

Osmo Roukala -
veneiden rakennuksen
kansainvälinen huipputaiteilija

Petteri Lehtimäki kasvattaa
Subway-ketjua Pohjoismaissa

Leden Group osaksi
HANZA-konsernia

SISÄLTÖ

2/2025



4

VAIKUTTAVA KASVUTARINA.

Seinäjokinen Nordic Bites laajentaa Subway-ketjua Pohjoismaissa. Arvo tukee yhtiön kasvua pääomasijoitusyhtiö Juuri Partnersin rinnalla.

8

LEDEN VAIHTUI HANZA:KSI.

Metallituotteiden sopimusvalmistaja Leden Group on siirtynyt osaksi ruotsalaista HANZA-konsernia. Oulaisten tehdas toimii HANZA:n kasvutarinan kärkenä.



11

LISTAAMATTOMAT KIINNOSTAVAT.

Listaamattomissa yrityksissä on huomattavia tuottomahdollisuuksia. Yhdysvaltalainen OpenAI nousi maailman arvokkaimmaksi listaamattomaksi yritykseksi.



12

VELODROMI KIEHTOO.

Oululainen ratapyöräilijä Severi Savukoski viihtyy velodromien jyrkissä ja vauhdikkaissa kaarteissa. Savukoski on noussut ratapyöräilyssä maamme kärkinimeksi.



14

QUARKEN-VEINEITÄ MAAILMALLE.

35-jalkaisilla ja sitä isommilla veneillä riittää kansainvälistä kysyntää. Quarken Boatsin veneitä hankitaan nyt muun muassa Yhdysvaltoihin Floridan vesille.



18

INTOHIMONA VENEET.

Kokkolalaisen Osmo Roukalan intohimona ovat veneet. Kansainvälisesti arvostetun veneenrakentajan menestysresepti on yksinkertainen: Rakenna veneitä, joita asiakkaat haluavat.

22

PUOLIVUOTISKATSAUS. Arvon tammi-kesäkuu 2025 oli erittäin onnistunut. Ennätystuloksessa yhdistyivät perusliiketoiminnan vakaa tuotto ja suuren sijoituksen irtaantumisesta saatu voitto.

23

ARVO-OSUUSTILI. Arvon omistajista yli 90 prosenttia on siirtänyt osuutensa arvo-osuustilille. Arvon osuudet siirtyivät arvo-osuusjärjestelmään osuuskunnan listautumisen yhteydessä kesällä 2023.

ARVO
UUTISET

Arvo Sijoitusosuuskunnan
jäsenlehti

JULKAISIJA
Arvo Sijoitusosuuskunta

PÄÄTOIMITTAJA
Kati Peltomaa

SISÄLLÖNTUOTANTO
Jorma Uusitalo

KUVAT
Clas-Olav Slotte

TAITTO
Kolmas Polvi Oy

PAINOPAIKKA
Grano

PAINOSMÄÄRÄ
22 500 kpl

JAKELU
Jakeluyhtiö Suomi Oy

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

KANNEN KUVA:
Veneenrakentaja Osmo Roukalan kädenjälki näkyy Finnmaster-, Grandezza-, Husky- ja Quarken-veneissä.



Kasvun aika on nyt

V

ihdoinikin on nähtävissä useissa foorumeissa positiivista ja erinomaisen kannustavaa keskustelua yritysten kasvusta. Yhä useampi toimija – rahoittajat, asiantuntijat, mentorit – ovat ilmoittautuneet sparraajiksi, kumppaneiksi ja kasvun tukijoiksi. Kuhinaa siis on, ja se on luonut yleiseen tunnelmaan kaivattua uutta optimismia. On selvää, että ainoastaan yritysten rohkeus kasvaa ja investoida tulevat olemaan ovia ja ikkunoita parempaan tulevaisuuteen.

Investointi ei ole vain kone tai kiinteistö. Investointi on panostus osaamiseen, teknologiaan, asiakaskokemukseen ja kilpailukykyyn. Se on päätös kasvaa, uudistua ja rakentaa kestävää liiketoimintaa. Suomalaiset pienet ja keskisuuret yritykset työllistävät, innovoivat ja rakentavat yhteiskuntaan hyvinvointia. Nyt on aika katsoa luottavasti eteenpäin, eikä vain seuraavaan tilikauteen vaan ehkä myös kotimaasta seuraavalle ja uudelle markkinalle.

Investointilaskelmat perustuvat aina oletuksiin ja epävarmoihin tietoihin tulevaisuudesta. Päätöksenteossa vaikuttaa nyt korostuvan erityisesti epävarmuus siitä, mikä toimintaympäristössä on talouden kasvun alkaessa entisellään ja mikä on pysyvästi muuttunut. On luonnollista, että investointia käsitellään riskinä, mutta riski on myös kasvuun ja uudistumiseen liittyvien päätösten lykkääminen tai tekemättä jättäminen, sillä kasvu syntyy päätöksistä eikä odottamisesta. Tässä lehdessä on loistavia esimerkkejä useammastakin kasvunälkäisestä yrityksestä, joista löytyy kunnianhimoa, rohkeutta ja katse on pelotomasti tulevaisuudessa. Yhtiöt tiedostavat, että haasteita on edessä, mutta niihin on varauduttu niin hyvin kuin mahdollista ja sen on nyt riitettävä.

Pankkeja koskevan sääntelyn tiukentuminen ja kasvavat pääomavaateet eivät tarkoita sitä, että rahoitusta ei ole tarjolla. Rahoitusratkaisuja on hyvin saatavilla ja asiantuntevat kumppanit auttavat yrityksiä näissä navigoimaan. Myös me Arvossa uskomme vahvasti ja erityisesti suomalaisen pk-sektoriin. Haluamme olla mukana rakentamassa menestystarinoita ja siksi myös me kannustamme: investoi, uudistu, kasva. Nyt on juuri se oikea hetki.

Titta Mantila

Kirjoittaja on Arvon hallituksen jäsen ja asiakkuusjohtaja OP Uusimaassa.



Kasvua, sanoo Subway-yrittäjä Petteri Lehtimäki

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Yhdysvaltalainen Subway kuuluu maailman suurimpiin ravintolakonsepteihin.

Petteri Lehtimäen luotsaama seinäjokinen Nordic Bites Group Oy kasvattaa Subway-ketjua Pohjoismaissa Juuri Partnersin ja Arvo Sijoitusosuuskunnan tuella. Tavoitteena on avata Pohjoismaissa yli 250 ravintolaa seuraavien seitsemän vuoden aikana.

A

lahärmäläisen yrittäjäperheen kasvatti, konetekniikan diplomi-insinööri Oulun yliopis-

tosta ja pitkä kansainvälinen ura matkapuhelinbisneksessä. Siinä eteläpohjalaisen pikaruokayrittäjän taustaa. Laatuajattelun lisäksi matkapuhelinalalta Lehtimäelle jäivät mieleen muun muassa Yhdysvalloissa liikematkoilla syödyt Subway-ravintoloiden antimet.

Eräässä saunaillassa 2000-luvun alkupuolella Lehtimäki ehti jo suunnitella kollegansa kanssa Subwayn perustamista Ouluun, mutta Lehtimäen kohdalla ajatus omasta ravintolasta toteutui käytännössä vähän myöhemmin.

- Heinäkuussa 2005 Oulussa avattiin Subway-ravintola samana viikonloppuna, jolloin kaupungissa pelattiin Itä-Länsi-pesäpalloa ja oli asuntomessut. Subwayhin oli jono, joka kiersi korttelin ympäri ja silloin päätin, että tätä mahdollisuutta ei voi jättää käyttämättä, Lehtimäki muistelee.



Hän avasi ensimmäisen Subway-ravintolansa Vaasaan lankomiehensä kanssa keväällä 2006, jolloin Suomessa oli vajaat 30 muuta ketjun ravintolaa. Tuolloin Lehtimäki oli vielä "harrastajayrittäjä", joka jatkoi palkkatyössään.

SUKELLUSVENEEN (submarine) muotoiset leivät möivät hyvin, tuore ravintolayhtiö perusti uusia ravintoloita ja Lehtimäki oli niitä rakentamassa akkuporakoneensa kanssa. Kasvu tapahtui pitkälti tulorahoi-
tuksella.

