

Valotaidetta syysillassa Siikajoella

Elcoline Groupille
uusi johtokaksikko

SISÄLTÖ

2/2024



8

UUSIA KASVOJA.

Elcoline Group uusi ylintä johtoaan. Uutena toimitusjohtajana yhtiötä luotsaa Elina Engman, ja Suomen maajohtajana aloitti syyskuussa Tapio Waris.



12

UUSIIN TILOIHIN.

Leden Groupille valmistui Oulaisiin Pohjois-Euroopan modernein metallin sopimusvalmistuksen ja ohutlevytuotannon keskus. Investointi tukee yhtiön kasvutavoitteita.



16

OMISTAJANVAIHDOS.

Arvon kohdeyrityksiin kuulunut Champion Door siirtyi italialaisen BMG Groupin omistukseen. Yrityskauppa vahvistaa nivalalaisyhtiön asemaa globaalilla markkinalla.



4

LÄHELTÄ PITI.

Kenkäteollisuuden kumppani Hikinoro kävi rotkon reunalla tulipalon riehuttua yhtiön tehtaalla. Vaurioista huolimatta tehtaan tuotanto ajettiin ylös hämmästyttävän nopeasti.



18

VALOTAIDETTA SIIKAJOELLA.

Siikajoen kulttuuriyhdistys Virmman valotaidejuhla ValoVIMMA ilahdutti kävijöitä Ruokolahden lavalla Paavolassa. Tapahtuma jatkuu tulevinakin vuosina.

20

JÄSENHAASTATTELU.

Kirsi Paldanius toteutti haaveensa ja perusti Raahan keskustaani yhteisöllisen työtilan. Tila CoWorking palvelee niin yritysten kuin esimerkiksi yhdistysten tarpeita.



22

ARVO-PÄIVÄ.

Arvon salkkuyhtiöiden avainhenkilöille suunnatussa perinteisessä Arvo-päivässä verkostoiduttiin, puhuttiin kasvusta ja tekoälystä sekä palkittiin Vuoden Arvonlisääjä.

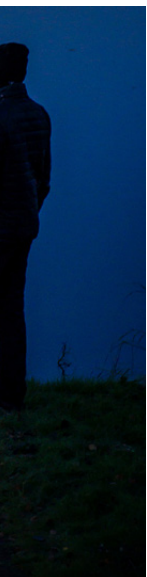


23

MALJA PARALYMPIAMATKALLE.

Pararatsastaja Laura Kangasniemeä ja hänen paralympiamatkaansa Pariisiin juhlistettiin perheen, ystävien ja yhteistyökumppaneiden kesken Haapavedellä.





Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA

Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA

Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO

Jorma Uusitalo

KUVAT

Clas-Olav Slotte,
Jorma Uusitalo,
Elcoline Group

TAITTO

Mainostoimisto Statiivi Oy

PAINOPAIKKA

Grano

PAINOSMÄÄRÄ

22 900 kpl

JAKELU

Posti Oy

ARVON TOIMISTO

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

KANNEN KUVA:

Kulttuuriyhdistyksen
puheenjohtaja Sinikka
Eirola valotaiteen lumoissa
Siikajoella.



Merkkejä paremmasta ilmassa

L

iiketoiminnassa pyritään hakemaan kannattavuutta ja kasvua, mutta suomalaisyritysten näkökulmasta talousympäristö on tarjoillut viime vuosina enemmän haasteita kuin mahdollisuuksia. Viime aikoina on nähty jo positiivisempia merkkejä ja odotukset kasvun käynnistymisestä ovat hiljalleen voimistuneet. Ehkäpä yritysten toimintaympäristössä tarvittaisiin vielä jonkinlainen piristysruiske, joka sysäisi kasvun kunnolla liikkeelle. Se voisi liittyä niin tuotekehitykseen ja innovaatioihin, yhdessä tekemiseen kuin rohkeaan kansainvälistymiseen. Teemoja on monia.

Investointipotentiaali on kasvanut hurjasti viimeisten vuosien aikana, ja nyt olemme pohjoisena alueena lähestymässä jo 200 miljardin euron potentiaalia. Vihreä siirtymä ja teolliset investoinnit siivittävät koko pohjoisen alueen kasvua ja tukevat Euroopan vihreää siirtymää ja huoltovarmuutta. Tällä hetkellä kuitenkin vain noin 10 prosenttia kyseisistä hankkeista on toteutusvaiheessa. Kyseessä on muna-kana-ilmio. Koska tulevaisuuden energijärjestelmä toimintamalleineen on vasta muotoutumassa, se jarruttaa energiainvestointeja ja siirtymistä suunnittelusta tekemiseen. Jos vaikkapa Gasgridin suunnittelema kansallinen vedynsiirtoverkko toteutuu, tällainen suurinvestointi ruokkii myös pienten ja keskisuurten yritysten kasvua.

Merkkejä suotuisammasta talousympäristöstä on selvästi olemassa. Hallituksen verotuki energiamurroksen suurhankkeille ja suora tuki strategisesti merkittävillä investointihankkeilla vauhdittavat rakentamista, minkä lisäksi koronlaskut parantavat kuluttajien ostovoimaa. Tämä puolestaan piristää palvelusektoria. Ostovoiman lisääntyminen on erittäin tervetullutta, sillä keväällä julkaistun selvityksen mukaan puolella kotitalouksista jäi kuukaudessa talouden puskuria enintään 100 euroa välttämättömien kustannusten jälkeen.

Tässä lehdessä esitellään jälleen Arvo Sijoitusosuuskunnan kohdeyrityksiä. Esimerkiksi Leden Groupin tarina on hieno osoitus siitä, miten Arvo toimii kasvun moottorina tuomalla yhteen ja auttamalla yrityksiä, jotka yhdessä rakentavat kasvua. Asetelma on otollinen, sillä kasvun kautta yrityksen arvo nousee, ja sitä kautta myös Arvo Sijoitusosuuskunnan sijoituksen arvo kasvaa. Näin syntyy lisäarvoa niin Arvon omistajille kuin kohdeyrityksillekin.

Juha Laakkonen

Kirjoittaja on Arvo Sijoitusosuuskunnan hallituksen jäsen ja Kaleva Median toimitusjohtaja.

PÄÄKIRJOITUS

”
HALLITUKSEN VEROTUKI ENERGIAMURROKSEN SUURHANKKEILLE JA SUORA TUKI STRATEGISESTI MERKITTÄVILLE INVESTOINTIHANKKEILLE VAUHDITTAVAT RAKENTAMISTA



■ Toimitusjohtaja Antti Elevuoren esittelemät tulipalossa kärventyneet sähkökaapelit ovat muistona uudenvuodenpäivänä Hikinorolla riehuneesta tulipalosta.

Hikinoro oli vain vartin päässä täystuhosta

Jos tuotantotiloissa viime uudenvuodenpäivänä syttynyt tulipalo olisi riehunut vartin pitempään tai jos palo-ovet eivät olisi toimineet, sellupohjaisia jalkineiden välipohjia valmistavan Hikinoron toimitilat olisivat tuhoutuneet kivijalkaan asti. Savun hälvettyä tehtaan tuotanto ajettiin ylös hämmästyttävän nopeasti, ja Vaajakoskelta lähtee jälleen maailmalle välipohjia miljardiin kenkäpariin vuodessa.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVA CLAS-OLAV SLOTTE

Hikinoron tuotanto oli ollut perinteiseen tapaan pysähdyksissä joulusta uuteenvuoteen. Uudenvuodenpäivänä kolme yhtiön työntekijää oli käynnistämässä hakelaitosta, ja heistä viimeisen poistuttua tehtaalta kello 16.15 kaikki vaikutti olevan kunnossa. Vajaan tunnin kuluttua järjestelmän kautta tuli kuitenkin ilmoitus tulipalosta.

- Olin juuri lähdössä Turusta Vaajakoskelle. Katsoin kameroista mikä tehtaalla oli tilanne, ja aika nopeasti kävi selväksi, että nyt on tosi kyseessä. Saman totesi ensimmäisenä paikalle saapunut pelastuslaitoksen yksikkö, ja lopulta paikalle hälytettiin 17 yksikköä sammuttamaan paloa, tapahtumia kertaa Hikinoron toimitusjohtaja **Antti Elevuori**.

Hän saapui palopaikalle iltakymmeneltä.

- Palo sai alkunsa syystä tai toisesta sähköistä, ja kaikkialla oli palaneen sähkökaapelin hajua toisen kerroksen toimitustiloja myöten. Meitä jäi porukkaa pannuhuoneeseen pitämään majaa jälkisammutuksen ajaksi, ja kaikilla oli mielessä iso kysymys, vieläkö tämän saa kasaan.

