

Destination Laplandin
juuret syvällä
Lapin matkailussa

Sanna ja Pekka Kimpimäki - yrittäjiä henkeen ja vereen



Arvon pörssi-
listautuminen
lähenee

TEEMANA POHJOISEN SUOMEN MATKAILU

SISÄLTÖ

1/2023

4

OSUUEDET ARVO-OSUUSTILEILLE.

Arvo Sijoitusosuuskunnan pörssilistautumisen polulla ajankohtainen asia on nyt arvo-osuustilin avaaminen. Jäsenosuuksien kirjaaminen arvo-osuuksiksi on osuudenomistajille maksutonta.



17

TILIKAUSI 2022. Viime vuoden toimintaympäristö oli haastava. Siitä huolimatta Arvo Sijoitusosuuskunnan tulos oli hyvä, 4,2 miljoonaa euroa. Alueellisessa sijoitussalkussa toteutui kaksi uutta sijoitusta ja valtakunnallisessa sijoitussalkussa neljä uutta sijoitusta.



18

MATKAILU VAHVISTAA ALUETALO-UTTA. Suoran tulon lisäksi Pohjoisen matkailulla on merkittävät välilliset vaikutukset. Visit Rovaniemen toimitusjohtaja Sanna Kärkkäinen iloitsee myös siitä, että ala työllistää paljon nuoria ja naisia.



6

KORONAN JÄLKEEN UUSI NOUSU.

Pohjoiseen suuntautuva matkailu elpyy nopeasti koronapandemian hellitettyä. Saaga Travel kävi koronan seurauksena rotkon reunalla, mutta nyt yhtiön tilauskirjat täyttyvät asiakkaita kovaa vauhtia.



10

LAPIN LUMO KESTÄÄ. Destination Laplandin juuret ovat syvällä Lapin matkailussa. Yhtiön toimitusjohtaja Mauri Kuru on kolmannen polven matkailuyrittäjä Äkäslompolosta. Hänen upeat luontokuvansa hurmaavat ihmisiä Suomessa ja ulkomailla.



14

JOJONA KENTÄN LAIDALLA. Lasten harrastustoiminta ei pyöri ilman vapaaehtoisia. Riikka Finni toimii Oulaisten Huiman ja Haapaveden Folkin 09-syntyneiden yhteisjoukkueessa joukkueenjohtajana. Toinen tärkeä harrastus ovat hevoset.



Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Mauri Kuru, Ulla Nisonen,
Jorma Uusitalo, Tapani Uusikylä,
Esa Melametsä

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

24 250 kpl

JAKELU

Posti Oy

ARVON TOIMISTO

Kauppakatu 10
84100 Ylivieska
Puh. 010 277 4400
Avoinna arkisin
klo 9.00 - 15.00

KANNEN KUVA: Saaga
Travelin Sanna ja Pekka
Kimpimäki Iso-Syötteen
talvisissa maisemissa.



Arvon työ alueen hyväksi jatkuu

A

loittaessani työt Arvossa muistan painottaneeni Kalajaskan haastattelussa, että hyvä sijoitusyhtiö tarjoaa omistajilleen vakaata tuottoa ja omistuksen markkina-arvon nousua. Vähänpä tuolloin aavistin, että Arvonkin osuuden kauppapaikana toiminut Privanet joutuu lopettamaan toimintansa kahden vuoden kuluttua. Tämän jälkeen Arvon osuudet ovat vaihtaneet omistajaa vain perintönä, pienillä lehti-ilmoituksilla ja huutokaupoissa.

Olemme onnistuneet toimimaan voitollisena ja jatkamaan tasaisen osuuskoron maksajana vaikeina pandemian vuosina ja Euroopassa käytävän sodan aikana. Vuosi 2022 oli Arvolle varsin menestyksessä vastoin käymisestäkin huolimatta. Täytyy olla ylpeä siitä, että parhaat tuotot tulivat alueellisiin yrityksiin tekemistämme sijoituksista. Jatkamme työtä alueemme hyväksi. Arvon voitto verojen jälkeen on yli 4 miljoonaa euroa. Jatkamme hyvänä osuuskoron maksajana myös tänä keväänä, kun hallitus esittää vuosikokoukselle melkein koko voiton, eli noin 3,3 miljoonan euron maksamista omistajillemme jo huhtikuun lopussa.

Näyttää siltä, että tulemme onnistumaan myös markkinapaikka-asiaissa. Parhaillaan on menossa välttämätön siirtyminen arvo-osuusjärjestelmään, ja kesään mennessä Arvolla on valmius jättää hakemus osuuskoron listaamiseksi Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle Nasdaq OMX First North -markkinapaikalle. Mahdollinen listautuminen toteutettaisiin niin sanottuna teknisenä listautumisena, eli Arvo ei hae lisärahoitusta eikä omistajarakenne muutenkaan muutu. Tarkoitus on vain listata Arvo pörssiin, jotta omistajat voivat hankkia lisää osuuksia ja halutessaan myös myydä niitä mahdollisimman oikealla hinnalla.

Saimme hienon tuen listautumishankkeeseen helmikuun alussa pidetystä ylimääräisestä osuuskuntakokouksesta, jossa päätökset tehtiin viime kevään tapaan yksimielisesti. Yksi päätöksistä oli antaa kaikille omistajille ilmaiseksi yhdeksän uutta osuutta jokaista omistettua osuutta kohti. Nyt siis aika yleisen kolmen osuuden omistuksen sijasta omistetaan kolmekymmentä osuutta. Tarkoituksena oli saattaa osuuden yksikköhinta tasolle, jossa kauppaa voi käydä helpommin. Kuten hallintoneuvoston jäsen Heikki Ala-aho hyvin muotoili: Satasella on paljon helpompi maksaa kuin tonnin setelillä.

Tästä on hyvä jatkaa kesää kohti.

Jari Pirinen
toimitusjohtaja

**VUOSI 2022 OLI
ARVILLE VARSIN
MENESTYKSEKÄS
VASTOINKÄYMI-
SISTÄKIN HUOLI-
MATTI.**

PÄÄKIRJOITUS

Pörssiavaus



TEKSTI KATI PELTOMAA ■ KUVA ISTOCK

Arvo Sijoitusosuuskunnan polku kohti jäsenosuuksien listausta etenee. Helmikuun ylimääräisessä osuuskuntakokouksessa osuuskunnan sääntöjä uudistettiin ja osuuksien lukumäärä kymmenkertaistettiin maksuttomalla osuusannilla. Molempien uudistusten tavoitteena on kaupankäynnin vaivattomuus järkevin kustannuksin. Listautumishakemus Nasdaq OMX First North -markkinapaikalle tullaan jättämään arviolta kuluvan vuoden kesäkuussa. Nyt on oikea hetki avata arvo-osuustili.

OIKAISU:

20.2. JÄSENILLE POSTITETTUUN TOIMINTAOHJEESEEN ON EKSYNYT PAINOVIRHE. OIKEA OSUUSMAKSUN MÄÄRÄ ON 12 EUROA/OSUUS.

lähestyy

– nyt on aika avata arvo-osuustili

Arvo Sijoitusosuuskunnan ylimääräinen osuuskuntakokous pidettiin Ylivieskassa 13. helmikuuta. Osuuskuntakokous hyväksyi yksimielisesti hallituksen ehdottamat sääntömuutokset sekä ehdotuksen maksuttomasta osuusannista, jolla jäsenten jo omistamien osuuskunnan osuuksien lukumäärä kymmenkertaistettiin. Toimitusjohtaja **Jari Pirinen** avaa Arvo-lehden haastattelussa syitä muutosten taustalla.

MITÄ MAKSUTON OSUUSANTI TARKOITTAÄ?

Maksuttomassa osuusannissa Arvon liikkeelle laskemien osuuksien lukumäärä kymmenkertaistettiin. Jos jäsenellä oli aiemmin 3 osuutta, nyt niitä on 30. Vastaavasti osuuden nimellisarvo 120 euroa/osuus jakautui pienempiin osiin ja tulee jatkossa olemaan 12 euroa/osuus. Rahaa tässä toimenpiteessä ei liikkunut suuntaan eikä toiseen.

Osuusannin tavoitteena on lisätä osuuden vaihdantaa ja siten helpottaa kaupankäyntiä osuuksilla. Inderesin viimeisimmän arvion mukaan osuuden käypä arvo oli 1358 euroa/osuus. Se on aika kallis yksikköhinta pörssikaupankäynti ajatellen. Sen sijaan reilun sadan euron yksikköhinta toivottavasti houkuttelee useampia tahoja kaupankäyntiin.

YLIMÄÄRÄISESSÄ OSUUSKUNTAKOKOUKSESSA MUUTETTIIN MYÖS USEITA KOHTIA ARVON SÄÄNNÖISSÄ. MIKSI SÄÄNTÖMUUTOS OLI TARPEEN?

