



Antell ja terveellinen lounasruoka

Leden Group yhdisti
sopimusvalmistajat

Rautiossa kyläläiset
tarttuvat toimeen

Kestävä syöminen on
arjen ekoteko

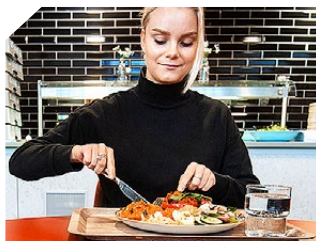


SISÄLTÖ

2/2021

4

ITTE TEHTY. Antell-ravintoloissa luotetaan itse tehtyyn ja terveelliseen lounasruokaan, joka on valmistettu kotimaisista raaka-aineista. Entistä useampi lounasruokailija valitsee kasvisvaihtoehdon.



8

YHDESSÄ ENEMMÄN. Sopimusvalmistuksessa toimitusvarmuus ja laatu ovat ratkaisevia, mutta myös koolla on merkitystä. Leden Group yhdistää neljä sopimusvalmistajaa tuoden volyymia esimerkiksi raaka-ainehankintoihin.



18

LYHYTAIKAISTA RAHOITUSTA. Kiinnostus rakennusaikaista ja muuta lyhytaikaista rahoitusta kohtaan on kasvussa. Arvo jatkaa yhteistyötään Suomen Kuntakiinteistöt Oy:n kanssa Oulunsalon päiväkotihankkeessa.



19

VIIDEN ARVONLISÄÄJÄ. Kalajoen Tyngällä ikkunoita valmistava HR-Ikkunat Ruhkala on palkittu Vuoden Arvonlisääjänä. Neljänneksen polven perheyhtiö oli aikoinaan yksi Arvon ensimmäisiä alueellisia sijoituskohteita.



7

KESTÄVIÄ VALINTOJA. Kun päätät mitä syöt, teet arjen ekoteon, jolla on aidosti vaikutusta ympäristölle ja terveydelle. Martat muistuttavat, että kestävässä syömisessä pätee tuttu lautasmalli.



17

PÖLYTTÄJÄN PUOLESTA. Raahelaiset koronamummit innostuivat korona-aikana Ylen Pelasta pörriäinen -kampanjasta. Nyt monivärisenä kukkiva aidanne ilahduttaa pörriäisten lisäksi ohikulkijoita.

14

JUURET RAUTIOSSA. Tapio Räihä on syntyperäinen rautiolainen, joka perheineen päätti asettua jo lapsuudesta tutulle kotikylälle. Rautio on elinvoimainen maaseutukylä, jossa toimii kyläkauppakin, kiitos asukkaiden yksituumaisuuden.





Arvon kohdeyritykset onnistuneet mainiosti poikkeuksellisella ajanjaksolla

K

oronapandemian pahin vaihe on nyt toivottavasti ohi ja on aika katsoa, miten selvisimme vaikeasta puolentoista vuoden ajasta. Sijoituskohdeyrityksemme menestyivät jopa ihailtavan hyvin. Toivottavasti mekin Arvossa onnistuimme auttamaan kohdeyhtiötämme tehdyillä toimenpiteillä. Onnistujista nostan esiin hyvän tuloksen tehneen PR Rollsin ja pörssilistautuneen Suomen Maastorakentajat, eli nykyisen Skartan. Uskon, että meneillään olevan tilikauden jälkeen moni muukin tulee kertomaan hyviä uutisia.

SAIMME yhdessä paljon muutakin aikaan. Tässä lehdessä kerrotaan sijoituksistamme kasvuloikan ottaneeseen Leden Groupiin ja koronasta nopeasti toipumassa olevaan Antellin lounasravintolaketjuun. Euromääräisesti vuoden pienin sijoituksemme sai kuitenkin eniten positiivista valtakunnallista ja hiukan myös kansainvälistä julkisuutta – tällöin puhutaan tietysti Raution kyläkaupasta ja sen takana olevasta paikallisesta osuuskunnasta. Kaiken kaikkiaan hieno tarina kylästä, jossa päätettiin yhdistää voimat positiivisella tavalla. Minulle tulee mieleeni lapsuuden Asterix -sarjakuvat, joissa pieni gallialainen kylä taisteli Rooman imperiumia vastaan. On hienoa olla osa niin Raution kyläkaupan, Ledenin ja Antellin tarinaa kuin myös muiden kahdenkymmenen sijoituskohdeyrityksemme tarinaa. Yhteinen taival päättyy aina joskus ja viime kesänä se tapahtui RealMachineryn osalta myydessämme sen muun omistajaryhmän kanssa Wihurille (kaupan toteutus odottaa tätä kirjoitettaessa Kilpailuviraston lupaa).

STRATEGISEN työemme keskiössä on viime aikoina ollut vastuullisuus, joka on sisäänrakennettu Arvon toimintaan. ESG-asiat ovat suuri kokonaisuus, jota työestetään pala palalta ja tässä työssä kuluu kaikilta nyt ja jatkossa aikaa. Ennen työ määrän kauhistelua on syytä muistaa, että vastuullisuus on paljon pieniä ja suuria tekoja, kuten mainiosta Raahen pörriäiskukkarhan jutusta voi huomata.

KESÄLLÄ saimme ikävät uutiset Privanetin julkisen markkinapaikkatoiminnan loppumisesta. Listaamattomien yritysten osakkeiden ja osuuksien julkiselle kauppapaikalle on asetettu kesästä lähtien tiukemmat vaatimukset, mutta teemme jatkuvasti työtä sen eteen, että Arvon jäsenosuudellamme olisi vastaava markkinapaikka jatkossakin.

VIELÄ kerran onnitelluni Vuoden Arvonlisääjälle HR-Ikkunat Ruhkala Oy:lle. Sitkeä työ palkitaan. Tästä on hyvä jatkaa.

Jari Pirinen
toimitusjohtaja

PÄÄKIRJOITUS



Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

Kristiina Tuikkala

KUVAT

Esa Melametsä

Kristiina Tuikkala

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

24 700 kpl

JAKELU

Posti Oy

KANNEN KUVA: Antellin ravintolapäällikkö Annamari Paulavirta henkilökuntineen tarjoaa asiakkaille terveellistä lounasruokaa.

Voittava valinta

Antell-ravintoloiden pinaattihukaisia ympäröivät rosoiset reumat. Se viestii, että ohukaiset ovat itse tehtyjä, ja vieläpä kotimaisista raaka-aineista. Antell-konsernin toimitusjohtajan **Tomi Lanton** mukaan kyse on voittavasta valinnasta, jolla Antell menestyy kilpailussa henkilöstöravintoloiden asiakkaista.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ESA MELAMETSÄ ja ANTELL

K

otisivuillaan Antell kuvaa ruokaansa sanaparilla *itte tehty*. **Tomi**

Lantto kertoo ilmaisen tarkoittavan kaikessa yksinkertaisuudessaan laadukkaista raaka-aineista paikan päällä ravintolassa valmistettua ruokaa, joka maistuu, näyttää, tuoksuu ja tuntuu hyvältä.

- Meidän kokemuksemme perusteella asiakkaat tykkävät siitä, että Antellin ruoka nojaa vahvasti kotimaisiin raaka-aineisiin. Esimerkiksi nauta, possu ja broileri tulevat suomalaisilta tuottajilta. Kotimaisuuden suosiminen on myös vastuullista ja uskomme, että asiakkaammekin haluavat olla mukana suomalaisessa pellolta-pöytään-ruokatuotantoketjussa, hän jatkaa.

Itse tehdyn ruuan ja kotimaisten raaka-aineiden ohella Lantto uskoo vahvasti Antellin bisnekseen, eli henkilöstöravintoloihin. Erityisesti siksi, että entistä useammat ihmiset haluavat vaalia hyvinvointiaan. Silloin korostuu, missä ja mitä työpäivän aikana syödään.

- Meillä ruokailevat syövät terveellisemmin kuin esimerkiksi ne, jotka syövät omia eväitään.



”ASIAKKAAT TYKKÄÄVÄT SIITÄ, ETTÄ ANTELLIN RUOKA NOJAA VAHVASTI KOTIMAIISIIN RAAKA-AINEISIIN.

Tomi Lantto

Henkilöstöravintoloilla onkin myös kansanterveydellinen merkitys, toimitusjohtaja viittaa Työterveyslaitoksen ja FinRavinto 2017-tutkimuksiin.

