkaus, jossa kerromme näkyvästi, että ostamalla Oskutuotteen linnunruokaa asiakas tukee lintujen hyvinvointia. Pidämme tätä merkittävänä erottavana tekijänä.”

Brändiuudistuksen rinnalla Oskutuote avaa syksyllä oman verkkokauppansa. D2C-liiketoiminta tuo yhtiölle uuden suoran yhteyden kuluttajiin ja samalla mahdollisuuden kehittää valikoimaa, asiakasymmärrystä ja palvelua. ■

Kuka



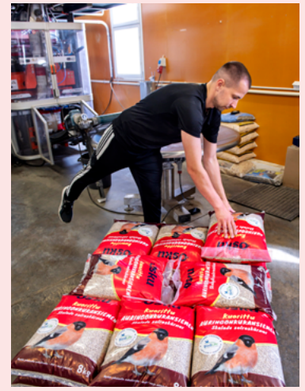
NIMI
Hanna Liljapelto
TYÖ
Oskutuote Oy
toimitusjohtaja
KOULUTUS
Diplomi-insinööri
IKÄ
40 vuotta
HARRASTUKSET
Juoksu, kuntosali, lukeminen ja uusimpana ulkolintujen ruokinta
MOTTO
Ellemme varmuudella tiedä, kuinka tulee käymään, olettakaamme, että kaikki käy hyvin.

Fakta

YHTIÖ
Oskutuote Oy
TOIMIALA
Eläinten ruoka
LIIKEVAIHTO
8,6 miljoonaa euroa
HENKILÖSTÖMÄÄRÄ
14
OMISTUS
Helmet Capitalin johtama sijoittajaryhmä 60 %,
Jukka Puustinen 20 %
ja toimiva johto 20 %



Oskutuote on Suomen suurin ulkolintujen ruokintatuotteiden maahantuoja, pakkaaja ja tukkumyyjä. Yhtiö on investoinut pitkälle automatisoituun tuotantoon.



Kasvun tukijalat

Kotimaanmarkkinoiden lisäksi Oskutuote ottaa ensimmäisiä askelia Ruotsiin Puuilon kumppanina Puuilon laajentaessa toimintaansa länsinaapurin kuluttajamarkkinoille. Lisäksi Oskutuotteella on oma Business Finland -hanke, jossa se kartoittaa markkinoita Ruotsissa.

Syksyllä Oskutuote avasi verkkokaupan, joka ei ole vain kauppapaikka, vaan kokonaisuus, jonka sisältö muun muassa auttaa uusia harrastajia pääsemään alkuun. Ruotsin markkinoille menon ja uuden verkkokaupan lisäksi kolmas kasvukohde ovat pieneläintuotteet, koska kyseisillä tuotteilla on eri ostajakunta kuin linnunruuilla.

”Tavoitteena on 20 miljoonan euron liikevaihto viiden vuoden kuluttua. Uskon, että merkittävä osa kasvusta voidaan tehdä Oskutuotteen nykyisen ydinliiketoiminnan ympärille saamalla suomalaiset innostumaan linnuista ja niiden ruokinnasta. Harrastus on halpa, kiva ja koukuttava. Tässä tehdään pelkkää hyvää”, Hanna Liljapelto hehkuttaa. ■

TEKSTI JORMA UUSITALO **KUVAT** CLAS-OLAV SLOTTE

Wiimax *kasvaa*, mutta tarkasti harkiten

Linja-autoala keskittyy vauhdilla, ja Wiimax Oy:n toimitusjohtaja ja pääomistaja Henri Hihnala uskoo kehityksen jatkuvan. Suomessa toimii hänen arvionsa mukaan tällä hetkellä noin 200 linja-autoyritystä, mutta kymmenen vuoden kuluttua määrä voi olla enää puolet nykyisestä.



Wiimax on edeltäjänsä Oulaisten Liikenteen tavoin yksi aktiivisista toimijoista, kun puhutaan konsolidaatiosta, eli linja-autoalan keskittymisestä yhä harvempien ja yleensä myös suurempien yritysten käsiin.

Wiimaxin tuorein yritysosto julkistettiin elokuussa, jolloin yhtiö kertoi ostaneensa J.M. Eskelisen Lapin Linjat Oy:n koko liiketoiminnan. Arvo Sijoitusosuuskunta osarahoitti järjestelyä yhden miljoonan euron osakesijoituksella ja tuli sen myötä Wiimaxin vähemmistöomistajaksi.

Kaupan jälkeen Wiimaxin toiminta-alue ulottuu yli puoleen Suomeen ja reittiverkosto Kokkolasta aina Norjan Tromssaan ja Karasjoelle saakka.

”Eskelisen Lapin Linjat houkutti meitä monesta syystä. Kyseessä on äärimmäisen laadukas ja hyvin hoidettu yhtiö, jolla on ajanmukainen kalusto. Lisäksi Wiimax saa kaupan ansiosta liiketoimintansa kolmanneksi tukijalaksi laajan reittiliikenteen sopimusliikenteen sekä tilausajoliikenteen rinnalle”, Henri Hihnala sanoo.

WIIMAX-KONSERNILLA on nyt yli 170 erikokoista linja-autoa sekä noin 200 työntekijää, ja yhtiön kokonaisliikevaihto nousee noin 20 miljoonaan euroon. Hihnalan mukaan linja-autoala on toimiala, jossa toimii suuruuden ekonomia. Jotta voi olla kannattava ja menestyvä yritys, täytyy saavuttaa tietty kokoluokka.

Samalla kyse on pienten marginaalien liiketoiminnasta, jossa virhearvioinnit voivat tulla kalliiksi.

”Tarjouskilpailuissa täytyy uskaltaa myös hävitä. Jos voitat aina kaiken, et ole todennäköisesti kannattava. Esimerkiksi suurten kaupunkien joukkoliikennealueiden sopimukset voivat kestää 8–10 vuotta ja vaatia huomattavia kalustoinvestointeja. Pienikin vuosittainen tappio kertautuu pitkässä sopimuksessa suureksi. Olennaista on tarjota sellaista hintatasoa, joka takaa Wiimaxille kannattavan kasvun.”

Wiimaxin juuret ovat Oulaisten Liikenteessä, joka perustettiin 90 vuotta sitten Pirttijärven veljesten aloitettua tuolloin säännöllisen linja-autoliikennöinnin. Yritysostot ovat olleet osa yhtiön kasvutarinaa käytännössä alusta saakka, sillä ensimmäisen yritysostonsa Oulaisten Liikenne teki 1960-luvulla.

Ostokohteina ovat olleet muun muassa Liikenne Huovari, Käkelän Liikenne, J.E. Klemetti, Karhun Liikenne sekä Kamusen Liikenne. Vaikka omistajana oli Oulaisten Liikenne, ostetut yhtiöt jatkoivat usein toimintaansa tytäryhtiöinä omilla brändeillään. Pääsyynä olivat sen ajan julkiset hankinnat, jolloin paikallisuus oli valttia ja kunnat ostivat mielellään koulukuljetukset oman alueensa liikennöitsijältä.