Kokouksessa tosiaan käsiteltiin hallituksen ehdotukset osuuskunnan sääntökohtien 3, 4, 5, 6 ja 12 muuttamiseksi. Myös sääntömuutosten tarkoituksena on sujuvoittaa kaupankäyntiä Arvon osuuksilla. Osuuskunnille tyypillinen erillinen jäsenhakemus sopii huonosti arvo-osuuksien vapaaseen vaihdantaan. Sääntömuutoksilla mahdollistettiin ns. automaattijäsenyys. Kun joku taho hankkii Arvon osuuden, tämän katsotaan samalla tulleen Arvon jäseneksi.

MIKSI YLIMÄÄRÄINEN OSUUSKUNTAKOKOUS PIDETTIIN JO HELMIKUUSSA EIKÄ ODOTETTU KEVÄÄN VARSINAISEEN KOKOUKSEEN SAAKKA?

Tämä aikataulu oli tarpeen, jotta arvo-osuusjärjestelmään siirtyminen ja listautumishanke pysyisivät tavoitellussa aikataulussa. Arvo myös säästi merkittävän summan rahaa, kun maksuton osuusanti toteutettiin omassa järjestelmässä ennen siirtymistä arvo-osuusjärjestelmään.

ARVO ON LÄHETTÄNYT KAIKILLE JÄSENILLE KIRJEEN KOTIOSOITTEeseen. MITÄ JÄSENEEN PITÄÄ TEHDÄ?

Keskeistä on tarkistaa esitetyt kirjaamishakemus ja täydentää puuttuvat tiedot. Osuuksien lukumäärä on haettu Arvon jäsenrekisteristä ja vastaa osuusan-

nin jälkeistä tilannetta. On tärkeää palauttaa täydennetty kirjaamishakemus Arvolle mahdollisimman pian. Ilmoitautumisaika arvo-osuusjärjestelmään päättyy 26.5.2023 ja ihan viime tinkaan kirjaamishakemuksen palauttamista ei kannata jättää.

KIRJAAMISHAKEMUKSESSA KYSYTÄÄN ARVO-OSUUSTILIN NUMEROA. MITEN SE EROAA PANKKITILISTÄ JA MITEN SE AVATAAN?

Kaikki pörssissä kaupankäynnin kohteena olevat osakkeet ja osuudet säilytetään arvo-osuustileillä Euroclear Finlandin ylläpitämässä arvo-osuusjärjestelmässä. Kullakin Arvon jäsenellä tulee olla henkilökohtainen arvo-osuustili, jolle Arvon osuudet kirjataan. Jos jäsen omistaa jo entuudestaan pörssiyhtiöiden osakkeita, tällä on mitä todennäköisemmin arvo-osuustili jo olemassa.

Arvo-osuustilin voi avata omassa pankissa. Yleensä se on ilmaista. Arvo-osuustiliin liitetään pankkitili, johon muun muassa mahdollisesti myöhemmin maksettavat osuuskunnan korot tilitetään. Tämä pankkitili voi hyvin olla jäsenen olemassa oleva pankkitili.

Arvo-osuustili on tarkoitettu vain arvopaperien säilytykseen. Nimestään huolimatta kyseessä ei ole perinteinen "tili", josta voitaisiin vaikkapa maksaa laskuja.

Koronakuilun partaalta matkailualan uudeksi kasvuyhtiöksi

FAKTA

YHTIÖ Saaga Travel Oy

KOTIPAIKKA Kempele

TOIMIALA Matkailupalvelut

LIKEVAIHTO Noin 4 M€

HENKILÖSTÖ Noin 50

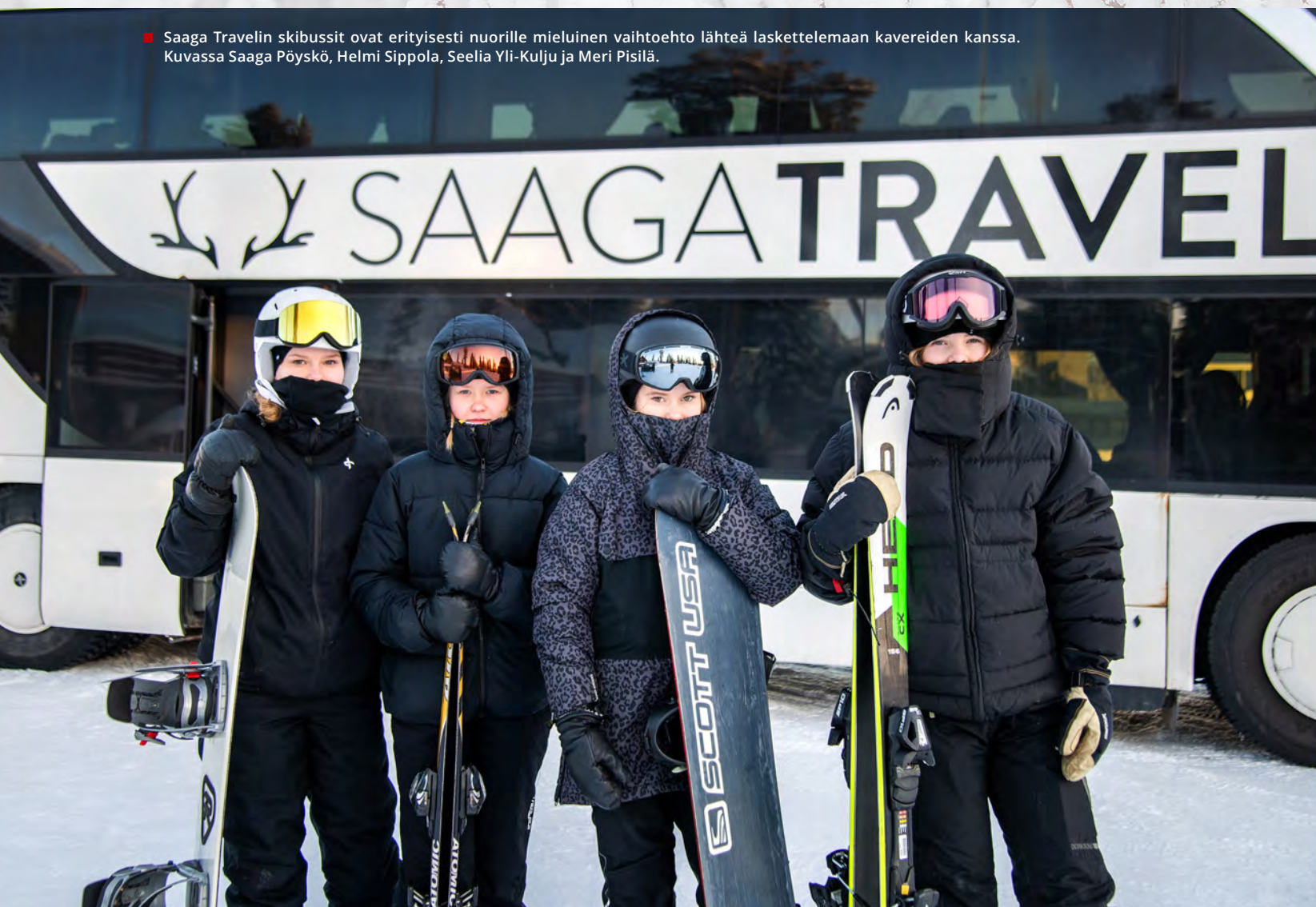
OMISTUS Perheiden omistama. Kaikki omistajat operatiivisessa toiminnassa mukana.

■ TEKSTI JA KUVAT JORMA UUSITALO

Koronapandemia oli lähellä koitua Kempeleessä pääpaikkaansa pitävän Saaga Travelin kohtaloksi. Tänä päivänä henkilökuljetuksiin erikoistuneessa yhtiössä

paistaa taas aurinko. Tilauskanta on yritysjohdon sanoin äärettömän hyvä, ja näkyvät lupaavat vahvaa kasvua sekä kotimaassa että kansainvälisillä markkinoilla.

■ Saaga Travelin skibussit ovat erityisesti nuorille mieluinen vaihtoehto lähteä laskettelemaan kavereiden kanssa. Kuvassa Saaga Pöyskö, Helmi Sippola, Seelia Yli-Kulju ja Meri Pisilä.



K

irpeä pakkanen nipistelee kempeläläisen huoltoaseman pihalle aamuharhain saapuneiden teini-ikäisten nuorten poskipäitä. Suksipussit ja lumilaudat jäävät ulos siksi aikaa, kun nuoriso käy ostamassa matkaevästä tulevalle bussimatkalle.

