

Jiri Mäkikangas
Frisbeegolf vei mukanaan

**Kauppakeskus
Zeppelin uuteen
aikakauteen**

Timo Heikkilän kolumni
**Odotettavissa
hyvä sijoitusvuosi**

SISÄLTÖ

1/2026



4

ZEPELININ UUSI AIKAKAUSI

Kauppakeskus Zeppelin Kempeleessä on siirtynyt suomalaisomistukseen. Kauppakeskuksen kehittäminen on jo aloitettu uusien omistajien johdolla.

8

ANKKURITOIMIJA

Osuuskauppa Arinan Prisma tuo Zeppeliiniin päivittäistä asiakasvirtaa. Sen asiakaskunnalle on tunnusomaista valmius ottaa käyttöön asiointia helpottavia ratkaisuja.



9

SATAMIEN LUOTTO-KUMPPANI

Jyväskyläläinen ohjelmistoyritys GISGRO edistää digitalisaatiota satamissa Suomessa ja ulkomaila. Yhtiö panostaa nyt voimakkaasti myyntiin ja markkinointiin.



10

TEOT PUHUVAT

Raahelainen liike-elämän moniotelija Asko Myllymäki korostaa käytännön tekojen ja huipputason yrittäjätiimin merkitystä, jotta asiat yrityksissä etenevät.



14

VASTUULLISUUSPUNTARI

Taloudellisten tavoitteiden lisäksi Arvo Sijoitusosuuskunnan kohdeyritysten kehittämistä ohjaa pyrkimys toimia vastuullisesti.



16

VAHVAA KASVUA

Sähkövarastojen kysyntä on siivittänyt tamperelaisen Enicon hurjaan kasvuvauhtiin. Yhtiön sähkövarastoissa korostuu korkea eurooppalaisuusaste.



20

HEITOT MINIMIIN

Frisbeegolfissa tavoitteena on selvittää pelirata mahdollisimman vähin heitoin. Oulaistalaisen Jiri Mälikankaan unelmana on lajin ammattilaisuus.

22

HYVÄ SIIJOITUSVUOSI

Sijoittaja.fi:n perustajayrittäjä Timo Heikkilä kirjoittaa kolumnissaan suomalaisten osakkeiden uudesta tulemisesta.

23

MENESTYKSEKÄS TILIKAUSI

Arvo Sijoitusosuuskunnan tilikausi 2025 oli menestyksellinen. Arvon hallitus esittää osuuskoroksi 5,77 euroa/osuus.

ARVO
UUTISET

Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Clas-Olav Slotte

Enico Oy

Esa Melametsä

Noora Slotte/Studio P.S.V.

Tussitaikurit

TAITTO

Kolmas Polvi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

22 500 kpl

JAKELU

Jakeluyhtiö Suomi Oy

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

KANNEN KUVA:

Oulaistalainen
Jiri Mälikangas pääsi
nopeasti sisään frisbeegolfin saloihin.



Sijoittaja on yrittäjän kumppani

P

ääomasijoittajista on monenlaisia mielipiteitä. Osa pitää pääomasijoittajaa kasvun mahdollistajana – toisilla taas on huonoja kokemuksia. Tutkimukset kertovat, että yhtiöt, joihin tulee mukaan pääomasijoittaja, kasvavat muita nopeammin.

Miksi ja milloin sijoittaja kannattaisi ottaa mukaan yhtiöön? Tärkeää olisi suunnitella sijoittajan mukaantuloa hyvän sään aikana, ei pakkoraossa. Optimistapauksessa yrityksen perustajatiimi on kasvattanut yhtiön tiettyyn vaiheeseen, ja seuraava kasvuaskel tarvitsee uutta onnistuakseen. Sijoittaja voi tuoda yritykselle hartioita ja tulla kumppaniksi jakamaan riskiä. Ulkopuolinen panostus mahdollistaa investointeja tai järjestelyjä, joita yrittäjätiimi yksin ei olisi ehkä kyennyt toteuttamaan.

Sijoittajan puolestaan on tärkeää arvioida kohdeyhtiön tiimiä ja sen kyvykkyyttä uudistua. Yrittäjän ja hänen tiiminsä on kyettävä nopeisiin kehitysskeliin ulkopuolisen rahan siivittämiseen. Usein kasvavassa yhtiössä tarvitaan myös enemmän rakenteita ja organisaatiota. Elleivät yrittäjä ja tiimi olekaan valmiita uuteen tilanteeseen, saattaa sijoittaja ottaa roolia puolustaakseen sijoitustaan ja syntyä helposti erimielisyyksiä.

Yrittäjän on varauduttava sijoituksen yhteydessä siihen, että yhtiön osakassopimusta päivitetään ja hallitusta uudistetaan. Yleensä kohdeyhtiön toimitusjohtaja jatkaa ja häntä tuetaan kasvun matkalla. Sijoitushetkellä määritellään myös arvio tulevalle exitille. Kun kasvu ja irtautuminen on kaikille selkeä tavoite, strategia selkeytyy ja oikein käytettynä helpottaa myös johtamista ja viestintää.

Arvo tekee oman pääoman ehtoisia vähemmistöosakesijoituksia omasta taseestaan ja toimii siten luontevasti kanssasijoittajana pankin ja muiden rahoittajien rinnalla. Arvon tavoitteena on aktiivinen omistajuus kohdeyrityksissä. Arvo on pärjännyt näissä sijoituksissa hyvin ja asiakaspalaute on ollut erinomaisista. Viimeisimmän kyselyn ”Suositteletko Arvoa sijoittajana” NPS oli täysi 100.

Mika Kiljala

Kirjoittaja on Arvon hallituksen varapuheenjohtaja, yrittäjä ja toimitusjohtaja, jolla on kokemusta toimimisesta useiden pääomasijoittajien kanssa.

Kauppakeskus Zeppelinin uuden äärellä

■ Suomalaisomistukseen siirtynyt kauppakeskus Zeppelin Kempeleessä sijaitsee liikenteellisesti erinomaisella paikalla E4-tien välittömässä läheisyydessä.



Zeppelin Kempeleessä on yksi Suomen tunnetuimpia kauppakeskuksia. Tammikuussa kauppakeskuksessa alkoi uusi aikakausi Zeppelinin siirryttyä suomalaisomistukseen. Ideariihi käy jo kuumana, kun uudet omistajat yhdessä kauppakeskustoimijoiden kanssa suunnittelevat Zeppelinin seuraavia kehitysaskelia.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Huhtikuusena keskiviikkona 1992 Kempeleeseen johtavalle nelostielle muodostui valtavia autojonoja. Tuhannet ihmiset halusivat olla todistamassa Pohjoismaiden nykyaikaisimmaksi mainostetun Zeppelin-kauppakeskuksen avajaisia. Elettiin 1980-luvulla alkanutta vaihetta, jolloin suuria kaupan yksiköitä ryhdyttiin rakentamaan kaupunkikeskusten ulkopuolelle, peltomaisemiin moottoriteiden liittyisiin ja kaupunkien sisääntuloväylien varteen. Zeppelinissä kuluttajille tarjottiin vähintäänkin ripaus Amerikan-meininkiä, olihan hankkeen taustalla olleita ihmisiä käy-

nyt valtameren takana tutustumassa, miten kauppakeskuksia oli toteutettu Yhdysvalloissa.

Kauppakeskuksen mahtipontisen nimen lisäksi aikalaiset muistavat alkuuperäisen Zeppelinin merirosvolaivasta, jota tultiin katsomaan pitkien matkojen takaa. Merirosvolaivasta myytiin karkkia ja jäätelöä, ja edelleen monet ihmiset muistelevat sittemmin muille vesille siirrettyä erikoisuutta. Tänä päivänä Zeppelin on noin 80 liikettä käsittävä kauppakeskus, jossa käy lähes 60 000 ihmistä viikossa. Kauppakeskuksella onkin vahva rooli sekä kempeleläisten että laajemminkin Oulun seudun asiakkai-

den elämässä.

ZEPPELININ uusi pääomistaja on Myllymäki Invest Oy. Arvo Sijoitusosuuskunta on mukana kauppakeskuksen omistajajoukossa vajaan 20 prosentin omistuksella. Zeppelinin aiempi omistaja oli kiinteistö-sijoittaja Sponda.

Arvon toimitusjohtajan **Jari Pirisen** mukaan ajankohta oli hyvä lähteä mukaan vakaata kassavirtaa tuottavan kauppakeskuksen omistajaksi.

- Kiinteistömarkkinoilla hintatasot elävät voimakkaastikin, ja näemme tuottopotentiaalia myös arvostuksessa tulevina vuosi-

na, Jari Pirinen toteaa.

Pääomistajaa edustava raahelainen **Asko Myllymäki** ei peittele innostustaan puhuessaan mahdollisuuksista, joita hän näkee Zeppelinin kehittämisessä. Samaa innostusta Myllymäki sanoo havainneensa muiltakin tahoilta.

- Asiat ovat edenneet suorastaan hämmäyttävän hyvin kaupan julkistamisen jälkeen. Erityisen kiitollinen olen kauppakeskuksen toimijoilta saamastani palautteesta, jossa on keuhuttu energistä ja eteenpäin katsovaa tekemisen meininkiä. Myös Kempeleen kunta on aktiivisesti mukana Zeppelinin kehittämisessä.

