

**Fifax näyttää tietä
vastuulliselle
kalankasvatukselle**

Nivunki Village
- premiumpalveluita matkailijoille

SISÄLTÖ

1/2025



4

AITOJA ELÄMYKSIÄ. Puhdas luonto, revontulet, valosaasteeton yötaivas, hiljaisuus, hyvä palvelu. Ne ovat ulkomaiselle matkailijalle ainutlaatuista ylellisyyttä, ja niitä tarjoamaan syntyi Nivunki Village.

8

VASTUULLISUUS PUNTARISSA. Arvo tukee kohdeyritystensä vastuullisuustyötä Vastuullisuuspuntari-työkalulla. Vastuullisuus ilmenee kaikessa yksinkertaisuudessaan tekoina yritysten arjessa.



17

KAIKKI SIOITTAVAT. Meistä jokainen on sijoittaja, muistuttaa Sijoittaja.fi-palvelun perustajayrittäjä Timo Heikkilä. Hän opastaa kolumnissaan, kuinka sijoittamisessa pääsee alkuun.



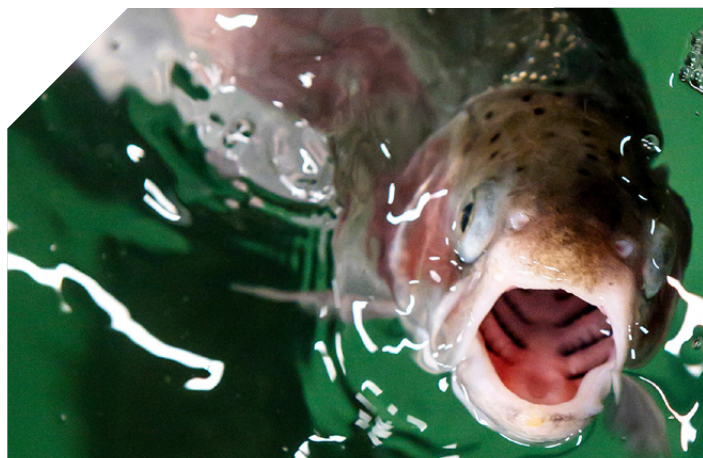
18

VIHREÄ SIIRTYMÄ. Greenco-de Ventures on Terhi Vapolan ja Kaisa Hietalan perustama pääomasijoitusrahasto, joka vauhdittaa vihreää siirtymää nopeasti skaalattavilla digitaalisilla ratkaisulla.



10

LUISTELUN ILOA. Taitoluistelu kehittää fyysistä kuntoa ja taiteellista ilmaisua. Lajin luonne edellyttää valmennukselta ammattimaisuutta, mikä pitää taustajoukot kiireisinä talouspuolella.



12

KALAA KATON ALTA. Fifax Ahvenanmaan Eckerössä kasvattaa kirjolohta kuivan maan tuotantolaitoksessa. Kiertovesilaitos edustaa kalankasvatuksen ekologisesti kestävää tulevaisuutta.



20

ÄLYKÄSTÄ SÄHKÖNKÄYTTÖÄ. Energiajärjestelmän murros tarjoaa kuluttajille uusia mahdollisuuksia. Synergi auttaa kotitalouksia säästämään säästöjä optimoimalla kodin sähkönkäyttöä.

22

MENESTYKSEKÄS TILIKAUSI. Arvo Sijoitusosuuskunnan tilikausi oli menestyksenkäs monessa suhteessa. Arvon kohdeyrityksissä tapahtui positiivista kehitystä, ja uusia sijoituksiakin toteutui.





Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Clas-Olav Slotte,
Tapani Uusikylä, Adobe Firefly,
Greencode Ventures, Mauri
Kuru, Sanna Vihermaa

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

22 600 kpl

JAKELU

Jakeluyhtiö Suomi Oy

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

KANNEN KUVA:

Fifaxin toimitusjohtaja
Samppa Ruohtula
taustanaan hapetus-
kartiot, joista happi
ajetaan tuotanto-
laitoksen kiertovesi-
järjestelmään.



Valoa horisontissa

V

uosi 2024 oli Arvolle merkittävä kasvun ja kehityksen vuosi. Vahvistimme sijoitusportfoliotamme, teimme onnistuneita irtaantumisia ja loimme uusia mahdollisuuksia suomalaisille kasvuyrityksille. Hajautuksemme toimii hyvin ja olem-

me rakentaneet sijoitussalkkuamme kuin huolellinen kalamies verkkojaan: kestävästi, viisaasti ja joskus pienellä ripauksella onnea. Kulunut vuosi osoitti jälleen, että pitkäjänteinen sijoitusstrategiamme toimii ja Arvon asema suomalaisessa sijoituskentässä on vahvistunut.

Alkaneen vuoden aikana keskitymme edelleen ydinstrategiamme: mahdollistamme yritysten kasvua, kehitämme nykyisiä kohdeyrityksiä, jatkamme käytännönläheistä vastuullisuustyötä ja haemme aktiivisesti uusia sijoitusmahdollisuuksia ja yhteistyökumppaneita.

Tavoitteenamme on jatkossakin tarjota omistajille mielekästä omistajuutta sekä vakaata ja kestävää arvontuotantoa. Osuuskorkotuotot ovat olleet nousujohteisia, ja pyrimme pitämään voitonjaon omistajille kilpailukykyisellä tasolla myös tulevaisuudessa.

Suomen talouden ennustetaan kääntyvään maltilliseen kasvuun vuoden 2025 aikana. Yksityiset tuotannolliset investoinnit alkavat todennäköisesti palautua, mutta asuinrakentamisessa elpymistä ei juurikaan vielä nähdä. Epävarmuus maailmantalouden näkymistä ja kauppapoliittiset jännitteet voivat toki hidastaa talouden elpymistä. Suomen talous on kulkenut viime vuodet haastavien aikojen läpi, mutta horisontissa näkyy valoa. Arvon sijoitustoiminta on vahvalla perustalla ja katsomme luottavaisesti eteenpäin. Uskomme vakaasti siihen, että kestävä ja vastuullinen sijoittaminen tuottaa pitkällä aikavälillä arvoa omistajillemme.

Jari Pirinen

Kirjoittaja on Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja.

**PITKÄJÄNTEINEN
SIOITUSSTRATEGIAMME TOIMII
JA ARVON ASEMA
SUOMALAISSA
SIOITUSKENTÄSSÄ
ON VAHVISTUNUT**



■ - Luonto on matkailun toimintaympäristö, joka tuo jatkuvuutta vaikkapa porotaloudelle, Mauri Kuru sanoo.





Nivunki

- elämyksiä erämaaluonnossa

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE, MAURI KURU, SANNA VIHERRAA

Nivungin erämaakylässä Muoniossa kaukana asutuskeskusten valosaasteesta lappilainen luonto ja elämäntapa ovat läsnä aidoimmillaan. Nivunki Village sai alkunsa, kun Äkäslompolosta kotoisin oleva kolmannen polven matkailuyrittäjä, Destination Laplandia luotsaava Mauri Kuru halusi tarjota kansainvälisille asiakkailleen entistäkin ikimuistoisempia elämyksiä Suomen Lapissa.

■ Nivunki Village on ulkomaisille matkailijoille ainutlaatuinen elämys, johon kuuluvat niin revontulet, hiljaisuus kuin valosaasteeton yötaivas.

■ Nivungissa ei puhuta rahasta. Niinpä ruokalistassakaan ei ole hintoja.

M

auri Kuru nauttii Nivungin ravintolassa lohisopasta ja vaihtaa kuulumisia työntekijöidensä kanssa. Nivunki on avoinna vasta ensimmäistä kautta, mutta yksituumainen asiakaspa-

laute vahvistaa, että juuri Nivungin kaltaiselle elämyskohteelle riittää kysyntää kansainvälisillä matkailumarkkinoilla.

Edellisenä päivänä kotimatikalle lähtenyt ison keskieuropalaisen matkanjärjestäjän pääpomo oli hänkin vaikuttunut näkemästään ja kokemastaan. Se tarkoittanee kyseisen matkanjärjestäjän lisäpanostuksia Nivunkiin suuntautuviin matkoihin.

Nivungin tarjoamat luontokokemukset, kuten 100 poron poroaitaus ja poroajelut, lumikenkäily puhtaassa luonnossa, hiljaisuus,

saunominen ja avantouinti sekä revontulien ihailu ovat asioita, joiden elämyksellisyyttä suomalaiset eivät osaa välttämättä edes kuvitella. Kun kokonaisuuteen lisätään paikallisista raaka-aineista valmistettu ruoka ja lappilainen vieraanvaraisuus sekä

tarinankerronta, siitä kokonaisuudesta ollaan valmiita maksamaan isoja summia. Nivungissa vuorokausihinta vaihtelee 600-900 euron välillä.

- Ihmiset tulevat tänne luonnon takia, mutta tarkemmin Nivunkiin tutustuttuaan he ovat yllättyneitä myös siitä, kuinka paljon meiltä löytyy paikallista osaamista rakentajista puuseppiin ja keittiömestareihin.

- Juuri tällaiset Nivungin kaltaiset matkailuinvestoinnit parantavat paikallista elin-





■ Päärakennuksen materiaalit ovat paikallisia, samoin kuin rakentamisen kädenjälki.

voimaa kestävästi ja pitkäjänteisesti. Tämä pitäisi poliitikkojenkin ymmärtää. Sen sijaan jokivarsissa tehdään isoja avohakkuita, ja puu hyödynnetään selluna. Avohakkuualueesta saa seuraavan tilin 100 vuoden kulutta, mutta me paikalliset elämme täällä sukupolvesta toiseen, Mauri Kuru muistuttaa.