Hänen mukaansa henkilöstöravintoloiden terveellinen lounasruoka on vahva kilpailuetu kaikkiin muihin ruokailumuotoihin verrattuna. Värikkäät ja monipuoliset salaattikattaukset houkuttelevat syömään terveellisesti, ja samalla ruokailijoiden on helppo kasvattaa kasvisruuan osuutta. Kalaakin tulee syötävä säännöllisesti, kun sitä on tarjolla valmiiksi tehtynä.

HENKILÖSTÖRAVINTOLOISTA

ei voi puhua näinä aikoina ilman koronapandemiaa ja sen vaikutuksia. Onhan pandemia kurittanut rajusti toimialaa, minkä seurauksena työpaik-

karuokailu väheni tuntuvasti.

Myös Antellin kohdalla markkina muuttui dramaattisesti. Kun lounasruokailijoita oli ennen koronaa 17 000 asiakasta päivässä, syyskuun alkupuolella heitä oli noin 7 000, ja luku oli jo ehtinyt nousta pahimmasta pudotuksesta. Työntekijöiden määrä alalla on vähentynyt samassa suhteessa lomautusten ja irtisanomisten myötä.



FAKTA

YRITYS Katri Antell Oy

KOTIPAIKKA Oulu

TOIMIALA Henkilöstöravintola

OMISTUS Viljo Lanton
jälkeläiset



■ Henkilöstöravintoloiden terveellisellä ruualla on myös kansanterveydellinen merkitys.



■ Iina Aarni arvostaa Antell-ravintoloiden kotimaisista raaka-aineista tehtyä lounasruokaa.

Paljon julkisuutta saaneet, valtion yrityksille maksamat koronatuett, ovat olleet monissa tapauksissa vain pisara meressä. Esimerkiksi Antellin liikevaihto tippui 22 miljoonaa euroa valtion maksaman tuen jäätyä 800 000 euroon, joka oli tuen enimmäismäärä.

- Minun suurin huolenaiheeni ovat valtavassa paineessa elävät yrittäjäperheet, opiskelijat sekä lapset, joista monet ovat joutuneet luopumaan harrastuksistaan, Lantto toteaa. Hän kertoo miettineensä paljon sitäkin, millaisia muutoksia korona aiheuttaa laajemmin yhteiskunnassa.

- Muutoksessa iso ajuri on etätyö. Jos läsnäolo toimistoissa vähenee 30 prosentilla, henkilöstöravintoloissa se näkyy siten, että 100 ruokailijan sijasta heitä on enää 70. Kuinka saamme siinä tilanteessa toimitettua ruuan ihmisille kotiin? Entä mitä etätyön lisääntyminen tarkoittaa vaikkapa toimistotaloille, niiden vuokratoimistoille ja toimistokiinteistöihin sijoittaneille, tai julkiselle liikenteelle työmatkustamisen vähentyessä?

LIIKAAN SYNKISTELYYN Lantto ei kuitenkaan halua vaipua. Hänen mukaansa Antellin katse on vahvasti tulevaisuudessa, ja horisontissa avautuu jo uusi, koronapandemian jälkeinen aika. Mikä tärkeintä, kriisi on aina myös mahdollisuus, ja sitä mahdollisuutta Antell on käyttänyt hyväkseen isolla kädellä. Antellin tapauksessa kaksi

asiaa nousevat ylitse muiden, nimittäin digiloikka ja työrytmin kiihtyminen.

- Voittajayritykset panostavat kriiseissä liiketoiminnan kehittämiseen, digitalisaatioon tai automaatioon sekä henkilökunnan kouluttamiseen. Olemme ihan toisen näköinen yritys kuin ennen kriisiä; notkeampi, nopeampi ja digitaalisempi, Tomi Lantto tiivistää.

Kuluttajille merkittävin uudistus on fiksua syömistä helpottamaan lanseerattu Antell-sovellus. Syö fiksusti-toiminto auttaa ylläpitämään tasapainoista ruokavaliota kertomalla käyttäjälle hänen nauttimansa lounaan ravintosisällön. Lisäksi sovelluksesta löytyvät ravintolan lounaslistat sekä palautekanava. Antell-sovellusta ollaan lanseeraamassa syksyn aikana käyttöön kaikkiin Antellin ravintoloihin.

- Uusimme myös koko taloushallintojärjestelmän puolesta vuodessa ja panostimme ravintoloiden tuotannonohjausjärjestelmään henkilökunnan koulutuksineen, mikä vähensi käsityötä ravintoloissa. Uuden intran otimme käyttöön parantaaksemme sisäistä tiedonkulkua, Lantto listaa ja laskee julkaiseensa henkilökunnalle 42 sisäisen viestinnän videota huhtikuusta 2020 syyskuun alkuun 2021 mennessä.

Vaikka noin sata Antellin työntekijää on vielä lomautettuina, moni on jo voinut palata töihin lomautusten päättyttyä.

- On ollut ihana nähdä, miten työntekijät ovat tulleet into pinkeenä takaisin töihin. Olemme halunneet aina antaa

KUKA?



NIMI Tomi Lantto

IKÄ 51

KOULUTUS KTM

PERHE Vaimo ja kolme yhteistä lasta

TYO Antell-konsernin toimitusjohtaja

HARRASTUKSET Pyöräily, hiihto, uinti, kuntosali, ruuanlaitto, äänikirjat, yhteiskunnalliset asiat

MOTTO Pulahdus avannossa piristää

työntekijöille autonomiaa heidän omassa työssään, koska työssä viihtyminen näkyy niin asiakaspalvelussa kuin ruuan maussa. Minua itseäni palkitsee eniten nimenomaan se, että näen ihmisten onnistuvan omassa työssään.

RUOKAILIJOIDEN MÄÄRÄN Lantto uskoo jatkavan nousuaan Antellin nykyisissä ravintoloissa, minkä lisäksi yhtiö hankkii koko ajan uusia ravintoloita.

- Arvo Sijoitusosuuskunnan sijoituksen ansiosta meillä on entistä paremmat rahkeet laajenemiseen. Koronasta palautumista jouduttaa sekin, että THL sijoitti henkilöstöravintolat alimpaan riskiluokkaan. Tämä kertoo ennen kaikkea siitä, että olemme toimineet hyvin terveysturvallisesti koko kriisin ajan, ja että ravintola-alan omavalvonta toimii laadukkaasti.

Perheyrittäjäys ja intohimoinen suhtautuminen ruokaan näkyvät myös Tomi Lanton luottamustehtävissä ja vapaa-ajassa. Hän toimii muun muassa Perheyrittäjien liiton varapuheenjohtajana, Matkailu- ja Ravintolapalvelut-yhdistys MaRa:n hallituksessa sekä Chainé des Rôtisseurs-järjestön, eli Paistinkääntäjien Veljeskunnan, Suomen hallituksessa ja kansainvälisen neuvoston jäsenenä.

- Henkilökohtaisesta intohimostani ruokaan riittänee esimerkiksi se, että olen tehnyt joulukinkun hiiligrillissä. Meni aika kauan, mutta hyvä siitä tuli, Lantto nauraa.

Kasvisruuan suosio kasvaa

RAVINTOLAPÄÄLLIKKÖ Ansu Paulavirran aamut Antell Asemalla alkavat jo aamuvarkaisella. Lounasbuffet on katettuna arkisin parin tunnin ajan, mutta sitä ennen ja jälkeen tapahtuu paljon kaikenlaista.

- Työ on todella monipuolista. Kassatyöskentelyn lisäksi autan keittiössä kokkia. Hoidan myös tilauksia, teen työvuorosunnittelua ja inventaarioita, ja olen paljon tekemisissä asiakkaiden kanssa esimerkiksi sopimusasioissa, Paulavirta kertoo.

Aamulla keittiössä tehdään ensimmäiseksi vitriinutuotteet ja keitetään kahvit. Sen jälkeen alkaa lounaan val-

mistaminen, johon kuuluvat salaattit ja lämpimät ruuat, ja samalla palvellaan asiakkaita. Varsinainen lounasaika kuluu nopeasti, kun tehtävänä on niin kassatyöskentelyä, puhtaanapitoa kuin tiskaamista.

- Lounasajan jälkeen aloitamme esivalmistelut seuraavaa päivää varten. Kuormapäivinä puramme lisäksi kuormat, ja usein hoidamme myös kahvituksia kokoustiloihin.

RAAKA-AINEISSA korostuu kotimaisuus. Kana, nauta ja possu ovat suomalaista lihaa, samoin maito ja muut maitotuotteet. Kesällä kotimaisia

kasviksia ja vihanneksia on todella hyvin saatavilla.

