

**ARVON TAVOITTEENA
LISTAUTUMINEN**

**RUOTO MEGA STORE
-ketju laajenee Ouluun**

**FESTIVO JA PORKKA
kylmän laatumerkit**

Petri Pieniniemi:

**Tatamilta
mielen-
rauhaa**



SISÄLTÖ

2/2022

7 ARVO-OSUUSTILI TUTUKSI. Ennen osuuskunnan listautumista jokaisen Arvon osuudenomistajan tulee avata oma arvo-osuustili. Nordean asiantuntija kertoo arvo-osuustilistä tarkemmin.



8 LUOTETTAVAT KYLMÄBRÄNDIT. Festivo ja Porkka ovat kylmälaitteiden luotettuja kotimaisia brändejä. Kylmälaitekonserni kuuluu Arvon valtakunnallisen sijoitussalkun uusiin kohdeyhtiöihin.



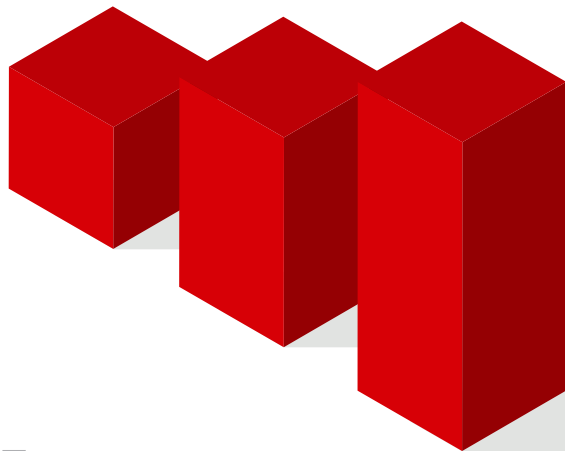
17 KELIBERISTÄ ISO MYYNTIVOITTO. Arvo kirjasi merkittävän myyntivoiton kaivos- ja akkukemikaaliyhtiö Keliber Oy:n osakkeiden myynnistä, noin 8,7 miljoonaa euroa. Keliber on osa Keski-Pohjanmaalle sijoittuvaa akkuarvoketjua.



18 RUOTO LAAJENEET MYÖS OULUUN. Suomen suurin metsästys- ja kalastusliike Ruoto on löytänyt toimivan kasvureseptin sekä kivijalkamyymälöihinsä että verkkokauppaan. Uusin Ruoto Mega Store löytyy Oulusta.



10 VALIMOALA NOUSUSUHDANTESSA. Suomessa valimoteollisuus on pieni mutta sitäkin tärkeämpi. Raahen Valimo ja muut kotimaiset valimot elävät nyt uutta nousukautta, kun niiden tuotteita tarvitaan useilla teollisuudenaloilla.



4 TAVOITTEENA LISTAUTUMINEN. Arvo Sijoitus-osuuskunta on päättänyt käynnistää prosessin tavoitteena hakea listausta Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalle.



14 PIENINIEMI RAAHESTA. Petri Pieniniemi on raahelaisille tuttu kasvo, jonka hyväntuulinen olemus on tullut tutuksi niin liikunnan harrastajille kuin Raahen Valimon työntekijöille. Aikidon pariin hän hakeutui aikuisiällä.



ARVO
UUTiset

Arvo Sijoitusosuuksunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuksunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Esa Melametsä, IStock

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPIIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

24 400 kpl

JAKELU

Posti Oy

ARVON TOIMISTO

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

KANNEN KUVA: Petri Pieni-
niemi Raahesta löysi aikui-
siällä aikidosta mielluisan
harrastuksen.



Pitkäjänteisyys tuo tulosta

Tutkaillessani taaksepäin työaikaani Arvossa huomaan, että oikeastaan vain ensimmäinen puoli vuotta kului normaalissa ympäristössä. Tämän jälkeen jokaisen meistä elämään on vaikuttanut ensin koronapandemia, sitten Venäjän hyökkäyssota ja näiden moninaiset vaikutukset talouteen. Nyt kiven alta nousee inflaation kurissa pitäminen rahapolitiikan keinoin on todella vaikeaa. Koronan aikainen elvytys maksoi paljon ja valtiot velkaantuivat. Toki kriisien vuoksi näin on käynyt aiemminkin. Edessä on mitä ilmeisimmin pitkä taival, jonka aikana vakautetaan taloutta korkeampien korkojen ympäristössä.

Menneet kolme vuotta ovat myös tehokkaasti purkaneet ehkäpä ylimääräistä ilmaa omaisuuden arvoista. Viimeistään kuluvan vuoden pörssikurssien lasku on tehnyt sen selväksi. Arvon näkökulmasta finanssisalkkumme on kestänyt hyvin myllerryksen. Vallitsevassa tilanteessa tuotot on kuitenkin haettava suorista sijoituksista. Kuluvan tilikauden suurimmat tuotot olemme saaneet alueemme sijoitusten irtaantumisista. Entinen Suomen Maastorakentaja eli nykyinen SkartaNyab ja Keliber olivat meille todella kannattavia sijoituksia. Muutenkin alueelliset sijoituksemme erottuvat edukseen. Lapwall on säilyttänyt hyvin arvonsa pörssiyhtiönä ja uskon, että sen aktiivinen toiminta ja tiedottaminen palkitaan jatkossa. Vähän yli vuosi sitten käynnistyi Sievi-Nivala-Tallinna -akselilla Leden Group. Olemme olleet koko ajan työssä mukana ja yhtiö työllistää nyt alueellamme ja Virossa yli 500 ammattilaista, ja menestyy hienosti. Nämä vain muutamia mainitakseni.

Arvo on toiminut nyt noin kymmenen vuotta sijoitusosuuksuntana. Silloin valittu sijoitusstrategia kolmella tukipilarilla (finanssisijoitukset, alueelliset sijoitukset, valtakunnalliset sijoitukset) on ollut tehokas. Olemme kyenneet maksamaan sijoituksille hyvän tuoton, mutta aito mahdollisuus hyötyä jäsenosuuden arvonnoususta on ollut varsin vähäinen. Toisaalla tässä lehdessä kerrotaan listautumishankkeestamme. Mikäli listaaminen menee ensi vuonna maaliin, voivat omistajamme myydä ja ostaa osuukiamme. Jos markkina-arvo tulee vastaamaan tasearvoamme, luomme alueellemme likvidin yli 100 miljoonan euron omaisuuden omistajillemme. Tavoitteemme on pysyä vakaana tuoton maksajana, osuuksuntaa en näe tavoittelemassa nopeaa riskistä kasvua. Pitkäjänteisyys on Arvossa sisäänrakennettuna ja se on myös kilpailuetumme. Tästä on hyvä jatkaa.

Jari Pirinen
toimitusjohtaja

**ARVON NÄKÖKUL-
MASTA FINANS-
SALKKUMME ON
KESTÄNYT HYVIN
MYLLERRYKSEN.**

PÄÄKIRJOITUS



Arvo tavoittelee osuuksiensa listausta

— kaupankäynti helpottuu

Arvo Sijoitusosuuskunta on päättänyt käynnistää prosessin tavoitteena hakea listausta Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalle. Tavoitteena on, että Arvo voisi listautua First North -markkinapaikalle vuoden 2023 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Ennen listautumista käynnistetään osuuskunnan jäsenosuuksien siirtäminen Euroclear Finland Oy:n (EFi) ylläpitämään arvo-osuusjärjestelmään.

TEKSTI KATI PELTOMAA ■ KUVAT ISTOCK, ESA MELAMETSÄ

A

rvo Sijoitusosuuskunnan osuus oli aiemmin (2016–2021) noteerattuna yksityisellä Privanet Securities Oy:n ylläpitämällä kauppapaikalla. Privanet kuitenkin lopetti arvopapereiden julkisen markkinapaikan kesäkuussa 2021. Taustalla oli se, ettei Privanet pystynyt täyttämään listaamattomien yritysten osakkeiden ja osuuksien kauppapaikoille asetettuja tiukentuneita viranomaisvaatimuksia.

