

Aikolonin Aikon-tuotteilla vahvat kasvunäkymät maailmalla

Arvon jäsen-
haastattelussa
Martti Ahistus
Nivalasta

Ojasaaren
Biokaasu
vauhdittaa
kiertotaloutta



SISÄLTÖ

1/2024

4

PITKÄN LINJAN MUOVIOSAAJA.

Aikolon on oululainen perheyryitys, joka aluksi valmisti moottorikelkkojen tuulilaseja. Nyt yritys hakee isoa läpimurtoa Aikon-muovituotteillaan.



7

MUOVISTA ON MONEKSI.

Valtamerten muovirooska on vakava ympäristöongelma, mutta muovi on myös tärkeä raaka-aine monissa elintärkeissä toiminnoissa.



8

OSUUSKUNNAT TUTUIKSI.

Arvo on mukana valtakunnallisessa kampanjassa, jossa osuuskuntia tehdään tutuiksi yhtiömuotona ja Arvoa sijoituskohteena.



10

PELAAJAPOLKU.

Pattjoen Urheilijat rakensi pesäpalloluun pelaajapolun, jota pitkin tyttöjuniorit voivat edetä edustustasolle yhdistämällä harjoittelun ja koulunkäynnin.

12

UUSI NOUSUKIITO.

Mitä kuuluu? -osiossa on esittelyvuorossa Champion Door. Yhtiö selvisi koronakurimuksesta, ja myynti on jälleen hyvässä nousukiidossa maailmanmarkkinoilla.



14

PULMAT SYTYTTÄVÄT.

Arvon jäsenhaastattelussa käy selväksi, että nivalalaisen Martti Ahistuksen mielestä pulmat on tehty ratkaistaviksi, ja siinä juoksulenkeistä on iso apu.



18

KIERTOTALOUDEN MALLIESIMERKKI.

Ojasaaren Biokaasu investoi Raudaskylälle biokaasulaitoksen, minkä ansiosta Valtatie 27 varrelle avataan myös biokaasun jakeluasema.



22

ELCOLINE YRITYSKAUPOILLA.

Arvon kohdeyhtiöihin kuuluva Elcoline Group on vahvistanut asemaansa teollisuuden teknisten palveluiden tuottajana ostemalla SSG Sahalan.



#OsuuskuntaElämää ja osuuskunta-aatetta

A

rvossa olemme ylpeitä juuristamme ja matkastamme puhelinosuuskunnasta valtakunnalliseksi sijoitusyh-tiöksi, joka on nyt pörssilistattuna FN-markkinapaikal-la. Osuuskuntamuoto on kantanut koko satavuotisen historian. Meidän ydintehtävämme on tänä päivänä kasvun mahdollistaminen, jossa onnistuessamme tuomme lisäarvoa sekä omistajille että sijoituskohteille. Ainutlaatuisena sijoitusosuuskuntana tarjoamme mahdollisuuden investoida vastuullisesti kotimaisiin yrityksiin.

Sopiva rahoitus ei yksin kasvua ratkaise. Lisäksi tarvitaan monenlaista osaamista ja rakenteellisia esteitäkin pitää poistaa. Esimerkiksi työnantajayrittäjyys on vähentynyt Suomessa hälyttävällä tavalla. Työnantajayritysten määrä on vähentynyt 10 000 yrityksellä viimeisten 10 vuoden aikana ja yksinyrittäjiä on jo 69 prosenttia kaikista yrittäjistä. On välttämätöntä löytää keinoja, jotka innostavat Suomessa yrittämään ja edistävät yritysten kilpailukykyä sekä myös rohkeutta työllistää.

Yrittäjyyskasvatus on tärkeä työkalu nuorten valmiuksien kehittämiseksi innovoimaan, ottamaan riskejä ja navigoimaan epävarmoissa tilanteissa. Se opettaa kriittistä ajattelua, ongelmanratkaisua, luovuutta ja taloudellista lukutaitoa – taitoja, jotka ovat elintärkeitä kaikille. Yrittäjyyskasvatuksen avulla nuoret voivat oppia, miten tunnistaa markkinamahdollisuuksia ja rakentaa kestäviä liiketoimintamalleja.

Tässä ajassa, kun nuoret etsivät aktiivisesti paikkaansa muuttuvassa maailmassa, yrittäjyys tarjoaa mielenkiintoisen reitin itsensä toteuttamiseen ja taloudelliseen aktiivisuuteen. Myös osuuskunnat voivat toimia alustana, jossa nuoret voivat yhdistää voimansa, jakaa resursseja sekä harjoittaa yritystoimintaa. Esimerkiksi nuorten maailmalla perustamat osuuskunnat digitaalisen median, kestävä kehityksen tai sosiaalisten yritysten alalla ovat osoittaneet, miten yhteistyö ja jaettu omistajuus voivat johtaa innovatiivisiin ratkaisuihin ja positiivisiin sosiaalisiin vaikutuksiin. Osuuskuntien rooli ei ole vain taloudellisen arvon tuottaminen; ne myös edistävät oikeudenmukaisuutta, tasa-arvoa ja kestävä kehitystä. Tämä resonoi vahvasti nuorten sukupolvien arvojen kanssa, jotka korostavat ympäristön suojelua, sosiaalista oikeudenmukaisuutta ja kestävä kasvua.

Arvo on lähtenyt tänä vuonna mukaan Pellervon lanseeraamaan #OsuuskuntaElämää -kampanjaan. Suomessa yrittäjyyden edistäminen on tärkeä yhteinen tavoite. Kampanjalla haluamme nostaa esille talousosaamisen tärkeyttä ja ehkä jopa auttaa nuoria parantamaan osaamistaan ja samalla voimme tehdä tutuksi myös nuorille sijoitusosuuskuntaamme ja innostaa tulemaan mukaan omistajiksi.

Marjo Kolehmainen

Kirjoittaja on Arvo Sijoitusosuuskunnan hallituksen puheenjohtaja.



Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Clas-Olav Slotte,
Pellervo, RF123, Adobe Stock,
AI Firefly, Tapani Uusikylä

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

22 900 kpl

JAKELU

Posti Oy

ARVON TOIMISTO

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

KANNEN KUVA: Aikolon Oy:n toimitusjohtaja Martti Hahtonen kuvattiin Arvo-uutisten kanteen Aikolonin uusissa ja moderneissa tuotantotiloissa Oulussa.

PÄÄKIRJOITUS

”

OSUUSKUNTIEN

**ROOLI EI OLE VAIN
TALOUDELLISEN AR-
VON TUOTTAMINEN;
NE MYÖS EDISTÄVÄT
OIKEUDENMUKAI-
SUUTTA, TASA-AR-
VOA JA KESTÄVÄÄ
KEHITYSTÄ.**

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Aikolon

tähtää maailmalle kirkkaiden
muovien huippuosajana

Taseiden ja tuloslaskelmien numeromaailma on yksi väylä tutustua yrityksiin. Toinen vaihtoehto on tehdä tutustumismatka ihmisten kautta, ja perehtyä vaikkapa oululaisen Aikolon Oy:n toimitusjohtajan **Martti Hahtosen** tarinaan. Hänen toimitusjohtajakautensa on vielä melko lyhyt, mutta tapahtumia sen varrelle mahtuu vaikka kuinka.

M

Martti Hahtonen aloitti muovien työstöä ja tukkukauppaa sekä muovin pinnoitusta ja laminointia harjoittavan perheyhtiö Aikolonin toimitusjohtajana kesällä 2022. Sen jälkeen tutuiksi ovat käyneet tunneskaalan ääripäät, kun yhdessä vaiheessa toimitusjohtaja kamppailee yrityksensä olemassaolon puolesta ja seuraavassa hetkessä hän riemuitsee tuoteinnovaatioista, jotka voivat räjäyttää pankin kansainvälisillä markkinoilla.

Hahtosen aloittaessa toimitusjohtajana 1985 perustetussa yrityksessä, hän oli ehtinyt työskennellä Aikolonissa 17 vuotta myynnin tehtävissä. Miettiessään tulevaa toimitusjohtajuutta Martti Hahtonen suunnitteli, kuinka hän jatkaa läheistä yhteistyötään asiakkaiden kanssa ja luotsaa Aikolonin uudelle kasvu-uralle. Mutta oli käydä toisin:

- Kun siirryin toimitusjohtajaksi, meillä oli alla iso 10 miljoonan euron investointi uuteen tuotantolaitokseen. Koronapandemia veti viimeisiään, ja pandemia

viivästytti investointia melkein 2 vuotta muun muassa komponenttipulan takia. Sitten Venäjä hyökkäsi Ukrainaan kääntäen korko- ja rahoituskulut huimaan nousuun. Hyökkäyssotaan kaatui myös yksi suurimmista asiakkaistamme, jonka päämarkkinat olivat Venäjällä ja Valko-Venäjällä. Suurin investointimme olisi tukenut tätäkin asiakasta, eli meidän täytyi rakentaa myös se osa bisnestä lähes täysin uudelleen, Martti Hahtonen kertoo.

- Tuolloin rahoittajat tulivat tutuiksi, koska paletti täytyi pitää tavalla tai toisella kasassa. Pahimman yli on nyt päästy, ja asiakkaidemme tilanne on paranemaan päin. Näin ollen myös taloustilanteemme kehittyi parempaan suuntaan. Kuluvan vuoden jälkimmäisellä puoliskolla taloustilanteen pitäisi olla jo tasapainottunut.