Elevuori sekä hänen yhtiökumppaninsa **Olli Mustonen** ja **Mikko Laurila** olivat tulleet Hikinoron uusiksi omistajiksi vain puolisen vuotta aikaisemmin. Senkin takia tulipaloa seurannut yö meni toimitusjohtajan sanoin sekavissa tunnelmissa. Siitä huolimatta jo seuraavana päivänä kolmikko totesi, että mennään eteenpäin ja ryhdytään korjaamaan tehdasta tuotantokuntoon.

- Päätöstä helpotti ymmärrys siitä, että paloalue oli rajattu. Kun palon tuhoama alue saatiin valaistua,

toiveikkuus heräsi henkilökunnankin keskuudessa heidän nähtyään, ettei paikka tuhoutunut kivijalkaan myöten. Siihen asti iso osa porukasta ajatteli, että näinköhän tämä tästä enää jatkuu, Olli Mustonen sanoo.

Oman haasteensa toi kova pakkanen. Paloa seuraavana aamuna elohopea laski peräti 37 pakkasteeseen eikä kiinteistöä voinut lämmittää tulipalon seurauksena. Jotta kriittiset toiminnot eivät jäätyneet, lämmityslaitteita hankittiin Jämsästä myöten, ja pieni apu saatiin myös käyttöön uudelleen elvytetystä vanhasta öljykattilasta.

TUOTANTO piti kuitenkin saada pyörimään uudestaan aikataulussa, jota monet pitivät mahdottomana. Vakuutusyhtiön edustaja arvioi aluksi, että tuotannon käynnistämiseen kuluu 5-6 kuukautta. Todellisuudessa aikaa oli 6 viikkoa.

- Laskimme, että asiakkaamme pystyvät olemaan ilman tuotettamme enintään 1,5-2 kuukautta. Sen jälkeen kamelin selkä alkaa pettää. Jos asiakkailta loppuvat tuotteet, silloin heistä monelta loppuu koko bisnes. Totesimme, että onnistumme tai ei, pakko on yrittää, Antti Elevuori kertoo ja kehuu alkusaneerauksen tehnyttä JVT- ja pesutekniikka Oy:ta Ylöjärveltä.

- He olivat meille kantava voima oman alansa

ammattilaisina tuomalla mukanaan johtajuutta ja antamalla varmuutta meille muille.

HIKINORON henkilökunta osallistui tiiviisti raivaus- ja rakennustöihin ja mikä parasta, ensimmäistään työntekijää ei tarvinnut lomauttaa.

- Henkilökunnan lisäksi enimmillään noin 30 ulkopuolista teki töitä yötä päivää. Meillä omistajillakin oli aluksi ajatuksissa, että pessimisti ei pety ja

varauduimme siihen, että voi mennä kauan. Raivaustöiden edetessä alkoi kuitenkin kirkastua, että tämä pystytään oikeasti tekemään. Myös henkilökunnalle oli iso asia henkisesti, kun he näkivät töiden edistyvän ja että he pystyivät siihen itse vaikuttamaan, Olli Mustonen toteaa.

Lopulta mahdollon osoitautui mahdolliseksi, eikä

tuotantokatkos venynyt kohtalokkaan pitkäksi. Suurin työmaa kohdistui sähköinfraan, joka rakennettiin keskeisiltä osin uusiksi.

- Aikataulutuksella oli iso merkitys. Jo ensimmäisenä päivänä asetimme selkeän takarajan sille, kauanko jälleenrakentaminen saa kestää. Pidimme päivittäin urakoitsijajoukolla tilannepalaverin, jossa kävimme läpi sen päivän ja seuraavan päivän tavoitteet. Jos jäimme välillä jälkeen selvittimme, miten aikataulu kurotaan kiinni ja mistä saadaan tarvittavat resurssit, Antti Elevuori summaa onnistumisen syitä. ■

”**KAIKILLA OLI MIELESSÄ ISO KYSYMYS, VIELÄKÖ TÄMÄN SAA KASAAN**”

Antti Elevuori

Kenkäteollisuuden luottotoimittaja

Hikinoro on kansainvälisen kenkäteollisuuden pitkäaikainen luottotoimittaja. Yritys valmistaa vientiin kierrätyskuidusta ja sellusta erikoiskartonkia, jota käytetään rakenteellisena osana kengän välipohjassa. Hikinoro on lisäksi kehittänyt täysin uudenlaisen rakennussuojamateriaalin, jolle povataan kasvavaa kysyntää.

KUKA



NIMI Antti Elevuori

TYÖ Hikinoro Oy:n toimitusjohtaja

IKÄ 45

KOULUTUS Ekonomi

PERHE Vaimo, kaksi teini-ikäistä lasta + koira

HARRASTUKSET

Purjehdus, laskettelu

V

uonna 1982 perustettu Hikinoro lukeutuu aidosti kiertotalousyrityksiin, mikä ei ole vähäinen meriitti ekologisuutta ja vastuullisuutta korostavilla markkinoilla. Kiertotalous ja kestävä toimintatapa

olivat sydämenasia yrityksen perustajalle **Kari Mäkelälle**. Yritysidea sai alkunsa, kun paperitehdastaustainen Mäkelä mietti, miksi kengän välipohjaan käytetään arvokasta priimasellua, kun muitakin vaihtoehtoja voisi olla olemassa.

Silloinen työnantaja ei innostunut Mäkelän ajatuksista, joten hän ryhtyi testaamaan autotallissaan erilaisia raaka-ainereseptejä, joiden pohjalta kenkäteollisuudelle voitaisiin valmistaa uudenlaista erikoiskartonkia.

Lopulta visionääri päätti ottaa yrittäjäriskin perustamalla Hikinoron ensimmäisen tuotantolaitoksen Jämsänkoscalle. Kiertotalousajattelu näkyi siinäkin, että niin Jämsänkoscalla kuin nykyisessä toimipaikassa Vaajakoscalla tuotantolinjan koneet ja laitteet on hankittu pääosin muualta käytettyinä. Toimitiloiksi Vaajakoscalle kelpasi SOK:n vanha kalustetehdas.



■ - Jotta pärjäämme kilpailussa, meidän täytyy erityisesti pitää kiinni laatulupauksestamme ja toimitusvarmuudesta, painottaa Hikinoron toimitusjohtaja Antti Elevuori.

on kulkenut tuotantolinjan läpi, valmiit tuotteet lähetetään asiakkaille merikonteissa 1x1,5 metrin kokoisina kartonkilevyinä.

Nykypäivän kengissä on jopa 60 komponenttia Hikinoron valmistaman erikoiskartongin muodostaessa kengän välipohjassa eräänlaisen rungon.

- Erikoiskartongin ylä- ja alapuolelle liimataan muita komponentteja. Tuotteen on oltava käytössä sellainen, ettei sen rakenne lähde repeytymään. Samalla kun materiaali on kestävä ja sitkeä, siltä vaaditaan vedenpitävyyttä ja hengit-

tävyttä, Antti Elevuori selvittää.

Olli Mustonen kuvailee Hikinoron erikoiskartonkia kenkäteollisuuden Volkswageniksi, perusturvalliseksi ratkaisuksi, joka sijoittuu aika lailla keskelle markkinaa ollen kuitenkin vähän keskimääräistä laadukkaampi tuote. Hikinoron laatulupaus pitää, ja myös toimitusvarmuus on korkea.

MERKITTÄVIN ERO aikaisempaan on Antti Elevuoren mukaan se, että Hikinoron uusien omistajien ja kanssajoittajien selkeä tavoite

OMISTAJANVAIHDOS perheyrietyksessä tehtiin 2000-luvun alkupuolella, jolloin vetovastuu siirtyi Kari Mäkelältä hänen pojalleen **Jari Mäkelälle**. Kesäkuussa 2023 Hikinoro sai kokonaan uudet omistajat, kun pääomistajaksi tuli yrittäjäkolmikko **Antti Elevuoren, Olli Mustosen** sekä **Mikko Laurilan** perustama Railo Partners Oy. Tuossa vaiheessa Hikinoroon sijoitti myös Arvo Sijoitusosuoskunta, jolla on yhtiössä laina- ja osakesijoituksia yhteensä noin 2 miljoonan euron edestä.

- 2000-luvun puolivälistä lähtien Hikinoron bisnes on ollut hämmästyttävän vakaata, sanoo yhtiön toimitusjohtaja Antti Elevuori. Hikinoron liikevaihto on hieman yli 10 miljoonaa euroa, asiakkaita sillä on 30 maassa ja tuotannosta menee vientiin 98 prosenttia.