- Ulkomaisia raaka-aineita käytämme vain harvoin, ainoastaan silloin, kun kotimaista ei ole tarjolla. Hävikkiä meillä ei synny juuri lainkaan. Laadukkaalla kotimaisella ruualla on tasainen kulutus, mikä helpottaa raaka-ainehankintoja. Jos ruokaa jää yli, se myydään päivän päätteeksi asiakkaille kotiin vietäväksi, Paulavirta sanoo.

Hänen mukaansa lounasruokailussa on nähtävissä yksi selvä muutos; kasvisruuan suosion kasvu.

- Asiakkaat haluavat syödä entistä terveellisemmin ja kevyemmin.

■ **Antell-sovellus** auttaa syömään fiksusti kertomalla käyttäjälle esimerkiksi lounasannoksen ravintosisällön.



Kestävä syöminen on arjen ekoteko

Syömmme 5-7 kertaa päivässä, ja joka kerta teemme teon itsellemme ja ympäristölle. Siksi syömiseen ja juomiseen liittyvät päätökset ovat isoja arjen ekotekoja, jotka aidosti vaikuttavat, muistuttaa Arvo-lehden asiantuntijahaastattelussa Marttaliiton kehittämispäällikkö Maija Soljanlahti.

Miten voi aloittaa suunnitelmallisen kestävä syömis?

Jokaisessa perheessä on hyvä tutkailla omia ruokailutottumuksia ja arvioida, missä vaiheessa kukin on matkalla kohti kestävää keittiötä. Mistään uudesta ja täysin mullistavasta ei ole kyse. Me suosittelemme Marttoissa tässäkin tapauksessa vanhaa kunnon lautasmallia, syödään sitten lounasravintolassa tai omassa kotikeittiössä. Se tarkoittaa, että lautasella on puolet kasviksia, ja koko ruokakolmio rakennetaan kasvisten päälle.

Kokonaisia aterioita kannattaa suunnitella kasvisten pohjalta. Ei mietitäkään ensimmäisenä sitä, ostanko jauhelihaa, kanaa vai palan kalaa. Sen sijaan lähdettäisiin siitä, mikä kasvis on juuri nyt sesongissa, tai mikä kasvis maistuisi koko perheelle. Vai olisiko tällä kertaa mahdollista kokeilla jotain kokonaan uutta. Syksyllä juurekset ja kaali, ja ulkomailta muun muassa sitrukset, ovat hyvä lisä lautaselle.

Kestävää keittiötä on sekin, että korvapuustin väliin rullataankin puolukkaa, tai että ruuan valmistuksessa kokeillaan kasvipohjaista kermaa. Arjen muihinkin herkkuteluihin kannattaa tuoda marjoja mukaan, ja pakastin on oiva ratkaisu säilöä kesän vitamiineja.

Mitä vinkkejä haluat antaa lihansyöjille?

Kestävän syömisessä murrokseen kuuluu uskallus poiketa rutiineista ja antaa mahdollisuus uudelle. Kannattaa seurata, mitä varsinkin kalapuoella tapahtuu. Kalan lisääminen lautaselle erityisesti lihan kustannuksella on sekä terveys- että ympäristöteko. Esimerkiksi kotimainen villikalasäilyke on erittäin kestävä valinta vaikkapa kalapulliin tai pastakastikkeeseen. Jos perheessä syödään paljon punaista lihaa, silloin terveysteko voi olla siirtyminen vaaleaan lihaan, jos loikkaus nyhtökauraan tai vastaavaan tuntuu vielä liian pitkältä.

Miten perheissä kannattaa edistää kestävä syömistä?

Kokeiluihin on hyvä osallistaa koko perhe, sillä vastuullisuus ja kestävä syöminen eivät voi olla vain yhden ihmisen asia. Lapsiperheissä paljon riippuu siitä, minkä ikäisiä lapset ovat. Heidän on tärkeä nähdä vanhempiensa syövän esimerkiksi tuoreita kasviksia.



Vanhempienkin pitää olla valmiina lasten ehdotuksiin vaikkapa lihattoman lokakuun viettämisestä.

Miten voi välttyä ruokahävikiltä?

Kun tutustutaan uusiin makuihin, kokeiluvaiheessa voi olla tarpeen hieman joustaa ja hyväksyä, että lautaselta osa siirtyy biojätteeseen. Muutenkin kannattaa edetä rauhallisesti, jotta suu, elimistö ja asenteet ehtivät tottua. Kestävä ruokavalio on maraton, johon toiset ovat jo valmiina, mutta johon toiset tarvitsevat vielä valmistautumista.

Hävikin pienentämisen lähtee siitä, että tiedetään, mitä kaapeissa on, ja suunnitellaan ostoslista sen mukaan. Viikkoon on hyvä sisällyttää myös jäämäpäivä, jolloin syödään tähteitä ja arvostetaan ruokaa silläkin tavalla.

Hyvä apukeino jämäruokien tai kaupan tarjousten hyödyntämiseen on Martat-sovellus. Jos kaappiin on jäänyt esimerkiksi kesäkurpitsaa, sovelluksesta löytyy reseptejä, miten kesäkurpitsaa voi hyödyntää.

Toimistotyöntekijöiden lisäksi meillä käy paljon raksamiehiä. Heistä monet tulevat meille lounaalle nimenomaan syödäkseen kasvisruokaa. Tällä hetkellä noin puolet kaikista asiakkaista syö lihaa ja puolet kasviksia.

Paulavirta kehuu myös puheliin ladattavaa Antell-sovellusta, joka auttaa syömään terveellisesti.

- Asiakkaat ovat ottaneet sovelluksen tosi hyvin vastaan. Heitä kiinnostaa sovelluksesta saatava arvio siitä, mikä on heidän lautasannoksensa ravintosisältö.

LEDEN

yhdistää neljä so



GROUP

sopimusvalmistajaa

Sopimusvalmistuksessa ratkaisevia asioita ovat toimitusvarmuus, laatu ja tehokkuus. Neljän tuloksentekokyvyltään hyvin kannattavan, mutta yksittäisinä yrityksinä pienehkön sopimusvalmistajan muodostama Leden Group tarjoaa tytäryhtiöilleen leveämmät hartiat kasvaa markkinoilla, jossa asiakkaat ovat kansainvälisiä suuryrityksiä.

TEKSTI JORMA UUSITALO
KUVAT ESA MELAMETSÄ ja LEDEN GROUP

N

ivalassa pääpaikkaansa pitävä LaserComp Oy ja sen tytäryhtiö Celermec Oy Sievistä, Suomessa ja Virossa toimiva Ojala Group Oy sekä virolainen

Favor AS yhdistyivät viime kevättalvella täyden palvelun metalli- ja sähkömekaniikan sopimusvalmistajaksi, Leden Group Oy:ksi.

Arvo Sijoitusosuuskunnalla, joka oli entuudestaan yksi LaserCompin ja Celermecin omistajista, oli tärkeä rooli yritysjärjestelyn mahdollistajana. Arvo myös kasvatti järjestelyn yhteydessä Leden Groupin omistustaan merkittävästi.

- Kasvuhaluukkuuden lisäksi näitä neljää yritystä yhdistää se, että ne ovat kaikki tahoillaan menestyviä ja erittäin kannattavia, mutta toimialallaan liikevaihdolla mitattuna suhteellisen pieniä. LaserCompissa ja Celermecissä totesimme jo vuosia sitten yhdessä henkilöömistäjien kanssa, että harppaus suurempaan kokoluokkaan toisi tiettyjä etuja.

- Pienen koon takia yhtiöiden arvostus yritysjärjestelyissä ei heijasta niiden kannattavuuden tasoa, minkä lisäksi kyseessä on ala, jossa asiakkaat ovat isoja kansainvälisiä toimijoita. Siksi oli tärkeää luoda isompi kokonaisuus tuomaan mittakaavaetuja esimerkiksi hankintoihin, ja samalla vahvistaa tytäryhtiöiden uskottavuutta markkinoilla, Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja **Jari Pirinen** kertoo Leden Groupin syntyä.

LEDEN GROUPIN YRITYSJÄRJESTELYÄ helpottivat Arvon verkostot alueen sopimus-

LEDEN GROUP

yhdistää neljä sopimusvalmistajaa

valmistajiin, mutta vastaavasti koronapandemiasta johtuneet matkustusrajoitukset estivät neuvottelut kasvokkain.