ARVO Sijoitusosuuksunta teki viime kesänä yhden miljoonan euron lainasijoituksen Aikoloniin ja tammikuussa 2024 Arvosta tuli reilun 19 prosentin osuudella Aikolonin toiseksi suurin omistaja. Laina- ja pääomasijoituksilla on yhteys Hahtosen aikaisemmin mainitsemaan uuteen

tuotantolaitokseen, joka edustaa maailmanlaajuisesti täysin ainutlaatuista teknologiaa. Oulussa sijaitsevassa uudessa tuotantolaitoksessa valmistetaan korkealaatuisia ja kirkkaita Aikon-tuotteita, jotka ovat käytännössä monin eri tavoin jatkojalostettuja polykarbonaatti- ja akryylilevyjä.

Tuotantolaitoksen rakentamista edelsi lakimuutos, jonka seurauksena muun muassa metsäkoneiden ohjaamoiden työskentelysuuntaan olevien lasien tulee olla turvallisuussyistä niin sanotusti luodinkestäviä, koska sahaketjun rikottuessa sinkoavat ketjulenkin kappaleet eivät saa läpäistä laseja. Se tarkoitti uudenlaista valmistustekniikkaa, jossa kevyttä ja erittäin iskulujaa polykarbonaattimuovia laminoidaan kerroksina päällekkäin.

Polykarbonaatti kuitenkin naarmuuntuu varsin helposti, minkä takia laminoimalla valmistettu muovituote pitää kovapinnoittaa. Tarvittiin pinnoituslinja, jonka hintalapuksi muodostui 10 miljoonaa euroa, sisältäen lisäksi automaattisen silkkipainolinjan sekä laminointi- ja lämpömuovauskapasiteettia.

Hahtosen mukaan päätös investoida uuteen

■ - Aikolonin muoviosaamista on hyödynnetty muun muassa yhtiön neuvotteluhuoneen valaistimissa, toimitusjohtaja Martti Hahtonen esittelee.

FAKTA

YHTIÖ Aikolon Oy
TOIMITUSJOHTAJA
 Martti Hahtonen
TOIMIPISTEET Oulussa ja
 Vantaalla

TOIMIALA Teknisten
 muovien maahantuonti,
 jatkojalostaminen ja myynti
 sekä muovituotteiden
 tuotekehitys

LIKEVAIHTO 11 milj. euroa
HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ 70
OMISTUS Hahtosen perhe
 80,5 % ja Pohjanmaan Arvo
 Sijoitusosuuskunta 19,5 %.

KUKA



NIMI Martti Hahtonen
IKÄ 47 vuotta
KOULUTUS Konetekniikan
 insinööri
PERHE Vaimo ja kolme lasta
TYÖ Toimitusjohtaja
 perheyrittäjänä
HARRASTUKSET
 Lumilautailu/vapaalasku,
 lenkkeily, mökkeily



■ Aikolonin uusi tuotantolinja on osa optisten muovien kokonaisratkaisua.

tuotantolaitokseen on osoittautunut haastavasta maailmantilanteesta huolimatta täysin oikeaksi, koska kysyntä maailmalla kasvaa eksponentiaalisesti. Ellei uutta tuotantolaitosta olisi 2019 vuoden lopulla päätetty ryhtyä rakentamaan, Aikolon olisi todennäköisesti menettänyt kaksi suurinta asiakastaan jollain aikavälillä.

- Löysimme Euroopasta kolme laitevalmistajaa, joiden kanssa olemme rakentaneet Ouluun täysin uniikin ratkaisun. Euroopan mantereelta ainoastaan Saksasta löytyy yksi meidän kaltaisemme toimija, jolla on vastaavat tuotantomahdollisuudet, mutta hieman manuaalisemmat.

Samaan aikaan Aikolonilla kävi myös satumainen onni. Yhden laitevalmistajan edustaja kertoi tuntevansa saksalaisen Rolf Paul -nimisen henkilön, jonka taseisia pinnoituksen asiantuntijoita oli maailmalla vain muutamia. Ennen eläköitymistään hän oli rakentamassa vastaavaa pinnoituslinjaa Mercedes-Benzin sähköautoille, ja hän oli ollut tekemässä linjoja myös Applelle.

- Rolf Paul tykkäsi Suomesta ja hän tuli tänne auttamaan meitä puhtaasta intohimosta. Hän asui kesän 2021 asuntoautossa tehtaamme pihamaalla, Hahtonen kertoo.

- Tämä meille kehitetty tuotantolinja on todella monimutkainen, koska siinä käytetään pinnoitusmekanismeja, silkipainomusteita ja liimakalvoja, minkä lisäksi materiaalia uunitetaan, muokataan ja maalataan. Kaikessa on kemiaa ja kemiat täytyy saada toimimaan keskenään. Rolf Paulilta saimme täysin korvaamatonta apua tähän kokonaisuuteen. Hänen asiantuntijuutensa ansiosta meillä on tänä päivänä tietyillä ratkaisuilla osa-alueilla kilpailuetu muihin.

Rolf Paul kuitenkin menehtyi yllättäen.

- Hän lähti loppukesällä käymään kotonaan Saksassa ja menehtyi sillä matkalla. Se oli hirtittävän surullinen loppu hienon ihmisen tarinalle, Martti Hahtonen suree.

AIKON-TUOTTEIDEN mahdollisuudet alkoivat avautua Hahtoselle ja kumppaneille erityisesti siinä vaiheessa, kun uusi pinnoituslinja oli jo päätetty rakentaa. Kevyet, kestävät ja kirkkaat kovapinnoitettavat muovit voisivatkin olla vielä paljon enemmän.

- Huomasimme, että muovien väliin on mahdollista laminoida monenlaista älyteknologiaa, kuten läpinäkyviä mittaristoja ja sähköisiä tummennuskalvoja. Nykyään meille tulee maailmalta lähes viikoittain yllättäviä ja erittäin innovatiivisia ehdotuksia. Aikolon eteneekin nyt pitkin harppauksin kohti uutta maailmaa. Jos olimme aikaisemmin niin sanottuja "tyhmiä" muoveja työstävä konepaja, tänä päivänä tuomme muoveihin älyä ja uusia ominaisuuksia monella eri tavalla, Hahtonen avaa Aikon-tuotteiden syntyä.

Aikolon on noussut kahdessa vuodessa saksalaisen kilpailijansa rinnalle. Saksalaisyhtiö on tehnyt laminoituja ja pinnoitettuja muovilaseja jo 40 vuotta.

- Silti pää täytyy pitää kylmänä ja harkita tarkasti, mihin kannattaa lähteä mukaan ja mihin ei. Suunta on kuitenkin selvä. Meidän kaltaiselle pienelle suomalaiselle perheyrittäjälle realistinen tavoite on kasvaa kymmenessä vuodessa liikevaihdoltaan noin 50 miljoonan euron yritykseksi, Hahtonen arvioi.

Vaikuttaa siltä, että toimitusjohtaja pääsee sittenkin keskittymään haluamaansa ja johtamaan perheyrittäjänsä kasvua. Tuli vain muutama mutka ensin matkaan. ■



■ - Olen joutunut tekemään toimitusjohtajana tähän asti aika lailla erityyppisiä asioita kuin ajattelin tekeväni. Se on kuitenkin auttanut ymmärtämään ja näkemään, mitä kaikkea lukujen takaa löytyy, Aikolonin toimitusjohtaja Martti Hahtonen sanoo.

Muovi - mainettaan parempi raaka-aine

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT AIKOLON OY, MIKKO TÖRMÄNEN

Muovi saa paljon negatiivista julkisuutta, mutta ihmisten arjessa muoveja tarvitaan käytännössä kaikissa yhteiskunnan kannalta elintärkeissä toiminnoissa. Muovia työtetään alhaisissa lämpötiloissa, jolloin prosessointiin kuluu vähemmän energiaa vaikkapa lasiin verrattuna, ja keveytensä vuoksi muovit ovat energiatehokkaita ja ympäristön kuormitusta keventäviä materiaaleja myös lopullisissa käyttökohteissaan. Muovit voidaan tuotteen elinkaaren lopussa kierrättää, ja ne saavat raaka-aineina uuden elämän. Muovit kuuluvat kiertoon.

MILLAISIA ETUJA MUOVILLA ON RAAKA-AINEENA, AIKOLON OY:N MYYNTI- JA MARKKINOINTIJOHTAJA MARKO KOLJONEN?

Muovattavuuden ohella muovin etuja ovat esimerkiksi keveys, kestävyys sekä hygieenisuus. Muovista voidaan valmistaa pitkäikäisiä tuotteita suhteellisen edullisesti. Pääsääntöisesti muovit ovat kevyempiä verrattuna vaihtoehtoisin materiaaleihin, ja kevyenä materiaalina muovi säästää energiaa myös kuljetuksissa. Elintarvikkeissa muovi on todella tärkeä pakkausmateriaali, koska se parantaa tuotteiden säilyvyyttä ja sitä kautta pienentää hävikkiä. Terveystieteiden käyttökohteissa muovista pystytään valmistamaan täysin kriittisiä tuotteita kustannustehokkaasti ja ympäristöystävällisesti muihin materiaaleihin verrattuna.

KERRO ESIMERKKEJÄ, MITEN YMPÄRISTÖYSTÄVÄLLISYYS TOTEUTUU AIKOLON-TUOTTEISSA?