Tehtaalle saapuu viikoittain 5-6 täysperävaunullista kuituraaka-ainetta 700-1000 kilon paaleissa. Kun raaka-aine

on kasvattaa yhtiön liiketoimintaa.

- Kasvupolusta on vielä erilaisia skenaarioita, mutta yksi keskeinen tavoite on lisätä rakennussuojamateriaalin tuotantoa. Kyseessä on tuote, jolla on useita etuja muihin vastaaviin ratkaisuihin verrattuna. Välipohjabisneksessä meidän pitää pystyä pelaamaan peruspeliämme niin, että voimme kasvattaa markkina-asemaamme hyvällä omalla työllä ja lunastamalla asiakaslupauksemme, kuten tähänkin asti on tapahtunut.

Kasvupolulla yksi eteen tuleva haaste on rajallinen tuotantokapasiteetti.

- Lyhyen aikavälin ratkaisu on ottaa käyttöön myös viikonloput. Sen jälkeen on katsottava, miten kapasiteettihaaste ratkaistaan siitä eteenpäin. Oman taustamme ansiosta tiedämme, että olivatpa ratkaisut mitä tahansa, kasvun pitää olla hallittua ja kannattavaa, toimitusjohtaja painottaa. ■

FAKTA

YHTIÖ Hikinoro

TOIMIALA Erikoiskartongin valmistus

LIIVEVAIHTO 11 miljoonaa euroa

HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ 26



■ Toimitusjohtaja Antti Elevuori (vas.) ja Hikinoron hallituksen jäsen Olli Mustonen taustanaan paaleissa toimitettavaa raaka-ainetta, josta Hikinoro valmistaa maailmalle lähtevät erikoiskartonkilevyt.



■ Aktiivinen tuotekehitys on osa Hikinoron menestystarinaa. Kuvassa laboratoriopäällikkö Lasse Rissanen.



■ Vaajakoskelta tuotteet lähtevät merikonteissa asiakkaille kartonkilevyinä.



■ Kengässä voi olla jopa 60 komponenttia. Hikinoron valmistama erikoiskartonki toimii kengän välipohjassa eräänlaisena runkona.



■ Hikinoro muutti 1990-luvun puolivälissä nykyisiin tiloihin Vaajakoskelle SOK:n vanhaan kalustetehtaaseen.



Elina Engman ja Tapio Waris

aloittivat Elcoline Groupin johdossa

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT ELCOLINE GROUP

Teollisuuden teknisiin palveluihin Pohjoismaissa erikoistunut Elcoline Group on uusinut ylintä johtoaan. Syyskuussa toimitusjohtajana aloittanut Elina Engman ja Tapio Waris Suomen maa-johtajana luotsaavat uusina kasvoina Elcolinea yhtiön seuraavassa kasvuvaiheessa.

Elina Engman on kokenut teollisuuden ammattilainen, joka toimi viimeksi Caverionin Teollisuus-divisioonan vastaavana johtajana. Myös **Tapio Waris** siirtyi nykyiseen tehtäväänsä Caverionin palveluksesta, missä hänellä oli Teollisuus-divisioonassa eri vastuualueita liiketoimintojen johtajana ja kehittäjänä.

Elina Engman myöntää, ettei ole pelkkää sattumaa, että he ovat toistamiseen saman työnantajan palveluksessa.

- Olimme edellisessä työpaikassa hyvä parivaljakko, ja allekirjoitettuani työsopimuksen Elcolinen kanssa totesin, että olisi mieluisaa saada matkaan Tapion kaltainen luottokumppani, Engman sanoo. Warikselle tämä sopi mainiosti.

- Elinan kanssa on kiva toimia, ja päätöstäni helpotti Elcolinen kirkas strategia, jonka ansiosta yrityksellä on selkeä suunta. Elinan kanssa myös tiedämme, että kasvustrategian toteuttamisessa saamme tarvittaessa apua niin yhtiön omistajilta kuin Elcolinen osaavalta hallitukselta, Tapio Waris jatkaa.

ELCOLINELLA on Elina Engmanin mukaan takanaan jo tähän mennessä hieno kasvutarina, josta kannattaa olla ylpeä. Yhtiöllä on paljon vuosien varrella kehittyneitä vahvuuksia, joista ammentaa jatkossakin. Yhtenä esimerkkinä hän mainitsee ketteryyden ja joustavuuden, joilla Elcoline palvelee asiakkaitaan. Jos vertailukohtana käyttää suuria pörssi-listattuja yhtiöitä, kehitettävääkin toki löytyy.

KUKA



NIMI Elina Engman
TYÖ Toimitusjohtaja
IKÄ 53

KOULUTUS DI

PERHE Puoliso ja kolme aikuista lasta

HARRASTUKSET

Saaristomeri, liikunta monessa muodossa



■ Elcoline Group tarjoaa teollisuudelle laajasti erilaisia kunnossapitopalveluita.

KUKA



NIMI Tapio Waris
TYÖ Liiketoiminnan johtaja
IKÄ 57
KOULUTUS Koneautomaatioinsinööri
PERHE Avopuoliso ja 2 aikuista lasta
HARRASTUKSET Liikunta ja luonto monessa eri muodossa

- Edellisestä paikastani haluan tuoda mukani tietyn säntillisyyden. Elcolinissa olemme kirjanneet paperille paljon erilaisia ohjeistuksia ja toimintatapoja, mutta niiden toimeenpanossa meillä on hieman ohuutta. Nyt keskitymme viemään asioita käytäntöön ja toimimaan, kuten iso yhtiö toimii. Otamme koko porukalla vähän pidemmän loikan, jolla valmistaudumme vaiheeseen, jolloin olemme liikevaihdoltamme 250 miljoonan euron yhtiö. Näin myös saamme tällä henkilömäärällä vähän enemmän aikaiseksi, Engman viittaa kehityskohteisiin, kuten johtamisjärjestelmään ja siihen liittyviin roolituksiin ja vastuihin.

Uusi toimitusjohtaja tutustui ensimmäisten viikkojen aikana paikan päällä yhtiön kaikkiin toimipisteisiin. Siellä Engman tapasi Elcolinen henkilöstöä, asiakkaita ja yhteistyökumppaneita.

- Kohtasin poikkeuksellisen tyytyväisiä asiakkaita, mikä kertoo paljon meidän kenttäporukan toiminnasta. Elcolinella on kyky olla lähellä asiakasta ja ymmärtää heidän prosessejaan sekä tavoitteita. Meillä on myös tavallista enemmän työntekijöitä,

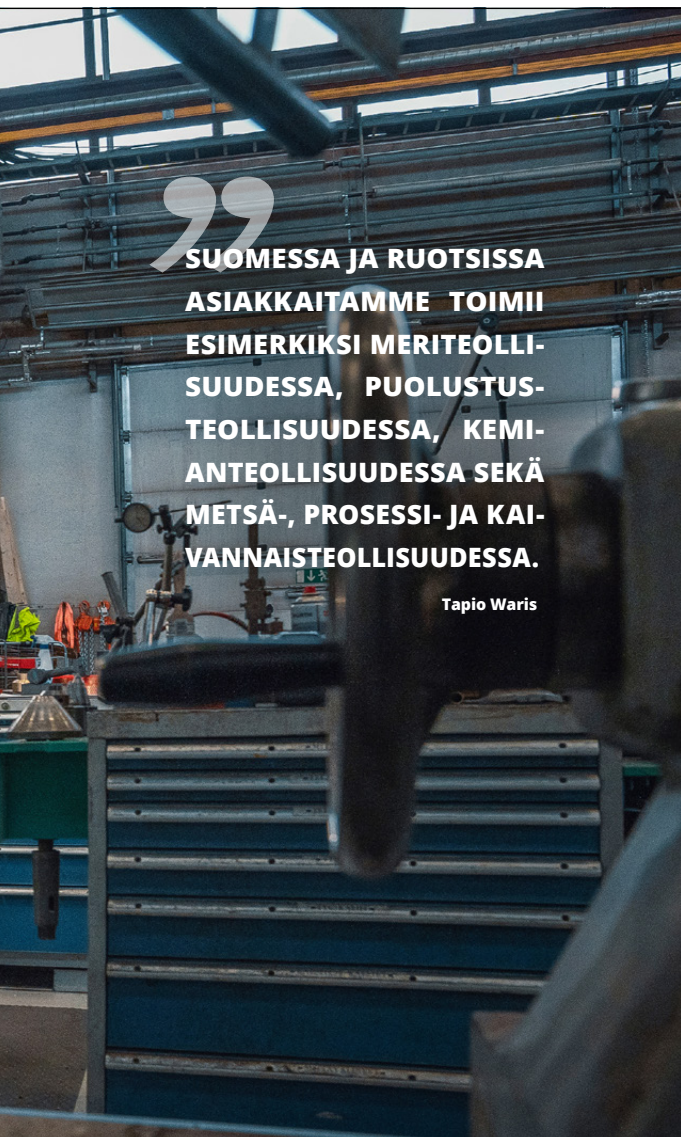
jotka ovat valmiita liikkumaan työn perässä, mikä ei ole tänä päivänä ollenkaan itsestäänselvyys. Lisäksi tärkeä osa kokonaisuutta on pitkäaikainen yhteistyökumppaneiden verkosto.

