

Jäsenhaastattelu:

Tuomas Hirvonen sai Raahesta hyvät eväät elämälleen

Elcoline kas-
vamassa
uuteen koko-
luokkaan

Koronan jälkeen
entistä vahvempi
Antell



SISÄLTÖ

2/2023

4

LISTAUTUMISEN HISTORIAA.

Nasdaq First North -kasvumarkkinalle listautunut Arvo Sijoitusosuuskunta on ensimmäinen First Northiin listautunut osuuskunta.



6

KUNNOSSAPITOA TEOLLISUDELLE.

Elcoline Groupin asiakkaat ovat isoja kansainvälisiä teollisuusyrityksiä eri toimialoilta.



10

ELOKUVAELÄMYKSIÄ KORTTELIKINOSSA.

Raahessa elokuvien harrastajat ovat lähteneet joukolla liikkeelle elokuvakulttuurin puolesta.



12

JÄSENHAASTATTELU.

Tuomas Hirvonen sai Raahesta hyvät eväät elämälleen, ja on sijoittajana nähnyt toimivan tiimin merkityksen yritysten menestymiselle.



16

LAATULAITTEITA REISJÄRVELTÄ.

NY-TEK valmistaa Reisjärvellä Wieska-koneita kovaan käyttöön muun muassa maatalouteen ja kiinteistönhoidon ammattilaisille.



18

KASVIPOHJAISET RAAKA-AINEET.

Oddlygood valmistaa kasvipohjaisia tuotteita esimerkiksi kaurasta ja härkäpavusta voimakkaasti kasvaneille markkinoille.



21

TUOTEKEHITYS JA MEGATRENDIT.

Tuotekehittäjät pyrkivät ennakoimaan, miten erilaiset megatrendit vaikuttavat kuluttajien ostopäätöksiin.



22

ARVO-PÄIVÄ. Arvo Sijoitusosuuskunta palkitsi Vuoden Arvonlisääjä-palkinnolla koronapandemian aiheuttamat vaikeudet selättäneen Antell-konsernin.





Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Ulla Nisonen, Clas-Olav Slotte,
RF123

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

23 050 kpl

JAKELU

Posti Oy

ARVON TOIMISTO

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

KANNEN KUVA: Raahessa lapsuutensa ja nuoruutensa viettänyt Tuomas Hirvonen kuvattiin Arvo-uutisten juttuun hänen nykyisillä kotikonnuillaan Lauttasaaressa.



PÄÄKIRJOITUS

Pitkäaikaista arvonaluontia, vastuullista sijoittamista

K

äsissäsi on nyt ensimmäinen Nasdaq First Northiin listatun Arvo Sijoitusosuuskunnan oma lehti. Kyllä, olemme yhä sama yhtiö kuin keväällä. Olemme pyrkineet toimimaan jo vuosia First North -listayhtiön tavoin, joten johdon ja hallinnon osalta listaaminen tarkoitti lähinnä terävöittämistä ja hienosäätöä. Omistajien

näkökulmasta muutos on selvempi: osuukillamme voi käydä nyt helposti kauppaa. Kaupankäynti on pörssin lievästä alavireestä huolimatta lähtenyt hyvin käyntiin ja noin 30 000 osuutta on jo nyt vaihtanut omistajaa. Toimme pörssiin mukaan todellista kansankapitalismia. Omistajamme avasivat uusia arvo-osuustilejä kevään aikana niin paljon, että tilastoissa näkyi selvä hyppäys osakesäästämisen suosion nousussa.

Maailman meno näyttää äkkiseltään kovin epävarmalta ja ennustamatomalta. Kokemukseni mukaan käänne parempaan on jo alkanut silloin, kun tuntuu, että syksy tästä vielä pimenee. Murroskohdat ovat myös täynnä mahdollisuuksia. Arvon tehtävä on edelleen olla luotettava kumppani niin sijoittajille kuin sijoituskohteillemme. Haluan tuoda esiin joitakin näkökulmia, jotka auttavat meitä navigoimaan tämänhetkessä sijoitusmaisemassa.

Ensinnäkin, Arvolla on vakaa perusta, joka koostuu yli satavuotiaasta historiasta, sitoutumisesta sijoituskohteidemme menestykseen pitkäjänteisellä tavalla, osaavasta tiimistämme sekä osuuskuntamallin tuomasta läheisestä vuorovaikutuksesta omistajien ja hallinnon kanssa.

Toiseksi, olemme oppineet kriiseistä ja haasteista ja kasvaneet tätä kautta entistä vahvemmiksi. Meidän tavoitteemme on luoda arvoa pitkällä aikavälillä, ja tämä vaatii uskoa oman strategian toimivuuteen sekä kykyä säilyttää maltti tiukimmissakin tilanteissa.

Kolmanneksi, emme ole unohtaneet arvojamme, jotka ohjaavat päivittäistä työtämme. Arvo on rohkeasti alueellinen ja toteuttaa vastuullista sijoitus-toimintaa kohdeyhtiöidensä osaamista kasvattaen. Laaja-alainen hajautus auttaa suojaamaan meitä yksittäisten sijoitusten riskiltä.

Arvo Sijoitusosuuskunta on alusta alkaen pyrkinyt pitkäjänteiseen arvonaluontiin ja vastuulliseen sijoittamiseen. Olemme vakuuttuneita siitä, että juuri tällaisina haastavampina aikoina meidän tulee pysyä entistä vahvemmin sitoutuneina näihin periaatteisiin. Yhdessä voimme vaikuttaa positiivisesti sekä sijoituskohteidemme että laajemminkin yhteiskunnan kehitykseen.

Tästä on hyvä jatkaa.

Jari Pirinen
toimitusjohtaja

PS: Tästä lehdestä löydät myös juttua raahelaislähtöisistä Hirvosen veljekistä, jotka ovat tahoillaan aktiivisia toimijoita liike-elämässä ja kulttuurin saralla. Tuomas Hirvonen edustaa Arvon uudenpolven omistajaa, jolle listaautuminen mahdollisti osuuksien hankinnan. Tatu Hirvonen tekee pitkäjänteistä työtä alueen kulttuurikasvatukseen eteen. Yhteisössä on voimaa, ja osuuskunnalla on monet kasvot.

”
**KOKEMUKSENI
MUKAAN KÄÄNNE
PAREMPAAN ON JO
ALKANUT SILLOIN
KUN TUNTUU, ETTÄ
SYKSY TÄSTÄ VIELÄ
PIMENEE.**

”

VAIKKA SUOMEN OSAKEMARKKINA ON OLLUT VIIME AJAT HIEMAN MOLLIVOITTOINEN, KIINNOSTUS OSAKESÄÄSTÄMISEEN ON LISÄÄNTYNYT.

Jari Pirinen



Arvo Sijoitusosuuskunta listautui ensimmäisenä osuuskuntana

Arvo Sijoitusosuuskunnan listautuminen Nasdaq First North-kasvumarkkinalle tarjoaa osuuksille toimivan kauppapaikan. Jatkossa esimerkiksi oikeus osuuskoroon edellyttää osuuksien siirtämistä arvo-osuusjärjestelmään.

Monta syytä avata arvo-osuustili

Viime kesäkuun 20. päivä oli Arvo Sijoitusosuuskunnalle historiallinen. Tuolloin alkoi kaupankäynti Arvon osuuksilla Nasdaq First North -kasvumarkkinapaikalla. Arvo on ensimmäinen osuuskunta, jonka osuudet ovat kaupankäynnin kohteena Nasdaqin pörssilistoilla pohjoismaisilla markkinoilla.

- Osuuskunnan omistajilta tuli vahva tahto, että osuuksilla on oltava markkinapaikka. Olemme tehneet työtä käskettyä, ja nyt on alkanut uudenlainen työ osuuskunnan tuoton ja arvonnousun eteen, sanoo Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja Jari Pirinen.

Arvo-utisten ilmeisessä listautumisesta on kulunut nelisen kuukautta, mutta jo tässä vaiheessa voi toimitusjohtajan mukaan todeta kauppapaikan olleen tarpeellinen.

- Ensimmäisten kuukausien perusteella kaupankäynnin volyymin keritty aloitusvuoden aikana yhtä paljon kuin Privanetin kauppapaikalla yli viidessä vuodessa. Edessä on kuitenkin pitkä marssi, ja nyt ansaitsemme yhtiönä paikkaamme uudessa roolissa.

Jari Pirinen sanoo olevansa mielissään myös siitä, miten ahkerasti Arvon jäsenistö on avannut arvo-osuustilejä. Haastattelua tehtäessä syyskuun loppupuolella jo noin 84 prosenttia osuuksista oli arvo-osuusjärjestelmässä, mikä on toimitusjohtajan mukaan todella paljon. Se on merkittävä määrä uusia arvo-osuustilejä myös kansallisesti.

- Vaikka Suomen osakemarkkina on ollut viime ajat hieman mollivoittoinen,

kiinnostus osakesäästämiseen on lisääntynyt, ja sen myötä uusia arvo-osuustilejä on avattu runsaasti. Meidän näkökulmasta iso osa muutoksesta selittyy Arvon jäsenistöllä, sillä jopa yli puolella jäsenistämme ei ollut arvo-osuustiliä ennen listautumista. Ja siinä vaiheessa kun arvo-osuustili on olemassa, se

osuudet on siirretty arvo-osuustilille, osuudenomistaja voi hyödyntää hänelle kuuluvia oikeuksia, kuten oikeutta osuuskorkoon sekä oikeutta osallistua osuuskuntakokoukseen.

Ellei osuuksia ole siirretty arvo-osuustilille, ensimmäisen kerran ongelma voi tulla vastaan ensi keväänä, jolloin järjestetään osuuskuntakokous, ja

jossa muun muassa päätetään tilikaudelta 2023 määräytyvästä osuuskorosta. Maksamatta jääneet osuuskorot vanhenevat 3 vuodessa, minkä jälkeen ne palautuvat osuuskunnan taseeseen.

- Arvo toimii aktiivisesti, jotta tavoitamme loputkin jäsenistämme, ja mielellään neuvomme arvo-osuustiliin liittyvissä kysymyksissä. Vastuun asian hoitamisesta on kuitenkin jäsenellä itsellään, Jari Pirinen muistuttaa.