Myllymäen mukaan kauppaa hiottiin pari vuotta, jona aikana muun muassa kiinteistön kunto tarkistettiin perusteellisesti ja kiinteistö todettiin hyvin hoidetuksi. Samalla mietittiin Zeppelinin menestysmahdollisuuksia. Kaupan syntymistä edisti myös yhteinen sävel paikallisten yhteistyökumppaneiden, kuten Pohjolan Osuuspankin ja Osuuskauppa Arinan, kanssa.

- Arvo Sijoitusosuuskunta on meille erittäin tärkeä kumppani, joka tuo tähän yhteiskunnallista vaikuttavuutta ja yhteisöllisyyttä. Arvon jäsenistä suuri osa tulee tältä alueelta, ja heistä monet ovat jo soittaneet minulle ja todenneet, että meidän olemme nyt yhtiökumppaneita.

Myllymäen mukaan Myllymäki Investille oli myös arvokysymys panostaa sekä investoida Suomeen ja siten osoittaa uskoa omaan kotimaahan ja kotiseutuun.

KIINTEISTÖSIJOITTAJANA Myllymäki näkee paljon edullisempaa ja helpompaa olemassa olevan kauppapaikan kehittämisen kuin uuden rakentamisen.

- Maakuntakaavoituksineen ja muine prosesseineen uuden kauppakeskuksen rakentaminen on melkein kuin alkaisi ydinvoimalaa rakentamaan. Siinä ehtii into loppua, ennen kuin talo on pystyssä.

Uudet omistajat tarkoittavat eittämättä uuden aikakauden alkamista perinteikkäässä kauppakeskuksessa. Myllymäki luettelee pitkän liudan perusteluita, miksi hän näkee Zeppelinissä ainekset menestystarinaa. Yksi perusteluista liittyy siihen, mitä tapahtuu Oulun seutukunnassa.

- Oulun eteläpuolella väestö kasvaa näillä näkymin seuraavat 10 vuotta. On myös merkittäviä investointihankkeita, kuten Googlen datakeskus Muhokselle ja

S-ryhmän jakeluterminaali Kempeleeseen. Kempeleen kunnan Aurinkojärvi-vapaa-ajanhanke sijoittuu vain reilun kahden kilometrin päähän, ja pian huomaamme, miten iso painoarvo matkailulle on Hailuodon silloilla.

Erinomainen logistinen sijainti vilkkaiden valtateiden tuntumassa on jatkossakin yksi Zeppelinin vahvuuksista, samoin Prisma ankkuritoimijana.

- Ihmisiltä ei koskaan poistu tarve kohdata toisia ihmisiä, ja tätäkin tarvetta kauppakeskus palvelee. Kauppakeskuksen on hurmattava ihmiset, ja me uskomme viihtyisään Zeppeliiniin, jossa on hyvä ääni- ja värimaailma, viihtyisät istumapaikat, mielenkiintoisia tapahtumia sekä monipuolinen kaupallinen ja muiden palveluiden tarjonta. Silloin asiakas tuntee olevansa keskiössä, Myllymäki sanoo. ■

■ Zeppelinin täyttäessä 30 vuotta keräsimme ihmisiltä muistoja kauppakeskuksesta, ja niitä kertyi valtava määrä, kauppakeskusjohtaja Veli-Pekka Mäkinen sanoo.

■ Asiakkaat odottavat, että kauppakeskuksesta löytyy muun muassa tunnettujen kauppaketjujen myymälöitä.



■ Kauppakeskusjohtaja Veli-Pekka Mäkisellä on pitkä kokemus Zeppelinin luotsaamisesta.

”Zeppelinissä on potentiaalia”

Zeppelinin kauppakeskusjohtajana jatkava **Veli-Pekka Mäkinen**, jos kuka, osaa arvioida 13 vuoden kokemuksellaan, mitä uudet omistajat ovat ostaneet. Mäkinen kuuluu itsekin Zeppelinin pienomistajiin. Hän sanoo kauppakeskuksen kestäneen aikaa yllättävänkin hyvin. Se näkyy kiinteistön kunnossakin.

- Zeppelinin pohjaratkaisuna on käytävien kahdeksikko, mitä kauppakeskuspireissä pidetään toimivana ratkaisuna. Siinä pystytään jakamaan asiakkaiden liikkumista, ja hiljaisia käytäviä, eli pussinperiä, jää mahdollisimman vähän. Lisäksi käytävät ovat riittävän leveät liikkumiseen. Tarvitaan myös sellaisia yleisiä tiloja, jotka mahdollistavat isot massatapahtumat.

- Harvassa paikassa on näin isoa keskustoria kuin meillä Zeppelinissä. Sinne mahtuvat esiintymislava, tekniikka ja sadat ihmiset. Kaupalli-

set neliöt kuitenkin ratkaisevat, joten niiden ja yleisten tilojen välillä on oltava oikeanlainen tasapaino.

KAUPPAKESKUKSEN TARJOOMA on kauppakeskuksen elinvoiman kulmakivi.

- Zeppelinin ankkurina on erittäin vahva päivittäistavaratoimija Prisma, joka tuo päivittäistä asiakasvirtaa. Sen lisäksi tarvitaan houkuttelevia erikoisliikkeitä, ravintoloita, kahviloita ja muita palveluita. Se luo kauppakeskukselle kivijalkamyymälästä poikkeavan erityispiirteen, eli saman katon alla voi tehdä monenlaisia asioita. Mäkinen mukaan kuluttajat odottavat, että kaupallisesta tarjoomasta löytyy tunnettuja kansainvälisiä ja kotimaisia brändejä, mutta myös pienempiä paikallisia toimijoita.

Zeppeliiniä kutsutaan joskus Kempeleen toi-

seksi keskustaksi, koska Zeppelinissä sijaitsevat muun muassa kunnan pääkirjasto, pankkikonttori, autokoulu sekä parturi- ja kauneudenhoitopalveluita. Kempeleen liikuntapalvelut järjestää kauppakeskuksessa kerran viikossa ikäihmisten kuntokävelyn. Nuoria Zeppelin vetää puoleensa niin runsaasti, että nuorisotaloksikin Zeppeliiniä voi sanoa.

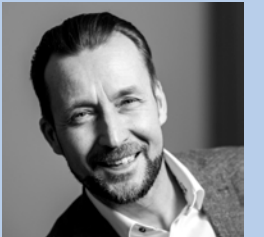
Kauppakeskusjohtaja kehuu myös ulkoalueita, kuten noin 1 300 maksutonta pysäköintipaikkaa ja sitä, että jokainen sisäänkäynti sijaitsee lähellä pysäköintia.

- Lisäarvopalveluina autoilijoille on tarjolla tankkauksen ja latauksen lisäksi pesukatu ja katsastuskontti.

LIIKETILOJEN käyttöaste oli maaliskuussa hie- man yli 90 prosenttia. Zeppelinin kehittämisen ytimessä on Mäkinen mukaan kaupallisen tarjooman laajentaminen, jotta tyhjiin tiloihin liittyvä kapasiteetti saadaan käyttöön.

- Jokainen uusi toimija lisää kiinnostavuutta ja houkuttelee kauppakeskukseen uusia asiakkaita. Tämä taas tukee muidenkin yritysten toimintaa. Mieskuluttajille meillä täytyy olla nykyistä enemmän vaihtoehtoja. Varmasti toimenpiteitä tehdään myös vanhan osan sisäänkäynnille ja julkisivulle. Samoin kehitämme tapahtumapuol- ta, koska se lisää yhteisöllisyyttä, ja tapahtumissa meillä on pitkät perinteet, Veli-Pekka Mäkinen luettelee kehittämiskohteita. ■

KUKA



NIMI
Veli-Pekka Mäkinen
TYÖ
Kauppakeskusjohtaja
IKÄ 54
KOULUTUS
Hallintotieteiden
maisteri (HTM)
HARRASTUKSET
lenkkeily, ammunta,
metsästys



■ Noora Böckermanin Hippu edustaa Zeppelinissä yrittäjävetoista erikoisliikettä.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Vuokralaiset mukana uudistamassa kauppakeskusta

Tavoitteena Zeppelin 2.0

Osuuskauppa Arinan Prisma on Zeppelinin ankkurivuokralainen, joka tuo kauppakeskukseen päivittäistä, toistuvaa asiakasvirtaa. Pääasiassa lasten- ja naistenvaatteita myyvä Hippu puolestaan edustaa toimivaan kauppakeskuskokonaisuuteen olennaisesti kuuluvaa erikoisliikettä.

Vuonna 2023 Prismaan tehtiin mittava remonti, ja seuraavana vuonna Zeppelinin yksikkö kasvoi suhteellisesti eniten kaikista Suomen Prismoista. Ruuan verkkokaupan suosio on maan kärkeä Zeppelinin Prismassa, ja myymälässä asioivat käyttävät ahkerasti sekä Kerää ja skannaa-palvelua että pikakassoja.