Ympäristöjohtamisen ohjelmamme on ISO 14001 -sertifioitu, mikä edellyttää meitä huomioimaan ympäristövaikutukset ja kehittämään toimintaamme ympäristökuormituksen pienentämiseksi. Ympäristöjärjestelmämme kattaa myös tuotekehityksen, jolloin pääsemme vaikuttamaan jo suunnitteluvaiheessa syntyviin päästöihin ja



■ Aikolonin myynti- ja markkinointijohtaja Marko Koljosen mukaan yhtiön tuotteille on paljon potentiaalista markkinaa muun muassa Italiassa.

ympäristökuormitukseen. Jatkojalostamme muovia hyvin alhaisissa lämpötiloissa, minkä lisäksi Oulun tehtaallamme uuni lämpiää biokaasulla. Lopputuote on kevyempi, ja elinkaarensa lopussa muovit voidaan kierrättää. Joko kemiallisesti tai mekaanisesti kierrättämällä niistä pystytään valmistamaan uusia raaka-aineita ja niistä puolestaan uusia muovituotteita.

MILLAISIA OMINAISUUKSIA AIKOLON-TUOTTEILLA ON?

Varsinkin iskulujuus ja keveys tekevät Aikonista erinomaisen tuotteen. Esimerkiksi työkaluissa kuljettajan turvallisuus on asia, jonka merkitys korostuu koko ajan enemmän. Yksi esimerkki on sellainen, jossa metsäkoneen harvesteripään ketjulenkki katkeaa, ja sieltä kimpoaa metallikappale kovalla nopeudella ohjaajaa kohti. Siinä tilanteessa metallinkappale ei saa läpäistä ohjaamon ikkunaa. Tämän lisäksi koneiden ja laitteiden on oltava entistä kevyempiä, mikä tekee

Aikon-tuotteista hyvin kilpailukykyisen lasiin verrattuna.

MISSÄ KAIKISSA KÄYTTÖKOhteissa AIKOLON-TUOTTEITA VOIDAAN HYÖDYNTÄÄ?

Niitä on jo nyt paljon, ja uusia tulee koko ajan lisää. Työkoneiden lisäksi jääkiekkokaukalot, meluesteet ja jahdit sekä veneet ovat tällä hetkellä yksi iso ryhmä. Läpinäkyvät meluesteiden suojaukset tehdään Suomessa usein polykarbonaatista, ja muualla Euroopassa käytetään pääsääntöisesti akryyliä. Kevyinä materiaaleina ne ovat helppoja asentaa, eivätkä ne rikkoonnu yhtä helposti kuin lasiset suojaukset. Samoin terveysteknologia hyödyntää kovapinnoitettuja kirkkaita muoveja. Ne parantavat naarmuuntumisen kestoa mutta myös kemikaalien kestoa. Ajoneuvoissa hyödynnetään yhä enemmän älyteknologiaa. Esimerkiksi veneteollisuudelle ja sähköautoille voimme tarjota useita ratkaisuja ja mahdollisuuksia hyödyntää ikkunoihin liitettävää teknologiaa ja ratkaisemaan energiatehokkuutta, kuljettajan ergonomiata tai turvallisuutta. ■



■ Aikolon on perinteisesti panostanut uusiin teknologioihin. Kuvassa operaattori Ossi Pietilä konenäkölaitteen ääressä.

TYÖOSUUSKUNTA

OSUUSKAUPPA

VESIOSUUSKUNTA

OSUUSPANKKI

KESKINÄINEN
VAKUUTUSYHTIÖ

TUOTTAJA-
OSUUSKUNTA

VALOKUITU-
OSUUSKUNTA

#OsuuskuntaElämää

-kampanja tekee osuuskuntia tunnetuksi

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT PELLERVON KUVA-ARKISTO

Arvo Sijoitusosuuskunta on mukana tunnettujen some-vaikuttajien vauhdittamassa valtakunnallisessa kampanjassa, jossa halutaan herättää erityisesti nuorten aikuisten mielenkiintoa osuuskuntia kohtaan ja samalla lisätä Arvon tunnettuutta sijoituskohteena. Kampanjan kumppaneita ovat Arvo Sijoitusosuuskunnan lisäksi Osuuskunta Tradeka sekä LähiTapiola-ryhmä.



OSUUSTOIMINNAN TALOUDELLINEN HYÖ- TY JÄÄ OSUUSKUNTIEN TOIMINTA-ALUEILLE TYÖPAIKKOJEN JA MAK- SETTujen VEROJEN MUODOSSA

Maija Hakala



■ Osuuskunnilla on tärkeä rooli muun muassa ruuantuottajina.

O

suuskuntien Keskusjärjestö Pellervon viestintäpäällikkö **Maija Hakala** kertoo tarkemmin kampanjan taustoista

ja tavoitteista.

- Nuorten keskuudessa osuustoimintaa tunnetaan tutkitusti vähemmän mitä toivoisimme. Vuonna 2021 tutkimme viimeksi nuorten yleistä tietämystä, ja silloin 18–30 -vuotiaista nuorista 41 prosenttia tunnisti spontaanisti, että osuuskunta on yritys. Silloin totesimme, että meidän täytyy pyrkiä nostamaan tätä lukua. Olemme tehneet monenlaisia toimia muun muassa oppilaitoksissa mutta totesimme, että lisäksi sosiaalinen media on tärkeä vaikuttamisen paikka nuorien herättelemiseksi.

Vuosina 2022 ja 2023 toteutetuissa some-kampanjoissa kohderyhminä olivat erityisesti toisen asteen opiskelijat ja sitä vanhemmat noin 25-vuotiaiksi asti. Ensimmäisenä vuonna kampanjan kumppaneita olivat Tradeka, POP Pankki -ryhmä sekä Pohjois-Karjalan osuuskauppa, ja viime vuonna Valio, S-ryhmä ja OP Uusimaa. Some-kanavista kampanjoissa olivat käytössä Instagram, TikTok, ja YouTube.

- Meillä on nyt takana kaksi hyvää kampanjavuotta, ja tällä kertaa haluamme mennä vähän syvemmälle täsmen täen osuuskuntien ideaa ja sitä, miksi osuuskunnista kannattaa kiinnostua. Kohderyhmänä ovat 18–30 -vuotiaat, ja erityisesti

sellaiset nuoret ja nuoret aikuiset, jotka lähtökohtaisesti ovat kiinnostuneita talousasioista sekä yhteiskunnallisesta vaikuttamisesta oman talouden kautta. Tällaisia ihmisiä kiinnostaa vaikapa se, miten yritykset toimivat ja miten niihin voi sijoittaa, kun puhutaan esimerkiksi yritysten kestävästä toiminnasta, Maija Hakala jatkaa.

ARVO SIOJITUSOSUUSKUNTA on mukana vaikuttajamarkkinoinnissa nyt ensimmäisen kerran. #OsuuskuntaElämää -kampanjassa aiheesta kertovat muun muassa sijoittajana, yrittäjänä, kirjoittajana ja puhujana tutuksi tullut some-vaikuttaja Merja Mähkää sekä YouTubea katsojakertoja keräävä Sijoituskästi. Kampanjan pääkanavina toimivat Instagram ja podcastit, minkä lisäksi osuuskunta-asia on jonkin verran esillä LinkedInissä ja YouTubea.

- Arvo haluaa lisätä kampanjalla tunnettuuttaan sekä jakaa tietoa siitä, miten osuuskunta eroaa osakeyhtiöstä sijoituskohteena. On tosi tärkeää, että kampanjassa tuodaan myös esille osuustoimintaa ylipäättäen. Osuuskunta ei todellakaan ole mikään vanhanaikainen ja kankea kehikko, vaan moneen yri-

tystoimintaan soveltuva yhtiömuoto, joka elää ja kehittyy ajassa, painottaa Arvon sijoitusjohtaja **Kati Peltomaa**.

MAIJA HAKALA ON ILOINEN vaikuttajakumppaneista, jotka ovat kampanjan kohderyhmässä merkittäviä mielipidejohtajia. Esimerkiksi Merja Mähkällä on Instagramissa yli 41 000 seuraajaa. - Oli kiva huomata, miten kiinnostuneita kontaktoidut vaikuttajakumppanit olivat osuuskunnista jo neuvotteluvaiheessa perehdyttyään meidän lähettämään taustamateriaaliin. Tässä onkin kyse enemmän, kuin pelkästään yhdestä kampanjasta.

KESKEISENÄ TEEMANA kampanjassa on osuuskuntien merkityksellisyys ja arvopohja. Osuuskuntien kautta toteutuvat niin kotimaisuus kuin paikallinen elinvoima, minkä lisäksi osuuskunnat ovat luotettavia yhteistyökumppaneita ja merkittäviä työllistäjiä. Osuuskunnissa korostuu tyypillisesti myös kohtuullisuus.

- Osuustoiminnan taloudellinen hyöty jää osuuskuntien toiminta-alueille työpaikkojen ja maksettujen verojen muodossa, eli suorat ja välilliset talousvaikutukset ovat tosi isoja, Maija Hakala korostaa.