Wiimax-nimi otettiin käyttöön vuoden 2024 brändiuudistuksen tuloksena. Samalla konsernin koko kalusto sai ylleen yhtenäisen Wiimax-ilmeen.

LINJA-AUTOALALLE Henri Hihnala siirtyi 2019 aloittaessaan Oulaisten Liikenteen toimitusjohtajana. Sitä ennen hän työskenteli lähes 20 vuotta Nokian palveluksessa muun muassa logistiikan, hankintatoimen ja IT:n parissa. Ihan uudesta aluevaltauksesta Oulaisten Liikenteessä ei kuitenkaan ollut kyse.

”Opiskelin ammattikoulussa auto- ja kuljetustekniikkaa. Olin erittäin kiinnostunut linja-autoista ja kurvasin eräänä päivänä mopollani Kalajoen Liikenteen pihalle kysyäkseni kesätöitä silloiselta yrittäjältä **Ahti Sorvarilta**. Minulla ei ollut siihen aikaan ajokorttia enkä saanut kesätöitä, mutta mielenkiinto jäi elämään.”

Kuka



NIMI
Henri Hihnala
TYÖ
Wiimax Oy toimitusjohtaja
KOULUTUS
Auto- ja kuljetustekniikan teknikko
IKÄ
52 vuotta
HARRASTUKSET
Kuntosalin kannatusjäsenyys
MOTTO
Syntyessä emme ole osanneet yhtään mitään, kaiken olemme oppineet ja oppimista ei tule koskaan lopettaa.

Fakta

YHTIÖ
Wiimax Oy
TOIMIALA
Linja-autoliikenne
LIIKEVAIHTO
noin 20 miljoonaa euroa
HENKILÖSTÖMÄÄRÄ
noin 200
OMISTUS
Pääomistaja Henri Hihnala ja vähemmistöomistajina Pirttijärven suku sekä Arvo Sijoitusosuuskunta

■ ”Arvo Sijoitusosuuskunnan arvot ja paikallisuus vakuuttivat meidät siitä, että he ovat juuri meille sopiva kumppani”, Wiimax Oy:n toimitusjohtaja Henri Hihnala sanoo.

Alku Oulaisten Liikenteen palveluksessa oli vaikea. Tuli korona, ja yhtiössä elettiin taloudellisesti kriittistä vaihetta. Puhuttiin, ei enempää eikä vähempää, yhtiön pelastamisesta. Osana pelastusohjelmaa tehtiin omistusjärjestelyitä, ja siinä yhteydessä toimitusjohtajasta tuli myös selkeä pääomistaja. Uuden pääomistajan johdolla laiva alkoi kääntyä, ja 2025 yhtiö teki jo selkeän tulosparannuksen vuosikymmenen aikaisempiin vuosiin verrattuna.

”Olen aina tykännyt haasteista. Mitä vaikeampi tilanne, sitä enemmän se motivoi”.

Tärkeitä eväitä tulevalle yrittäjäuralleen Hihnala sai nuoruusvuosinaan maineikkaalta Tyngän Myllyltä, jonka toimintaa hänen isänsä johti.

”Siellä sain opetella työntekoa ja vastuunkantoa. Tässä hommassa pitää kyetä kantamaan aika raskasta reppua, ja sen kanssa pitää olla sinut. Vastuu on osa tekemistä, eikä se saa painaa väärällä tavalla.” ■



Riitta Siitonen (vas.) ja Kirsti Oulasmaa löysivät yhteisen työmaan jo lapsuusvuosilta tutusta ympäristöstä.

TEKSTI JORMA UUSITALO **KUVAT** CLAS-OLAV SLOTTE

Kirsti Oulasmaa ryhtyi lapsuudesta tutun monitoimitalon yrittäjäksi

Ympyrä sulkeutui *Törmänhovissa*

Oulaistelaiset siskokset Kirsti Oulasmaa ja Riitta Siitonen kulkivat lapsuutensa koulumatkoillaan lähes päivittäin alkujaan vaivaistaloksi rakennetun jyhkeän Törmänhovin ohi. Vuosikymmeniä myöhemmin ympyrä sulkeutui, kun Oulasmaasta tuli kartanohotelliksi muuttuneen monitoimitalon yrittäjä, ja Siitosesta hänen luotettava työparinsa.

Markkinointiviestintään kuuluvat tarinat. Aika usein tarinoita kirjoittavat joutuvat tekemään tikusta asiaa, mutta Törmänhovin kohdalla tilanne on toinen. Törmänhovin ja sen lähiympäristön historia on niin värikäs ja mielenkiintoinen, että siihen perehtyessä tunti hurahtaa hetkessä.

Törmänhovi, alkuperäiseltä nimeltään Lastumäen tila, rakennettiin 1916 Oulaisten kunnan kunnalliskodiksi. Ne olivat vanhainkotien edeltäjiä, joita kutsuttiin 1920-luvulle asti virallisesti vaivaiskodeiksi.

Sota-aikana 1941 Lastumäki toimi puolisen vuotta sotasairaalana, ja muutama vuosi myöhemmin sen yhteyteen perustettiin kunnansairaala. Sotavuosien jälkeen sairaalan synnytysosasto oli ahkerassa käytössä, sillä ennätysvuonna 1948 Lastumäessä syntyi 295 lasta.

Kunnansairaalan siirryttyä toisaalle 1953 rakennus toimi vanhainkotina vuoteen 1990 saakka. Kaupalliseen käyttöön tilat siirtyivät seuraavana vuonna, jolloin Ulla Alvari osti vanhainkodin Oulaisten kaupungilta. Uusi omistaja remontoi tiloja, ja esimerkiksi kellariin tehtiin leipomo, majoitusta varten rakennettiin peseytymistiloja ja potilashuoneita yhdisteltiin kokoushuoneeksi. Samalla kiinteistön nimeksi muuttui Törmänhovi

Törmänhovin Amiraalinsiipi on saanut nimensä Oulaisissa 1800-luvun lopulla vaikuttaneen amiraali J.C. Thitzin mukaan. Hän asui Räsyn talossa noin kilometrin päässä Törmänhovista. Amiraalilla oli peräti 11 etunimeä, joiden mukaan on nimetty Törmänhovin majoitushuoneet. Amiraalin päivällisiäkin Törmänhovissa on nykyään vietetty.

Kirsti Oulasmaan ja Riitta Siitosen elämäntarinoissa lapsuudenkoti Oulaisten Törmäperällä, läheiset lapsuusmaisemat ja Törmänhovi nivoutuvat yhteen kiehtovalla tavalla.

Kirsti Oulasmaa (58)

Syntymäkotimme, semmoinen pieni maalaistalo, sijaitsee noin kilometrin päässä Törmänhovista Oulaisten Törmäperällä. Isä Eemi Korpi oli kunnalla töissä ja äiti Toini Korpi (o.s. Peltola) hoiti meitä lapsia kotona. Sisaruksia oli yhteensä yhdeksän. Ensin syntyi kolme poikaa ja sitten kuusi tyttöä. Perheemme ei ollut taustaltaan uskonnollinen, vaan siihen aikaan taloissa oli paljon lapsia. Riitan kanssa emme koskaan tapelleet lapsena toisin kuin vuotta vanhemman Eila-siskoni kanssa. Ihan hyvin yhteiselo ja leikit perheessä silti sujuivat.