Tultiin vuoteen 2010, jolloin oli nähtävissä, että isot muutokset alkavat ravistella matkapuhelinalaa.

Samoihin aikoihin Lehtimäelle tarjoutui mahdollisuus ostaa Subwayn agentuurioikeudet Länsi- ja Pohjois-Suomeen. Lehtimäki tarttui tilaisuuteen ja siirtyi päätoimiseksi yrittäjäksi. Tuossa vaiheessa ravintolayhtiöllä oli kymmenkunta omaa ravintolaa, joita hallinnoi Nordic Bitesin nykyinen tytäryhtiö Subcom Oy.

KUKA



NIMI Petteri Lehtimäki
TYÖ Konsernin toimitusjohtaja
IKÄ 49
KOULUTUS Diplomi-insinööri
HARRASTUKSET Padel, golf



FAKTA

YHTIÖ
 Nordic Bites Group Oy
TOIMIALA Ravintolat
LIKEVAIHTO
 40,6 milj. euroa (2024)
HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ
 Noin 850
OMISTUS
 Juuri Partners noin 40 %,
 Petteri Lehtimäki 29 %, muut osakkaat sekä toimiva johto 31 %

■ Tanskan leipään ja lounaisiin perustuva kulttuuri suosii Subwayn konseptia, Petteri Lehtimäki sanoo.

- Agentuuritoiminta oli minulle täysin uusi maailma, mutta mieluista sellainen. Se on Subwayn alasta toimintaa, jossa Subway-ketjun nimissä ja edustajana yhtiöni muun muassa hankkii liikepaikkoja sekä yrittäjiä, auttaa markkinoinnissa ja valvoo, että ravintolat toimivat konseptin mukaisesti. Kaksi vuotta myöhemmin 2012 Lehtimäki hankki liiketoimintakaupalla agentuurin myös Etelä- ja Itä-Suomeen. Tämän jälkeen hänellä oli vastuullaan koko Suomi, ja siitä alkoi selkeä organisaation laajentaminen. Lisää oli tulossa. Vuonna 2021 Subway-ketju tarjosi yhtiölle koko Ruotsin kattavaa agentuuria, mikä sopi hänelle oikein hyvin. Vuonna 2023 Juuri Partners tuli Nordic Bites Groupin taustalle pääomasijoittajaksi tuomaan kasvuyhtiölle leveämpiä hartioita, ja viimeisin käänne nähtiin puolisen vuotta sitten. - Se tuntuu tietenkin hienolta, että Subwayn kaltainen globaalisti tunnettu ravintola-brändi uskoo vastuullemme Pohjoismaat. Tehty työ ja tiimimme näytöt Suomessa ja Ruotsissa selvästikin kantavat hedelmää, Petteri Lehtimäki kommentoi viime keväänä julkaistua, yksinoikeuteen perustuvaa

Master franchise -sopimusta. Euroissakin mitattuna kasvutavoite on kunnianhimoinen. Nordic Bites Group tavoittelee tänä vuonna 50 miljoonan euron liikevaihtoa. Lehtimäen mukaan liikevaihdon pitäisi ylittää 100 miljoonaa euroa seuraavien kolmen vuoden aikana. Arvo Sijoitusosuuskunta on mukana kasvutarinassa kolmen miljoonan euron vaihtovelkakirjalainalla. - Ruotsissa meillä on tällä hetkellä parikymmentä ravintolaa, mutta Norjassa omia ravintoloita ei vielä ole. Tanskaan avautui lokakuussa kolmas ravintola. Tanskassa menemme täysin uudelle markkinalle, mutta siellä on vahva leipään sekä lounaisiin perustuva kulttuuri, mikä suosii Subwayn konseptia. Lehtimäkeä kovat kasvutavoitteet eivät huimaa. - Olemme olleet kasvuyhtiö monissa eri vaiheissa, ja nyt olemme tosi aggressiivisen kasvun edessä. Meillä on siihen erittäin hyvä suunnitelma, vahva brändi sekä Juuri Partners ja Arvo tuomassa kasvuun pääomia. Lähtökohdat ovat lupaavat laajentua jossain vaiheessa muihinkin brändeihin. ■



Parempia valintoja

- Yksi syy Subwayn suosioon on valinnanvapaus, sanoo Nordic Bites Groupin markkinoitajohtaja **Elina Jollman**. Hyvinvointia korostavassa ajassa asiakkaat arvostavat sitä, että Subway-ravintoloissa he voivat tehdä parempia valintoja, mikä tarkoittaa vaikkapa kokojyväleipää, raikkaita kasviksia tai tuplamäärää lihaa, jolloin saa proteiinitkin kohdalleen. - Meillä on oikeasti laadukas tuote, ja meidän täytyy pystyä kertomaan se asiakkaille entistä paremmin. Osassa markkinaa panostamme sisäänheittohintoihin ja sitä kautta tuotevalikoimaan. Asiakkaille on tärkeää, mitä rahalla saa, Jollman korostaa arvomielikuvan merkitystä.

PIKARUOKABISNES on nopeasti kehittyvä ja kilpailtu ala. Aina ei riitä, että tuote on kunnossa. Myös tilaamisen pitää sujua helposti sekä ravintolassa että kotisohvalla kännykällä. Jos kotiin kuljetetun tuotteen laatu on kärsinyt matkan aikana tai toimitus kotiovelle kestänyt kovin pitkään, sekään ei ole brändille hyväksi. Kuluttajan luottamus on ansaittava joka kerta, kun hän tekee tilauksen tai saa tuotteensa. Ääritapauksessa swaippaus kännykän ruudulla riittää, ja kuluttaja on siirtynyt kilpailijalle. Ensi vuonna Nordic Bites Group panostaa-kin isosti digitaalisuuteen ja sitä kautta parempaan asiakaskokemukseen. Asiakkaille se näkyy esimerkiksi siinä, että ravintolassa asiakas ei enää valitse leipäänsä täytteitä palvelutiskillä vaan digitaalisella näytöllä.

FYYSISILLÄ KAUPPA-PAIKOILLA on edelleen iso merkitys. Subway-ravintolaan voi nykyään törmätä yllättävissäkään paikoissa, kuten Oulun yliopistolla tai Tampereen yliopistollisessa keskussairaalassa. - Olihan se aika mukava tunne, kun oman yliopiston seinälle saatiin Subwayn logo, Petteri Lehtimäki myhäilee. Sekin lämmitti mieltä, kun Tampereen yliopistollisen sairaalan lääkärinkunnasta Lehtimäelle lähetettiin kiittävä palautetta, jonka mukaan Subway on ollut tervetullut palvelu asiakkaille ja erityisesti henkilökunnalle. Nordic Bites Group hioo Subwayn globaalia brändiä myös hivenen paikallisemmaksi. Länsinaapurissa se näkyy muun muassa yhteistyönä ruotsalaisen kuntosaliketjun kanssa ja Suomessa siinä, että kuluttajille suunnattua englanninkielistä sanastoa korvataan suomenkielellä.

ARVO
sijoitus

■ Tilauksen tekeminen onnistuu helposti digitaalisilla näytöillä.

TILAA
TÄSTÄ





■ HANZA on ruotsalainen sopimusvalmistukseen keskittyvä teknologiayhtiö.

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT HANZA JA CLAS-OLAV SLOTTE

”Leden pääsi hyvään kotiin”

Leden Group, jonka suurin osakkeenomistaja Arvo Sijoitusosuuskunta oli, siirtyi viime maaliskuussa osaksi ruotsalaista HANZA-konsernia. Voimakkaasti kasvava HANZA on Tukholman pörssin päälisellä noteerattu teollisuuden sopimusvalmistaja, ja Ledenin modernista Oulaisten tehtaasta on tullut yksi konsernin kasvustrategian syömähampaista.

L

eden Groupin toimitusjohtajasta **Jukka Haapalaisesta** tuli kaupan myötä Hanza-konsernin Suomen maajohtaja. Hän sanoo olleensa alusta saakka sitä mieltä, että HANZA olisi Ledenille sopiva omistaja.