- Edellinen kertoo siitä, että meillä on hyvin paljon sellaista asiakaskuntaa, joka haluaa käyttää digitaalisia välineitä helpottaakseen ja sujuvoittaakseen asiointia, sanoo ryhmäpäällikkö ja Prisma-johtaja **Juha-Pekka Mäkelä**. Hänen mukaansa kauppakeskuksen luonteeseen kuuluu, että kaikki toimijat tarvitsevat toisiaan. - Se on aina asiakkaalle hyvä, kun saman katon alle tuodaan useita palveluita. Me kilpailemme ihmisten ajasta ja se tuo vaivattomuutta, kun he pystyvät hoitamaan yhdellä pysähdyksellä monta asiaa. Mäkelä sanoo, että Zeppelinin omistajanvaihdos on hyvä ajankohta uudistumiselle. Maailma muuttuu nopeasti, ja Zeppelinin on pysyttävä kehityksessä mukana. - Uudistumista on toivottu paljon. Me tarvit-

semme kaikki innovaatiot ja kaiken ahkeruuden, sinnikkyuden ja päättäväisyyden, jotta Zeppelin nostetaan siihen kukoistukseen, jossa se on aikanaan ollut. Asiakkaat pitää voittaa joka päivä uudestaan, ja se on aika kovaa hommaa. Onneksi lähtökohdat ovat hyvät. Kun kaikki toimijat saadaan yhteen yhteisellä tahtotilalla, meillä on kaikki eväät tehdä tästä Zeppelin 2.0.

Erytyskiitoksensa Juha-Pekka Mäkelä osoittaa Kempeleen kunnalle.

- Kempele on yksi Suomen dynaamisimmista kunnista, jossa byrokratia ei nouse esteeksi, vaan asioita viedään eteenpäin. Heidän kanssaan on ilo työskennellä.

HIPPU on palvellut asiakkaitaan Zeppelinissä lähes tarkalleen kymmenen vuotta.

- Hyvä sijainti, kiinnostava kauppapaikka, yrittäjä-omistaja **Noora Böckerman** perustelee, miksi Hippu aikanaan asettui Zeppeliiniin. Samat vahvuudet pätevät hänen mukaansa edelleen. Zeppeliiniin on helppo tulla autolla, Prisma päivittäistavarakauppana tuo säännöllistä asiakasvirtaa, ja ketjumyymälöiden asiakaskunta

istuu hyvin yhteen Hipun asiakkaiden kanssa. Hippu myy laadukkaita, pääosin kotimaisten tuotemerkkien tuotteita. Yrityksen alkutaival sujui mukavasti, kunnes tulivat korona ja Venäjän aloittama hyökkäyssota Ukrainaan. Kiinteän liiketilan ja verkkokaupan yhdistelmä on ollut lopulta se, mikä on kantanut Hipun vaikeiden aikojen yli.

Mitkä ovat Böckermanin terveiset kauppakeskuksen uusille omistajille?

- Minusta odotukset ovat positiiviset. Tyhjiin liiketiloihin on tietenkin tärkeä saada vuokralaisia, koska se lisää tarjontaa ja houkuttelevuutta. En ajattele, että kaikki tapahtuisi yhdellä rysäyksellä, mutta Zeppeliiniä on tarpeellista tuoda tähän päivään lisäämällä yleisten tilojen viihtyisyyttä. Penkit olisi hyvä saada takaisin käytäville, jotta ihmiset voivat viettää täällä aikaa, ja itse näen, että some-markkinoinnissa Zeppelinillä on paljon potentiaalia.

- Meille yrittäjille on tietenkin tärkeää, että pystymme neuvottelemaan järkevät vuokrasopimukset, jotka mahdollistavat kannattavan liiketoiminnan. ■



■ Toimitusjohtaja Kirsi Hännisen mukaan GISGRO:n kehitystyö ei pääty koskaan, mutta nyt yritys pääsee kääntämään katseensa aikaisempaa enemmän myyntiin.



GISGRO siirsi pääpainon myyntiin ja markkinointiin

GISGRO on jyväskyläläinen ohjelmistoyritys, jonka pääkohderyhmä on satamat.

Suunnatussa osakeannissa Arvo Sijoitusosuuskunta lisäsi viime vuonna omistusosuuttaan yhtiössä reiluun 23 prosenttiin ollen nyt GISGRO:n suurin yksittäinen osakkeenomistaja.

Mitä palveluita GISGRO tarjoaa satamille, toimitusjohtaja Kirsi Hänninen?

GISGRO on paikkatietoon pohjautuva, pilvipalveluna toimiva toiminnanohjausjärjestelmä ja satamien reaaliaikainen tilannekuva. Meillä on kaksi päätuotetta, Port GIS ja Port PMIS. Molemmat sisältävät sataman toiminnanohjaukseen liittyviä erilaisia moduuleja. Pelkistäen Port GIS on kaikkea, mitä tapahtuu kartalla, kuten alusten laituripaikkasuunnittelu, tapahtumaraportointi ja omaisuuden hallinta (kunnossapito). PMIS käsittää laskutukseen liittyvät asiat, esimerkiksi työaikakirjanpidon, tavara- ja alusliikenteen sekä sopimusten hallinnan. GISGRO:n ainutlaatuisuus on se, että paikkatietoon ja taloushallintoon liittyvät tiedot linkittyvät visuaalisesti toisiinsa modernissa käyttöliittymässä. Tietojen keskittämisen ansiosta GISGROsta löytyy lisäksi ominaisuus, jonka avulla satamat voivat analysoida monipuolisesti omia liiketoimintatietojaan.

Port GIS juontaa juurensa meidän mittauspalveluhistoriaamme, kun taas Port PMIS on alun perin vuonna 2021 ostamamme Satamatieto

Oy:n kehittämä ratkaisu. Nyt olemme koodanneet Port PMIS:n käytännössä kokonaan uudeleen, päivittäneet sen prosesseja sekä huomioineet kansainväliset markkinat.

Miten GISGRO:n bisnekset sujuvat ja millaiset ovat liiketoiminnan näkymät?

Satamissa on käytössä paljon ohjelmia, joita ei ole suoranaisesti kehitetty satamia varten. Lisäksi monessa maassa on aikoinaan kehitetty vastaava paikallinen ohjelmisto laskutusta varten, kuten Suomessa oli Satamatiedon PDS-ohjelmisto. Nämä ohjelmistot alkavat olla elinkaarensa lopussa, mikä tarjoaa meille oivan kaupallisen mahdollisuuden. Mahtavinta tässä hetkessä on se, että merkittävä kehitysvaihe on vihdoinkin ohi, ja voimme siirtää pääpainon myyntiin ja markkinointiin. Luonnollisestikaan ohjelmiston kehittäminen ei lopu koskaan, mutta enää kaikki resurssimme eivät ole kiinni sisäisessä kehittämisessä. Nähtäväksi jää, onnistummeko myynnissä yhtä hyvin kuin kehittämisessä, mutta lupaavalta näyttää. Meillä on tällä hetkellä kolme isoa kohdemark-

kinaa; Suomi, Iso-Britannia ja Saksa, joihin keskitymme. Toki meillä on asiakkaita muualtakin Pohjois-Euroopasta.

Tunnistavatko satamatoimijat nykyisessä maailmantilanteessa huoltovarmuusasiat, ja miten se mahdollisesti näkyy teidän bisneksessä?

Tunnistavat. Muuttunut maailmantilanne sekä erityisesti NIS2-direktiivi ovat tuoneet kyberturvallisuuden ajankohtaiseksi asiakkaille. GISGRO:n tietoturvan hallintajärjestelmä on ISO27001-sertifioitu, mikä on viime aikoina enenevässä määrin tullut vaatimukseksi. Olemme myös lisänneet tietoturvatestausta. Viime aikoina keskustelua on herännyt myös digitaalisesta suvereniteetista ja datan siirtämisestä EU-alueen pilvipalveluihin. Näemme tämänkin olevan osa tietosuoja- ja tietoturvakokonaisuutta, ja meillä on ollut alusta asti politiikkana käyttää toimittajariippumattomia teknologioita. GISGROlla on suunnitelma tietojen siirtämiseksi EU-omisteisiin pilvipalveluihin hyvinkin nopealla aikataululla. ■

■ Asko Myllymäki kehuu Raahen erinomaiseksi paikaksi asua ja elää.

Isoissa saappaisissa nuoresta pitäen

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Liike-elämän moniottelija **Asko Myllymäki** on kohdannut yrittäjyyden myötä- ja vastamäet. Hänen tärkein neuvonsa varsinkin nuorille yrittäjille on vahva toimeenpano. Teoria on tärkeää, mutta ennen kaikkea asiat pitää kyetä viemään teoiksi yrityksen arjessa.

Yrittäjä, rakentaja, kiinteistökehittäjä, sijoittaja. Siinä rooleja, joissa suuri yleisö on oppinut tuntemaan raahelaisen Asko Myllymäen. Myllymäen nimi

on tullut tutuksi myös jokavuotisena veropäivänä, jota osuvasti kansalliseksi kateuspäiväksikin kutsutaan, kun suomalaisten tulo- ja verotietoja julkaistaan kansalaisten nähtäväksi. Toki moni suomalainen tutkailee verotietoja tiedostaen hyvin sen, että yrityksillä on ratkaiseva rooli yhteisen hyvinvoinnin rahoittajana. Yrittäjyydestä yhteiskunnalle koituvaa hyvää Myllymäkikin korostaa.

- Kirjoitan juuri elämäkertaa äidistäni, joka isäni tavoin on lähtöisin pientilalta Kärsämäeltä. Vaikka elettiin sota-aikaa ja oli paljon köyhyyttä, eteenpäin menemisen tahto on ollut valtava. Ihmisten ahkeruuden ja yrittäjyyden ansiosta meillä on tänä päivänä huipuhieno yhteiskunta.