Elcolinen palvelut ja toiminnot soveltuvat monille eri teollisuudenaloille.

- Suomessa ja Ruotsissa asiakkaitamme toimii esimerkiksi meriteollisuudessa, puolustusteollisuudessa, kemianteollisuudessa sekä metsä-, prosessi- ja kaivannaisteollisuudessa. Tämän ansiosta emme ole yhden toimialan varassa, vaan Elcolinella on useita tukijalkoja, Tapio Waris korostaa.

KASVUA Elcoline hakee sekä organisen kasvun kautta että yritysostoilla.

- Yrityskaupoilla tuemme niin paikallista kasvua, kuin maantieteellistä laajentumista Suomessa sekä Ruotsissa, ja miksei muuallakin. Lisäksi tuomme markkinoille uusia tuotteita ja palveluita. Vaikka Suomen talous on kasvanut hitaasti, se ei näy teollisuuden palvelutoiminnoissa. Yleisesti talous kasvaa palvelutarvetta hitaammin eikä nähtä-



**”SUOMESSA JA RUOTSISSA
ASIAKKAITAMME TOIMII
ESIMERKIKSI MERITEOLLI-
SUUDESSA, PUOLUSTUS-
TEOLLISUUDESSA, KEMI-
ANTEOLLISUUDESSA SEKÄ
METSÄ-, PROSESSI- JA KAI-
VANNAISTEOLLISUUDESSA.**

Tapio Waris



■ Elina Engman ja Tapio Waris olivat hyvä parivaljakko jo heidän edellisessä työpaikassaan.



■ Elcoline Group työllistää yhteensä noin 800 teollisuuden ammattilaista Suomessa ja Ruotsissa sekä huoltosopimuskohteissa eri puolilla maailmaa.

vissä ole sellaista tilannetta, jossa kädentaidoille ei olisi enää tarvetta, Tapio Waris arvioi Elcolinen kasvutavoitteita.

Erityisesti vihreän siirtymän investoinneissa kasvupotentiaali on valtava, sillä Elinkeinoelämän keskusliiton mukaan vihreitä investointeja oli viime huhtikuussa vireillä noin 260 miljardin euron edestä. Elcolinelle se tarkoittaa mahdollisuutta olla toteuttamassa uusinvestointeja, ja jatkaa sen jälkeen yhteistyötä asiakkaan kanssa ylläpidon palveluntuottajana.

Elcolinen toimialalla tapahtuu tällä hetkellä konsolidaatiota, eli pienempien yritysten ostoja tai yhdistymistä suuremmiksi kokonaisuuksiksi. Elina Engman vahvistaa, että havaittavissa on paljon liikehdintää

- Katsotaan, mihin markkina vie. Tosiasia on, että myös Elcolinen kasvu kumpuaa juuri tästä toimialan yhdistymiskehityksestä. Kun puhutaan yritysostoista, mielestäni on tärkeää tehdä ratkaisuja, jotka lisäävät Elcolinen hartioiden leveyttä ja osaamisalueita. ■



■ Ensimmäisten viikkojen aikana Elina Engman ja Tapio Waris ovat tutustuneet Elcolinen toimipisteisiin ja niiden työntekijöihin.

”
KAIKKI KIIINTEÄT
PROSESSIT OVAT
UUSIA JA VIIMEISINTÄ
TEKNOLOGIAA

Jukka Haapalainen

■ Leden Groupin toimitusjohtaja Jukka Haapalainen on teollisuuden kokenut ammattilainen, joka kertoo kahlanneensa teollisuuspuolta yli 25 vuotta ja käyneensä pisimmän korkeakoulunsa kaapeliteollisuudessa.

Leden Group

teknologian aallonharjalla

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Pohjois-Euroopan modernein metallin sopimusvalmistuksen ja ohutlevytuotannon keskus. Näin kuvailee Leden Groupin toimitusjohtaja Jukka Haapalainen Oulaisiin valmistuvaa uutta tehdasta, joka on yksi tärkeimmistä yhtiön kasvun kulmakivistä. Tehtaan viimeisintä huutoa oleva teknologia parantaa kilpailukykyä ja tuo mukanaan myös kestävään kehitykseen liittyviä parannuksia.

Leden Groupin toimitusjohtajalla **Jukka Haapalaisella** on pitänyt kiirettä viime ajat. Leden on vauhdittanut kasvuaan yritysostoilla, Oulaisiin on rakennettu uutta tehdasta, ja samaan aikaan on täytynyt järjestellä toimintoja uudelleen Ledenin muilla Suomen tehtailla Nivalassa ja Sievissä. Johdettavana on myös Viron tehdas Leden Estonia AS Tallinnan kupeessa.

- Oulaisiin valmistuva tehdas on merkittävä strateginen investointi, jonka myötä olemme huolehtineet yhtiössä isot konevoittoiset investoinnit pitkälle tulevaisuuteen. Olemme teknologisesti aallon harjalla, ja se tuo meille merkittävän etulyöntiaseman, tehtävässään viime vuoden kesällä aloittanut Haapalainen hehkuttaa loppusuoralla olevaa tehdasprojektia.

UUELLE TEHTAALLE sijoittuvat Ledenin ohutlevytuotanto ja vaativa kokoonpano, mutta Leden valmistaa myös virtakiskoja Oulaisissa Nivalan tehtaan lisäksi. Nivalassa yhtiö keskittyy tulevaisuudessa vahvempien metallien työstämiseen ja Sievissä koneistamiseen.

Oulaisten tehtaalla on pinta-alaa yhteensä 21 300 neliötä, josta yli puolet on täysin uutta tilaa ja loput muokattu Lehto Groupin tyhjiilleen jääneistä tiloista. Muuton vilkkain vaihe ajoittui syksyyn, jolloin Sievistä kuljetettiin konekantaa Oulaisiin.

- Käytännössä puhumme uudesta tehtaasta, sillä Oulaisten kaikista investoinneista uusinwestointeja on noin 60 prosenttia. Esimerkiksi kaikki



■ - Leden Groupissa minua kiinnosti ennen kaikkea yhtiön vakaa pohja sekä selkeä kasvustrategia, toimitusjohtaja Jukka Haapalainen toteaa.

kiinteät prosessit ovat uusia ja viimeisintä teknologiaa, toimitusjohtaja viittaa muun muassa vedenkäsittelylaitokseen, maalaamoon ja pintakäsittelylinjastoon. Myös iso osa koneista ja laitteista on täysin uusia.

Tehdasinvestointi lisää tuotantokapasiteettia sekä parantaa yhtiön tehokkuutta, käytövarmuutta ja kilpailukykyä. Myös ympäristönäkökulmasta tuotanto ottaa pitkän askeleen eteenpäin ennen kaikkea vesilaitoksen uuden teknologian ansiosta. Vedenkulutus laskee merkittävästi veden kiertäessä prosessissa, ja myös energiatehokkuus nousee uudelle tasolle.

Siinä vaiheessa, kun uuden tehtaan tuotanto on kokonaisuudessaan käynnissä vuoden vaihteeseen mennessä, Oulaisissa työskentelee noin 200 työntekijää. Heistä koneenkäyttäjät ja prosessinasiantuntijat ovat ohutlevytuotannon perinteisiä työntekijäryhmiä.

- Vaativassa kokoonpanossa tarvitsemme koko ajan lisää monenlaista erikoisosamista, koska asiakastoimituksiin kuuluu esimerkiksi sähköistämistä, automatisointia ja komponenttien kytkentää, Haapalainen toteaa. Yksi esimerkki vaativan kokoonpanon lopputuotteista ovat akkuvarastot, joiden osajana Leden on alansa huipuja Suomessa.

LEDENIN LIIKETOIMINTA-ALUEISTA perinteisin ja merkittävin on ohutlevytuotanto ja sille suorana jatkumona vaativa kokoonpano. Näiden lisäksi tulevat koneistus, vahvempien metallien työstäminen sekä virtakiskojen valmistus.