- Arvolle Privanetin toiminnan loppuminen oli hankala paikka. Juuri kun kaupankäynti osuuskunnan osuudella oli saatu käyntiin jokseenkin jouhevasti, meiltä meni kauppapaikka alta. Sama koski tietysti useampaa kymmentä muutakin yhtiötä, joista

tosin suurin osa oli osakeyhtiöitä, kommentoi Arvon toimitusjohtaja **Jari Pirinen**.

TILANTEEN RATKAISEMISEKSI Arvo Sijoitusosuuskunnassa ryhdyttiin tutkimaan eri vaihtoehtoja uuden kauppapaikan mahdollistamiseksi. Nopeasti kävi ilmi, ettei mikään ulkopuolinen toimija ollut aikeissa ryhtyä paikkaamaan Privanetin kauppapaikan poistumisen jättämää tyhjiötä. Useampi toimija oli sinänsä kiinnostunut liikeideasta, mutta kaikki totesivat kauppapaikan pyörittämisen viranomaisvaatimukset täyttävällä tasolla olevan liian kallista.

Näin ollen uuden kauppapaikan järjestämiseksi jäi jäljelle kaksi varteenotettavaa vaihtoehtoa: osuuskun-

nan listautuminen Nasdaq Helsingin ylläpitämälle First North -markkinapaikalle tai oman kauppapaikan perustaminen.

- Harkitsimme ensin oman kauppapaikan avaamista, mutta sellainen katsottaisiin arvopapereiden välitystoiminnaksi, joka niin ikään olisi luvanvaraista toimintaa. Sijoituspalveluyhtiön luvan hakeminen olisi ylimoitettu ja liian kallis prosessi ajatellen Arvon tavoitetta saada omalle osuudellemme toimiva kauppapaikka. Ilman lupaprosessia taas olisimme voineet toteuttaa vain ilmoitustaulutyypisen alustan.

Käytännössä ainoa ratkaisu tilanteeseen on siis listautuminen First North-markkinapaikalle ja tätä kohti Arvossa pyritään. Tavoitteena on, että



”**OLEMME TEKEMÄS-
SÄ URAAUURTAVIA
RATKAISUJA. NEUVOT-
TELUITA KÄYDÄN
TIIVIISEEN TAHTIIN JA
HYVÄSSÄ HENGESSÄ.**

Jari Pirinen

Arvo voisi listautua First North -markkinapaikalle vuoden 2023 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana.

- Arvolle on tärkeää löytää nyt pitkäaikainen ratkaisu. Kauppapaikka, jossa osuuden hinta määräytyy luotettavalla tavalla. Minkä tahansa arvopaperin tuotto muodostuu kahdesta osasta: vuotuinen tuotto ja arvopaperin hinnan kehitys. Nyt olemme olleet yli vuoden tilanteessa, jossa jälkimmäinen on ollut pois pelistä.

FIRST NORTH -MARKKINAPAikka on luonteva valinta Arvolle, jossa avoimuus ja vastuullisuus on asetettu toimintaa ohjaaviksi periaatteiksi. Listattuja yhtiöitä koskevat hyvän hallinnointitavan vaatimukset. Kertomalla sijoitussalkun koostumuksesta, uusista sijoituksista ja irtaantumista avoimesti osuuden hinnan pitäisi hakeutua oikealle tasolle.

Listautuminen ei kuitenkaan ole läpihuutojuttu. Tällä hetkellä pörssissä ei vielä ole yhtään osuuskuntaa. Kuopiolainen Osuuskunta KPY on ilmoittanut myös tutkivansa listautumismahdollisuutta. Osuuskuntalaki sinänsä mahdollistaa osuuskuntien listautumisen. Kuitenkin monet käytännön asiat listautuvan osuuskunnan täytyy ratkaista yhdessä pörssitoimija Nasdaqin ja arvo-osuustileijä ylläpitävän Euroclear Finlandin kanssa.

- Olemme tekemässä urauurtavia ratkaisuja. Neuvotteluita käydään tiiviiseen tahtiin ja hyvässä hengessä. Osapuolilla on yhteinen näkemys ja tavoite, että kyllä tämä osuuskunnan listaaminen vielä onnistuu.

Ennen listautumista on tiedossa vielä toinen iso urakka. Listautuneen yhtiön arvopaperit täy-

tyy siirtää säilytykseen arvo-osuustileille. Arvon jäsenosuuksien siirtäminen Euroclear Finland Oy:n (EFi) ylläpitämään arvo-osuusjärjestelmään alkaa arvion mukaan heti vuoden vaihteen jälkeen.

- Tulemme toimittamaan jäsenille selkeät ohjeet arvo-osuusjärjestelmään siirtymisestä. Monilla arvo-osuustili saattaakin olla valmiina jo entuudestaan. Joka tapauksessa yli 24 000 jäsenen osuuksien rekisteröinti arvo-osuustileille ei ole vähäinen toimenpide ja olemme varanneet lisäresurssia myös asiakaspalveluun, kun sen aika koittaa.



Mistä arvo-osuustilissä on kyse?

Arvo-osuustili on Suomessa käytettävä sähköisten arvopapereiden säilytystili, jossa säilytetään arvopapereita, esimerkiksi osakkeita, osuuskunnan osuuksia, indeksi-osuuksia, optioita, warrantteja tai merkintäoikeuksia. Arvo-osuustilillä olevia arvopapereita sanotaan arvo-osuuksiksi. Arvo Sijoitusosauksen osuudet on tarkoitus siirtää ensi vuonna tähän sähköiseen Euroclear Finland Oy:n ylläpitämään arvo-osuusjärjestelmään, ja sitä varten jokaisen nykyisen Arvo Sijoitusosauksen osuuden omistajan tulee avata oma henkilökohtainen arvo-osuustili jossakin suomalaisessa pankissa tai pankkiriikiteessä. Arvo-osuustilin numero on 35-merkinen.

Kuka voi avata arvo-osuustilin, kenelle se sopii?

Arvo-osuustilin voi avata kuka tahansa Suomen kansalainen tai yhteisö omassa pankissaan tai pankkiriikiteessä. Arvo-osuustilin voivat Nordean henkilöasiakkaat avata helposti omassa Nordean verkkopankissa tai soittamalla ja tunnistaumalla Nordean Asiakaspalvelussa numerossa 0200 3000.

”**ARVO-OSUUSTILI SO-
PII KENELLE TAHANSA,
JOKA HALUAA OMISTAA
ARVO-OSUUSMUOTOISIA
ARVOPAPEREITA.**

Yritysassiakkaita palvelee Nordea Business Centre numerossa 0200 2121. Alaikäisten ja kuolinpesien osalta tulee huomioda, että esimerkiksi tarvittavat valtakirjat molemmilta huoltajilta tai kuolinpesän osakkailta toimitetaan pankkiin. Tarkat vaatimukset selviävät omasta pankista.

Arvo-osuustili tarvitaan, kun haluaa omistaa arvo-osuusjärjestelmässä olevia arvopapereita ja joko säilyttää tai käydä kauppaa niillä. Arvo-osuus-

Mikä on arvo-osuustili?

Arvo Sijoitusosuuskunnan osuudet on tarkoitus siirtää ensi vuonna arvo-osuusjärjestelmään. Senior Client Relations Manager **Päivi Peltola** Nordeasta esittelee arvo-osuustiliä tarkemmin.

tili sopii siis kenelle tahansa, joka haluaa omistaa arvo-osuusmuotoisia arvopapereita. Osingot ja koronmaksut maksetaan arvo-osuustilille liitettylle rahatilille automaattisesti.