- Iso hatunnosto osapuolille siitä, että matkan varrella yrittäjä-omistajien välille pystyttiin rakentamaan vahva keskinäinen luottamus maantieteellisestä etäisyydestä huolimatta. Tämä tapahtui suurelta osin videotapaamisissa, joita pidettiin lähes viikoittain. Nyt meillä on kokonaisuus, jossa yrittäjät puhaltavat yhteen isompaan hiileen, ja jonka jokainen yritys on alueellaan entistä kilpailukykyisempi työllistäjä, Jari Pirinen jatkaa.

Arvon ydinalueella Leden Groupilla on kolme tehdasta ja niissä yli 300 työntekijää. Kaksi tuotantolaitosta toimii Tallinnassa.

Neuvotteluissa tunnistettiin huomattavia synnergiaetuja, joita Leden Group tuo mukanaan. Esimerkiksi päällekkäisiä asiakkuuksia ei käytännössä ollut, vaan päinvastoin jokaiselle yhtiölle oli tarjolla laajempia tehtäviä isommassa ympäristössä.

- Kun puhutaan Arvo Sijoitusosuehdotuksesta, lopputuloksessa olennaista on luonnollisesti sekin, että tällainen volyymiltaan isompi kokonaisuus luo



■ Sievissä toimiva Celermec on Leden Groupissa ainoa koneistuksia tekevä yhtiö.

■ Tehtaanjohtaja Pertti Haatajan mukaan sopimusvalmistus on erittäin kilpailtu toimiala.

CELERMEC OY:N tehtaanjohtajan **Pertti Haatajan** mukaan Leden Groupin perustaminen tarkoittaa Celermecin siirtymistä ylöspäin seuraavaan kokoluokkaan. Tämä lisää uskottavuutta, koska puhutaan sekä Suomen että Skandinavian mittakaavassa kookkaasta yritysrypeästä.

- Olemme paljon uskottavampia Leden Groupina kuin yksittäisinä yhtiöinä, Haataja tiivistää. Esimerkiksi pääsy isompiin neuvottelupöytiin ja sitä kautta laajemmille markkinoille helpottuu, sillä isot yhtiöt keskustelivat vain riittävien isojen toimittajien kanssa. Sopimusvalmistuksessa volyymilla on merkitystä.

Sen lisäksi, että Leden Group tytäryhtiöineen on toimittajapuolella kovempaa valuutaa, Haataja kertoo kilpailuetuja syntyvän ostoissa, kuten

FAKTA

YRITYS Celermec Oy
PERUSTETTU 1997
TUOTANTOTILAT Sievissä
n. 4 600m²
TYÖNTEKIJÖITÄ n. 50
LIKEVAIHTO 5,8 M€

materiaalihankinnoissa ja komponenttipuolella.

- Sopimusvalmistus on nykyään erittäin kilpailtu toimiala. Haasteita tulee milloin koronasta, lamasta tai vaikkapa pankkikoroista. Niiden jälkeen katsotaan, kenen koho vielä kelluu pinnalla. Leden Groupin mittakaavassa kassa ja asiakaskunta ovatkin vakaampia kestämään erilaisia häiriöitä kuin monilla pienillä yrityksillä.

Haataja sanoo tytäryhtiöiden hyötyvän yhteistyöstä myös jakamalla keskenään tieto-taitoa. Sekin on tärkeää, etteivät Leden Groupin yhtiöt kilpaile keskenään. Ristiin meneviä asiakkuksia on hyvin vähän, ja missä sellaisia on, ne ovat toiselle osapuolelle pieniä.

CELERMEC ON Leden Groupissa ainoa koneistuksia tekevä yhtiö. Yksittäisistä

asiakasryhmistä medikaalipuolen asiakkuudet ovat lisääntyneet voimakkaasti. Siellä sarjat eivät ole välttämättä pitkiä, mutta tuotteet ovat vaativia.

- Koronasta olemme selviytyneet yllättävän hyvin, vaikka meilläkin on toki ollut samoja ongelmia kuin muilla alan toimijoilla asiakkaiden kärsiessä materiaalien puutteesta. Meillä on ollut koko ajan töitä, ja toiminta on pysynyt kannattavana. Kuluvan tilikauden näkymät ovat jopa edellistä paremmat.

Komponenttivalmistusta Haataja siirtäisi mieluummin Eurooppaan.

- Tällä hetkellä olemme aivan liikaa Aasian varassa. Komponenttien saatavuus pitäisi pystyä varmistamaan, vaikka Euroopassa tehtävä valmistus olisikin vähän kalliimpaa.

edellytykset irtaantumiseen oikeudenmukaisella arvostuksella ja tuotolla. Meitä kaikkia ilahduttaa suuresti, että Leden Groupin aloitusvaihe on ollut suorastaan loistava, Jari Pirinen toteaa.

LEDEN GROUP on asiakkailleen täyden palvelun sopimusvalmistaja, joka palvelee ohutlevy- ja kiskolevy-mekaniikassa sekä koneistuksessa ja kokoonpanossa. Yhtiö tuottaa myös älykkäitä lisäarvopalveluita, kuten tuotekehityksen tukea, teknistä ylläpitoa ja logistisia palveluita. Lisäksi sillä on Viron suurin teräspalvelukeskus ja omaa profiilituotantoa.

”**NYT MEILLÄ ON KOKONAISUUS, JOSSA YRITTÄJÄT PUHALTAVAT YHTEEN, ISOMPAAN HIILEEN.**

Jari Pirinen



■ Favor CutCenter on Viron suurin ohutlevyn työstöön erikoistunut teräspalvelukeskus.

■ Almar Proosin mukaan sopimusvalmistuksessa tärkeimmät asiat ovat toimitusvarmuus ja laatu.

TALLINNASSA toimiva Favor AS kuuluu Viron suurimpiin ohutlevyn työstöön erikoistuneisiin yrityksiin. Yhtiö on myös merkittävä rakennusalan teräsprofiilien valmistaja. Lisäksi Favor AS tunnetaan Viron suurimmasta teräspalvelukeskuksestaan, josta se toimittaa asiakkailleen levyä, nauhoja ja keloja.

Yhtiön hallituksen puheenjohtaja Almar Proos on ollut mukana Favor AS:n toiminnassa siitä saakka, kun yhtiö perustettiin 1990. Hän näkee Leden Groupin vahvuudet erityisesti kasvun mahdollistajana.

- Favor AS on kasvanut pienestä yrityksestä keskikokoiseksi, mikä sekin on jo saavutus. Tässä vaiheessa kasvuun tarvitaan kuitenkin jotain uutta, koska orgaanisesti kasvamalla on vaikea vaikkapa kaksinkertaistaa lii-

FAKTA

YRITYS Favor AS
PERUSTETTU 1990
TUOTANTOTILAT Tallinnassa n. 16 000m²
TYÖNTEKIJÖITÄ n. 130
LIIKEVAIHTO 31,2 M€ (2019)

kevaihto. Virossa yksi haaste on myös se, että pankkeja on vaikea saada rahoittamaan kasvuhankkeita. Tässä tilanteessa Leden Group oli ratkaisu, joka parhaiten palvelee meidän kasvutavoitettamme, Almar Proos perustele.

Yhtiön aiempänä pääomistajana hän ajattelee myös yritystoiminnan jatkuvuutta.

- Pientä yritystä on vaikea myydä eikä ole varmaa, löytyykö jatkajaa omasta perheestä. Sekään ei ole hyvä vaihtoehto, että olet tehnyt koko elämäsi töitä yrityksen eteen, mutta työuran päättyessä ei ole ketään, joka haluaisi ostaa yrityksesi jatkaakseen sen toimintaa.

ALMAR PROOS kertoo keskustelleensa Ojala Groupin edustajien kanssa jo

pitkään keinoista, joilla molempien yritysten kasvua voisi vauhdittaa. Sen takia ajatusta Leden Groupin perustamisesta oli helppo ryhtyä selvittämään tarkemmin.

- Olemme käyneet läpi muun muassa sitä, mitä mahdollisuuksia Leden Group tarkoittaa strategisesti Virossa ja mitä Suomessa. Yhdistymisen vahvistaa ennen kaikkea yritysten kykyä kehittää omaa toimintaansa esimerkiksi parhaita käytäntöjä jakamalla.. Me kaikki neljä osaamme sopimusvalmistuksen, ja Favor AS tuo Leden Groupiin lisäksi osaamista ja resursseja teräksen tukkumyynnistä sekä rakennusprofiileista, hän toteaa.