- HANZA:n arvot ja toimintakulttuuri sopivat yhteen Ledenin kanssa, eikä minun tarvinnut juurikaan säätää myöskään Ledenin strategiaa, jotta se oli yhteneväinen HANZA:n strategian kanssa. Tämä helpottaa integroitumista merkittävästi. Vakaasti kasvaneen HANZA-konsernin yksi vahvuus on myös klustereihin perustuva hajautettu johtamismalli, Haapalainen perustelee ja iloitsee Ledenin päässeensä hyvään kotiin. Hänen mukaansa sekin puhui kaupan puolesta, että HANZA sijoittaa tuotantoaan tietoisesti isojen kasvukeskusten ulkopuolelle harvemmin asutuille alueille. Näiltä seuduilta löytyy lähtökohtaisesti edullisia toimitiloja sekä sitoutunutta henkilökuntaa. Tälläkin hetkellä HANZA toteuttaa tehdasinvestointia Ruotsissa Töckforsin pieneen kylään Värmlannin maakunnassa.

HANZA:LLA on tuotantoa Ruotsissa, Suomessa, Saksassa, Baltiassa, Keski-Euroopassa ja Kiinassa. Konsernilla on asiakkainaan

monia johtavia yrityksiä, kuten 3M, ABB, John Deere, Mitsubishi, Sandvik ja Siemens. - Leden keskittyi täysin mekaniikan sopimusvalmistukseen. HANZA:lla puolestaan oli ennestään vahva mekaniikan valmistus, ja sen rinnalla myös elektroniikan sopimusvalmistus. Jatkossa pystymme tarjoamaan asiakkaille laajemmin sopimusvalmistuksen palveluita saman katon alta, ja toimitusvarmuus on vieläkin parempi, koska voimme tasata kysyntähuippuja jakamalla töitä muille tehtaille, Haapalainen toteaa. HANZA:n ylintä johtoa vieraili Oulaisten tehtaalla lokakuussa, ja tuotantotilojen laajuus ja nykyaikainen teknologia tekivät vaikutuksen myös uusiin omistajiin. Suot-ta Oulaisten tehtaalla ei ole keskeinen rooli HANZA:n kasvustrategiassa. - Oulaisissa kasvu tulee ennen kaikkea jalostusarvon nousun myötä. Tavoitteena on valmistaa asiakkaille koko ajan enemmän lopputuotteita, jolloin loppukokoonpanostamme lähtee toimitukseen myyntipakkaus, Jukka Haapalainen kertoo.

HANZA-KONSERNI koostuu kuudesta klusterista. Niistä yhden muodostavat Suomen seitsemän tehdasta, jotka sijaitsevat Oulaisissa, Sievissä, Nivalassa, Heinävedellä, Iisalmessa, Seinäjoella ja Joensuussa. Oulais-

ten osuus Suomen klusterin liikevaihdosta on lähes puolet. Klusterin tehtaista kolme keskittyy koneistukseen ja kolme ohutle-vytuotantoon.

Klusterimallista Haapalainen löytää paljon hyötyjä.

- Klusterit ovat hyvin itsenäisiä, mutta hankinta ja myynti läpileikkaavat kaikki klusterit. Päätöksenteko on lähellä markkinaa, ja minä vastaan Suomen klusterin kasvusta. Jos konserni perustaa uuden klusterin vaikkapa Ranskaan, se ei rasita muiden klustereiden toimintaa, hän kertoo esimerkkejä.

Konsernin kasvustrategiassa uusin askel nähtiin lokakuun puolivälissä, jolloin HANZA kertoi ostaneensa saksalaisen sopimusvalmistajan BMK Group GmbH:n. Kaupan myötä HANZA kasvoi Euroopan suurimmaksi pörssilistatuksi sopimusvalmistajaksi.

ARVO SIOJITUSOSUUSKUNNASTA tuli Leden-kaupan myötä HANZA:n merkittävä omistaja. Sovitun kauppahintamekanismin mukaisesti peruskauppahinnasta Arvolle suoritettiin puolet käteisenä ja puolet HANZA:n osakkeina. Kauppapäivän päätöskursseilla laskettuna Arvo sai Leden-omistuksestaan peruskauppahintana noin 11,6 miljoonaa euroa ja myyntivoittoa noin 7,5 miljoonaa euroa.



■ HANZA:n palveluksessa työskentelee yhteensä noin 3100 työntekijää.



■ Jukka Haapalainen on nyt HANZA-konsernin Suomen maajohtaja.



■ Suomen klusterin tehtaista kolme keskittyy koneistukseen ja kolme ohutlevytuotantoon.

- Kuten keväälläkin totesimme, olemme tyytyväisiä kauppaan, ja HANZA:n osakekurssi on kehittynyt erittäin suopeasti kaupan jälkeen, sanoo Arvon toimitusjohtaja **Jari Pirinen**.

Arvolla oli iso rooli toimialajärjestelyssä, jonka tuloksena Leden Group alun perin syntyi keväällä 2021. Tuolloin Nivalassa pääpaikkaansa pitänyt LaserComp Oy ja sen tytäryhtiö Celermec Oy Sievistä, Suomessa ja Virossa toimiva Ojala Group Oy sekä virolainen Favor AS yhdistyivät täyden palvelun metalli- ja sähkömekaniikan sopimusvalmistajaksi.

- Saimme tuosta operaatiosta paljon oppia sekä lisää kokemusta, mikä kannustaa Arvoa jatkossakin toimialajärjestelyihin. Aina kun sijoitamme, tutkimme, mitä muuta siitä toimitusta voisi löytyä, Pirinen toteaa. ■

HANZA FAKTA

YHTIÖ

HANZA, perustettu 2008

TOIMITUSJOHTAJA

Erik Stenfors

KOTIPAikka

Tukholma, toimii 6 maassa

TOIMIALA

Teollisuuden

TYÖNTEKIJÄMÄÄRÄ

n. 3 100

LIikevaihto

n. 4,9 mrd SEK

LISTAUS

Nasdaq Stockholm

HANZA mukana myös puolustus-teollisuudessa

HANZA hakee kasvua puolustusteollisuudesta. Lokakuussa yhtiö kertoi hankineensa omistukseensa suomalaisen Milectrian. Yhtiö valmistaa sähköjärjestelmiä puolustusväline- ja sotilastarvike- sekä teollisuuskäyttöön. Milectrialla on toimintoja Suomessa, Virossa ja Arabiemiirikunnissa.

HANZA:n perustaja ja toimitusjohtaja **Erik Stenfors** on korostanut julkisuudessa, että Eurooppa tarvitsee lisää tuotantokapasiteettia vahvistaakseen kykyään puolustaa demokratiaa ja vapautta. Maaliskuussa HANZA käynnisti LYNX-ohjelman, jonka tavoitteena on nopeuttaa kasvua puolustus- ja turvallisuusteollisuudessa.

Milectria-kauppa myös turvaa sen, että HANZA pystyy tarjoamaan riittävän tuotantokapasiteetin muille asiakassegmenteille. ■



■ Moderni Oulaisten tehdas on yksi HANZA:n kasvun kulmakivistä.



Listaamattomien osakkeiden korkea tuottopotentiaali houkuttelee

Korkea tuottopotentiaali on yksi tekijä, miksi listaamattomiin yrityksiin sijoittaminen houkuttelee sijoittajia. Listaamattomia yrityksiä yhdistää myös voimakas halu kasvaa. SFR Researchin tutkimuksen mukaan yli 50 prosenttia institutionaalisista sijoittajista on lisäämässä Private Equity ja Private Credit -omaisuusluokkien osuutta sijoitussalkkunaan. Private Equity tarkoittaa sijoittamista listaamattomiin yrityksiin ostamalla niistä omistusosuus. Private Credit tarkoittaa suoraa lainaamista yrityksille. Näitä omaisuusluokkia edustavat myös Arvon suorat laina- ja osakesijoitukset.

Tutkimuslaitos PitchBookin mukaan listaamattomien lainsijoitusten keskimääräinen vuosituotto viimeisen 10 vuoden aikana on ollut 8,1 prosenttia. Vastaavasti listaamattomilla osakesijoituksilla on päässyt Yhdysvalloissa 13-16 prosentin vuosituottoihin viimeisten 10-20 vuoden aikana. Tämä on

lähes kaksinkertainen tuotto verrattuna suomalaisiin pörssiosakkeisiin.