Kuinka monella suomalaisella on jo arvo-osuustili?

Euroclear Finlandin mukaan Suomessa on yli 2,2 miljoonaa arvo-osuustiliä. Arvo-osuustilien suuri määrä johtuu Suomen laissa olevasta vaatimuksesta, jonka mukaan Suomen kansalaisen tulee avata oma henkilökohtainen omalla nimellä rekisteröity arvo-osuustili, koska omistuksia suomalaisissa osakeyhtiöissä tai osuuskunnissa ei voi hallintarekisteröidä toisin, kuin monessa muussa maassa. Mikäli Arvo Sijoitusosuuskunnan osuudenomistaja asuu ulkomailla, mutta hänellä on Suomen kansalaisuus, tulee hänen siis avata henkilökohtainen arvo-osuustili suomalaisessa pankissa tai pankkiiriliikkeessä.

Paljonko arvo-osuustilin avaaminen maksaa? Liittyykö siihen muita kuluja?

Nordeassa arvo-osuustilin avaaminen on ilmaista, mutta säilyttämisestä ja kaupankäynnistä veloitetaan hinnastomme mukainen palkkio, joka vaihtelee kaupankäyntimäärän mukaan nollasta eurosta 2,45 euroon / kk. Jokaisen kannattaa tarkistaa kulut omasta pankistaan. Tyhjä arvo-osuustili ei maksa Nordeassa mitään, joten suosittelemme jokaiselle Arvo Sijoitusosuuskunnan osuudenomistajalle avaamaan arvo-osuustilin mahdollisimman pian, jolloin se on valmiina ensi vuoden siirtymää ajatellen, eikä tyhjästä tilistä aiheudu Nordean asiakkaille ylimääräisiä

kuluja.

Millaisia arvopapereita arvo-osuustilillä voi säilyttää?

Perusperiaate on se, että kaikkia julkisen kaupankäynnin kohteena olevia osakkeita ja osuuksia on säilytettävä arvo-osuustilillä. Arvo-osuustilillä voi kuitenkin säilyttää paljon muitakin arvopapereita mm. listaamattomien yhtiöiden osakkeita, joukkovelkakirjalainoja, ETF-rahastoja, warrantteja ja merkintäoikeuksia.

Sopiiko osakesäästötili osuuksieni kirjaamiseen?

Valitettavasti ei sovi. Osakesäästötilille kirjattavat arvopaperit on lähtökohtaisesti oltava julkisen kaupankäynnin kohteena. Tästä syystä arvo-osuussiirtymän yhteydessä osakesäästötili ei kelpaa osakkeiden kirjaamiseen, vaan Arvo Sijoitusosuuskunnan osuudelle on avattava ihan tavallinen arvo-osuustili.

■ - Suomessa on jo yli 2,2 miljoonaa arvo-osuustiliä, kertoo Päivi Peltola Nordeasta.

JOKAISEN NYKYISEN ARVO SIOJITUS-OSUUSKUNNAN OSUUDEN OMISTAJAN TULEE AVATA OMA HENKILÖKOHTAINEN ARVO-OSUUSTILI.



Kylmälaitteita kuluttajille ja ammattikäyttöön

Festivo ja Porkka tunnetaan kylmälaitteiden vahvoina brändeinä. Festivon laadukkaat ja tyylikkästi muotoillut kylmälaitteet tehdään pääosin yksityiskohteihin, ja Porkka puolestaan on kansainvälisesti luotettu ammattikylmälaitteiden valmistaja.

TEKSTI JORMA UUSITALO
KUVAT FESTIVO, JORMA UUSITALO



F

estivo ja Porkka ovat johtavan suomalaisen kylmälaittekonsernin Festivo-Porkka Groupin tuotemerkkejä. Kyseessä on Arvo Sijoitusosuuskunnan uusi, valtakunnallisen sijoitussalkun kohdeyhtiö. Arvo hankki kesällä 2022 konsernin emoyhtiön Festivo Finland Oy:n osakkeita noin 2 miljoonalla eurolla.

KYLMÄLAITEKONSERNIN tuotteita valmistetaan kolmessa tehtaassa Hollolassa, Ylöjärvellä ja Kemijärvellä. Laadukkailla tuotteilla on aina tekijänsä, ja Festivo-Porkka Groupin liiketoiminnan kehitysohjaaja **Lasse Korpela** korostaakin henkilökunnan tärkeyttä laadun tuottajina.

- Vahvat brändimme perustuvat luotettavuuteen, joka on syntynyt vuosikymmenien kuluessa. Pohjimmiltaan kaikki lähtee yrityskulttuurista. Siitä, että meidän jokainen työntekijä on sitoutunut omaan työhönsä ja arvostaa sitä. Yksittäisen tuotteen tekemiseen vaikuttaa monen ihmisen työpanos, mikä tarkoittaa, että koko ketjun ostosta myyntiin täytyy toimia saumatomasti.

Työntekijöiden osaamisesta ja ammattitaidosta Korpela mainitsee esimerkkinä uusista tuotteista tehtävät mallisarjat.

- Vaikka protoja tarkastelisi kuinka kriittisesti, lopputulos on monesti sellainen, että sen voisi laittaa suoraan myyntiin. Tämän takia olen niin ylpeä henkilökunnastamme. Se on sitä kult-





■ - Festivon ja Porkan tuotteiden korkea laatu kertoo henkilökunnan sitoutumisesta ja ammattitilpeydestä, sanoo kehitysjohtaja Lasse Korpela.



tuuria, jonka tuloksena syntyy laatu-mielikuva, joka asiakkailta on Festivon ja Porkan tuotteista.

Kuluttajien ostopäätöksiin kylmä-laitehankinnoissa vaikuttavat ennen kaikkea kotimaisuus sekä tuotteiden laatu ja pitkäikäisyys. Festivot valmistaa Suomen Kotikylmiö Oy, joka on ainoa suomalainen kodin kylmälaitevalmistaja.

- Olemme saaneet paljon nuoria asiakkaita kotimaisuuden ansiosta. Uskallan sanoa, että meillä on lisäksi markkinoiden uskollisimmat asiakkaat. Sosiaalinen media on tuonut mukanaan uusia markkinointikanavia, ja mekin teemme brändiä tunnetuksi esimerkiksi vaikuttajakumppaneiden kanssa, kertoo kuluttajatuotteiden myynnistä vastaava **Noora Englund**.

FESTIVO-PORKKA GROUP syntyi vuonna 2019 Festivo Finlandin ostettua Porkka Finlandin ja sen tytäryhtiöt Huurre Groupilta. Sen myötä uudesta konsernista tuli johtava kylmälaitevalmistaja Pohjois-Euroopassa.

- Festivo halusi kasvaa ammattikeittiöpuolella, missä Porkalla oli vahva ammattitaito ja hyvät puitteet. Tunsimme toisemme entuudestaan ja tiesimme Festivossa, että toteutuessaan yhdistyminen tarkoittaa Suomen kylmäteollisuudessa merkittävää askelta parempaan. Markkina, jossa toimimme, on kuitenkin aika pieni, ja siksi osaaminen ja voimavarat kannattaa yhdistää, Lasse Korpela kertoo yhdistymisen taustoista.

Festivo-Porkka Group on tärkeä osa elintarvikkeiden kylmäketjua, mikä tekee toimialasta hyvin vakaan. Siitäkin on oma etunsa, että konserni on pro-

FAKTA

YHTIÖ Konsernin emoyhtiö Festivo Finland Oy
TOIMITUSJOHTAJA Mika Simi

KOTIPAikka Hollola
TOIMIALA Ammattikäyttöön ja kotitalouksille tarkoitettujen kylmälaiteiden suunnittelu, valmistus ja myynti

LIKEVAIHTO Festivo
Porkka Groupin liikevaihto 53 M€

HENKILÖSTÖ 280

OMISTUS Hannu Ylösen perhe, Lasse Korpelan perhe ja Arvo Sijoitusosuuks-kunta yhteensä noin 60 %. Loput osakkeet yksityis-henkilöillä ja yrityksillä

filoitunut vahvasti skandinaaviseen markkinaan.