PITKÄT YRITTÄJÄURAT ovat harvoin, jos koskaan, pelkkää myötätuulta. Usein matkalle mahtuu vaikeuksien voittamista, minkä jälkeen yrittäjä on entistä karaistuneempi ja osaavampi kohtaamaan uudet haasteet. Näin ovat asiat menneet Myllymäenkin elämässä. Haminan Reserviupseerikoulu on Suomen suurin johtajakoulu, ja sinne upseerikokelas Myllymäki sai isältään viestin mielenkiintoisesta mahdollisuudesta. SOK lopetti rautakauppansa Suomessa, ja isä kysyi pojaltaan jeesiä, jos hän innostuisi hankkimaan myyntiin tulleet Rauta-Ässiä.

- Hän osti Raahen yksikön ja myöhemmin myös kiinteistöt. Silloin elettiin 1980- ja 1990-lukujen vaihteen suorastaan hekumalista nousubuumia, Myllymäki muistelee. Pian perhettä kuitenkin kohtasi suru. - Isä sairastui aivokasvaimen, eikä hän sen jälkeen pystynyt olemaan oikeastaan päivää-

kään töissä. Vajaa vuosi kasvaimen löytymisestä isä menehtyi. Meillä oli kotona pitkä liuta alaikäisiä sisarusia ja kotitalo vakuutena. Ei minulla vähän yli kaksikymppisenä ollut siinä tilanteessa muuta vaihtoehtoa, kuin ottaa homma hoitoon.

Tuossa vaiheessa Myllymäki sanoo ymmärtäneensä jotain hyvin olennaista onnistumisesta: Mitä aiotkaan tehdä, perehdy siihen ja opiskele sitä.

- Aloin opiskella työn ulkopuolella, ja onneksi oli myös hyviä mentoreita, jotka auttoivat ja tukivat minua. **Leinosen Pekan** löysin äärettömän tärkeäksi yhtiökumppaniksi nuorelle yrittäjälle.

Lisäksi Myllymäki sanoo oivaltaneensa sen, mikä voimavara piilee ihmisissä ympärillä, kuten yrityksen henkilökunnassa.

- Ihmisille kannattaa antaa valtaa, vastuuta ja resursseja. Kuunnella ja lukea heitä, ja antaa heille tilaa tehdä asioita.

SEURAAVAKSI koetteli 1990-luvun alkuvuosien lama. Rautakaupan asiakkaita meni konkurssiin, ja asioita jouduttiin selvittämään myös lakituvassa. Välillä Myllymäki joutui kohtaamaan hyvinkin häikäilemätöntä toimintaa, mikä toisaalta kasvatti tervetullutta kovuutta tuleville yrittäjävuosille.

- Meille aiheutui valuuttalutoista tappioita 820 000 markkaa yhdessä yössä. Vaikka saimme koko ajan oikaistua tilannetta ja lyhensimme lainoja, silloinen pankkimme Postipankki pani meidät tosi ahtaalle.

Myllymäki halusi katsoa toisen kortin ja asteli Raahen Seudun Osuuspankkiin.

- Siellä sattui olemaan yritysrahoituksen päällikkönä entinen taloustaidon opettajani **Asko Ahonen**, joka päätti luottaa minuun. Asko kysyi, miltä minusta tuntuisi, jos heti aluksi kotitalomme pyyhittäisiin yli vakuuksista. Kyllä siinä tilanteessa meinasi itku päästä, että

Asko Myllymäen 8 nostoa yrittäjyydestä

HYVINVOINTI Perusta kaikelle onnistumiselle; terveys, läheiset, työ- ja vapaa-ajan tasapaino.

SUUNTAUTUMINEN Keskity asioihin, jotka aidosti kiinnostavat ja joissa voit toteuttaa itseäsi.

JOHTAJUUS Palvele ihmisiä, luo luottamusta ja psykologista turvallisuutta, jätä tilaa luovuudelle.

YRITYSTOIMINTA Asiakas keskiössä, tehokas konsepti ja tuottavuus ratkaisevat menestyksen.

KULTTUURI JA KEHITTÄMINEN Yritys kasvaa ihmisten ja kulttuurin mukana; johtajan tehtävä on mahdollistaa kasvu.

ORGANISAATORAKENTEET Erottele ystävät, perhe ja liiketoiminta; johdoto valitaan kyvykkyyden perusteella.

YHTIÖN RAHOITUS Tuottavuus ratkaisee, rahoitus seuraa; OPO-rahoitus on harvinaista.

LOPPUYHTEENVETO Vilpitön palveleminen, rakkaus ja läsnäolo läheisille; elämä tapahtuu tässä hetkessä.

■ Yrittäjänä ja liike-elämässä monessa mukana ollut Asko Myllymäki korostaa, että yrityksen menestykselle tärkeää on uskoa omaan tekemiseen ja viedä asioita toteutukseen.

tällaista inhimillisyyttä oli pankkimaailmassa vielä olemassa. Valuuttalainatkin käännettiin markkalainoiksi.

Paremmat ajat koittivat 1990-luvun loppupuolella, jolloin Suomessa alkoi Nokian kulkutausi. Raahessa rautakaupan kasvua vauhdittivat palvelukonseptiin tehdyt linjaukset: Sen sijaan, että Myllymäen Rauta olisi tyyntynyt olemaan passiivinen rautakauppa, se toimi kaikilla rautakaupan osa-alueilla erikoisliikkeen tavoin.

Kansainvälisyyskin tuli kuvaan mukaan. Ensimmäisen Venäjän-vientinä 1998 tapahtuneeseen ruplan romahdukseen saakka, ja sen jälkeen tuontina ensin Euroopasta, ja sitten isommassa mittakaavassa Aasiasta.

- Monet muistavat skootterikampanjamme. Nousimme vuodessa markkinajohtajaksi, kun 16 prosenttia Suomessa rekisteröidyistä mopista oli meidän myymiämme. Parhaana vuonna myimme Suomeen erilaisia pöriseviä vehkeitä lähes 5 000 kappaletta. Erityisesti verkkokauppa avasi varsinaisen Pandoran lipaan. Olihan se aivan ihmeellistä ja erikoista, kun aamulla meni töihin, niin yöllä tietokone oli tehnyt kauppaa, Asko Myllymäki nauraa.

UUTTA oli jälleen luvassa, kun Harjavalta-konserniin kuulunut Kastelli-Talot osti Myllymäen Raudan osake-enemmistön 2005. Seuraavana vuonna rautakauppa siirtyi uusiin ja isompiin tiloihin.

Asko Myllymäki puolestaan näki paljon uusia mahdollisuuksia rakentamisessa ajankohtana, jolloin kaupan ketjut laajensivat toimintaansa Suomessa.

- Ajoin **Lehdon Hannun** luo Ruukkiin ja sain, että Raaheen pitäisi tehdä yksi Tokmanni ja yksi rautakauppa, miten ne pitäisi rakentaa. Perustimme yhteisen kiinteistöyhtiön ja sille tehokkaan toimintamallin, joka vakioi komponentteja ja nopeutti rakentamista. Tokmannin liikekiinteistö olikin varsin edullinen rakentaa, ja asiakas oli huipputyytyväinen. Tokmannin kanssa solmittuun vuokrasopimukseen sisältyi osto-optio, jonka Tokmanni käytti ja myi myymäläkiinteistön edelleen Tanskaan.

- Toimitin tanskalaisille kiinteistökauppaan liittyvää materiaalia, mikä avasi minulle näkymän siihen bisnekseen katteineen ja hintoineen. Kun Hannu Lehto alkoi houkutella minua rakennushommiin, ymmärrettävistä syistä päätin lähteä mukaan, Myllymäki ker-

taa Päätoimija Oy:n syntymävaiheita. Yhdeksi Suomen suurimmista rakennus- ja kiinteistöalan konserneista kasvanut Päätoimija vaihtoi myöhemmin nimensä Lehto Groupiksi. - Se oli huikean hienoa menestyksen aikaa. Kymmenen vuotta peräkkäin liikevaihtomme kasvoi 50 prosenttia, ja tulos sitäkin enemmän, viimeksi pörssilistatun Lehto Groupin liiketoimintajohtajana työskennellyt Myllymäki kertaa. Hänen ja Lehto Groupin tiet erkanivat 2018. Myllymäen jäätyä pois yhtiön johdosta, yhtiö teki hyvän tuloksen vielä vuoden päästä ja omavaraisuus oli huipputasolla. - Jossain vaiheessa yhtiössä vähän irtauduttiin asiakkaista, ja yrityskulttuuri painottui pelkästään tehdas- ja komponenttialueeseen. Rakennusliike ei voi määrätä, mitä komponentteja käytetään, vaan se lähtee arkkitehteistä, rakennusalan viranomaisista ja rakennesuunnittelijoista. Kulttuurin luominen olisi pitänyt aloittaa suunnittelijoiden pöydältä. Jossain vaiheessa totesin valitun tien sen verran kiviseksi, etten voinut olla siinä enää mukana.

