

ARVO UUTISET

Osuuskunta PPO:n jäsenlehti

1 • 2017

LAPWALL

Puurakentamisella
Skandinavian
ykköseksi

JÄSENHAASTATELU

Tuhkasta
nousee kirkko

VESA SOMERO JA MARIANNE HIRN:

Kalajoen
matkailun
uudet tuulet

PÄÄOMASIOITUKSET: Elinvoimaa alueelle

SISÄLTÖ 1/2017



LapWall tähtää Skandinavian ykköseksi

Pyhäntäläinen LapWall on Suomen johtava puurakenteisten elementtien valmistaja. Voimakkaasti kasvava yritys tavoittelee 360 miljoonan euron liikevaihtoa ja puurakentamisen markkinajohtajuutta Skandinaviassa.



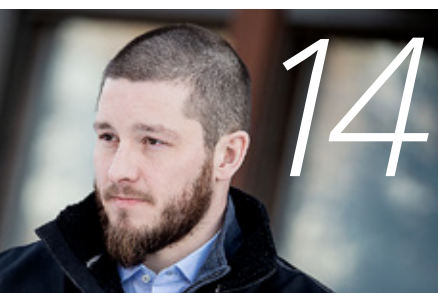
Uusia palveluita Kalajoen matkailuun

Matkailuyrittäjä Hanna Saaren mukaan uudet palvelut ja elämyksiä tuottava tekeminen lisäävät Kalajoen matkailun ympärivuotisuutta. Keväällä 2018 avattava Ostoskylä Raitti monipuolistaa merkittävästi Hiekkasärkkien palvelutarjontaa.



Alueellisia sijoituksia paikallisista lähtökohdista

LähiTapiola Pohjoinen on vakuuttamisen ja säästämisen palveluiden lisäksi alueellinen sijoittaja. Hallintojohtaja Arto Turusen mukaan yhtiön sijoitusvarallisuus on tällä hetkellä noin 140 miljoonaa euroa, josta noin 10 prosenttia on alueellisia sijoituksia.



Sparrausta ja rinnalla kulkemista

Osuuskunta PPO on ollut mukana mahdollistamassa sukupolvenvaihdosta Pyhäjoen Teräspinnassa. Tässäkin tapauksessa PPO tuo yritykselle rahoituksen lisäksi tietotaitoa kasvuun ja toiminnan kehittämiseen.



Uutta kirkkoa tehdään yhdessä

Ylivieskassa eletään kirkkopalon jälkeistä aikaa. Suuri menetys on saattanut ihmiset yhteen ahkeroimaan uuden kirkon jälleenrakentamistyössä. Leo Mehtälän mukaan Kirkkotalokoot on kerännyt runsaasti mukaan myös nuoria.



Leppoisaa tunnelmaa Kahvila Hipussa

Kahvila Hipun asiakkaat Raahessa ovat tottuneet paikan leppoisaan ja välittömään ilmapiiriin. Kahvila siirtyi uuteen omistukseen, kun Tanja Seppä ja Hanna Leppikangas jatkavat kahvilayrittäjinä Sanna Salon työtä.

Elinvoimaa vahvistamassa

Kuntien ja alueiden elinvoima syntyy monesta asiasta. Osuuskunta PPO:lla on oma tärkeä roolinsa elinvoiman vahvistajana. Esimerkiksi suoraan yrityksiin sijoitetut eurot tuovat epäsuorasti mukanaan muutakin rahoitusta.

22



Elinvoimaa arjessa

Kotisivuillamme osuuskuntaa kuvataan seuraavasti: Osuuskunta PPO on alueellinen sijoitus- ja kehitysoosuuskunta, joka luo toiminnallaan tuottoa jäsenistölle ja elinvoimaa alueelle. Tuotto jäsenille on helppo ymmärtää, kun raha kilahtaa tilille vuosittain osuuskoron maksamisen aikaan. Mutta elinvoimaa alueelle – mitä se käytännössä tarkoittaa?

Laadimme tämän jäsenlehden sivuille 22-23 mittavan laskuharjoituksen avataksemme elinvoiman euroiksi, verotuloiksi, työpaikoiksi ja palveluiksi. Viime vuosien aikana Osuuskunta PPO on sijoittanut alueellisiin hankkeisiin lähes 20 miljoonaa euroa. Näiden sijoitusten mukana on tullut noin 25 miljoonaa muilta rahoittajilta – pankeilta, Finnveralta, toisilta sijoittajilta sekä erilaisten avustusten ja tukien muodossa. Veroja sijoitusosuuskunta on maksanut näinä vuosina yhteensä 4,7 miljoonaa euroa.