- Markkinaamme suojaavat tuotteille muodostuneet standardimitoitukset, jotka eivät vastaa esimerkiksi Etelä-Euroopassa käytössä olevia mitoituksia. Skandinavian markkina jakaantuu lisäksi moneen maahan, jolloin vaikkapa Kiinasta ei ole tullut toimijoita, jotka olisivat lähteneet kehittämään ison vo-lyymin mallisarjaa vain tätä markkinaa varten.

Koronapandemia aiheutti luonnol-lisesti omat hankaluutensa myös kyl-mälaitteiden valmistukseen. Liikevaih-dosta suli ensimmäisenä koronavuonna noin 20 prosenttia, mutta vastaavasti konserni onnistui parantamaan kan-nattavuuttaan. Korpelan mukaan ku-luva vuosi näyttää jo selkeästi parem-malta, ja liikevaihto tulee asettumaan noin 53 miljoonaan euroon.

- Tätä vuotta kiusaavat raaka-ainei-den räjähdysmäinen hinnannousu sekä komponenttien heikentynyt saatavuus. Nämäkin haasteet olemme onnistuneet taklaamaan, joten toimitusajat ovat säi-lyneet kohtuullisina ja hankkeita on viety häiriöttä eteenpäin, hän toteaa tyytyväisenä.

Tulevaa tekemistä viitoittavat vah-vasti vastuullisuus ja kestävä kehitys, joissa Festivo-Porkka Group haluaa olla edelläkävijä erityisesti kylmälaiteiden energianhallinnassa.

- Tällä hetkellä käymme läpi sitä, miten voimme parantaa sisäistä tehok-uuttamme. Selvitys kattaa koko grou-pin ja varsinkin tuotantolaitokset, jois-sa olemme tunnistanee huomattavia mahdollisuuksia toiminnan tehosta-miseen ja tuottavuuden parantamiseen, Korpela kertoo.

"Citycold uusin esimerkki Festivon tuotekehityksestä"

Festivo valmistaa kodin kylmälaiteita kylmiöistä pakastimiin ja viinikaappeihin, suurkeittiölaiteita ammattilaikäyttöön sekä lääkesäilytyskalusteita. Uusin koteihin suunnattu tuote, Citycold-kyl-mäpakkainen, lanseerattiin markkinoille Habita-re-messuilla syyskuussa.

Lasse Korpelan mukaan Citycold on markkinoi-den ainoa vetolaatikossa oleva kylmälaite, joka sisältää jääkaappilämpötilan ja pakkasen.

- Citycold sopii asennettavaksi keittiöiden ala-kaapistojen ja saarekkeiden moduuleihin. Se pa-rantaa keittiön toiminnallisuutta ja helpottaa myös esteetöntä asumista. Citycold herätti Habitaressa

suurta mielenkiintoa, ja nyt odotamme jännityksel-lä, miten kiinnostus alkaa realisoitua myynnissä.

Ammattikylmälaiteita valmistavan Porkan tuotevalikoimaan taasen kuuluvat esimerkiksi kylmä- ja pakastekaapit sekä kylmät linjastokalus-teet elintarvikkeille, ja terveydenhuollon tarpeisiin toimitettavat lääkekylmä- ja pakastekaapit.

■ Lasse Korpelan esittelemä Citycold on tuoteuutuus, joka sisältää sekä jääkaappiläm-pötilan että pakkasen.



■ Timo Kronqvist (vas.) toimii Raahen Valimo Oy:n hallituksen puheenjohtajana ja Harri Autio yhtiön toimitusjohtajana.

Valimoala kääntyi nousuun

Koronapandemian ja Ukrainan sodan vaikutukset kohtelevat yrityksiä eri tavoin. Raahen Valimo on tilanteessa, jossa tilauskirjat ovat täynnä ja suurin huoli liittyy lähinnä siihen, että yrityksessä on riittävästi käsi-pareja valmistamassa tuotteita asiakkaille. Pitkään talousahdingossa kamppailleet valimot elävätkin nyt uutta nousua, koska uudessa maailmantilanteessa esimerkiksi toimitusvarmuus on kovaa valuutaa.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ESA MELAMETSÄ



V

alimoala on Suomessa pieni, mutta sitäkin tärkeämpi. Valimoiden tekemiä tuotteita tarvitaan muun muassa sellu- ja paperiteollisuudessa, kaivannaisteollisuudessa sekä tuulivoimatuotannossa.

Suomalainen valimoteollisuus kärsi pitkään varsinkin Kiinan halpatuonnista, mutta pandemian ja Ukrainan sodan seurauksena valimoiden asiakkaat ovat ryhtyneet painottamaan enemmän muutakin kuin hintaa. Nyt tärkeitä asioita ovat ennen kaikkea komponenttien saatavuus, laatu, toimitusvarmuus ja huoltovarmuus. Valimoteollisuuden uusi tuleminen sataa Raahen Valimonkin laariin.

- Maailma on muuttunut varsinkin Kiina-kortin osalta. Rahtihinnat Kiinaan ovat moninkertaistuneet ja toimitusajat pidentyneet puoleen vuoteen, jopa pidemmiksi. Tässä tilanteessa eurooppalaiset firmat haluavat, että



■ Raahen Valimo valmistaa tuotteita muun muassa sellu- ja paperiteollisuudelle sekä kaivannaisteollisuudelle.

jalostusketjun alkupää on mahdollisimman lähellä. Markkinaa ovatkin jakamassa enää eurooppalaiset toimijat, koska Venäjältääkään ei tule halpaa terästä, sanoo Raahen Valimo Oy:n hallituksen puheenjohtaja, metalliteollisuuden kansainvälisissä tehtävissä marinoitunut **Timo Kronqvist**.

Raahen Valimoon on syksyn aikana ottanut yhteyttä lukuisia yrityksiä, jotka ovat aiemmin ostaneet valimotuotteita esimerkiksi Turkista tai Kiinasta.

- Nyt he haluaisivat siirtää hankintansa meille ja kysyvät, pystyisimmekö toimittamaan, Kronqvist jatkaa ja sanoo lokaalin kysynnän kasvaneen rajusti.

RAAHEN VALIMON hallituksen jäsen ja Miilukangas Oy:n kautta yhtiön omistajiin kuuluva **Pekka Miilukangas**

FAKTA

YHTIÖ Raahen Valimo Oy
TOIMITUSJOHTAJA Harri Autio

KOTIPAikka Raahen
TOIMIALA Valimot ja valutuotteet

LIKEVAIHTO noin 8 M€

HENKILÖSTÖ noin 65

OMISTUS Toimiva johto

arvioi hänkin valimotoimialaa kokeneen yrittäjän näkökulmasta. Hän on mielissään täyttyvistä tilauskirjoista, mutta nostaa valimoiden isoksi haasteeksi työvoiman saatavuuden.

- Suomessa on korostettu panostuksia esimerkiksi IT-teknologiaan. Valitettavasti tämä vaikuttaa myös niin, että perusteellisuuteen on aika vaikea saada työvoimaa, koska toimialaa ei koeta houkuttelevaksi. Jo ennen pandemiaa oli tilanteita, joissa kotimaiset koneenrakentajat kertoivat tekevänsä mielellään enemmänkin, jos vain saisivat Suomesta riittävästi alihankintaa. Tiloja, koneita ja laitteita kyllä oli, muttei käsipareja eli tekijöitä, Miilukangas sanoo.