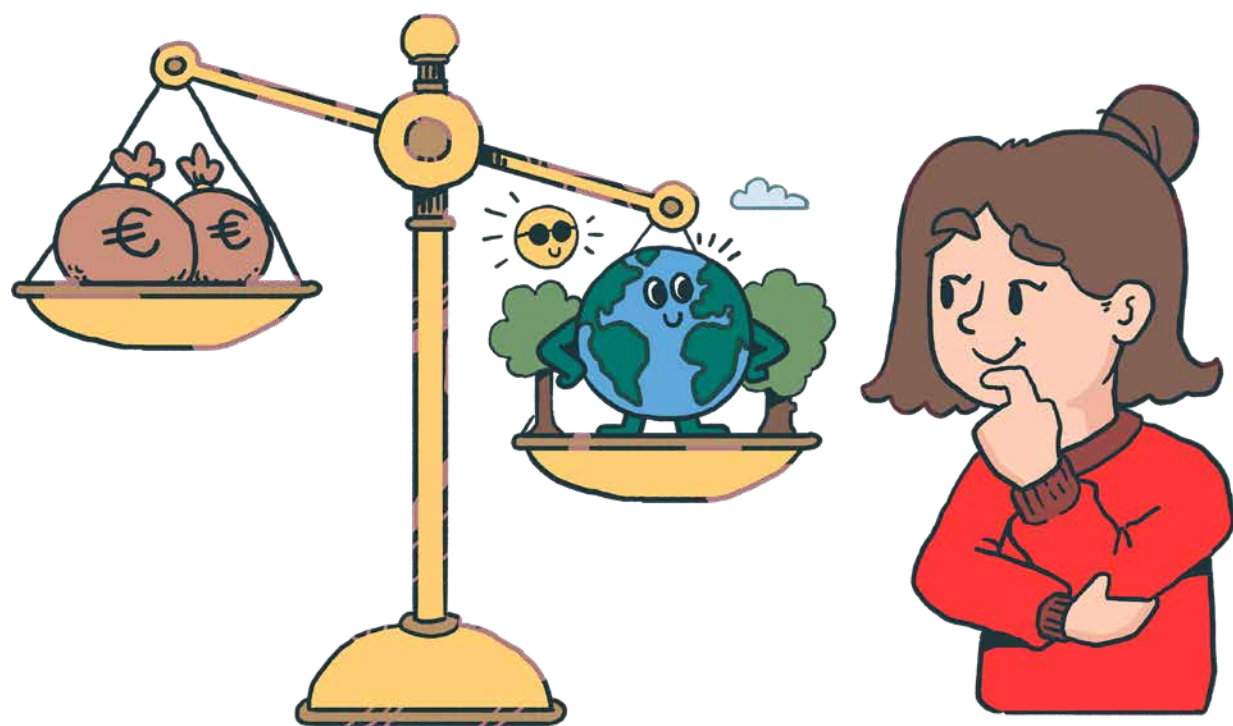
LEHTO GROUPIN jälkeenkään Myllymäki ei jäänyt lepäämään laakereilla. Hän on ollut viemässä Nasdaq Helsingin päällyställe kiinteistö-talo Toivo Group Oyj:tä ja First North-listalle toimitilatoimittajaa Tekova Oyj:tä. Edellisessä hän toimii hallituksen puheenjohtajana ja jälkimmäisessä hallituksen jäsenenä. Myllymäki johtaa myös Raatihuone-osakeyhtiön hallitusta, joka on muun muassa enemmistöomistaja Toivo Groupissa.

Raahelainen kiinteistösiirtoyhtiö Mypel Oy osti tammikuussa kauppakeskus Zeppelinin Kempeleestä. Myllymäki Invest Oy on Mypelin suurin omistaja. Muut omistajat ovat Arvo Sijoitusosuuskunta sekä yrittäjistä koostuva sijoittajaryhmä.

Mitä pitkä ja monivaiheinen yrittäjäura on Asko Myllymäelle tähän mennessä opettanut, ja mikä yrittäjyydessä palkitsee?

- Olen oppinut esimerkiksi sen, että listautuminen tuo mukanaan yritykselle aika paljon byrokratiaa, mutta myös valtavat mahdollisuudet kasvuun. Kaikkein tärkein oppi on ollut kuitenkin se, että menestyvä yritys tarvitsee toisiinsa luottavan huipputason yrittäjätiimin, joka vie asioita eteenpäin.

- Parasta yrittäjyydessä ovat yhteisöllisyys ja asioiden edistäminen. Saan tehdä töitä hienojen ihmisten kanssa seuraaville sukupolville. ■



TEKSTI KATI PELTOMAA ■ KUVITUS TUSSITAKURIT

Vastuullisuus strategian ytimessä

Arvo Sijoitusosuuskunnan tavoitteena on toimia kasvun mahdollistajana ja luoda tätä kautta hyvinvointia ja elinvoimaa ympäröivään yhteisöön. Näihin vastuullisuustavoitteisiin Arvo tähtää tarjoamalla listaamattomille kasvuyrityksille pääomaa, osaamista sekä verkostoja.

■ Arvo julkistaa vuosittain yhteenvedon Vastuullisuuspuntarin tuloksista suorien sijoitustensa osalta. Prosentit kuvaavat Arvon kohdeyritysten valmiutta. Sata prosenttia kertoisi, että jokainen yritys olisi hoitanut jokaisen mitattavan asian kuntoon. Prosenttiluvuissa näkyy kehitys edellisvuoteen verrattuna.

Vastuullisuus hallituksessa

35 % → 41 %

1. Hallitus käsittelee
2. Hallituksessa vastuullisuushenkilö

Vastuullisuus johtamisessa 42 % → 44 %

1. Vastuullisuus vaikuttaa johdon palkitsemiseen
2. Henkilöstö valmennettu vastuullisuuteen
3. Yhtiöllä vastuullisuuskehityssuunnitelma
4. Olennaiset vastuullisuusasiat määritelty
5. Yhtiö mittaa olennaisten vastuullisuuden kehitystä

Vastuullisuuden periaatteet

53 % → 57 %

1. On kirjattu
2. Hankinnan vastuullisuutta seurataan

Vastuullisuusviestintä

39 % → 32 %

1. Vastuullisuusraportointi toimintakertomuksessa
2. Vastuullisuustietoja nettisivuilla

Vastuullisuustavoitteiden toteutuminen edellyttää, että Arvo onnistuu kasvattamaan suorien sijoitustensa arvoa. Hyvinvointia ja elinvoimaa tuo myös se, että valtaosa toiminnan tuotoista palautuu osuuskorkoina omistajille. Taloudellisten tavoitteiden lisäksi sekä sijoituspäätöksiä että kohdeyritysten kehittämistä ohjaa pyrkimys toimia vastuullisesti. Vastuullisesti toimiva yritys on usein myös kilpailukykyinen ja sen toimintansa riskeihin fiksusti varautunut. Vahvistamalla systemaattisesti osaamista ja vastuullisuutta Arvo luo kestäväää arvoa.

Arvo seuraa kohdeyritystensä vastuullisuuden kehittymistä Vastuullisuuspuntariksi nimetyl-

lä työkalulla. Vastuullisuuspuntarin kautta seurataan neljää eri teemaa: vastuullisuus osana yritysten hallitustyöskentelyä, vastuullisuuden johtaminen, vastuullisuuden periaatteiden kirjaaminen sekä vastuullisuusviestintä.

UUSIMPIEN VASTAUSTEN perusteella kolme neljästä vastuullisuuspuntarin teemasta kehittyi Arvossa positiivisesti. Vastuullisuuden periaatteet on kirjattu peräti 57 prosentissa yrityksistä, ja myös hankinnan vastuullisuutta seurataan. Arvon kohdeyrityksissä on myös niitä yrityksiä, jotka kuuluvat isompien yritysten hankintaketjuihin ja joutuvat vastaamaan vastuullisuusksymyksiin toimittajan roolissa.

Eniten kehitettävää kohdeyrityksillä on ehkä

hieman yllättäen vastuullisuusviestinnässä. Vastuullisuus on jo kiinteä osa yritysten toimintaa, mutta vuosikertomuksissa ja nettisivuilla se ei riittävästi näy. Ehkäpä vastuullisuus koetaan vielä pehmeäksi arvoksi, joka jää helposti koviin faktojen varjoon viestinnässä. Huojentavaa kuitenkin on, että neljästä vastuullisuuspuntarin teemasta viestintä on todennäköisesti se osa-alue, joka on helpointa laittaa kuntoon.

Vastuullisuus hallitustyössä ja johtamisessa on huomioitu monissa Arvon kohdeyrityksissä ja näissä teemoissa aikaansaatiiin myös positiivista kehitystä edellisvuoden mittaukseen verrattuna. Kaikkienensa voi todeta, että vastuullisuuden suhteen työ ei ole vielä valmis, mutta jo hyvässä vauhdissa. ■

Sähkövarastot siivittävät Enicon hurjaa kasvua

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Energiamurros avaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia monilla aloilla uusiutuvan energian tuotannosta sähköverkkoihin, sähköiseen liikenteeseen ja energian varastointiin. Sähköenergian hallinta- ja varastointiratkaisuja toteuttava tamperelainen Enico Oy kipusi peräti sijaluvulle 18., kun Financial Times kokosi tämän vuoden FT1000-listalleen Euroopan nopeimmin kasvavia yrityksiä.