Pian etelän suunnasta noutopaikalle kaartaa Saaga Travelin mustavalkoinen kaksikerrosbussi. Kuljettaja hoitaa lasketteluvälineiden lastauksen ja lippujen tarkastuksen ennen kuin matka jatkuu seuraavaan pysähdyspaikkaan Oulun keskustassa.

Kun viimeisetkin matkalaiset on poimittu skibussin kyytiin, alkaa varsinainen ajo kohti Iso-Syötettä Pudasjärvellä. Tiedossa on reipashenkinen lasketelupäivä, jonka päätteeksi bussi tuo laskettelijat illaksi takaisin kotiin.

Saaga Pöyskö, Helmi Sippola, Seelia Yli-Kulju ja Meri Pisilä ottavat bussiin päästyään rennosti. Osa vetää takin päänsä yli jatkaakseen kesken jääneitä unia, osa nostaa villasukkiin puetut jalkansa pöydälle ja kytkee päälle puhevaihteen. Yhtä kaikki jokainen matkustaja on päättänyt käyttää hyväkseen mahdollisuuden päästä lasketelemaan vaivattomasti Saaga Travelin yhteiskuljetuksella.

Saaga Pöyskölle kavereineen Iso-Syöte on mieluinen kohde, sillä perillä odottavat hyvät rinteet metsäosuksiin.

- Tosi kiva, että päästiin autossa pöytäpaikoille. Tällaisia reissuja voisi tehdä montakin kertaa, tytöt sanovat ja ilahduttavat kuullessaan, että Saaga Travel kuljettaa laskettelijat talven ajan Iso-Syöteelle takuulähtönä ilman minimiosallistujamäärää.

SAMALLA KUN skibussin asiakkaat nauttivat perillä päivän ensimmäisistä laskuista, Saaga Travelin toimitusjohtaja **Sanna Kimpimäki** ja liiketoimintajohtaja **Pekka Kimpimäki** ovat asettautuneet aamupalalle tunturin laella komeilevan tunturihotelli Iso-Syöteen ikkunapöytänsä. Kaksikolla on hymy herkässä matkailun käännyttyä koronapandemian hellitettävä jopa yllättävän vahvaan kasvuun. Vuoden 2020 alkupuolella tunnelmat olivat täysin päinvastaiset. Kimpimäet ja neljä muuta osakasta olivat nimittäin ostaneet kesällä 2019 pienen bussiyhtiön. Yhtiön nimi vaihdettiin Saaga Travel Oy:ksi, ja uuden brändin rakentaminen oli juuri päässyt vauhdilla käyntiin, kun korona iski tunnetuin seurauksin.

- Alusta asti meillä kaikilla on ollut yhtiössä yhteinen visio siitä, millaisen Saaga Travelin haluamme. Jokainen voi ostaa pihan täyteen autoja ja kuljettaa niillä ihmisiä paikasta toiseen, mutta me haluamme olla enemmän. Meillä toiminnan sielu on ihmisläheinen ja ystävällinen palvelu, ja palvelulupauksemme lunastaa kuljettaja. Se, millaisena asiakas Saaga Travelin kokee, erottaa meidät muista, Pekka Kimpimäki sanoo.

Pandemian seurauksena yhtiössä alkoi kuitenkin selviytymistaistelu. Saaga Travel oli ehtinyt myydä kevään ja kesän 2020 kapasiteetin lähes loppuun, mutta koronan vyöryttyä päälle yhtiö menetti yhdessä yössä myyntiä lähes 800 000 euroa, ja ajettaviksi jäivät ainoastaan kaksi pientä koululaislinjaa. Pahimman yli auttoi VR:n kanssa solmittu

sopimus junat korvanneista bussikuljetuksista Savonlinnan ja Parikkalan välillä.

- Siinä vietettiin monta unetonta yötä ja hiljaista päivää kun mietimme, miten päästä eteenpäin. Työpaikan fläppitalulla meillä oli merkittynä viikonpäivät ja niiden kohdalle työkavereiden nimet, jotta vuorollaan jokaisen täytyi olla yhtenä päivänä hyvällä mielin, hymyillä sekä uskoa huomi-

seen, ja muut saivat olla täysillä siipi maassa, Kimpiset kertovat korostaen vision merkitystä koronasta tuossakin vaiheessa.

- Näimme ja uskoimme siihen, ettei korona voi kestää ikuisesti eikä matkailu katoa mihinkään. Sen lisäksi olimme luoneet vahvat verkostot, joista olisi aikanaan iso hyöty.

Saaga Travelin yksi onni on henkilöstön luja yhteishenki ja välittäminen. Siitä nähtiin koronan aiheuttamien talous-

vaikeuksien ollessa pahimmillaan käytännön esimerkki, joka saa Kimpimäet liikuttamaan edelleen.

- Meillä oli meneillään johtoryhmän palaveri taloudesta, kun kymmenkunta kuljettajaa tuli neuvotteluhuoneeseen kertomaan, että tietäen tilanteen vakavuuden he luopuvat kertyneistä pekkaspäivistään, jotta Saaga Travel voisi selviytyä vaikeimman yli. Se oli meille sekä taloudellisesti että tunnetasolla valtavan iso asia. Jotain sellaista, jonka muistamme ikuisesti ja jonka tulemme heille vielä korvaamaan.

MONILLE RAHOITTAJILLE Saaga Travel oli punainen vaate koronavuosien tappiollisine tilinpäätöksineen. Jaloilleen pääsyyn tarvittiin kuitenkin ulkopuolista rahoitusta, ja Pekka Kimpimäen mukaan Arvo Sijoitusosuuskunnassa onneksi katsottiin numeroiden taakse.

- Arvo näki meidän konseptimme vahvuudet ja mahdollisuudet tulevaisuudessa. Arvon merkitys on ollut ratkaiseva, koska heidän mukaantulonsa vapautti meidät keskittymään kehittämiseen ja mahdollisti laajentumisen Rovaniemelle yrityskaupan myötä, hän viittaa Arvo Sijoitusosuuskunnan Saaga Travelille myöntämään 400 000 euron suuruiseen oman pääomanehtoiseen lainasijoitukseen.

Viime syyskuussa Saaga Travel osti rovaniemeläisen Tilausajo Mikkolan osakekannan. Kauppa mahdollistaa Saaga Travelin omien matkatuotteiden tehokkaamman tarjonnan kansainvälisille asiakkaille samoin kuin kotimaisten asiakkaiden kokonaisvaltaisemman palvelun koko Pohjois-Suomessa. Kaupan jälkeen yhtiöllä on toimipisteet Rovaniemen lisäksi Kempeleessä, ja hyvien yhteistyökumppaneiden kautta Helsingissä.

Sanna Kimpimäen mukaan Saaga Travelin tilauskanta on tällä hetkellä äärettömän hyvä, ja hintataso korjaantunut koronan jäljiltä. Mieltä lämmittää sekin, että käytännössä kaikki korona-aikana lomautetut kuljettajat palasivat yhtiön palvelukseen. Haastattelua edeltäneenä päivänä liikenteessä oli ollut 46 autoa, ja kyseisellä viikolla autoja oli ajanut 50 kuljettajaa.

Meneillään olevan tilikauden liikevaihto päättyi vähän yli 4 miljoonaan euroon. Tällä hetkellä liikevaihdosta 30-40 prosenttia kertyy sopimusliikenteestä ja 15-20 prosenttia kansainvälisestä kaupasta. Tavoitteena on, että kolmen vuoden kuluttua kansainvälisen kaupan osuus on kasvanut jopa 40 prosenttiin.

KUKA?



NIMI Sanna Kimpimäki

IKÄ 49

PERHE Puoliso Pekka sekä tyttäret Saga 19 v. ja Sofi 15 v.

TYÖ Saaga Travel Oy:n toimitusjohtaja sekä kolmen muun yrityksen toimitusjohtaja

HARRASTUKSET Ulkoilu eri muodoissaan, mökkeily sekä matkustelu

MOTTO Vuosien varrella tutuiksi tulleet "kaikella on tarkoitus" sekä "asioilla on tapana järjestyä"

KUKA?



NIMI Pekka Kimpimäki

IKÄ Reilu 60

PERHE Puoliso Sanna sekä tyttäret Saga 19 v. ja Sofi 15 v. sekä aikuiset pojat Tuomas ja Samuli

TYÖ Saaga Travel Oy:n liiketoimintajohtaja

HARRASTUKSET Liikunta, mökkeily ja matkustelu

MOTTO Mikä ei tapa se vahvistaa

Kansainvälisyydestä kasvua ja kannattavuutta

■ Saaga Travelin Johanna Salmela on kokenut kansainvälisen matkailun asiantuntija.



Linja-autoliikenteen peruskauraa ovat tilausajot ja sopimusliikenne. Kasvua Saaga Travel hakee erityisesti matkapaketeista, SaagaTravel Gold-konseptista ja kansainvälisistä asiakkuuksista. Kasvua vauhdittaa palvelumyynti.