Suurin osa alueellisista sijoituksista on kohdistunut suoraan yritysten kasvuun ja investointeihin. Kasvu vaatii tekijänsä ja uusia työpaikkoja onkin syntynyt yksin Lehto Groupin Oulaisten tehtaan myötä jo 150. Työllä on suora vaikutus ostovoimaan, joka luo kysyntää palveluille. Palvelut tarvitsevat ympärilleen seinät. Osuuskunnan alueellisiin sijoituksiin on sisällytetty kolme kauppakeskusta ja lisäksi muita kiinteistökohteita. Viidessä kohdeyrityksessä on toteutettu sukupolven- tai muu omistajanvaihdos. Sijoitustoiminta tuo mukanaan jatkuvuutta.

Jatkuvuutta ja elinvoimaa ylläpidetään myös teidän jäsenten toimesta arjen tasolla. Vuosi sitten pääsiäisenä Ylivieskan perinteikäs puukirkko roihusi ilmilieikeissä. Tulipalon jäljiltä jäi vain rauniot ja järkyttynyt yhteisö. Periksi ei ole kuitenkaan annettu ja uusi kirkko nousee tuhkasta yhteisellä ponnistuksella. ”Ukkopiiri” nikkaroi vanhasta uutta, naisporukka kutoo sukkaa ja Kirkkotalakoot-toimikunta on järjestänyt varainhankintaa. Lue lisää uuterrista talkoolaisista sivulta 16.

Ylivieskan kirkon palo ja yhteisön ponnistelu uuden rakentamiseksi on koskettanut laajasti Osuuskunta PPO:n alueella. Onko meidän syytä kantaa kortemme kekoon? Osuuskunnan hallitus esittää kevään osuuskuntakokoukselle 100 000 euron lahjoituksen tekemistä kirkon jälleenrakennustyön tukemiseksi. Hieman yli eurolla per osuus meillä on mahdollisuus tehdä merkittävä kädenojennus.

Kati Peltomaa
toimitusjohtaja



Osuuskunta PPO:n
jäsenlehti

Julkaisija: Osuuskunta PPO **Päätoimittaja:** Kati Peltomaa
Sisällöntuotanto: T:mi CommJob/Jorma Uusitalo, Kristiina Tuikkala **Kuvat:** Jäljen Jättiläinen/Jaakko Mylly, Kalajoki Matkailuyhdistys ry, Vesa Joensuu/Almamedia **Taitto:** Mainostomisto Statiivi Oy **Painopaikka:** Lönnberg Ylivieska **Painosmäärä:** 26 500 kpl **Jakelu:** Posti Oy



Puurakentamisen konseptointi antoi LapWallin kasvulle siivet





Toimitusjohtaja Jarmo Pekkarisella painaa päälle kiire. Päivä on jälleen täynnä tapaamisia, moni vireillä oleva idea vaatii perehtymistä, puhelin ei tahdo antaa rauhaa ja mediallekin pitäisi löytyä aikaa. Kiireestä huolimatta suunta on selvä. Pekkarisen johtama LapWall Oy haluaa kasvaa liikevaihdoltaan 360 miljoonan euron yritykseksi ja puurakentamisen markkinajohtajaksi Skandinaviassa.



- LapWallin ratkaisut lisäävät rakentamisen kustannustehokkuutta, sanovat tuotantajohtaja Heikki Klaavo (vas.) ja toimitusjohtaja Jarmo Pekkarinen.

Suomen johtava puurakenteisten elementtien valmistaja ei ole enää tulevaisuuden lupaus eli potentiaalinen kasvaja, vaan pyhäntäläisyritys elää kasvutarinaansa todeksi joka päivä. Kauppalehti palkitsi LapWallin viime vuonna Pohjois-Suomen kovimpana kasvuyrityksenä, ja kotisivut kertovat kasvutavoitteeksi 400 prosenttia. Tuotantolaitoksia yhtiöllä on Suomessa kolme, ja suunnitelmassa on aloittaa syksyllä tehtaan rakentaminen Borlängessä Ruotsissa. Vienti suuntautuu tällä hetkellä Ruotsiin, Norjaan ja Baltiaan.

- Matkan varrelle mahtuu monenlaista. On täytynyt rakentaa organisaatio, brändi ja uskottavuus markkinoilla sekä saavuttaa rahoittajien, toimittajien, asiakkaiden ja henkilöstön luottamus. Koko tämän paletin hallinta on ollut haastavaa mutta myös tosi hauskaa, Pekkarinen sanoo.