- Näen Nivungin ulkomaisissa asiakkaissa samaa luonnon ja elämysten synnyttämää intoa ja paloa, jonka näin pikkupoikana, kun päivän tunturissa viettäneet vieraat kerääntyivät illalla Helvi-äidin ruokapöydän ääreen vaihtamaan kokemuksia. Luonto ja elämykset luonnossa tekevät ihmiset onnellisiksi.

NIVUNGIN MAATILA perustettiin Nivunginjärven rannalle 1800-luvulla. Kun 280 hehtaarin suuruinen tila tuli myyntiin koronavuonna, Mauri Kuru hankki maat omistukseensa, ja erämaakohteen suunnittelu matkailukäyttöön alkoi 2021.

Ensimmäisessä vaiheessa Nivunki Villageen nousivat muun muassa 350-neliöinen hirsinen päärakennus, jossa ovat vastaanotto ja

ravintola, safaritalo sekä rantasauna, hirrestä sekin. Majoitustiloina toimivat Mauri Kurun ideomat isolla lasiseinällä varustetut kodat.

- Lähtökohtana oli, että kodan pitää olla perinteisen kodan näköinen ja riittävän iso, jotta sisällä on mukavuuden tunne, ja revontulien pitää näkyä sängystä. Lasikodan malli ei ole teknisesti kauhean helppo, ja ensimmäisestä prototyypistä

tuli suunnitteluineen varmaan Lapin kallein kota, Kuru nauraa. Nivungissa on nyt 15 kahden petipaikan kotaa, ja seuraavaksi kaudeksi valmistuu 5 kotaa lisää.

Tärkeä osa Nivunkia on myös vanha pihapiiri, jota hallitsevat 150-vuotias päärakennus, vinttikaivo ja piharakennukset. Kuru suunnittelee, että päärakennuksessa voitaisiin järjestää vaikkapa yksityisiä illallisia, tai se voisi toimia yhteisenä olohuoneena.

- Nivungin konsepti on sinänsä valmis, mutta ensimmäinen kausi on aina ensimmäinen kausi. Kehitettävää riittää vielä. Lisäinves-

”**PAIKALLISTEN AMMATTILAISTEN KÄDENJÄLKI NÄKY YHENOSTI NIIN PÄÄRAKENNUKSESSA KUIN SAUNASSA.**

Sami Luoto

KUKA



NIMI Sami Luoto
TYÖ Hotellinjohtaja
IKÄ 33

HARRASTUKSET
Historia ja metallinetsintä

MOTTO
Ystävälliset sanat eivät maksa paljoa, mutta ne saavuttavat paljon.

KOHDE jonne haluaisin matkustaa lomalle: Länsi-Virginian Appalakeille.

tointeja on tulossa, mutta asiakkaat ovat toisaalta toivoneet, ettei tämä kasva liikaa, vaan Nivunki säilyy intiiminä ja rauhallisena erämaakohteena.

SAMI LUOTO työskentelee Nivungissa hotellinjohtajana, ja hänkin tulee äkäslompololaisesta matkailualan yrittäjäperheestä. Nivungin emoyhtiön Destination Laplandin palveluksessa Luoto on ollut kuutisen vuotta. Asiakkaat saapuvat Nivunkiin etupäässä Keski-Euroopasta, Australiasta ja Yhdysvalloista.

- Tosi paljon asiakkaat ovat kehuneet rauhallisuutta ja hiljaisuutta. Myös valosaasteeton taivas revontulineen ja ylipäättään puhdas ja koskematon luonto ovat tehneet heihin vaikutuksen. Toki meillä on paikatkin rakennettu luonnonmateriaaleista viimeisen päälle, ja paikallisten ammattilaisten kädenjälki näkyy hienosti niin päärakennuksessa kuin saunassa. Kun olemme kunnostaneet vanhaa ja vaihtaneet esimerkiksi ikkunoita ja ovia, ne ovat perinnerakentajien tekemiä.

- Hyvää palautetta saamme myös ystävällisestä palvelusta. Asiakkaat ovat sanoneet, että meitä on helppo lähestyä, ja että henkilökunta tuntuu ihan kavereilta.

Luoto sanoo huomanneensa, että asiakkaat haluavat safareille nimenomaan suomalaisen oppaan. Sitä heille on myös tarjolla.

- Oppaamme ovat paikallisia ihmisiä, jotka tuntevat Lapin historiaa ja osaavat kertoa entisajan tarinoita. He ovat tottuneet liikkumaan talviolissa, mikä lisää turvallisuutta.

■ Kahdelle hengelle mitoitettut kodat näköalaikkunoinen on toteutettu Mauri Kurun ideoinnin pohjalta.



Meillä pakettiin kuuluvat lumikengät sekä vaatteet, ja uskallan sanoa, että ne ovat Lapin parhaat kampeet. Sekin lisää mukavuutta, kun asiakkaat pääsevät liikkumaan laadukkaissa ja lämpimissä varusteissa.

Kaikki viittaa siihen, että Nivunki on pysynyt vakuuttamaan nopeasti haluamansa kohderyhmän matkailumarkkinoilla.

- Lähdän Australiaan tapaamaan maan suurinta matkanjärjestäjää, jonka kautta meille tulee asiakkaita myös Yhdysvalloista. Sekin kertoo jotain, että meille avautui tällainen mahdollisuus, Luoto sanoo.

NIVUNKI VILLAGEN rakentaminen työlisti laajasti paikallisia yrityksiä. Tässä teki joita: S & T Sieppi (pääurakoitsija), Vaaran Aihkitalot (hirsikehikot), Levi-Kittilän LVI, Levin Sähkö, Koivumaan Sähkö, Puusepäntoimi Kallio, Lapin Automaatiopalvelu, Tähelliset (maanrakennus). ■



■ Vanhan pirtin upea miljöö sopii esimerkiksi yksityisiin illallisiin tai yhteiseksi olohuoneeksi.

Häämatkalla Nivungissa



Ron ja Heléne Eijgelsheim Rotterdamista Hollannista syövät aamupalaa leppoisissa tunnelmissa Nivungin ravintolassa. Pariskunnalla on hymy herkässä, eikä ihme, sillä he ovat parhaillaan Nivungissa viikon mittaisella häämatkalla. Tunnelmaan vaikuttaa sekin, mitä kaikkea Lapin erämaakohte on heille siihen mennessä tarjonnut.

- Koska tämä on meidän häämatkamme, halusimme jotain aivan erityistä, tavanomaisesta tarjonnasta poikkeavaa. Katsoimme tietoja Nivungista internetistä ja huomasimme, että tämä on aivan uusi paikka, joka näytti todella viehättävältä. Tuttavamme olivat sanoneet, että kannattaa matkustaa pohjoisempaan Lappiin, koska täällä on hiljaisempaa ja rauhallisempaa, tuore aviopari kertoo. Nivunki vaikutti tarjoavan sitä, mitä molemmat halusivat matkakohteeltaan, eli alkuperäistä ja kaunista luontoa.

- Revontulia olemme nähneet jo kolmena perättäisenä päivänä. Joka kerta revontulet eivät näyttäneet paljailla silmillä kovin voimakkailta, mutta kun otit revontulista kuvan kännykällä ja katsoit kuvaa, silloin ne näyttivät todella upeilta. Voisiko teillä olla myynnissä revontulilaseja, Ron Eijgelsheim ehdottaa.

Helénin mukaan hieno kokemus oli myös illan tunneille ajoittunut lumikenkäkävely keskellä Lapin metsäluontoa.

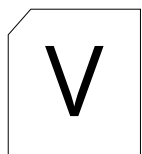
- Taivas näytti todella kauniilta auringon laskiessa. Ja paikalliset ihmiset, he ovat hyvin ystävällisiä ja heihin on helppo tutustua. Ehkä tänä iltana käymme vielä avannossa, kun menemme saunaan, hän suunnitteli. ■



Arvon Vastuullisuuspuntari tukee kohdeyritysten vastuullisuustyötä

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVA TAPANI UUSIKYLÄ

Arvo Sijoitusosuuskunta on tuonut kohdeyritystensä käyttöön Vastuullisuuspuntari-työkalun tukemaan vastuullisen yritystoiminnan kehittämistä. Vastuullisuuspuntarin ensimmäinen kysely toteutettiin viime vuonna, ja sen vastaukset toimivat lähtötasona vastuullisuustyölle Arvon suorissa sijoituskohdeyrityksissä.



astuullinen toiminta tuo yrityksille monenlaista hyötyä. Se voi parantaa kilpailukykyä, tuoda säästöjä, vauhdittaa kas-

vua ja parantaa yrityksen vetovoimaa työnantajana. Vastuullisuus kohdeyrityksissä myös vähentää sijoitustoimintaan liittyviä riskejä.

Arvo seuraa kohdeyritystensä vastuullisuustyötä jatkossa kehittämänsä Vastuullisuuspuntari-työkalun avulla. Juuri suorien sijoituskohteidensa vastuullisuuteen Arvo voi eniten vaikuttaa.

- Vastuullisuus ei ole mitään mystistä, vaan se on arjen tekoja sekä sitoutumista reilun ja rehellisen liiketoiminnan periaatteisiin suhteessa yrityksen henkilökuntaan, asiakkaisiin ja eri sidosryhmiin, Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja **Jari Pirinen** sanoo.

Kuinka vastuullisesti yritys toimii, sen Arvon hallitus arvioi jokaista sijoituspäätöstä tehdessään. Ellei kohdeyritys yrityksen kokoluokkaa huomioiden täytä kohtuudella vastuullisuusarvoja, sijoitus jätetään tekemättä. Arvon hallitus on myös nimennyt keskuudestaan henkilön, joka keskittyy erityisesti seuraamaan, miten vastuullisuus ja sen kehittäminen toteutuvat kohdeyrityksissä.