Esimerkiksi vuonna 2023 osuuskunnat investoivat Suomeen 1,5 miljardilla eurolla. Ne tarjosivat 100 000 työpaikkaa ja maksoivat yhteisövero 700 miljoonaa euroa. Suomi on yksi maailman osuustoiminnallisimpia maita. Aikuisista suomalaisista yli 90 prosenttia on mukana ainakin yhdessä osuuskunnassa. Yhteensä jäsenyyksiä on 7,6 miljoonaa, eli huomattavan monet suomalaiset ovat jäsenenä tai omistaja-asiakkaana useassa osuuskunnassa. ■

■ Pellervon viestintäpäällikkö Maija Hakala on iloinen kampanjaan osallistuvien some-vaikuttajien kiinnostuksesta osuuskuntia kohtaan.



Pelaajapolkua pitkin junioreista edustukseen



Pattijoen Urheilijoiden nais- ja tyttöpesis elää vahvaa nousukautta. Seurassa on luotu pelaajapolku, jonka kautta junioreilla on mahdollisuus kehittyä kasvattajaseurassaan edustustason pesäpalloilijaksi. Tärkeä osa pelaajapolkua on koulunkäynnin ja harjoittelun yhdistäminen.

■ Pattijoen Urheilijoiden nuoret pelaajat Linnea Nikola (vas.) ja Helmiina Mäkelä haluavat edetä pesäpalloilijoina Superpesis-tasolle.

E

tukentällä ykkösvahtina pelaava 18-vuotias **Linnea Nikola** ja 16-vuotias lukkari **Helmiina Mäkelä** ovat pelanneet pesäpal-

loa Pattijoen Urheilijoiden keltamustissa väreissä pikkujunioreista lähtien, ensin junioriseurassa ja nyt aikuisten edustusurheiluun keskittyvässä seurassa. Heillä molemmilla on jo harjoittelu- ja pelikokemusta naisten edustustasolta, joten he tietävät, mitä on odotettavissa.

- Aikuisten peleissä olen oppinut ennakoimaan ja lukemaan lyöjiä. Pallot tulevat tosi lujaa, Ykköspesiksessäkin jopa 140 kilometriä tunnissa. Refleksien täytyy toimia ja pitää tietää, kuinka tulla vastaan. Taktisestikin asioita pitää miettiä enemmän, Linnea Nikola luettelee aikuisten peleissä vaadittavia ominaisuuksia.

PESÄPALLOSSA lukkarin rooli on äärimmäisen tärkeä. Usein nimenomaan lukkarin tekemiset ovat suurennuslasin alla, hyvässä ja pahassa.

- Lukkarilla on iso vastuu, ja se vastuu pitää pystyä ottamaan. On osattava lukea peliä, erityisesti vastustajan lyöjiä ja etenijää. Kaikkeen pitää reagoida nopeasti mutta harkitusti. Olen myös pyrkinyt kehittämään erilaisia syöttövariaatioita, Helmiina Mäkelä kuvaa lukkarin roolia.

Nikolan ja Mäkelän kommentitkin kertovat, että edustustasolla pelaaminen vaatii pelaajilta paljon sekä fyysisesti että henkisesti. Sen takia ratkaiseva merkitys on sillä, millaisessa ympäristössä ja valmennusilma-
piirissä juniorit harjoittelevat.

Oma lukunsa on urheilun ja koulunkäynnin yhdistäminen. Siinä isona apuna on Raahen Urheilukatemia, joka toimii yhteistyössä Raahen lukion ja toisen asteen koulujen kanssa. Opintojen ja urheilun yhdistämisessä riittää tekemistä, sillä tämän kevään abiturienti Linnea Nikola laskee, että hänellä on tällä hetkellä enimmillään kahdeksan harjoituskertaa viikossa. Kahdessa joukkueessa pelaavalle ja urheilukatemiasa harjoittelevalle Helmiina Mäkelälle harjoituksia olisi koulutyön ohessa tarjolla jopa 13 viikossa. Osa pelaajapolkua ja urheilijana kehittymistä on kuitenkin sopivan harjoituskuorman asettaminen.

Sen vuoksi jokaisen pelaajan ja valmennuksen kesken on sovittu viikoittainen harjoitusmäärä, joka jättää aikaa opiskelulle ja palautumiselle.

RIINA MÄKELÄ on Pattijoen Urheilijoiden naisten Ykköspesijoukkueen joukkueenjohtaja. Hän kertoo esimerkkejä, mitä pelaajapolku tarkoittaa käytännössä.

- Pelaajapolun avulla pyrimme kehittämään seuran omista junioreista pelaajia naisten edustusjoukkueeseen. Yksi tärkeä periaate on, että jokainen voi harrastaa pesäpalloa sekä kehittyä omalla tasollaan ja myös omassa ikäluokassaan. Seurassa on ollut jo pitkään tämä ajatus, mutta nyt se on mahdollista toteuttaa aikaisempaa paremmin, koska harrastajamäärät ovat nousseet niin isoiksi, että pystymme kokoamaan joukkueita eri tasoille. Kaikki eivät tietenkään edes halua pyrkiä edustustasolle saakka, mutta pelaajapolun ansiosta heillä on mahdollisuus harjoitella ja pelata pesäpalloa entistä pidempään.

Mäkelän mukaan Raahessa pesäpalloilijoilla on hyvät olosuhteet ympärivuotiseen harjoitteluun. Kun pelaajapolkuun liittyy lisäksi olennaisena osana valmennukseen satsaaminen, Raahesta löytyvät kaikki elementit pelaajien kehittymiselle.

- Täältä ei todellakaan tarvitse lähteä muualle hakeamaan kovia pelejä tai laadukasta valmennusta, Riina Mäkelä painottaa.

Pelaajapolkua ryhdyttiin pohjustamaan toden teolla vuosi sitten keväällä. Tukijoitakin on lähtenyt mukaan ja muun muassa Arvo Sijoitusosuuskunta on sponsoroinut Pattijoen Urheilijoiden naisten Ykköspesijoukkuetta.

- Totesimme keskusteluissa juniorijoukkueiden kanssa, että aika on otollinen nostaa tyttö- ja naispesis uudelle tasolle. Pelaajilta ja heidän vanhemmiltaan tullut palaute on ollut positiivista, ja innolla odotamme tulevaa. Hommia on lähdetty tekemään isolla vaihteella. Siitä on kiittäminen sekä seuran tahtotilaa että etenkin ammattitaitoista ja innostunutta valmennustiimiä. Edustusjoukkueen ensimmäisenä tavoitteena on säilyttää Ykköspesiksen sarjapaikka kirkkaasti ensi kaudella. Seuraava askel onkin sitten nousu Naisten Superpesikseen.

Myös Linnea Nikolan ja Helmiina Mäkelän tavoite on selkeä.

- Superpesistä mekin haluamme pelata. ■

KUKA



NIMI Riina Mäkelä

IKÄ 47

KOULUTUS Ympäristötekniikan DI
PERHE Aviopuoliso ja lapset (Mikael 20v, Ellinoora 18v, Helmiina 16v, Julianna 14v, Lauri 9 v)

TYÖ Johtava asiantuntija konsulttiyrityksessä

HARRASTUKSET Taitoluistelu, saksofonin soitto, käsityöt

MOTTO Kaikki on mahdollista, kun tehdään yhdessä



NIMI Helmiina Mäkelä

IKÄ 16

KOULUTUS Opiskelija

PERHE Äiti, isä, 2 siskoa ja 2 veljeä, sekä 2 koiraa

TYÖ Opiskelija Raahen lukiossa

HARRASTUKSET Pesäpallo, taitoluistelu, kanteleen soitto, Pop & Jazz -laulu

MOTTO Sisulla ja sinnikkyydellä eteenpäin!



NIMI Linnea Nikola

IKÄ 18

KOULUTUS Lukio, valmistuminen keväällä 2024

PERHE Isä, äiti, 2 vanhempaa siskoa

TYÖ Opiskelija Raahen lukiossa

HARRASTUKSET Pesäpallo



■ - Pallo hallussa, toteaa joukkueenjohtaja Riina Mäkelä taustalta seurattessaan Helmiina Mäkelän (vas.) ja Linnea Nikolan mailataiturointia.



Champion Door ponkaisi uuteen nousuun pandemia- kurimuksesta

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Koronapandemia oli yrittäjäurani pahin paikka, sanoo nivalalaisen Champion Doorin toimitusjohtaja **Pekka Hosio**. Periksiantamaton kamppailu yrityksen ja sen työpaikkojen puolesta kannatti, sillä teollisuusovia ja jakoseiniä maailmanmarkkinoille valmistavan Champion Doorin tilauskanta on nyt poikkeuksellisen hyvä.



”TIESIMME, ETTÄ TÄSTÄ KUN SELVIÄMME, MEILLÄ ON HYVÄ TULEVAISUUS, JA NYT SE ON ALKANUT TOTEUTUA.

Pekka Hosio

■ Nivalan uusi ja upea monitoimiareena sai nimekseen CHAMPIONDOOR Areena. Champion Doorin toimitusjohtaja Pekka Hosio on ylpeä nykyaikaisista puitteista, jotka monitoimiareena tarjoaa liikunnan harrastamiseen.

P

ekka Hosio on ehtinyt kokea yrittäjänä monenlaista vasta- ja myötätuulta. Ei kuitenkaan mitään yhtä vakavaa kuin koronapandemian aikaiset tapahtumat. Yritysmailmassa puhutaan kuolemanlaaksosta, jonne yritykset saattavat eri syistä joutua. Sellaiseen ahdinkoon myös Champion Door ajautui, koska pandemian takia valtioiden väliset rajat sulkeutuivat ja yrityksen liikevaihdosta 85-90 prosenttia tulee muualta kuin Suomesta.