Tänä päivänä suurin haaste on hänen mukaansa kasvattaa riittävän nopeasti tuotantokapasiteettia. Sen kynnyksen LapWall on jo ylittänyt, että se saa hyviä ihmisiä töihin ja että yritys koetaan aidosti kiinnostavana työnantajana.

Hurjaa vauhtia kasvavassa yrityksissä tapahtumat seuraavat toisiaan, mutta jotkut yksityiskohdat jäävät pysyvästi mieleen. ▶▶



LapWall
Builder's Best Friend

Kotipaikka: Pyhäntä

Perustettu: 2011

Tuotantoyksiköt: Pyhäntä, Pälkäne, Keuruu,

Toimistot: Oulunsalo, Vantaa, Borlänge (Ruotsi)

Tytäryhtiö: Lapwall Ab (100% omistama)

Henkilöstö: n. 200

Liikevaihto 2016: 30 milj. euroa

Toimiala: Puurunkoisten rakennuselementtien suunnittelu, valmistus ja asennus. Kohteina ovat muun muassa rivi-, luhti- ja kerrastalot, hoiva- ja päiväkodit, liiketilat sekä teollisuusrakennukset.

Omistus: Osuuskunta PPO, Jarmo Pekkarinen, Timo Pekkarinen ja muut henkilöomistajat



► - Oli huikea tunne, kun tehtaalta lähti ensimmäinen toimitus 27. huhtikuuta 2012, ja saimme lähettää liikkeelle ensimmäisen myyntilaskun, toimitusjohtaja hymyilee.

LapWallista on kehittynyt Pekkarisen sanoin oman toimialansa suunnannäyttäjäksi, joka tarjoaa asiakkailleen jotain ainutlaatuista.

- Meidän keskeinen menestystekijä perustuu siihen, että tuomme vaihtoehdon betonista ja pitkistä tavarasta rakentamiselle. Isojen kohteiden rakentamisessa ainoa tapa on tähän mennessä ollut betoni.

Kuluttajakauppaa yritys ei tee, sillä sen asiakkaita ovat ammattirakentajat. LapWallin elementtiratkaisuista rakennetaan esimerkiksi rivi-, luhti- ja kerrostaloja, kouluja, päiväkotia sekä teollisuusrakennuksia.

- Aikaisemmin puuelementointia käytettiin pääasiassa ainoastaan pientalorakentamisessa.

Tuotteitakin oli oikeastaan vain kolme; ulkoseinät, päätykolmiot ja päätyräystäät. Meillä tuotteita on yli sata, ja LapWall LEKO-elementtiratkaisut mahdollistavat elementtien käytön alapohjaelementeistä kattoelementteihin ja kaikessa muussa siltä väliltä. Rajapinnat on mietitty siten, että isoissakin kohteissa kokoonpano tapahtuu salamannopeasti, aivan kuten Lego-palikoilla.

LapWallin ratkaisut lisäävät merkittävästi rakentamisen kustannustehokkuutta, ja laadun näkökulmasta myös sillä on iso merkitys, että tilat pysyvät kuivina. Lisäksi helppous puree asiakkaisiin, koska he selviävät rakentamisen kokonaisuudesta yhdellä sopimuksella.

- Rakentamiseen sisältyy perinteisesti paljon suunnittelua. Jos vaikkapa auto ostettaisiin

samalla tavalla, hankintaan tarvittaisiin ensin autoarkkitehdin ja sen jälkeen autoinsinöörin suunnittelutyö. Seuraavaksi tilattaisiin kotipihalle osat, joista naapurin autoasentaja lopulta kokoaisi auton, Pekkarinen vertaa.

- Meidän tapauksessa toiminta perustuu tiukasti konseptoituun tuotevalikoimaan, johon voimakas tuotekehitys tuo koko ajan uusia innovatiivisia ratkaisuja. Hallitsemme koko ketjun myynnistä asennukseen.

Uusia palveluitakin kehitetään. Maaliskuussa LapWall lanseerasi palvelun, jolla asiakas voi yksilöidä mieleisensä rivitalon, ja kahdessa minuutissa ohjelma kertoo kohteen hinnan. Seuraavaksi palvelu laajenee muihinkin kohteisiin kuten luhti- ja kerrostaloihin sekä hoivakoteihin.

Sekä toimitusjohtajan että tuotantojohtaja Heikki Klaavon puheessa esiintyy usein termi ”omakustannushinta”.

- Meidän on pysyttävä koko ajan omakustannushinnassa askeleen muita edellä. Silloin yrityksellä ei ole koskaan lama, koska kauppoja syntyy huonoinakin aikoina tilanteessa, jossa toisilta loppuu mahdollisuus toimia korkeamman kustannustason takia. Minulle henkilökohtaisesti omakustannushinnan painaminen alaspäin on aina ollut sydämen asia, Klaavo sanoo.