VASTUULLISUUSPUNTARISSA arvioidaan Arvon kohdeyritysten vastuullisuutta neljän teeman pohjalta; vastuullisuus osana yritysten hallitustyöskentelyä, vastuullisuuden johtaminen, vastuullisuuden periaatteiden kirjaaminen ja hankinnan vastuullisuuden seuranta sekä vastuullisuudesta viestiminen ja raportointi.

Vastuullisuuspuntarin kahdesta kysymys-vastaus -osiosta toinen mittaa yritysten tekoja vastuullisuuden kehittämiseksi ja toinen vastuullisuuden kehittymistä yrityksissä.

Tekoja voivat olla esimerkiksi se, että vastuullisuus on hallituksen vuosiagendalla tai osana johdon palkitsemista, tai että yhtiöllä on menettelyt tavarantoimittajien vastuulliseen seurantaan tai että yhtiö on määritellyt olennaiset ympäristöön, yhteiskuntavastuuseen ja hyvään hallintoon liittyvät ESG-asiat.

Vastuullisuuden kehittymistä Vastuullisuuspuntarissa seurataan muun muassa sillä, miten yrityksen tuotannon määrään suhteutetut ilmastopäästöt ja vesistövaikutukset ovat kehittyneet, miten työtapaturmien määrä tehtyä tuntia kohti on kehittynyt tai miten

asiakastyytyväisyysmittarin sekä henkilöstön tyytyväisyysmittarin tulokset ovat kehittyneet.



ENSIMMÄISEN KYSELYN vastausten perusteella monissa Arvon kohdeyrityksissä vastuullisuus on jo vahvasti osa toimintaa.

Kohdeyrityksistä 42 prosentilla vastuullisuus on keskeisessä roolissa johtamisessa. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi sitä, että yrityksellä on vastuullisuussuunnitelma, vastuullisuus vaikuttaa johdon palkitsemiseen tai henkilöstö on valmennettu vastuullisuuteen.

Vastuullisuudesta viestii asiakkailleen 39 prosenttia kohdeyrityksistä. Vastuullisuusviestintä saattaa näkyä vaikkapa raportointina toimintakertomuksessa tai vastuullisuustietojen jakamisena yrityksen kotisivuilla.

Vastuullisuuden periaatteet on kirjattu peräti 53 prosentissa yrityksistä, ja myös hankinnan vastuullisuutta seurataan. Arvon kohdeyrityksissä on myös niitä yrityksiä, jotka kuuluvat isompien yritysten hankintaketjuihin, eli ne saattavat kohdata vastuullisuuskysymykset myös toimittajan roolissa.

Eniten kehitettävää kohdeyrityksillä on vastuullisuuden nostamisessa hallitustason asiaksi. Ainoastaan 35 prosenttia Arvon kohdeyrityksistä huomioi vastuullisuuden hallitustyössään.

- Kysely tehtiin ensimmäisen kerran, eikä Vastuullisuuspuntari ole täydellinen, mutta jatkamme sen kehittämistä. Lähtötaso on nyt olemassa, ja voimme sen avulla seurata vastuullisuuden kehittymistä. Uskon, että pelkästään seuranta vahvistaa vastuullisuusasioiden läsnäoloa kohdeyrityksissämme, Jari Pirinen sanoo.

Arvo julkistaa vuosittain yhteenvedon Vastuullisuuspuntarin tuloksista suorien sijoitustensa osalta. ■

Arvon kohdeyrityöt Vastuullisuuspuntarissa



■ Prosentit kuvaavat Arvon kohdeyritysten valmiutta. Sata prosenttia kertoisi, että jokainen yritys olisi hoitanut jokaisen mitattavan asian kuntoon.

Näin Arvo kehittää kohdeyritystensä vastuullisuutta



MITTAAMME VASTUULLISUUSPUNTARILLA

LÄHTÖTASO MITATTIIN VUONNA 2024





Luistelukoulu on ensiaskel taitoluistelun maailmaan

■ Kokkolan Taitoluistelijoiden luistelukoulu on houkuttellut lajin pariin myös tänä vuonna kymmeniä lapsia.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Luistelu on mainiota liikuntaa, joka kehittää koordinaatiota ja josta on paljon hyötyä muussakin liikunnassa. Taitoluistelun suosio jatkuu vahvana, ja paras tapa tulla lajin pariin on tehdä se luistelukoulun kautta, missä lajitaitoja opitaan leikin avulla, sanoo Kokkolan Taitoluistelijoiden puheenjohtaja Minna Ojatalo.

Kokkolan jäähallin uumenissa käy melkoinen kuhina, kun kymmenet lapset valmistautuvat aikuisten avustuksella luistelukoulun jääharjoitukseen. Erityisen tärkeää on kiristää luistimien nauhat riittävän napakasti nilkan kohdalta, ja siihen moni tarvitsee vielä aikuisen apua. Kun luistimet on sidottu, kypärä laitettu päähän ja käsiin, on aika siirtyä jäälle luistelukoulun ohjaajien huomaan.

- Katsomoon voi näyttää melkoiselta muurahaispesältä, kun jäällä on yhtä aikaa kymmeniä lapsia, **Minna Ojatalo** nauraa. Ohjaajat ovat kuitenkin miettineet ratkaisut siihen, miten isossakin ryhmässä jokaisella lapsella on oma tilansa taitojen opetteluun.

Luistelukoululle laaditaan joka kaudeksi ohjelma, joka koostuu ryhmäharjoittelusta ja muun muassa erilaisista teemapäivistä. Silloin voidaan harjoitella vaikkapa liukuja tai hyppyjä, tai tehdä asioita pallon kanssa. On myös teemapäiviä, jolloin lapset voivat tulla

jäälle yhdessä kaverinsa kanssa.

TAITOLUISTELU

on luonteeltaan laji, jossa valmennusvastuun on oltava ammattivalmentajien harteilla. Kokkolan Taitoluisteliijoilla onkin palkattuna kaksi päätoimista valmentajaa, joiden lisäksi luistelukoulussa ohjaajia on kymmenkunta.

Luistelukoulussa on tällä hetkellä noin 90 osallistujaa, ja yhteensä lajia harrastaa seuras-
sa noin 200 luistelijaa. Suurin osa seuran toiminnassa mukana olevista on kokkolalaisia, mutta harrastajia tulee myös naapurikaupungeista Pietarsaaresta ja Uudestakaarlepyystä.

- Seuran toiminnassa mukana olevat vapaaehtoiset pyörittävät käytännössä pientä yritystä, sillä Kokkolan Taitoluistelijoiden lii-



kevaihto liikkuu yli 190 000 eurossa. Vapaaehtoisten vastuulla on niin päätoimisten työntekijöiden palkanmaksu kuin tuntivalmentajien korvaukset ja jäämaksut, Ojatalo kertoo.

Yhteistyökumppaneiden lisäksi toimintaa rahoitetaan kausimaksuilla, talkoil-
la, myyntikampanjoilla sekä

kevätnäytöksellä, joka on seuralle erityisen merkittävä yleisötapahtuma.

- Olemme todella kiitollisia yhteistyökumppaneillemme, kuten luistelukoulua ja nimenomaan sen kehitysryhmiä tukevalle Arvo Sijoitusosuuskunnalle. Meillä on tapana miettiä, mihin ja miksi haemme tukea ja miksi juuri valituilta tahoilta. Arvo kertoi kotisivuillaan selkeästi, millaisia asioita he sponsorina arvostavat ja ajattelin, että me istumme hyvin siihen, mitkä ovat Arvon



■ Taitoluistelukin on parhaimmillaan silloin, kun sitä voi harrastaa kaverin kanssa.

KUKA



NIMI Minna Ojatalo
TEHTÄVÄ Taitoluistelijoiden puheenjohtaja
SUOSIKKITAITOLUISTELIJA Matteo Rizzo
HARRASTUKSET

Tanssi

MOTTO Kun uskaltaa yrittää ja epäonnistua, oppii jotain uutta.

odotukset. Vastavuoroisuus on tärkeä osa sponsoroitua, ja tässä tapauksessa me tuotamme Arvolle sosiaalisen median sisältöjä luistelukoulustamme, puheenjohtaja kertoo.

LUISTELUKOULUSSA on kolme kehitysryhmää, joihin siirtyvät taidoiltaan jo hieman edistyneemmät ja motivoituneet lapset harjoittelemaan kahdesti viikossa. Seuraava etappi on jatkaa luistelemista pienten kilparyhmissä.

- Tällä hetkellä seurassa on sellainen vaihe, että ensi vuonna meillä on hieman vähemmän kilpailuistelijoina. Senkin takia kehitysryhmillä on tärkeä rooli, Minna Ojatalo sanoo ja toivottaa myös pojat mukaan seuran toimintaan, sillä heitä ei ole mukana kovinkaan paljon.

- Luistelukoulussa on poikia, jotka pelaavat myös jääkiekkoa, ja se on oikein hyvä asia. Luistelukoulussa he saavat todella hyvät valmiudet jääkiekkoon, ja siinä on alue, jossa voisimme tehdä entistä enemmän yhteistyötä Hermes-jääkiekkoseuran kanssa.

Minna Ojatalo on nähnyt oman tyttärensä kautta, mikä taitoluistelussa koukuttaa.