Vuonna 2024 Enicon liikevaihto oli 8,9 miljoonaa euroa, missä oli kasvua 174,6 prosenttia edellisestä. Viime vuonna yhtiön liikevaihto arviolta kaksinkertaistui, ja yli 100 miljoonan euron liikevaihtoa yhtiö tavoittelee vuoteen 2028 mennessä. Enicon vahvaa kasvua ja kasvuodotuksia selittävät yhtiön valmistamat sähkövarastot. - Sähkövarastot ovat vähän kuin Graalin malja koko energiamurrokselle. Ilman sähköenergian varastointia energiamurros, sellaisena kuin me sen ymmärrämme, ei olisi mahdollinen, sanoo Enicon toimitusjohtaja **Marko Lähteenmäki** ja avaa tarkemmin energiamurroksen kokonaisuutta: Energiantuotannossa siirrytään polttoon perustuvasta fossiilisesta energiasta uusiutuviin

energiamuotoihin, kuten tuuli- ja aurinkoenergiaan. Samaan aikaan energiankulutus muuttuu ja yhteiskunta sähköistyy esimerkiksi liikenteen sähköistymisen seurauksena. Sähköverkot kehittyvät älykkäämmiksi ja energiamarkkina reaaliaikaiseksi, monisyyseksi ja vaikeammin ennakoitavaksi. - Loppupeleissä sähkön tuotannon ja kulutuksen pitää kuitenkin olla aina tasapainossa millisekunnin tasolla. Sähköverkon tasapainon ylläpitämiseen on monia keinoja, mutta sähkön varastointi on siinä oleellinen väline, Lähteenmäki selvittää. Energian varastointitarpeen ennustetaan kasvavan

lähivuosina yli 600 prosenttia. Enicon liiketoiminta edistää vihreää siirtymää, johon energiamurros yhtenä osa-alueena lukeutuu.

- Meidän missiomme on viedä asiakkaitamme kohti vihreämpää tulevaisuutta ja vielä niin, että siitä tulee asiakkaille kilpailuetua ja bis-

nestä. Erityisesti rekrytoinneissa huomaa, että tekijöille on tosi tärkeää, että Enicon tekemisellä on merkitystä, jatkaa Enicon kasvujohtaja **Tiina Karppinen**.

ENICON ASIAKASKUNTA on laaja, sillä sähkövarastoja voi käyttää hyvin moneen käyttötarkoitukseen. Asiak-



■ Enicossa henkilöstö kokee tekevänsä merkityksellistä työtä. Kuvassa tuoteinsinööri Daria Mirlenko.



kaat hyödyntävät Enicon ratkaisuja muun muassa uusiutuvan energian varastointiin, sähkön kulutushuippujen tasaamiseen, sähköjärjestelmän vakauden parantamiseen sekä mahdollistamaan autojen pikalatausta. Esimerkiksi energiayhtiö NSC EnergyOpti käyttää Enicon ratkaisua reservimarkkinoille osallistumiseen, ja pohjoismaisella latausverkko-operaattorilla Rechargella on käytössään Enicon sähkövarastoja latausasemiensa yhteydessä.

Kauppakeskus Puuvilla Porissa on puolestaan asentanut kauppakeskuksen katolle noin 3 000 aurinkopaneelia, jotka tuottavat sähköä kiinteistön käyttöön. Tämän järjestelmän tueksi Enico toimitti kauppakeskukselle noin 1 000 kW sähkövaraston varastoimaan aurinkosähköä ja optimoimaan energiankäyttöä. Kokoluokaltaan Enicon ratkaisu skaalautuvat yhdestä megawattista noin 20 megawattiin. Sähkövarasto, eli pelkistettynä kontti ja kontin sisällä oleva teknologia, eivät vielä ole voittava yhdistelmä. Lisäksi tarvitaan Enico EMS-palvelu, joka tuo sähkövarastoon älyn ja ansainnan, ja jonka avulla asiakas voi itse operoida sähkövarastoa.

Enico EMS-palvelun avulla pystyy vaikkapa liittämään sähkövaraston reservimarkkinoille, sillä sähköverkko tarvitsee jatkuvasti reservejä tasapainottamaan tuotantoa ja kulutusta. Tällöin akku toimii kuin säätövoimala. Jos asiakkaalla on Enicon tuotteita useassa paikassa, Enico EMS näyttää kokonaisuudesta niin sanotun fleet-näkymän. Palveluun saa myös kantaverkkoyhtiö Fingridin hyväksymän sähköisen kaupankäyntialustan.

EVLI PRIVATE CAPITAL ja Arvo Sijoitus-osuuskunta tekivät yhdessä 7 miljoonan euron sijoituksen Enicoon viime syksynä. Arvon osuus sijoituskierroksesta oli 2,1 miljoonaa euroa. Sijoituksen myötä Enico valmistautuu kansainväliseen kasvuun, joka on yhtiön kuluvan vuoden päätavoite.

- Keskitymme tässä vaiheessa Euroopan markkinaan. Pohjoismaiden, Baltian ja Puolan ohella Tšekki on Enicolle potentiaalista markkinaa. Arvon ja Evlin mukaantulo omistajiksi on myös osa sitä tarinaa, että haluamme panostaa ammattimaiseen johtoon ja hallitustyöskentelyyn, Marko Lähtenmäki kertoo. ■

■ Enicon sähkövarastojen kokoonpano tapahtuu yhtiön tiloissa Tampereella.



■ Enico on eurooppalaisittain yksi nopeimmin kasvavista yrityksistä.

KUKA



NIMI

Marko Lähtenmäki

TYÖ

Enicon toimitusjohtaja

IKÄ 50

KOULUTUS

Medianomi, MJD, EAT myynnin johtaminen

HARRASTUKSET

Liikunta monipuolisesti, lukeminen, maalaaminen

FAKTA

YHTIÖ

Enico Oy

TOIMIALA

Sähköenergiavarastoiden kehitystyö, valmistus ja niihin liittyvät palvelut

LIIKEVAIHTO

12,5 miljoonaa euroa

HENKILÖSTÖMÄÄRÄ

30 hlö

OMISTUS

Evli

Arvo Osuuskunta

West Invest Group

Enicon alkuperäiset perustajat

Enico tähtää korkeaan eurooppalaisuusasteeseen

Sähkövarastot ovat osa kriittistä infrastruktuuria ja huoltovarmuutta. Enicon tuotteilla onkin korkea eurooppalaisuusaste, ja tuotteet kootaan Suomessa Tampereella.

Nykyisessä maailmantilanteessa korostuvat energiasäätöjärjestelmän turvallisuus, huoltovarmuus ja kriittisen infrastruktuurin omavaraisuus. Tämä näkyy myös Enicon uusimmassa tuotteessa, Jupiter-energiavarastojärjestelmässä.

Enico Jupiter-energiavarastojärjestelmän partnerit valittiin siten, että lopputulos edustaa suomalaista suunnittelua ja eurooppalaista toteutusta. Akkukennot tulevat Kiinasta, mutta esimerkiksi järjestelmän hallinta on eurooppalaisessa ympäristössä. Enico Jupiterin eurooppalaisuusaste on kokonaisuudessaan 70–75 prosentin luokkaa.

- Haluamme luvata asiakkaillemme, ettei järjestelmää hallinnoida Kiinasta, eikä tietoja siirretä sikäläiseen pilvipalveluun. Kyseessä on myös tietoturvallinen ratkaisu, sanoo kasvijohtaja **Tiina Karppinen**. Enicon asiakkaille kyse on lisäksi toimintavarmuudesta, koska huolto- ja ylläpitopalvelut voidaan toimittaa läheltä, samoin kuin komponentit.

Jupiter on modulaarinen järjestelmä, joka skaalautuu asiakkaan tarpeiden mukaan. Teollisuutta ja kaupallisia kiinteistöjä Jupiter palvelee esimerkiksi sähköajoneuvojen lataamisessa, minkä lisäksi Jupiter sopii työmaille ja tapahtumiin siirrettäväksi energiavarastoksi. Energiayhtiöt voivat käyttää Jupiteria muun muassa osana hybridivoimalaitosta tai sähköverkon tukiratkaisuna. ■

■ Tuotteidemme korkea eurooppalaisuusaste on tietoinen valinta, sanoo Enicon kasvijohtaja Tiina Karppinen.



Frisbeegolfia kesät talvet



TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Oulaistalainen Jiri Mäkikangas pääsi nopeasti kiinni frisbeegolfin saloihin. Jo parin vuoden harrastamisen jälkeen 14 vuotta maaliskuussa täyttänyt nuorukainen antoi kelpo vastuksen monelle lajissa pitkään kilpailleelle harrastajalle.

Frisbeegolf on ollut vuosia kovassa nosteessa. Varsinkin nuoret ovat innostuneet lajista, joka on helppo aloittaa ja jota voi harrastaa sekä rennosti omaksi ilokseen että kilpailumielessä aina ammattilaisareenoille saakka. Lajin ammattilaisten MM-kisat järjestettiin viime vuonna ensimmäisen kerran Pohjois-Amerikan ulkopuolella Nokialla ja Tampereella. Tapahtuma sai valtavan suosion, sillä kisoja seurasi viikon aikana lähes 26 000 katsojaa. Isot kentät houkuttavat Jiri Mäkikangastakin.