Tallinnan liepeillä toimiva Leden Estonia AS keskittyy ohutlevytuotantoon sekä vaativaan kokoonpanoon, ja yhtiöllä on myös oma seinä-

KUKA



NIMI Jukka Haapalainen

TYÖ Leden Group Oy:n toimitusjohtaja

IKÄ 49

KOULUTUS Prosessitekniikan DI

PERHE Vaimo, kolme aikuista lasta (puolisoineen) ja kaksi koiraa

HARRASTUKSET Kuntoilu, erityisesti pallopelit (tennis, padel ja jalkapallo) sekä erinäinen puuhastelu niin rakentamisen kuin koneidenkin parissa.

FAKTA

YHTIÖ Leden Group

KONSERNIRAKENNE Emoyhtiö Leden Group Oy. Tytäryhtiöt Leden Finland Oy, Konepaja Stamac Oy ja Leden Estonia AS.

TOIMIALA Metallituotteiden valmistuspalvelut

LIKEVAIHTO 108 miljoonaa euroa

HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ 506

OMISTUS Arvo Sijoitusosuuskunta, Proos Invest Oü ja avainhenkilöt



ja kattoprofiilien Profile-brändi. Näiden ohella Leden Estonia tunnetaan yhtenä Baltian suurimmista metallintoimittajista.

Ledenin kasvutavoitteista puhuessaan Jukka Haapalainen korostaa hallittua kasvua. Liikevaihdon työlukuna yhtiö käyttää 300 miljoonaa euroa vuoteen 2028 mennessä. Haapalaisen mukaan kasvun kanssa ei ole tarkoitus hätiköidä, vaan tavoiteltava orgaaninen kasvu asettuu vuositasolla keskimäärin 10 prosenttiin. Orgaanista kasvua yhtiö hakee varsinkin vaativasta kokoonpanosta.

Leden on ollut viime aikoina otsikoissa myös kahden yrityskaupan yhteydessä. Syksyllä konserni vahvistui nivalalaisella Hero Mechanics Oy:llä, ja lokakuussa yhtiö ilmoitti ostaneensa seinäjokisen Konepaja Stamac Oy:n.

Yrityskauppojen jälkeen Leden nousi liikevaihdoltaan yli 100 miljoonan euron sarjaan, mutta ennen kaikkea kumpikin yritysosto vahvistaa koneistuksen tukijalkaa.

- Aikaisemmin koneistus oli alle 5 miljoonan euron liiketoimintaa, mutta tällä hetkellä koneis-

tuksen osuus on jo yli 20 miljoonaa euroa. Koneistus on jatkossa yksi Ledenin strategisesti merkittävistä liiketoiminta-alueista.

Jukka Haapalaisen mukaan Leden haluaa olla ennen kaikkea luotettu asiakkaidensa partneri, joka pyrkii koko ajan syvemmälle asiakkaidensa arvoketjussa.

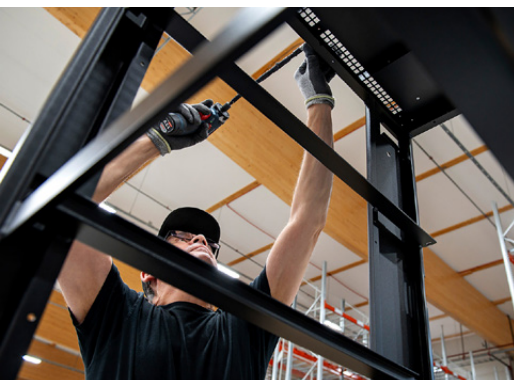
- Haluamme olla mukana jo tuotteen suunnitteluvaiheessa vaikuttamassa materiaalivalintoihin ja tuotteen suunnitteluun myös valmistettavuuden näkökulmasta. Siitä syntyy arvoa sekä meille että asiakkaalle.

Leden Group syntyi keväällä 2021 neljän yhtiön yhdistymisen seurauksena. Nyt tehtynä on lisäksi kaksi tuotetta yritysostoa.

- Jatkossa yksi iso asia on yhteisen Leden-kulttuurin luominen, mikä tarkoittaa vuosien työtä. Minulle ledeniläinen yrityskulttuuri merkitsee esimerkiksi avointa kommunikointia ja sitä, että mahdollistetaan ihmisten onnistuminen. Vaikka töitä tehdään tosissaan, saa olla myös pilkettä silmäkulmassa. ■



■ Leden Groupin Oulaisten tehdas edustaa Pohjois-Euroopan moderneinta metallin sopimusvalmistuksen ja ohutlevytuotannon teknologiaa.



■ Oulaisiin keskittyä Leden Groupin vaativa kokoonpano.



■ Leden Groupin hallitus tutustui syyskuussa Oulaisten uuteen tehtaaseen.



■ Uuden tehtaan rakentaminen Oulaisiin merkitsee Leden Groupille merkittävää strategista investointia.



Palkittu Champion Door italialaisomistukseen

Teollisuusovien valmistaja Champion Door siirtyi syksyllä italialaisen BMP Groupin omistukseen. Arvo Sijoitusosuus-kunta palkitsi Nivalassa toimivan yhtiön Vuoden Arvonlisääjänä perinteisessä Arvo-päivässä lokakuussa.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT JORMA UUSITALO, CLAS-OLAV SLOTTE

-Champion Doorin matka kertoo suomalaisesta yrittäjyydestä, periksiantamattomuudesta ja tunteiden vuoristoradasta. Olemme nähneet todella vakuuttavalla ja veret seisauttavalla tavalla, että yhtiön suunta on ollut oikea. Champion Doorin ja sen toimitusjohtajan **Pekka Hosion** tarina ovat vertaansa vailla, ja on ollut hienoa olla mukana osana sitä, sanoo Arvo Sijoitusosuus-kunnan toimitusjohtaja **Jari Pirinen** luovuttaessaan Vuoden Arvonlisääjä -palkinnon.

Syyskuussa julkistetussa yrityskaupassa italialainen BMP Group osti Champion Doorin koko osakekannan. Yrityskauppa on osa strategiaa, jonka tavoitteena on vahvistaa Champion Doorin asemaa globaalilla markkinalla. BMP Groupin laaja kansainvälinen verkosto kattaa 74 maata ja yli 500 jälleenmyyjää, mikä avaa merkittäviä laajentumismahdollisuuksia. Arvo Sijoitusosuus-

kunta saa vajaan 30 prosentin omistuksestaan noin 1,6 miljoonan euron myyntivoiton.

CHAMPION DOORIN toimitusjohtajana jatkavan Pekka Hosion mukaan tavoitteena yrityksen vaiherikkaalla taipaleella on ollut jo pitkään löytää yhtiölle sopiva ostaja. Erityisesti koronapandemia, mutta myös monet muut toimintaympäristössä tapahtuneet asiat Venäjän aloittamasta hyökkäyssodasta alkaen, aiheuttivat ajoittain lähes ylipääsemättömiä vaikeuksia.

- Yhdessä vaiheessa olimme konkurssin partaalla, mutta onneksi saimme Arvo Sijoitusosuus-kunnan sijoittamaan meihin ja turvaamaan käyttöpääoman riittävyden, Hosio kertasi mennyttä vastaanottaessaan Vuoden Arvonlisääjä -palkinnon.

Champion Doorin globaalit asiakkaat ihmettelevät, miten on mahdollista, että ”keskellä ei mitään” toimiva yritys tekee maailman isoim-

mat, tyylikkäämmät ja laatuominaisuuksiltaan parhaat ovet lentokentille ja telakoille.

- Kehitämme toimintaamme sillä pieteetillä, että olemme aina edellä kilpailijoitamme ja voimme tarjota asiakkaille jotain sellaista, mitä muilla ei ole. Sitoutuminen asiakastytytyväsyyteen on aivan ykkösasia, ja siksi palvelemme asiakkaamme kiireestä kantapäähän. Lisäksi päätimme keskittyä siihen, missä näimme mahdollisuuden parhaaseen tulokseen ja mahdollisuuteen saada yhtiöstä aikanaan paras hinta, toimitusjohtaja avasi menestyksen kulmakiviä.

HOSIO PAINOTTI, että Champion Door on omassa tuotesegmentissään maailman paras sekä tuotteen ominaisuuksien ja käytettävyyden että projektinhallinnan palvelun näkökulmasta. Hän muistutti, ettei kasvuun ole oikotietä.