- Olin aivan varma, että hän lopettaa sen jälkeen, kun hän kilpaili ensimmäisen kerran ja oli yksin jäällä arvosteltavana. Kävikin päinvastoin, hän innostui entistä enemmän. Ehkä siksi, että tämä on hyvin fyysinen laji, jossa on osattava paljon erilaisia asioita. Tarvitaan pikkutarkkuutta, ja taitoluistelu on myös taidetta. Kun menet jäälle esittämään, kaiken täytyy näyttää kevyeltä ja helpolta. ■

Kirjolohta ympäri

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Ahvenanmaalla Eckerössä toimivan Fifaxin tuotannossaan käyttämä RAS-kiertovesimenetelmää edustaa kalankasvatuksen ekologisesti kestävä tulevaisuus. Yhtiön kuivan maan tuotantolaitos kattaa kirjolohen kasvatuksen koko tuotantoketjun. Kalat haudotaan, kasvatetaan, raikastetaan, teurastetaan ja perataan saman katon alla



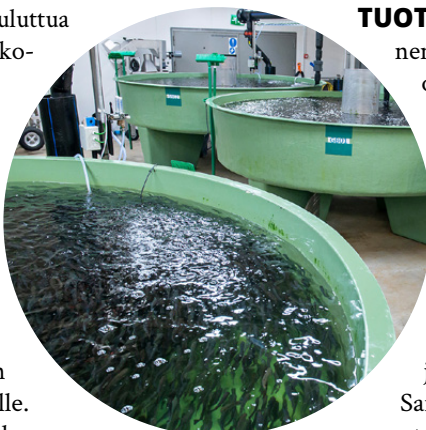
F

ifaxin toimitusjohtaja **Samppa Ruohtula** raottaa hautomossa pienehkön vesialtaan kantta, jonka alta paljastuu vähän aikaisemmin Yhdysvaltain länsirannikolta lennätettyjä mätimunia. Jos kaikki sujuu suunnitellusti, 1,5 vuoden kuluttua

mätimunista on kasvanut noin 2-kiloisia teuraskokoisia kirjolohia.

Kirjolohi kasvaa tehokkaasti, sillä yksi rehu-kilo tuo parhaimmillaan kilon kalaa. Kanalla vastaava rehumäärä on 1,9 kiloa ja possulla 3,9 kiloa. Sisätiloissa kasvatusolosuhteet voidaan optimoida tarkasti. Kalan kasvua eivät häiritse sen enempää lämpötilan vaihtelut kuin luonnonvesistä tutut taudit, loiset tai saasteet.

Kasvatustiloja on käytännössä viisi. Pienet kalat kasvatetaan hautomossa noin 10 grammaan asti, minkä jälkeen ne siirretään poikastosastolle. Kun poikaset ovat noin 50-grammaisia, niiden kasvu jatkuu varsinaisissa kasvatusyksiköissä, joita on kolme kappaletta. Tavoitteena on, että kalojen keskimääräinen perkuupaino on hieman yli 2 kiloa.



Kasvatusta ohjaa ASC-sertifikaatti, jonka Fifax sai ensimmäisenä Suomessa. ASC huomioi laajasti esimerkiksi eläinten hyvinvoinnin, tuotannon ympäristövaikutukset ja työturvallisuuden.

TUOTANTOLAITOS on jo ulkoisilta mitoiltaan massiivinen, 180 x 80 metriä. Olennaisinta Fifaxin tuotannossa on kuitenkin se, että yhtiö käyttää erittäin ympäristöystävällistä RAS-kiertovesimenetelmää. Se tarkoittaa, että kirjolohet kasvavat lähes kokonaan suljetussa vesikierrossa maan päällä sijaitsevista suurissa altaissa.

- Kiertovesijärjestelmää ryhdyttiin käyttämään kalankasvatuksessa jo 1980-luvulla, mutta Fifax on globaalisti yksi harvoista toimijoista, joka käyttää RAS-menetelmää näin laajassa mittakaavassa. Järjestelmässä kiertää vettä 25 000 kuutiota tunnissa. Samassa ajassa otamme merestä uutta vettä sisään ainoastaan kymmeniä kuutioita. Kierrätämme vedestä 99,7 prosenttia, ja poistamme siitä tyypeä ja fosforia enemmän kuin tavallinen moderni kiertovesilaitos.

- Ultraintensiivinen RAS-järjestelmä tekee meistä edelläkävijän ison

stöystävällisesti

■ Fifaxille myönnetty ASC-sertifikaatti kertoo kalojen vastuullisesta kasvattamisesta.



■ - Tehtaaseen on investoitu tähän mennessä lähes 100 miljoonaa euroa, toimitusjohtaja Samppa Ruottinen kertoo.



■ Fifaxin ultraintensiivisessä kiertovesilaitoksessa ympäristövaikutukset on minimoitu muun muassa tavallista tehokkaammalla typen ja fosforin poistolla sekä hyvin pienellä uuden veden käytöllä.

KUKA



NIMI Samppa Ruohtula
TYÖ Fifax Oyj:n toimitusjohtaja

IKÄ 54

KOULUTUS

Sähkötekniikan DI, Otanien

PERHE Vaimo, 3 aikuista lasta

HARRASTUKSET Musiikki (pasuunan ja pianon soitto, konserteissa käynti), Crossfit, veneily kesäisin, 110-vuotiaan puutalon kanssa symbioosissa eläminen (lue: jatkuva remontti)

FAKTA

YHTIÖ Fifax Oyj

TOIMIALA Kalanjalostus ja kalankasvatus

LIKEVAIHTO 0,5 milj euroa 2024. Myynti käynnistyi uudelleen lokakuussa 2024 kahden vuoden tauon jälkeen.

HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ

Noin 35 tällä hetkellä

OMISTUS Listattu First North-listalla. Suurimpien osakkeenomistajien joukossa muun muassa TESI, lukuisia perheyhtiöitä sekä eläkeyhtiöt Varma ja Veritas.

mittakaavan kalankasvatuksessa mahdollisimman pienellä ympäristövaikutuksella. Päästöt ovat hyvin vähäiset perinteiseen kalankasvatukseen verrattuna, minkä lisäksi jätteet sekä muut sivutuotteet hyödynnetään muun muassa lannoitteena, ja rehun sekä hapen käyttö on optimoitu maksimaalisesti, Samppa Ruohtula kertoo.

VUOSITUOTANTO on mitoitettu noin 3 200 tonnille kalaa ennen perkuuta. Silloin markkinoille lähtee päivässä 10 000 kiloa perattua kalaa, jos töitä tehdään 5 päivänä viikossa.

Kun toimitusjohtaja johdattaa tuotantotiloissa vieraitaan osastolta toiselle, jokaisen kynnyksen takana odottaa allas, jossa saappaat desinfioidaan ja vaihdetaan seuraavaan saapaspariin. Välillä siniset suojatakit laitetaan osastoa vaihdettaessa suoraan pesukoneeseen.

Kyse on bioturvallisuudesta, josta osastoinilla ja hygieniavyöhykkeillä huolehditaan. Bioturvallisuudesta ei tingitä piiruakaan, varsinkaan kun yhtiötä on kohdannut kaksi takaiskua, jotka muistuttavat myös niistä liiketaloudellisista riskeistä, joita kalankasvatukseen liittyy.

- Keväällä 2021 hapenkulutus ennen seuraavaa happitoimitusta oli arvioitu väärin, ja menetimme noin 40 prosenttia kaloista. Onneksi meillä on varajärjestelmä, jolla voimme tehdä happea myös itse. Ilman sitä kaikki olisi mennyt.

KESÄKUUSSA 2022 tuotantolaitoksella todettiin IHN-virus, jota Samppa Ruohtula kuvaa katastrofiksi. Seuraukset olivat sen mukaiset, sillä Ruokavirasto antoi määräyksen teurastaa ja lopettaa kaikki kalat elokuun puoliväliin

mennessä. Sen lisäksi tuotantolaitoksessa piti tehdä totaalinen virussaneeraus. Miten virus joutui laitokseen, sitä ei tiedetä varmasti, mutta viruksen alkuperä oli Tanskassa.

- Täysdesinfiointeja on tehty maailman sivu. Ne ovat kuitenkin olleet esimerkiksi bakteerin aiheuttamia vahinkoja. Mutta se, että tehdään näin mittava ja täysi viruksen hävityssaneeraus, jossa ihan kaikki käydään kuvainnollisesti hammasharjalla läpi ja vielä RAS-laitoksessa, sitä ei ollut meidän omien kontaktien ja Ruokaviraston mukaan kukaan tehnyt aikaisemmin. Yhdessä yössä muutimme toimintamme kalankasvatuksesta puhdistuspalveluiden tuottajaksi, Ruohtula kertoo Ruokaviraston projektista, johon Fifax myi palvelun.

Töitä riitti, sillä operaatio tarkoitti muun muassa 13 000 työtuntia, jonka aikana avattiin ja puhdistettiin sisältä yli 100 pumppua sekä käytiin läpi 3,5 hehtaaria pintoja ja 5 kilometriä putkia.

- Samalla loimme yhteistyössä Ruokaviraston kanssa ainutlaatuisen palvelukonseptin. Jos jossain päin maailmaa tulee sama tilanne vastaan, meille kannattaa soittaa. Me tiedämme, kuinka siinä paikassa täytyy toimia.

Ruohtulan mukaan tunnelmat olivat luonnollisesti helpottuneet kasvatustoiminnan käynnistyessä uudelleen maaliskuussa 2023, jolloin ensimmäinen erä mätimunia tuotiin hautomoon. Viime lokakuussa päästiin aloittamaan taas perkuut, ja kaikki kala on mennyt kaupaksi. Kaksi vuotta kestäneen ylösajojakson jälkeen kevättalvella 2025 laitoksella aletaan vihdoinkin olla lähellä täyden kapasiteetin tasoa.



■ Orgaanisten prosessien jälkeisessä raikastusuihinnassa kaloihin palautuu niiden alkuperäinen maku.