■ - Arvo-osuustilin avaaminen voi olla lähtölaukaus laajempaan osakesijoittamiseen, Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja Jari Pirinen sanoo.

voi olla monelle lähtölaukaus laajempaankin osakesäästämiseen.

KAIKKI pörssin päälistalla ja First North-listalla kaupankäynnin kohteena olevat arvopaperit säilytetään Euroclear Finlandin ylläpitämässä arvo-osuusjärjestelmässä. Tämä mahdollistaa sujuvan kaupankäynnin arvopapereilla.

Arvo-osuustili on vielä toistaiseksi avaamatta noin 4 000 omistajalla. Nyt on meillä jälki-ilmoittautumisaika, joka kestää peräti 10 vuotta. Jari Pirinen kannustaa arvo-osuustilin avaamisen, vaikka se ei olekaan pakollista. Vasta sen jälkeen, kun Arvon

ARVO-OSUUSTILIN voi avata omassa pankissa tai esimerkiksi Nordnetin palvelussa. Yleensä avaaminen on ilmaista säilytyskustannusten vaihdelta pankista riippuen. Tavallisesti pankit eivät avaa arvo-osuustiliä kuolinpesille tai yhtymille. Suositus on, että tällaiset yhteisömuutokset ovat osuudet jaetaan osakkeiden kesken ja kukin avaa oman, henkilökohtaisen arvo-osuustilin.

Kun arvo-osuustilin numero on tiedossa, toimitetaan Arvolle kirjaamishakemus omien osuuskuntien siirtämiseksi arvo-osuusjärjestelmään. Sen voi tehdä helpoiten Arvon kotisivuilla sähköisessä jäsenpalvelussa. Arvon toimistolle voi myös palauttaa paperisen kirjaamishakemuksen.

Kun arvo-osuustilin on kerran avannut, sinne voi vapaasti hankkia muitakin arvopapereita kuin Arvon osuudet, esimerkiksi pörssiosakkeita. ■

■ Listaututtuaan Arvo Sijoitusosuuskunta ansaitsee toimitusjohtaja Jari Pirisen mukaan paikkaansa yhtiönä uudessa roolissa.

Elcoline kasvaa teollisuuden kumppanina



■ - Kyky paikantaa vikoja ja ratkaisukeskeisyys ovat tärkeitä ominaisuuksia kunnossapidon työntekijällä, Elcolinella sähköautomaatioasentajana työskentelevä Sami Mursu sanoo.

Teollisuudelle kunnossapitopalveluita tarjoava Elcoline Group Oy on kasvanut voimakkaasti viimeisen kymmenen vuoden aikana. Nyt kotimaiset sijoittajatahot, mukaan lukien Arvo Sijoitusosuuskunta, vauhdittavat yhtiön seuraavaa kasvuvaihetta. Tavoitteena on kasvattaa Elcoline kannattavasti yli 200 miljoonan euron liikevaihdon kokoluokkaan.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ULLA NISONEN

Elcolinen asiakkaat ovat kansainvälisiä teollisuusyrityksiä useilta eri toimialoilta, kuten meriteollisuudesta, petrokemianteollisuudesta, kemianteollisuudesta, metsä- ja metalliteollisuudesta, kaivos-

teollisuudesta ja energiateollisuudesta.

- Elcolinen tehtävänä on mahdollistaa ja pitää Suomen teollisuus pyörimässä. Käytännössä se tarkoittaa tehtaiden tuotannon varmistamista. Sitä, että asiakkaamme pystyvät tuottamaan omia ydintuotteitaan Elcolinen vastatessa siitä, että prosessit ja muut asiat tuotannossa toimivat, Elcoline Group Oy:n toimitusjohtaja **Leif Backman** tiivistää yhtiön liiketoiminnan ytimen.

Kun teollisuus investoi ja kasvaa, se tarkoittaa kasvumahdollisuuksia myös Elcolinelle. Pohjolaan sijoittuva investointibuumi tarjoakin yhtiölle mainion kasvualustan. Hyvä esimerkki on pohjoinen Suomi ja Ruotsi ja siellä satsaukset erityisesti akku- ja terästeollisuuteen. Suomessa merkittäviä investointiuituisia on kantautunut muun muassa kaivannaisteollisuudesta sekä monenlaisista puhdasta siirtymää edistävästä hankkeista, joissa Elcoline aikoo olla vahvasti mukana.

Kahden miehen yrityksenä 2002 aloittanut Elcoline on kasvanut sekä orgaanisesti että yritysostoilla viimeisten kymmenen vuoden aikana keskimäärin yli 40 prosenttia vuodessa. Tänä päivänä yritys työllistää noin 600 teollisuuden ammattilaista Suomessa ja Ruotsissa sekä huoltosopimuskohteissa eri puolilla maailmaa. Ruotsissa toiminta käynnistyi viime vuonna Elcolinen ostettua Suomessakin

teollisuuspiirien hyvin tunteman Maintpartnerin Ruotsin toiminnot.

UUSINTA sijoituskierrosta johtaneen Evliin kuuluvan EAB Private Equityn ohella Elcolineen sijoittivat Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo, pääomasijoitusyhtiö Tesi ja Arvo Sijoitusosuuskunta.

- Meidän seuraava tavoitteemme tähtää 200 miljoonan euron liikevaihtoon. Kasvumatkalle tarvitsemme juuri tällaisia kokeneita ammattilaisia ja uusia kumppaneita, joille edessä oleva taival uuteen kokoluokkaan on jo tuttu. He ymmärtävät, mitä vaiheita ja portaita tähän kasvuvaiheeseen kuuluu ja mitä kaikkea kulman takana odottaa, Leif Backman sanoo. Myös vastuullisuus yhdistää hänen mukaansa kaikkia toimijoita, uudet sijoittajatahot mukaan lukien. Elcolinen vastuullisuustyötä ohjaa yritykselle laadittava ESG-ohjelma, johon myös henkilökunta sitoutuu.

Mutta miksi Elcoline ylipäättään haluaa kasvaa? Eikö riitä, että tavoitteena olisi säilyttää saavutetut asemat?

- Olen työskennellyt yli 30 vuotta yrittäjänä, joten kasvu on minulle jo henkilökohtaisesti tärkeä teema. Vaihtoehto kasvulle on kuihtuminen, ja siksi yritykselle on tärkeää olla mukana kasvukierteessä. Kasvava ja kehittyvä yritys luo uskoa myös henkilöstöön. Kun ihmiset lisäksi tuntevat, että heihin luotetaan, he uskaltavat tehdä omassa arjessaan valintoja ja henkilökohtaisia ratkaisuja.

Backman korostaa, että kasvu on välttämätöntä myös muuttuvien asiakastarpeiden näkökulmasta. Asiakkaiden liiketoiminnan kasvaessa palveluntuottajiltakin vaaditaan

KUKA



NIMI Leif Backman

IKÄ 51 vuotta

KOULUTUS eMBA

PERHE vaimo ja aikuinen poika

TYÖ toimitusjohtaja

HARRASTUKSET lenkkeily, kuntosalii, golf, laskettelu



■ Kunnossapitopäällikkö Jussi Suorsa (vas.) ja sähköautomaatioasentaja Sami Mursu neuvonpidossa asiakkaan tuotantotiloissa. Suorsa kehuu Elcolinen joustavuutta ja halua panostaa kehittämiseen.

FAKTA

YHTIÖ Elcoline Group Oy

TOIMITUSJOHTAJA Leif Backman

KOTIPAikka Varkaus

TOIMIALA Teollisuuden kunnossapito- ja projektipalvelut Pohjoismaissa

LIIEKEVAIHTO n. 75 miljoonaa euroa / 2023

HENKILÖSTÖ 600

OMISTUS Evliin kuuluvan EAB Private Equityn ohella Elcolineen sijoittivat Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo, pääomasijoitusyhtiö Tesi ja Arvo Sijoitusosuuskunta, yksityiset pääomasijoittajat sekä 13 avainhenkilöä

leveämpiä hartioita sekä entistä laadukkaampia turvallisuusprosesseja.

- Selkeä trendi on, että Pohjoismaissa monet asiakkaat haluavat keskittää vaikkapa projektinhallintaa ja ostamista. Samalla heidän vaatimuksensa kasvavat, ja meidän pitää pystyä vastaamaan tähän. Kun kasvamme kannattavasti, se myös motivoi kehittämään ja varmistaa, että Elcoline pystyy hyödyntämään esimerkiksi robotiikkaa, automatiikkaa ja tekoälyä.

UUSI, viiden vuoden pituiseksi mitoitettu strategiavaihe, tarkoittaa yrittäjätoimintaa maltillisen orgaanisen kasvun rinnalla. Kun yhtiön liikevaihto vuonna 2022 oli 68 miljoonaa euroa, Leif Backman ennakoii 200 miljoonan euron liikevaihdon ylittävän jo seuraavien neljän vuoden kuluessa. Ajatuksena on, että yrittäjätoimintaa syntyy keskimäärin 20 miljoonaa euroa lisää kannattavaa liikevaihtoa vuodessa. Jos toimitusjohtajan arvio pitää kutinsa, Elcolinen henkilöstömäärä ylittää 1 000 työntekijän rajan noin 15 kuukauden kuluessa.

Yrittäjämaailma tuntee paljon esimerkkejä, joissa yrittäjätoiminnan jälkeinen organisaatioiden integraatio on epäonnistunut. Backman sanoo, että viimeisten vuosien aikana Elcolinessa on onnistuttu luomaan dynaaminen haltuunotto- ja integraatioprosessi.

- Prosessin pitää olla mielekäs ja ymmärrettävä sekä siirtyville työntekijöille että Elcolinen omalle henkilöstölle. Näin varmistetaan, ettei tule kulttuurishokkeja eikä asiakkaidemme arki pysähdy missään vaiheessa.

Yksi tärkeä osa-alue siirtymävaiheessa on avoin ja ennakoiva viestintä.

- Sen lisäksi, että kerromme avoimesti, mitä ensimmäisinä päivinä ja viikkoina tapahtuu, kerromme senkin, mitä ei tapahdu. Samoin kuin sen, mitä tapahtuu vasta viikkojen tai vuoden kuluttua. Näin ihmiset saavat varmuuden siitä, että asiat on huomioitu ja että ne ovat hoidossa.

Elcoline myös osallistuu henkilökuntaansa integraation toteuttamisessa.