- Pitää olla hyvä tuote ja hyvä markkinointi sekä edellytykset panostaa tuotekehitykseen ja

”

**KEHITÄMME TOIMINTAAMME
SILLÄ PIETEETILLÄ, ETTÄ OLEMME
AINA EDELLÄ KILPAILIJOITAMME
JA VOIMME AINA TARJOTA ASIAK-
KAILLE JOTAIN SELLAISTA, MITÄ
MUILLA EI OLE**

Pekka Hosio



■ Italialaisomistukseen siirtynyt Champion Door palkittiin Vuoden Arvonlisääjänä. Kuvassa yhtiön hallituksen aikaisempi puheenjohtaja Leevi Ainasoja (vas.), talousjohtaja Pekka Sipilä, toimitusjohtaja Pekka Hosio sekä Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja Jari Pirinen.

palveluiden parantamiseen. Liikeidean täytyy olla hyvä, mutta osaava tiimi on vieläkin tärkeämpi. Tarvitaan ympärille osaavat henkilöt, jotka ovat sitoutuneet työhön ja työnantajaan.

Italialaisomistajan mukanaan tuomat leveät hartiat lisäävät kasvupotentiaalia merkittävästi, koska jatkossa yhtiö pystyy tavoittelemaan entistä isompia toimituksia. Tällä hetkellä Champion Door esimerkiksi neuvottelee ovitoimituksista SpaceX:n tukikohtaan.

Champion Doorin matkalla on tarvittu myös asennetta, jossa ei pelätä epäonnistumista.

- Olemme olleet hullunrohkeita. Viimeiset 30 vuotta on ollut ”all in” ja mökki kiinnitettynä savuun myöten sekä nimi joka paperissa. Ei ole ollut muuta mahdollisuutta kuin tehdä asiat, jotka on pakko tehdä, ja vielä vähän enemmän. Lopulta olemme selvinneet vaikeista ajoista ja onnistuneet sitoutuneen, erinomaisen henkilökunnan ansiosta, Hosio sanoi. ■

Arvosta Ruodon toiseksi suurin omistaja

Arvo Sijoitusosuuskunta on lisännyt merkittävästi omistustaan kalastus- ja metsästysliike Ruodon emoyhtiössä Ruoto Invest Oy:ssä. Kesällä toteutetun lisäsijoituksen myötä Arvon sijoituksen yhteissumma nousee reiluun 3 miljoonaan euroon, kun se oli alun perin noin 1,6 miljoonaa euroa. Samalla Arvosta tuli yhtiön toiseksi suurin omistaja vajaan 20 prosentin omistusosuudella.

Suurimpana omistajana jatkaa yhtiön perustaja ja toimitusjohtaja **Joonas Oksanen**. Ruoto Invest Oy omistaa kokonaan kalastus- ja metsästyskauppaa pyörittävän tytäryhtiönä Ruoto Oy:n osakekannan.

Toimitusjohtaja Joonas Oksasen mukaan Ruoto jatkaa määrätietoisesti laajaan valikoimaan ja henkilökunnan erikoisosaamiseen perustuvan kasvustrategian toteuttamista.

- Toki haasteelliset viime vuodet ovat näkyneet myynnissä meilläkin, mutta isossa kuvassa kannattavuus on säilynyt ja vuosikasvu pysynyt reippaasti toimialan keskiarvon yläpuolella, hän toteaa.

Ruodon palveluksessa työskentelee lähes 60 alan huippuosaajaa, ja Ruoto tarjoaa asiakkaille yli 50 000 tuotteen valikoiman liikkeissään seitsemällä paikkakunnalla. Yhtiöllä on myös kattava verkkokauppa. ■



■ Vuonna 2012 perustettu Ruoto on Suomen suurin metsästys- ja kalastusliike.



Valotaide valaisi syys- iltaa Siikajoella



Pimenevä syysilta lokakuun ensimmäisenä lauantaina tarjosi upeat puitteet Siikajoen kulttuuriyhdistys Vimman ValoVIMMA-valotaidejuhlalle. Tapahtumapaikkana oli maineikas Ruokolahden lava Paavolan kylällä.

Siikajoen kulttuuriyhdistyksen puheenjohtaja **Sinikka Eirola** määrittelee kolmannen kerran järjestetyn tapahtuman poikkitaiteelliseksi valotaidejuhlaksi, jossa kietoutuivat yhteen noin kymmenen taiteilijan voimin toteutettu taide, musiikki sekä eri esiintyjät. Erityisen iloinen Eirola on siitä, että paikalle saapui kaikenikäisiä kävijöitä lapsista ikäihmisiin.

- Palautteen perusteella ihmiset tykkäsivät tapahtumasta tosi paljon. Yksi paljon puhututtanut työ oli Jaap Kleveringin teos, ja sekin oli hauskaa, että **Tiina Vehkaperän** Virta-teos sai suuren suosion selfiekuvien taustana.

Ensimmäinen ValoVIMMA-tapahtuma järjestettiin toissa vuonna Ruukissa Kreivinsaassa, ja viime vuonna paikkana oli Heikinhovi Siikajoella.

- Ehdottomasti tapahtuma saa jatkoa. Ensi vuoden pitopaikkaa ei ole vielä lukittu, mutta ajankohta on näihin samoihin aikoihin. Tässä vaiheessa olemme suunnitelleet tulevaa vuoteen 2026 saakka, jolloin Oulu on Euroopan kulttuuripääkaupunki, Eirola kertoo.

Arvo Sijoitusosuuskunta oli mukana mahdollistamassa tämän vuotisen valotaidejuhlan järjestämistä. ■

■ Jaap Kleveringin teos oli yksi valotaidetapahtuman
mieleenpainuvimpia.





TARINOITA ARVOJÄSENISTÄ

tila
tiimille.

”TÄÄLLÄ VOI JÄRJESTÄÄ
KOKOUKSIA, KOULU-
TUKSIA JA JUHLIA TAI
VAIKKAPA PYSTYTTÄÄ
POP UP-MYYMÄLÄN

Kirsi Paldanius

Kirsi Paldanius toteutti vuosien yrityshaaveensa

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Raahelainen **Kirsi Paldanius** haaveili vuosia yhteisöllisen työtilan perustamisesta. ”Ajatus ei antanut minulle rauhaa, ja viime keväänä tunsin, että nyt asialle on pakko tehdä jotain”, Paldanius kertoo esitellessään Raahen keskustaan valmistunutta kaupallista Tila CoWorking-työyhteisötilaa.

Y

ritysidea alkoi muuttua todeksi Paldaniuksen käveltyä jälleen kerran Raahen Kirkkokadulla sijainneen tyhjän toimistotilan ohi.

Hän näki tilassa mielenkiintoisen mahdollisuuden ja päätti soittaa ikkunassa olleeseen numeroon, josta luvattiin antaa lisätietoja.

- Soitin, ja linjan toisessa päässä oli **Kati Peltonen** Arvo Sijoitusosustuskunnasta. Sovimme näytöstä, ja aika nopeasti sen jälkeen tein ennakkopäätöksen, että tämä se on. Lisäselvitysten ja neuvotteluiden päätteeksi allekirjoitimme vuokrasopimuksen Arvon kanssa. Näissä tiloissa on valtavasti potentiaalia monestakin syystä, ja aivan erityisesti rakastan valoa, joka tänne tulee, Paldanius ihastelee.

CO-WORKING TILAT tarkoittavat yhteisöllistä palvelukonseptia, joka tunnetaan Suomessakin jo varsin laajasti. Paldanius on paluumuuttaja, jonka kohdalla yksi yrittäjyyspäätös johti toiseen.

- Olen syntynyt Saloisissa ja muutin takaisin Raahen 2019. Samana vuonna perustin Sepontyö Oy:n parantamaan työyhteisöjen hyvinvointia ja vuorovaikutusta sekä tukemaan muutoksessa ja auttamaan ristiriitatilanteissa. Samalla aloin pohtia yritykselleni toimitiloja, joissa olisi muitakin samantyyppisiä toimijoita, Paldanius kertoo.

Sitten iski korona. Paldanius sanoo olevansa onnekas, ettei tuossa vaiheessa ehtinyt ryhtyä tuumasta toimeen, vaan idea yhteisöllisestä työtilasta sai aikaa kypsyä.

Haastatteluhetkellä lokakuun toisella viikolla tilaremontti Kirkkokadulla alkaa olla valmis. Kirsi Paldanius iloitsee olevansa enemmän kuin tyytyväinen ergonomisiin ja helposti siirrettäviin kalusteisiin sekä muunneltaviin tiloihin. Samaan aikaan taustalla omalla työpisteellään työskentelee asianajaja **Marjaana Mäkelä**, joka vuokraa yritykselleen tiloja oheispalveluineen kuukausisopimuksella Tila CoWorking-yhteisöstä.