LapWallin ratkaisu omakustannushinnan kurissa pitämiseen on robotisaatio eli automaation lisääminen. Tällä hetkellä tuotannossa on viisi portaalirobottia, jotka naulaavat sekä leikkaavat elementtien määrämmitoita eli ikkunoita ja oviaukkoja.

Seuraavaksi taloon tulee käsivarsirobotteja. Ne latovat levyt ja paneelit paikoilleen sekä hoitavat kiinnityksen. Lopuksi robotit leikkaa-



Omakustannushinta pidetään mahdollisimman alhaisena tuotantoa määrätietoisesti kehittämällä.

vat reunat tarkkoihin mittoihin. Toisin sanoen roboteilla korvataan tähän saakka ihmistyönä tehtyjä yksinkertaisia työvaiheita.

- Robotisaatio on jo nyt keskeinen kilpailutekijä. Sen lisäksi että robotit lisäävät tuotantokapasiteettia, ne parantavat laatua toistamalla työvaiheet aina millintarkasti samalla tavalla.

Klaavo on tottunut vastaamaan kysymyksen, vievätkö robotit ihmisten työpaikat.

- Ihmistyön tarve ei ole meillä vähentynyt, vaan toimenkuvat muuttuvat, Klaavo toteaa ja havainnollistaa kehitystä Pyhännän tuotantolaitoksessa.

- Jos meidän liikevaihto on nyt 30 miljoonaa ja nostamme sen vuoteen 2020 mennessä 100 miljoonaan euroon, töissä on tuolloin edelleen sama määrä ihmisiä, mutta omakustannushinta on tippunut merkittävästi eikä työ ole karannut halpatyömaihin.

Käytännössä liikevaihdon kasvu tarkoittaa sitäkin, että materiaaliketjun läpi menevä puumäärää kolminkertaistuu, mikä tuo lisää työtä niin puunhankintaan kuin logistiikkaan.

LapWall käynnisti viime syksynä 35 miljoonan euron investointiohjelman. Yritys kartoitti kasvun rahoittamiseksi kotimaiset toimijat sekä

” Robotisaatio on jo nyt keskeinen kilpailutekijä.



ruotsalaisia vaihtoehtoja. Lopulta parhaaksi vaihtoehdoksi osoittautui Osuuskunta PPO.

- Halusimme sellaisen kumppanin, jolla on aito tahtotila katsoa asioita pitkäjänteisesti kvartaalitalouden sijasta. Osuuskunta PPO tuntui hyvin läheiseltä ja inhimilliseltä pääomasijoittajalta, joka ymmärtää meidän kuviot ja oman roolinsa kokonaisuudessa, Jarmo Pekkarinen sanoo.

- Olen tosi tyytyväinen tähän ratkaisuun. Tärkeä merkitys oli myös sillä, että PPO:n kautta saimme ulkopuolisen jäsenen vahvistamaan hallitustyöskentelyä. Saamme häneltä varmasti hyviä ajatuksia ja sparrausta kasvustrategian toteuttamiseen.

Kun puhutaan yrityksen menestystekijöistä, toimitusjohtaja nostaa esille vielä yhden tunnusmerkin.

- Olen toiminut 25 vuotta johtotehtävissä monissa yrityksissä. Se, mikä erottaa olennaisesti menestyvän ja ei-menestyvän yrityksen, on positiivisuus, positiivinen asenne. Tarvitaan tahtoa ja uskallusta tarttua haasteisiin sekä halua tehdä oikeasti asioita. Toisessa ääripäässä sanotaan, että ei muuten onnistu. Toisessa ääripäässä käärätään hihat ja aletaan töihin. Positiivinen hulluus ja into tarttua asioihin ovat sellaista, jota ei voi kopioida, mutta joka yrityksessä tarttuu ihmiseltä toiselle.

Siikalatvalta töissä LapWallilla

LapWall työllistää tällä hetkellä noin 200 puurakentamisen ammattilaista Pyhännän tuotantolaitoksen ollessa merkittävä alueellinen työllistäjä. Elementtityöntekijä Miika Ranto on kulkenut LapWallilla töissä pian viisi vuotta Siikalatvalta.

- LapWall kiinnosti työnantajana, koska täällä on tosi monipuolisesti työtehtäviä. Tällä hetkellä valmistetaan elementtejä, mutta alkuvaiheessa työskentelin myös apumiehenä huollossa. Työssä vaaditaan erityisesti tarkkuutta, eikä yksikään päivä ole samanlainen. Paljon tulee eteen kaikkea mielenkiintoista, Ranto sanoo.