- Kävimme todella syvällä, ja omat muistoni noilta ajoilta ovat rajut. Onneksi yhteistyökumppanit, toimittajat ja rahoittajat luottivat meihin, ja saimme pidettyä homman jaloillaan. Ja kyllä pitää itseämmekin arvostaa, ettemme heittäneet pyyhettä kehään. Meillä oli laaja asiakaskunta, olimme globaalisti tunnettuja tietyillä toimialoilla ja Champion Doorilla oli eri puolilla maailmaa tyytyväisiä asiakkaita. Tiesimme, että tästä kun selviämme, meillä on hyvä tulevaisuus, ja nyt se on alkanut toteutua.

HOSIO MYÖNTÄÄ, että hän joutui kuitenkin kaivamaan esille kaiken mahdollisen päättäväisyytensä ja pinnistelemaan jaksamisen ääri rajoilla.

- Pelissä oli kuitenkin esimerkiksi yli 60 ihmisen työpaikka. Eivät ulkopuoliset sitä aina ymmärrä, millaista vastuuta yrittäjä tuntee yrityksen lisäksi henkilökunnastaan. Hulluahan se olisi ollut, jos kaikki tämä olisi loppunut.

Vaikeudet eivät kuitenkaan päättyneet siihen, kun pandemia alkoi hieman hellittää. Maaliskuussa 2021 jättimäinen konttilaiva joutui haveriin Suezin kanavalla tukkien tavarakuljetuksille elintärkeän laivareitin.

- Kontteja oli muutenkin vaikea saada, ja nyt meillä oli 3 miljoonan euron edestä tavaraa kiinni laivoissa, jotka olivat jumissa haverin takia. Toimitukset asiakkaillamme venyivät 11 viikkoa pidemmiksi kuin piti, ja kassa huusi hoosiannaa. Aikamoisia temppuja siinäkin tilanteessa piti tehdä, että selvisimme, Hosio muistelee ja kiittelee toistamiseen Arvo Sijoitusosustusta ja muita rahoittajia, jotka kannustivat jatkamaan vaikeuksista huolimatta. Siitä huolimatta, että koronatuot olivat marginaalisia, niilläkin oli hänen mukaansa oma merkityksensä vaikeassa taloustilanteessa.



VAIKKA KAUPPA ei pandemian aikana käynyt ja Champion Door joutui lomauttamaan henkilöstöään huomattavissa määrin, yhtiössä kuitenkin luotiin samaan aikaan pohjaa tulevalle nousulle.

- Tuolloinkin kehitimme tuotteisiin uusia ominaisuuksia, jotka parantavat toimivuutta ja jollaisia kilpailijoilla ei ole. Viimeisimpänä olemme kehittäneet ohjelmiston, jonka avulla pystymme hallinnoimaan ovia etänä riippumatta siitä, missä päin maailmaa ne sijaitsevat. Tuotteet ovat hyvin teknisiä ja on tärkeää, että niiden huolto toimii sujuvasti myös täältä Suomesta ja Nivalasta käsin. Ohjelmisto auttaa lisäksi paikallistamaan ennakkoon mahdollisia huoltotarpeita, Pekka Hosio selvittää.

Luja usko yhtiön tulevaisuuteen ja tuotekehitykseen panostaminen kantavat nyt hedelmää. Tuotteen erityisominaisuuksien lisäksi pandemia-aikana patoutunut kysyntä sekä eri valtioiden puolustushallintojen tekemät investoinnit varastoja ja isoja ovia tarvitsevaan kalustoon ovat jo tovin vauhdittaneet Champion Doorin myyntiä.

- Meillä on myös varsin tehokas ja sitoutunut henkilöstö, joka palvelee asiakkaat hyvin ja löytää ratkaisut nopeasti. Eettisyyden ja vihreiden arvojen huomioiminen toiminnassa käy koko ajan tärkeämmäksi, mikä sekin on meille eduksi.

- Viime tilikaudella liikevaihtomme kasvoi erittäin merkittävästi noin 15,5 miljoonaan euroon, ja tälle tilikaudelle olemme budjetoineet liikevaihdoksi 17 miljoonaa euroa. Tilauskantaa meillä on sisällä jo 16-17 miljoonan edestä, ja kannattavuus on parantunut entisestään, eli tilanne on poikkeuksellisen hyvä, toimitusjohtaja iloitsee.

Champion Doorin suurimmat markkinat löytyvät Lähi-idästä sekä Euroopasta, missä Ranska on isoin yksittäinen markkina ja sen jälkeen tulevat Belgia ja Puola. Kaakkois-Aasiassa myynti kasvaa, Pohjois-Amerikan merkitys lisääntyy tulevaisuudessa, ja Hosion mukaan panostuksia on luvassa myös Saksaan. Kaikkiaan Nivalasta on toimitettu tuotteita jo yli 60 maahan lentoliikennealan lisäksi muun muassa telakoille, satamille ja kaivoksille. ■

Martti Ahistus nauttii työstään liikuntakeskus Uikon moni- osaajana

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Liikuntakeskus Uikko Nivalassa on suomalaisittain ainutlaatuinen liikuntalajien kokonaisuus reilun 10 000 asukkaan paikkakunnalla. Vuoromestari Martti Ahistuksen tehtävänä on pitää osaltaan Uikon pyörät pyörimässä ja asiakkaat tyytyväisinä.

”

PITÄÄ LÄHTÄÄ AIKA KAUAS, ETTÄ
LÖYTÄÄ SAMANLAISEN LIIKUN-
TAKESKUKSEN TÄMÄN KOKOI-
SELTA PAIKKAKUNNALTA. TÄNNE
VOI TULLA KOKO PERHE, JA KAI-
KILLE LÖYTYY MIELENKIINTOISTA
TEKEMISTÄ.

Martti Ahistus

NIVALAN
N
TAKESKUS

U

ikon keilahallissa koululaiset antavat kyytiä värikkäille keilapalloille. Keilapatterien yläpuolella olevien maskien takana yleisön katseilta piilossa ryskyttävät keilapystytyskoneet. Niiden kimurantti mekaniikka aiheuttaa alati uusia pulmia keilahallien huoltohenkilöille ympäri maailmaa. **Martti Ahistukselle** pulmien ratkaiseminen on työn parasta antia, josta saa hyvän mielen pitkäksi aikaa.

- Tykkään ruuvata ja ratkaista ongelmia. Keilahallin pystytyskoneet sähkömoottoreineen, viipuneen ja jousineen ovat tosi mielenkiintoisia. Vuosien jälkeen edelleen tulee vastaan uudenlaisia pulmia. Aika monesti vikaa ryhtyy hakemaan liian kaukaa, mutta arvokasta tietoa saa muun muassa netistä, missä keilahallien huoltomiehet keskustelvat erilaisia vioista ja ongelmista kansainvälisellä sivustolla, Martti Ahistus kertoo.

Hän sanoo olleensa aina kiinnostunut mekaniikasta ja laitteiden ruuvaamisesta.

- On mielenkiintoista purkaa jokin uusi laite ja katsoa, mitä sisältä löytyy. Se on vähän kuin Rubikin kuutiota kääntelisi. Juoksulenkillä saatan pätkäillä vaikkapa sitä, miksi se yksi keila aina tippuu jostain pystytyskoneesta.

Liikuntakeskus Uikkoo ja sen uusinta osaa,

CHAMPIONDOOR Areenaksi nimettyä monitoimihallia, Ahistus kuvaa mahtavaksi kokonaisuudeksi.

- Pitää lähteä aika kauas, että löytää samanlaisen tämän kokoiselta paikkakunnalta. Tähän voi tulla koko perhe, ja kaikille löytyy mielenkiintoista tekemistä. On saatu puitteet aivan uusille lajeille, ja esimerkiksi kiipeilyseinä on ollut tosi suosittu.

LIIKUNNAN PARISSA Martti Ahistuksen työura alkoi syksyllä 1990, jolloin hän sai työpaikan uinninvalvojana Nivalan vanhasta uimahallista.

- Se oli vajaan 6 kuukauden pituinen pesti, joka on jatkunut kohta 34 vuotta, Ahistus naurahtaa. Reilun kolmen vuosikymmenen aikana työssä on moni asia muuttunut, mutta liikunnan riemu ja liikkumisen tuottama mielihyvä eivät ole kadonneet minnekään.

- Vanhassa hallissa asiakkaiden kanssa käytiin läpi röntgenkuvat ja lonkkaleikkaukset. Kerran eräs asiakas tuli hallille pipo höyryten, koska hänen polkupyörästään oli puhjennut kumi, ja matkaa kotiin oli melkein 10 kilometriä. Työkaverin kanssa sanoimme hänelle, että älä huolehdi, vaan menepä uimaan. Sillä aikaa korjasimme pyöränrenkaan, ja seuraavalla kerralla asiakas toi meille hienot pullat.

Asiakaspalvelun ja pulmien ratkaisemisen lisäksi esimerkiksi uimaopetus on palkitsevaa.

KUKA



NIMI Martti Ahistus

IKÄ 62

TYÖ Vuoromestari Uikko-liikuntakeskuksessa **PARASTA NIVALASSA** Luonto ja siellä liikkuminen

MOTTO Uno Turhapuron appiukkoa lainaten: Voi tätä ilon päivää. Sopii jokaiseen elettyyn päivään, toisiin enemmän ja toisiin vähemmän.