Kouluaikaan pyöräilimme tai kävelimme Jauhinkankaan pienelle koululle vajaan 3 kilometrin päähän. Samalla kuljimme Törmänhovin ohitse, joka oli perustettu 1900-luvun alussa vaivaistaloksi. Vaivaistalossa asui vanhuksia, vammaisia ja psykiatrisia potilaita.

Paljon leikimme metsässä ja muualla luonnossa. Oli kotileikkejä ja majan rakentamista, mutta aika pienenä meidät jo patistettiin erilaisiin työhommiin. Kesät perkasimme kasvimaata ja teimme hommia heinäpellolla mummun kotitilalla. Jos ei pienimmistä ollut vielä muuhun, he pitivät huolen heinäseipäiden tappipussista. Jos erehdyit sanomaan, ettei ole mitään tekemistä, niin varmasti sitä keksittiin.

Nuorena harrastin ahkerasti kaikenlaista. Pidin seurakunnan kerhoja ja olin mukana esimerkiksi SPR:n toiminnassa. Kirjoitin ylioppilaaksi Oulaisten lukiosta, minkä jälkeen tein mutkan Tampereen teknilliseen korkeakouluun. Se ei kuitenkaan ollut minun alaani, joten siirryin opiskelemaan Helsingin yliopistoon pääaineena metsänhoitotiede, ja valmistuin sieltä metsämaisteriksi.

Helsingin-vuosina tapasin tulevan puolisoni Petrin, joka myös opiskeli yliopistolla valmistuen juristiksi. Asuimme Helsingissä, missä syntyivät meidän kaksi poikaamme. Petrin etsiessä käräjäoikeudesta auskultointipaikkaa pääkaupunkiseudulla käräjäoikeudet olivat melko ruuhkaisia, mutta Ylivieskasta aukeni vapaa paikka. Auskultointi kestäisi vuoden ja sovimme 1995, että lähdemme siksi aikaa pohjoisen suuntaan. Sille tielle kuitenkin jäimme.

Tein töitä silloiselle Keskusmetsälautakunta Tapiolle. Suomen liityttyä Euroopan unioniin alkoivat erilaiset projektihommat, ja vuodesta 1997 olen työskennellyt Rieska-Leaderissa, vuodesta 2008 toiminnanjohtajana. Vaikka olen nykyään yrittäjä, hoidan edelleen toiminnanjohtajuutta 50-prosenttisella työajalla.





Törmänhovi on alkuperäiseltä nimeltään Lastumäen tila.



Penttilän puujugendtalo tarjoaa tilaisuuksiin viihtyisät puitteet Oulaisten keskustassa.

Yrittäjyys tuli ajankohtaiseksi 2019, jolloin Törmänhovin silloiset omistajat ilmoittivat laittavansa paikan myyntiin. Törmänhovi on ollut muun muassa keskuspaikka vuodesta 1993 asti järjestetyille valtakunnallisille Wanhan Woiman päiville. Tapahtumaa isännöivässä Weteraanimoottorikerho Wanhassa Woimassa huolestuttiin siitä, miten heidän tapahtumalleen käy omistajan vaihtuessa. He ryhtyivät keräämään porukkaa, joka osti Törmänhovin. Yhdistys on suurin omistaja, ja meitä yksityishenkilöitä on omistajina vähän toistakymmentä.

Yhdistys ilmoitti, etteivät he ryhdy harjoittamaan elinkeinotoimintaa, joten Törmänhoville piti löytää yrittäjä. En tiedä, mikä hulluus minuun iski ilmoittaessani heille, että voin ryhtyä yrittäjäksi. Siskoni Riitta siirtyi minulle töihin vanhana työntekijänä yhdessä leipuri Tiina Lastumäen kanssa.

Aikaisempaa henkilökohtaista kokemusta yrittäjyydestä minulla ei ollut. Toki Rieska-Leaderin vuosina olen ollut jakamassa avustuksia yrityksille ja perehtynyt monenlaisiin liiketoimintasuunnitelmiin ja tilinpäätöksiin.

Se oli kuitenkin yksi huonoimpia ajankohtia ryhtyä yrittäjäksi. Perustin Oulashovi Oy:n 2019, ja seuraavana vuonna iski korona. Ihmiset eivät saaneet kokoontua ja ovet piti laittaa kiinni. Jonkin verran myimme ruokaa ulos. Kun koronasta oli jotenkin selvitty, energian hinnat nousivat pilviin Venäjän hyökkäyssodan takia. Törmänhovissa on 1 300 neliötä, aika monta kuutiota tilavuutta ja pellettilämmitys.

Tämän vuoden alussa teimme Oulaisten kaupungin kanssa diilin keskustassa sijaitsevasta, kaupungin omistamasta Penttilän talosta. Siellä on tilat noin 30 ihmiselle, ja me vastaamme tilan jälleenvuokrauksesta sekä catering-palveluista siellä pidettäviin tilaisuuksiin. Penttilän talossa on lisäksi muutama huone, joissa voi majoittua.

Yrittäjyys maistuu välillä paremmalta ja välillä siltä, että helpommalla pääsisi, ellei yritystä olisi. Opettavaista tämä kyllä on ollut ja tässä tapaa mielenkiintoisia ihmisiä. Asiakkaat haluavat kuulla tarinoita Törmänhovista ja mielellään yrittäjän kertomana. Puheet yrittäjän vapaudesta tosin naurattavat. Ei asiakas soita toista kertaa, jos sille sanoo ei. Ehkä se vapaus on jossain muussa kuin siinä yrittäjyydessä.

Riitta Siitonen (62)

Äidin syntymäkoti eli mummula oli kotitalostamme tien toisella puolella. Se oli isompi maalaistalo, karjatila. Sen lisäksi että äiti hoiti meitä lapsia kotona, hän oli töissä mummulassa ja teki töitä kodin ulkopuolella postinjakajana. Äiti kävi satunnaisesti töissä myös Törmänhovissa. Minulla on kotona hieno, äidin Törmänhovista lahjaksi saama ruskea tuoli, jossa on käsinojat ja kaikki.

Minäkin muistan hyvin, kun kuljimme lapsena Törmänhovin ohi ja Lastumäen asukkaita istuskeli maitolavalla ja osa heistä teki kaikenlaisia liikkeitä. Aluksi se tuntui pelottavalta, vaikka kukaan heistä ei ollut meille koskaan ilkeä. Lopulta kun olimme nähneet toisiamme melkein päivittäin, aloimme moikata heille ja he meille.

Lapsuuden kesistä ovat jääneet mieleen heinätyöt. Pyörtänöitä haravoitiin ja latoon piti mennä polkemaan heiniä. Marjoja poimittiin paljon. Kotona ja mummulassa oli kasvimaat, minkä lisäksi olimme vuokranneet kaupungilta lisää kasvimaata Törmänhovista. Ei ollut tietokoneita eikä kännyköitä, mutta tekemistä riitti koko ajan.