- Meillä on henkilökuntaa, jotka siirtyivät muutama vuosi sitten yrittäjätoiminnan/liiketoimintakaupan myötä palvelukseemme. Äskettäisen Ruotsi-kaupan yhteydessä nämä henkilöt kertoivat videotervehdyksessään uusille tulijoille, millaisena he kokivat aikanaan vastaavan tilanteen, ja miten heidän ensimmäiset päivänsä ja viikkonsa menivät. Se on eri asia, kun henkilökunta itse kertoo näistä asioista tuleville työkavereilleen, Leif Backman sanoo. ■



■ - Mielelläni lähdän myös keikkatöihin, jos sellaiseen on joskus tarvetta. Keikkatöitä tuovat mukavaa vaihtelua, kunnossapitoasentaja Jyri Tenno kertoo.



■ Kunnossapitoasentaja Markus Kallion mukaan sopimuskunnossapidossa vaaditaan tarkkuutta ja oma-aloitteisuutta. Asiakkaan laitteiden ja koneiden tuntemus paraneekin kokemuksen myötä.

Evli EAB:n partneri Kia Aejmelaesus:

”Elcolinessa yhdistyi monta kriteeriämme”

■ Kia Aejmelaesus sanoo Elcolinen olevan hieno esimerkki vahvasta kasvusta ja yrittäjyydestä.

- Elcoline on hieno esimerkki vahvasta kasvusta ja yrittäjyydestä. Uutena aktiivisena omistajana haluamme tukea johdon kunnianhimoista kasvusuunnitelmaa, johon sisältyvät yrityskaupat Suomessa ja ulkomailla. Myös puhtaan siirtymän tuomat kasvumahdollisuudet lisäsivät Elcolinen houkuttelevuutta sijoituskohteena. Yhtiö sopii hyvin sijoitusstrategiaamme, kertoo Evli-konserniin kuuluvan EAB Private Equitin osakas **Kia Aejmelaesus**.

EAB Private Equitin sijoituskohteille on olemassa hänen mukaansa muitakin vaatimuksia.

- Teemme merkittäviä vähemmistösisijoituksia kasvuyhtiöihin, joilla on erinomainen tuottopotentiaali ja jotka edistävät vastuullisuutta. Painopisteemme on erityisesti energia-alan murrokseen, resurssitehokkuuteen tai kiertotalouteen liittyvissä palveluissa ja tuotteissa. Kestävän kehityksen megatrendeistä hyötyvillä yhtiöillä on hyvät kasvunäkymät, ja tällaisista kohteista olemme kiinnostuneita jatkossakin.

EAB PRIVATE EQUITYN aikaisempia sijoituksia ovat työkaluiden päästöjen hallintaan ja sähköisen ajoneuvoteollisuuden testausratkaisuihin erikoistunut Proventia, aurinkoenergiayritys Solnet sekä tuulivoimaloiden siipien kunnossapito- ja huoltopalveluita tarjoava Blade defence.

- Meillä on kokenut ja toisiaan täydentävä ydintiimi, joka rakentaa hankevirtaa aktiivisesti. Laajat verkostot ja hyvä maine markkinoilla ovat myös tärkeitä tekijöitä, jotka auttavat löytämään mielenkiintoisia sijoituskohteita, Aejmelaesus jatkaa.

EAB Private Equitin tyypillinen sijoitus on noin 10 miljoonaa euroa. Elcolinen yli 20 miljoonan euron pääomasijoitukseen osallistuivat rinnakkaissijoittajina Arvo Sijoitusosuuskunta, Suomen Teollisuussijoitus ja Työeläkevakuutusyhtiö Elo.

- Tarjosimme mahdollisuutta hyvin pienelle ja valikoidulle rinnakkaissijoittajien ryhmälle, joista Arvo Sijoitusosuuskunta oli yksi. Oli positiivista löytää Arvon kanssa nopeasti yhteinen sävel, koska meillä oli samanlainen tekemisen meininki ja yhteneväiset tavoitteet omistaja-arvon kasvattamiselle, Kia Aejmelaesus sanoo. ■



A portrait of Tatu Hirvonen, a middle-aged man with a beard and blue eyes, wearing a grey button-down shirt over a white t-shirt. He is leaning on a green railing and smiling at the camera. The background is dark and out of focus.

■ - Hyvin tehty laadukas elokuva herättää ihmisissä kysymyksiä niin arvoista kuin niistä valinnoista, joita meistä jokainen elämässään tekee, Tatu Hirvonen sanoo.

Elokuva- kulttuurin puolesta

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ULLA NISONEN

Iso joukko raahelaisia on lähtenyt elvyttämään elokuvaharrastusta, jonka juuret ulottuvat paikallisesti aina 1930-luvulle saakka aikaan, jolloin elokuvateatteriksi rakennettu Bio Huvimylly avasi ovensa Wanhassa Raahessa. Toimintaa organisoii Kulttuuriyhdistys Bio Huvimylly. Sen yhtenä tavoitteena on hankkia puukaupungista tilat korttelikinolle.

”

ELOKUVAKERHOTUOVAT OMAN LISÄNSÄ ELOKUVATARJONTAAN, JA KULTTUURIYHDISTYS BIO HUVIMYLLY HALUA MYÖS TARJOTA AUTTAVAN KÄTENSÄ KOULUILLE.

Tatu Hirvonen

KUKA



NIMI Tatu Hirvonen
IKÄ 48

PERHE Pauliina, Isla, Nuutti ja Roku

TYÖ Kulttuuriyhdistys Bio Huvimyllyn toiminnanjohtaja, tietokirjailija, opettaja

HARRASTUKSET Merimelonta, kävely, tennis, pyöräily, luontouinti, koripallo, rullalautailu

MOTTO Tunnuslauseisiin voi nojata, mutta ei niistä väkisin kiinni kannata pitää

R

aahessa ja seutukunnassa elokuvat ovat perinteisesti Wanhan Raahen heiniä. Suomessa toimi paljon isoja, hienoja elokuvapalatsia, mutta niiden rinnalla omana kas-tinaan ovat olleet korttelikinit. Ne ovat puitteiltaan vaatimattomampia, mutta ihan yhtä lailla niissäkin ovat katsottavissa maailmankulttuurin helmiin kuu-luvat elokuvat.

- Meidän ajatuksissamme korttelikino vie ihmiset ajassa taaksepäin elokuvan kulta-aikojä kohti vähän pienemmässä salissa. Sellaisessa, joka tuntuu juuri oikealta paikalta katsoa ys-tävien kanssa uusin Kauris-mäki, kulttuuriyhdistyksen toiminnanjohtaja Tatu Hir-vonen maalailee mielikuvaa raahelaisten tunnelmallisesta ja intiimistä korttelikinoista.

Sen lisäksi, että korttelikino toimii aikanaan ”perinteisenä elokuvateatterina”, se tarjoaa puitteet laajemmalle elokuva-kasvatukselle. Elokuvakerhot tuovat oman lisänsä eloku-vatarjontaan, ja Kulttuuriyh-distys Bio Huvimyllä haluaa myös tarjota auttavan käte nsä kouluille.

- Korttelikino voi toimia lisäresurssina, jotta varhaiskas-vatuksen ja koulujen kiireiset opettajat pystyvät tuomaan

lapset elokuvien pariin vaikkapa jonkin teemaviikon puitteissa. Hintakaan ei nouse kynnyskysymykseksi, koska me hoidamme rahoituksen ja lisenssit. Silloin koululaisilla opettajineen on mahdollisuus katsoa elokuvia siihen tarkoitettu paikka sa, Hirvonen kertoo.

Raahelaiset ovat innostuneet jakamaan omia elokuvamuistojaan Bio Huvimyllyn aikakaudelta. Haastatteluaamuna Hirvonen ilahtui löydettyään postilaatikostaan sinne tuotuja vanhoja lehtileikkeitä, joihin oli kauniisti käsin merkitty julkaisupäivämäärä ja tieto, kummissa paikallislehdessä teksti oli julkaistu.

- Vaikka Bio Huvimyllyn kiinteistön entisöinti ja käyttöönotto eivät toteutuneet kuin olimme toivoneet, tä-hän mennessä tehty työ ei ole mennyt huk-kaan. Bio Huvimyllä totta kai pysyy lähellä sydäntämme, ja me jatkamme työtämme elokuvakulttuurin puolesta Bio Hui-vimyllyn hengessä ja sen historiaa vaalien.

Korttelikinossakin paikalliset elokuvan ystävät pääsevät Hirvosen mukaan tutustumaan käytännössä siihen, millaista on pyörittää elokuvateatteria ja pientä kulttuurikeskusta sekä toteuttaa yhteisöpedagogista toimintaa.

ENTÄ MILLAINEN on Tatu Hirvosen henkilökohtainen suhde elokuvaan? Elokuvakärpänen kaiketi puraisi jossain vaiheessa tavallista kovemmin, koska hän lähti mukaan yhdistykseen, jonka toiminta pohjim-ltaan kumpuaa kunnioituksesta ja arvostuksesta elokuvaa kohtaan. Puhetta elokuvista riitti ainakin



■ Raahelaiset elokuvan ystävät vaalivat elokuvakulttuuria Bio Huvimyllyn hengessä ja sen historiaa vaalien.

lapsuuskodissa, sillä tämän lehden jäsenhaastattelussa Tatun veli Tuomas kertoo, miten myös hänellä oli tapana uppoutua elokuvien tarinoihin Bio Huvimyllyn istuimilla.

- Meillä ei ollut kotona videoita, mutta jotain tapahtui eräänä iltana oltuani lapsena yksin kotona. Minulle oli jätetty rahaa, jolla vuokrasin videolaitteet ja sattumoi-sin kaksi aivan superhuippua elokuvaa, jotka tekivät vaikutuksen. Sitä kautta löysin vaihtoehtoe elokuvat.

- Sitten tulivat elokuvakerhot, joissa pääsin tu-tustumaan elokuvaan monipuolisesti, ja lukiolaisena olin Huvimyllissä koneenkäyttäjänä parina talvena. Erityisesti olen espanjalaisen elokuvan ystävä, ja koska olen aikoinaan asunut Espanjassa, nautin myös siitä kielestä.

Joskus Hirvosen mielessä on käynyt idea, joka toisi laajemmin yhteen elokuvaharrastajia.