■ Liikuntakeskus Uikon uumeniin kätkeytyy kiinteistötekniikan ihmeellinen maailma, jossa Martti Ahistus sanoo viihtyvänsä erittäin hyvin.



■ - Minua ei kannata kutsua kylään, sillä Ruotsin vierailu siskollani kesti 12 vuotta, ja vanhalla uimahallilla alkanut vajaan 6 kuukauden työpesti on jatkunut kohta 34 vuotta, Martti Ahistus nauraa.

■ Keilahallien hoitajat ympäri maailmaa pohtivat yhteisillä sivustoilla keilojen pystytyskoneisiin liittyvää problematiikkaa. Pystytyskoneiden monimutkainen kokonaisuus saattaa joskus yllättää kokeneenkin ammattilaisen.



- Uimaopetuksessa ei ole parempaa hetkeä kuin se, kun alussa vähän arka ekaluokkalainen huomaa, että hän osaakin uida. Lapsen riemu ja ilo, ja kun hän vielä katsoo uimaopettajaa, että näkikö tämä, ovat itselle niitä parhaita hetkiä, joista jää hyvä mieli.

Kun Martti Ahistus tulee työvuoroonsa, etukäteen ei voi tietää varmasti, mitä kaikkea alkavaan työpäivään sisältyy. Nykyään työt kuitenkin painottuvat huoltotohtäviin.

- Ensimmäiseksi käyn katsomassa vikalistan, onko edellinen vuoro tehnyt siihen merkintöjä. Sen jälkeen ajastan saunoja ja ovia, hoidan keilaradat ja mahdolliset hälytykset, otan näytteet uimahallin vedenkäsittelyprosessista ja huuhtelen suodattimet. Uuden monitoimiareenan myötä opastamme paljon muun muassa kiipeilyseinän käyttäjiä, ja annamme ensikertalaisille kiipeilijöille turvakoulutuksen, Ahistus luettelee esimerkkejä.

Asiakaskohtaamisia tulee nykyään vähemmän jo sen takia, että monitoimiareenan vuorot varataan ja maksetaan netistä, minkä yhteydessä asiakas saa ovikoodin. Koodin avulla hänelle roolitetaan reitti ulko-ovelta haluttuun pukuhuoneeseen ja välinevarastoon sekä suorituspäikalle.

HALU NÄHDÄ MAAILMAA vei Martti Ahistuksen länsinaapuriin Ruotsiin jo teini-iässä.

- Olen kotoisin pienestä maatalosta Nivalan Maliskylästä, ja sieltä Maliskylän metsistä lähdin katsomaan maailmaa. 15-vuotiaana matkustin siskolle kylään Ruotsiin, ja sillä reissulla meni 12 vuotta.

- Reippaasti alaikäisenä sain ensimmäisenä työpaikkani, kun aloin luoda lunta suojateiltä Eskilstunassa. Oli kielimuuri, ja työnjohtaja jätti minut kaupungille hommiin, kunnes jälkiäni seuraamalla hän löysi minut työpäivän päätteeksi. Gustavsbergin keittiöfirmassa työskentelin kuusi vuotta, kunnes siirryin Volvolle tekemään vaihdelaatikoita.

Kun Ahistuksen sisko perheineen muutti takaisin Suomeen, sisko totesi ottavansa velipoikansakin tavarat mukaan.

- Melkein kaksi kuukautta asuin tyhjässä kämpässä, kunnes totesin, että pakko se on varmaan minunkin mennä perässä. Olin käynyt Ruotsissa hitsauskurssin ja sitä kautta pääsin Nivalaan Saarisen konepajalle. Siellä kului reilut puolitoista vuotta, kunnes aloitin työt vanhalla uimahallilla.

URHEILUTULOKSIA seuraaville Martti Ahistus on tullut tutuksi erityisesti 800 metrin juoksijana.

Juoksukärpänen puraisi nivalalaista vakavasti hänen Ruotsin vuosinaan.

- Nykyisin Perhossa asuva **Ukskosken Reijo** innosti minut Volvon tehtaalla lajin pariin, ja siitä olen hänelle ikuisesti kiitollinen. Nivalassa pääsin **Veijo Mursun** valmennukseen, ja aktiiviuran loppuaikoina myös **Markus Palola** teki minulle harjoitusohjelmia.

- Yleisestä sarjasta minulla on Kokkolassa Kirkonmäen kentällä juostu piirinmestaruuskisojen 800 metrin kultamitali, sekä pronssimitali ja muitakin palkintoja veteraanien Pohjoismaiden mestaruuskisoista Odensesta ja Lillehammerista.

Vaikka polven alkava nivelrikko hieman hidastaa menoa nykyään, juoksukilometrejä kertyy edelleen kunnioitettava määrä.

- Viime vuonna sairastin kahdesti koronan, minkä takia kolmisen kuukautta kului ilman juoksukilometrejä. Kaikkiaan kilometrejä kuitenkin tuli 1 800, ja tänä vuonna tarkoitus on päästä 2 000 kilometriin, jos vain pysyn terveenä. Nyt nautin juoksemisesta eri tavalla, ja hölkkävauhdissa ehtii kuunnella linnun lauluakin. Ei sen parempaa olekaan, kuin lähteä työpäivän jälkeen lenkille. Saan tehdä juuri sellaista työtä, joka on minulle mieluista, ja juostessa ratkeavat myös monenlaiset työssä eteen tulevat tekniset pulmat. ■

Ravinnekiertoa ja biokaasua tuottajien yhteistyöllä

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE, TAPANI UUSIKYLÄ, AI FIREFLY

Ojasaaren Biokaasu Oy rakennuttaa parhaillaan Raudaskylälle merkittävää kiertotalouden kokonaisuutta. Autoilijoille uuden biokaasulaitoksen hyödyt näkyvät biokaasun jakeluasemana, joka otetaan käyttöön ensi kesänä Valtatie 27 varrella Nivalan ja Ylivieskan välillä.

Talvirakentaminen ei ole ollut helppoa kuluvana talvena, mutta haastatteluhetkellä helmikuussa investoinnin rakennustyöt olivat jopa hieman edellä aikataulustaan. Tuolloin työn alla oli muun muassa biokaasulaitokselta jakeluasemalle rakennettava kolmen kilometrin mittainen kaasuputki. Työmaata esitellyt Ojasaaren Biokaasu Oy:n hallituksen puheenjohtaja Mika Lähdemäki oli tyytyväinen muuhunkin kuin hyvin sujuneeseen rakentamiseen.

- Maataloutta syytetään monesti ympäristöongelmien aiheuttajaksi, mutta tämä hanke on konkreettinen osoitus siitä, että me tuottajat olemme päinvastoin osa ratkaisua. Teemme merkittävän satsauksen ympäristöasioihin parantamalla ravinnekiertoa ja edistämällä uusiutuvan, ympäristöystävällisen ja kotimaisen biokaasun käyttöä liikennepolttoaineena, Lähdemäki sanoo.

HANKKEEN TAUSTALTA löytyvät Alatalon tilan yrittäjät Mika, Esko ja Santeri Lähdemäki, Pirttirannan tilan yrittäjäpariskunta

Elina ja Leevi Hannula sekä Juha Pylväs.

- Kynnys lyödä hynttyyt yhteen oli matala, koska me alueen viljelijät teemme muutenkin yhteistyötä keskenämme ja koneasemien kanssa. Nyt mukana ovat naudatila, sikatila ja kasvinviljelytila, jotka porukalla pääsevät teolliseen mittakaavaan sekä investoinnissa että laitoksen teholuokassa. Yksikköhintaakin saadaan näin alemmaksi, ja riski jakaantuu useammalle taholle, Lähdemäki kertoo

Biokaasun hyödyt ovat nousseet laajaan tietoisuuteen vasta viime vuosina ilmastonmuutoskeskustelun myötä. Nyt puheena olevat yrittäjät olivat valmiita ryhtymään hankkeeseen kauan aikaa sitten.

- Jo 1990-luvun puolivälissä Raudaskylälle suunniteltiin vastaavan tyyppistä laitosta, mutta se oli silloin niin paljon aikaansa edellä, etteivät rahoittajat uskoneet siihen. Asia jäi kuitenkin hautumaan osakkaiden mieliin ja olemme seuranneet koko ajan, miten esimerkiksi Keski-Euroopassa biokaasulaitoksista tuli arkipäivää ajat sitten.

- Nyt ajat ovat muuttuneet Suomessa ilmastokeskustelun myö-



■ - Biokaasulaitoksen rakentaminen on yksi käytännön esimerkki siitä, että maatalous on osa ympäristöongelmien ratkaisua, Mika Lähdemäki korostaa.



■ Mika Lähdemäki (vas.) ja Leevi Hannula ovat tyytyväisiä siihen, että investointi on edennyt hyvin suunnitellussa aikataulussa.

■ Biokaasulaitoksen raaka-aineet tulevat pääosin osakkaiden tiloilta, mutta Ojasaaren Biokaasulla on valmiudet ottaa vastaan syötteitä myös naapuritiloilta.



tä, ja EU-rahoituskin mahdollistaa paremmin näitä hankkeita. Meidän tapauksessamme ei voi unohtaa Arvo Sijoitusosuuskunnan roolia, joka uskoi ja luotti tähän, Mika Lähdemäki jatkaa.