Hän tekee kahta vuoroa; aamua ja iltaa. Kuudelta alkavaan aamuvuoroon Ranto lähtee kotoaan hieman viiden jälkeen.

- Olen asunut Piippolassa reilut 30 vuotta ja oli hienoa, että läheltä löytyi tällainen työpaikka. Täällä on mukava porukkaa hommissa, mikä sekään vaikuttaa viihtymiseen.

- Työssä palkitsee valmis tuote, joka on hyvä silmälle ja muutenkin sellainen kuin on haluttu. Sekin tuntuu kivalta, kun kulkee eri puolilla ja näkee kohteita, jotka on valmistettu LapWallin elementeistä, Ranto kertoo ja sanoo odottavansa innolla, mitä uutta LapWall tulevaisuudessa tarjoaa.



Miika Ranto kulkee töissä LapWallin Pyhännän tehtaalla Siikalatvan Piippolasta.



Kalajoen matkailu

Monipuoliset palvelut
lisäävät matkailun
ympäri vuotisuutta



Hanna Saari, Teemu Knuutila ja Aulis Yppärilä ovat olleet matkailuyrittäjinä Hiekkasärkillä jo vuosia. Heidän mukaansa Kalajoen matkailu ottaa koko ajan askeleita kohti parempaa. Isot tapahtumat, uudet palvelut ja aktiviteetit sekä panostukset kansainvälisiin matkailijoihin lisäävät matkailun ympärivuotisuutta.



- Tapahtumamatkailu tuo jatkossa Kalajoelle entistä enemmän kävijöitä, Teemu Knuutila (vas.), Aulis Yppärilä ja Hanna Saari uskovat.

Saaren ja Yppärilän yhtiökumppanina toimii Teemu Knuutila. Ravintola Dyyinin lisäksi yrittäjäkolmikko pyörittää irkkubaari Sandy Keltiä sekä Beach Bar Surffaria.

- Tapahtumat ovat yksi iso mahdollisuus kun puhutaan siitä, kuinka saamme Kalajoelle matkailijoita muutenkin kuin kesäsesonkina. Meillä on jo kokemusta onnistuneista isoista yleisötapahtumista, minkä lisäksi majoituskapasiteetin lisääminen parantaa edellytyksiä kehittää tapahtumamatkailua, Aulis Yppärilä sanoo.

Hanna Saari muistuttaa myös elämyksellisyttä tuovien aktiviteettien tärkeydestä.

- Event Park tarjoaa monenlaisia mahdollisuuksia, ja Seikkailupuisto Pakan laajennus on tosi hyvä juttu. Kylpylän saneeraus parantaa koko alueen vetovoimaisuutta.

Matkailumarkkinoinnissa on selvitetty entistä tarkemmin, mistä kaikkialta Kalajoelle saapuu kävijöitä.

- Oulusta Vaasaan ulottuvalla lähimarkkina-alueella on meille erittäin suuri merkitys. Isoa volyymin kasvua haetaan sitten kansainvälisiltä markkinoilta, kuten Aasiasta. Aasian markkinointiin saimme paljon lisää kokemusta Kylpylähotelli Sanin siirryttyä lappilaisen monialakonsernin Sava-Groupin omistukseen.

Saaren, Yppärilän ja Knuutilan omissa matkailubisneksissä keskiössä on tällä hetkellä perinteisellä Tuomipakalla sijaitsevan Dyynin

tulevaisuus.

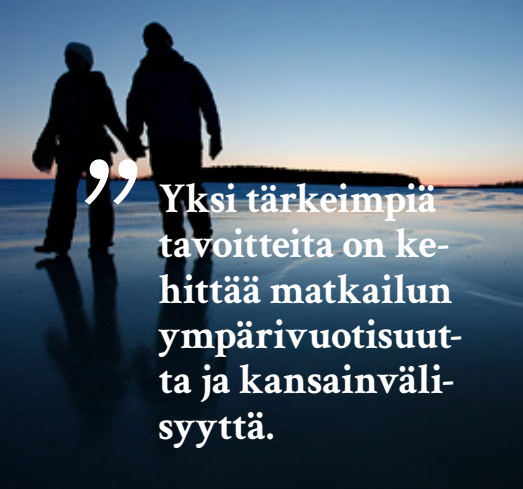
- Uutta Dyyniä suunnitellaan yhteistyössä kahden rakennusyhtiön kanssa. Mäelle on tulossa lähivuosina paljon uutta ja mielenkiintoista, jonka toteuttamiseen haemme investoreita. Huhtikuussa ryhdymme lasittamaan Sandy Keltin ulkoterrassia, joka sekin auttaa pidentämään sesonkia, Saari ja Yppärilä kertovat.