- Länsirannikolla Vaasassa, Pietarsaare sa, Kokko-lassa, Oulussa, Kemissä ja pian myös Raahessa toimii tunnelmallisia ja omaleimaisia elokuvateattereita. Voisivatko ne muodostaa yhdessä Kinokustenin, joka eri tavoin vaalisi elokuvaharrastusta ja lisäisi kult-tuurimatka ilua. Esimerkiksi korttelikino Wanhassa Raahessa ja Bio Huvimyllä olisivat matkailijoille hyvä syy pysähtyä paikkakunnalla, hän pohtii. ■

■ Raahelaiset elokuvan ystävät ovat tallen-taneet elokuvaperinnettä monin tavoin. Kuvassa vanhoja elokuvaesitteitä.



Sijoittajakonkari tunnistaa ihmiset tulosten takana

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Raahelaislähtöisellä sijoittajalla ja yrittäjällä Tuomas Hirvosella on vuosikymmenien kokemus teollisuudesta, rahoitusmarkkinoista ja pääomasijoittamisesta. Lukemattomat yhtiöt läpivalaisseena ja itsekin yritysten operatiivisessa johdossa toimineena Hirvonen sanoo oppineensa, että yritys voi selvitä hyvinkin vaikeista tilanteista, jos sillä on avainpaikoilla oikeanlaiset ihmiset.



N

umeroilla on merkitystä, mutta niin on ihmisilläkin. Toimiva tiimi asettuu kaiken yritys- ja sijoitustoiminnan keskiöön.

- On pörssiyhtiöitä ja listaamattomia yrityksiä, joiden liiketoimintaympäristöissä vaikuttaa erilaisia trendejä ja syklejä, mutta ketkä niitä yhtiöitä vetävät? Sijoittajan roolissakin olen huomannut, että jos ihmiset mätsäävät keskenään, siitä seuraa yleensä hyvää, **Tuomas Hirvonen** sanoo.

- Tässä omassa matkassani hienoa on se, että saan tutustua mielenkiintoisiin ihmisiin. Kun miettii erilaisia hankkeita ja yhtiöitä, joissa olen ollut mukana, kyllä ne ovat ihmiset, jotka jälkeenpäin jäävät

min. Äitini oli aktiivinen kunnallispolitiikassa, mikä puolestaan auttoi ymmärtämään laajemmin kuntien ja kaupunkien elämää.

- Raahesta minulle on jäänyt tosi hyvät fiilikset. Merenrantakaupungissa kun asuttiin, siellä tottui tuuleen ja tuiverrukseen. Melkein aina pyöräilimme kouluun vastatuulella, ja vastatuuli puhalsi kotimat- kallakin, hän nauraa.

Lapsuus- ja nuoruusvuosien Raahen näyttötyy Hirvoselle tänä päivänä virkeänä paikkakuntana, jossa taustoiltaan erilaiset ihmiset elivät arkea yhdessä. Urheilusta kiinnostuneelle lajikirjo oli laaja, ja pääkaupunkiseutuun verrattuna liikkuminen ja monet käytännön asiat hoituivat helposti.

- Raahessa on aina mukava käydä. Kesällä ollaan paljon perheen mökillä saarella, jonne haetaan kalat Lapaluodon kalakaupasta. Välillä mennään pelaamaan golfia Siikajoelle tai padelia Raahen uuteen halliin. Pattijoen Urheilijoiden peleissä on mukava tunnelma ja samoin Raahen Rantajatsit on hieno kesäinen tapahtuma.

Toisaalla tässä lehdessä esitellään monille raahelaisille tärkeän Bio Huvimyllyn kunnostushanke, jota Huvimylly-yhdistyksen toiminnanjohtajana koordinoi Tuomas Hirvosen nuorempi veli Tatu.

- Taisi olla ensimmäinen elokuvakokemukseni, kun isä vei siskoni ja minut Huvimyllyn katsomaan Riemukuplaa. Myöhemmin kiusimme kotoa rahat, että pääsimme kavereiden kanssa katsomaan Bondit ja mo-

net muut leffat.

- Huvimylly ei ollut mikään kliininen tila, vaan koko se atmosfääri tuoksuineen ja valaistuksineen jäi vahvasti lapsen ja nuoren mieleen. Tuntuu oikein hyvältä, että Huvimyllyn ympärille on syntynyt Raahessa laaja kansanliike

TYÖURAA Tuomas Hirvosella alkoi Rautaruukilla. Polku yhtiön palvelukseen oli luonteva, olihan Hirvosen isän lisäksi ukki ansainnut elantonsa Rautaruukin hommissa Otanmäessä.

- Ensimmäinen olin Rautaruukilla kesätoissa. Opiskelin Oulun yliopistossa materiaalitekniikkaa, ja valmistuttuani diplomi-insinööriksi siirryin 90-luvun puolivälissä Rautaruukille Hämeenlinnaan. Siellä innostuin katsomaan yrityselämää toiseltakin kantilta, suoritin MBA-tutkinnon ja satuin pääsemään pörssianalyttikoksi pankkiiriliikkeen. Se oli



■ Raahen Junnilanmäellä varttunut Tuomas Hirvonen on kulkenut pitkän matkan sijoittajana ja yrittäjänä.

parhaiten mieleen. Totta kai menestykselläkin on osuutensa, mutta se ei ehkä ole se tärkein asia.

Arvo Sijoitusosuuskunnan toimintaa Hirvonen kertoo seuranneensa pitkään.

- Vuodet ovat osoittaneet, että Arvo on alueella merkittävä mahdollistaja ja hengenluoja. Sijoittajana saan Arvon kautta hajautusta omille varoilleni, ja olen myös oppinut tuntemaan Arvon avainhenkilöt. Luotan heihin, koska olen nähnyt läheltä, miten he tiiminä työskentelevät.

RAAHEN Junnilanmäellä yliopistoikään varttunut nuorukainen tuskin tuossa vaiheessa aavisti, kuinka monipuolinen sijoittaja- ja yrittäjäura hänellä olisi edessään. Hirvonen sanoo saaneensa kotoa hyvät eväät elämälleen.

- Isäni teki Rautaruukilla kansainvälisiä töitä, ja sitäkin kautta kuuli ja näki maailmaa vähän isom-

KUKA



NIMI Tuomas Hirvonen

IKÄ 54

KOULUTUS DI, MBA, CEFA

PERHE Vaimo

TYÖ Yrittäjä

HARRASTUKSET Pallopelit, viinit, äänikirjat

”

**NYT KUN MINULLA ON PAREM-
MIN AIKAA MIETTIÄ SIOITUKSIA-
NI TARKEMMIN, YRITÄN HAJAUT-
TAA AIKAISEMPAA ENEMMÄN.**

Tuomas Hirvonen



hyppy tuntemattomaan, ja kiivastahtisessa työssä eteen tuli paljon uutta. Aluksi analysoin konepa- ja - ja perusmetalliyhtiöitä, ja vähitellen muitakin. Siinä näki niin finanssi- ja rahoituspuolta kuin sijoittajamaailmaa. Muutaman vuoden kuluttua Hirvonen siirtyi pääomasijoitusyhtiöön ja siellä tehtävään, jonka hoitamista auttoi aiemmin kertynyt sijoitus- ja rahoitusosaaminen.

- Yrittäjäksi ryhdyin 2008. Jatkoin pääomasi- joittamista keräämällä tuttujeni kanssa sijoittaja- ryhmiä, jotka sijoittivat yrityksiin tai ostivat niitä jopa kokonaan. Noilta ajoilta on peräisin pitkä- aikaisin sijoituskohteeni; viimejä maahantuova Winestate Oy, jonka hallituksen puheenjohtajana toimin edelleen.

Yksi mielenkiintoinen yhtiö, jossa Hirvonen on ollut mukana, on Arvo Sijoitusosuuskunnan jäsenillekin tuttu Suomen Maastorakentajat, joka myöhemmin tunnettiin nimellä Skarta Group. Skarta puolestaan hankki omistukseensa ruot-

salaisen NYAB-konsernin, ja Skarta Group sekä NYAB Group yhdistyivät maaliskuussa 2022.

- Tulen Maastorakentajien hallituksen pu- heenjohtajaksi yhtiön ollessa käännetyhtiö. Arvo lähti vauhdittamaan yhtiön kasvua, ja kun Maas- torakentajien kurssi saatiin oikaistua, ryhdyim- me miettimään pörssipolun mahdollisuutta, joka toteutuikin vuonna 2021. Kesäkuusta 2021 Hirvonen toimi sovitusti vajaan vuoden myös Skarta Groupin toimitusjohtajana ylimenokau- den ajan.

- Noita vuosia voi verrata purjehdukseen, jossa yhden päivän aikana voi tapahtua vaikka mitä yllättävää kielien muuttuessa. Maastora- kentajissakin tarvittiin tiimi, jossa jokainen osaa asiansa sekä kippari tekemään viime kädessä päätökset. Tunteet vaihtelivat laidasta laitaan, mutta maaliin pääsy palkitsi. Nykyinen NYAB Oyj on paljon enemmän, kuin kukaan uskalsi edes odottaa 4-5 vuotta sitten.

SIOITTAJANA Tuomas Hirvonen sanoo sioit- taneensa ehkä vastoin rahoitusteorioitakin pää- asiassa hankkeisiin, joissa hän on itse mukana.

- Nyt kun minulla on paremmin aikaa miet- tiä sioituksiani tarkemmin, yritän hajauttaa aikaisempaa enemmän. Startup-yrityksissä en kuitenkaan ole juuri mukana, koska ne ovat aika työläitä ja niihin on omat ammatillisensa.

Vapaa-ajastaan Hirvonen nauttii toimittaja- vaimonsa kanssa muun muassa golfaamalla ja matkailamalla.

- Viinien maahantuonti on todella mielen- kiintoinen ala, ja siihen pystyn yhdistämään myös matkailua mielenkiintoisiin paikkoihin. Winestate Oy itsessään on upea kasvutarina, ja viinintuottajat maailmalla ovat usein per- heyhtiöitä. Saksassa vierailin tilalla, jossa viiniä tuotti jo 15. sukupolvi. Ne ovat kokemuksia, joissa tapaa uusia ihmisiä ja joissa perinteet ovat vahvasti läsnä. ■

Wieska-koneet kestävät vertailun

T

raktorien koko, paino ja nopeus ovat kasvaneet huomasti, ja se haastaa myös niihin liitettävien laitteiden suunnittelun ja valmistuksen. Vuosikymmeniä vanhat massikat ja valmetit, aikansa luotettavat työjuhdat, eivät aina edes jaksa nostaa nykyisiä laitteita.