Mikäli haluaa sijoittaa suoraan listaamattomien yritysten osakkeisiin tai lainoihin, on strategian oltava kunnossa. Riittävällä hajautuksella välttää suuret tappiot.

Tämä on tärkeää etenkin listaamattomissa korkosijoituksissa, joissa tuottopotentiaali on rajattu.

Listaamattomissa osakesijoituksissa olennaista on olla kiinni jossain megatrendissä. Esimerkiksi tekoäly on tällä hetkellä kuuma megatrendi ja AI-yhtiöiden hinnat ovat korkealla. Tulevien voittajien löytäminen näiden joukosta voi olla vaikeaa. Onneksi tekoälymegatrendistä voi hyötyä myös

edullisemmin. Tekoäly tarvitsee muun muassa datakeskuksia, energian varastointia ja vihreää sähköä. Sijoittaja voi esimerkiksi miettiä, mitkä yhtiöt rakentavat datakeskuksia tai valmistavat näihin sähköistykselle tai

LVI:n. Megatrendistä välillisesti hyötyvistä yhtiöistä voi löytyä vielä edullisesti hinnoiteltuja tulevaisuuden kasvajia.

Sijoittaja voi suunnata katseensa myös perinteisemmän alan yhtiöön, joka osaa hyödyntää uusia tekoälytyökaluja toiminnan tehostamisessa. Olennaista on, että on megatrendin mukana ja tekee huolella taustatyön ennen sijoitusta listaamattomiin sijoituskohteisiin. ■



TEKOÄLYSTÄ VÄLILLISESTI HYÖTYVISTÄ YHTIÖISTÄ VOI LÖYTYÄ VIELÄ EDULLISIA TULEVAISUUDEN KASVAJIA

■ Velodromilla vauhditti nousevat hurjiksi ja näyttävyyttä lisäävät velodromin jyrkät kaarteet.



Vinhaa vauhtia velodromilla

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT VERNERI SAVUKOSKI, ANTTI RUOTSALO

Ratapyöräily vaatii räjähtävää suorituskykyä ja rohkeutta. Arvo Sijoitusosuuskunta on tukenut oululaisen ratapyöräilijän **Severi Savukosken** matkaa suomalaisen ratapyöräilyn huipulle ja kohti kansainvälisiä arvokisoja.

Ratapyöräily tarjoaa kotikat-somoihin erinomaista viihdettä. Ratapyörillä kisataan velodromeilla, jotka maallikko tunnistaa kal-listetuista kaarteista. Ajonopeudet nousevat suuriksi, eikä yksivaihteisissa, kiinteällä välityksellä varustetuissa pyörissä ole jarruja. Pyörät säädetään tarkasti ajajan mukaan, ja aerodynamiikka ajoasentoineen on hiottu äärimmilleen.

- Ajoasennon merkitys on valtava, koska se vaikuttaa myös siihen, paljonko tuotat tehoa. Kilpaileminen vaatii tiettyä reikäpäisyyttä, jotta uskaltaa ajaa porukassa, kun nopeudet saattavat nousta jopa 60 kilometriin tunnis-

sa, Severi Savukoski kertoo. Suurta ajonopeutta ei hänen mukaansa kilpailutilanteessa aina välttämättä tajua. Oululainen on kiittänyt kilometrin matkan nopeimmillaan 62 sekuntiin, mikä tarkoittaa, että hetkittäin vauhti on käynyt enimmillään 65 kilometrin tuntinopeudessa.

- Kun poljetaan tarpeeksi lujaa, tulevat g-voimatkin peliin. Silloin haasteena on seurata rataa piirrettyä mustaa viivaa, joka kertoo optimaalisen ajolinjan.

PYÖRÄILYN Savukoski löysi lajikseen puolivahingossa. Ala-asteen jälkeen hän sai uuden maastopyörän, jolla ajaminen tuntui

niin hauskalta, että nuorukainen lähti mukaan maastopyöräkisoihin. Pari vuotta myöhemmin hän kokeili veljensä maantiepyörää, ja silloin pyöräilykärpänen puraisi toden teolla. Sattuma oli jälleen asialla, kun Savukoski päätyi ratapyöräilyn pariin.

- Olin 16-vuotiaana käymässä Turussa, kun kaupungissa kisattiin samaan aikaan ratapyöräilyn suomenmestaruuksista. Saavutin kylmiltään lainapyörällä kaksi SM-mitalia. Sen jälkeen kisasin vielä kolme vuotta lainapyörällä, ja kolmantena vuonna voitin miesten 1 km aika-ajon suomenmestaruuden. Sen jälkeen minua esitettiin vuoden 2021 nuorten EM-kisoihin Hollantiin, ja siitä alkoi ratapyö-

KUKA



NIMI Severi Savukoski
IKÄ 22
PERHE Äiti, isä, veli
HARRASTUKSET Liikunta pyöräilyn ohella
ESIKUVA Ashton Lambie, Amerikkalainen ratapyöräilijä.
TSEMPPIBIISI Ibe - Eurovisiot
MOTTO Consistency is key

räilyn vakavampi harrastaminen. Ratapyöräily jaetaan sprintti- ja kestävyysmatkoihin. Savukosken päälaji on 4 km takaa-ajo, mutta sivulajina kilometrin matka eli sprinttikin kulkee vähintään mukavasti. Siitä kertoo sekin, että hänellä on hallussaan molemmissa lajeissa yleisen sarjan SE-tulokset.

- Ratakisoja on kuitenkin niin vähän, että kilpailen myös maantiellä, ja siinäkin tavoitteeni on pärjätä. Ratapyöräilyssä kilpailukausi kestää läpi vuoden arvokisojen ajoittuessa yleensä vuodenvaihteen molemmin puolin.

SAVUKOSKEN tavoitteena olivat muuttaman kuukauden kuluttua järjestettävät EM-kisat 2026. Tavoite menestyä maanosan mestaruuskilpailuissa siirtyi kuitenkin vuodelle eteenpäin mystisen vaivan takia, joka vaikeutti hengitystä ilmeisesti koronan jälkitautina.

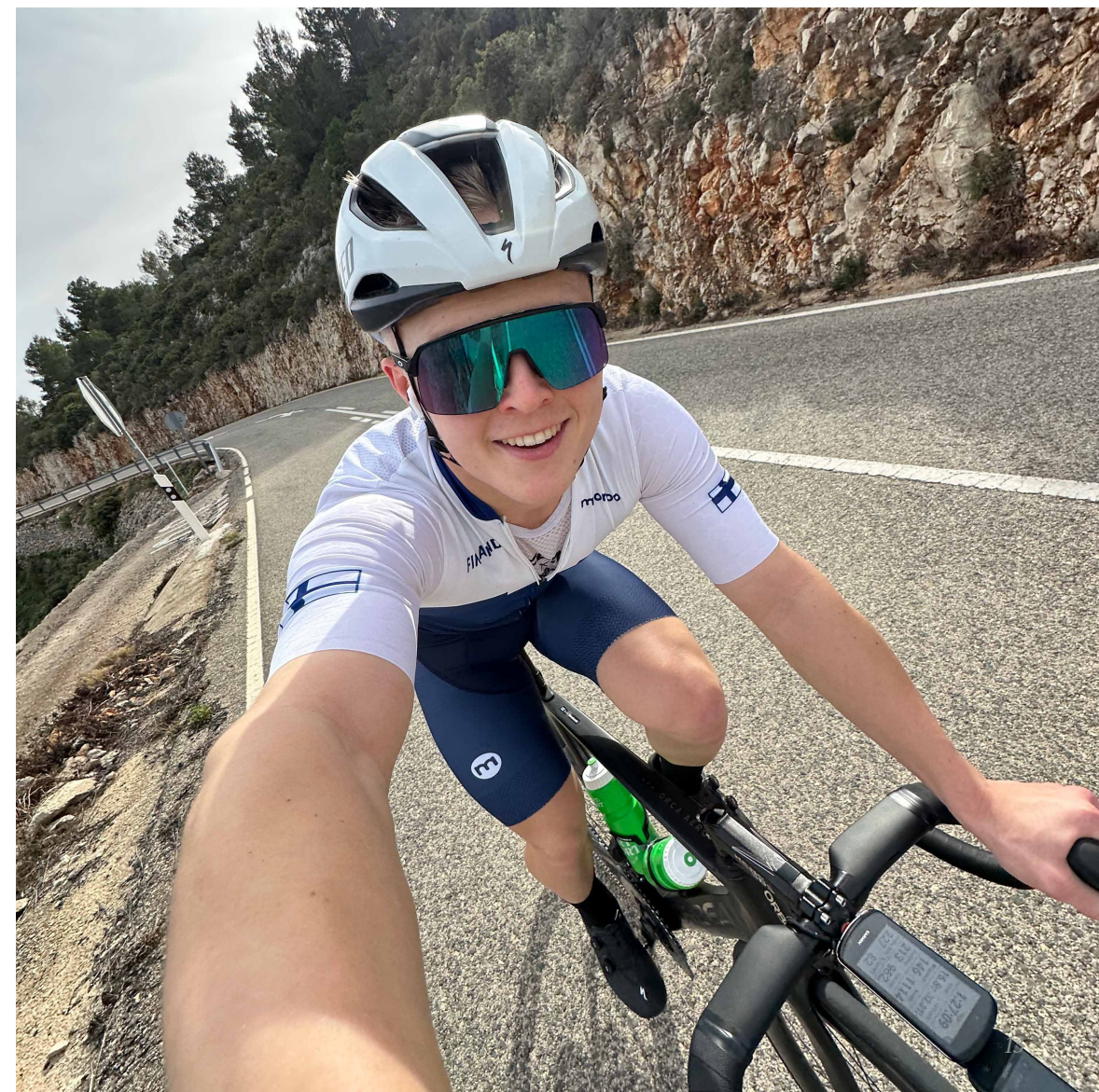
- Nyt näyttää taas hyvältä, sillä olen pystynyt harjoittelemaan kolme kuukautta normaalisti. Selkeä tavoitteeni on menestyä kansainvälisissä arvokisoissa, mutta myös kehittyä