Vaikka kasvoimme vaatimattomissa oloissa, meillä oli aina ruokaa ja olimme onnellisia. Äiti oli silläkin lailla ihana, että kavereillemme ovet olivat aina auki. Kaikki saivat tulla syömään hänen leipomia karjalanpiirakoita ja rieskaa sekä juomaan kylmää maitoa. Kirstin muistan kilttinä ja isän sanoin hyvänä koululukkaana. Mieleeni on jäänyt Kirstin ylioppilasjuhlat. Kötystin eli ompelin itse jakkupuvun jostakin valkoisesta kankaasta. Eihän se ihan kaavoilleen mennyt, mutta oli kuitenkin ihan käypä peli.

Peruskoulun jälkeen opiskelin Haapave-



dellä kokiksi ja kävin kylmäkkökoulutuksen Oulussa. Keittiökurssilla Ylivieskassa tapasin tulevan aviomieheni Hannun täältä Oulaisista. Muutimme asumaan Petäjäskosken kylälle, ja perheeseemme syntyi kolme tyttöä. Aika pian lasten synnyttyä menin töihin. Olin ensin keittiötöissä ja sitten 10 vuotta kaupassa. Opiskeltuani kodinhoitajaksi työskentelin sosiaali- ja vammaispuolella avustajana ja omaishoitajana.

Törmänhoviin tulin töihin Ulla ja Matti Alvarin ollessa paikan omistajina ja yrittäjinä. Aluksi autoin keittiössä kiireaikoina, kuten Wanhan Woiman päivillä. Merja Kukkuran jatkettua Törmänhovin yrittäjänä en ollut hommissa yhtä usein, mutta Elina Piipon yrittäjävuosina töitä oli tosi paljon. Kirstin aloitettua 2019 olen tehnyt töitä kokopäivätoimisesti sellaisena jokapaikanhöylänä. Kun Kirsti aikanaan kysyi mitä mieltä olen, jos hän ryhtyy Törmänhovin yrittäjäksi, vastasin ensin, että oletko ihan tosissasi. Ajattelin, että riittääkö tästä leipää kaikille, mutta sitten totesin, että perhana, kannattaa kokeilla. Ei tässä korkealta tipahdeta.

Vastaan Törmänhovin keittiöstä, teen tarjouksia ja hoidan tilauksia. Viikolla järjestetään paljon kokouksia ja on työmiesten, kuten tuulivoimarakentajien, majoituksia. Viikonloppuina ohjelmassa on monenlaisia tilaisuuksia häistä hautajaisiin ja syntymäpäivistä sukujuhliin. Meillä on periaatteena, että tilaisuuksien järjestelyissä mennään aina asiakkaan ehdoilla. Törmänhovissa on toiminut myös synnytyssairaala. Joskus syntymäpäiväsankarit ovat kertoneet, etteivät he muista missä huoneessa ovat syntyneet, mutta he haluavat viettää samassa talossa merkkipäivänsä.

Tilaisuuksia on hieno järjestää senkin takia, että meitä on kuusi siskoa, joista aina löytyy tarvittava apu. Vanhin siskomme on jo eläkkeellä ja hän asuu Oulussa, mutta on aina valmis tulemaan hommiin. On helppo työskennellä, kun kenenkään ei tarvitse pomottaa tai orjailla muita ja voi luottaa siihen, että työt tulevat tehdyiksi.

“Minulle Törmänhovissa työskentely on elämäntapa.”

Minulle Törmänhovissa työskentely on elämäntapa. Lapset ovat aikuisia, joten ei minulla ole muuta kuin aikaa. Eikä aamuisin aina edes tunnu, että nyt lähdetään töihin, vaan enemmänkin, että mennään Törmikselle aamukahville. Ihan parasta omassa työssäni on se, että minulla on tavallaan vapaat kädet päättää työajoistakin, kunhan kaikki hoituu. Sekin on ihanaa, että kaikki tekevät kaikkea. Milloin siivotaan huoneita, milloin leivotaan ja milloin ollaan keittiöllä.

Penttilän talokin on hieno paikka. Vaikka tilat eivät ole kovin suuret, ne ovat toimivat ja esimerkiksi keittiö on modernisoitu, ja sieltä löytyvät astiat sekä kaikki muu tarpeellinen. ■

Törmanhovista ja Penttilän talosta voit lukea lisää osoitteessa: **www.tormanhovi.fi**

Tekoälyn investointiaalto näkyy nyt kaikkialla

“AI-buumi ei ole enää vain teknologiasektorin tarina, vaan siitä on tullut valtava globaali investointisykli.”

Öljyn ja bensan hinta on noussut, inflaatio kiihtynyt ja korot nousseet 20 vuoden ennätystasoille. Lähi-idän geopoliittiseen tilanteeseen ei olla saatu ratkaisua. Normaalisti tällainen yhdistelmä olisi myrkkyä osakemarkkinoille. Silti maailman osakeindeksit ovat kaikkien aikojen huipputasoilla. Miten tämä on mahdollista?

Yksi tärkeimmistä vastauksista löytyy AI- eli tekoälyinvestoinneista. AI-buumi ei ole enää vain teknologiasektorin tarina, vaan siitä on tullut valtava globaali investointisykli, joka tukee talouskasvua, yritysten tuloksia ja työllisyyttä. Amerikassa pelkästään neljän suurimman hyperskaalaajan investoinnit ovat seuraavien vuosien aikana 800–1000 miljardia dollaria vuodessa.

TEKOÄLY tarvitsee valtavasti laskentatehoa, mikä lisää tehokkaiden prosessori- ja muistipiirien sekä palvelinten kysyntää. Sirujen valmistus puolestaan edellyttää huipputeknisiä kokoonpano- ja litografialaitteita sekä tärkeitä raaka-aineita. Datakeskukset tarvitsevat sähköä, optisia verkkoja, reitittimiä, kaapeleita, jäähdytysjärjestelmiä ja varavoimaa. Niiden rakentaminen vaatii betonia, terästä, kuparia, sähköasentajia ja maanrakennustöitä.

AI-investoinneista hyötyjien lista ulottuu puolijohdevalmistajista energiayhtiöihin, rakennusliikkeisiin, sähköverkkoyhtiöihin, jäähdytyslaitteiden valmistajiin ja datakeskusoperaattoreihin. Siksi tekoälyinvestoinnit pitävät talouskasvua ja pörssiyhtiöiden tuloskasvua yllä, eivätkä normaalisti kursseja heiluttavat riskitekijät saa markkinoilla aikaan kuin värähdyksiä.

2000-luvulla on totuttu siihen, että talouskasvu on kuluttajavetoista. Nyt talouskasvu on investointivetoista ja myös Suomi saa siitä osansa. Vaikka kaikki investointiraha ei jää Suomeen, on mittakaava Suomen taloudessa valtava ja heijastusvaikutukset näkyvät myös palvelusektorilla.

INVESTOINTIAALTO tukee talouskasvua ja yritysten tuloksia, mikä on osakkeille positiivista. Mutta samalla se kasvattaa valtavasti sähkön, rakennuskapasiteetin, komponenttien, työvoiman ja rahoituksen kysyntää. Inflaatio kiihtyy, mikä tulee todennäköisesti näkymään ennemmin tai myöhemmin myös kuluttajan kukkarossa.