Kalajoen matkailumarkkinointi on keskitetty Kalajoen matkailuyhdistykselle. Johanna Nakkula aloitti tammikuussa yhdistyksen myynti- ja markkinointipäällikkönä.

- Yksi tärkeimpiä tavoitteita on kehittää matkailun ympärivuotisuutta sekä kan-



Johanna Nakkula aloitti tammikuussa Kalajoen matkailuyhdistyksen myynti- ja markkinointipäällikkönä.



”Yksi tärkeimpiä tavoitteita on kehittää matkailun ympärivuotisuutta ja kansainvälisyyttä.

►► sainvälistä matkailua. Käytännössä nämä kaksi asiaa kulkevat pitkälle käsi kädessä, Nakkula sanoo.

Ympärivuotisuudesta puhuttaessa yrityksille suunnatulla tarjonnalla, kuten kokousmatkailulla ja työhyvinvointiin liittyvillä aktiviteeteilla, on iso merkitys.

- Ykkösjuttu tässä kaikessa on palveluiden kehittäminen. Ostoskylä Raitti tukee palvelupuolta todella hyvin, ja on todellinen lottovoitto Hiekkasärkkien alueelle, Nakkula jatkaa.

Kalajoen matkailussa kirjattiin ennätysvuosi vuonna 2014, jolloin Hiekkasärkillä järjestettiin valtakunnalliset Loma-asuntomessut. Tuon vuoden aikana paikkakunnalla rekisteröitiin yhteensä 280 000 yöpymistä. Matkailuyhdistyksen hallituksen puheenjohtajan Esa Takalan mukaan kokonaisvolyyymi on vieläkin isompi.

- Meillä on mökkikyliä, joissa yövytään paljon muutenkin. On arvioitu, että ne huomioiden todellisten yöpyjien määrä on tuplatan rekisteröityneiden yöpyjien määrä, joka on vakiintunut 230 000-250 000 yöpymisvuorokauden välille. Kun mukaan lasketaan lisäksi päiväkävijät, voidaan puhua jopa miljoonasta vuotuisesta kävijästä, Takala kuvaa matkailun liikuttamaa väkimäärää. Kansainvälisessä matkailumarkkinoinnissa Kalajoen perinteiset suunnat ovat olleet Pohjois-Ruotsi sekä Pohjois-Norja.

- Pohjois-Pohjanmaalla on meneillään kansainvälistymisen yhteishanke, jossa meidän lisäksi ovat mukana Oulu, Syöte, Rokua ja Metsähallitus. Sen puitteissa olemme luoneet yhteyksiä Aasiaan ja siellä erityisesti Japaniin sekä Kiinaan, joiden potentiaali luonnollisesti kiinnostaa meitä. Oulun kanssa näymme lisäksi Keski-Euroopassa lähinnä saksankielisellä alueella.

Takalan mukaan Kalajoella valmiudet vastaanottaa kansainvälisiä matkailijoita ovat parantuneet sitä mukaan, kun osaaminen ja palvelut ovat kehittyneet.

- Laakereille ei passaa jäädä lepäämään. Koko ajan on pystyttävä tarjoamaan uutta ja mielenkiintoista, joka toimii vetonaulana. Meri ja hiekka pitävät kesän jatkossakin Kalajoen matkailun kärkenä, mutta emme saa olla liikaa sään armoilla. Sen takia meidän pitää kehittää sellaisia aktiviteetteja, joiden tuottamista elämyksistä on mahdollista nauttia säästä riippumatta. Myös erikoistuminen vaikkapa ravintolatarjonnassa on suositeltavaa, Takala toteaa.



Shoppailua, tuoreita makuja läheltä ja kaukaa, liikunnan iloa ja riemua, hauskaa yhdessäoloa. Kaikkea tätä tarjoaa Kalajoen Hiekkasärkillä keväällä 2018 avattava Ostoskylä Raitti. Sen lisäksi, että Raitti monipuolistaa vilkkaan matkailualueen palvelutarjontaa, se on valmistuessaan yksi Pohjois-Suomen suurimmista puurakenteisista liikekeskuksista.