Puitesopimus Kalavapriikin kanssa

Fifax ja kuopiolais-varkautilainen kalaruokatalo Kalavapriikki solmivat viime kesänä pitkäaikaisen puitesopimuksen, joka kattaa noin 1 200 tonnin vuosittaiset peratun kalan toimitukset Kalavapriikille. Arvo Sijoitusosuuskunta myönsi Kalavapriikin toimituksiin noin 1,0 miljoonan euron siltarahoituksen, joka Fifaxin toimitusjohtajan Samppa Ruohtulan mukaan tukee erinomaisesti tuotannon ylösajoa.

- Meillä on Kalavapriikin kanssa yhtenevä näkemys vastuullisen kalan markkinanäkymistä ja kotimaisen kalan käytön edistämisestä, Ruohtula toteaa.

FIFAXIN YMPÄRIVUOTINEN ja avovesikasvatukseen verrattuna tasainen tuotanto tukee monella tavalla vähittäiskaupan toimintaa. Koska kalan saatavuus on turvattu pitkällä aikavälillä, kaupan on helpompi suunnitella markkinointikampanjoita, ja kustannuslaskenta on luotettavampaa, kun tarjolla on muuta kuin spot-hinnoiteltua lohta.

Fifaxin sijainti on toimitusjohtajan mukaan logistisesti erinomainen. Eckerö sijaitsee keskeisellä paikalla sekä Suomen- että Ruotsin-markkinoihin nähden.



■ Fifaxin tuotantolaitos sijaitsee Ahvenanmaalla Eckerössä.



ARVO
sijoitus

■ Vastuullisesti kasvatettua kirjolohta lähdössä asiakkaalle jatkojalostamista varten.

Megatrendit avaavat tietä Fifaxin kasvattamalle kirjolohelle

Väestönkasvu, ilmastonmuutos ja terveellisempi ruokavalio. Siinä kolme megatrendiä, joiden seurauksena lohikalat ovat yhä halutumpi vaihtoehto ruokapöydissä. Lohesta on tullut globaali standardi. Menet mihin tahansa parempaan ravintolaan maailmalla, listalta löytyvät yleensä pihvi, lohi ja kasvisvaihtoehto, Samppa Ruohtula sanoo.

Megatrendit toimivat Fifaxin eduksi monella tavalla. Yksinkertaisimmillaan kalan kasvavana kysyntänä, kun väkiluku kasvaa maapallolla, ja ihmiset tarvitsevat proteiinia. Myös elintason nousu lisää lihan kysyntää. Länsimainen elämäntapa terveyshaasteineen puolestaan lisää paineita hankkia proteiini punaisen lihan sijasta enenevässä määrin kalasta.

Oma lukunsa ovat ympäristöhaasteet. Pelkäämään ilmastonmuutoksen seurauksena on välttämätöntä siirtyä vähäpäästöisempiin ja ympäristölle mahdollisimman vähän haitallisiin proteiinilähteisiin.

Lohen ja muun kasvatetun kalan tuotanto on lisääntynyt maailmanlaajuisesti vuosikymmeniä, mutta ympäristövaatimusten tiukentuminen asettaa avovesikasvatukselle rajansa. Avovesikasvatuksen sijasta tulevaisuudessa tilausta on nimenomaan Fifaxin kaltaisille tuotantolaitoksille, joissa kalanviljely tapahtuu ympäristön näkökulmasta kestävämmällä tavalla.

Perinteiselle kalankasvatukselle asetetut tiukemmat ympäristönormit näkyvät siinä, ettei ruokakalan tuotanto pysy enää kysynnän kasvun perässä varsinkin, kun luonnonkalakanto-

ja uhkaavat monenlaiset vaarat.

- Useiden eri lähteiden perusteella kalan kysyntä kasvaa globaalisti 5-7 prosenttia. Nykyisillä tuotantotavoilla tuotanto kasvaa kuitenkin vain noin 1,5 prosenttia, Ruohtula avaa eron numeroina.

ELÄINPROTEIININ tuotanto on kokonaisuudessaan noin 500 miljoonaa tonnia. Markkina on siis valtava, ja siitä vajaa viidennes, noin 90 miljoonaa tonnia, on peräisin kasvatetuista merenelävistä eli seafoodista. Ruohtula korostaa, että lohenkasvatuksen kasvupotentiaali on iso jo pelkästään siinä murroksessa, kun proteiinin hankinnassa siirrytään punaisesta lihasta enemmän mereneläviin.

Kasvatetusta kalasta lohen osuus on tällä hetkellä varsin pieni, noin 3 miljoonaa tonnia. Siitä puolet tuotetaan Norjassa, vajaa miljoona tonnia Chilen rannikolla ja puolisen miljoonaa ton-

”

VILJELTYJEN KALOJEN JA VESIKASVIEN MAAILMANLAAJUINEN TUOTANTOMÄÄRÄ YLITTI VUONNA 2013 PYYNTIKALASTUKSEN MÄÄRÄN.

YK:N ELINTARVIKE- JA
MAATALOUSJÄRJESTÖ

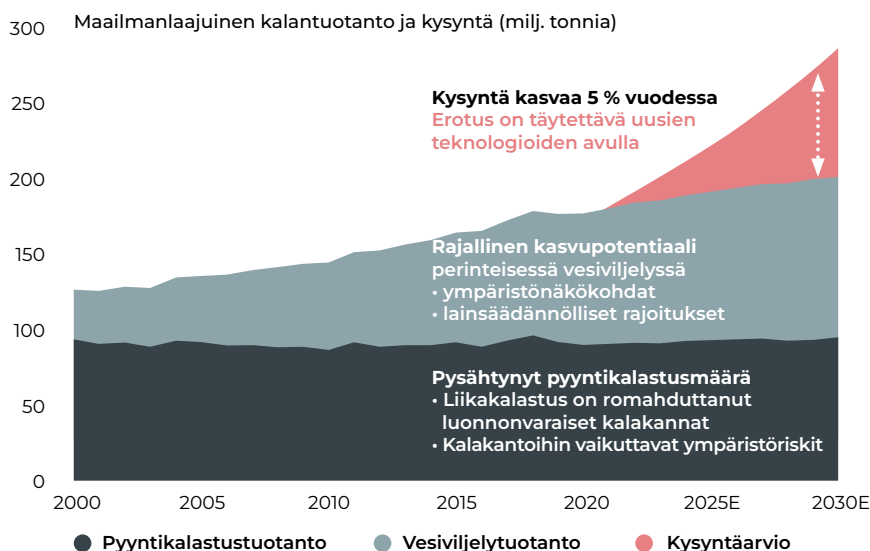
nia Skotlannin seutuvilla Pohjanmerellä.

- Kysynnän ja tuotannon välistä eroa voidaan kuroa kiinni ainoastaan sellaisilla ratkaisuilla, jotka eivät saastuta ympäristöä, ja me olemme valmiita tarttumaan haasteeseen. Globaalisti kierto-vesiviljelyllä (RAS) lohta tuottavien laitosten

kapasiteetti on noin 65 000 tonnia lohta, ja Fifaxin osuus on tuosta noin 5 prosenttia. Vasta harva laitos toimii vielä täydessä tuotannossa.

Lisäkapasiteettia kierto-vesiviljelyyn on maailmalla suunnitteilla noin miljoonan tonnin verran, mutta siihen kuluu aikaa, ennen kuin kehitysvaiheessa olevat laitokset tuottavat syöntikokoista kalaa. Kalan kasvattaminen mätimistä syöntikokoiseksi ei tapahdu hetkessä, ja kalanviljelylaitosten rakentaminen vaatii runsaasti pääomaa, sillä nyrkkisäännön mukaan kilo tuotantokapasiteettia maksaa investointina noin 20 euroa. ■

ENNUSTETTU KYSYNNÄN JA TARJONNAN ERO SÄILYY





Jokainen meistä sijoittaa

Jokainen meistä sijoittaa, vaikka ei välttämättä edes ajattele sijoittavansa. Asunto ja mökki ovat kiinteistösisijoituksia.

Oma auto on sijoitus, tosin huono sellainen. Raha pankkitilillä on sijoitus, joka ei tuota sinulle juuri mitään, mutta pankki sijoittaa sen eteenpäin. Matkustaminen on sijoittamista vapaa-aikaan. Kun joka tapauksessa sijoitat, eikö kannattaisi tehdä sitä myös vähän järjestelmällisemmin?

Sijoittamisen aloittaminen on yksi järkevimmistä päätöksistä, jonka voit tehdä oman taloudellisen tulevaisuutesi turvaamiseksi. Sijoittaminen on keino, jolla voit saada rahasi tekemään töitä puolestasi. Tästä pitää huolen korkoa korolle -ilmiö.

Moni epäröi sijoittamisen aloittamista, koska pelkää tekevänsä virheitä tai menettävänsä rahansa. Todellisuudessa suurin riski on olla sijoittamatta ollenkaan. Inflaatio nakertaa säästöjen ostovoimaa, ja pitkällä aikavälillä rahan pitäminen tilillä tarkoittaa varallisuuden hupenemista.

Sijoittaminen ei myöskään ole vaikeaa. Valitse pankkisi valikoimista laajasti hajautettu matalakustanteinen indeksirahasto ja anna mennä. Jos säästät siihen kuukausittain, ei aloittamisen ajankohdalla ole niin väliä. Maailman tunnetuimman

sijoittajan, Warren Buffettin, neuvo jälkipolville on sijoittaa varoista 90 prosenttia S&P 500 -indeksiä seuraavaan indeksirahastoon ja pitää 10 prosenttia käteisenä. Tällä hetkellä ”käteinen” tarjoaa jopa pientä korkotuottoa.

Sijoittajilla on tyypillisiä virheitä, joihin he sortuvat toistuvasti. Nämä välttämällä menestyy paremmin kuin suurin osa kanssajoittajista.