- Varsinkin lumilingot menevät todella rajuun käyttöön. Niitä ajetaan metsäteillä isoilla traktoreilla aika reiluakin nopeutta. Viimeistään siinä vaiheessa, kun lumilinko osuu kiveen tai kantoon, tulee ilmi hyvän ja vähemmän hyvän hitsarin ero, NY-TEK Oy:n toimitusjohtaja **Jari Huotari** ja tuotesuunnittelija **Heikki Kiljala** kuvaavat hitsaajien ammattitaidon tärkeyttä sekä käytännön olosuhteita, joissa yhtiön valmistamia koneita käytetään.

Traktorien koon kasvu vaikuttaa myös geometriaan, minkä lisäksi nivelakselien pyörimisnopeudet ovat muuttuneet. Tuotevalikoimasta löytyvätkin omat vaihtoehdot niin vanhoille ja pienille kuin uusille ja isoille traktoreille.

JOTTA SUUNNITTELU ja tuotanto pysyvät ajan hermolla, NY-TEK arvioi koneisiin tarvittavia muutostarpeita vähintään joka kauden jälkeen, ja asiakaspalaute saattaa vaikuttaa esimerkiksi materiaali muutoksiin. Pitkät tuotantosarjat ja tuotteiden pitkä elinkaari markkinoilla ovat valmistajalle se toivotuin vaihtoehto.

- Vaikkapa lumilinkoa pitäisi pystyä valmistamaan aika monta vuotta samalla perusrungolla, jotta tuotekehityskustannukset saadaan katettua. Pientä parannusta tapahtuu kuitenkin joka vuosi, kun hiomme valmistettavuutta ja työn nopeutta.

Asiantuntemus ja jatkuva parantaminen ovat tukijalkoja, joihin NY-TEKin kilpailukyky perustuu.

- Kaikilla meillä omistajilla on tosi pitkä tuntemus toimialasta. Kun suunnittelussa on vahva tieto-taito, se tuo joustavuutta tuotantoon ja aut-

taa reagoimaan myös vikatilanteissa ja korjauksissa. Monet asiakkaat ovat kehuneet meitä siitä, että pystymme ratkaisemaan nopeasti heidän ongelmiaan, Huotari ja Kiljala sanovat.

NY-TEKIN perusti 2009 yrityksen omistajiin edelleen kuuluva **Toni Nybacka**. Sitä ennen hän työskenteli toiminimiyrityksenä konesuunnitte-



■ NY-TEKin liikevaihdesta yli puolet kertyy lanoista ja lumilingoista sekä muista kiinteistönhoitolaitteista.

lun ja metallirakenteiden valmistuksen parissa. NY-TEKin ensimmäinen oma tuote, kuivituskauha, löytyy valikoimista edelleen.

- Vuonna 2016 tuli myyntiin Vieskan Metallin toiminta, jossa olin tuolloin toimitusjohtajana, ja ehdotin Tonille, että NY-TEK ostaisi Vieskan Metallin lanaliiketoiminnan. Näin myös tapahtui, ja samassa yhteydessä minä ja muutama muu työntekijä siirryimme NY-TEKille. Se oli ensimmäinen selvä kasvuloikka yrityksen historiassa, Jari Huotari kertoo. Vieskan Metallin -kaupan seurauksena syntyi nykyinen Wieska-brändi mukaan lukien tuotteiden keltamusta väritys. Wieska-nimeen puolestaan liittyy Huotarin sanoin mukavia kaikuja tuotteen historiasta.

Seuraavan kerran kasvukäyrä liikahti terävästi ylöspäin pari vuotta myöhemmin, jolloin NY-TEK osti Leppävirralta Näppä-lumilinkojen valmistuksen. Näppä-tuotteiden pohjalta

NY-TEK Oy valmistaa Reisjärvellä kiinteistönhoidon ammattilaisten ja maatalousyrittäjien arvostamat Wieska-tuotteet, kuten lanat ja lumilingot. Yritys ei kilpaile hinnalla, vaan tuotteidensa korkealla laadulla ja kestävyydellä. Pitkäikäinen tuote on myös asiakkaille taloudellisesti järkevä ratkaisu.

kehitettiin Wieska-lumilinko, joka sai markkinoilla nopeasti jalansijaa, ja joka on tällä hetkellä NY-TEKin merkittävin tuoter ryhmä. Yhtiön muita brändejä ovat Beltscoop-kuivikkenelevittimet ja Farmcrusher-vasaramurskaimet.

Liikevaihdesta 70 prosenttia kertyy kiinteistönhoitolaitteista, esimerkiksi lumilingoista ja lanoista. Maatalouskoneet, lähinnä murskaimet ja kuivikkenelevittimet, tuovat liikevaihdesta 20 prosenttia, ja loput 10 prosenttia on erilaisia projekteja. NY-TEK muun muassa toimii sopimusvalmistajana kaivosteollisuuden koneissa. Yhtiön tuotanto on tapahtunut kokonaisuudessaan Reisjärvellä vuodesta 2017.

ARVO SIOJITUSOSUUSKUNTA myönsi keväällä 2023 NY-TEKille 200 000 euron lainasijoituksen, joka koostuu lyhytaikaisesta tuotannon rahoittamisesta ja pidempiaikaisesta lainasta, jolla esimerkiksi toteutetaan kasvuhankkeita.

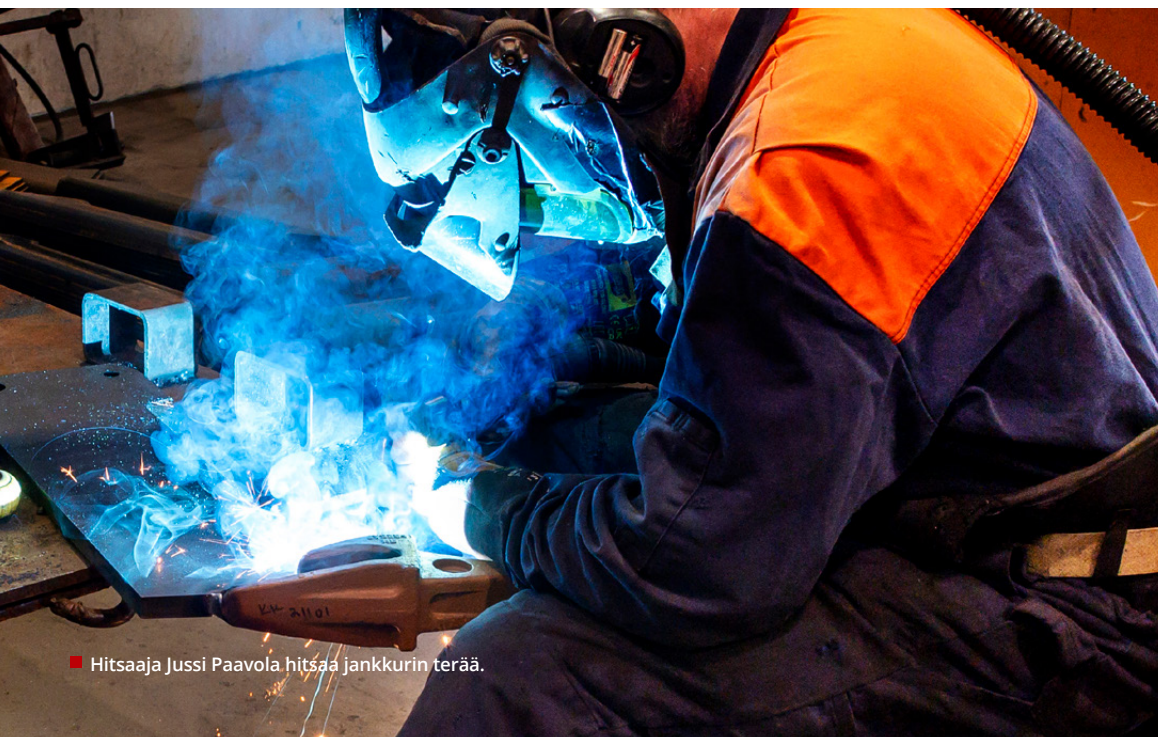
- Tällä hetkellä meidän toimintamme on hyvin talvipainotteista, ja sen takia olemme etsineet ratkaisuja, joilla tuotantoa saadaan tasaisemmin koko vuodelle. Haemme kasvua myös viennistä, sillä koneiden laatu ja ominaisuudet ovat sellaisia, että niillä kyllä voi lähteä ulkomaille. Tähän mennessä ainakin yksittäisiä koneita on mennyt seitsemään maahan, kuten Ruotsiin, Viroon, Slovakiaan ja Saksaan. Noudatamme kuitenkin varovaisuusperiaatetta, jotta rahkeet varmasti riittävät kansainvälistymiseen, Jari Huotari ja Heikki Kiljala kertovat.

NY-TEK työllistää suoraan 15 henkilöä, minkä lisäksi yritys ostaa palveluna muun muassa levyosien valmistuksen, koneistuksen ja pintakäsittelyn.

- Tuomme työtä aika isolle porukalle. Liikevaihtomme vuonna 2016 oli 200 000 euroa, minkä jälkeen kasvua on kertynyt aika ripeästi. Viime tilikaudella teimme liikevaihtoa 2,2 miljoonaa, ja tälle vuodelle olemme budjetoineet liikevaihdeksi 3 miljoonaa euroa, Jari Huotari sanoo. ■



■ NY-TEKin palkkaama ensimmäinen työntekijä, hitsaamon esimiehenä työskentelevä Tommi Kiljala sorvaamassa lanaholkkia.

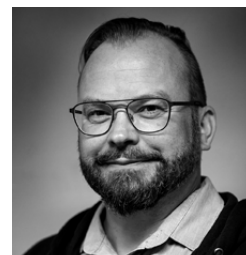


■ Hitsaaja Jussi Paavola hitsaa jankkurin terää.



■ Kari Ruhala (vas.), Heikki Kiljala ja Jari Huotari maanmuokkaukseen käytettävän järeän jankkurin äärellä.