Tekoälyinvestoinnit rahoitetaan pääosin velkarahalla ja velan tarjonnan kasvu markkinoilla nostaa korkoja. Mitä kauemmin AI-investoinnit tukevat talouskasvua, yritysten tuloksia ja osakekursseja, sitä helpommin seuraavakin investointiohjelma toteutetaan. Tällainen itseään ruokkiva kehä on otollinen kuplan syntymiselle.

On myös mahdollista, ettei kuplaa synny. Joka tapauksessa kiihtyvä investointitahti nostaa inflaatiota ja korkoja niin kauan, kunnes uusien investointien tuottovaatimus ei ole riittävä. Tällöin investointiohjelmia jarrutetaan, mikä näkyy osakekursseissa. Sijoittajan kannattaa varautua tähän ennakkoon hyvällä hajautuksella.

Toinen riski liittyy ympäristövaikutuksiin ja vedenkulutukseen. Keskustelu datakeskusten hyödyistä ja haitoista käy kuumana. On tärkeää, että myös ympäristötekijät otetaan investointihuumassa riittävällä varmuudella huomioon.

Suomella on nyt mahdollisuus päästä kiinni pitkäkestoiseen investointivetoiseen talouskasvuun, mutta sitä ei kannata tehdä millä tahansa ehdoilla. Suomella on kädessä valttikortit, joita monilla muilla mailla ei ole. Kortit kannattaa pelata nyt oikein, jotta saamme maksimaalisen pitkäkestoisen hyödyn kotimaan taloudelle luontoa unohtamatta. ■



TIMO HEIKKILÄ
Sijoittaja.fi:n perustajayrittäjä

TEKSTI JORMA UUSITALO **KUVAT** ROLEHO PARTNERS, COELI GROUP

Arvo sijoittaa 4,75 miljoonaa euroa

teollisen *pintakäsittelyn* yritysjärjestelyihin

Arvo Sijoitusosuuskunta on lähtenyt mukaan hankkeeseen, jossa ostetaan teolliseen pintakäsittelyyn erikoistuneita yrityksiä ja kootaan niistä suuri, Suomesta käsin kansainvälisille markkinoille tähtäävä konserni. Arvo Sijoitusosuuskunta on 4,75 miljoonan euron sijoituksellaan suurin suomalainen sijoittaja yritysjärjestelyssä.

Hanketta varten on kerätty yli 32 miljoonan euron suuruinen Coeli Roleho I -rahastosta, joka sijoittaa teollisuuden pintakäsittelypalveluita tuottaviin yrityksiin. Kasvua haetaan yritysostoilla ja ostettujen yritysten liiketoimintaa kehittämällä.

Rahaston varainhankinnasta vastasi pääomasijoitusyhtiö Roleho Partners yhteistyössä kumppaninsa, ruotsalaisen Coeli Groupin kanssa. Arvo toimii suomalaisena ankkurisijoittajana.

- Löysimme varsin nopeasti yhteisen sävelen Roleho Partnersin ja Coeli Groupin kanssa. Tämä on jälleen hyvä esimerkki kumppanuusstrategiamme toimivuudesta suorissa sijoituksissa. Teemme parhaillaankin yhteistyötä useiden kumppanisijoittajien kanssa, ja olemme tutkineet myös sitä, löytyisikö Ruotsista toimijaa, joka on kiinnostunut Suomen markkinoista, sanoo Arvon toimitusjohtaja **Jari Pirinen**.

Pintakäsittely toimialana tuli Arvo Sijoitusosuuskunnalle tutuksi osana aiemmin omistettua Leden Groupia, joka siirtyi kaksi vuotta sitten osaksi ruotsalaista Hanza-konsernia.

- Pintakäsittely edustaa teollisuusmarkkinassa alaa, johon liittyy kiinnostavia mahdollisuuksia monien teollisuusyritysten ostaessa pintakäsittelypalvelut ulkopuolisilta yrityksiltä, Pirinen toteaa. Usein valmistajille on kannattavampaa ostaa pintakäsittely siihen erikoistuneelta yritykseltä kuin investoida omaan pintakäsittelylaitokseen.

■ Roleho Partnersin perustajatiimin muodostavat Andreas Lexhag (vas.), Sebastian Mattsson ja Zacharias Rosenlew.



“Löysimme varsin nopeasti yhteisen sävelen Roleho Partnersin ja Coeli Groupin kanssa. Tämä on jälleen hyvä esimerkki kumppanuusstrategiamme toimivuudesta suorissa sijoituksissa.”

Kuka



NIMI
Sebastian Mattsson
TYÖ
Pääomasijoittaja ja osakas, Roleho Partners
IKÄ
33 vuotta
KOULUTUS
KTM (rahoitus pääaineena), Hanken Svenska Handelshögskolan
HARRASTUKSET
Tennis, golf, matkailu sekä aika perheen ja ystävien kanssa

Kuka



NIMI
Arthur Savander
TYÖ
Coeli Group, Head of Finland
IKÄ
33 vuotta
KOULUTUS
KTM, Hanken Svenska Handelshögskolan
HARRASTUKSET
Golf, lenkkeily ja perhe-elämä.

ROLEHO PARTNERSIN roolina hankkeessa on johtaa yksittäisistä yrityksistä muodostuvan yhteenliittymän rakentumista. Coeli Group puolestaan tuo hankkeeseen sijoittajia, osaamista ja kansainvälisiä verkostoja Arvon osallistuessa nyt tehdyn sijoituksen ohella yritysten kehittämiseen.

- Haluamme tehdä tästä suomalaisesta yrityksestä yhden Pohjoismaiden johtavista pintakäsittely-yhtiöistä. Ensimmäiset ostetut yritykset julkaisemme lähiaikoina samoin kuin uuden konsernin nimen, Roleho Partnersin osakas **Sebastian Mattsson** kertoo. Hänen lisäkseen Roleho Partnersin perustajatiimiin kuuluvat **Zacharias Rosenlew** ja **Andreas Lexhag**.

Mattsson työskenteli aiemmin yli yhdeksän vuotta Carnegie Investment Bankissa yrityskauppojen ja pääomajärjestelyjen neuvonantajana.

- Nuo vuodet opettivat paljon yrityskaupoista kansainvälisesti ja Suomen mittakaavassa. Olin myös mukana, kun Helsinkiin perustettiin Carnegien investointipankkitiimi vuonna 2016.

Roleho Partnersin muista osakkaista Etelä-Ruotsista kotoisin oleva Andreas Lexhag on hankkinut Tukholmassa pitkän kokemuksen yritysjuridiikasta ja asuu nykyään Helsingissä. Zacharias Rosenlew syntyi Suomessa, asui lapsuutensa Tukholmassa ja opiskeli Hankenilla yhtä aikaa Sebastian Mattssonin kanssa. Valmistuttuaan Rosenlew työskenteli pääomasijoittajana Ruotsissa.