Yksi yleisimmistä virheistä on yrittää ajoittaa markkinoita. Moni ostaa silloin, kun kurssit ovat huipussaan ja kaikki puhuvat osakkeista, ja myy paniikissa laskumarkkinassa, vaikka juuri silloin kannattaisi olla ostolaidalla. Aikahajauttaminen on tehokas keino välttää ajoitusvirheet – säännöllinen sijoittaminen tasaa kurssivaihteluiden vaikutuksia ja mahdollistaa keskimääräistä paremman tuoton pitkällä aikavälillä.

Toinen yleinen virhe on liian kapea hajautus. Monien suomalaisten salkku koostuu vain muutamasta kotimaisesta osakkeesta, jolloin yksittäisen yhtiön me-

nestys määrittelee liiaksi salkun tuottoa. Kansainväliseen hajautukseen panostaminen auttaa jakamaan riskiä ja parantamaan tuottomahdollisuuksia. Osake-

markkinoilla eri alueet ja toimialat kehittyvät eri tahtiin. Hyvin hajautettu salkku kestää markkinoiden myllerryksiä paremmin.

Kolmas virhe on aloittaa sijoittaminen kuukauden hype-osakkeilla tai kryptovaluutoilla. Näillä voi saada nopeita tuottoja, mutta usein aloitteleva sijoittaja me-

nettää rahansa ja unohtaa sijoittamisen pitkäksi aikaa. Ensimmäiset sijoitukset kannatta ohjata edulliseen indeksirahastoon. Alkuperäisen jälkeen voi tutkia myös riskisempiä sijoituskohteita, mutta tärkeintä on, että salkun hajautus on kunnossa. Yksittäisten sijoituskohteiden suuret heilahtelut eivät saa järeystyä koko salkkua.

Sijoittaminen on kuin pitkänmatkan juoksukilpailu. Pysy pääjoukon mukana ja etene tasaisesti. Matkalle mahtuu ylä- ja alamäkiä, mutta ne eivät määritä lopputulostasi. ■

”
**TODELLISUUDESSA
SUURIN RISKI ON
OLLA SIOJITAMAT-
TA OLLENKAAN.**

■ Pääomasijoitusrahasto Greencode Ventures keskittyy aikaisen vaiheen vihreän siirtymän startup-sijoituksiin.



Greencode Ventures vauhdittaa vihreää siirtymää digitaalisilla ratkaisulla



TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT GREENCODE VENTURES, ADOBE FIRELY

Vihreän siirtymän suurinvestoinnit ovat kestoltaan useiden vuosien projekteja. Pääomasijoitusrahasto Greencode Ventures edustaa toisenlaista lähestymistapaa. Rahasto keskittyy aikaisen vaiheen vihreän siirtymän startup-sijoituksiin tavoitteenaan tuoda markkinoille digitaalisia ratkaisuja, jotka voidaan skaalata nopeasti käyttöön ilmastonmuutoksen torjunnassa. Myös Arvo on sijoittanut Greencoden rahastoon finanssisijoitusten salkustaan.

KUKA



NIMI Terhi Vapola
TYÖ Greencode Ventures perustaja ja toimitusjohtaja
KOULUTUS Sähkötekniikan insinööri, teknologiajohtamisen maisteri, kansainvälisen liiketoiminnan tohtori
HARRASTUKSET Sulkapallo, jooga, purjehdus ja ulkoilu luonnossa eri muodoissa
MOTTO Be the change you wish to see in the world.

KUKA



NIMI Kaisa Hietala
TYÖ Hallitusammattilainen
KOULUTUS Filosofian maisteri geofysiikka (Oulu) ja Filosofian maisteri ympäristötieteet (Cambridge), Oulun Yliopiston Tekniikan Kunniatohtori 2024
HARRASTUKSET Liikuntaa ja kulttuurua monessa eri muodossa
MOTTO 3U-elämä: uteliaisuus, uskallus ja uudistuminen.

Greencode Ventures on Suomen ensimmäinen puhtaasti vihreään siirtymään keskittyvä pääomasijoitusrahasto. Sen perustivat **Terhi Vapola** ja **Kaisa Hietala**.

Sijoittamisen lisäksi Terhi Vapolalla on laajaa kokemusta operatiivisesta johtamisesta ja syvällistä asiantuntemusta niin vihreän siirtymän teknologioista, digitalisaatiosta ja kansainvälistymisestä kuin liiketoiminnan kasvusta. Kaisa Hietala työskenteli aikaisemmin muun muassa Nesteen Uusiutuvat tuotteet -liiketoiminta-alueesta vastaavana johtajana, ja nykyään hän kuuluu esimerkiksi Exxon Mobil- ja Rio Tinto-suuryhtiöiden hallituksiin.

- Olimme pallotelleet pitkään Kaisan kanssa vihreää siirtymää ja aloimme miettiä, olisiko syytä perustaa oma rahasto, jotta pystymme ajamaan juuri niitä asioita, joita oikeasti haluamme viedä eteenpäin. Näimme myös, että oli tarve nopeasti skaalattaville pääomakevyille ratkaisuille sekä sille, että vauhditettaisiin yrityksiä, jotka vievät eteenpäin tällaisia ratkaisuja, Vapola kertoo.

HÄN KEHUU suomalaisia osaavaksi insinöörkansaksi, jolla on paljon vihreän siirtymän osaamista. Startup-yritysten vahvuudet tulevat puolestaan esille siinä, että ne pystyvät täydentämään olemassa olevaa teollisuutta digitaalisella kulmalla.

- Haluamme kannustaa esimerkiksi softa- ja pelifirmoissa olevia kavereita työhön ympäristön hyväksi, koska heillä on olemassa siihen tarvittavat kyvykkyydet. Me autamme sitten startupien rahoittamisessa ja kasvussa.

Teollisuudessa Vapola näkee mahdollisuuksia ratkaisuille, jotka esimerkiksi parantavat resurssitehokkuutta tai energiatehokkuutta. Kun energiatehokkuus paranee, se tekee hyvää ympäristölle ja näkyy positiivisesti myös viimeisellä rivillä. Tai jos tuulipuisto saadaan tuottamaan digitaalisella ratkaisulla hieman enemmän sähköä, siinäkin on kaksi voittajaa; ympäristö ja bisnes.

Terhi Vapola kertoo olleensa kiinnostunut ympäristöasioista pienestä pitäen.

- Muistan hyvin sen hetken, kun istuin 14-vuotiaana koulun penkillä Kaustisella ja aloimme keskustella siitä, miten tuulivoimaa tehdään ja mikä teknologia siellä on taustalla. Ajattelin, että tuohan on ihan mieletön juttu, että niin sanotusti tyhjästä ilmasta luodaan energiaa. Olen teknologiauskovainen, jonka mielestä pystymme teknologian avulla ratkaisemaan niitä asioita, jotka ovat maailmassa oikeasti tärkeitä.

GREENCODE VENTURESIN kohdeyhtiöistä tässä lehdessä esitellään suomalainen Synergi, jonka digitaalinen ratkaisu auttaa kotitalouksia optimoimaan sähkönkäyttöään. Tällä hetkellä portfolioyhtiöitä on 9, kun rahastontavoitteena on sijoittaa yhteensä 20 yhtiöön.

Toisena esimerkkinä Vapola mainitsee saksalaisen LiveEO:n, joka lukeutuu maailman johtaviin satelliittiteknologiaa hyödyntäviin yrityksiin. Satelliittiteknologiaa käyttämällä yritys pystyy esimerkiksi tekemään puustokartoituksia sähkön jakeluverkon johtokäytävillä ja ennakoimaan tilanteita, joissa puusto saattaa aiheuttaa häiriöitä sähkönjakelulle.

Samalla teknologialla on mahdollista varmistaa, että esimerkiksi palmuöljyä, kahvia tai kaa-kaota on tuotettu vastuullisesti, eikä tuotantoa varten ole kaadettu sademetsää. Kolmantena esimerkkiyhtiö Vapola nostaa esille Supercriticalin. Se tarjoaa markkinapaikan erilaisille teknisille ratkaisuille, jotka poistavat ilmakehästä hiilidioksidia.

ILMASTONMUUTOKSEN torjuminen on myös valtava liiketoimintamahdollisuus. Yhdysvaltalaisen konsulttiyhtiön McKinseyn mukaan ilmastomuutoksen torjumiseksi tarvitaan vuosittain 9,2 biljoonaa euroa investointeja vuoteen 2050 saakka. Suomi teknologiaosaajana voi olla tässä merkittävästi kokoaan isompi maailmalla.

- Mielestäni on itsestään selvää, että pitkällä jäniteellä vihreä siirtymä on yksi mielenkiintoisimmista bisnesmahdollisuuksista. Jopa keino pelastaa Suomen kansantalous. Se kuitenkin vaatii, että samaan aikaan on oltava kysyntää ja tarjontaa, koska liiketoiminnan lainalaisuudet eivät vihreässä siirtymässäkään poistu mihinkään.

Vaikka Yhdysvaltain presidentti Donald Trump heiluttaa venettä monessa asiassa, vihreän siirtymän investoinnit voivat Yhdysvalloissa edetä hänenkin aikakaudellaan.

- Projektien pitää vain olla sellaisia, että ne kannattaa tehdä, eli ne eivät ole hyviä ainoastaan ympäristölle, vaan myös bisnekselle ja taloudelliselle kehitykselle, Vapola sanoo. Suurvalloista Kiina on tällä hetkellä jopa vihreän siirtymän edelläkävijä monessa asiassa.