Palvelumyynti tarkoittaa esimerkiksi sitä, että yhdistyksen tehdessä teatteriretken naapurikaupunkiin, asiakas saattaa haluta samaan matkapakettiin kuljetuksen lisäksi ruokailun ja majoituksen. Nämä lisäpalvelut asiakas saa Saaga Travelilta yhden luukun periaatteella.

SaagaTravel Gold-konsepti puolestaan tarjoaa VIP-tason palvelua kotimaisille ja kansainvälisille asiakkaille. Mustien autojen kyytiin astuneita korkean tason vieraita palvelevat tummiin pukeutuneet kuljettajat, jotka tarvittaessa toimivat oppainakin. Kuljetuksen lisäksi tähänkin konseptiin kuuluvat asiakkaan haluamat erilaiset oheispalvelut.

KANSAINVÄLISTYMISESTÄ vastaava **Johanna Salmela** tekee tiivistä yhteistyötä kansainvälisten matkanjärjestäjien ja muiden matkailuyritysten kanssa.

- Ydintuotteemme on aina kuljetus, yksinkertaisimmillaan kuljetukset lentokentältä hotelliin ja takaisin. Myös kansainvälisten asiakkaiden ollessa kyseessä pyrimme tuomaan ydintuotteen päälle lisäärvä kokonaisilla matkapaketeilla, eli on kuljetus, ja sen päälle jotain muuta, hän tiivistää.

"Muu" voi olla vaikkapa Saaga Travelin itsensä kehittämä tuotekokonaisuus. Salmela on miettinyt paljon sitä, mitä kaikkea voisi kehittää sen ympärille, että Suomi tunnetaan kansainvälisesti maailman onnellisimpana maana. Toinen tyyppillinen vaihtoehto on se, että kansainvälinen matkanjärjestäjä pyytää suomalaista yhteistyökumppaniaan suunnittelemaan

asiakkailleen ohjelman viikon mittaiselle matkalle Suomeen.

Pitkään kansainvälisen matkailun parissa toimineella Salmelalla on aikaisemmasta työstään kokemusta muun muassa ulkomailta Ouluun suuntautuvasta koulutusmatkailusta. Tällä hetkellä hän työstääkin kokonaisuutta, jossa Saaga Travel on tuomassa koulutusmatkailua Intiasta esimerkiksi Jedun yksikköön Haapavedellä. Ensimmäinen Intiasta saapuu rehtoreita tutustumaan paikallisiin oloihin maaliskuussa, ja kolmen ensimmäisen 30-50:n oppilaiden ryhmän odotetaan saapuvan toukokuussa ja loka-marraskuussa.

- Ryhmät käyvät myös Rantsilassa, ja kaiken kaikkiaan kyseessä on ihan uudenlainen avaus sillä seudulla. Tämä on lisäksi yksi hyvä tapa, miten Saaga Travel voi kehittää alueensa matkailua ja ideoida palvelumuotoilua myös neitseellisillä matkailualueilla yhdessä paikallisten yrittäjien kanssa.

KESTÄVÄ MATKAILU korostuu tulevaisuudessa koko ajan enemmän. Salmelan mukaan on tärkeää, että matkailuelinkeino sitoutuu vahvasti vastuullisuuteen. Suomessa on tavattu toimia luonnostaan vastuullisesti, mutta nykyään se täytyy osoittaa varsinkin kansainvälisille tahoille sertifioinneilla.

- Työstämme sertifiointeja parhaillaan, ja ensimmäisenä tavoitteena on saada Travelife Partner-status ensi kesän loppuun mennessä. Sen jälkeen vuorossa on Sustainable Travel Finland (STF)-merkin hankinta, Salmela kertoo.

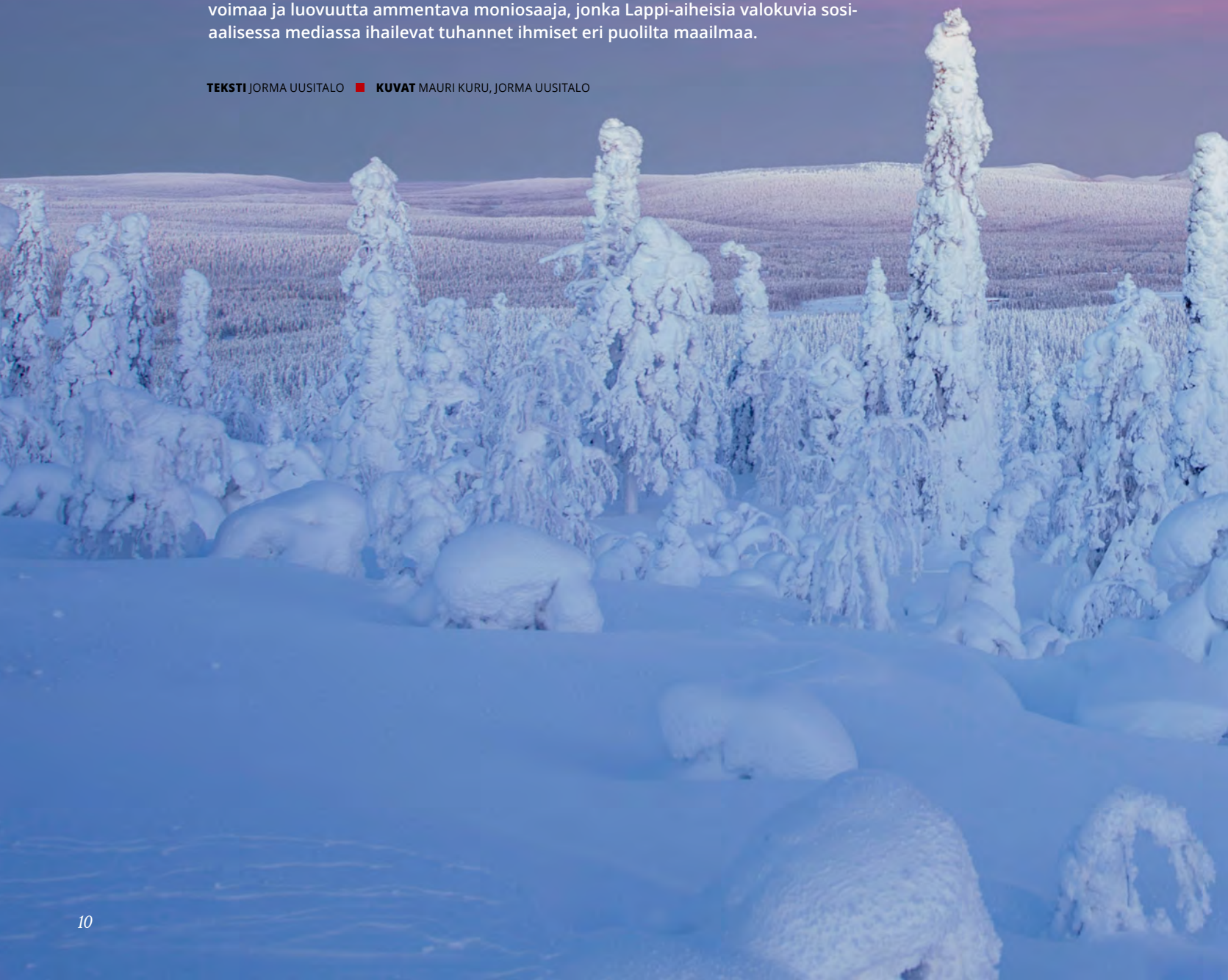


■ Jonne Kokkonen on kolmannen polven kuljettaja, jolle hyvä asiakaspalvelu on tullut verenerintönä.

Lappilaista vieraanvaraisuutta kolmannessa polvessa

Mauri Kuru on kolmannen polven matkailuyrittäjä Äkäslompolosta. Luonnosta voimaa ja luovuutta ammentava moniosaaja, jonka Lappi-aiheisia valokuvia sosiaalisessa mediassa ihailevat tuhannet ihmiset eri puolilta maailmaa.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ **KUVAT** MAURI KURU, JORMA UUSITALO





Luonnossa kulkeva yrittäjä, joka tunturissa löytää strategiat, miettii maailman menoa horisontissa ja siinä sivussa ottaa kuvia sekä hoitaa yrityksen asioita maan ja taivaan väliltä. Näin Destination Laplandia luotsaava **Mauri Kuru** avaa itse henkilökuvaansa. Kuru kertoo parhaiden ideoiden ja ajatusten syntyvän silloin, kun kulkee luonnossa ja uppoutuu ympäristöön ja tilanteisiin joka askeleella ja hengenvedolla.

- Silloin on helppo asettautua myös asiakkaan asemaan. Varsinkin, kun tykkylumiset puut, revontulet ja keskiyön aurinko ovat joka kerta tällaiselle paikallisellekin sykehdyttäviä kokemuksia.