Biokaasujärjestelmän veroton kustannusarvio on 2,2 miljoonaa euroa, ja rakennushankkeen kustannuksista miljoona euroa katetaan ELY-avustuksella. Arvo Sijoitusosuuskunta osallistuu hankkeen rakennusaikaiseen rahoitukseen siltarahoittamalla 90-prosenttisesti Ojasaaren Biokaasulle myönnetyn ELY-avustuksen.

OJASAAREN BIOKAASU tulee valmistamaan lietelannasta ja osin kuivalannasta sekä maatalouden sivuvirroista, kuten ylijäämänurmesta ja viljan oljesta, kierrätysravinteita sekä biokaasua ja biometaania. Biometaani myydään liikennepolttoaineeksi.

Raaka-aineet tulevat pääasiassa osakkaiden omilta tiloilta, mutta yhtiöllä on valmiudet ottaa vastaan syötteitä myös naapuritiloilta.

- Biokaasuprosessin ansiosta lietteen ravinnepitoisuus muuttuu nopeammin liukenevaan muotoon, jolloin keinolannoitteiden käyttöä voidaan vähentää. Keväisin kun lietelannan levitys on kiivaimmillaan, hajuhaitat herättävät intohimoja, mutta jatkossa hajuhaitatkin vähenevät, Mika Lähdemäki kertoo.

Hän uskoo, että biokaasuautojen ovat puolestaan osa liikenteen aiheuttamien ympäristöongelmien ratkaisua.

Kaasuautolla ajat kuin ”perinteisellä”



■ Ojasaaren Biokaasu Oy:n merkittävä kiertotalouden kokonaisuus rakentuu parhaillaan Raudaskylälle.

- Olen laittanut ilolla merkille, että raskaan liikenteen edustajat ovat alkaneet puhua kaasuautojen hyödyistä kuljetusalalla. Kun verrataan sähköauton ja biokaasuautoon koko elinkaaripäästöjä, biokaasuauto on erittäin kilpailukykyinen kestävä vaihtoehtona. Todennäköisesti kesän loppupuolella käyttöön otettavan jakeluaseman sijainti on erinomainen, koska Valtatie 27 liikennemäärät ovat niin suuret.

BIOKAASULAITOKSEN toimittaa haapavetinen Demeca Oy. Järjestelmän sydän on tilavuudeltaan 2 800-kuutiainen biokaasureaktori, jonka kaasukupu toimii maamerkinä viereiselle valtatielle. Demeca toimittaa myös biometaanin jalostusyksikön ja paineistusyksikön, minkä lisäksi Demeca investoi tankkausasemaan ja aloittaa kaasun jakelijana autoilijoille.

Mika Lähdemäki odottaa investoinnin valmistumista hyvillä mielin.

- Eteenpäin mennään sata lasissa ja palautte on ollut positiivista. Itse rohkaisen ihmisiä lähtemään rohkeassa etukenossa kaasuautoiluun. Tekniikaltaan kaasuauto on todella toimintavarma. Ellei halua ostaa uutta kaasuautoa, käytettyjä löytyy markkinoilta, ja bensa-auto on helppo muuttaa kaasukäyttöiseksi niin, että bensatankki säilyy autossa entisellään. ■

KUKA



NIMI Mika Lähdemäki
IKÄ 57

PERHE Vaimo ja kolme aikuista lasta

TYÖ Lihakarjatilän yrittäjänä vuodesta 1988

HARRASTUKSET Metsänhoito, biokaasu, avantouinti

MOTTO Eteenpäin elävän mieli.



Kaasuauton ajo-ominaisuudet eivät poikkea ”perinteistä” autoista mitenkään. Tunne ajon aikana on samanlainen, vain mittariston merkikvaloista voi päätellä, ajaako bensiinillä vai kaasulla.

Kaasuauton tankkaaminen kestää yleensä 3-5 minuuttia ja on ihan yhtä helppoa ja kätevää, kuin bensa- tai dieselautonkin tankkaaminen. Itse asiassa vain siistimpää ja hajuttomampaa.

Kaikkiin Suomessa myytäviin kaasuautoihin voi tankata joko bio- tai maakaasua, jotka molemmat ovat metaania. Kaasuautoilija voi tankata aina samaa kaasua tai vaihtaa halutessaan kaasusta toiseen milloin tahansa.

Ulkomaillakin voi huoletta tankata pelkäämättä tankkaavansa vääränlaista kaasua. Esimerkiksi Saksan Autogas/LPG-asemien tankkausliittimet eivät sovi suomalaisiin kaasuautoihin.

Automallista riippuen yhdellä tankillisella pääsee 300-500 km, joillakin jopa 800 km. Eikä matka koskaan keskeydy pitkäksi ajaksi. Joko kaasua voi muuttamassa minuutissa tankata lisää tai matkaa voi jatkaa bensalla, sillä kaasuautoissa on yleensä myös bensatankki ja ne toimivat yhtä hyvin bensalla kun kaasullakin. (Lähde: kaasuautoilijat.fi)



Yritysosto vahvistaa Elcolinen palvelutarjontaa



■ Kuvassa Elcolinen perustaja ja hallituksen jäsen Jouko Juvonen (vas.), SSG Sahalan hallituksen puheenjohtaja Jyrki Sahala, Elcolinen perustaja ja hallituksen puheenjohtaja Jere Räisänen sekä Elcoline Groupin toimitusjohtaja Leif Backman.

Arvo Sijoitusosuuskunnan kohdeyhtiöihin lukeutuva Elcoline Group Oy on ostanut teollisuuspalveluita tuottavan suomalaisen SSG Sahala Oy:n. Elcoline vahvistaa näin asemaansa teollisuuden teknisten palveluiden tuottajana, ja yritysosto on myös osa Elcolinen kasvustrategiaa kohti 250 miljoonan euron liikevaihtoa. Yrityskaupan myötä Elcoline työllistää noin 800 työntekijää Suomessa ja Ruotsissa. Yhtiön liikevaihdon odotetaan kasvavan kuluvin vuoden aikana sataan miljoonaan euroon.

SSG Sahala on vuonna 2008 perustettu teknisten palveluiden tarjoaja, jolla on vahva asiakaskunta useilla eri teollisuudenaloilla. Yhtiö tuottaa asiakkailleen kokonaiskunnossapitoa, etävalvontateknologialla toteutettavaa kunnonvalvontaa sekä kunnossapito- ja asennusprojekteja. SSG Sahalan vuoden 2023 liikevaihto oli noin 20 miljoonaa euroa.

- Voimamme yhdistämällä pystymme pitämään teollisuutta kunnossa entistä paremmin sekä varmistamaan korkean asiakastytyvyyden. SSG Sahalan vankka maine ja laadukkaat tekniset palvelut täydentävät loistavasti nykyistä palveluvalikoimaamme. Laajennamme palveluitamme koko Suomen teollisuuden kasvutarpeisiin sekä jatkamme laajentumista niin Suomessa kuin Ruotsissa, kertoo Elcolinen toimitusjohtaja **Leif Backman**. ■

Arvo irtaantui Finn Springistä

Arvo Sijoitusosuuskunta on irtaantunut keskipohjalaisen juomavalmistajan Finn Springin pitkäaikaisesta sijoituksesta. Yhtiö maksoi takaisin Arvon lainat kokonaisuudessaan samassa yhteydessä, kun Finn Springissä toteutettiin osittainen sukupolvenvaihdos joulukuussa 2023. Arvo Sijoitusosuuskunnan ja Finn Springin yhteistyö kesti seitsemän vuotta.

- Meillä on ollut erittäin hyvä matka yhdessä, ja tykkäsimme kovasti Arvon tavasta toimia. Olemme kiitollisia siitä, että saimme heiltä apua sillä hetkellä, kun sitä tarvitsimme. Meilläkään vuodet eivät ole olleet aina hyviä, mutta olemme voineet tarvittaessa neuvotella muutoksia ohjelmiin. Arvo on huomioinut tälläkin tavalla yrityksemme tarpeet, ja sitä kautta luonut Finn Springille mahdollisuuden kasvaa. Arvostan erittäin paljon heidän työtään, sanoo Finn Springin toimitusjohtaja **Hannu Ali-Haapala**.

Sukupolvenvaihdoksessa perheyriksen perustajat **Virpi ja Hannu Ali-Haapala** myivät 50 prosenttia yrityksen osakekannasta viidelle lapselleen. Sukupolvenvaihdoksessa omistajien toimenkuvat yrityksessä eivät muutu.

Uusista omistajista myynti- ja markkinointi-

johtaja **Lida Nylander**, tuotantojohtaja **Aleksi Ali-Haapala** sekä talous- ja hallintopäällikkö **Siiri Niemelä** toimivat Finn Springin operatiivisessa johdossa ja johtoryhmän jäseninä. **Enni Hopeavuori** ja **Elias Ali-Haapala** johtavat Finn Springiä hallituksen kautta. ■



■ Juomavalmistaja Finn Spring toteutti osittaisen sukupolvenvaihdoksen viime joulukuussa.

Listautuminen oli Arvo Sijoitusosuuskunnan tilikauden 2023 kohokohta

Tilikausi 2023 oli Arvo Sijoitusosuuskunnalle historiallinen Arvon listautuessa 20. kesäkuuta 2023 Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikan Osuuskunnat-segmentille. Arvo on ensimmäinen osuuskunta, jonka osuudet ovat kaupankäynnin kohteena Nasdaqin pörssilistoilla pohjoismaisilla markkinoilla.