- Ihastuin ajatuksesta päästä työskentelemään keskustassa. Asiakkaideni on helppo tulla katutasossa sijaitseviin tiloihin, ja pöytäryhmiä voi muunnella isommille ryhmille esimerkiksi perunkirjoituksia varten. Täältä löytyvät tilat myös luottamuksellisille kahdenkeskisille tapaamisille, Mäkelä toteaa.

Langattoman verkon lisäksi työskentelyä helpottavat skannaus- ja tulostusmahdollisuus sekä kokoustekniikka. Hintoihin sisältyvät perustarjoilut kuten kahvi, ja kattavat kokoustarjoilut onnistuvat joustavasti Paldaniuksen kumppaniverkoston avulla.

Työpisteet ovat käytössä arkisin ja sisään pääsee kätevästi koodilla.

SEN LISÄKSI, että esimerkiksi yksinyrittäjät voivat vuokrata itselleen oman työtilan, Tila CoWorking taipuu moneen muuhunkin.

- Täällä voi järjestää kokouksia, koulutuksia ja juhlia tai vaikkapa pystyttää pop up-myymlän. Alakerran ryhmätyötila luo puitteet myös rennommille tilaisuuksille tai esimerkiksi mindfulness-kurssin järjestämiselle. Kokous- ja neuvottelutilat ovat vartavissa myös ilta- ja viikonlopukäyttöön.

Yrityksille on tarjolla lisäksi virtuaaliosoite vaihtoehtona postilokerolle. Postilokerolle tulee tehtyä monesti turhia käyntejä. Me toimimme palvelumuotoisesti ja ilmoitamme asiakkaalle saapuneesta kirjepostista. Sopimukseen voi sisällyttää myös postin avaamisen, skannaamisen ja sähköisen perille toimittamisen, Paldanius kertoo.

Hänen mukaansa Tila CoWorking sopii monenlaisille asiakkaille, kuten paikallisille yrityksille esimerkiksi rekrytointihaastatteluja varten, yrityksen satelliittitoimipisteeksi projektityötä varten, yksinyrittäjille, Raahen pendelöiville työntekijöille, yksittäisiä työmatkoja tekeville tai yhdistyksille.

Yksinyrittäjänä kaipasin työyhteisöä, jossa joku menee ja joku tulee ja jossa voin toivottaa toiselle hyvää huomenta myös niinä aamuina, jolloin minulla ei ollut asiakastapaamisia, Paldanius kuvaa yhteisöllisen työtilan sosiaalista merkitystä.

TYÖYHTEISÖJEN kehittämisessä Kirsi Paldaniuksen asiakkaita ovat mikro- ja pienyritykset.

- Joskus työyhteisön ongelmat syntyvät siitä, etteivät työntekijät koe tulevansa kuulluksi. Yrityksessä ei ehkä ole koskaan kartoitettu työilmapiiriä tai työhyvinvointia muutoin kuin kahvipöytäkeskusteluin. Yritys on voinut myös kasvaa nopeasti ja niin paljon, etteivät ihmiset enää tunne toisiaan, eikä kommunikaatio siksi toimi. Joskus ongelmia saattaa aiheuttaa puutteellinen perehdyttäminen. Mikä lähtötilanne onkaan, prosessi käynnistyy usein nykytilan kartoituksesta tilaajan kanssa ja yrityksen tarpeisiin räätälöidyn työhyvinvointikyselyn avulla. Kartoitus mahdollistaa tiedolla johtamista ja tulosten pohjalta voidaan päättää jatkotoimista, jotka voivat tarkoittaa esihenkilöiden valmennusta tai työnohjausta, työyhteisövalmennusta vahvuuksien tunnistamiseksi ja voimavarojen vahvistamiseksi tai sovitteiluprosessia avaamaan tulehtunutta tilannetta.

Paldanius sanoo, että työyhteisön hyvinvoinnin tila mikro- ja pienyrityksissä vaihtelee ja näyttäytyy eri tavoin toimialan mukaan.

- Esimerkiksi rakennus- ja metallialalla monesti purraa enemmän hammasta ja puretaan asioita itsekseen. Pehmeämmillä aloilla ja asiakaspalvelutehtävissä sen sijaan omaan tunnemaailmaan reagoidaan herkemmin, mikä saattaa aiheuttaa kipinäintä ja räjähdysalttiita tilanteita työntekijöiden keskuudessa.

- Ongelmia voidaan kuitenkin ennakoida huolehtimalla siitä, että työyhteisön jäsenet tuntevat toisensa paremmin. Se herättää luottamusta työkaveria kohtaan ja vahvistaa psykologista turvallisuutta.

Toimialasta riippumatta olennaista on Paldaniuksen mukaan ihmisten vuorovaikutustaidot.

- Kun vuorovaikutus toimii työntekijöiden kesken, ja aivan erityisesti esihenkilöiden ja työntekijöiden välillä, tulee johtamisesta, epäkohtiin puuttumisesta, palautteen antamisesta ja palautteen vastaanottamisesta osa normaalia arkea. Sen ansiosta työ myös koetaan merkitykselliseksi, ja siitä saadaan muutakin kuin palkka tilille, Paldanius sanoo. ■

KUKA



NIMI Kirsi Paldanius
TYÖ Työyhteisövalmentaja, työyhteisösovittelun asiantuntija ja ratkaisukeskeinen työnohjaaja
IKÄ 56
HARRASTUKSET Opiskeleminen, luontoliikunta, mökkeily, lukeminen ja äänikirjat



■ - Yksinyrittäjänä kaipasin työtilaa, jossa joku menee ja joku tulee ja jossa voi toivottaa toiselle hyvää huomenta.



■ - Välillä on mukava keskeyttää työnteko ja vaihtaa kuulumisia, asianajaja Marjaana Mäkelä (vas.) ja Kirsi Paldanius sanovat.



■ A. W. Yrjänä ja Kikke Heikkinen kertoivat, miten osuuskunta voi auttaa luovan alan työntekijöitä.



Arvo-päivässä esillä tekoäly ja luova talous

Arvo-päivä on vuotuinen koulutus- ja verkostoitumistilaisuus, jonka Arvo Sijoitusosuuskunta järjestää salkkuyhtiöidensä avainhenkilöille. Ylivieskassa lokakuussa järjestetyssä tilaisuudessa aiheina olivat tekoäly sekä luova talous osuuskunnan silmin.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT JORMA UUSITALO

Tekoälystä kertonut **Jussi Muhonen** on aiheesta innostunut väitöskirjatutkija, joka on erikoistunut tekoälyn hyödyntämiseen sekä tunnistamaan tekoälyn myötä syntyviä liiketoimintamahdollisuuksia. Hän oli muun muassa mukana projektissa, jossa Antell-yhtiön lounas- ja henkilöstöravintoloille rakennettiin ruokalistojen laatimisessa käytettävä tekoälysovellus.

Verkoissa on valtavasti tietoa, jota tekoäly hyödyntää. Muhonen korosti, että esimerkik-

si yritysten välillä tiedon määrä ei kuitenkaan aiheuta eroja, vaan eroja syntyy enemmänkin luovuuden perusteella siinä, kuka osaa kysyä tekoälyltä oikeat asiat.

LUOVAA TALOUTTA ja osuustoimintaa kulttuurialalla avasivat CMX-yhtyeestä tuttu muusikko ja kirjailija **A. W. Yrjänä** sekä luovan alan moniottelija **Kikke Heikkinen**. Heikkinen on ollut Suomen suurimman luovan talouden osuuskunnan Lilithin primus motor, innovaattori ja johtaja luovan työnsä ohessa.



■ Väitöskirjatutkija Jussi Muhosen mukaan yritysten ei kannata aikailla tekoälyn käyttöönotossa.

- Luovilla aloilla on paljon ihmisiä, joiden täytyy huolehtia itse kirjanpidostaan ja sosiaaliturvastaan. Sen lisäksi on paljon muita käytännön asioita, kuten veroilmoitusten täyttäminen tai arvonlisäveroasiat. Kun jotkut puhuvat euroista, muusikko voi nähdä kaiken kitaroina, Yrjänä ja Heikkinen kertoivat humoristisesti esimerkkejä, millaisissa tilanteissa osuuskunta auttaa jäseniään.

Arvo-päivässä palkittiin perinteiseen tapaan Vuoden Arvonlisääjä. Palkinnon sai Nivalassa toimiva Champion Door. Palkitusta yhtiöstä kerrotaan tarkemmin toisaalla tässä lehdessä. ■

Laura Kangasniemellä ikimuistoinen paralympiamatka

Haapavedellä juhlistettiin ja muisteltiin syyskuussa parakouluratsastaja **Laura Kangasniemen** kisamatkaa Pariisin paralympialaisiin elo-syyskuun vaihteessa. Kisatunnelmia oli jakamassa Kangasniemen perheenjäseniä ja sukulaisia, ystäviä ja yhteistyökumppaneita.