Almar Proos uskoo, että ison toimijan edut tulevat esille myös uusasiakashankinnassa.

LEDEN GROUP

yhdistää neljä sopimusvalmistajaa

Leden Groupin toimitusjohtaja **Juha Heikkinen** sanoo olevansa iloisesti yllättynyt siitä, miten hyvin asiat ovat sujuneet. Hänen mukaansa se kertoo paitsi vahvasta sitoutumisesta myös siitä, että yhtiöiden avainhenkilöt ovat joukkuepelaajia kaikkien tähdätessä samaan maaliin.

- Tytärtyhtiöt tekevät liikevaihtoa yhteensä yli 80 miljoonaa euroa, ja ennen yhdistymistä kilpailu samoista tuotteista oli alle miljoonan euron luokkaa. Se osoittaa, että jaetusta toimialasta huolimatta olimme kilpailijoita vain näennäisesti. Sen sijaan synergiaetuja on odotettavissa laajasti. Isompi kokonaisuus muun muassa helpottaa osaavan työvoiman saamista Leden Groupin tuodessa



Yritysjärjestely vauhditti kasvua



■ LaserCompin raaka-aineista 85 prosenttia tulee Suomesta.

■ Toimitusjohtaja Saku Törmälehto kertoo LaserCompin tilauskannan yli kaksinkertaistuneen viime vuosiin verrattuna.

LEDEN GROUPIN Nivalan yksikössä eletään kiireistä syksyä, ja kiireet ovat itse asiassa jatkuneet jo pitkään. LaserComp Oy:n toimitusjohtajan **Saku Törmälehdon** mukaan LaserCompin tilauskanta on yli kaksinkertaistunut viime vuosiin verrattuna, ja kuluven tilikauden liikevaihtokin on noin 20 prosenttia edelliskautta edellä.

- Leden Group-järjestely antoi kasvulle vielä lisävauhtia. Sen lisäksi, että vanhat asiakkaat ostavat enemmän, olemme saaneet viime kuukausina uusia, aikaisempaa isompia asiakkaita, Törmälehto kertoo. LaserCompin markkinat ovat tällä hetkellä kotimaassa, mutta toimitusjohtajan toiveissa on päästä tekemään toimituksia myös rajojen taakse, esimerkiksi Ruotsiin ja Viroon.

FAKTA

YRITYS LaserComp Oy
PERUSTETTU 2001
TUOTANTOTILAT Nivalassa
n. 3 500 m²
TYÖNTEKIJÖITÄ n. 20
LIKEVAIHTO 3,5 M€

Pandemia on jonkin verran vaikuttanut raaka-ainesatavuuteen, mutta tilanne on pysynyt hallinnassa ennakoinnin ansiosta.

- Raaka-aineiden toimitusajat ovat pidentyneet, mutta yhtään tilausta ei ole jäänyt raaka-ainepulan takia toimittamatta. Alumiini tulee ulkomailta, ja erityisesti siinä toimitusajat ovat pidentyneet. LaserCompin raaka-aineet ovat 85-prosenttisesti kotimaista. SSAB Europan Raahan-tehdas on meille isoin terästoimittaja, ja mielenkiinnolla seuraamme heidän kehitystään hiilivapaan teräksen valmistamiseksi. Outokumpu ruostumattomassa teräksessä on meille myös merkittävä kotimainen raaka-ainetoimittajana.

LEDEN GROUPISSA LaserCompilla on tärkeä rooli laserleikkauksessa, ja ai-

van erityisesti paksujen materiaalien laserleikkauksissa.

- Yritysjärjestely nopeutti meidän tapauksessa myös ISO 9001-laatu-järjestelmän sertifiointia. Siitäkin olemme saaneet asiakkailta hyvää palautetta, sillä sertifiointi keventää heidän tekemiään auditointeja.

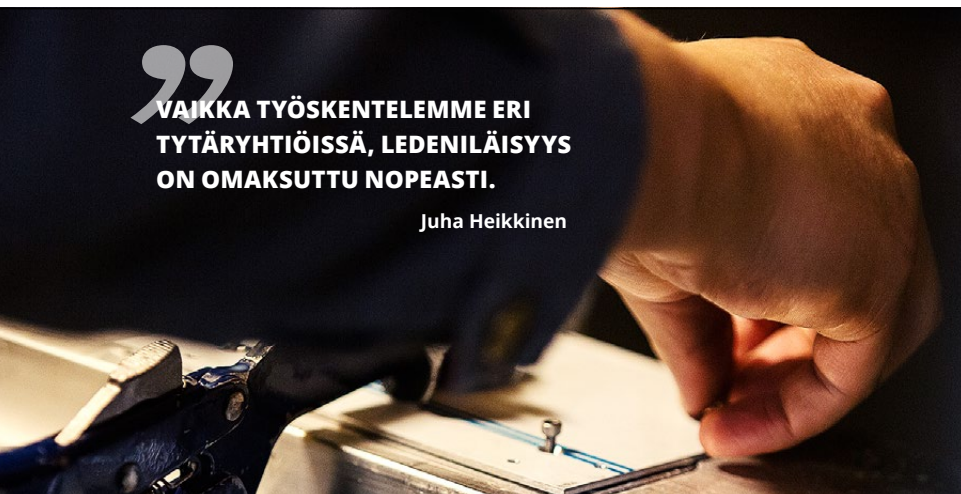
Leveämmistä hartioista on apua monessa muussakin tilanteessa.

- Varsinkin raaka-ainehankinnoissa neuvottelutilanne on aivan eri, koska nyt lähtökohtana ovat koko konsernin tonnimäärät. Sen lisäksi pystymme tarjoamaan asiakkaille huomattavasti laajempia kokonaisuuksia, ja moniin kehittämisasioihin apu löytyy konsernin muista yhtiöistä, Törmälehto sanoo.

”

**VAIKKA TYÖSKENTELEMME ERI
TYTÄRYHTIÖISSÄ, LEDENILÄISYYS
ON OMAKSUTTU NOPEASTI.**

Juha Heikkinen



mukanaan joustavuutta. Tämä toivottavasti tekee meistä houkuttelevamman työnantajan Suomessa ja Virossa.

Heikkinen näkee Leden Groupin tulevaisuuden yhtiönä, joka käyttää 2030-luvun teknologiaa. Uusi rakenne mahdollistaa tytäryhtiöille keskittymisen omiin erityisalueisiin, jolloin yhtiöt voivat investoida nimenomaan sellaiseen laitekantaan, joka palvelee parhaiten kunkin syömähampaita.

- Yhtään negatiivista kommenttia Leden Groupista en ole kuullut talosta enkä talon ulkopuolelta. Ihmiset näkevät hyödyt samalla tavalla, ja vaikka työskentelemme eri tytäryhtiöissä, ledeniläisyys on omaksuttu nopeasti.



**Laajempia
kokonaisuuksia
asiakkaille**

■ Ojala Groupin vahvuuksia ovat erityisesti laaja konekanta ja pitkä kokemus sopimusvalmistuksesta.

■ Tehtaanjohtaja Marko Niskanen vastaa Ojala Groupin Sievin yksikön toiminnoista.

- ASIAKKAALLE ON aina helpompaa, kun hän saa yhdeltä toimijalta kaikki tarvitsemansa palvelut. Silloin kokonaisuus pysyy laadullisesti kohdallaan. Meiltä puuttuivat aikaisemmin rakkaamman raudan käsittely ja koneistus, mutta Leden Groupissa pystymme tarjoamaan asiakkaille nämäkin palvelut in house-periaatteella, sanoo Ojala Groupin hallituksen puheenjohtaja **Teijo Hildén**.

Hänen mukaansa Leden Groupin edut näkyvät myös investoinneissa.

- Sopimusvalmistuksessa et voi antaa teknologiassa yhtään etumatkaa kilpailijoille tai jäädä jälkeen tekniikassa. Neljällä yhtiöllä on nyt leveämmät hartiat hyödyntää olemassa olevaa konekantaan sekä suunnata investoinnit järkevästi sinne, missä tarvitaan panostusta.

FAKTA

YRITYS Ojala Group
PERUSTETTU 1963
TUOTANTOTILAT Sievissä ja Tabasalussa Virossa yhteensä n. 22 000 m²
TYÖNTEKIJÖITÄ n. 300
LIKEVAIHTO 30 M€

Ojala Groupissa oli mietitty yhtiön strategian mukaisesti jo jonkin aikaa keinoja kasvaa isompaan kokoluokkaan.