KUKA



NIMI Jari Huotari

IKÄ 49

KOULUTUS Tuotantotalousinsinööri

PERHE perheeseen kuuluu vaimo ja 2 lasta

TYÖ Toimitusjohtaja / yrittäjä

HARRASTUKSET Kuntosali, pyöräily, kalastus, musiikki, omakotitalossa ja tontilla puuhastelu, pojan jääkiekkoharrastuksen tukijoukot

MOTTO Eteenpäin sanoi mummo (Wieska) lumessa!

FAKTA

YHTIÖ NY-TEK Oy

TOIMITUSJOHTAJA Jari Huotari

KOTIPAIKKA Reisjärvi

TOIMIALA Kiinteistö- ja tienhoitokoneiden valmistus

LIIKEVAIHTO 2,2 miljoonaa euroa (kuluva tilikausi n. 3 miljoonaa euroa)

HENKILÖSTÖ 15

OMISTUS Jari Huotari 30 %, Toni Nybacka 30 %, Kari Ruhala 20 %, Heikki Kiljala 20 %

Oddlygood



■ Planti on Oddlygoodin ensimmäinen yritysosto ja seuraava askel Oddlygoodin kasvatuskallalla.

kasvaa kasvipohjaisten tuotteiden markkinassa



TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ODDLYGOOD, RF123

FAKTA

YHTIÖ Oddlygood Global Oy

TOIMITUSJOHTAJA Niko Vuorenmaa

KOTIPAIKKA Espoo

TOIMIALA Kasvipohjaiset elintarvikkeet

LIIVEVAIHTO 23,5 miljona euroa (2022)

HENKILÖSTÖ 32 (9/2023)

OMISTUS Valio & Manda-tum Asset Managementin sijoittajat

Valio on panostanut pitkään myös kasvipohjaisten tuotteiden tuotekehitykseen. Yhtiön enemmistöomistama Oddlygood kiihdytti pian perustamisensa jälkeen reippaaseen kasvuvauhtiin kasvipohjaisten tuotteiden markkinassa ydinalueillaan Suomessa, Ruotsissa ja Baltiassa. Seuraavaksi yhtiö hakee jalansijaa muun muassa Iso-Britanniasta, Irlannista, Hollannista ja Puolasta.

Oddlygoodin toimitusjohtajan **Niko Vuorenmaan** mukaan Oddlygood syntyi halusta tarjota planeetalle ja sen asukkaille maukkaita ja terveellisiä kasvipohjaisia vaihtoehtoja, kuten juomia ja lusikoitavia välipalatuotteita. Oddlygoodin kilpailijoista esimerkiksi ruotsalainen Oatly keskittyy nimenomaan kaurapohjaisiin tuotteisiin, mutta Vuorenmaa korostaa Oddlygoodin olevan enemmän kuin kaurayhtiö. - Yksi asia, joka erottaa meidät alan muista isoista toimijoista, on Oddlygoodin laaja raaka-ainepohja. Kauran lisäksi käytämme raaka-aineina soijaa, mantelia, härkäpapua sekä kookosta. Tulevaisuudessa raaka-aineita voi olla vielä paljon enemmän, koska kasvipohjainen maailma menee teollisuuteen eteenpäin hurjaa vauhtia, ja Oddlygood haluaa olla mukana tässä kehityksessä. Keskitymme parhaisiin kasvipohjaisiin raaka-aineisiin ja valmistamme niistä parhaat kasvipohjaiset tuotteet, toimitusjohtaja sanoo.

Raaka-ainepohja sai uusia vaihtoehtoja lokakuussa julistetun yrityskaupan myötä,

kun Oddlygood osti pohjoismaisen Plantin.

- Planti-kauppa vahvistaa markkina-asemiamme erityisesti välipalatuotteiden sekä ruuanvalmistuksen alalla, ja etsimme jatkossakin mahdollisuuksia kasvaa tämän kaltaisten ostojen kautta, Niko Vuorenmaa toteaa.

Yrityskaupan myötä Oddlygoodista tulee markkinajohtaja kasvipohjaisissa lusikoitavissa välipaloissa Ruotsissa ja kasvipohjaisissa ruuanlaitotuotteissa Suomessa.

ODDLYGOOD on mainio esimerkki siitä, kuinka globaalit megatrendit, tässä tapauksessa kuluttajien kasvava kiinnostus vastuullisuuteen ja terveelliseen ruokaan, luovat uutta liiketoimintaa.

Valiossa todettiin aikanaan, että yhtiöllä voisi olla annettavaa kasvipohjaisten tuotteiden valmistukselle. Asian jatkokehittäminen annettiin Niko Vuorenmaan sekä Valion kasvuliiketoiminnoista, tutkimuksesta ja tuotekehityksestä vastaavan Tuomas Salusjärven vastuulle. Pian koossa oli vajaan kymmenen henkilön ydinryhmä, johon kuului Valion asiantuntijoiden lisäksi kuluttajatutkimuksen, markkinoinnin ja luovan kirjoittamisen ammattilaisia.

- Ahtauduimme Helsingistä Kasarmintorin laidalta vuokrattuun huoneistoon, jossa vietimme tiiviisti helteisen kesän 2015. Hankimme sinne kaikki mahdolliset kilpailijoiden tuotteet ja luimme ihan kaiken, mitä



■ Kasvipohjaisten tuotteiden suosio on kasvanut voimakkaasti, ja pitkällä aikavälillä kasvupotentiaali on edelleen suuri.

KUKA



NIMI Niko Vuorenmaa

IKÄ 41

PERHE Vaimo ja kaksi poikaa

TYÖ Oddlygood CEO

HARRASTUKSET Kuntosali, lukeminen, ulkoilmaharrastukset

MOTTO Attitude is a small thing that makes a big difference, Churchill

maailmalla tapahtui aiheen ympärillä. Brändin nimi syntyi muutaman tuotteitamme testanneen vanhemman herrasmiehen kommenttien perusteella, kun he totesivat "odd, but good", outoa mutta hyvää, Niko Vuorenmaa kertoo.

Intensiivinen tuotekehitysvaihe käynnistyi 2016 alkuvuonna, ja Oddlygood-brändi lanseerattiin 2018. Kansainväliset markkinat olivat tähtäimessä alusta alkaen. Suomen- ja Ruotsin-markkinoiden jälkeen vuorossa olivat Baltia ja Venäjä, joihin kaikkiin Valiolla oli vahvat jakelukontaktit.

Kuluttajat ottivat tuotteet vastaan innostuneina, kun vaikkapa fleksaajat alkoivat korvata osan liha-aterioistaan kasviperäisillä vaihtoehdoilla. Esimerkiksi Oddlygoodin Barista-kaurajuoma on houkutellut monet kahvin ystävät kokeilemaan ensimmäisiä kertoja elämässään kasvipohjaista tuotetta.

Alkuajat Oddlygood käytännössä tuplasikin liikevaihtonsa vuosittain, ja kasvu on jatkunut erittäin vahvana koko tarinan ajan. Arvo Sijoitusosuuskunta tuli mukaan Oddlygoodiin Mandatumin rinnakkaissijoittajana 2 miljoonan euron osuudella Mandatumin tehtyä yhtiöön yhteensä 27,5 miljoonan euron sijoitustoumuksen vuonna 2021.

KASVUTARINAN jatkumisen yksi keskeinen edellytys on Oddlygoodin laajentuminen Pohjoismaiden

ulkopuolelle sen lisäksi, että yhtiö on vähintään kolmen suurimman joukossa Pohjoismaissa.

- Iso-Britannia on iso markkina ja suunnannäyttäjä kasvipohjaisissa tuotteissa Euroopan tasolla, minä vuoksi tutkimme sitä markkinaa jo brändiä kehitäessämme. Tällä hetkellä tähtäimessä ovat lisäksi Irlanti ja Hollanti sekä Puola, joka tulee olemaan iso peluri eurooppalaisten talouksien joukossa. Pilotointia teemme esimerkiksi Espanjassa ja Yhdysvalloissa.

Tällä hetkellä kasvipohjaisten tuotteiden globaali markkina on tilapäisesti hiipunut, mutta pitkällä aikavälillä vuotuisesti kasvuvahdiksi arvioidaan 12 prosenttia.

- Ylipäätään trendit harvoin kehittyvät lineaarisesti tasaista tahtia. Sen sijaan eteen tulee nopeampia, ja välillä hitaampia kasvuvaiheita. Tämäkään ala ei ole immuuni esimerkiksi inflaatiolle ja korkojen nousulle.

Niko Vuorenmaa ennustaa kasvipohjaisten tuotteiden markkinoille konsolidaatiota, eli yritysten yhdistymistä suuremmiksi kokonaisuuksiksi.

- Meidän vahvuksiamme ovat ennen kaikkea laaja raaka-ainepohja, maailmanluokan kumppanit, tehokas tuotantomalli sekä vahva tuotekehitys. Se on työkalupakki, jolla on aidosti hyvät mahdollisuudet menestyä globaalissa kisassa. ■

■ Kasvipohjaisten tuotteiden globaalin markkinan vuotuisesti kasvuvahdiksi pitkällä aikavälillä on arvioitu 12 prosenttia.



Tuotekehitys elää kuluttajan pulssilla

Kuluttaja on kuningas, jonka ostopäätökset kaupassa ratkaisevat, mitkä tuotteet ja brändit matkaavat kassan kautta kotiin. Kuluttajaa kiinnostavat uutuu-
det. Se joka ei uudista, katoaa, kuvailee pelin henkeä Valion kasvuliiketoiminnoista, tutkimuksesta ja tuotekehityksestä vastaava Tuomas Salusjärvi.



”**JOS ET ITSE KOKO AJAN UUDISTA TUOTTEITASI, KILPAILIJAT KYLLÄ UUDISTAVAT OMIAAN.**

Tuomas Salusjärvi

MILLAISET MEGATRENDIT OHJAAVAT VALION TUOTEKEHITYSTÄ?

Megatrendit ovat hyvin tunnistettuja ja vakiintuneita kaikille elintarvikealan toimijoille. Vastuullisuus on ollut iso ilmiö jo pitkään, ja se on vahvistunut koko ajan. Vastuullisuus on asia, jota myös meidän isot teollisuusasiakkamme maailmalla Valiolta odottavat. Aluksi tuntui, ettei vastuullisuus kaupallisessa mielessä kiinnostanut juuri ketään, mutta nyt se on tullut yhdeksi osa-alueeksi kaupallisiin keskusteluihin. Toinen jo pitkään esillä ollut megatrendi on kokonaisvaltainen hyvinvointi.