- Liikenteen sähköistämisessä kiinalaiset ovat aivan maailman huippua. Tuulivoimaa sieltä löytyy todella paljon, samoin vahvaa aurinkopaneelien kehitystyötä. Esimerkiksi Pekingissä ilmanlaatua on puhdistettu hyvin tehokkaasti, eli Kiinassa panostetaan tällä hetkellä vahvasti vihreän siirtymän teknologioihin, Vapola toteaa. ■



TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVA ADOBE FIRELY

Synergi

auttaa älykkäässä sähkönkäytössä

Digitaalisilla ratkaisuilla vihreää siirtymää vauhdittava Synergi on esimerkki edellä esitellyn Greencode Ventures-rahaston kohdeyhtiöistä. Synergin rakentaman alustan avulla kotitaloudet voivat käyttää sähköä älykkäämmin, ja energiayhtiöt hyötyä sähkön kysyntäjoustosta asiakkaidensa omistamien laitteiden avulla.

S

ynergin ladattava sovellus auttaa kuluttajia optimoimaan sähkökäyttöään monella tavalla.

Sähköautoilijoille älykäs sähkökäyttö tarkoittaa ennen kaikkea auton latauksen ajoittamista automaattisesti pörssisähkön halvimille tunneille. Sähköautoa voi ladata myös vaikkapa omakotitalon katolle asennettujen aurinkopaneelien tuottamalla sähköllä, ja säästää näin vuodessa mukavan summan sähkön siirtomaksuissa. Äylämmitys puolestaan ohjaa lämmitystä ja viilennystä pörssisähkön hinnan mukaan. Sekin on mahdollista, että kuluttaja tienaa rahaa osallistumalla älykkäällä sähkökäytöllä reservimarkkinoille Synergin alustalla.

- Sovellustamme voi käyttää kuka tahansa riippumatta sähkönmyyjästä tai verkko-yhtiöstä, kertoo yhtiön toimitusjohtaja ja yksi perustajista, **Antti Hämmäinen**.

ENERGIAJÄRJESTELMÄN murros kohti uusiutuvia energiamuotoja tuo mukanaan haasteita, mutta uusien teknologioiden ansiosta myös paljon mahdollisuuksia. Näihin mahdollisuuksiin Antti Hämmäinen päätti tarttua.

- Asuin Berliinissä ja työskentelin ilmasto-sijoitusyhtiössä vajaat 4 vuotta. Näin haasteita, joita energia-ala kohtasi, minkä lisäksi Euroopan energiajärjestelmä alkoi mennä uuteen uskoon Venäjän aloittaman hyökkäyssodan seurauksena.

- Aloin miettiä, miten voisin antaa oman panokseni energia-alan haasteiden ratkaisemiseen tilanteessa, jossa liikenne ja yhteiskunta sähköistyvät, ja meillä on samaan aikaan paljon joustamatonta sähköntuotantoa, kuten ydinvoimaa ja uusiutuvaa energiaa. Nimittäin aina ei voi luottaa siihen, että aurinko paistaa tai tuuli puhalttaa oikeaan aikaan. Siihen kohtaan tarvitaan enemmän joustavaa sähkönkulutusta, Hämmäinen avaa Synergin perustamisen taustalla olevaa energia-alan isoa kuvaa.

Hän ryhtyi etsimään sopivia kumppaneita, ja alkuvuodesta 2022 Hämmäinen perusti Synergin yhdessä **Harri Iisakan** ja **Petrus Holmin** kanssa. Heistä Iisakka on edelleen mukana yhtiön toiminnassa operatiivisena johtajana.

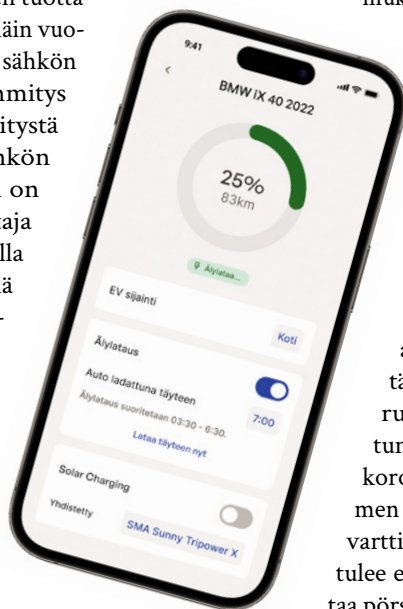
SÄHKÖLAITTEIDEN YHDISTÄMINEN

Synergin palveluun onnistuu Hämmäisen mukaan helposti. Käyttäjän täytyy vain kirjautua Synergin palveluun esimerkiksi sähköautonsa tai kotinsa ilmalämpöpumpun tunnuksilla ja antaa Synergille pääsy hallitsemaan sähkölaitetta.

Kodin sähkölaitteiden optimointi tarkoittaa, että Synergi ajoittaa kuluttaja-asiakkaan sähkönkulutuksen tämän sähkösopimuksen perusteella päivän halvimille tunneille. Optimoinnin hyödyt korostuvat entisestään, kun Suomen sähkömarkkinoilla siirrytään varttitaseeseen. Silloin kuluttajille tulee esimerkiksi mahdollisuus ostaa pörssisähköä 15 minuutin välein muuttuvien hinnoin.

Synergin sovelluksen yksi etu on myös siinä, että se tuo yksittäiset kuluttajat osaksi reservimarkkinoita ja kulutusjoustoja, mikä auttaa pitämään sähköverkon tasapainossa. Yksinkertaistettuna sähköverkon tasapaino tarkoittaa, että verkkoon pitää tuottaa sähköä joka hetki sama määrä kuin sitä käytetään. Esimerkiksi aurinko- ja tuulivoiman tuotanto saattaa vaihdella varsinkin kylmillä pakkasilla, ja silloin kun tuotantoa on vähemmän, sähkönkulutuksen täytyy joustaa.

- Sovelluksemme avulla yksittäiset kotitaloudet ja hajautetut energiareсурssit, kuten ilmalämpöpumput, sähköautot, sähkölämmitys ja veden lämmittäminen saadaan osaksi kulutusjoustoja isona kokonaisuutena. Tällaiseen virtuaaliseen voimalaitokseen voi kuulua tuhansia kohteita. Mikäli kuluttaja osallistuu verkon tasapainottamiseen, hän saa kauttamme rahallisen kannustimen niiden säästöjen lisäksi, jotka hän on saanut Synergin sovellusta käyttämällä, Antti Hämmäinen selvittää. ■



KUKA



NIMI Antti Hämmäinen
TYÖ Synergi Solutions Oy:n toimitusjohtaja
IKÄ 27
KOULUTUS Kauppatieteiden maisteri (rahoitus, Aalto Yliopisto)
PERHE Avovaimo
HARRASTUKSET Soutu, pyöräily

FAKTA

YHTIÖ Synergi Solutions Oy
TOIMIALA Energia-alan ohjelmistot
LIIVEVAIHTO 2024: 50 tuhatta euroa
HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ 13
OMISTUS Perustajat, Lifeline Ventures, Greencode Ventures



Arvo Sijoitus-osuuskunnan tilikausi 2024 oli monessa suhteessa menestyksenkäs

Tilikausi 2024 oli Arvo Sijoitusosuuskunnalle ensimmäinen täysi kalenterivuosi listautuneena Nasdaq First North Grow Market Finland-markkinapaikan Osuuskunnat-segmentillä. Vuoden aikana Arvon osuudella käytiin kauppaa yhteensä 3,7 miljoonalla eurolla, ja omistajaa vaihtoi noin 71 000 osuutta.

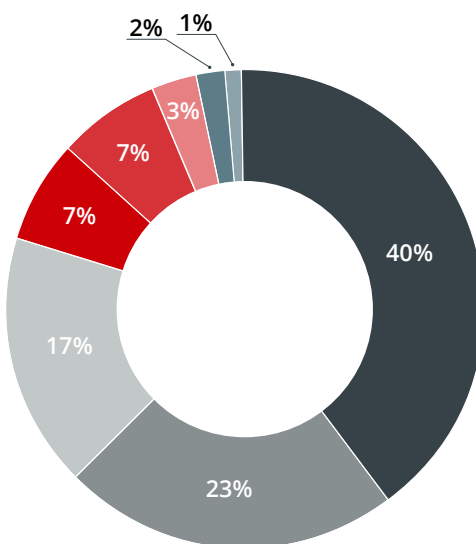
Listautumisen jälkeen vaihto on ylittänyt jo puolitoistakertaisesti Privanetin kaupankäyntialustalla reilun viiden vuoden aikana käydyin kaupan määrän.

- Arvon tilikausi oli menestyksenkäs monessa suhteessa. Teimme uusia sijoituksia ja edistimme onnistuneesti aiempien kohdeyritysten kehitystä. Onnistuimme toteuttamaan myös yhden exitin edelleen hiljaisessa irtaantumismarkkinassa, Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja **Jari Pirinen** toteaa.

EMOYHTIÖ Arvo Sijoitusosuuskunnan liikevaihto oli päättäneellä tilikaudella 16,6 (12,1) miljoonaa euroa, liikevoitto 1,4 (1,7) miljoonaa euroa ja tilikauden tulos 5,2 (3,3) miljoonaa euroa.

Sijoittajan kannalta merkittävin luku on nimenomaan emoyhtiön tulos, koska vuotuinen voitonjako perustuu emoyhtiön tulokseen. Hallitus ehdottaa osuuskuntakokoukselle, että osuuskunnan tuloksesta jaetaan osuuspääoman korkona 4,50 euroa/osuus, eli yhteensä noin 3,7 miljoonaa euroa.