- Arvo Sijoitusosuuskunta teki erittäin hienoa työtä lähtiessään mahdollistamaan tällaista ratkaisua. Leden Groupin ansiosta mukana olevien yritysten kilpailukyky paranee, ja alueellisesti ja työvoimapolitiittisesti on saatu varmistettua iso määrä työpaikkoja, Hildén jatkaa.

OJALA-GROUP tuo kokonaisuuteen ennen kaikkea laajan konekannan sekä pitkän kokemuksen ja asiantunteisuuden toimialalta.

- Sopimusvalmistajilta edellytetään varsinkin pääasiakkaiden kanssa osaamista tuotteiden tuotannollisesta. Pitää tietää, miten tuotteet

suunnitellaan tai millaista hienosäätöä protovaiheessa kannattaa tehdä. Asiakkaat arvostavat meidän työntekijöiden tieto-taitoa, joka on usein kirjaamatonta ja muualla kuin koulussa opittua, Teijo Hildén toteaa.

Vakiintuneesta toiminnasta on hyötyä myös poikkeusaikoina. Materiaalitoimittajat palvelevat mielellään ensimmäisenä niitä, joiden kanssa on pitkät asiakassuhteet ja isot volyymit.

Ojala Group on tehnyt koronapandemian aikana hyvää tulosta, ja Leden Groupin aloitusvaihekin on Hildénin mukaan yllättänyt positiivisesti.

- Olemme reilusti edellä budjettia, samoin kuin muita tavoitteita, joita yhdistymiselle asetettiin. Operatiivinen johto on saanut asiat toimimaan, ja ennen kaikkea jokainen yhtiö on lähtenyt hakemaan synergieitoja.



Leipä maailmalla, juuret Rautiossa

Oman yrityksen työt vievät Arvo Sijoitusosuuskunnan jäsentä Tapio Räihää milloin minnekin päin Suomea tai maan rajojen ulkopuolelle. Hänelle paras matka on kuitenkin kotimatka työviikon tai urakan päätyttyä. Rautio nyt vain sattuu olemaan astetta verran parempi asuinpaikka, hän kehuu.

TEKSTI JORMA UUSITALO • KUVAT ESA MELAMETSA



■ Satuhetket isän kanssa ovat päivän kohokohtia Lyyli- (vas.) ja Elli-tytöille.

R

autio tunnetaan elinvoimaisena maaseutukylänä, joka on ollut paljon julkisuudessa viime aikoina. Kesällä Raution liepeillä sammutettiin historiallisen isoa metsäpaloa, kyläläisten talkoohengen ansiosta Rautiossa toimii tänäkin päivänä kyläkauppa, ja Kalajoen kaupunki rakentaa kylälle parhaillaan uutta koulua ja monitoimitaloa. Raution Kisailijoiden painonnostotyökin on valtakunnallisesti palkittua, ja äskettäin Rautio palkittiin vuoden 2021 kylänä Pohjois-Pohjanmaalla.

- Jos lapsiperhe haluaa turvalliset ja mukavat lähtökohdat elämälleen, Rautiosta ne löytyvät. Kylälle on tulossa lisäksi senioritalo, joka toteutuessaan tarkoittaa Rautioon huomattavaa määrää hoiva-alan työpaikkoja. Sijaintikin on mainio. Kesällä Hiekkasärkät on vain parinkymmenen minuutin autotakan päässä, ja jo Ylivieskasta ja Kokkolasta löytyvät juna-asemat sekä lentokenttä. Lähellä on myös hyviä opiskelumahdollisuuksia, Tapio Räihä sanoo.

TAPIO RÄIHÄ itse on maatalon kasvatti Rautiosta. Lypsykarja vaihtui viljanviljelyyn 2005 Räihän isän menehdyttyä edellisvuonna.

- Tiesin alusta saakka, ettei pelkällä viljelyllä pärjää. Rakensin huoltohallin ja aloin tehdä yleishuoltoja autoille ja

KUKA?



NIMI Tapio Räihä

IKÄ 35

PERHE Puoliso Jenni, lapset Elli 3 v. sekä Lyyli 1 v

TYÖ Yrittäjä, TapiService Oy

HARRASTUKSET 50-60-luvun autot, viljanviljely sekä matkailu

MOTTO Ei oikotietä

koneille. Myöhemmin siirryin pitämään yritystä Kalajoelle, mutta se ei ollut hyvä ratkaisu. Minulla oli tuttuja hommissa teollisuudessa asentajina, ja he houkuttelivat minut alalle yrittäjäksi. Niinpä perustin TapiService Oy:n vuonna 2012, Räihä kertoo teollisuuden asennus- ja kunnossapitopalveluihin keskittyvän yrityksensä perustamista. Hän sanoo olleensa aina kiinnostunut koneasennuksista sekä mekaniikasta, ja Kannuksen maatalousoppilaitokselta oli kertynyt konepuolen koulutusta.

- Toiminta lähti mukavasti käyntiin. Allekirjoitin alihankintasopimuksen huoltotoista suoraan ison kuljetinvalmistajan kanssa, ja saman tien pääsimme tekemään laiteasennuksia myös Ruotsiin kaivosteollisuuteen.

2010-luvun puolivälissä yritys solmi lisää merkittäviä sopimuksia teollisuuden suurten laitetoimittajien ja kunnossapitoyritysten kanssa. Paikallisista asiakkaista Räihä mainitsee esimerkkinä Junnikkala Oy:n.

Viime aikoina henkilöstöä on työllistänyt muun muassa Skellefteän akkutehdastyömaa. Hiljattain TapiService solmi historiansa tähän asti merkittävimmän urakkasopimuksen, kun yritys valittiin suorittamaan hakkeen varastoalueen laiteasennukset Metsä Groupin uudelle biotuotetehtaalle Kemiin.

- Yrittäjävuodet ovat opettaneet, miten isosti suhdanteet vaihtelevat eri toimialoilla. Suhdanteiden mukaan

”**TÄÄLLÄ YHTEISÖ OTTAA UUDET
IHMISET HYVIN VASTAAN, MUT-
TA ANTAA MYÖS OMAA TILAA.**



olemme töissä milloin sellutehtaalla, milloin kaukolämpölaitoksilla, kaivoksilla, lannoitetehtailla tai vaikkapa satamissa materiaalinkäsittelylaitoksilla. Töistä noin puolet tulee huoltoseisokeista ja puolet projekteista, eli uuden rakentamisesta ja modernisoinnista.

Töiden lisääntyessä henkilöstömäärä on kasvanut. Keskimäärin TapiService työllistää noin 20 työntekijää, ja sesonkiaikoina enimmillään noin 40.

- Tavoitteena on, että pystyisin tarjoamaan mahdollisimman monelle työntekijälleni töitä ympärivuotisesti. Edellytykset siihen ovat hyvät, koska meidät tunnetaan luotettavuudesta ja siitä, että saamme hommat kerralla valmiiksi. Kun tilaajat painottavat hankinnoissaan kotimaisuutta myös uusissa hankkeissa eikä vain remonteissa, silloin raha jää kiertämään Suo-

meen, Rähkä muistuttaa suomalaisen työn hyödyistä.

SAMOIHIN AIKIOIHIN kun Rähkä käynnisti uutta yritystoimintaansa, hän tapasi nykyisen puolisonsa.

- Muutimme Ylivieskaan, kehitin yritystä ja hoidin viljatilaa Rautiossa. Pian aloimme miettiä, missä haluamme asua tulevaisuudessa. Innostuimme ajatuksesta ryhtyä kunnostamaan Raution vanhaa pappilaa, joka oli ollut perheemme omistuksessa jo 1950-luvun lopulta.

Remontti alkoi vuonna 2015. Kaksi vuotta myöhemmin perhe muutti Rautioon aluksi vuokralle, kunnes 2018 helmikuussa kunnostettu pappila vastaanotti uudet asukkaat.

- Olimme asuneet pappilassa vain muutaman päivän, kun nuorin tyttäremme syntyi. Perhe on kotiutunut Rautioon mainiosti, koska täällä yhteisö ottaa uudet ihmiset hyvin vastaan, mutta antaa myös omaa tilaa. Vapaa-ajanongelmia meidän perheelä ei tule olemaan, sillä pelkästään pappilan piha-alueessa ja sen muissa rakennuksissa riittää töitä vuosiksi eteenpäin, Tapio Rähkä sanoo.