Mattssonin mukaan perustajatiimin vahvuus perustuu ennen kaikkea siihen, että kunkin osaaminen ja työkokemus täydentävät toisiaan. Jokainen tuo mukanaan erilaista asiantuntemusta, jota tarvitaan yritysostoissa, sijoitusten kehittämisessä sekä myöhemmin sijoituskohteista luovuttaessa.

Viime vuonna toimintansa aloittaneen Roleho Partnersin ensimmäinen portfolioyhtiö syntyi korjausrakentamisen alalle. Reno Groupiin kuuluu nykyisin neljä yritystä, joiden yhteenlaskettu liikevaihto on lähes 30 miljoonaa euroa.

TEOLLISESSA PINTAKÄSITTELYSSÄ

Sebastian Mattsson näkee samankaltaisen kasvumahdollisuuden kuin Reno Groupissa.

Suomessa pintakäsittely on edelleen hyvin yrittäjävetoinen ja paikallinen toimiala, ja yrityskauppoja on tehty suhteellisen vähän. Pintakäsittelyynkin on mahdollista luoda usean yrityksen yhteenliittymä, jossa yritysten osaaminen ja palvelut täydentävät toisiaan.

- Pintakäsittelyä sen eri muodoissa tarvitaan lähes kaikessa valmistavassa teollisuudessa. Pintakäsittely-yrityksiä toimii mielenkiintoisilla ja kasvavilla toimialoilla, kuten konepajateollisuudessa, telakkateollisuudessa, kaivoslaiteteollisuudessa sekä puolustusvälineteollisuudessa.

Samalla teollisuudessa kiristyvät laatu-, ympäristö- ja jäljitettävyysvaatimukset. Suurempi toimija pystyy Mattssonin mukaan investoimaan kehityksen vaatimiin järjestelmiin ja osaamiseen tavalla, joka voi olla yksittäiselle pk-yritykselle vaikeaa.

Ostettavien yritysten brändi ja paikallinen identiteetti on tarkoitus säilyttää.

- Emme halua muuttaa kaikkea, mikä toimii jo. Yrittäjät voivat jatkaa toimintaansa ja asiakassuhteidensa hoitamista. Yhteistyöllä voidaan kuitenkin saada etuja vaikkapa hankinnoissa sekä kehitettäessä kapasiteetin käyttöä ja palveluvalikoimaa. Tavoitteena on laajentua Ruotsiin, ja myös mahdollisuuksia Baltian-markkinoilla selvitetään, Sebastian Mattsson kertoo.

RUOTSALAISEN COELI GROUPIN Suomen-strategiasta vastaava **Arthur Savander** kertoo, että yhteistyö Roleho Partnersin kanssa on osa yhtiön pitkäjänteistä laajentumista Suomen markkinoille.

Vuonna 1994 perustettu Coeli on sijoitus- ja varainhoitoalan toimija, joka on kehittänyt perinteisen rahastosijoittamisen rinnalle mallin, jossa se toimii aktiivisena kumppanina valitsemiensa pääomasijoitustiimien kanssa.

- Meille tärkeintä oli löytää osaava ja kunnianhimoinen tiimi, jolla on kyky tunnistaa hyviä yrityksiä ja kasvattaa niistä merkittäviä kokonaisuuksia. Roleho Partnersin vahvuutena on sen valmiudet toimia alusta saakka sekä Suomessa että Ruotsissa, Savander sanoo.

Hänen mukaansa on tärkeää auttaa suomalaisia yrityksiä kasvamaan nykyistä suuremmiksi ennen mahdollista omistajanvaihdosta. Suomessa rakennetaan hienoja yrityksiä, mutta Savander harmittelee sitä, että usein yritykset myydään ulkomaisille pääomasijoittajille vaiheessa, jossa seuraava kasvuvaihe on vasta edessä.

Myös Arvo Sijoitusosuuskunnan Arthur Savander näkee kumppanina, jonka kanssa yhteistyö voi ulottua pitkälle tulevaisuuteen.

- Meillä on Arvon kanssa hyvin samanlainen näkemys siitä, millaisia sijoituskohteita kannattaa etsiä ja miten niitä voidaan kehittää. Nyt käynnistynyt yhteistyö tarjoaa mahdollisuuksia uusiin yhteisiin sijoituksiin. ■

Arvo Sijoitusosuuskunnalta vahva tulos ensimmäisellä vuosipuoliskolla

Arvo-konsernin ensimmäisen vuosipuoliskaan tuloskehitys oli edellisvuoden tapaan vahvaa. Emoyhtiö Arvo Sijoitusosuuskunnan tulos oli 4,8 miljoonaa euroa ja osuuskohtainen tulos 5,88 euroa. Hyvän tuloksen taustalla oli ennen kaikkea onnistunut irtaantuminen Leden Group Oy:sta emoyhtiön myydessä kaikki kauppahinnan osana saadut HANZA AB:n osakkeet.

Toimitusjohtaja Jari Pirisen mukaan järjestely osoittaa hyvin osuuskunnan sijoitusmallin vahvuuden: Arvo kykenee hyödyntämään yritysjärjestelyitä paitsi irtaantumisiin myös jatkoarvonluontiin silloin, kun ostajayhtiössä on nähtävissä selkeää tuottopotentiaalia.

Katsauskaudella Arvo teki kolme uutta sijoitusta ja yhden lisäsijoituksen olemassa olevaan kohdeyritykseen. Keskeisiin tapahtumiin kuuluivat muun muassa Subway-ravintoloita Pohjoismaissa operoivan Nordic Bites Group -sijoituksen lisääminen sekä osakesijoitus Quarken Boats Oy:hyn uuden yli 40-jalkaisen venemalliston mahdollistamiseksi.

Toimintaympäristö ensimmäisellä vuosipuoliskolla ei ollut paras mahdollinen, joskin kohentumista oli havaittavissa katsauskauden loppua kohden. Kotimaan talouskasvu oli edelleen vaisua, pk-yritysten rahoitustilanne monin paikoin tiukka ja geopoliittiset riskit korkealla. Tällaisessa ympäristössä korostuu Arvon rooli pitkäjänteisenä ja käytännönläheisenä vähemmistösijoittajana. ■

Nordic Bites Group Kasvunrakentaja-kisan finaalissa

Arvo Sijoitusosuuskunnan kohdeyhtiö Nordic Bites Group Oy ylsi finaaliin tämänvuotisessa Kasvunrakentaja 2026 -kilpailussa. Kilpailussa etsitään pääomasijoittajien yli 600 suomalaisen kohdeyhtiön joukosta vuoden mielenkiintoisinta ja innostavinta tarinaa, joka tuo esiin kasvun rakentamista yhdessä pääomasijoittajan kanssa.

Kovatasoisessa buyout-kategoriassa voitosta kisasivat Nordic Bites Groupin ohella Veke sekä raadin voittajaksi valitsema JIS-Automation. Voittajassa raatiin teki vaikutuksen erityisesti yrittäjävetoinen tekeminen, vahva arvopohja sekä yrittäjän ja sijoittajan välinen aito yhteistyö.

Nordic Bites Group on suomalainen ravintolakonserni, joka on kasvanut yksittäisestä Subway-franchise-ravintolasta laajaksi pohjoismaiseksi toimijaksi. Nykyään yhtiö toimii Subway-ketjun Master Franchise-kumppanina Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa.