urheilijana. Lisäksi tässä iässä on hyvä alkaa miettiä tulevia työvuosia, fysioterapeutiksi opiskeleva Savukoski kertoo.

Hän edusti vuosia kokkolalaista, vahvoista pyöräilyperinteistään tunnettua GIF-seuraa, mutta siirtyi täksi kaudeksi lietolaisen Team Velo Cycling-seuran väreihin. Valmentajana toimii edelleen nykyisin Joensuussa asuva Tommi Martikainen, jonka kanssa yhteistyö on jatkunut aina vuodesta 2019. Kilpapyöräily on raakaa laji, joka vaatii paljon, mutta myös antaa paljon.

- Tässä pääsee kokemaan hienoja hetkiä ja elämyksiä hyvien kavereiden kanssa. Kilpaileminen ja harjoittelu ulkomaanmatkoineen ja muine kuluineen vaatii rahaa, ja siksi on hienoa, että Arvo on tukenut urheilu-uraa-ni. Ilman yhteistyökumppaneita tämä olisi paljon vaikeampaa. ■

■ Severi Savukoski on kova tekijä myös maantiepyöräilyssä.



Skandinaaviset Quarken-veneet menestyvät maailmalla

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Quarken on vasta muutaman vuoden ikäinen kokkolalainen venebrändi, joka löysi nopeasti asiakaskunnan kansainvälisiltä markkinoilta, erityisesti Yhdysvalloista. Quarkenin menestys ei ole venealaa tunteville yllätys, sillä sen taustalta löytyvä ydinryhmä koostuu kansainvälisesti arvostetuista veneenrakennuksen ja venesuunnittelun ammattilaisista.

Q

uarkenin tarina sai alkunsa Helsingin Uivassa venenäytelyssä elokuussa 2020. Kok-

kolalaisen veneenrakentajan **Osmo Roukalan** veneelle olivat saapuneet hänen vanhat tuttunsa, Quarken Boats Oy:n nykyinen toimitusjohtaja **Antero Sundberg** sekä muun muassa Roukalle useita menestysveneitä suunnittelemassa ollut Jussi Hurskainen.

Muutaman huurteisen jälkeen joku heitti ilmoille ajatuksen, pitäisikö vielä kerran lähteä yhdessä suunnittelemaan ja rakentamaan täysin uutta venettä. Kysyvät katseet kohdistuivat lähinnä Roukalaan, joka oli jo ehtinyt ottaa rennommin ja veneillä pari kesää vapaana kiihkeätahtisesta työelämästä.

- Ajatus sopi minulle, mutta sillä ehdolla, että vene olisi täysin globaali. Olin tehnyt yli 30 vuotta härpäkkeitä Pohjoismaihin, ja se markkina oli nähty. Nyt piti tähdätä isommille kalave-

sille ykköstavoitteena Yhdysvallat. Siitä se lähti liikkeelle ja sillä tiellä ollaan, Roukala nauraa.

ENSIMMÄISET QUARKENIT olivat 27-jalkaisia ja niitä ryhdyttiin toimittamaan asiakkaille keväällä 2022. Uusi vene sai heti erinomaisen vastaanoton kansainvälisillä markkinoilla. Elettiin koronapandemiassa, ja ihmiset sijoittivat vapaa-aikaan hankkimalla veneitä, kesämökkejä ja moottoripyöriä. Kun pandemia päättyi, muuttui myös kuluttajakäyttäytyminen. Ihmiset halusivat taas matkustaa, eikä heillä ollut tarvetta hankkia uusia veneitä tai kesäpaikkoja. Venemarkkina oli täynnä, mikä romahdutti alle 30-jalkaisten veneiden kysynnän. Kokkolaisyrityksen onneksi siltä oli samoihin aikoihin tulossa markkinoille uuden ja isomman, 35-jalkaisen Quarkenin mallisarja. Tämän kokoluokan sekä sitä isommat veneet kävivät mainiosti kaupaksi edelleen, ja käyvät tänäkin päivänä.

KUKA



NIMI Antero Sundberg
TYÖ Quarken Boats Oy:n toimitusjohtaja
IKÄ 60
HARRASTUKSET mökkeily, veneily, koiran kanssa ulkoilu ja kouluttaminen

■ Quarken Boatsin toimitusjohtajan Antero Sundbergin mukaan Yhdysvallat on erittäin tärkeä vientimarkkina isommille Quarken-veneille.

Suurempi kokoluokka tarkoitti korkeampia hintoja ja varakasta ostajakuntaa. Sellaista, joka tapaa maksaa isotkin veneet käteisellä. Eräs toinen kokkolalainen veneenrakentaja, joka myös myy 35-jalkaisia ja sitä isompia veneitä, kuvasi asiakaskuntaansa sanomalla, että korkojen noustessa hänen asiakkaansa vain rikastuvat. Quarken Boatsin toimitusjohtaja Antero Sundberg kertoo, että 35-jalkaiseen Quarkeniin saatetaan ostaa pelkästään lisävarusteita useilla kymmenillä tuhansilla euroilla. Hän laskee, että yhdelle kalleimmista Yhdysvaltoihin myydyistä veneistä kertyi hintaa 470 000 dollaria ennen tullee. Yhtiön tuotantolinjoilla työtetäänkin tällä hetkellä nimenomaan isompia Quarken-veneitä.

- Tilauskanta on varsin hyvä. Jos nyt (lokakuussa 2025) tilaa isomman malliston veneen, sen saa marraskuussa 2026. Ensi vuonna toivottavasti saamme tehtyä noin sata venettä. Tuotannosta 95 prosenttia menee vientiin isoimpien vientimaiden ollessa Yhdysvallat, Espanja, Ranska, Turkki ja Kreikka. Tällä hetkellä vientimaita on 26, joista äärimmäisen tärkeä on Yhdysvallat. Sinne menee noin 40 prosenttia tuotannosta. Tulleista ja dollarin heikentymisestä huolimatta Yhdysvaltain markkina vetää edelleen hyvin, toimitusjohtaja jatkaa.