Kokeneelle matkailuyrittäjälle liiketoiminnan kova ydin on asiakaskokemus ja sen jatkuva, pienetkin yksityiskohdat huomioiva kehittäminen. Ensimmäiset kokemuksensa asiakastyöstä Kuru hankki jo 10-vuotiaana saunamajurina.

- Juuri valmistuneessa Äkäshotellissa viemärit olivat tukossa, joten asiakkaat tulivat meille saunomaan, ja minä olin ovelta perimässä rahoja. Jo

noilta ajoilta muistan, miten valkeat hanget, tunturit ja kevätaurinko puhuttelivat ihmisiä. Sillä tiellä ollaan edelleen.

KURUN SUVUSSA leipä on tullut aina luonnosta, sillä suvun esi-isät olivat alkujaan poronmestajia. Destination Laplandin juuret ulottuvat 1930-luvulle, jolloin Mauri Kurun isovanhemmat Fredrika ja Tyyre Kaulanen pitivät Keski-Kaulasen pirttiä Äkäslompolojärven rannalla, lähellä nykyistä ravintola Kaivuhuonetta Tunturitiellä.

Majoitustilat olivat vaatimattomat, mutta luonnon luomat puitteet matkailulle sitäkin komeammat. Aina 1950-luvun alkuun saakka matkailijat saapuivat Äkäslompoloon hevoskyydillä Äkäsjokisuulta. Mauri Kurun nyt jo edesmennyt Helvi-äiti jatkoi matkailijoiden majoittajana vuosikymmeniä. Majoituksen lisäksi Helvi järjesti aamuin illoin ruokailut kymmenille vieraille, joukossa niin Finnairin isoja pääjohtajia kuin toisen maailmansodan aikaisia hävittäjä-ässiä.

- Pihämökissä tapasi asua myös suomenruotsalainen rouva, josta meille lapsille sanottiin, että hänelle

pitää olla kiltti, koska rouva omistaa paperitehtaan. Myöhemmin selvisi, että vieras oli Serlachiuksen perijöitä, Kuru muistelee mutta myöntää, että joskus käyttäytymisohjeet unohtuivat lapsilta.

- Kerran erehdyimme viskomaan lumipalloilla Rautaruukin johtajaa Helge Haavistoa. Haavisto kääntyi arvokkaasti meihin päin ja sanoi, että tärkeintä lapset elämässä on hyvä käytös. Me sitten lähdimme pois ja valitsimme toisen kohteen.

Monet tunnetut taiteilijat ovat hekin saneet inspiraatioita Lapin luonnosta. Reino Helismaan käsialaa oleva ja Tapio Rautavaaran tunnetuksi tekemä Rakovalkealla-laulu syntyi kaksikon majoituksessa Keski-Kaulasen talossa, joka oli siis Helvi-äidin kotitalo. Helvi pääsi mukaan myös Helismaan runoileman Laulu Äkäslompololle-kappaleen sanoitukseen.

OMAN YRITYKSEN Mauri Kuru perusti 1987 äitinsä jäätyä eläkkeelle. Aluksi toiminta oli hyvin pieni-muotoista, muutaman loma-asunnon vuokraamista ja mökkien huolintaa. Jo tuolloin ja myöhemminkin yrittäjävuosinaan Kuru sanoo hyötynensä





kirvesmiehen ja rakennuspiirtäjän koulutuksistaan. Hukkaan ei ole mennyt myöskään muun muassa Mika Waltarin historiallisten romaanien parissa vietetty aika, koska lukuinnostus on palvellut vieraiden kulttuurien ymmärtämistä.

- Markkinoinnin Keski-Eurooppaan aloitimme 1990-luvun lopulla. Muistan ensimmäisen myyntimatkan Pariisiin, missä ranskalaisrouvat jakelivat poskisuukkoja, ja Lapin poika oli ihmeissään. Ei sieltä kauppoo tullut, mutta kokemus kasvoi koko ajan.

2000-luvun alkupuolella saimme lentosopimukset ensimmäisten kansainvälisten matkanjärjestäjien kanssa. Aluksi tulivat britit, sitten sveitsiläiset ja hollantilaiset.

Tänä päivänä Destination Lapland majoittaa noin 10 000 ulkomaista ja 6 000 kotimaista asiakasta. Yritys määrittelee itsensä elämystaloksi, joka tarjoaa Ylläksellä korkeatasoista mökkimajoitusta ja laadukkaita ohjelmapalveluita.

Lappiin ihmisiä houkuttelee tänäkin päivänä erityisesti luonto. Pohjoiseen saapuvalle kaupungistuneelle matkailijalle ei kuitenkaan ole

välttämättä itsestään selvää, miten luonnon voi kokea ihan käytännössä. Niinpä Destination Lapland ryhtyi viitisentoista vuotta sitten tuottamaan lisäarvopalveluita tarjoamalla asiakkaille majoituksen yhteydessä suksia, lumikenkiä ja potkukelkkoja.

- Osa yhteistyökumppaneista pelkäsi, että tämä vie asiakkaita safariliiketoiminnalta. Kävikin päinvastoin. Kun asiakkaat tulivat ensin sinuiksi talvisen luonnon kanssa lumikengillä tai suksilla, se kasvatti ohjelmapalveluiden kysyntää, Kuru kertoo.

OHJELMAPALVELUISSA tärkeitä asioita Lapin luonnon lisäksi ovat revontulet ja lumivarmuus. Tänä talvena keskieuropalaisten vieraiden puheissa on korostunut lumen vähyys Alpeilla. Joulun ja uuden vuoden aikoihin Sveitsissä oli 17 astetta lämmintä, ja 2 000 metrin korkeudessa satoi vettä.

- Horisontissa näkyy tummia pilviä, ja mielessä käy välillä ajatus, mihin tämä maailma on menossa. Liiketoiminnan näkökulmasta olennaista on tunnistaa asiakkaiden tahtotila. Oma näkemykseni on, että Euroopan kaupungistuminen ja väestönkasvu

KUKA?



NIMI Mauri Kuru
IKÄ 59

KOULUTUS Kirvesmies, rakennuspiirtäjä, elämän koulu

PERHE Vaimo ja 4 lasta, vanhin maailmalla
TYÖ Toimitusjohtaja/yrittäjä

HARRASTUKSET Valokuvaus, golf, vaellus luonnossa, vanhat kirjat

MOTTO Katse aina horisontissa, niin tunturissa kuin busineksessä

tuovat Lappiin lisää asiakkaita ainakin seuraavat parikymmentä vuotta.

Arvo Sijoitusosuuskunta osallistuu Destination Laplandin kasvustrategian toteuttamiseen miljoonan euron vaihtovelkakirjalainalla. Äskettäin Destination Lapland osti Pohjolan Kiinteistöpalvelu Oy:n osakekannan, mikä vahvistaa mökkien huoltoon ja siivoukseen liittyvää palveluketjua. Muonion puolella omistamilleen maa-alueille Destination Lapland suunnittelee puolestaan keskieuropalaisille asiakkaille suunnattua aitoa ja uniikkia luontokokemusta. Investoinnin verollinen kustannusarvio on 8,2 miljoonaa euroa.

- Arvon mukaantulo oli meille erittäin merkittävä asia. Arvomaailmamme ovat lähellä toisiaan, ja vaikka osuuskunta vaikuttaa pääasiassa Pohjois- ja Keski-Pohjanmaalla, minulle Arvo tuntuu paikalliselta toimijalta. Mauri Kurun mukaan asiakaspalaute tukee Destination Laplandin Lapin matkailun vahvistumiseen perustuvaa kasvustrategiaa.

- Kuten sveitsiläiset asiakkaamme tapaavat sanoa, Future is in the North, tulevaisuus on pohjoisessa.

■ Lompolovaarantie ja kuu pinkillä
taivaalla tammikuu 2023

FAKTA

YHTIÖ Destination Lapland Oy

TOIMITUSJOHTAJA Mauri Kuru

KOTIPAIKKA Kolari

TOIMIALA Matkailu ja

kiinteistönhuolto

LIIVEVAIHTO 9,5 M€,

konserniennuste

HENKILÖSTÖ Koko konserni

noin 40 ympärivuotista,

sesonkina 80 henkeä

OMISTUS Mauri Kuru 61,5 %,

Timo Savolainen 33,5 %,

Jukka-Pekka Joensuu 5 %.



"Asiakas- lähtöisyydestä ei tingitä"

Mauri Kurun isovanhempien aloittaessa matkailuyrittäjinä 1930-luvulla asiakaslähtöisyys-sana oli vielä keksimätön termi konsultin pöytälaatikossa. Periaate, miten asiakkaiden kanssa toimitaan, on kuitenkin säilynyt samana sukupolvelta toiselle.