- En ole kokenut sellaista onnellisuutta kuin niiden kahden viikon aikana kisoissa. Kisakylässä parasta oli tunnelma, joka syntyi siitä, että siellä oli läsnä pelkäämään urheilijoita ja valmentajia. Kaikki olivat liikkeellä hyvällä mielellä ja hyvällä energialla. Jos tarvitsit apua, sitä oli heti tarjolla. Yksi kiva perinne kisakylässä oli pinssien vaihto erimaalaisten urheilijoiden kanssa, Kangasniemi kertoi yleisölle.

OMA LUKUNSA oli kisa-areena, jossa ratsukot kilpailivat.

- Versailles´n kilpailupaikka oli oikea satumaa ja välillä tuntui, onko tämä edes todellista. Rauhallinen ja kaunis ympäristö, enkä varmaan

enää koskaan tule ratsastamaan niin upeassa paikassa.

Itse kisasuoritukset olivat Laura Kangasniemelle ja hänen **Prinssi**-hevoselleen opettavaisia.

- Kilpailimme ensimmäisen kerran ympäristössä, jossa oli täydet katsomot, musiikki ja muut äänet. Radalle mentäessä Prinssi pelästyi katsomosta tulleita kolinoita, ja siinä vaiheessa hevosta jännitti niin paljon, ettei itseäni oikeastaan enää jännittänyt ollenkaan. Yritin vain olla hevoselle riittävä turva, jotta pystyimme tekemään kilpailusuorituksen, Kangasniemi kertoo.

- Mielestäni teimme kuitenkin niissä oloissa tosi hyvän suorituksen, ja loppupeleissä kokemus oli hevosellekin hyvä. Toisena päivänä Prinssi oli sitten vähän turhankin rento ja letkeä. Kokonaisarvosana kisoista oli täysi kymppi, avajaisissa Suomen lippua **Leo-Pekka Tähden** kanssa kantanut Kangasniemi summaa.

Myös Arvo Sijoitusosuuskunta tuki Laura Kangasniemen paralympiaprojektia. ■

Arvon puolivuosi-katsaus



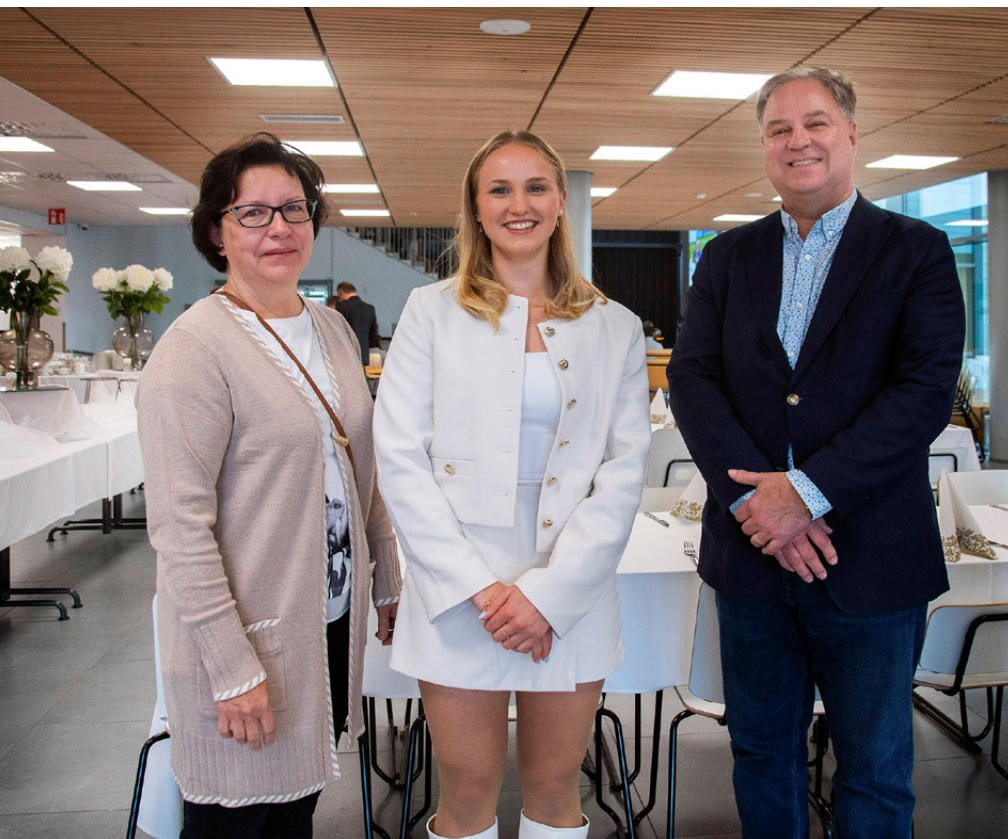
Konsernin katsauskauden (1.1.2024-30.6.2024) tulos oli 1,2 miljoonaa euroa, kun tulos vuotta aikaisemmin vastaavana ajanjaksona oli 0,8 miljoonaa euroa. Emo-osuuskunnan tulos oli 1,7 miljoonaa euroa (1,8).

Haastavampi talousympäristö on aiheuttanut varovaisuutta Arvon kohdeyritysten kasvusuunnitelmien toteuttamisessa. Kokonaisuutena tarkastellen suorien sijoitusten salkussa ei kuitenkaan ole nähtävissä mitään arvonaluonnon kannalta odottamatonta. Suorien sijoitusten salkussa toteutui yksi lisäsijoitus 0,5 miljoonaa euroa. Lyhytaikaisen siltarahoituksen kysyntä pysyi korkeana. Siltarahoitusta palautui 3,3 miljoonan euron edestä ja uutta siltarahoitusta myönnettiin 3,3 miljoonalla eurolla.

KATSAUSKAUDELLA Arvossa saatiin päätökseen strategiatyö, jossa muun muassa päivitettiin misio, visio ja arvot. Strategiapäivityksen myötä Arvo ei raportoi erikseen alueellisia ja valtakunnallisia sijoitussalkkuja, vaan nämä on yhdistetty samaan, suorien sijoitusten omaisuusluokkaan.

Kaikissa suorissa sijoituksissa noudatetaan yhtäläisiä kriteerejä. Ainoastaan sijoitussumman alaraja pidettiin Arvon perinteisen alueen yrityksissä matalimpana 100 00 eurossa, kun muutoin tavoitellaan vähintään yhden miljoonan euron sijoituksia.

Kesäkuun lopussa suorat sijoitukset muodostivat 42 (42) prosenttia ja finanssisijoitukset 52 (52) prosenttia konsernin sijoitussalkusta käyvin arvoin mitattuna. Suorien sijoitusten salkussa käyvilä arvoita suurimmat sijoitukset olivat Nordic Option Oy, Lapwall Oy ja Leden Finland Oy. ■



■ Arvo Sijoitusosuuskunnan toimitusjohtaja Jari Pirinen ja talousjohtaja Anne Voho vaihtoivat Laura Kangasniemen kanssa tuoreet kisakuulumiset Pariisin paralympialaisista.

etätyölle • satelliitiksi • projektille • asiakastapaamiselle • myyntitapaamiselle • pop upille • valmennukselle • sinulle

Tila CoWorking ratkaisee yrityksesi tilatarpeet Raahessa joustavasti, jopa samana päivänä!

Työpiste kuukausisopimuksella tai vain päiväksi? **Tiimityötila** viikon projektille? **Neukkari** rekrytointihaastatteluille? Valoisa **koulutustila** henkilöstön perehdyttämiseen? **Virtuaaliosoite** yrityksellesi Raahessa? Tila **pop up -myymälälle**? **Kokouspaikka** keskeisellä sijainnilla?



Onko yritykselläsi **vaihtelevia tilatarpeita**
Raahessa? Ota yhteyttä ja haasta meidät
löytämään **ratkaisu** muuttuviin tilasuhteisiin!

Varaa oma Tilasi jo tänään! Koodilla **TILA2024** saat marraskuun aikana tehdyistä työpiste- ja tilavarauksista 10-20 % alennuksen (koskee myös v 2025 varauksia).

tila
CoWorking

Kirkkokatu 43, Raahе
+358 500 580 921

tiimille • yritykselle • kokoukselle • ideoille • kohtaamiselle • juhalle • neuvottelulle • projektille • postille • sinulle

LEDEN

Your leading partner

www.ledengroup.fi