QUARKEN BOATSIN STRATEGIAN

yksi kulmakivistä on laaja jälleenmyyjäverkosto. Veneet myydään jälleenmyyjille suoraan tehtaalta, eli välissä ei ole tukkuporrasta, mikä lisää hintakilpailukykyä. Jälleenmyyjiltä edellytetään Quarken-veneiden ympärille laajaa palvelukon-

septia. Sen lisäksi, että asiakas saa jälleenmyyjältä veneen, hän saa samasta paikasta esimerkiksi huollot ja veneiden talvisäilytyksen.

Toinen tärkeä strateginen linjaus on tiivis yhteistyö moottoritoimittaja Yamahan kanssa. Käytännössä kaikki Quarkenit lähtevät tehtaalta moottorit asennettuina, jolloin luovutushuollon jälkeen asiakkaan tarvitsee ainoastaan kääntää avaimesta ja suunnata vesille.

- Kolmas keskeinen asia on kotimaiset alihankijat. Olemme yksi harvoista tämän kokoluokan kotimaisista venebrändeistä, joka valmistaa veneet Suomessa. Meillä on erittäin laaja kotimainen alihankintaverkosto, ja se on ehdottomasti yksi vahvuusistamme, Antero Sundberg sanoo. Omia työntekijöitä Quarken Boatsilla on 13 sen jälkeen, kun yhtiön palkkalistoilla aloitti loppuvuodesta yksi uusi työntekijä tuotannonohjauksessa ja tuotekehityshankkeissa.

Quarkenin tarina kytkeytyy mystiseen pohjoiseen. Siihen viittaa myös veneen nimi, joka tulee ruotsinkielisestä sanasta Kvarken, Merenkurku. Veneen muotokieltä puolestaan kuvaillaan skandinaaviseksi. Vesillä Quarken on saanut kehuja niin ajettavuudesta kuin käytännöllisyydestä. Porraspohjaratkaisu mahdollistaa suuremmat nopeudet ja vähentää polttoaineen kulutusta.

- Veneessä on lukematon määrä pieniä yksityiskohtia, jotka tuovat helpoutta sekä mukavuutta, ja jotka perustuvat siihen pitkään kokemukseen, joka Quarkenin tekijöiltä löytyy.

Koska markkinoilla riittää kysyntää isomman kokoluokan veneille, yhtiö valmistelee Sundbergin mukaan seuraavaksi yli 40-jalkaisen Quarkenin julkistamista. ■

QUARKEN

FAKTA

YHTIÖ Quarken Boats Oy
TOIMIALA Huviveneiden valmistus

LIIVEVAIHTO

Vuonna 2025 noin 11

Meur

HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ

13

OMISTUS

Osmo Roukala, Antero Sundberg, Jussi Hurskainen, Peter Forsström, Klaus Riikonen, Mauri Nurmio

■ Osmo Roukala (vas.) ja EKA Compositen toimitusjohtaja Mikael Strand tekevät tiivistä yhteistyötä kehittäessään isojen Quarken-veneiden tuotantoa EKA Compositen Oravaisten tehtaalla.



Suomalaista alihankintaa

Yamaha-perämoottorit tulevat Japanista, mutta itse Quarken-veneet ovat hyvin pitkälle kotimaista kädenjälkeä veneiden tuotannon sijoituksessa Oravaisiin, Savonlinnaan ja Kokkolaan.

- Sähkö Navixilta Paimiosta, puuosat Saksmanilta Salosta, venetekstiilit ja kuomut VA-Varusteelta Salosta, polttoaine-, vesi- ja diesel-tankit Öja Alu-Tankilta Kokkolasta, rosterit Jorokselta Punkaharjulta, Osmo Roukala luettelee esimerkkejä kotimaisista alihankkijoista.

Iso rooli on Oravaisissa sijaitsevalla EKA Compositella. Entisen talotehtaan avarissa tiloissa toimiva yritys tuottaa muun muassa laminointi- ja kokoonpanopalveluita useille venemerkeille. Yrityksen toimitusjohtajan Mikael Strandin mukaan EKA Compositen käyttämä alipainelaminointi tuo huomattavia hyötyjä Quarken-veneille.

- Ruisku- ja avolaminointiin verrattuna alipainelaminointi on menetelmä, jonka lopputulos on tekijästä riippumatta aina tasalaatuinen, luja ja jopa 30 prosenttia kevyempi. Lisäksi

tämä säästää materiaali- ja työkustannuksia. Suljetun prosessin ansiosta myöskään styreenipäästöjä ei pääse ilmaan, Strand selvittää. Osmo Roukala kehuu EKA Compositen tehokkuutta kokoonpanossa.

- Täällä on erinomaiset tilat kokoonpanolle, ja työn alla on koko ajan 8-10 isoa Quarkenia. Kierron pitää olla nopea, koska me ostamme itse kaikki tarvikkeet ja jo tämä vaihe vaatii miljoonan euron verran rahaa. Arvo Sijoitusosuuskunnan myöntämä siltarahoitus onkin todella hyvä rahoituskuvio. ■



■ Kokkolalainen Osmo Roukala on Suomessa ja maailmalla arvostettu veneenrakentaja, johon liitetyt veneuutuudet herättävät aina tavallista enemmän mielenkiintoa.

Osmo Roukala on nähnyt venealan nousut ja laskut

Ehtymätön intohimo veneisiin

TEKSTI JORMA UUSITALO ■ KUVAT CLAS-OLAV SLOTTE

Osmo Roukalan ensikosketus veneisiin tapahtui lapsuusvuosina Kalajoen Rahjankylän vesillä. Tänä päivänä hän on veneenrakennuksen konkari ja huippuosaaja, joka on ollut viemässä useita palkittuja venebrändejä kansainvälisille markkinoille.

Kun veneilyyn keskittyvä Kippari-lehti kirjoitti ensimmäisen kerran toisaalla tässä lehdessä esitellystä Quarcken-veneestä, kirjoittaja piirsi Roukalasta henkilökuvaa seuraavasti: Mielenkiintoa Quarkenia kohtaan ei lainkaan vähentänyt, että veneen takana oli Suomen veneteollisuudessa hyvin tunnettu nimi, Osmo Roukala. Uransa aikanaan Sea Star-veneiden parissa aloittanut ja sittemmin Finnmasterin, Grandezzan ja Huskyn taustalla vaikuttanut ikiliikkuja.

OSUVASTI Kippari-lehti Kokkolaan kotiutunutta veneenrakentajaa kuvaili. Monet Roukalasta kuulleet tai lukeneet ovat kysyneet menestyksen salaisuutta. Miksi edellä mainitut neljä venemerkkiä on palkittu lukuisia kertoja sekä Suomessa että kansainvälisillä areenoilla? Miten on mahdollista, että kaikki veneet ovat myös myyneet hyvin? Venealalta kun löytyy paljon floppejakin. Menestyksen salaisuutta raottaa muutaman vuoden takainen Grandezza-viikonloppu

Kasnäsissa Kemiönsaaren eteläkärjessä, jonne oli saapunut veneillään iso joukko Grandezzan omistajia. Pimenevässä illassa Roukala kiersi veneeltä toisella, ja joka veneellä ympärille kerääntyi veneenomistajia läheisineen. Roukala kyseli ja kuunteli käyttökokemuksia ja parannusehdotuksia pieniä yksityiskohtia unohtamatta. Ihmiset olivat tyytyväisiä, kun saivat sanoa sanottavansa suoraan veneentekijälle. Vastaus onkin ilmeinen, kun Roukalalta kysyy, mihin Grandezzan ja kolmen muun veneen menestys perustuu; tärkeintä on tuntea asiakas ja hänen tarpeensa, Roukala vastaa. - Kaikki lähtee siitä, kenelle venettä tehdään, kuka sitä venettä käyttää. Onko se perhevene, matkavene vai kenties yhteysvene. Sen jälkeen markkina tutkitaan tarkasti, jotta tiedämme, millaisen veneen tämä kohderyhmä haluaa. Ratkaisujen on oltava sellaisia, että heidän on ennen kaikkea helppo käyttää venettä. Toinen hyvä veneen tunnusmerkki on design. Veneen pitää näyttää hyvältä ulkoapäin, mutta silmän täytyy levätä sisätiloissakin. - Itse ajattelen niin, että kun ihminen avaa

oven vaikkapa Quarcken 35:n avaraan ja valoisaa ohjaamoon, hänelle tulee tunne, että wau, tämä on hieno. Koska merellä tulee vastaan kaikenlaisia olosuhteita, laadukkaalta veneeltä vaaditaan myös hyviä ajo-ominaisuuksia.