Arvo Sijoitusosuuskunta lähti viime vuonna tukemaan yhtiön kasvua 3 miljoonan euron sijoituksellaan pääomasijoitusyhtiö Juuri Partnersin rinnalla.

Kasvunrakentaja-kisan aikaisempien vuosien voittajiin kuuluvat muun muassa Iceye, Virta ja Swappie. Kisan järjestää Pääomasijoittajat ry yhteistyössä Pricewaterhouse Coopers Suomen kanssa. ■

Porkka Finland Oy ja RTK-Palvelu yhteistyöhön kylmätilaurakoinnissa

Yhteistyön tavoitteena on tarjota asiakkaille entistä yhtenäisempi kokonaisuus, joka kattaa tuotteet, asennuksen ja projektinhallinnan. Porkka keskittyy tuotteiden kehittämiseen, valmistukseen ja tuotemyyntiin, kun taas RTK-Palvelu vastaa yhteistyön piiriin kuuluvien asennusprojektien myynnistä, projektinhallinnasta sekä asennusten organisoinnista ja toteutuksesta. Yhteistyö kattaa räätälöidyt kylmä- ja pakastehuoneet sekä kylmä- ja pakastetilojen oviratkaisut. Kokonaisuuteen kuuluvat myös sovitut huolto- ja varaosapalvelut. ■

Enico perusti BESServicen yhdessä Ubitecin kanssa

Suomen nopeasti kasvava sähkövarastokanta synnyttää uudenlaisen haasteen: kaikilla käytössä olevilla sähkövarastoilla ei ole huoltosopimusta, huoltosuunnitelmaa tai nimettyä huoltokumppania Suomesta. Enico ja Ubitec perustivat BESService Oy:n vastaamaan tähän markkinan aukkoon tarjoamalla sähkövarastoille kattavia huolto-, ylläpito- ja elinkaaripalveluita riippumatta niiden alkuperäisestä toimittajasta. Kriittisen infrastruktuurin toimintavarmuuden varmistaminen kotimaisin voimin on huoltovarmuusteko.

”Emme halua, että markkinassa olisi yhtään sähkövarastoa, jolla ei ole huoltosopimusta. Se on asiakkaan, sähköjärjestelmän ja koko yhteiskunnan yhteinen etu”, sanoo BESServicen liiketoiminnasta vastaava **Aki Puolakka**, Head of Service. ■

TEKSTI JORMA UUSITALO **KUVAT** CLAS-OLAV SLOTTE

Intohimosta kasvoi menestystarina



Ruodon vankka tukijalka on asiantuntevat työntekijät, joista jokaisella on oman harrastuksensa kautta kehittynyt vahva osaaminen esimerkiksi metsästyksestä tai kalastuksesta.

Kalastukseen, veneilyyn, metsästykseen ja urheiluammuntaan keskittyvä Ruoto-erikoiskauppaketju kasvaa reipasta vauhtia, eikä kannattavuudessakaan ole moittimista. Kun kaksi vuotta sitten liikevaihtoa kertyi 24 miljoonaa euroa, tämän vuoden liikevaihto asettuu noin 34 miljoonaan euroon, ja käyttökatetta on kertymässä arviolta 2 miljoonaa euroa.

Tämä on intohimolaji, sanoo Ruodon toimitusjohtaja **Joonas Oksanen** ja vastaa vielä yhteen puheluun ennen haastattelun aloittamista. Sillä kertaa puhelimessa on oma tytär ja työasiat jäävät hetkeksi taka-alalle, mutta edellinen puhelu liittyi bisnekseen ja tekoälyyn. Siinä Oksanen sai hyviä uutisia, sillä seuraavasta aamusta alkaen tekoäly ryhtyisi reitittämään Ruodon verkkokauppatilauksia. Tässä tapauksessa se tarkoittaa tehokkaampaa logistiikkaa ja fiksumpaa valikoiman hallintaa.

HAASTATTELUPAIKKANA toimii Espoon myymälä, joka edustaa Ruodon uutta myymäläkonseptia. Viisi muuta kivijalkamyymälää sijaitsevat Tuusulassa, Tampereella, Kaarinassa, Oulussa ja Kuopiossa. Olennaisena osana kokonaisuuteen kuuluu verkkokauppa.

”Ehkä jossain vaiheessa avaamme myymälän myös Jyväskylään”, toimitusjohtaja sanoo.

Ruoto syntyi nuoruuden palavasta kiinnostuksesta metsästystä ja kalastusta kohtaan, kun Oksanen perusti yrityksen vuonna 2012 kalakaverinsa kanssa. Sittemmin kaksikon tiet erosivat, mutta Ruodosta kasvoi Oksasen johdolla yksi alansa menestystarinoista.

Haastattelun kuluessa toimitusjohtaja viittaa usein henkilökuntaansa yrityksen menestystekijänä. Käy selväksi, että työntekijät suhtautuvat kukin omaan erikoisalaansa samalla intohimolla kuin pomonsa. Se on seikka, josta Ruodon asiakkaat hyötyvät aidosti asiantuntevana palveluna.

”Olemme palkanneet vain ja ainoastaan sellaista henkilökuntaa, jolla on tosi vahva osaaminen vaikkapa perhokalastuksesta tai jostain muusta edustamastamme alueesta”, Joonas Oksanen kertoo.

Työntekijöiden osaamiselle on käyttöä myös tuotekehityksessä, minkä lisäksi he ovat aktiivisesti mukana sosiaalisen median kanavissa keskustelemassa ja kuuntelemassa, mitkä asiat milloinkin puhuttavat Ruodon nykyistä ja potentiaalista asiakaskuntaa.

Ruoto haluaa pitää kiinni maineestaan asiantuntevana erikoisliikkeenä. Vaikeusastetta tuo se, että



Ruodon uuden Espoon myymälän avajaisissa viime keväänä tehtiin Ruodon historian yhden päivän myyntiennätys.

asiakkaat asioivat myymälöissä mielellään iltaisin ja viikonloppuisin. Vaikka työvuorojärjestelyitä kuinka säätäisi, on käytännössä mahdotonta, että jokaisessa myymälässä olisi kaikkina aukiolotunteina paikalla kunkin alan syväosaaja.

”Sen vuoksi kannustamme ja myös tuemme esimerkiksi metsästykseen erikoistuneita työntekijöitä opiskelemaan muitakin osa-alueita, kuten kalastusta. Yhteistyössä Business College Helsingin kanssa toteutimme pari vuotta sitten Ruoto-akatemian, josta valmistuivat Suomen ensimmäiset viralliset metsästyksen ja kalastuksen erikoisammattimyyjät”, Oksanen kertoo.

RUOTO ON KASVANUT sesonkikaupasta ympärivuotiseksi liiketoiminnaksi. Alussa perhokalastukseen keskittynyt yritys otti ensimmäisen merkittävän kasvuloikkansa 2018-2019, jolloin valikoimiin tulivat lisäksi metsästys- ja veneilytuotteet. Siihen saakka myynti oli painottunut kaupankäynnin näkökulmasta lyhyehköön kalastuskauteen.