- Asiakaslähtöisyys on Destination Laplandin keskiössä ihan samalla tavalla kuin isovanhemmilla ja äidilläni. Asiakaslähtöinen ajattelu tarkoittaa, että olemme lähellä asiakasta ja tuotamme palvelut järjestelmäkeskeisesti, Kuru määrittelee. Hän sanoo saaneensa paljon arvokasta näkemystä asiakaskokemuksen jatkuvaan parantamiseen varsinkin sveitsiläisiltä asiakkailtaan.

- Asiakaskokemus lähtee hyvin pienistä asioista. Sveitsiläisille se tarkoittaa esimerkiksi sitä, että heidän saapuessaan mökille siellä täytyy olla ehdottomasti keittiöpyyhkeet. Tai kenen tahansa asiakkaan kohdalla sitä, että jos katsot ravintolassa juomalasja tai aterimia valoa vasten, niiden pitää olla kirkkaita.

MATKANSÄ AIKANA vieras arvioi asiakaskokemusta lukemattomissa tilanteissa. Jotta palvelu olisi tasalaatuisia palveluketjun kaikissa vaiheissa, Mauri Kuru kehitti 1990-luvun lopulla yritykselleen toiminnanohjausjärjestelmän, ja sille uudistetun version 2015.

- Toisen version prosessikaavion kirjoitin yölennoilla Kööpenhaminasta Bangkokiin. Tein vaakasuuruun asiakaspulun ja siihen pystysuorasti ne kohdat, joissa palvelun tuottajat kohtaavat asiakkaan, tai missä asiakas kohdataan. Asiakaspolkuun sisältyy kohtaamisia alkaen ensimmäisestä yhteydenotosta meihin, ja sen jälkeen kokemuksiin vaikkapa mökkivarauksesta, lentokenttäkuljetuksista, ohjelmapalveluista ja niissä tarvittavista varusteista, Kuru luettelee esimerkkejä.

Kun kaikki menee niin sanotusti putkeen, voi saada palautteen, jollaisen eräs hollantilainen asiakas kirjoitti matkansa päätteeksi: kaikki oli ihanaa ja hyvin järjestettyä.

Nykyaikaiset järjestelmät ja digitaalisuus tukevat Kurun mukaan myös kestävä matkailua. Esimerkiksi markkinoinnissa digitaaliset kanavat ovat korvanneet pitkälti painetut materiaalit. Destination Laplandin markkinoinnissa iso rooli on yrittäjän itsensä ottamalla upeilla Lappi-aiheilla kuvilla sosiaalisessa mediassa, esimerkiksi Destination Laplandin Facebook-tilillä.

- Kestävään matkailuun kuuluvat olennaisesti myös maankäyttö ja se, miten käytämme luonnonvaroja. Kestävässä matkailussakin olennaista on kuunnella sitä, mitä asiakkaat haluavat.



■ Moottorikelkkasafarille lähdössä olleet hollantilaisasiakkaat ihailevat Mauri Kurulle Äkäslompolan talvisia maisemia.



■ Antero Kallo (vas.) välitti Mauri Kurulle Pohjolan Kiinteistöpalvelun tuoreet kuulumiset.

Joukkueenjohtajalla täytyy pallon pysyä hallussa

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ULLA NISONEN

Riikka Finni Oulaisten Kilpuan kylältä kuuluu niihin tuhansiin vapaaehtoisin, joiden varassa lasten ja nuorten harrastustoiminta Suomessa pyörii. Hänelle itselleen tärkeä harrastus on hevoset. Tallilla hevosten kanssa sielu lepää vastapainona aikuisopiskelijan vaativalle arjelle.

K

annusta, kuskaa ja kustanna. Siinä kolmen k:n periaate, jolla vanhempia tavataan ohjeistaa lasten harrastuksissa. **Riikka**

Finnillä ja hänen puolisoillaan **Ari Rautiolla** on kaksi jalkapalloilevaa poikaa, joista nuoremman joukkueessa Finni toimii joukkueenjohtajana. Oulaisten Huiman ja Haapaveden Folkin yhteisjoukkueessa jalkapalloa harrastaa vajaat parikymmentä vuonna 2009 syntyntä poikaa ja tyttöä.

- Meidän joukkueen lapset ovat aivan mahtavia. Jalkapallon parissa syntyy sosiaalisia kontakteja, ja murrosikäisten henkiseen hyvinvointiin on tärkeää päästä liikkumaan ja tasaamaan tunneröyppyjä. Ottelupäivien iltoina pelaajat ovat aika pehmeää tavaraa mennessään nukkumaan, Finni hymyilee.

Joukkueenjohtaja on taustalla se henkilö, joka pitää kokonaisuuden kasassa ja langat käsissään. Hyville vuorovaikutustaidoille riittää käyttöä, sillä ”jojo” toimii linkkinä pelaajien, valmentajien ja vanhempien välillä.

- Ketään ei saa kiusata eikä kukaan saa tuntea itseään ulkopuoliseksi. Kenelläkään ei voi myöskään olla erivapauksia, vaan ensisijaisesti pitää ajatella joukkuetta. Näistä periaatteista olen pitänyt lujasti kiinni.

LASTEN VANHEMMISTAKIN kasvaa vuosien kuluessa tiivis yhteisö.

- Vanhemmat tulevat hyvin toimeen toistensa kanssa, eikä meillä niilliteta turhasta. Miten joukkueeseen on sattunutkin näin hyvä aikuisten porukka, Finni iloitsee.

Harrastaminen vaatii rahaa, ja sitä kerätään talkoilla. Huiman ja Folkin yhteisjoukkueessa talkoita tekevät sekä lapset että vanhemmat. Finni toivoo talkoohengen säilyvän vahvana yleensäkin lasten harrastuksissa, sillä vapaaehtoistyö on käytännössä elinehto seuratoiminnalle.

- Tällä hetkellä teemme talkoita rahoittaaksemme normaalikulujen lisäksi joukkueen matkan jalkapalloleirille Barcelonaan ensi lokakuussa. Lähdimme siitä, että jokaisella pelaajalla on talouden puolesta oltava mahdollisuus lähteä mukaan.

- Arvo Sijotusosuuskunta tukee matkaamme, ja sen lisäksi olemme olleet esimerkiksi Törmänhovin Konepäivillä paistamassa makkaraa ja lättynyä. Mielellämme otamme talkoita vastaan jatkossakin Oulaisista tai naapurikunnista, Finni vinkkaa.

Tuoreet tutkimukset kertovat lasten ja nuorten liikunnan vähentyneen huolestuttavasti. Riikka Finni toivoo päättäjien huomioivan seuroissa tehtävän vapaaehtoisen sekä laajan lapsi- ja nuorisotyön. Yksi korjausta vaativa epäkohta on jal-



”

KETÄÄN EI SAA
KIUSATA EIKÄ KUKAAN
SAA TUNTEA ITSEÄÄN
ULKOPUOLISEKSI.

Riikka Finni





■ - Hevoset ovat ihana vastapaino työlle ja opiskelulle, Riikka Finni sanoo.

kapallon huonot harjoitteluolosuhteet Oulaisissa pitkinä talvikuukausina.

- Oulaisiin tarvitaan ehdottomasti tekonurmi, jotta lapset voivat harrastaa kellovissa oloissa talvella. Tällä hetkellä Oulaisten Huiman joukkueiden täytyy vuokrata yksittäisiä hallivuo-roja naapurikunnista. Keväisin sarjojen alettua joudumme neuvottelemaan vastustajajoukkueiden kanssa ottelusiirroista, koska Oulaisissa on vain luonnonnurmi, joka ei tuossa vaiheessa ole vielä käyttökunnossa.

JUURILTAAN Riikka Finni on Oulusta kotoisin oleva kaupungin kasvatti, joka jo lapsena haaveili muutosta maalle ja hevosten hankkimisesta. Haaveet toteutuivat 1990-luvun puolivälissä, jolloin hän osti miehensä kanssa tilan Kilpualta.

- 4-vuotiaasta olen ollut hevosten kanssa tekemisissä, enkä ole päässyt niistä irti. Aika moni aikoo hevosista jossain vaiheessa luopua, mutta harva siihen lopulta pystyy. Tässä harrastuksessa auttaa, jos matematiikka on nolla ja uskonto kymmenen, Finni letkauttaa.

Enimmillään tilalla on ollut kuusi hevosta, nyt hevosia on kaksi. Perheen oma hevonen, 9-vuotias suomenhevonen Turpeinen, on jo hätyytellyt tähtijuoksijan rajaa. Anne Kankaan ravitallilta Turpeiselle liisattiin hiittikaveriksi Lex Loyalty, jota ravilähdöissä on ohjastanut jääkiekkoilijana paremmin tunnettu Antti Pihlström.