Ostoskylä Raitti tuo lisää palveluita Hiekkasärkille

Kalajoen matkailu elää voimakasta kasvuvaihetta. Maaliskuun alussa matkailun kasvuohjelman kärkihanke, Marinan kaava, sai lainvoiman. Toteuduttuaan hanke lisää Kalajoen matkailukeskuksen kapasiteettia lähes 2 000 vuodepaikalla. Samalla se tukee kasvuohjelman tavoitetta nostaa matkailutulo nykyisestä 40 miljoonasta eurosta 80 miljoonaan euroon vuoteen 2025 mennessä.

Matkailun kehittämisessä tärkeä rooli on Hiekkasärkkien palvelutasolla. Ostoskylän markkinointipäällikön Marianne Hirnin mukaan Raitti tuo merkittävän lisän alueen palvelutarjontaan tilanteessa, jossa majoituskapasiteettia lisätään ja jossa matkailusta halutaan entistä ympärivuotisempaa.

- Kiinnitämme erityistä huomiota laatuun ja siihen, millaisia kaupan toi- ▶▶

” Raittiin on tulossa liikkeitä, joita ei löydy joka paikasta.

► mijoita Raittiin sijoittuu. Ostoskylään on tulossa liikkeitä, joita ei löydy joka paikasta Raitin toimiessa jakelukanavana myös paikallisille yrityksille ja niiden tuotteille.

Hirn korostaa, ettei Raitti palvele ainoastaan matkailijoita. Hiekkasärkillä asuu vakituisesti noin 700 ihmistä, minkä lisäksi 8-tiellä kulkee vuorokaudessa noin 7 000 autoa, ja sesonkiaikoina vieläkin enemmän.

Ostoskylän rakentaa Rakennusliike Somero Oy. Yhtiön toimitusjohtaja Vesa Somero asuu itsekin Hiekkasärkillä ja hän kertoo miettineensä usein, mitä 8-tien ja Matkailutien eteläisessä kulmauksessa sijaitsevalle tontille voisi rakentaa. Ideat saivat mahdollisuuden muuttua todeksi sen jälkeen, kun Somero yhtiöineen voitti kyseisestä tontista järjestetyn tontinluovutuskilpailun.

- Uusien palveluiden tuominen Hiekkasärkille lisää matkailukeskuksen vetovoimaa ja parantaa edellytyksiä ympärivuotiselle matkailulle. Alueen palvelut ovat myös paikallisten käytössä, minkä lisäksi kaupunki saa matkailusta huomattavat määrät verotuloja, Somero listaa hankkeen hyötyjä.

Puu rakennusmateriaalina mahdollistaa näyttävän ja yksilöllisen rakentamisen. Oululaisen arkkitehdin Juha Paldaniuksen suunnittelema Raitti on kooltaan noin 4 100 neliometriä. Siitä ensimmäisen kerroksen liiketilat käsittävät noin 3 100 neliötä, ja toisen kerroksen liike- sekä toimistotilat noin 450 neliötä.

Pääomasijoittajiksi hankkeeseen ovat tulossa sijoitusintomuksen tehneet Osuuskunta PPO ja LähiTapiola Pohjoinen.

- Sijoittajista hanke näyttää varsin lupaavalta, koska suurin osa tiloista on jo vuokrattu. Raitin ansiosta Hiekkasärkille saadaan vihdoin kasvavan matkailijamäärän kaipaamia palveluita. Tässäkin sijoituksessa tärkeänä motiivina on alueellisen elinvoiman vahvistaminen, minkä lisäksi sekä Osuuskunta PPO että LähiTapiola Pohjoinen voivat tällä tavalla yhdessä kehittää omistajilleen tarjolla olevia palveluita, Osuuskunta PPO:n toimitusjohtaja Kati Peltomaa sanoo.



Toimitusjohtaja Vesa Somero ja markkinointipäällikkö Marianne Hirn sanovat Ostoskylä Raitin tuovan merkittävän lisän Hiekkasärkkin palvelutarjontaan. Somero ja Hirn kuvattiin Seikkailupuisto Pakassa, josta on tullut nopeasti yksi Hiekkasärkkin vetonauloista.

Kolme veturia

Ostoskylä Raitin vetureina toimivat itsenäisten kauppiaiden muodostamaan M-ketjuun kuuluva päivittäistavarakauppa, useista brändeistä koostuva kahvila- ja ravintola maailma sekä aktiviteettipuisto SuperCorner. M-ketjuun kuuluu yli 70 myymälää Pohjois-Suomesta Ahvenanmaalle. Ketjun myymälät tarjoavat monipuolisen valikoiman päivittäistavaroita, ja osassa myymälöitä on myös kattava käyttötavaravaliikoima.