Arvon osuudella käytiin kauppaa vuoden 2023 aikana yhteensä 2,4 miljoonalla eurolla, ja noin 38 000 osuutta vaihtoi omistajaa. Markkinan alavireisyydestä huolimatta vaihdettu määrä on jo yli puolet aiemmalla Privanetin kaupankäyntialustalla reilun viiden vuoden aikana käydystä kaupasta.

EMOYHTIÖ Arvo Sijoitusosuuskunta teki päättyneellä tilikaudella 12,1 miljoonan euron liikevaihdolla 3,3 miljoonan euron tuloksen. Sijoitetun pääoman tuotto oli 3,4 prosenttia.

Arvon tilikauden tulosta rasittivat kertaluonteisten arvo-osuusjärjestelmään siirtymiseen liittyvien noin 225 000 euron kulujen sekä listautumiseen liittyvien noin 325 000 euron kulujen ohella noin 1,4 miljoonan euron nettoarvonalennukset pääosin konkurssiin menneen Siklatilat Oy:n saataviin.

Edellä mainittujen erien oikaisun jälkeen voi kuitenkin todeta, että Arvon jatkuva sijoitustoiminta tuotti tilikaudella miltein aikaisempien vuosien tapaan. Päättyneellä tilikaudella ei ollut onnistuneiden irtaantumisten aikaansaamia kertaluonteisia tuottoja.

Hallitus ehdottaa, että osuuskunnan tuloksesta jaetaan osuuspääoman korkona 3,2 euroa/osuus, eli yhteensä noin 2,6 miljoonaa euroa.

ALUEELLISTEN SIOJITUSTEN salkkuun Arvo teki kolme uutta sijoitusta: lainasijoitukset NY-TEK

Oy:hyn ja Aikolon Oy:hyn sekä rakennusaikaisen siltarahoituksen Ojasaaren Biokaasu Oy:n käynnistämään kiertotaloushankkeeseen.

NY-TEK on Reisjärvellä toimiva konepaja, joka suunnittelee ja valmistaa koneita erityisesti maatalouden ja kiinteistönhuollon tarpeisiin päätuotteinaan WIESKA-lanat ja lingot. Arvon 200 000 euron lainasijoitus oli yhtiölle tarpeen tuotannon järkeistämiseksi ja sitä kautta kannattavuuden parantamiseksi.

Aikolon on muovien työstöä ja tukkukauppaa harjoittava yhtiö, jolle Arvo myönsi miljoonan euron lainasijoituksen. Yhtiön Oulun toimipisteessä tehtiin merkittävä investointi uuteen pitkälle automatisoituihin linjastoon, jossa tullaan tuottamaan laminoituja, silkipainettuja, lämpömuovattuja sekä pinnoitettuja lasia korvaavia kirkkaita muoveja.

Ojasaaren Biokaasun käynnistämässä kiertotaloushankkeessa valmistetaan lietelannasta ja maatalouden sivuvirroista biokaasua ja -metaania sekä kierrätysravinteita. Biokaasujärjestelmän investointi on arvoltaan runsaat 2 miljoonaa euroa. Arvo osallistui hankkeen rakennusaikaiseen rahoitukseen siltarahoittamalla Ojasaaren Biokaasulle myönnetyn ELY-avustuksen 90-prosenttisesti.

VALTAKUNNALLISESSA sijoitussalkussa toteutui tilikauden aikana kaksi pidempiaikaiseksi tarkoitettua sijoitusta (Hikinoro Oy, Elcoline Group Oy) ja kolme siltarahoitusta (TerraWise Oy, KVL-Tekniikka Oy ja LMCE Group Oy).

Hikinoron sijoituksessa on kyse omistajanvaihdoksesta, kun aiemmin perheomisteinen, jalkineiden välipohjia valmistava Hikinoro Oy siirtyi Railo

Partners Oy:n johtamassa sijoituskierröksessä kokonaan uuteen omistukseen. Arvolla on Hikinoroa omistavassa holding-yhtiössä Railopitko Oy:ssä laina- ja osakesijoituksia yhteensä vajaan 2 miljoonan euron edestä.

Elcolinassa kotimaiset sijoittajatahot tekivät yhtiöön noin 20 miljoonan euron pääomasijoituskierröksen, jolla on määrä vauhdittaa konsernin kasvua yli 200 miljoonan euron kokoluokkaan. Arvon osuus sijoituskierröksestä oli 3 miljoonaa euroa.

UUSIA siltarahoituksia Arvo Sijoitusosuuskunta myönsi yhteensä 7,6 miljoonalla eurolla. Uusista siltarahoituksen kohdeyhtiöistä TerraWise Oy on kokonaisvaltainen infra-alan toimija, jolle myönnetty 1,5 miljoonan euron kausirahoituksen avulla yhtiö sai liikkumavaraa kassanhallintaansa kiireimmän urakointikauden aikana.

KVL-Tekniikka Oy on erikoistunut energia- ja inf-rarakentamiseen, ja sen asiakaskuntaan lukeutuu Suomen suurimpia energiayhtiöitä ja julkisorganisaatioita. Yhtiön saama 1 miljoonan euron siltarahoitus kohdistui nimettyyn, pitkäaikaiseen asiakkuuteen.

LMCE Group Oy valmistaa monitoimikoneita rakennetun ympäristön ylläpitoon ja vesiympäristön hoitoon. Arvon LMCE Groupin suomalaiselle emoyhtiölle myöntämä 2 miljoonan euron siltarahoitus kohdistui nimettyjen tilausten toimittamiseen.

Tilikauden lopussa Arvo Sijoitusosuuskunta -konsernin sijoitussalkun muodostivat alueelliset ja valtakunnalliset suorat sijoitukset yhteensä 47 (43) prosenttia sekä finanssisijoitukset 53 (57) prosenttia tasearvoin mitattuna. ■

Osuuskorot maksetaan vain arvo-osuusjärjestelmään ilmoitetuille osuuksille



Arvo Sijoitusosuuskunnan osuudet siirrettiin tilikauden 2023 aikana Euroclear Finland Oy:n ylläpitämään arvo-osuusjärjestelmään. Kuluvaan kevään osuuskorko tullaan siis maksamaan ensimmäistä kertaa Euroclearin toimesta ja vain niille jäsenille, jotka ovat ilmoittaneet omistuksensa arvo-osuusjärjestelmään ja joiden osuudet on merkitty Euroclear Finlandin ylläpitämään jäsenluetteloon osuuskoron täsmäytyspäivään 5.4.2024 mennessä.

Tällä hetkellä arvo-osuusjärjestelmään oli ilmoitettu noin 85 prosenttia Arvon osuuksista. Arvo toivoo, että loputkin jäsenet avaisivat arvo-osuustilin ja toimittaisivat kirjaamishakemuksen osuuskunnalle. Tämä on tärkeää, sillä arvo-osuuksiksi vaihtamattomien osuuksien omistaja ei voi käyttää jäsenoikeuksiaan ennen kuin hänet on merkitty Euroclear Finlandissa ylläpidettävään jäsenluetteloon. Muun muassa oikeus arvo-osuusjärjestelmässä maksettavaan osuuspääoman korkoon sekä oikeus osallistua tuleviin Arvon osuuskuntakokouksiin on vain niillä osuudenomistajilla, jotka ovat vaihtaneet osuutensa arvo-osuusmuotoon.

Vaikka arvo-osuusjärjestelmään rekisteröitymisessä on käytössä peräti 10 vuoden jälki-ilmoittautumisaika, vanhenevat maksamattomat osuuskorot jo 3 vuoden jälkeen.

Kaikki First North -markkinapaikalla kaupankäynnin kohteena olevat osuudet säilytetään arvo-osuustiliellä Euroclear Finlandin ylläpitämässä arvo-osuusjärjestelmässä. Kullakin Arvon jäsenellä tulee olla henkilökohtainen arvo-osuustili, jolle Arvon osuudet kirjataan. Jos jäsen omistaa jo entuudestaan pörssi-yhtiöiden osakkeita, tällä on mitä todennäköisemmin arvo-osuustili jo olemassa.

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

PUHTAAT JA EDULLISET KILOMETRIT BIOKAASULLA

Aloita biokaasun tankkaus Ojasaaren asemalla kesällä 2024.

Ylivieska

CBG



Valtatie 27

Nivala



OJASAAREN
BIOKAASU OY

Mika Lähdemäki P. 040 583 7689 mika.lahdemaki@omanetti.fi

Sami Vinkki P. 044 328 3603

DEMECA
Maatilat kuntoon™

sami.vinkki@demeca.fi

CHAMPIONDOOR AREENA

Jokilaaksojen
ainoa yhdeksän
metriä korkea
kiipeilyseinä

Monitoimiareena on Uikon
**KRUUNUN-
JALOKIVI**



liikunta.nivala.fi/championdoor-areena/

CHAMPIONDOOR

Areena, upea monitoimihalli
täydentää liikuntakeskus Uikon
ainutlaatuisen kokonaisuuden:
jäähalli, kuntosali, uimala,
keilahalli ja viihtyisä kahvila saman
ekologisen aurinkopaneeli-
katon alla.

Liikunta-
keskus
UIKKO
Nivala