- Aikanaan kilpailin esteratsastuksessa kansallisella tasolla, mutta nyt keskitymme ravihevosiiin. Ne tuovat hyvää vastapainoa opiskelulle. Kun luet päivän vaikkapa farmakologiaa ja olet muutenkin koko ajan oppimistilassa, tallilla kaikki muu unoh-tuu. Ja onhan se aivan mahtava tunne, kun raveissa oma hevonen tulee ensimmäisenä maaliin.

Meillä on myös hyvä kaveriporukka, joka käy joka vuosi Kuninkuusraveissa ja lähes joka vuosi Elit-loppetissa Tukholman Solvallassa.

RIIKKA FINNI valmistui lähihoitajaksi kymmenkun-ta vuotta sitten, ja nyt hän opiskelee sairaanhoita-jaksi Kajaanin ammattikorkeakoulussa.

- Hevoset eivät elätä, joten pitää olla jokin am-matti, jolla rahoittaa hevosharrastus. Ennen kuin

lähdin opiskelemaan lähihoitajaksi, työskentelin metallialalla, missä yt-neuvottelut tulivat tutuik-si. Sote-alalla ei ole tarvinnut istua lomautuslap-pua odottamassa, hän naurahtaa.

Finni sanoo, että palkan takia lisäopinnot ei-vät kannata. Sen sijaan sairaanhoitajan ammatti tarjoaa enemmän valinnan mahdollisuuksia.

- Tilanne työmarkkinoilla on muuttunut tosi paljon. Ennen tehtiin työhakemuksia, mutta nyt työnantajat soittavat ja kysyvät, saisivatko he laittaa sinut tuntilistalle. Toki työ myös muuttuu koko ajan. Sairaanhoitajan työssäkin yksi peru-sedellytys on se, että pystyt oppimaan uutta ja esimerkiksi omaksumaan erilaisten järjestelmien käytön.

Erityisesti Finniä mietityttää sote-palveluiden tulevaisuus haja-asutusalueilla.

- Kyllä se hirvittää, keskittyvätkö kaikki palve-lut suuriin keskuksiin. Missään nimessä ei saisi lakkauttaa pieniä terveyskeskuksia, koska niissä tehdään tärkeää työtä varsinkin vanhusten ja lasten parissa.



Arvo mukaan OddlyGoodiin

Oddlygood Global kehittää ja markkinoi Oddlygood™-brändillä kasvupohjaisia tuotteita, kuten kahviin tarkoitettua kaurajuomaa sekä ruuanvalmistuksessa ja leivonnassa käytettäviä tuotteita. Arvo Sijoitusosuuskunta on tehnyt OddlyGood Global-yhtiöön 2 miljoonan euron sijoitussitoumuksen. Arvon sijoitus toteutetaan Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiön tarjoaman kapitalisaatiosopimuksen kautta. Arvo tulee OddlyGood Globalin vähemmistöomistajaksi käytännössä Mandatumin rinnakkaisijoittajana. Mandatumin sijoitussitoumus yhtiöön on 27,5 miljoonaa euroa, Arvo mukaan lukien. Oddlygood Globalin monipuolinen tuoteportfolio ja kyky kehittää uusia tuotteita pohjautuvat pitkään historiaan, sillä Oddlygood Global ponnistaa ruokatalo Valiosta, jolla on yli satavuotinen tuotekehitysoaaminen. Valio yhtiöitti Oddlygood™-tuotteiden liiketoiminnan vuonna 2021 ja on edelleen yhtiön suurin omistaja.



Osuuskunta ylsi hyvään 4,2 miljoonan euron tulokseen haasteellisena vuonna

TILIKAUDELLA 2022 emoyhtiö Arvo Sijoitusosuuskunta teki noin 9,5 miljoonan euron liikevaihdolla 4,2 miljoonan euron tuloksen, joka vastaa 43,8 prosenttia liikevaihdosta. Sijoitetun pääoman tuotto oli 8,7 prosenttia.

Hallitus ehdottaa, että osuuskunnan tuloksesta jaetaan osuuspääoman korkona 4 euroa/osuus eli yhteensä noin 3,3 miljoonaa euroa. Osuuskorkeusyksikössä on huomioitu helmikuussa 2023 toteutettu maksuton osuusanti, jonka myötä osuuksien lukumäärä kymmenkertaistui. Osuuskuntakokouksen hyväksyessä osuuskorkeusyksiksen, osuuskoron täsmäytyspäivä on 14.4.2023. Osuuskoron maksupäivä on 21.4.2023.

ALUEELLISTEN SIOITUSTEN salkussa Arvo osallistui Raahen Valimo Oy:n keräämään rahoituspakettiin vaihtovelkakirjalainasijoituksella. Rahoituspaketti oli tarpeen yhtiön rahoitusaseman parantamiseksi, kasvuhankkeiden toteuttamiseksi ja käyttöpääomatarpeisiin.

Toinen alueellinen sijoitus toteutui Arvon sijoittaessa Saaga Travel Oy:n kasvuun 400 000 euroa. Saaga Travel on Kempeleessä kotipaikkaansa pitävä linja-auto- ja tilausliikennettä harjoittava yhtiö. Sijoituksen yhteydessä Saaga Travel hankki Tilausajo Mikkolan Rovaniemeltä vahvistaakseen asemaansa Pohjois-Suomen charter-matkustajien keskuudessa.

MOLEMMAT tilikauden onnistuneista irtaantumista tehtiin niin ikään alueellisen sijoitussalkun yhtiöistä. Alkuvuodesta Arvo saattoi loppuun SkartaNYAB Oy:n osakemyynnit. Arvo lähti mukaan Suomen Maastorakentajiin vuonna 2019 kahden miljoonan euron vaihtovelkakirjalainasijoituksella. Sittemmin yhtiö muutti nimensä Skarta Oy:ksi listautuessaan First North -listalle ja edelleen SkartaNYAB Oy:ksi yhdistyessään ruotsalaisen NYAB:n kanssa. Arvo irtaantui sijoituksesta myymälä lähes kaikki lainakonvertoinnin kautta saamansa osakkeet.

Osakemyynneistä kirjattiin yhteensä 6,5 miljoonan euron myyntivoitto, josta kuluvalle tilikaudelle kohdistui 3,9 miljoonaa euroa.

Toinen erinomainen irtaantuminen toteutui kaivos- ja akkukemikaaliyhtiö Keliber Oy:n suurimman omistajan Sibanye-Stillwater Limitedin

tytäryhtiön Keliber Lithium Proprietary Limitedin tarjoutuessa hankkimaan vähemmistöosakkeen omistajien omistamat Keliberin osakkeet. Arvo oli sijoittanut Keliberiin yhteensä 2,85 miljoonaa euroa. Nyt kaikki Arvon omistamat osakkeet myytiin reilun 11,5 miljoonan euron kauppahinnalla. Arvo kirjasi osakkeiden myynnistä noin 8,7 miljoonan euron myyntivoiton.

VALTAKUNNALLISEN SIOITUSSALKUN uusista kohdeyhtiöistä Festivo on suomalainen kylmälaitekonserni, jonka vahvoja tuotemerkkejä ovat Festivo ja ammattikäyttöön suunnattu Porkka. Arvo Sijoitusosuuskunta osti toukokuussa konsernin emoyhtiön Festivo Finland Oy:n osakkeita eri omistajilta yhteensä noin kahdella miljoonalla eurolla saaden näin merkittävän vähemmistöosakkuuden yhtiössä.

Valtakunnallisessa sijoitussalkussa Arvo osallistui myös Ruoto Invest Oy:n osakeantiin 1,6 miljoonan euron sijoituksella. Osakeannissa keräämällä varoilla kalastus- ja metsästysliike Ruoto tavoittelee nopeampaa kasvua niin uusien myymälöiden avaamisen, verkkokaupan kehittämisen kuin mahdollisten yrityskauppojen kautta.

Kolmas valtakunnallisen sijoitussalkun uusi kohdeyhtiö oli vuonna 1987 perustettu Destination Lapland Oy, joka tarjoaa Ylläksellä korkeatasoista majoitusta sekä laadukkaita ohjelmalveluita. Arvo osallistui yhtiön keräämään rahoituspakettiin miljoonan euron vaihtovelkakirjalainalla, josta yhtiö on nostanut puolet. Rahoituspaketin Destination Lapland käytti konsernin kasvustrategian

toteuttamiseen sekä Pohjolan Kiinteistöpalvelu Oy:n yritysostoon.

Vuoden viimeisen valtakunnallisen sijoituksen muodosti Arvon kahden miljoonan euron sijoitussitoumus OddlyGood Global -yhtiöön. Tilikaudella 2022 sijoituksesta kutsuttiin sisään 1,3 meur.