Hyvinvoinnin ympärille rakentuu valtavasti monenlaista liiketoimintaa, ja se näkyy syömisessäkin. Valion PROfeel-tyyppiset tuotteet ovat olleet jo kauan valtavassa kasvussa, eikä niiden kysyntä näytä hiljenevän. Samoin helppous on iso tekijä. Kaiken pitää tulla valmiimmaksi ja helpommaksi. Kun katsoo peruselintarvikkeiden myyntiä pitkältä ajalta, oli se sitten vehnäjuuho, peruna tai purkkimaito, niiden volyymikehitykset ovat laskevia. Vastaavasti enemmän myydään esimerkiksi pakastetäkinöitä, pidemmälle kehitettyjä maitotuotteita sekä puoli-valmisteita ja valmisruokia. Kuluttajat ovat valmiita maksamaan helpoudesta ja muuttamaan ostokäyttäytymistään siihen suuntaan.

MITÄ MEGATRENDIEN SEURAAMINEN TARKOITTAA VALION TUOTEKEHITYKSELLE?

Ensinnäkin sitä, että yrityksenä haluamme olla mukana trendeissä tietyillä brändeillä, on se sitten

Oddlygood, PROfeel tai Valion Luomu. Yritämme pitää brändejä kiinnostavina, esillä ajassa ja tuoda niihin jotain uutta ja kiinnostavaa. Tuotteista riippuen toimet voivat olla hyvin erilaisia. Esimerkiksi kasvipohjaisissa tuotteissa pyrimme parantamaan edelleen makua ja rakennetta, koska ne eivät ole vielä sitä, mitä ne tulevaisuudessa tulevat olemaan.

PROfeel-tuotteet taas ovat aistinvaraisesti parasta mitä kaupasta voi rahalla ostaa, joten niissä tuotteissa kuluttaja täytyy yllättää esimerkiksi uusilla tuotetyypeillä ja makumailmoilla. Kuluttajia kiinnostavat uutuu-
det. Jos et itse koko ajan uudista tuotteitasi, kilpailijat kyllä uudistavat omiaan. Se joka ei uudista, katoaa.

MITEN TUOTEKEHITYKSEN JA KAUPALLISTAMISEN TULOKSET NÄKYVÄT KULUTTAJILLE KAUPPOJEN HYLlyILLÄ?

Lyhyellä aikavälillä muutokset ovat aika pieniä. Kun katsoo pidemmällä perspektiivillä, kauppojen tuotevalikoima on valtavan pirstoutunut. Jos 20 vuotta sitten kaupat myivät viittä erilaista maitoa, nyt niitä on kymmeniä, ja sama kehitys tapahtuu kaikissa tuotekategorioissa. Ei kauppa tietenkään huvikseen tällaisia muutoksia tee, vaan ne myyvät sitä, mitä kuluttajat haluavat ostaa. Kyse on lähinnä siitä, millaiseksi optimaalinen valikoima kulloinkin muodostuu, ja millaisia hyllyjä kauppoihin ilmestyy. Kasvipohjaiset tuotteet ovat tästä hyvä esimerkki. Vielä kymmenkunta vuotta sitten ne olivat aika marginaalisia, mutta nyt ne alkavat olla valtavirtaa. Kisassa kaupan hyllymetreistä pitää

olla niin hyvä, että kuluttaja haluaa sinun tuotetasi enemmän kuin kilpailijan. Ensin tulevat kaupan omat merkit, sitten ykkösbrändi ja seuraavana haastajabrändi. Ellet ole joku niistä, sitten menee hankalammaksi. Kuluttaja on joka tapauksessa lop-pupeleissa se kingi.

ODDLYGOOD GLOBAL OY ON OSA RUOKATALO VALIOTA. KUINKA HYVIN LEHMÄNMAITO JA KAURAMAITO SOPIVAT SAMAN SATEENVARJON ALLE?

Olimme ensimmäinen alan toimija, joka toi markkinoille meijerituotteita korvaavia kasvipohjaisia tuotteita, vaikka toki meilläkin siitä keskusteltiin. Valiolla on sellainen hyvä historia, että silloin kun on syntynyt isoja maitoon liittyviä keskusteluita, Valio ei ole pyrkinyt torjumaan keskustelua, vaan on lähtenyt siihen mukaan. 1980-luvulla puhuttiin suolan ja kovan rasvan terveysvaikutuksista, minkä seurauksena Valio lanseerasi ison määrän kevyttuotteita. Tuotteissa oli vähennetty rasvaa, ja niistä tuli iso kaupallinen menestys. Samoin Valion kehittämät laktoosittomat tuoterperheet ovat olleet todella kysyttyjä kansainvälisesti.

Valion omistajat lähtevät siitä, että muutoksia tulee aina, halusimme niitä tai ei. Meidän näkemys-
semme on, että mieluummin kannattaa olla mukana ja pyrkiä hyötymään muutoksesta, kuin taistella sitä vastaan. Kaurapohjaisia tuotteita voidaan lisäksi pakata samoilla tuotantolinjoilla kuin maitotuotteita, mikä parantaa merkittävästi kokonaistehokkuutta ja myös maitotuotteiden kannattavuutta. ■



■ Antellin toimitusjohtaja Tomi Lantto (kesk.) vastaanotti Vuoden Arvonlisääjä-palkinnon Arvon hallituksen puheenjohtajalta Marjo Kolehmaiselta ja toimitusjohtajalta Jari Piriseltä.

Vuoden Arvonlisääjänä palkittu Antell selätti koronakurimuksen

Arvo Sijoitusosuuskunnan vuosittain jakama Vuoden Arvonlisääjä-palkinto myönnettiin tänä vuonna Antell-konsernille. Koronapandemia kuritti kovalla kädellä Antellin lounas- ja henkilöstöravintoloita, mutta nyt yhtiö on onnistunut kasvattamaan liikevaihtoaan 10 miljoonalla eurolla lyhyessä ajassa.

- Vuoden Arvonlisääjä-palkinnon saa yhtiö, joka on kumonut jo kerran menetetyn arvon takaisin. Kyse on aikamoisesta selviytymistarinarasta, Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja Jari Pirinen avasi palkintoperusteita.

Ennen koronaa Antellin ravintoloissa ruokaili 17 000 asiakasta päivässä, mutta koronan iskettyä määrä romahti 2 500 ruokailijaan. Kiinteät kulut vuokrineen ja henkilöstökustannuksineen kuitenkin juokisivat entiseen tapaan.

Antellin toimitusjohtajan Tomi Lanton mukaan ensimmäisen koronavuoden tappiot olivat yli 5 miljoonaa euroa, josta tuet kattoivat noin yhden miljoonan. Toisena vuonna yhtiö teki korvaukset huomioiden nollatuloksen, mutta kaikinensa yhtiölle maksettiin korvauksia ainoastaan alle 5 prosenttia menetetyistä liikevaihdosta. Antellin ravintolatoiminnan liikevaihto laski 47 miljoonasta eurosta 19

miljoonaan, pankit lopettivat rahoittamisen ja yhtiö irtisanoi yli 250 toimialansa ammattilaista.

VAIKEASTA TILANTEESTA huolimatta perinteikkäässä perheyhtiössä ei tiputettu hankkoja. Työtä päivittäin ryhdyttiin paiskimaan entistä lujemmin ja käynnistettiin kehitysprojekteja.

- Rakensimme oman tekoälysovelluksen ravintolapäälliköiden työkaluksi ruokalistojen laadintaan. Tekoäly rakentaa vaihtelevamman ruokalistan kuin mitä ihminen tekisi. Tämä taas korreloi asiakastytyväisyyden kanssa. Lisäksi koulutimme henkilöstöä erityisesti hävikinhallintaan. Se on ollut tärkeää, ei pelkästään kustannusten hallitsemiseksi, vaan myös vastuullisuuskäytännöistä. Olemme pienentäneet hävikin määrää jopa puoleen entisestä.

- Datalla johtaminen on noussut meille tärkeäksi ja sen avulla pystymme mm. optimoimaan ruokatuotantoamme. Onnistuimme myös parantamaan tuotavuutta hallinnossa digitalisoimalla useita aiemmin manuaalisesti tehtyjä rutiinitehtäviä. Työntekijät, jotka eivät olleet pandemian takia työpaikalla, tavoitimme tekemillämme 3 minuutin viikkovideoilla, jotka pystyi katsomaan vaikkapa kännykstä, Tomi Lantto kertoo.

Vaikka kriisi oli kova, Antell ei toimitusjohtajansa mukaan suostunut hakemaan säästöä asiakkaan lautaselta.

- Pidimme ruuan laadukkaana, vaikka tarjonta saattoi tulla kapeampi, koska ruokailijoita oli vähemmän. Nyt laadun pitäminen korkealla kantaa hedelmää, ja solmimme uusia ravintolasopimuksia. Lisäksi panostimme vastuullisuuteen. Korona teki viherpesun näkyväksi, ja Antell onkin nyt noussut Talouselämän päättäjätutkimuksessa vastuullisimmaksi yritykseksi henkilöstöravintoloiden joukossa.

- Suomalaiset raaka-aineet ovat reseptiemme ydintä. Esimerkiksi nauta, possu ja kana ovat 100-prosenttisesti suomalaista alkuperää. Emme kriisinkään aikana tinkineet laadukkaista raaka-aineista. Maku ei maksu, mutta mauttomuus mak-saa, Lantto painottaa ja kehuu työntekijöitään, jotka säilyttivät ammattilypeytensä vaikeinakin aikoina.

- Olen ylpeä tästä palkinnosta ja iloinen, että Arvo Sijoitusosuuskunta uskoi meihin, Tomi Lantto sanoo vastaanottaessaan palkinnon Ylivieskassa järjestetyn Arvo-päivän yhteydessä. ■

Arvolla työntäyteinen alkuvuosi

Konsernin katsauskauden (1.1.2023-30.6.2023) tulos oli 0,8 miljoonaa euroa, kun tulos vuotta aikaisemmin vastaavana ajanjaksona oli 4,3 miljoonaa euroa. Emo-osuuskunnan tulos oli 1,8 miljoonaa euroa (3,9).