Samalla alkoi rakentua Ruodon nykyinen konsepti verkkokaupan kehittämisen ja myymäläverkoston laajentamisen vauhdittaessa kasvua. Yksi merkittävä etappi kasvupolulla ajoittuu loppuvuoteen 2024.

”Tuossa vaiheessa jouduimme vähän hakemaan ratkaisuja, kuinka pitää asiakastyytyväisyys korkeana ja kehittää myyntiä. Syyskuussa teimme sitten omistusjärjestelyitä, joiden seurauksena esimerkiksi Arvo Sijoitusosuuskunta lisäsi osuuttaan merkittävästi, ja pääsimme rakentamaan jälleen kasvua. Tänä päivänä meillä on tosi hyvä hallitus, keskinäinen luottamus ja minulla toimitusjohtajana työrauha. Henkilökuntakin aistii, että Ruodolla on selkeä strategia ja tavoitteet, joita kohti etenemme”, Joonas Oksanen toteaa.

Omistusjärjestelyiden jälkeen yrityksessä on päästy kehittämään voimallisesti Ruodon omaa Saxa-tuotemerkkiä, jonka uskotaan osaltaan tuovan huomattavaa kasvua tulevaisuudessa. Tälläkin hetkellä esimerkiksi Ruodon myymistä heittokalastusvavoista puolet on Saxa-brändin tuotteita.

”Oman tuotemerkin tuotteissa pääsemme erittäin hyvään hinta-laatusuhteeseen, koska mukana ei ole ylimääräisiä välikäsiä. Globaalien toimijoiden tuotteissa on myös aina enemmän tai vähemmän kompromisseja, kun taas esimerkiksi Saxa-vavat kehitetään nimenomaan täkäläisiin olosuhteisiin sopiviksi. Me tiedämme, mitä täällä tarvitaan, ja pystymme

Kuka



NIMI
Joonas Oksanen
TYÖ
Koukkukauppias
IKÄ
37 vuotta
HARRASTUKSET
Valokuvaus, kalastus, metsästys ja ammunta
YKKÖSKALAPAIKKA
Pohjois-Norja

Fakta

YHTIÖ
Ruoto Oy
TOIMIALA
Urheiluvälineet, ulkoiluvälineet ja varusteet
LIIKEVAIHTO
Vuonna 2026 noin 34 miljoonaa euroa
HENKILÖSTÖMÄÄRÄ
Noin 70 vakituista ja 30 osa-aikaista
OMISTUS
Joonas Oksanen, Arvo Sijoitusosuuskunta, Rauta-Lappalainen Oy, Ulf Forsström, Eero Hautaniemi, Kari Rantamäki, Niko Vuorenmaa, Olli-Pekka Pohjanmäki, Erkki Moisander ja joukko muita sijoittajia

hyödyntämään henkilökunnan valtavaa kokemusta suoraan tuotekehityksessä.”

Saxa-valikoimaa on laajennettu litiumakkuihin, veneiden keulasähkömoottoreihin ja kalastuselektroniikan lisänäyttöihin. Seuraavaksi markkinoille tulevat uudet avokelat ja laaja, yli 200 tuotenimikkeen viehevalikoima. Niissä käytetään Ruodon omia valumuotteja, joten Temu-valikoimiin ne eivät ole päätymässä.

Omaa maahantuontia Ruodolla on muun muassa aseissa. Metsästysharrastuksen lisäksi asekauppaa kiihdyttävät urheiluammunta ja Suomessa kovassa suosiossa oleva SRA, eli sovellettu reserviläisammunta, sekä sen kansainvälinen versio practical-ammunta (IPSC).

TEKOÄLYLLÄ on luonnollisesti iso rooli kasvussa. Pari vuotta sitten Ruoto kehitti työkalun, jonka avulla verkkokaupan tuotetietojen laatimista ja kääntämistä pystyttiin nopeuttamaan ratkaisevasti.

Yrityksellä oli tuolloin noin 7 000 suomenkielistä tuotekuvausta, jotka oli tuotettu 12 vuoden aikana. Tekoälyavusteisella menetelmällä niitä syntyi kolmessa kuukaudessa 11 000 lisää. Samalla noin 18 000 tuotteen kuvaukset voitiin kääntää englanniksi, saksaksi ja ruotsiksi.

Työ loi perustan kansainväliselle verkkokaupalle, joka on laajentunut Ruotsiin, Saksaan, Tanskaan ja Norjaan. Nyt ulkomaille lähtee kuukausittain noin 2 000-2 500 verkkokauppalähetystä. Kansainvälisen verkkokaupan liikevaihto on nousemassa 3,5-4 miljoonaan euroon vuodessa kotimaan verkkokaupan myynnin ollessa noin 7 miljoonaa euroa.

Ruoto hyödyntää tekoälyä myös uusien markkinoiden analysoinnissa, hintaseurannassa ja tuotevalikoimien kehittämisessä.

”Euroopan kalastusmarkkinat ovat moninkertaiset Suomeen verrattuna, ja esimerkiksi suomalaisille kovin tuttu petokalojen viehekalastus kasvaa Keski-Euroopassa voimakkaasti. Kansainvälinen verkkokauppamme on vasta pintaraapaisu siitä, mitä voimme saavuttaa.”

Metsästys ja kalastus ovat edelleen Oksaselle henkilökohtaisesti iso asia. Siitä esimerkkinä hän kertoo neuvottelevansa parhaillaan Lund-veneiden laajemmasta tuonnista Yhdysvalloista. Lund ei ole vain vene, vaan urheilukalastajien keskuudessa käsite. Oksanen naurahtaa tiedostavansa, että volyymituotetta siitä ei tule, mutta tässä tapauksessa olennainen asia ei ole myytyjen veneiden kappalemäärä.

Rinnalla elää vahvana intohimo liiketoiminnan kehittämiseen.

”Ehkä suurin intohimo tulee tällä hetkellä siitä, että pystyisi näyttämään eurooppalaisille kilpailijoille, että me osaamme Suomessakin tämän homman.” ■



■ Ruodon vapamyynnistä puolet edustaa Joonas Oksasen esittelemää yhtiön omaa Saxa-tuotemerkkiä.

■ Aseiden maahantuonnissa Ruoto tekee laajaa yhteistyötä useita eri maita edustavien asevalmistajien kanssa.





Kartanohotelli Törmänhovi & Penttilän talo

♥ *Juhlat, kokoukset, pitopalvelu ja majoitus*

Kartanohotelli Törmänhovi ja Penttilän talo tarjoavat kodikkaat puitteet kaikenlaisille perhetapahtumille, kuten syntymäpäiville, sukujuhlille ja muistotilaisuuksille.

Viihtyisät tilamme soveltuvat myös kokouksiin ja koulutuksiin. Meillä pystyy myös majoittumaan.

♥ **Leipomostamme ja keittiöstämme** tilauksesta käsintehdyt, lisäaineettomat leivonnaiset ja ruoat.

TÖRMÄNHOVI
since 1916

P. 040 7695274, info@tormanhovi.fi | www.tormanhovi.fi | Saukontie 12, 86300 Oulainen