Tilinpäätöshetkellä Arvo oli sijoittanut yhteensä noin 46,6 miljoonaa euroa osake- ja lainapääomaa salkussaan oleviin suorien sijoitusten yhtiöihin. Tästä määrästä osakkuusyhtiöihin oli sijoitettu vähemmistöomistuk-



Suorat sijoitukset toimialoittain

- Teollisuus
- Rahoitus- ja vakuutus toiminta
- Tukku- ja vähittäiskauppa
- Rakentaminen
- Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta
- Majoitus- ja ravitsemistoiminta
- Informaatio ja viestintä
- Kuljetus ja varastointi

sina noin 14,2 miljoonaa euroa. Noin 20,8 miljoonaa euroa oli sijoitettu vähemmistöomistuksina alle 20 prosentin omistusosuuden yhtiöihin.

Listatuissa yhtiöissä Arvon merkittävimmät omistukset olivat LapWall Oyj (omistus 10,1 %) ja Partnera Oyj (omistus 10,8 %).

ARVON OSAKKUUSYHTIÖIDEN ja muiden kohdeyritysten osalta päättynyt tilikausi oli toiminnallisesti kohtuullisen hyvä ja positiivisia odotuksia avaava. Osake- ja lainasijoituksia tasapainottamalla Arvo pyrkii tehokkaaseen hajautukseen ja hyvän kassavirtatuoton ylläpitämiseen kaikissa suhdanteissa. Yrityskauppojen ja irtaantumisten osalta markkinoilla on nähtävissä selkeää piristymistä.

Tilikauden aikana toteutui Champion Door Oy:n osakekannan myynti ja tehtiin sopimus Leden Group Oy:n osakkeiden myynnistä ruotsalaiselle HANZA-konsernille. Leden Groupin myynti toteutui tilikauden päättymisen jälkeen maaliskuussa 2025.

Korot ovat lievässä laskussa ja inflaatio vaikuttaa taittuneen, joten positiivisen kehityksen odotetaan jatkuvan. Arvo pyrkii tasapainottamaan suorien sijoitusten salkkunsaa ajallisesti siten, että irtaantumisia olisi tasaisesti tulevinakin vuosina.

ARVON TARJOAMAN lyhytaikaisen siltarahoituksen kysyntä pysyi korkeana koko tilikauden. Siltarahoitus on osoittautunut toimivaksi instrumentiksi yrityksille tilanteissa, joissa tuleva kassavirta on käytännössä varmistettu, mutta siihen liittyvät tuotannon kustan-

nukset syntyvät etupainotteisesti. Kokonaan uusia siltarahoituksen kohdeyhtiöitä olivat CT Industrial Oy ja Fifax Abp.

CT Industrial Oy Haapavedeltä on kannattavasti kasvava energia-alan vaativien ratkaisujen toimittaja, jonka liiketoimintaa vauhdittaa vihreä siirtymä. Fifax Abp on Ahvenanmaalla Eckerössä toimiva kuivan maan kalankasvatukseen erikoistunut vastuullinen kalantuottaja.

Tilikauden lopussa Arvo Sijoitusosuuskunta-konsernin sijoitussalkun muodostivat suorat sijoitukset 44 (47) prosenttia sekä finanssisijoitukset 56 (53) prosenttia tasearvoin mitattuna.

TAPAHTUMIA KOHDEYRITYKSISSÄ:

Elcoline Group Oy toteutti mittavan yritysoston hankkiessaan Fortum-konsernin Turbine and Generator Services (TGS) -liiketoiminnan, ja kalastus- ja metsästysliike Ruodon emoyhtiön Ruoto Invest Oy:hyn Arvo teki noin 1,4 miljoonan euron lisäsijoituksen nous-ten yhtiön toiseksi suurimmaksi omistajaksi vajaan 20 prosentin omistusosuudella.

Festivo Finland Oy haki Suomen liiketoimintayhtiönsä nopeutettuun saneerausmenettelyyn. Yhtiöiden rahoituksellinen asema varmistettiin siten, että toiminta jatkui koko menettelyn ajan keskeytyksettä. Yhtiössä tehtiin myös tehostamistoimia, ja Festivo-Porkalla on edellytykset palata kannattavan kasvun polulle.

Uutena sijoituskohteena Arvo lähti mukaan Multirel Oy:n kasvutarinaan osake- ja lainasijoituksen yhdistelmällä Helmet Capitalin järjestämässä sijoituskierröksessä. ■



■ Jukka Haapalainen toimii jatkossa HANZA:n Suomen klusterin johtajana.

Leden Group osaksi HANZA-konsernia

Metallituotteiden sopimusvalmistaja Leden Group Oy on siirtynyt maaliskuussa toteutetulla kaupalla osaksi ruotsalaista HANZA-konsernia. Arvo on ollut Leden Groupin suurin osakkeenomistaja 31,17 prosentin omistusosuudella.

Sovitun kauppahintamekanismin mukaisesti peruskauppahinnasta Arvolle suoritetaan puolet käteisenä ja puolet HANZA:n osakkeina. Arvon saamiin 896 806 osakkeeseen liittyy määräaikainen luovutuksenrajoitusajanjakso. Kaupan myötä Arvosta tulee HANZA:n merkittävä omistaja.

Kauppapäivän päätöskursseilla laskettuna Arvo saa Leden-omistuksestaan peruskauppahintana noin 11,6 miljoonaa euroa ja myyntivoittoa noin 7,5 miljoonaa euroa.

Lisäksi on sovittu mahdollisesta lisäkauppahinnasta perustuen Leden Groupin tilikauden 2025 taloudelliseen suorituskyykyyn. Arvon saama lisäkauppahinta voi olla enintään 4,6 miljoonaa euroa. Lisäksi Arvon kauppahinnan osana saamien HANZA:n osakkeiden määrä voi nousta noin 93 500 kappaleella perustuen HANZA:n osakekurssin kehitykseen vuonna 2025. ■

BUUSTI Business Meet Raahessa

Työelämän ja itsensä kehittämisestä kiinnostuneille ihmisille suunnattu BUUSTI Business Meet -seminaari järjestetään Raahessa 9. huhtikuuta. Tapahtuman teemoina ovat itseluottamus, rohkeus ja suunnitelmallisuus. Tapahtuma on kaksiosainen. Se alkaa seminaarilla ja huipentuu Afterwork-tilaisuuteen.

Päivän aikana sukelletaan ajankohtaisiin liiketoiminnan aiheisiin, kuullaan inspiroivia puheenvuoroja ja verkostoidutaan muiden yrittäjien ja ammattilaisten kanssa.

Keynote-puhujien joukossa ovat Niklas Nukari, Mikko Kalliola ja Jukka Klemetti. Myös Arvon toimitusjohtaja Jari Pirisellä on puheenvuoro, jossa hän kertoo, mitä onnistunut muutos vaatii ja kuinka tärkeää on muutoksen keskelläkin säilyttää yhteisön identiteetti ja vaalia yhdessä sovittuja arvoja.

Tapahtuman juontaa Jenni Alexandrova. Arvo Sijoitusosuuskunta toimii BUUSTI Business Meetin kumppanina. ■

Arvolta siltarahoitus Quarken Boatsille



Arvo on myöntänyt 1,0 miljoonan euron siltarahoituksen kokkolalaiselle venevalmistaja Quarken Boats Oy:lle nopeasti kasvaneen tilauskannan toimitamiseen. Quarken valmistaa pääosin ulkomailla olevalle asiakaskunnalleen päiväkäyttöön tarkoitettuja, nopeakulkuisia perämoottoriveneitä.

- Olemme alusta asti tähdänneet kansainväliselle

markkinalle. Tällä hetkellä myynti- ja jakeluverkosto kattaa 23 maata, toteaa Quarken Boatsin toimitusjohtaja ja yksi omistajista **Antero Sundberg**.

Venemallisto on yhtiön itsensä suunnittelema, ja Kokkolassa Quarkenilla on myös koerakentamiseen soveltuvat tilat. Valmistus tapahtuu pääosin alihankintana suomalaisilta alihankkijoilta. Quarke-

nin veneissä käytetään Yamahan moottoreita. Vuonna 2020 perustetun yhtiön taustalla on kokeneita venealan osaajia ja yrittäjiä, kuten kokkolalainen "boat master" **Osmo Roukala**.

Roukala on ollut vaikuttamassa myös monien muiden tunnettujen venebrändien, kuten Finnmasterin, Grandezzan ja Huskyn, menestykseen. ■



ITSELUOTTAMUS ROHKEUS SUUNNITELMALLISUUS

BUUSTI BUSINESS MEET RAAHE 9.4.2025



Jenni Alexandrova



Mikko Kalliola



Niklas Nukari



Jukka Klemetti



Jouni Leinonen



Anna Koskela



Ilkka Länkinen

**OSTA
LIPUT
NYT!**

**OSTA LIPUT KEVÄÄN
ODOTETUIMPAAN SEMINAARIIN!**

Seminaari **99€ (alv 0%)**

VIP **129€ (alv 0%)**

www.rohkievents.fi/buusti-raahe

B



KOTIVESIEN PARHAIN TA LAATUKALAA

kalavapriikki.fi

SYNERGI

Kotimainen palvelu

Moikka! Olemme Antti Hämmäinen ja Harri Iisakka, Synergin perustajat.

Ilmainen älykkään sähkönkäytön sovelluksemme on kasvanut vauhdilla ja auttaa nyt jo yli 10 000 kotitaloutta kymmenessä eri Euroopan maassa optimoimaan sähkönkulutustaan halvemmille ja vihreämmille tunnelle.

Pilvipalveluiden avulla toimivaan sovellukseen voi liittää sähköauton, ilmalämpöpumpun tai aurinkopaneelin yli 500 eri mallilta täysin ilman sähköasentajaa tai lisälaitteita.

Pian olemme myös ensimmäinen suomalainen yritys, joka mahdollistaa kotitalouksien osallistumisen reservimarkkinoille sähköautoillaan ja siitä palkkioiden ansaitsemisen. Liity mukaan matkallemme!

**Lataa Synergi
ilmaiseksi jo tänään**