VENESUUNNITTELIJOIDEN työpöydillä syntyy toinen toistaan upeampia luomuksia, jotka etenevät tuotantoon saakka. Siitä huolimatta niiden lento saattaa katketa siihen, ettei vene käy kaupaksi, koska monen yksityiskohdan toteuttaminen on maksanut maltaita, ja veneen myyntihinta on tuotantovaiheessa karannut käsistä. Sen lisäksi, että Roukala kuuntelee asiakkaitaan, hänellä sanotaan olevan syvä ymmärrys tuotannosta. - Kun Osmo miettii uutta venettä ja on mukana suunnitteluvaiheessa, pitkän kokemuksensa ansiosta hän pystyy nopeasti hahmottamaan sen, mikä on tuotannollisesti järkevää ja mikä ei. Osmo on tosi luova löytämään ratkaisuja, ja on intohimoinen kehittäjä. Hän kiertää maailmalla venealan tapahtumissa ja tuo sieltä uusia ideoita tullessaan. Aika moni muu venevalmistaja tyytyy tekemään asiat,

TÄMÄ JOS MIKÄ ON TIIMITYÖTÄ, YKSIN EN OLE MITÄÄN. MINÄ TARVITSEN YMPÄRILLENI HYVÄT OSAAJAT, JA MENESTYVÄ YRITYS TARVITSEE HYVÄN TIIMIN.

Osmo Roukala

■ Osmo Roukala seuraa tarkasti Quarcken 35-veneiden valmistusta Oravaisten tehtaan kokoonpanolinjalla.



KUKA



NIMI

Osmo Roukala

TYÖ

Tuotekehitysjohtaja

IKÄ 66

HARRASTUKSET

Triathlon, kuntosali, koiran kanssa lenkkeily.

MOTTO

Vain paras kelpaa

kuten ennenkin, Roukalan kanssa pitkään työskennelleet kertovat.

Roukala muistuttaa, että asiakkaat ovat hintatietoisia ja markkinat määräävät hinnan.

- Sen takia meidän pitää suunnitella veneitä, jotka eivät ole liian kalliita valmistaa. Muussa tapauksessa tuotantoon menee liikaa tunteja, ja meillä Suomessa tuntihinta on kova. Vähintään puolet enemmän kuin Puolassa, jonne moni suomalainenkin yritys on siirtänyt tuotantonsa.

Kun puhutaan yksittäisistä venebrändeistä ja niiden saamasta suosiosta, Roukala varoo mielikuvaa, että kyseessä olisi yhden miehen show.

- Tämä jos mikä on tiimityötä, yksin en ole mitään. Minä tarvitsen ympärilleni hyvät osaajat, ja menestyvä yritys tarvitsee hyvän tiimin. Esimerkiksi Oravaisten tehtaalla, missä Quarken 35-veneet kootaan, hiomme tiiminä tuotantoa koko ajan tehokkaammaksi. Katteet alalla ovat pienet, ja tuotanto on avainasemassa, jotta vene on markkinoilla hinnaltaan kilpailukykyinen.

ROUKALAN YRITTÄJÄTARINASTA

on odotettu jo kirjaakin, sillä sen verran värikkäitä ja mielenkiintoisia tapahtumia vuosikymmeniin mahtuu. Hän on muun muassa myynyt yrittäjäkumppaninsa **Jarmo Kinnusen** kanssa kahdesti kaksikon perustaman Oy Finn-Marin Ltd:n. Venemyynti puolestaan on ponkaissut välillä piikkisuoraan ylöspäin, ja välillä romahtanut vapaassa pudotuksessa huipulta alas.

Veneily tuli Osmo Roukalalle tutuksi jo pikkupoikana. Lapsuudenkoti sijaitsi Kalajoen Rahjassa, tarkkaan ottaen Roukalassa. Perhe asui kesät saaressa, jonne tietenkin menitiin veneellä.

- Veneet tulivat lapsuudessa tutuiksi senkin takia, että setäni **Leevi Roukala** teki kalastajille puuveneitä. Se sytytti pientä kipinää, mutta ei roihuksi asti. Armeijan jälkeen muutin Kokkolaan ja menin töihin Ylitalon Veneelle, minkä jälkeen pääsin tekemään Sea Star -veneitä tunnetun veneentekijän **Rude Lindkvistin** kanssa. Mukana olivat myös **Sven** sekä **Olli Lindkvist**. Itse työskentelin työnjohtajana ja tuotantopäällikkönä Sea Starien valmistuksessa. Veneala kasvoi hurjaa vauh-

tia 1980-luvun lopulla, ja oli mahtavaa olla osa sitä kasvua.

Samassa työpaikassa veneitä valmisti Jarmo Kinnunen, jolle Roukala esitti eräänä päivänä suoran kysymyksen: Mitä jos lähdetäisiin kokeilemaan siipiämme ja perustettaisiin oma yritys? Kinnunen vastasi myöntävästi, ja tuo yhteinen päätös on ollut merkityksellinen koko suomalaiselle veneteollisuudelle.

- Jarmo myi hevosensa Kruunupyyn tallistaan, jossa sitten valmistimme ensimmäisen veneiden muottisarjan vuonna 1990. Ensimmäisiä Finnmaster-veneitä olivat suunnittelemassa ja tekemässä myös Sven Lindkvist sekä **Hjörvald Sunqvist**. Myynti sujui hyvin vielä keväällä 1991, mutta sitten maailma romahti Suomen ajauduttua lamaan. Meidän ratkaisumme oli siinä tilanteessa panostaa tuotekehitykseen ja ryhtyä valmistamaan hyttiveneiden sijasta pulpettiveneitä. Onnistuimmekin saamaan Finnmaster 520 -veneele myynti- ja markkinointisopimuksen Mercury-perämoottoreiden maahantuojan MarinePower Swedenin kanssa, Roukala kertoo yrittäjäuransa alkuvaiheita.

Finnmasterin jälkeen uusista brändeistä olivat seuraavina vuorossa Grandezza, Husky ja Quarken. Kaikki neljä brändiä on palkittu lukuisia kertoja kotimaassa ja kansainvälisesti. Husky poikkesi muista, koska siinä lujitemuoviveneistään tunnettu kokkolalaisvalmistaja

lähti alumiiniveneiden markkinoille.

- Se oli mielenkiintoinen mutta raskas projekti, koska meidän piti tehdä uudesta veneestä täysin salassa kolme eri mallia. Sen vuoksi keneltäkään ulkopuoliselta ei voinut kysyä mitään, ja koeajoveneetkin maalasimme valkoiseksi, jotta kukaan ei tunnistaisi niitä alumiiniveneiksi.

KILPAILUVIETTI ja veneiden voittamat palkinnot ovat yksi asia, mikä on puskenut Roukalaa eteenpäin yrittäjänä. Miehen nimi on tullut tutuksi muiltakin tulostiloilta, ensin moottorikelkkakisoissa ja myöhemmin triathlonissa.

- Päätähtäin on joka vuosi Joroisten triathlonkisassa, missä olemme olleet monesti samalla lähtöviivalla ja vaihtaneet kuulumisia tasavallan presidentti **Alexander Stubb**in kanssa. Kerran voitin hänet uintiosuudella 12 sekunnilla, mutta pyöräilyosuudella presidentti on niin kova, että häviän hänelle minuuttitolkulla, Roukala virnistää.

Kokkolassa avopuolisonsa **Leenan** kanssa asuvalla veneentekijällä on ollut tallissaan menopelejä Ferrarista moottoripyöriin ja kesäautoihin.

- Ferrarista luovuin ajat sitten enkä juuri aja moottoripyörilläkään. Nykyään 80 kilometrin tuntivauhti riittää ihan hyvin. ■



■ - Uuden veneen suunnittelu lähtee aina asiakkaasta ja siitä, millaisen veneen asiakas haluaa, Osmo Roukala sanoo.