LISÄKSI useampi siltarahitus palautui osuuskunnalle ja uutta siltarahitusta myönnettiin yhdelle

alueellisen sijoitussalkun kohdeyhtiölle sekä kolmelle valtakunnallisen sijoitussalkun kohdeyhtiölle. Tilikauden lopussa Arvo Sijoitusosuuskunta -konsernin sijoitusvarallisuus muodostui tasearvoin mitaten finanssisijoituksista (57 %), alueellisista sijoituksista (19 %) ja valtakunnallisista sijoituksista (24 %).

Liikevaihto 14,3 miljoonaa euroa	Tilikauden tulos 2,8 miljoonaa euroa	Osuuskohtainen tulos 5,1 euroa ¹⁾
Kaksi uutta alueellista sijoitusta ja kaksi irtaantumista	Sijoitetun pääoman tuotto 8,7%	Henkilöstö 5
Omavaraisuusaste 89%	Oman pääoman määrä 98 miljoonaa euroa	Neljä uutta valtakunnallista sijoitusta

1) Osuuskohtainen tulos on muunneltu vastaamaan uutta, maksuttoman osuusannin jälkeistä kymmenkertaistettua osuuksien lukumäärää. Vertailutieto on muunneltu vastaavasti.



Matkailu työllistää ja vahvistaa aluetaloutta

Ulkomailta Suomeen suuntautuva matkailu on elpynyt koronapandemian hellitettyä ennätysnopeasti pohjoisessa Suomessa. Matkailu tarjoaa runsaasti työmahdollisuuksia erityisesti nuorille ja naisille, ja elinkeinon aluetaloudelliset vaikutukset ovat merkittävät, sanoo Visit Rovaniemen toimitusjohtaja **Sanna Kärkkäinen**.

MITEN POHJOISEN SUOMEN MATKAILULLA MENEJÄ JUURI NYT?

Olemme päässeet koronan jälkeen kovaan kasvuun kansainvälisellä sektorilla. Viime joulukausi rikkoi kaikki aikaisemmat ennätykset edellisen ennätysten oltua vuodelta 2019, juuri ennen pandemiaa. Talvikausi 2023 näyttää erittäin kovaa kansainvälisen kysynnän jatkoa, eikä näköpiirissä ole kysyntää heikentäviä asioita. Kansainvälinen markkina on muuttunut isosti, kun koronaa edeltänyt vahva Aasia on korvautunut voimakkaalla Euroopan kysynnällä. Mielenkiinnolla seuraamme, heijastuuko inflaation vaikutus talveen 2024. Sen sijaan kotimaisessa kysynnässä elämme vaihetta, jossa varmaan olemme saavuttaneet lakipisteen.

MIKSI MATKAILU ON TÄRKEÄ ELINKEINO POHJOISESSA SUOMESSA?

Pelkästään pohjoisessa matkailun arvioidaan olevan noin miljardin euron bisnes. Aluevaikutuksena luku on hurja, sillä matkailuyritykseen tuleva euro lasketaan kerrannaisvaikutuksiltaan 60 sentiksi jollekin muulle toimialalle. Matkailuelinkeinolla on siis paljon vipuvaikutusta. Ala on lisäksi voimakkaasti työllistävä varsinkin nuorten ja naisten keskuudessa. Tällä hetkellä työvoimakysymys on kriittinen, ja työvoimaa yritetään löytää joka paikasta. Iso merkitys on silläkin, että matkailuelinkeino pitää Suomea elinvoimaisena pohjoisen harvaan asutuilla alueilla.

MISSÄ OVAT SUOMALAISEN MATKAILUN VAHVUUDET, JA MITÄ MUUTTAISIT SUOMALAISSA MATKAILUELINKEINOSSA?

Isoin vahvuus on ehdottomasti moni-ilmeinen luonto luonnonilmiöineen, suomalainen luontosuhde, ohjelmalveluosaaminen sekä ylipäänsä kestävä ja vastuullinen luonnon käyttö. Tietyllä tavalla yksi Suomen etu on syrjäinen sijainti matkailun valtateiteistä, koska massamatkailua ei kukaan halua.

Tässä ajassa tärkeitä ovat myös turvallisuus ja yhteiskunnan toimivuus. Meiltä löytyy lisäksi ilahduttavia esimerkkejä onnistuneesta, entistä katteellisemmasta hinnoittelusta räätälöidyssä matkustamisessa. Kannattaa olla rohkea, erikoistua ja pitää palvelua korkealla, koska pohjoisen matkailulle kyllä löytyy maailmalta maksukykyisiä asiakkaita.

Se mitä pitää arvioida kriittisesti on se, ovatko Visit Finlandin resurssit riittävät suhteessa kilpaileviin naapurimaihin. Meillä on valtavasti mahdollisuuksia, mutta myös paljon kilpailijoita. Olemmeko aidosti mukana samassa kisassa, vai onko Suomi vahingossa kokoaan pienempi? Sisällöt, sitoutuminen ja yrittäjien tapa toimia ovat sellaisia, että niiden perusteella pystyisimme ottamaan markkinaa vahvemmin haltuun. Finnairin käännteitä pandemian jälkeen olen seurannut hieman huolissani, koska myöskään ilman hyvää saavutettavuutta emme tässä kisassa pärjää.

MITEN VASTUULLISUUS JA VAATIMUKSET KESTÄVÄSTÄ KEHITYKSESTÄ VAIKUTTAVAT MATKAILUUN?

Yksi asia, jonka kanssa painimme tällä hetkellä, on aidosti kestävä ja vastuullinen liikkuminen. Maailma odottaa Suomelta nykyistä paremmin toteutettuja matkaketjuja. Esimerkiksi lentokenttien ja kuntakeskusten väliseen liikkumiseen pitää saada vaihtoehtoiksi vaikkapa kaasu- tai sähköbusseja. Muutenkin meillä on oltava vahvempi tahtotila viedä käytännön vihreän siirtymän ratkaisuja sekä viestiä vastuullisuudesta. Kansainväliset toimijat kysyvät jopa hämmentävän paljon esimerkiksi tuotteiden alkuperästä, tai millainen on paikallisten yritysten maine, mistä niiden työvoima tulee ja millaisia sertifiointeja yrityksillä on. Ellei yrityksessä ole edes meneillään sertifiointiprosessia, se on auttamattomasti ulkona neuvottelupöydästä.

KEITÄ POHJOISEN MATKAILU HALUAA TULEVAISUUDESSA ASIAKKAIKSEEN?

Ehdottomasti ihmisiä, jotka allekirjoittavat Lapin arvomaailman, eli heillä on ymmärrys siitä, että eletään arktisessa luonnossa. Maantieteellisesti Keski-Euroopassa Saksa, Sveitsi ja Alankomaat ovat pohjoiselle tärkeitä maita, samoin kuumien kesien vaivaama eteläinen Eurooppa. Aasiassa Singapore pysyy vahvana, minkä lisäksi Malesiasta ja Indonesiasta tulee aika vahvoja signaaleja. Vuosien kuluessa Kiina ehkä asettuu johonkin määrään. Finnairin muuttuneen strategian seurauksena näen Pohjois-Amerikan nousevan nykyisestä määrästä.

”

**TÄSSÄ AJASSA
TÄRKEITÄ OVAT
MYÖS TURVALLISUUS
JA YHTEISKUNNAN
TOIMIVUUS.**

■ - Kansainväliset asiakkaat ovat äärimmäisen kiinnostuneita siitä, miten vastuullisuus toteutuu suomalaisissa matkailualan yrityksissä, Visit Rovaniemen toimitusjohtaja Sanna Kärkkäinen kertoo.



Arvosijoitusosuuskunnan jäsenille
-10% KELKAN VUOKRASTA +
BENSAT ILMAISEKSI

On yksi paikka, jossa lomista tulee legendoja

Pidä loma seitsemän tunturin maisemissa.
Loma-asunnon saat osoitteesta

www.destinationlapland.com

– sieltä löydät helposti mieleisen
satojen vaihtoehtojen joukosta.

Varaa heti ja koe kevään tulo Äkäslompoloon.
Tunturit odottavat tarinaasi.



Ahdinkuja 1/Sivulantie, 95970 Äkäslompolo

Tel. +358 16 510 3300

www.destinationlapland.com



SAAGA TRAVELIN ETUPENKILTÄ ETUJA JOKA LÄHTÖÖN!

- Saat tietoa matkoistamme ensimmäisenä
- Etupenkkiäisille kiintiö kaikkiin matkoihimme
- Edullisia äkkilähtiä
- Edullisia Etupenkkiäisten matkoja

Liity ja ole sinäkin Etupenkkiäinen!



saagatravel.fi/etupenkki



Myynti | myynti@saagatravel.fi | 08 655 5100 | saagatravel.fi



**Kysy tarjous
matkalle tai
idealle!**