■ Tapio Rähän mukaan Rautio tarjoaa hyvää arkea kaiken ikäisille vauvasta vaariin.

Kyläkauppa kehittyy edelleen

RAUTIOLAISTEN VOIMIN pelastettu kyläkauppa avasi ovensa kesäkuussa. Tapio Rähkä on ollut yksi hankkeen puuhahenkilöistä. Hänelle, samoin kuin muille kyläläisille, Osuuskauppa KPO:n päätös sulkea myymälä keväthalvella 2020 tuli täytenä yllätyksenä.

- Rautio on elinvoimainen kylä, jossa esimerkiksi asuu 100 alakoulukäistä lasta. Samaan aikaan Kalajoen kaupunki rakentaa Rautioon uutta koulua ja monitoimitaloa. On täysin mahdollinen ajatus, ettei tällaisella kylällä olisi omaa kauppa, Rähkä kuvaa tilannetta, jossa kyläläiset perustivat kauppaosuuskunnan, jonka rahoituksen myös Arvo Sijoitusosuuskunta on osallistunut.

Kyläkaupan valikoimia kehitetään myymäläpäällikkö **Nina Nilssonin**

johdolla. Tapio Rähän mukaan asiakaspalautetta kuunnellaan tarkasti, jotta valikoima saadaan vastaamaan mahdollisimman hyvin tarpeita.

- Kaupan kesä kesäasukkaineen oli vilkas. Talkooväki piti kunnan kesäloimat, mutta syystöiden jälkeen hommat lähtevät taas isommasti käyntiin. Tällä hetkellä entistä kauppiaan asuntoa on kunnostettu vuokrauskäyttöön, koska kylältä puuttuvat tilat lyhytaikaiseen majoitukseen. Samalla osuuskunta saa vuokrauk-

■ - Raution kaltaisella kehittyvällä kylällä oma kauppa on välttämättömyys, Tapio Rähkä sanoo.

sesta lisätuloja. Lisäksi lastauslaiturille rakennetaan uutta katosta.

Kyläkaupan kiinteistöön on suunnitella myös laajennus, jota voi muokata vaikkapa myyjäisiä varten. Polttoainekentän Rähkä uskoo valmistuvan tulevan talven aikana.

- Talkoot ovat hyvää vastapainoa työlle, ja ennen kaikkea yhteisöllinen tapahtuma, jossa saa vaihtaa kuulumisia muiden kyläläisten kanssa. Nyt kun jaksamme vielä jonkin aikaa rehtiä, jossain vaiheessa saamme nauttia valmiista kokonaisuudesta.

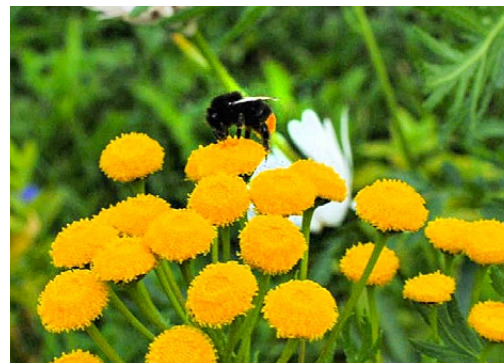




Pörriäisten pelastamisella korona-ankeuttajaa vastaan

Ei tarvita hehtaaria, ei edes aaria käydä taistoon pölyttäjien puolesta. Raahelaiset koronamummot rakensivat pieneksi hiilinieluksi niittyaidanteen rajaamaan kerrostalon tonttia. Samalla se ilahduttaa Pikkulahden ympäristössä kulkijoita.

■ TEKSTI & KUVAT KRISTIINA TUIKKALA



■ Kirsti Vähäkangas (vas.), Hely Muikkula ja Hely Kokko kastelevat niittyaidanetta luovasti: se kastelee, ken ehtii. Jäniksiltä kasveja on varjeltu luomusti koi-vutisleellä ja lannoitettu kahvinporoilla ja kanelilla.

■ Pörriäiset ovat löytäneet ka-poisen niityn. Ojakellukat ja kultapiisku sekä kuvassa ole-va pietaryrtti houkuttelevat pölyttäjiä alueelle.

O

isko 22 metriä pitkä ja noin 80 senttiä leveä, arvioi **Kirsti Vähäkangas** monivärisenä kukkivaa aidanetta,

joka rajaa raahelaisen taloyhtiön pihamaan kaupungin puistoalueesta.

Heinäkuun puolella välissä ehkein kukinta on jo takana, mutta edelleen riittää jännitettävää siitä, mitä kukka-aidanteesta vielä nousee.

– Alueelle on istutettu ainakin tuhat kukkaa, kymmeniä eri lajikkeita. Tähän mennessä kesän 2021 aikana on kukkinut tai kukkimassa yli 50 erilaista kukkaa, esittelee Vähäkangas.

Kaiken kauneuden takaa löytyy korona, joka keväällä 2020 eristi ihmisiä toisistaan ja köyhdytti elinpiiriä. Samanaikaisesti Ylen kanavilla käynnis-

teltiin Pelasta pörriäinen -kampanjaa, josta Kirsti Vähäkangas ja naapurustossa asuneet **Hely Muikkula** ja **Hely Kokko** innostuivat. Suunnittelu, ideointi, kukkien hankinta ja etsintä sekä aidanteen rakentaminen toivat mukavaa ajateltavaa ja tekemistä ympärillä vellovaan koronasynnykseen.

Vielä ensimmäisenä kesänä aidanne näytti vaatimattomalta, mutta jo toisena kesänä lajit, värit ja muodot ovat ryöpsähtäneet valloilleen. Kirsti Vähäkangas arvelee, että 3-4 vuoden kuluessa aidanne on muotoutunut, ja sopivat lajit löytäneet paikkansa.

JO VARHAIN KEVÄÄLLÄ ohikulkijoita ilahduttavat sadoittain kukkivat narsissit. Vähäkangas paljastaa, että komeuden tarjoavat ruukkunarsissit,

jotka biojätteen sijaan ovat päätyneet aidanteeseen.

Niittykokonaisuus on rakennettu ilmaiseksi lahjoituksin tai omin löydöin joutomailta ja maankaatopaikoilta. Moni tuttava tai naapuristossa asuva on kiikuttanut löytöjään mökkipihoiltaan ja omakotiansa puutarhoista. On kerätty myös luonnon siemeniä ja ripoteltu kasvamaan. Kasveja on siirretty myös Pikkulahden alueelta, kuten mukulaleinikit. Onpa osa kasveista pietaryrtin tapaan asettunut kukkapenkkiin itseksen lintujen tai tuulen tuomana. Rinnakkain kasvaa niin kedon kuin puutarhan kukkijaa.

– Kaikki on kelvannut, kertoo Hely Kokko.

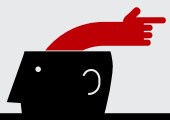
– Osa kasveista on tienpientareilta, paljastaa Hely Muikkula.

FAKTA

MIKÄ Niittyaidanne Raahessa Pikkulahdella

TILANNE Koronamummon luonnonkukka-alue on rekisteröity viralliseksi osaksi Pelasta pörriäinen -kampanjaa. Mukana vuonna 2020 kerätyn 76 000 pörriäisteon joukossa.

SALDO Aidanteessa on kymmeniä lajeja ja se kukkii kevästä syksyyn. Esim. päivänkakkara, kevätesikko, idänsinililja, veriapila, kissankello, puna-ailakki, harmaamalva, suopayrtti, ketoneilikka.



Arvo rahoittaa Oulunsalon päiväkotihanketta



ARVO SIIJOITUSOSUUSKUNTA jatkaa yhteistyötään Suomen Kuntakiinteistöt Oy:n kanssa rakennusaikaisella rahoituksella Oulunsalon päiväkotihankkeessa. Suomen Kuntakiinteistöt toimii hankkeessa rakennuttajana, ja rakennusliikkeeksi on valittu Rave Rakennus Oy. Päärahoittajana hankkeen rahoitusaikana toimii Danske Bank.

- Rakentaminen etenee aikataulussa. Runko on pystytetty, ja seuraavaksi on vuorossa kattotuolien asennus. Päiväkoti otetaan käyttöön ensi vuoden syyskuussa, Suomen Kuntakiinteistöt Oy:n toimitusjohtaja **Jani Kotikangas** kertoi lokakuun alun tilanteesta.