Arvo sijoittaa Enicoon yhdessä Evli Private Capitalin kanssa

Arvo tekee yhdessä Evli Private Capitalin kanssa 7 miljoonan euron sijoituksen Enico Oy:hyn. Arvon osuus sijoituskerroksista on 2,1 miljoonaa euroa. Enico tarjoaa skaalautuvia ja moduulirakenteisia akkuenergiavarastoratkaisuja (BESS), jotka tukevat asiakkaita koko elinkaaren ajan suunnittelusta ja asennuksesta huoltoon.

- Tarve energianhallinnan ratkaisuille kasvaa vähintäänkin samaa vauhtia kuin sääriippuvainen uusiutuvan energian tuotanto. Uusin tuotteemme Enico | Jupiter on modulaarinen eli sitä voidaan laajentaa tehoportaittain pienemmistä, sadoista kilowateista aina monimegawattisiin järjestelmiin, kertoo Enicon toimitusjohtaja **Marko Lähteenmäki**.

- Enicon ratkaisu on vihreän siirtymän yti-

messä. Huomionarvoista on sekin, että Enicon tuotteiden komponenteista peräti 75 prosenttia on eurooppalaista alkuperää ja ne kootaan Suomessa, toteaa Arvon Sijoitusjohtaja **Kati Peltomaa**.

Enicon Tampereen toimipisteessä työskentelee 23 ammattilaista. Vuonna 2019 perustettu Enico on kasvanut huimaa tahtia – liikevaihto on noussut lähes 200 prosenttia vuosittain 2019-2024. Yhtiön arvioidaan kaksinkertaistavan edellisen vuoden 8,9 miljoonan euron liikevaihtonsa tilikaudella 2025. Tänä vuonna yhtiö nousi ensimmäiselle sijalle Deloitte Technology Fast 50 -listauksessa, joka palkitsee vuosittain 50 nopeimmin kasvavaa teknologiayritystä Suomessa. ■

Markkinointialalle uusi yhteenliittymä

Kaleva -konserni vahvistaa asemaansa markkinoinnin ja viestinnän liiketoiminta-alueella yhdistämällä voimansa Valve-konsernin kanssa. Järjestelyissä Valve Branding Oy, Advance B2B Oy sekä Kaleva-konsernin omistamat tytäryhtiöt Kolmas Polvi Oy ja Indieplace Oy muodostavat uuden Valve-konsernin. Yhdistymisen myötä uudessa kokonaisuudessa työskentelee lähes 200 henkilöä ja yhdistetty liikevaihto nousee 20 miljoonan euron luokkaan.

Uusi kokonaisuus yhdistää markkinointiteknologian, luovan suunnittelun, sisältöosaamisen sekä vaikuttajamarkkinoinnin vahvuudet. Yhtiöryhmän tavoitteena on tuplata liikevaihtonsa vuoteen 2029 mennessä. Järjestelyssä Kaleva-konserni ja Valven omistajana vuodesta 2020 toiminut Arvo Sijoitusosuuskunta tekevät merkittävät uudet sijoitukset kasvusuunnitelman mahdollistamiseksi. Kokonaisuuden omistus jakautuu tasaisesti siten, että henkilöomistajat, Kaleva ja Arvo omistavat kukin noin kolmanneksen. ■

Arvo irtaantui Aikolonista

Muovien työstöä ja tukkukauppaa harjoittavan Aikolon Oy:n koko osakekanta on myyty ruotsalaiselle Arla Plast Ab:lle.

Aikolon on investoinut viime vuosina automatisoituun linjastoon, jonka tuottamien korkeanlaatuisten teollisuusmuovien kysyntä ei kuitenkaan kehittynyt odotetusti vallitsevassa taloussuhdanteessa. Yhtiö hakeutui yrityssaneeraukseen loppuvuodesta 2024.

Arvon kannalta nyt tehty kauppa on tulostavasti positiivinen. ■



■ Pesmel on pitkän linjan materiaalinkäsittelyn sekä tehdaslogistiikan järjestelmätoimittaja.

Pesmelille siltarahoitusta

Arvo on myöntänyt kauhajokiselle kohdeyritykselleen Pesmel Oy:lle kahden miljoonan euron siltarahoituksen. Pesmel on pitkän linjan materiaalinkäsittelyn sekä tehdaslogistiikan järjestelmätoimittaja, joka käyttää siltarahoituksen kahden suomalaisen teollisuusasiakkaansa tilausten rahoitukseen toimitusaikana.

Näistä asiakkaistaan toiselle Pesmel toimittaa teräskelojen pakkausjärjestelmän, ja toiselle automaattisen korkeavaraston ja siihen liittyvän kuljetinjärjestelmän asiakkaansa logistiikkakeskukseen.

Pesmelin toimitusjohtajan **Tony Leikaksen** mukaan yhtiön tilauskanta on kohtuullisen hyvä, ja tehdyt tehostamistoimet alkavat näkyä projektien parempana kannattavuutena. Yhtiön kasvun pullonkaulana on riittävien rahoitusratkaisujen varmistaminen. Arvon siltarahoitus on tarkoitettu listamattomien yritysten lyhytaikaisiin, enintään 24 kuukauden rahoitustarpeisiin. Arvon siltarahoituksen kysyntä jatkuu vahvana, ja esimerkiksi Pesmelin toimituksia Arvo on rahoittanut jo yli viiden vuoden ajan. ■

Arvo Sijoitusosuuskunnalla vahva ensimmäinen vuosipuolisko

Vuoden 2025 ensimmäinen puolikas oli Arvo Sijoitusosuuskunnalle poikkeuksellisen menestyksellinen sekä taloudellisten että strategisten tavoitteiden osalta. Emoyhtiön katsauskauden (1.1.2025-30.6.2025) tulos oli 7,8 (1,7) miljoonaa euroa, mikä on Arvon historian paras puolivuotistulos.

Taustalla vaikuttivat erityisesti onnistunut

irtaantuminen Leden Group Oy:stä sekä vakaa tuotto korko- ja osinkovirroista. Onnistunut irtautuminen vahvisti käsitystä Arvon kyvystä luoda omistaja-arvoa myös haastavassa markkinaympäristössä. Samalla perusliiketoiminta tuotti tasaisesti korkojen ja osinkojen ollessa alkuvuonna yli 1 miljoonaa euroa. ■

Yli 90 prosenttia Arvon omistajista siirtänyt osuutensa arvo-osuustilille

Syyskuun lopussa saavutettiin merkittävä etappi, kun yli 90 % Arvon omistajista oli siirtänyt osuutensa arvo-osuustilille Euroclearin säilytykseen. Muun muassa oikeus vastaanottaa osuuspääoman korkoa sekä oikeus osallistua tuleviin Arvon osuuskuntakokouksiin on vain niillä osuudenomistajilla, jotka ovat vaihtaneet osuutensa arvo-osuusmuotoon.

Kaikki pörssissä kaupankäynnin kohteena olevat osakkeet ja osuudet säilytetään lain mukaan arvo-osuustileillä Euroclear Finlandin ylläpitämässä arvo-osuusjärjestelmässä. Siksi myös kaikkien Arvon osuudenhaltijoiden tulee avata henkilökohtainen arvo-osuustili.

Osuudenomistaja ei voi käyttää osuudenomistajalle kuuluvia oikeuksiaan ennen kuin hänet on merkitty Euroclear Finland Oy:ssä ylläpidettävälle Arvon omistajaluettelolle. Arvon osuudet on siirretty arvo-osuusjärjestelmään osuuskunnan listautumisen yhteydessä kesällä 2023. Varsinainen ilmoittautumisaika arvo-osuusjärjestelmään päättyi 26.5.2023. Tämän jälkeen osuuskunniin vaihtaminen on mahdollista ns. jälkivaihtoaikana vielä 10 vuoden ajan eli 26.5.2033 asti. On kuitenkin hyvä huomata, että maksamattomat osuuskorot vanhenevat jo 3 vuodessa. Arvo-osuustilin voi avata omassa verkkopankkipalvelussa tai jos verkkopankkitunnuksia ei ole, pankin konttorissa. Monilla arvo-osuustili saattaakin olla jo entuudestaan olemassa. Arvo-osuustilissä on 35 merkkiä. Tällöin riittää, kun osuudenhaltija palauttaa kirjaamishakemuksen Arvolle täydennettynä ja allekirjoitettuna. ■

AJATTELE ISOISTI!



SUBWAY