- Voittaminen on mielessä aina, kun lähdän kisaamaan. Jos jaksan treenata ja pitää itseni kunnossa, ammattilaisuuskin voi olla jossain

vaiheessa mahdollista. Olisi hienoa kehittyä ja päästä heittämään oikeasti isoihin kisoihin.

MONIPUOLISESTI liikunnallisen Mäkikankaan päälaji oli aluksi jalkapallo, mutta lonkkamurtuman seurauksena se laji piti unohtaa. Nyt lajivalikoimaan kuuluvat frisbeegolfin lisäksi hiihto sekä yleisurheilussa kiekko, kuula ja keihäs.

- Kun sain tietää, että joudun lopettamaan jalkapallon aloin heti miettiä, mitä tilalle. Olin testaillut frisbeegolfia ensimmäisen kerran iskän ja sen kaverin kanssa puistoradalla Turussa. Se tuntui kivalta ja päätin, että nyt alan heittämään ihan tosissani. Frisbeegolf sopii

hyvin senkin takia, että käytän proteesia vasemmassa jalassani, joka on oikeaa lyhyempi. Lajivalinnan jälkeen Mäkikankaan kehitys on ollut nopeaa ja taso noussut lupaavasti. Se kertoo siitä, että harrastajalla on olemassa luonnostaan tietty peruslahjakkuus. Myös muiden lajien harrastamisesta on ollut hyötyä. Tasatyönnöt maastohiihdossa sekä yleisurheilu ovat tuoneet mukavasti lisää käsivoimia. Alkuvaiheessa lajitekniikan opettelussa iso apu oli YouTubea.

- Siitä olen ylpeä, että aika pitkälle olen itse oppinut tekniikat. **Väinö Mäkelä** on yksi parhaista suomalaisista frisbeegolfareista, ja esimerkiksi hänen heittojaan olen katsonut paljon hidastettuna YouTubea. Yhtäkkiä huomasin, että heittoihini oli tullut kymmeniä metrejä lisää pituutta. Pitkät heitot ovat yksi vahvuuteni, samoin kun se, että onnistun saamaan läheltä kiekot hyvin koriin.

Isä **Jere Mäkikangas** on seurannut läheltä poikansa edesottamuksia lajin parissa.

- On ollut kiva huomata, että Jiri pystyy myös keskittymään kisaamiseen ja nollaamaan tilanteet, joissa on tullut välillä huonompia suorituksia. Monesti näkee pelaajia, jotka luovuttavat helposti koko kilpailun muuttaman epäonnistumisen jälkeen tai jos sää on kovin sateinen.

Frisbeegolfissakin kehittymiselle on tärkeää, että toistoja kertyy valtava määrä. Se tarkoittaa harjoittelun lisäksi kauden aikana kymmeniä kisoja, minkä takia kulut nousevat nopeasti. Jere Mäkikangas sanookin olevan-

■ Kerran olen heittänyt hole-in-onen 70 metristä. Vaikka kyse ei ollut kilpailuheitosta, se tuntui mahtavalta, Jiri Mäkikangas kertoo.

sa kiitollinen Arvo Sijoitusosuuskunnalle, joka tukee taloudellisesti lahjakkaan nuoren urheilu-uraa.

- Siitä tuli itselle tosi hyvä mieli, että oikeasti on niitä, joita minun tekeminen kiinnostaa niin paljon, että he lähtevät tukemaan minua, Jiri jatkaa.

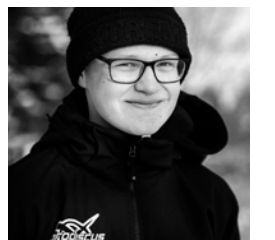
PITKÄJÄNTEISYYTTÄ lajissa kehittymiseen tuo paikka suomalaisen kiekkovalmistajan Prodiscuksen tiimissä.

- Heitän Prodiscuksen kiekkoilla, ja yhteisillä tiimpäivillä on mukava tavata muita lajin harrastajia. Siellä saa myös hyviä vinkkejä valmentajilta ja toisilta pelaajilta.

Vaikka nuori vielä onkin, Jiri Mäkikangas haluaa kilpailla aikuisten kanssa. Hän lisää hymyillen, että palkintokaapista löytyy jo kaksi MM-kultamitalia, joista ensimmäinen tuli vuosi sitten ja toinen tämän vuoden helmikuussa Ukkohallassa pelatuista Umpihanki Frisbeegolfin MM-kisoista.

Tämän vuoden tärkein tavoite on asetettu lajin SM-kisoihin, jotka järjestetään Oulussa elokuun alkupuolella. Sinne pääsy edellyttää menestymistä yhdessä karsintakilpailussa, joita järjestetään eri puolilla Suomea keväästä lähtien. Jos paikka SM-kisoihin avautuu, siellä Mäkikangas kisaa 15-vuotiaiden sarjassa. ■

KUKA



NIMI Jiri Mäkikangas

IKÄ 14

LAJI Frisbeegolf

ESIKUVA

FRISBEEGOLFISSA

Väinö Mäkelä

MIELIAINE KOULUSSA

Liikunta

MUITA HARRASTUKSIA

Hiihto, yleisurheilu

TULEVAISUUDEN HAAVE

Frisbeegolfin

ammattilaisuus





Suomalaisten osakkeiden uusi tuleminen

Suomalaiset osakkeet olivat monen sijoittajan yllätykseksi tuottokärjessä vuonna 2025. OMX Helsinki 25 -indeksi oli alueellisten indeksien välisessä vertailussa selvä ykkönen tuottaen 35,2 prosenttia. Eurooppalaisilla osakkeilla pääsi 25,8 prosentin tuottoon. Amerikkalaiset osakkeet tuottivat dollareissa 17,5 prosenttia, mutta eu-roissa vain 3,0 prosenttia.

Vuosi 2025 oli siis erinomainen suomalaisille osakkeille. Samaan aikaan Suomen talous kyn-tää jo neljättä vuotta ja työttömyys on Euroopan korkeinta. Miksi Helsingin pörssi menee nyt niin eri suuntaan kuin Suomen talous?

Yksi selitys löytyy, kun katsoo OMX Helsin-ki 25 -indeksin 10 vuoden tuottokehitystä. Hel-singin pörssi oli laskutrendissä syyskuusta 2021 lähtien. Ennen viime vuoden nousua takana oli yli kolme vuotta kestänyt laskujakso. Kun poh-jalta ponnistaa, prosentuaaliset tuotot ovat hyvät.

Samalla ajanjaksolla muiden maiden osakein-deksit olivat kehittyneet selvästi vahvemmin. Alla olevassa kuvaajassa tumma alue kuvaa suo-malaisten osakkeiden suhteellista tuottoa ver-

rattuna amerikkalaisiin osakkeisiin.

Suhteellisessa tuotossa OMX Helsinki 25 -indeksi teki pohjat juuri vuoden 2024 lopussa. Sen jälkeen suomalaiset osakkeet ovat kuroneet tuottoeroa umpeen. Kyseessä on sijoitustutki-muksessa havaittu ilmiö, jossa osakeindeksit ja etenkin niiden väliset erot ovat keskiarvoon hakeutuvia.

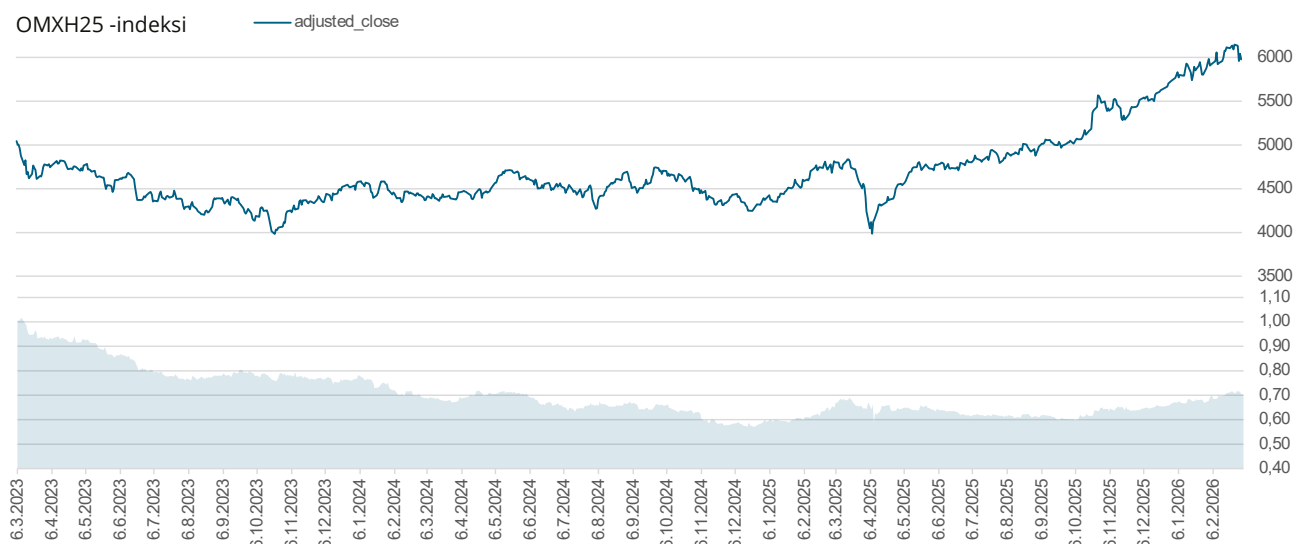
Toinen selitys on se, että osakeindeksi on niin sanottu ennakoi-va talousindikaattori. Tämä tar-koittaa sitä, että osakeindeksi ennakoii talous-käännettä 6–12 kuukautta etukäteen. Suomen talous kääntyi pieneen kasvuun vuonna 2025 ja taloustilanteen ennakoidaan paranevan vuonna 2026. Helsingin pörssi ennakoii tätä käännettä.