Jotta jäljellä oleva suomalainen valimoteollisuus ei kutistu enempää,

haastateltavilla on selkeä viesti päätäjille.

- Samalla kun ammennamme uusia tekijöitä suomalaisesta työvoimasta, työperäistä maahanmuuttoa ja työlu-pa-asoiden käsittelyä pitää sujuvoittaa. Sen lisäksi on painotettava ammatillista koulutusta korkeakoulutuksen ohella, Kronqvist ja Miilukangas toteavat.

VIIMEISET KAKSI VUOSIKYMMENTÄ ovat olleet suomalaisille valimoille hankalia, ja sinä aikana moni valimo lopetti toimintansa. Niillä, jotka jatkavat tuotantoa, on ollut niukasti rahkeita uudistaa teknologiaansa.

Koska varmuutta tilauskannasta ei ole ollut, alalla ei ole myöskään usallettu investoida. Raahessa tulevaisuus näyttää valoisammalta tässäkin asiassa.



1.12.2024 (Kronqvist)
Raahen Valimolle suunnatusta rahoituspaketistä osa käytetään uuden tuotantolinjan rakentamiseen.

KUKA?



NIMI Timo Kronqvist
IKÄ 57

KOULUTUS Diplomi-insinööri, eMBA

PERHE Vaimo Leena ja kolme lasta, jotka asuvat jo omillaan

TYÖ Raahen Valimo Oy:n hallituksen pj., sen lisäksi useita muita hallituspaikkoja

HARRASTUKSET Kesällä golf ja mökkeily, talvella hiihto

MOTTO Toimi rohkeasti itseäsi haastaen, riskit kuitenkin mielessä pitäen.

Arvo Sijoitusosuuskunta on mukana LähiTapiolan ja Raahen Valimo Oy:n omistajien kanssa 800 000 euron rahoituspaketissa, jolla rahoitetaan investointeja ja parannetaan yhtiön rahoitusasemaa. Rahoitusta käytetään muun muassa uuden tuotantolinjan rakentamiseen ja hiekansiirtojärjestelmien kehittämiseen.

Valimolla on lisäksi menossa projekti jätehiekkan kierrätykseen. Tulevassa laitoksessa tapahtuva jätehiekkan elvytys pienentää merkittävästi valimon ympäristöpäästöjä.

Timo Kronqvist täsmentää, ettei Raahen Valimo suinkaan lähde takamatkalta teknologian kehittämiseen.

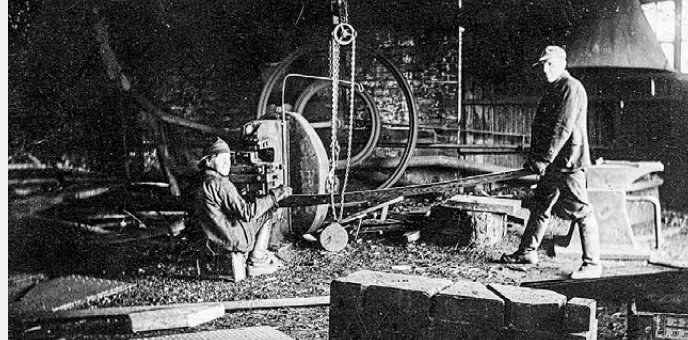
- Olen päässyt käymään valimoissa muualla maailmalla, ja näkemäni perusteella meillä on Raahessa hyvin nykyaikainen valimo. Esimerkiksi laadunvarmistuksessa käytössämme on huipputeknologiaa, jonka avulla pystymme röntgentarkastamaan paksumia teräsrakenteita. Suomesta löytyy ainoastaan yksi vastaava paikka. Pitkän tähtäimen haaveena meillä on päästä hyödyntämään 3D-printtausteknologiaa muottien valmistuksessa.

Hänen mukaansa Raahen Valimo tarjoaa asiakkailleen lisäksi poikkeuksellisen toimivan ja kustannustehokkaan palvelukonseptin.

- Suomessa ei ole toista alan toimijaa, joka pystyy valmistamaan asiakkaalle lähes samalla tontilla sulasta raudasta valmiin, koneistetun komponentin.



Pekka Miilukangas pitää tärkeänä, että Suomessa panostetaan riittävästi myös ammatilliseen koulutukseen korkeakoulutuksen ohella.



KUVAT: Raahen museo / Miilukangas

■ Metallimiehet työnsä äärellä, 1919 ja 1933.

Yli sata vuotta valimotoimintaa

Raahen Valimo Oy:n juuret ulottuvat yli sadan vuoden päähän vuoteen 1919, jolloin Ruona Oy aloitti teollisen toiminnan Raahessa Tervahovin tehdasalueella. Sotavuosina valtaosan Ruonan tuotannosta muodostivat Puolustusvoimien tilaukset, ja sotien jälkeen 1940-luvun lopulla sotakorvaustoimitukset. Sotatarviketeollisuus työllisti myöhemminkin, sillä 1990-luvulle asti valimolla koneistettiin kranaattien kuoria.

Historiansa aikana valimo on toiminut useilla eri nimillä. Suhdannevaihtelut ovat olleet suuria, ja matkan varrelle mahtuu kaksi konkurssia. Nykyään Raahen Valimo työllistää yhteensä yli 60 henkilöä, joista tuotannossa työskentelee noin 50.

Yksittäisistä asiakkauksista Timo Kronqvist ja Pekka Miilukangas nostavat esille Kajaanin Otanmäessä toimivan kiskokalustovalmistajan Škoda Transtech Oy:n.

- Raahen Valimo ja Miilumachine valmistavat raitiovaunuihin telit ja niiden kiinnitysosat, joita toimitamme tilaajalle kymmeniä kappaleita joka viikko. Kyseessä ovat raitiovaunujen kaikkein kriittisimmät komponentit.

Jo tätä ennen raahelaiset olivat päässeet näyttämään osaamisensa ja luotettavuutensa telivalmistajana.

- Saimme yllättäen vuonna 2008 mahdollisuuden kehittää ja toimittaa telejä VR:n uuteen kaukoliikennekalustoon, jota valmistettiin Otanmäessä. Vaatimukset olivat äärimmäisen kovat, ja se oli meiltä iso ponnistus. Onnistuimme hyvin, ja pääsimme sen jälkeen jatkamaan telien valmistusta raitiovaunuihin vuodesta 2011 lähtien, Timo Kronqvist kertoo.



■ Timo Kronqvistilla on pitkä kokemus metalliteollisuuden kansainvälisistä tehtävistä.



■ Aikidoon kuuluvat olennaisesti ukemit, eli hallitut kaatumiset.

Aikido vei mennessään

Raahelainen Petri Pieniniemi löysi aikidosta tavan huolehtia fyysisestä kunnostaan. Budolajin filosofiassa korostuu väkivallattomuus ja pyrkimys ratkaista ristiriitoja rauhanomaisesti. "Aikidon periaatteet sopivat minulle tosi hyvin, sillä haluan välttää konflikteja kaikin keinoin", hän sanoo.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ESA MELAMETSÄ

Mustavalkoiseen budoasuun pu-
keutunut **Petri Pieniniemi** istuu tatamilla seizassa eli polvil-
laan, sulkee hetkeksi silmänsä, kumartaa ja nousee ylös. Kumarrukset ovat osa aikidon etikettiä esimerkiksi harjoitusten alussa ja lopussa.

Seuraavaksi Pieniniemi esittelee lajiin olennaisesti kuuluvia ukemeja, eli hallittuja kaatumisia. Ukemien eri variaatiot näyttävät helpoilta ja kissamaisen pehmeiltä, onhan niitä toistettu tuhansia kertoja. Hallittua kaatumista voi kutsua jopa kansalaistaidoksi, sillä sen osaaminen saattaa estää loukkaantumisilta, jos vaikkapa jalat yhtäkkiä katoavat alta liukkaalla pihamaalla.