Oulun kaupunki vuokraa päiväkodin Suomen Kuntakiinteistöltä 25 vuoden vuokrasopimuksella. Valmistuessaan rakennuskokonaisuus korvaa kaksi alueella aiemmin toiminutta päiväkotia. Nykyaikainen päiväkoti tarjoaa monipuoliset tilat 150 lapselle.

KOTIKANGAS sanoo, että vakaata, pitkäaikaista kassavirtaa tarjoava kiinteistökohteeseen sopii erittäin hyvin Suomen Kuntakiinteistöjen omis-

■ Oulunsaloon valmistuvaan päiväkotiin tulee tilat 150 lapselle.

tukseen. Oulunsalon päiväkodin jälkeen yhtiön rahastoon on tullut uutena kohteena Muonion paloasema, ja äskettäin Suomen Kuntakiinteistöt voitti Rovaniemen kaupungin kilpailutuksen Murolan päiväkotihankkeesta.

- Näiden hankkeiden jälkeen rahaston sijoituskohteiden arvo on 15-16 miljoonaa euroa. Kohteiden hankinta on sujunut tosi hyvin, ja olemme onnistuneet saamaan



sijoituskohteita pitkillä 20-25-vuotisilla vuokrasopimuksilla. Olemme mukana ainoastaan uudiskohteissa, ja jokaisen kohteen arvioimme hyvin kriittisesti, Kotikangas jatkaa.

Arvon sijoitusjohtajan **Kati Peltomaa** mukaan kysyntä rakennusaikaisille ja muille lyhytaikaisille rahoituksille on kasvussa. Arvo Sijoitusosuuskunnan sijoitusstrategia mahdollistaa siltarahoituksen ja muiden lyhytaikaisten rahoitusten

myöntämisen kokoluokassa 1-5 miljoonaa euroa.

- Pankkien on helpompi lähteä mukaan hankkeiden kokonaisrahoitukseen, koska täydentävät lainamme ovat pääsääntöisesti vakuudettomia tai pankkilainaan nähden huonommalla etusijalla. Toisaalta Arvon lainat tarjoavat yritysten työkalupakiin yhden järkevän rahoitusratkaisun lisää muiden rinnalle, Peltomaa sanoo.

PR Rolls hyvässä tuloskunnossa

PR ROLLS selvisi mainiosti haasteellisesta koronavuodesta. Kesäkuussa päättyneen tilikauden liikevaihto oli ennätykselliset 4 miljoonaa euroa, ja myös liikevoitto oli yhtiön historian paras.

PR Rollsin toimitusjohtajan **Jani Westerlundin** mukaan hyvin sujuneen tilikauden arvoa nostaa entisestään se, että yhtiön toiminta keskittyi kotimaahan ja Keski-Eurooppaan, koska koronapandemian vuosi esimerkiksi Amerikan ja Aasian markkinat olivat käytännössä kiinni.

- Meillä on vahva vakioasiakaskunta, ja onnistuimme kasvamaan tasaisesti kaikilla teollisuuden osa-alueil-

la. Lisäksi saimme uusia asiakkaita. Hyviä lukuja selittävät ennen kaikkea PR Rollsin On site -tekniikkaan perustuva liiketoiminta, hyvä laitekanta ja osaava henkilökunta, Jani Westerlund toteaa.

Hänen mukaansa tulevaisuuskin näyttää lupaavalta.

- Markkinoiden jälleen avautuessa meillä on myös Amerikassa ja Aasiassa paljon potentiaalia. Olemme esimerkiksi tehneet Valmetin kanssa yhteistyösopimuksen, joka koskee sellutehtaiden huoltoja Etelä-Amerikassa.

PR Rolls vahvistaa jalansijaansa myös Etelä-Koreassa, kun yhtiö tiivistää yhteistyötä eteläkorealaisen paperikoneiden valmistajan GSPT Ltd:n kanssa. Etelä-Koreassa paperintuotannon volyymit ovat korkeita, ja yhteistyö auttaa PR Rollsia löytämään markkinoilta uusia asiakkaita.

Arvo Sijoitusosuuskunta on mukana PR Rollsin kasvussa oman pääoman ehtoisella lainasijoituksella.



Toimitusjohtaja Jani Westerlundin luotsaama PR Rolls teki poikkeusvuonna vahvan tuloksen ja ennätyksellisen liikevaihdon.

Arvo myi omistuksensa RealMachinerystä

ARVO SIOJITUSOSUUSKUNTA on myynyt omistuksensa RealMachinery Oy:stä suomalaiselle Wihuri Oy:lle. Arvolla on ollut RealMachinery-konsernista noin 13 prosentin vähem-

mistöosuus. Yhtiön pääomistajat ovat olleet yrittäjä **Mikko Uusi-Marttila** ja CapMan Growth-rahasto.

- Yrityskauppa antaa meille merkittävästi laajemmat hartiat palvelu-

nykyisiä ja uusia asiakkaita valtakunnallisesti, niin konekaupassa kuin huolto- ja korjaamopalveluissa. Wihuri on johtava yritys teknisen kaupan toimialalla Suomessa, joten näkyvät yhteiselle tulevaisuudelle ovat hyvin positiiviset, sanoo toimitusjohtaja **Matti Salminen** RealMachinery Oy:stä.

Wihurin asiakkaille uusi kokonaisuus tarjoaa entistä monipuolisem-

mat maanrakennuksen ratkaisut suoraan yhdeltä ja samalta toimittajalta.



Kari Ruhkala (kuvasa) perusti HR-Ikkunat serkkunsa Ari Ruhkalan kanssa.

HR-Ikkunat Ruuhkalasta Vuoden Arvonlisääjä

JO NELJÄNNESSÄ polvessa Kalajoen Tyngällä ikkunoita valmistava HR-Ikkunat Ruuhkala on palkittu Vuoden Arvonlisääjänä. Palkitsemisperusteissa korostuivat luottamuksellinen yhteistyö ja yrittäjien pitkäjänteinen työ perheyhtiön toiminnan kehittämisessä.

Yhtiö on toteuttanut useita tuotannon investointeja sekä onnistunut kohentamaan kannattavuutta haasteellisesta korona-ajasta huolimatta. Samanaikaisesti perheyhtiön omistajat, serkkuset **Ari** ja **Kari Ruuhkala**, ovat siirtäneet vastuuta yrityksen arjen pyörittämisestä seuraavalle sukupolvelle.

Vuoden Arvonlisääjä-palkinnon vastaanottivat perheyhtiön neljännen polven edustajat **Piia** ja **Ville Ruuhkala**.

- HR-Ikkunat oli aikoinaan yksi Arvon ensimmäisiä alueellisia sijoituskohteita, kun yhtiön maa-

lauslinjainvestointiin tarvittavaa rahoituspakettia koottiin yhdessä Kalajoen Osuuspankin kanssa. Ruuhkalat luottivat silloin Arvoon uutena toimijana, ja me tunnistimme Ari ja Kari Ruuhkalassa rehellisen ja työtä pelkäämättömän yrittäjäkaksikon, Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja **Jari Pirinen** sanoi palkitsemistilaisuudessa Arvo-päivässä.

Arvo-päivä järjestettiin sijoitusosuuskunnan salkkuyhtiöiden avainhenkilöille Ylivieskassa syyskuussa. Tilaisuudessa kuultiin kaksi kestävään kehitykseen liittyntä asiantuntijapuheenvuoroa. P2X Solutions Oy:n toimitusjohtaja **Herkko Plit** kertoi vihreän vedyn sekä Power to X-tekniikan mahdollisuuksista, ja Korkian seniorikonsultti **Eerik Klemetti** puhui EU:n Green Deal-ohjelman vaikutuksista yritysten toimintaan ja vastuullisuuteen.

K KYLÄKAUPPA

Rautio

Meillä käy
Plussa-kortti!

- Päivittäistavara
- Kahvila
- Lounas
- Apteekin sivupiste
- Postin palvelut

Kahvila Pööni
keittolounas Ma-Pe klo 11-14
6,90€

Keittolounas sis. leivän, kahvin ja pullan!
Lounaslistamme löydät
f @ @kkylakaupparautio



chicret.

Dehan tuotteet -15 % marraskuun loppuun asti!

Raaheen avattu
uusi myymälä
& bistro!



129,95€



65,95€

79,95€



Marraskuun loppuun asti kahvin
ostajalle päivän pulla kaupan päälle!

Psst! Koko yhteinen tilamme on anniskelualue, joten
voit shoppailla nauttien samalla vaikka lasillisen kuohuvaa!

Tervetuloa! ♥