Kolmas selitys on se, että OMX Helsinki 25 -indeksin suurimmat yhtiöt eivät ole erityisen riippuvaisia Suomen taloudesta, vaan globaa-lista taloudesta. Suurimmista yhtiöstä vain Eli-sa, Fortum ja Kesko ovat riippuvaisia Suomen taloudesta, mutta nämä ovat defensiivisiä eli syklisestä yhtiöitä. Nordealle Suomi on mer-kittävä markkina, mutta euribor-korkojen ja kansainvälisten pääomamarkkinoiden kehitys ovat tärkeämmät tekijät pörssikurssin kannalta.

”
**ALKUVUODEN PERUSTEELLA
MYÖS VUODESTA 2026
NÄYTTÄISI TULEVAN HYVÄ
SIOJITUSVUOSI.**

Sen sijaan Nokian, KONEen, Wärtsilän, Nesteen, UPM:n, Metson, Konecranesin, Sto-ra Enson ja Orionin liiketuloksesta valtaosa tulee Suomen rajojen ulkopuolelta. Suuryhti-öillä voi mennä hyvin, vaikka Suomen talous ei juuri kasvaisi.

Alkuvuoden perusteella myös vuodesta 2026 näyttäisi tulevan hyvä sijoitusvuosi. Globaalissa teollisuustuotannon näkymissä on piristymistä, AI-investointien taso jatkuu vahvana ja kulu-tuskysyntä on heräämässä. Suomalaisten osak-keiden arvostustasot eivät myöskään ole muu-tamaa poikkeusta lukuun ottamatta korkealla. Merkittävimmät riskit liittyvät geopolitiikkaan ja kauppasodan kiristymiseen. ■



Tilikausi 2025 oli Arvolle menestyksekkäs

Hallituksen esitys osuuskoroksi 5,77 euroa/osuus

Arvo Sijoitusosuuskunnan tilikausi 2025 oli menestyksekkäs. Emoyhtiön tulos oli erittäin vahva, 7,8 (5,2) miljoonaa euroa, ja emoyhtiön sijoitetun pääoman tuotto nousi 10,1 (6,7) prosenttiin. Hallitus ehdottaa, että osuuskunnan tuloksesta jaetaan osuuspääoman korkona 5,77 euroa/osuus. Osuuskoron täsmäytyspäivä on 13.4.2026 ja maksupäivä 21.4.2026.

- Onnistumiset päivittäisessä työssä näkyivät osuuden markkinahinnassa, joka nousi vuo-den aikana 51 prosenttia. Arvo edustaa useas-sa mielessä Helsingin pörssin parhaimmistoa, sanoo toimitusjohtaja **Jari Pirinen**.

Arvo sijoittaa suomalaisiin yrityksiin ja mah-dollistaa osaltaan kohdeyritystensä investointe-ja sekä uusien työpaikkojen syntymistä. Tilin-

päätöshetkellä Arvon osake- ja lainasijoitukset suorien sijoitusten kohdeyrityksiin olivat yh-teensä noin 62,5 miljoonaa euroa.

SUORIEN SIOJITUSTEN salkussa toteutui kaksi uutta sijoitusta. Arvo teki 3,0 miljoonan euron uuden sijoituksen Nordic Bites Group Oy:hyn, ja 2,1 miljoonan euron sijoituksen Eni-co Oy:hyn. Olemassa oleviin kohdeyrityksiin-sä Arvo teki neljä lisäsijoitusta. Maaliskuussa toteutui erinomaisen tuoton tarjonnut irtaan-tuminen Leden Group Oy:stä.

Arvon myöntämä siltarahoitus on osoittautu-nut toimivaksi instrumentiksi yrityksille tilan-teissa, joissa tuleva kassavirta on käytännössä varmistettu, mutta siihen liittyvät tuotannon

kustannukset syntyvät etupainotteisesti. Kun kassavirrat eivät kohtaa ajallisesti, siltara-hoitus voi tarjota ratkaisun enintään 24 kuu-kauden ajaksi. Tilikaudella aiemmin myön-nettyä siltarahoitusta kotiutui yhteensä 7,2 miljoonaa euroa, ja uutta siltarahoitusta myön-nettiin yhteensä 6,6 miljoonalla eurolla. Arvon osuiksista 91,1 prosenttia on siirretty arvo-osuusjärjestelmään. Vain arvo-osuus-järjestelmään siirretyt osuudet mahdollista-vat osuudenomistajille kuuluvien oikeuksien käyttämisen. ■



Mikko Kanninen Arvon sijoitusanalyytikoksi

Arvon tiimi vahvistui marraskuun alussa **Mikko Kannin** aloittaessa sijoitus-analyytikkona. Kanninen on koulutuksel-taan kauppatieteen maisteri pääaineenaan rahoitus. Hänellä on aiempaa työkokemusta pankkialalta, viimeisimpänä Pohjolan OP:sta. - On ollut mukavaa ja opettavaista työsken-nellä Arvolla ja oppia alan konkareilta uusia näkökulmia liittyen Suomen yrityskehitykseen ja osuustoimintaan, Mikko Kanninen ku-vaailee ensimmäisten kuukausien kokemuk-siaan Arvolla. ■

Festivo Finlandin hallitus vahvistui

Festivo Finland Oy:n ylimääräinen yhtiöko-kous valitsi **Kari Nergin** ja **Tarmo Kallion** uusina jäseninä yhtiön hallitukseen. Lisäk-si hallituksessa jatkavat **Hannu Ylönen** ja **Kati Peltomaa**.

- Kylmälaitekonsernimme kehitty nyt ha-luttuun suuntaan ja strategiatyö tulevaisuu-den vaihtoehtojen arvioimiseksi nousee yhä suurempaan rooliin. Tässä kohtaa näimme tarpeelliseksi vahvistaa yhtiön hallitustyötä,

kommentoi Festivo Finlandin hallituksen pu-heenjohtaja ja suurin omistaja Hannu Ylönen. Festivo-Porkka on kansainvälisesti tunnettu suomalainen ammattikylmälaiteiden ja kyl-mä- ja puhdistilaratkaisujen suunnittelija ja valmistaja. Arvo Sijoitusosuuskunta on si-joittanut yhtiöön alun perin vuonna 2022 ja lisännyt omistustaan vuonna 2025. Arvo on Festivo Finlandin toiseksi suurin omistaja rei-lun 28 prosentin omistuksellaan. ■

Kauppakeskus Zeppelin

ON PIAN ENTISTÄ EHOMPI!

Pohjois-Suomen suurimmasta kauppakeskuksesta löydät
valtavan valikoiman ostospaikkoja ja palveluita!

Zeppelinistä löydät palvelut niin autoille, kuskeille kuin kyytiläisillekin:
tankkaa, lataa tai käytä menopeli pesussa, tee löytöretket uniikkeihin
putiikkeihin, varaa aikaa itsellesi hemmotteluun tai hyvinvointiin, ja
pidä herkuttelutauko mieluisissa kahviloissa tai ravintoloissa.

Vierailu käy sujuvasti: meillä et huolehdi parkkimaksusta, **parkkeeraa
rauhassa maksutta** vaikka koko päivä.

Uudistuva kauppakeskus toivottaa sinut lämpimästi tervetulleeksi!

Kauppakeskus Zeppelin, pian entistä ehempi!

ZEPPELIN

**LET'S
ZEPPELIN**



**Erikoisliikkeet,
yleisimmät aukioloajat:**
ma-pe klo 10-20,
la 10-18, su 12-18

[W kauppakeskuszeppelin.fi](https://www.kauppakeskuszeppelin.fi)

Prisma Zeppelin:
ma-pe klo 7-22,
la 7-21, su 10-21

[f](#) [i](#) [d](#) [@kauppakeskuszeppelin](#)

Info, p. 041 314 3360
(mpm/pvm)
Zeppelinintie 1,
90450 Kempele

Sähkövarasto markkinoiden parhaalla käytettävyydellä



**Eurooppalaista edelläkävijyyttä.
Enico | Jupiter – Modulaarinen.
Älykäs. Skaalautuva.**

Enico | Jupiter on energiavarastojärjestelmä, joka kasvaa asiakkaan liiketoiminnan mukana. Se soveltuu moniin eri käyttökohteisiin, aina pienemmistä liike-elämän ja teollisuuden toteutuksista laajamittaisiin järjestelmätason projekteihin. Se tasapainottaa kulutusta, mahdollistaa uusiutuvan energian tehokkaan hyödyntämisen ja luo uusia tulonlähteitä sähkömarkkinoilla.

Arvo asiakkaalle syntyy korkeasta käyttöasteesta, älykkästä energianhallinnasta sekä kattavista huolto- ja ylläpitopalveluista. Sähkövarasto tuottaa parhaiten silloin, kun se toimii optimaalisesti – joka päivä.

ENICO | JUPITER

MORE THAN AN ENERGY STORAGE