- Itsellenikin taidosta on ollut hyötyä. Kerran pyöräilin pimeässä työmatkaa, kun eteen ilmestyi monttu, ja oli pakko lyödä jarrut pohjaan. Lensin vauhdilla tangon yli, mutta sain otettua sen verran vastaan, ettei käynyt pahemmin, Pieniniemi muistelee.

Aikidon pariin hän hakeutui aikuisiällä. Juni-
orina tutuksi oli tullut toinen budolaji, judo.

- Minua harmitti, että lopetin judon, kun kuvioihin tulivat mopot ja muuta sellaista. Sitten näin, että Raahessa järjestetään aikidon peruskurssi yli 36-vuotiaille, ja päätin mennä mukaan.

Aikidossa ei kilpailla, joten mitalitavoitteita lajin harrastajat eivät voi itselleen asettaa. Sen sijaan Pieniniemi asetti tavoitteekseen mustan vyön ennen kuin täyttää 50 vuotta. Aikidon vyöjärjestelmässä mustan vyön voi saavuttaa aikaisintaan 6 vuodessa, ja siihen aikatauluun raahelainen myös ylsi.

Aikidossa harjoitellaan taistelutaitoa, jossa hyökkäyksen voi torjua ilman, että vahingoittaa hyökkääjää pysyvästi. Harjoituksissa vastustaja vieään tatamiin kevyemmin kuin muissa budolajeissa, mikä sekin tekee lajista Pieniniemelle mi-
luisan. Aseina käytetään keppiä, harjoitusmiekkää tai harjoituspuukkoa, jotka kaikki on tehty puusta.

- Aikido on erittäin hyvää liikuntaa, ja samalla siinä oppii itsepuolustusta. Laji kehittää kuntoa

ja notkeutta, ja monesti tulee venyteltyä vielä kotonakin. Kurinalaisuus, keskittyminen ja mielen hallinta ovat nekin osa lajia. Niiden treenaamisesta on apua myös työelämässä.

Hän toivoo, että lajin pariin saadaan lisää harrastajia nyt, kun koronasulkujen jälkeen aikidoa voi taas harjoitella normaalisti. Raahessa aikidon harrastajat kokoontuvat aivan kaupungin keskustassa Raahelassa.

Pienosakkaaksi Raahen Valimoon

Teknikoksi ja myöhemmin koneinsinööriksi opiskellut Pieniniemi työskentelee tuotannon suunnittelijana Raahen Valimolla. Hän on paljasjalkainen raahelainen, jolle ei omien sanojensa mukaan ole syntynyt poltetta muuttaa muualle lapsuuden maisemistaan Pattijoelta.

- Täältä löytyy läheltä kaikki, mitä arjessa tarvitsee. 5 kilometrin säteellä sijaitsevat työpaikka, kaupat ja harrastukset.

Pieniniemen perheeseen kuuluvat lastenhoitajana työskentelevä vaimo ja kaksi aikuista lasta. Lapset seuraavat työelämässä vanhempiaan jalanjälkiä. Poika opiskelee Oulussa koneinsinööriksi, ja Rovaniemellä asuva tytär toimii varhaiskasvatuksen opettajana. Molemmat lapset ovat olleet töissä myös valimolla.

- Nyt opettelemme vaimon kanssa olemaan kotona kahdestaan. Kesällä ja syksyllä vietämme aika paljon aikaa mökillä Raahessa, ja vapaa-aikaan kuuluu lisäksi monenlaista liikuntaa.

Raahen Valimolle Pieniniemi tuli vuorotyönjohtajaksi 1995, jolloin yritys tunnettiin nimellä Kone Oy:n Raahen tehtaata.

- Toisen työnjohtajan kanssa vuorottelimme illat ja aamut. Sen jälkeen olen toiminut myös ostajana ja valuteknisenä suunnittelijana. Nykyään vastuullani on tuotannon suunnittelun ohella yrityksen IT-kokonaisuus.

Tuotannonsuunnittelijalla on iso vastuu siitä, että valimon tuotanto sujuu tehokkaasti ja että toimitusaikataulut pitävät. Kun uusi projekti niin sanotusti otetaan pöydälle, Pieniniemi ryhtyy



■ Tuotannon suunnittelun lisäksi Petri Pieniniemi vastaa Raahen Valimon IT-kokonaisuudesta.

KUKA?



NIMI Petri Pieniniemi

IKÄ 52

PERHE Vaimo ja kaksi aikuista lasta

KOULUTUS Koneinsinööri

TYÖ Tuotannonsuunnittelija Raahen Valimolla

HARRASTUKSET Aikido, kuntosali, pyöräily ja hiihto

laatimaan aikatauluja eri työvaiheille toimituspäivästä taaksepäin. Olennaista on, että asioita tehdään oikeassa järjestyksessä.

- Esimerkiksi uunikapasiteetti pitää suunnitella siten, että meillä on sulatuksessa täydet uunit. Toimitamme asiakkaille ison osan tuotteista koneistettuna, jonka takia koneistusten täsmällinen ajoitus on tosi tärkeää, hän kertoo.

Valimoalalla suhdannevaihtelut ovat isoja, ja Pieniniemenkin työvuosien varrelle mahtuu nousuja ja laskuja. Tämänhetkistä tilauskantaa hän sanoo jopa kaikkien aikojen parhaaksi sinä aikana, jolloin hän on ollut valimolla töissä. Kun Raahen Valimo Oy perustettiin, Pieniniemestä tuli myös yhtiön pienosakas.

- Yritän suhtautua osakkuuteen niin, etten ota sen takia liikaa stressiä yrityksen asioista. Toki nyt tulee seurattua vieläkin tarkemmin esimerkiksi lähtevän tavaran määrää ja bisnespuolta laajemminkin.

Valimon tulevaisuuteen Pieniniemi katsoo levollisena.

- Tykkään työstäni, meillä on hyvä työporukka yhtiössä ja ihmiset ovat sitoutuneet työhönsä. Mielenkiinnolla odotan, että saamme uudet investoinnit käyttöön.

- - Aikido parantaa fyysistä kuntoa, keskittymiskykyä ja mielen hallintaa, Petri Pieniniemi sanoo.





KONSERNIN ensimmäisen puolivuosisikauden (1.1.-30.6.2022) voitto kasvoi 4,3 miljoonaa euroon, kun voitto vuotta aikaisemmin vastaavana ajanjaksona oli 3,7 miljoonaa euroa. Emo-osuuskunnan katsauskauden voitto oli 3,9 miljoonaa euroa.

Yleinen talouskehitys oli katsauskaudella varsin epäsuotuisaa. Koronapandemian ja Ukrainan kriisin muodostama kaksoishokki näkyi materiaalihintojen nousuna ja materiaalien saatavuusongelmana. Inflaation jatkaessa nousu-uralla keskuspankit ryhtyivät kiristämään rahapolitiikkaa, mikä puolestaan näkyi markkinakorkojen merkittävänä nousuna.

Arvo Sijoitusosuuskunnan finanssisijoitukset kehittivät markkinoiden mukaisesti. Yleinen

talouden epävarmuus heijastui myös alueellisen ja valtakunnallisen sijoitussalkun kohdeyhtiöiden toimintaan. Toistaiseksi tilanne kohdeyhtiöissä on kuitenkin pysynyt pääosin hallinnassa.

Kesäkuun lopussa Arvo Sijoitusosuuskunta-konsernin sijoitussalkku muodostui tasearvoin mitaten finanssisijoituksista (52 %), alueellisista sijoituksista (24 %) ja valtakunnallisista sijoituksista (24 %).