Taloussympäristön haasteet ja heikentynyt kysyntä heijastuivat myös Arvon alueellisen ja valtakunnallisen sijoitussalkun kohdeyhtiöiden toimintaan. Arvo Sijoitusosuuskunnan ensimmäisen vuosipuoliskon tulosta rasitti kertaluonteisten listautumiskulujen ohella 800 000 euron lisäarvonlennus Siklatilat Oy:n saataviin.

Alueellisten sijoitusten salkussa toteutui katsauskaudella yksi uusi lainasijoitus Reijärvellä toimivaan konepajaan NY-TEK Oy:hyn. Valtakunnallisessa sijoitussalkussa toteutui kaksi pidempiaikaista sijoitusta, kohdeyhtiöinä jalkineiden välipohjia valmistava Hikinoro Oy ja teollisuudelle kunnossapitopalveluita tarjoava Elcoline Group Oy.

KATSAUSKAUDEN lopussa konsernin sijoitussalkun muodostivat alueelliset ja valtakunnalliset sijoitukset 45 (48) prosenttia sekä finanssisijoitukset 55 (52) prosenttia tasearvoin mitattuna.

Helmikuussa toteutettiin maksuton osakeanti, jossa jäsenten omistamien osuuksien määrä kymmenkertaistui osuuden nimellisarvon jakautuessa samalla kymmenesosaan, eli 12 euroon osuudelta.

Toukokuussa Arvon osuudet siirrettiin Euroclear Finland Oy:n ylläpitämään arvo-osuusjärjestelmään, ja kesäkuussa osuudet listattiin Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikan Osuuskunnat-segmentille. ■



Syksyn 2019 Arvo-uutisissa kerroimme, kuinka Kauhajoella pääpaikkaansa pitävä Pesmel vie suomalaista insinööriosaaamista maailmanmarkkinoille esimerkiksi Kiinaan, Intiaan ja Pohjois-Amerikkaan.

Pesmelin toimitusjohtaja **Tony Leikas** kertoo yhtiölle kuuluvan hyvää, sillä viime vuosi oli Pesmelille ennätysvuosi uusien tilausten määrällä mitattuna.

Myös tänä vuonna yhtiö on saanut merkittäviä tilauksia kaikilta nykyisiltä päämarkkinoilta USA:sta, Euroopasta ja Kiinasta. Keväällä tilauskanta kävi hetkellisesti jopa 100 miljoonan euron tasolla, ja tuotanto tuleekin pysymään kiireisenä pitkälle vuoteen 2024.

Korona vaikutti Pesmelin myyntiin vuosina 2020-2021 erityisesti Kiinan osalta. Pandemian myötä yhtiö uudisti strategiaansa markkinoille enemmän USA:n ja Euroopan markkinoihin. Vuoden 2022 tilauksista jo yli 30 prosenttia tuli USA:n markkinoilta.

Pesmel on hyödyntänyt Arvon myöntämää siltarahoitusta useita kertoja.

- Erityisen hyvin rahoitus on sopinut projekteihin, joissa asiakas avaa toimitusvaiheelle remburssin. Tällöin Arvon lyhytaikaisella rahoituksella on katettu valmistusvaiheen kuluja, ja takaisinmaksu on hoidettu välittömästi laivauksen jälkeen remburssista, vaikka itse laitteet olisivat olleet vielä matkalla esimerkiksi Intiaan, Tony Leikas selvittää. ■

Arvo rahoittaa mittavaa kiertotaloushanketta

Ojasaaren Biokaasu Oy on käynnistänyt ison kokoluokan kiertotaloushankkeen Ylivieskan ja Nivalan alueelle. Yhtiö suunnittelee tuottavansa biokaasua pääosin omistajiensa maatilojen, mutta myös alueen muiden maatilojen toimittamasta lannasta ja nurmesta, minkä lisäksi Ojasaaren Biokaasu aikoo jalostaa raaka-aineesta muun muassa liikennebiokaasua myyntiin.

Biokaasujärjestelmän hankinta maksaa runsaat 2 miljoonaa euroa. Puolet rakennushankkeen kustannuksista katetaan ELY-avustuksella. Arvo osallistuu hankkeen

rakennusaikaiseen rahoitukseen siltarahoitamalla Ojasaaren Biokaasulle myönnetyn ELY-rahoituksen 90-prosenttisesti.

OJASAAREN BIOKAASUN tarkoituksena on valmistaa lietalannasta ja maatalouden sivuvirroista biokaasua ja -metaania sekä kierrätysravinteita. Kaasuautoilijoita palveleva biometaanin jakeluasema rakennetaan Valtatie 27:n varrelle Nivalan ja Ylivieskan rajalle. Tankkausasema valmistuu viimeistään kesällä 2024.

Biokaasulaitoksen toimittaa haapavetinen Demeca Oy. Varsinaisen

biokaasulaitoksen lisäksi toimitus sisältää biometaanin jalostus- ja paineistusyksiköt. Demeca myös investoi tankkausasemaan ja toimii asemalla kaasun jakelijana.

Biokaasulaitoshankkeen taustalla ovat **Juha Pylväs**, Pirttirannan tilan yrittäjäpariskunta **Elina** ja **Leevi Hannula** sekä Alatalon tilan yrittäjät **Mika**, **Esko** ja **Santeri Lähdesmäki**.

Ojasaaren Biokaasu Oy:n hallituksen puheenjohtaja Mika Lähdesmäki korostaa biokaasulaitoksen positiivisia ympäristövaikutuksia, sillä hanke muun muassa parantaa maatilojen ravinnekiertoa. ■

Siltarahoituksella paljon kysyntää

Arvon siltarahoitus auttaa yrityksiä erilaisissa lyhytaikaisissa rahoitustarpeissa. Siltarahoituksen kysyntä on pysynyt korkealla, sillä kuluvan vuoden ensimmäisellä puoliskolla Arvo myönsi uutta siltarahoitusta 2,7 miljoonalla eurolla.

Heinäkuussa Arvo myönsi yhden miljoonan euron siltarahoituksen energia- ja infrarakentamiseen erikoistuneelle KVL-Tekniikka Oy:lle. Toimiala on voimakkaasti kausiluontoista työhuipun kohdistuessa kesäkuukausille. Yhtiön toimitusjohtajan **Jukka Pykäläisen** mukaan Arvon myöntämä siltarahoitus sopii hyvin KVL-Tekniikan tarpeisiin, koska perinteinen pankkirahoitus ei yksin riitä kattamaan kausiluontoisia rahoitustarpeita. KVL-Tekniikka työllistää tytäryrityksineen lähes 200 henkilöä sekä kumppaneita eri puolilla Suomea. Tampereella pääpaikkaansa

pitävän yrityksen liikevaihto vuonna 2022 oli 38 miljoonaa euroa.

KESÄÄN ajoittuu myös infra-alalla toimivan TerraWise Oy:n kiireisin aika. Yhtiön toimitusjohtaja **Tuomas Saarinen** sanoo Arvon myöntämän 1,5 miljoonan euron siltarahoituksen helpottavan kassanhallintaa huomattavasti.

Kuluneen kesän aikana yhtiön tiiviiseen työohjelmaan kuului yli 100 erikokoista hanketta, kuten Tampereella Pirkankadun rakennusurakka ja pääkaupunkiseudulla Kiinteistö Oy Espoon Erican mittava pohja- ja perusturakka.

TerraWise perustettiin vuonna 2015 usean saman alan toimijan yhteenliittymäksi. Konsernin palveluksessa työskentelee noin 200 infra-alan ammattilaista. ■

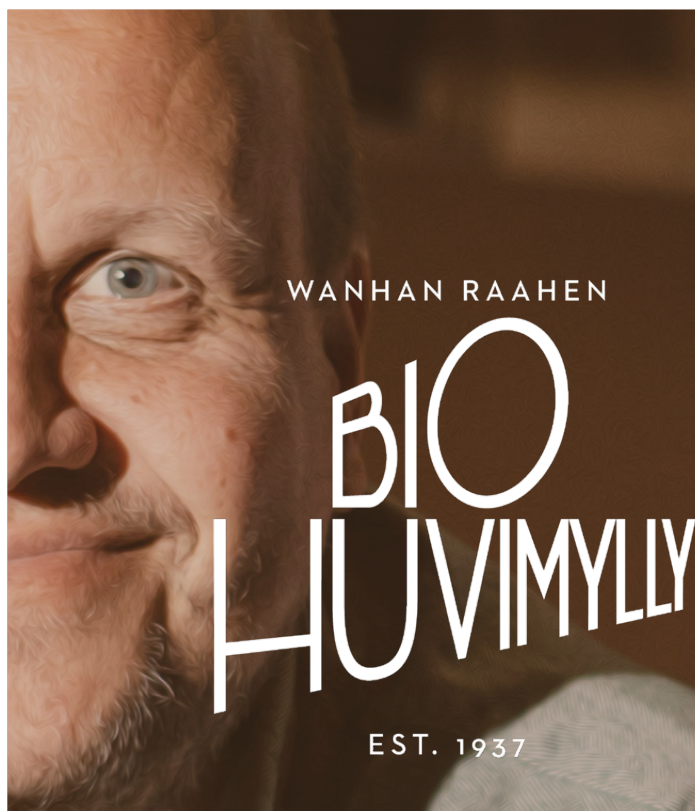




Tarjous ARVO
Sijoitusosuuskunnan
jäsenille: kaikkiin Wieska-
koneisiin -10% alennus
15.11.2023 mennessä
tehtyihin kaappoihin!



Kysy lisää tehtaalta:
sales@nytek.fi | www.nytek.fi



WANHAN RAAHEN

BIO
HUVIMYLLY

EST. 1937

ELÄMYSTEN JA ARJEN HISTORIAA

Wanhan Raahen Bio Huvimyllyllä on lumoava menneisyys! Se on paikka, jossa sukupolvet 1930-luvulta asti ovat astuneet elämysten äärelle. Haluamme kerätä talteen ja vaalia tätä arvokasta kulttuurihistoriaa.

Kokoamme paraikaa Bio Huvimylly -näyttelyä ja kirjoitamme Bio Huvimyllyn historiikkaa. Kaikki raahelaiseen elokuvakulttuuriin liittyvät aineistot ja kokemukset ovat meille kullannarvoisia. Ota yhteyttä biohuvimyllynystavat@gmail.com tai lähetä tarinasi www.biohuvimylly.fi-sivujen lomakkeella.