Arvo Sijoitusosuuskunnan alueellisissa sijoitussalkussa toteutui yksi uusi sijoitus Raahen Valimo Oy:hyn ja yksi merkittävä irtaantuminen SkartaNY-AB Oy:sta (entinen Suomen Maastorakentajat Oy). Valtakunnallisessa sijoitussalkussa toteutui kaksi vähemmistöosakesijoitusta Festivo Finland Oy:hyn ja Ruoto Invest Oy:hyn sekä yksi siltarahoitus.

Sanna Vihermaasta Arvon sijoituspäällikkö

SANNA VIHERRMAA (KTM) aloitti toukokuussa Arvo Sijoitusosuuskunnan sijoituspäällikkönä. Hän työskentelee erityisesti Arvon alueellisten sijoitusten parissa.

- Tapaan työssäni paljon yrittäjiä ja rahoittajia sekä arvioin hankkeita Arvon näkökulmasta. Koen alueellisen sijoittamisen tehtäväksi, jolla on tarkoitus, koska siitä jää jälki tälle alueelle. On hienoa saada seurata läheltä yritysten kasvua ja tarinoita. Minuun kannattaakin olla yhteydessä, jos jollakin on tiedossaan yritys, jolle Arvon tekemä sijoitus voisi olla sopiva vaihtoehto.

Ennen nykyistä tehtäväänsä Sanna Vihermaa on toiminut muun muassa Finnveralla luottopäällikkönä pk-yritysten rahoitukseen liittyvissä tehtävissä.

■ **Sanna Vihermaa** on aloittanut Arvon sijoituspäällikkönä.



Keliberin osakkeiden myynnistä merkittävä myyntivoitto



KELIBER

ARVO Sijoitusosuuskunta kirjasi syksyllä

merkittävän myyntivoiton kaivos- ja akkukemikaaliyhtiö Keliber Oy:n osakkeiden myynnistä. Arvo oli sijoittanut Keliberiin kahdessa vaiheessa yhteensä 2,85 miljoonaa euroa. Arvon myytyä kaikki omistamansa osakkeet hieman yli 11,5 miljoonalla eurolla, myyntivoittoa kertyi noin 8,7 miljoonaa euroa.

Keliberin talous- ja rahoitusjohtaja Riku Sauso korostaa, että Arvon mukaantulo oli aikanaan Keliberille erittäin merkittävää muutenkin kuin taloudellisesti. Hänen mukaansa Arvo ja muut alueen sijoittajat toivat Keliberin hankkeelle myös paikallisen hyväksyttävyyden.

Osakkeiden myynti tuli ajankohtaiseksi, kun Keliberin suurin omistaja, Sibanye-Stillwater Limitedin tytäryhtiö Keliber Lithium Proprietary Limited, teki kesäkuussa yhtiön osakkaille vapaaehtoisen ostotarjouksen, johon myös Arvo Sijoitusosuuskunta ilmoitti suostumuksensa.

VRT Finlandin uudeksi nimeksi GISGRO

GISGRO

ARVO Sijoitusosuuskunnan valtakunnalliseen

sijoitussalkkuun kuuluvan VRT Finland Oy:n uusi nimi on GISGRO Oy. GISGRO on myös yhtiön kehittämän, 3D-datan hyödyntämiseen perustuvan ohjelmistotuotteen nimi.

Yhtiön nimenvaihdos liittyy strategiamuutokseen, jossa merkittävimpänä tekijänä on GISGRON liiketoiminnan keskittyminen pelkästään ohjelmistoliiketoimintaan. Yhtiön tavoitteena on olla satamista koostuvassa asiakasryhmässä johtava toimija Euroopassa tulevien vuosien aikana.

Arvo sijoittaa Saaga Travelin kasvuun



ARVO Sijoitusosuuskunta ja Saaga Travel Oy ovat sopineet rahoituksellisesta

yhteistyöstä. Arvo on myöntänyt Saaga Travelille 400 000 euron oman pääomanehtoisen lainasijoituksen, joka käytetään yhtiön kasvuhankkeiden toteuttamiseksi, rahoitusaseman parantamiseen ja käyttöpääomatarpeisiin. Kyseessä on uusi, lokaussa toteutettu alueellinen sijoitus.

- Saaga Travelin toiminta kasvaa ja kehittyy nyt monella rintamalla. Jalansija kotiseudulla on vahvistunut, mistä kuuluu kiitos palveluaitille henkilökunnalle ja uskollisille asiakkaille. Lisäksi panostukset matkanjärjestäjien suuntaan alkavat kantaa hedelmää. Tilausajo Mikkolan yritysosto mahdollistaa paremman palvelun ulkomaisille asiakkaille, koska monet charter-lennot laskeutuvat Rovaniemen kentälle, kertoo Saaga Travelin toimitusjohtaja **Sanna Kimpimäki**.

- Saaga Travel on nuori yritys, jossa on kuitenkin kokenut johto. Vakuutuimme yhtiön visiosta rakentaa erilainen, laatuun ja palvelukokemukseen pohjaava henkilökuljetusyhtiö alueellemme. Saaga

Travelin alkutaival on ollut vaikea koronapandemian kuristuksissa. Nyt kun ajat toivoaksemme ovat normalisoitumassa, yhtiö tarvitsee rahoitusta kasvutarinansa rakentamiseen, toteaa Arvon toimitusjohtaja **Jari Pirinen**.

Saaga Travel on Kempeleessä kotipaikkaansa pitävä linja- auto- ja tilausliikennettä harjoittava yhtiö. Yhtiö pyrkii rakentamaan laadulla erottuvaa Saaga Travel -brändiä, joka mahdollistaa sateenvarjonsa alle kaikenlaisen matkailuun liittyvän toiminnan. Tavoitteena on palvella sitoutuneesti ja joustavasti niin kotimaiset asiakkaat kuin ulkomaiset Pohjois-Suomeen suuntaavat matkailijat. Saaga Travel on juuri ostanut Tilausajo Mikkolan Rovaniemeltä.

Ruoto kasvaa vauhdilla

Valtava intohimo ja mielenkiinto kalastusta ja metsästystä kohtaan. Siinä lyhykäisyydessään syy, miksi Suomen suurin metsästys- ja kalastusliike Ruoto on olemassa. Vahvasti kasvava yritys suunnittelee Mega Store-myymlöidensä ja verkkokaupan rinnalle myös muita myymäläkonsepteja.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT RUOTO

-M

ielikuville on tässä bisneksessä iso merkitys. Ne lähtevät asiakkaan onnistuneesta elämästä, tai vaikkapa tulevan elämys-

reissun suunnittelusta, sanoo Ruodon perustaja ja yhtiön toimitusjohtaja **Joonas Oksanen**. Hän itse jäi alkuun koukkuun perhokalastukseen.

- Olin kesätoissa kalastusliikkeessä ja sain mahdollisuuden hankkia välineet järkevillä kustannuksilla. Perhokalastuksessa oli sekin hyvä puoli, että perhonsidonta toi kalastusharrastukseen yhden uuden elementin. Perhoja pystyy sitomaan kotona koska vain vuodenajasta riippumatta, vaikka iltaisin tunnin kerrallaan.

Yksi tekijä, joka nykyään lujittaa harrastajien suhdetta kalastukseen ja metsästykseen, on sosiaalinen media.

- Kun aloitin harrastuksen asuessani Raumalla, enhän minä tavoittanut sieltä kuin yhden toisen samanikäisen henkilön, joka perhokalasti. Nyt kokemuksia jaetaan laajasti somessa muiden innokkaiden kanssa, ja opitaan samalla uutta. Se on osaltaan vaikuttanut siihen, että esimerkiksi viehekalastuksen sisällä harrastetaan nykyään monia erilaisia tapoja kalastaa. Samoin metsästystä on hyvin erityyppistä, Oksanen jatkaa.

Kalastus on ollut kauan yksi suosituimmista harrastuksista, sillä sen parissa viihtyy yli 1,5 miljoonaa suomalaista. Myös metsästäminen kiinnostaa, sillä metsästyskortin hankkii vuosittain reilut 300 000 suomalaista.

MONET VAPAA-AJANKALASTAJAT ja metsästäjät kuluttavat reippaasti rahaa harrastukseensa. Käyttämästään rahamäärästä riippumatta jokainen haluaa luonnollisesti valita tuotteet mahdollisimman laajasta valikoimasta. Kalastus- ja metsästystuotteiden myynti on kuitenkin pirstoutunut enimmäkseen pienille erikoisliikkeille tai yhdeksi osaksi tavaratalojen tarjontaa. Tähän saumaan Ruoto iski Mega Store-myymlöillään ja verkkokaupallaan. Niiden tuotevalikoima on laaja, ja mikä myös tärkeää, asiakkaat saavat henkilökunnalta huippuluokan asiakaspalvelua.

- Perustimme ensimmäisen Mega Storen 2018 Tuusulaan edulliseen liiketilaan keskelle teollisuusalueutta. Ajattelimme, että jos konsepti toimii siellä, se toimii missä vain. Myymälä myy tosi hyvin, olemme laajentaneet sen valikoimaa, ja Ruoto Mega Store Tuusula toimii tällä hetkellä myös meidän päävarastonamme, Joonas Oksanen kertoo.



■ Ruodon Mega Storet ovat kalastuksen ja metsästyksen ystäville todellisia aarreaittoja, joissa hintaan kuuluu myös asiantunteva asiakaspalvelu.



■ Laadukkaat vaatteet ja kengät tuovat mukavuutta metsästyks- ja kalastusharrastukseen.



■ Nyt on hauella kokoa! Joonas Oksasen intohimo kalastukseen vaikutti ratkaisevasti Ruodon perustamiseen.



Metsästystuotteet tulivat valikoimiin täysimittaisesti seuraavana vuonna Tuusulan avauksesta. Viime vuonna oman Mega Storensa sai Tampere, missä oli siihen saakka toiminut pienempi Ruodon myymälä. Ruoto Mega Store Kaarina avattiin alkuvuonna 2022, ja marraskuussa juhliitaan Mega Storen avajaisia Oulussa. Seuraavana vuoroaan odottaa Espoo.

- Mega Storessa valikoima on todella laaja, 50 000 tuotetta. Periaatteena on hinnoitella tuotteet tosi kilpailukykyisesti. Haluamme osoittaa, ettei palvelevan erikoisliikkeen tarvitse olla kallis.

Yhtiö rakentaa myymälää myös Kuopioon.

- Pilotoimme siellä erikoisliikkeen, joka on hieman Mega Storea pienempi, mutta pinta-alaltaan silti 600-700 neliötä. Mega Storet palvelevat viikon jokaisena päivänä, ja Kuopion myymälä kuutena päivänä viikossa. Kuopiossakin laaja valikoima kattaa kaikki osa-alueet, mutta osa-alueiden sisällä valikoima keskittyy enemmän paikalliseen tarpeeseen. Jos tämä konsepti puree Kuopiossa, ajatuksena on viedä Super Storeksi nimettäviä myymälöitä

muihinkin isompiin kaupunkeihin, kuten Jyväskylään, Lahteen, Poriin ja Rovaniemelle.

Lisäksi mietinnässä on Ruoto Shop-konsepti. Ne olisivat pieniä, kooltaan noin 200 neliötä. Nämä myymälät toimisivat pitkälti verkkokaupan toimituspisteinä, mutta palvelisivat myös kalastuksen ja metsästyksen erikoisliikkeinä sesonkien mukaan.

VERKKOKAUPPA kuuluu olennaisena osana Ruodon liiketoimintaan. Joonas Oksanen sanoo, että verkkokaupassa on vielä paljon kehitys- ja kasvupotentiaalia, koska myymäläverkoston laajentuminen on toistaiseksi verottanut resursseja verkkokaupan puolelta.

- Tärkeintä on saada verkkokaupan asiakaspalvelu samalle tasolle kivijalkamyymälöiden kanssa. On myös tärkeää, että myymälät ja verkkokauppa toimivat keskenään täsmälleen samassa kellossa esimerkiksi saatavuustietojen osalta. Asiakkaat olettavat lähtökohtaisesti, että verkkokaupan valikoima on reaaliaikainen luettelo myymälöissä saatavilla olevista tuotteista.

FAKTA

YHTIÖ Ruoto Oy & Ruoto Invest Oy

TOIMITUSJOHTAJA Joonas Oksanen

KOTIPAikka Tuusula

TOIMIALA Kaupanala

LIKEVAIHTO Noin 20 milj. € vuonna 2022 (2021 14,3 milj. €)

HENKILÖSTÖ Noin 40 vuonna 2022

OMISTUS Suomalaiset yksityissijoittajat, Arvo Sijoitusosuuskunta sekä yhtiön toimiva johto.

Henkilökunnasta Oksanen sanoo, ettei sen merkitystä voi korostaa koskaan liikaa. Kaikki lähtee siitä, että henkilökunta harrastaa itse kalastusta tai metsästystä.

- Ruodon henkilökunta on erittäin asiansa osaavaa, todellista huippuporukkaa. Koska kaikki ovat samanhenkisiä, työssä viihdytään ja vaihtuvuus on pieni. Se pitää henkilökunnan asiantuntemuksen korkeana tilanteessa, jossa koko ajan tulee uusia tuotteita ja uutta opittavaa.

Uusien kivijalkamyymälöiden ja verkkokaupan lisäksi Ruoto hakee kasvua yritysostoilla kotimaassa. Katseet on suunnattu myös naapureihin, lähinnä Ruotsiin ja Baltiaan. Ruoto Invest Oy vauhditti aikaisemmin tänä vuonna Ruodon kasvua osakeannilla, johon Arvo Sijoitusosuuskunta osallistui 1,6 miljoonan euron sijoituksella.

- Viime vuonna Ruodon liikevaihto oli 14,3 miljoonaa euroa, ja tänä vuonna pääsemme aika lailla 20 miljoonaan. Siitä verkkokaupan osuus on noin kolmannes. Ensi vuodelle budjetoitu liikevaihto asettuu kokonaisuudessaan lähelle 30 miljoonaa euroa, Oksanen summaa Ruodon kasvun tunnuslukuja.

FESTIVON UUTUUS

Citycold kylmäpakkakanen vetolaatikossa

Festivon kotimaiset kylmiöt, pakastimet ja viinikaapit saavat rinnalleen uuden ja tällä hetkellä markkinoiden ainoan suomalaisen vetolaatikkomallisen kylmälaitteen, jossa on sekä pakkas- että jääkaappilämpötila.

Osallistu kilpailuun 30.11.2022 mennessä ja voita Citycold!
www.festivo-citycold.fi



FESTIVO

f i festivoфинland www.festivo.fi



San Group Oy

Rakennusalan suunnittelutoimisto.

OKT- ja As Oy -kohteiden

- Rakennussuunnittelu
- Rakennesuunnittelu
- Valvonta

San Group Oy
PL 9
90831 Haukipudas

040 0410 006
sami.jokitalo@sangroup.fi
www.san-group-oy.webnode.fi



ruoto

Suomen suurin kalastus- ja metsästysliike
RUOTO MEGA STORE OULU

Tervetuloa juuri avattuun myymäläämme Limingantullissa !

Alasintie 10, 90400 Oulu
020-7790974, oulu@ruoto.fi

Olemme avoinna:
Arkisin klo 10-20, lauantaisin klo 10-18 ja sunnuntaisin klo 11-16