- SuperCorner on sisäaktiviteettipuisto, mutta Raitissa sillä on käytössään myös ulkotilaa noin 250 neliötä. Lapsiperheiden lisäksi SuperCorner sopii mainiosti koululaisille sekä aikuisille vaikkapa tyhy-toimintaan, Marianne Hirn kertoo.

Raitin muut toimijat edustavat muun muassa pukeutumista, urheilua ja vapaa-aikaa

sekä sisustamista. Kokonaisuuteen tulee yhteismyymäläratkaisu, jossa yksi kassa palvelee useita liikkeitä. Tämä tuo joustavuutta varsinkin pienyritystajien arkeen.

M-marketkauppiaina aloittavat Heidi Enqvist ja Kimmo Mattila. Mattila kertoo, että M-ketjun periaatteiden mukaisesti paikallisilla kauppiailla on mahdollisuus räätälöidä oma myymälänsä sellaiseksi, kuin paikalliset tarpeet edellyttävät.

- Hiekkasärkät on alueena hyvin erityinen, ja se tarvitsee esimerkiksi automarketeista ja Kalajoen keskustan liikkeitä poikkeavaa erityistä palvelua. Se tarkoittaa varsinkin joustavaa palvelua, joka mukautuu niin sesonkeihin kuin vuodenaikoihin.

Mattilan mukaan päivittäistavarakaupan tarjonta laaditaan sellaiseksi, että se huomioi sekä matkailijat että Hiekkasärkillä vakituisesti asuvat. Yksilöllistä palvelua edustaa esimerkiksi Hiekkasärkille ja Rahjaan tarjottava kotiinkuljetuspalvelu.

LähiTapiola Pohjoinen Keskinäinen Vakuutusyhtiö on yksi LähiTapiola-ryhmän 20 itsenäisestä alueyhtiöstä. Hallintojohtaja Arto Turusen mukaan LähiTapiola Pohjoinen on vahinko- ja henkivakuuttamisen sekä säästämisen palveluiden lisäksi myös alueellinen sijoittaja.

Sijoitus- päätöksiä myös paikallisista lähtökohdista



Arto Turusen mukaan Kalajoen matkailua ja sen ympärivuotisuutta voidaan kehittää Ostoskylä Raitin tapaisilla investoinneilla.

Kuinka suuri sijoitusvarallisuus LähiTapiola Pohjoisella on käytössään?

Sijoitusvarallisuutemme on tällä hetkellä noin 140 miljoonaa euroa, josta noin 10 prosenttia on alueellisia sijoituksia. Tämän hetkisten suunnitelmien mukaan sijoitusvarallisuuden määrä kasvaa merkittävästi lähiaikoina.

Millainen toimialueenne on sijoittamisen näkökulmasta?

LähiTapiola Pohjoisen toimialue kattaa suurimman osan Pohjois-Pohjanmaasta ja puolet Keski-Pohjanmaasta. Väestökehityksen valossa Oulun ja sen lähiympäristön merkitys kasvaa koko ajan. Siellä sijaitsevat myös sijoittamiseen liittyvät huomattavimmat alueelliset hankkeet.

Perinteisesti olemme sijoittaneet asuntotuotantoon. Tälläkin hetkellä Oulun keskustassa on meneillään kerrostalorakentamista, jossa olemme mukana. Tuomme kaupunkiin vuokra-asuntoja, koska niille on runsaasti kysyntää väkimäärän lisääntyessä. Olemme mukana muussakin rakentamisessa, kuten liiketilaisijoittamisessa. Oulun ohella nämä kohteet painottuvat Ylivieskan ja Raahen seuduille.

Mitä erityistä LähiTapiola Pohjoinen voi sijoittajana tarjota?

Alueellisena yhtiönä meidän vahvuus on paikallisuudessa. Katsomme nimenomaan mielenkiintoisia alueellisia hankkeita, jotka ovat linjassa LähiTapiola Pohjoisen toimintaa ohjaavan sijoitussuunnitelman kanssa. Päätöksenteko tapahtuu Oulussa,

mikä tuo toimintaan aidon paikallisuuden. Haluamme tukea alueen elinvoimaa, koska siitähän me kaikki elämme. Se on myös meidän asiakkaidemme eli omistajiemme etu.

Yleensä lähdemme kumppaniksi rakennusliikkeille, jotka tarjoavat esimerkiksi kerrostalohankkeita Oulusta. Suoria alueellisia yritysten käyttöpääomarahoituksia tai lainoituksia emme ole tehneet. Pääomasijoituksia teemme lähinnä erityyppisten sijoitusrahastojen kautta ja viimeisin sijoitus tehtiin vuodenvaihteessa Butterfly Venture Fund III -sijoitusrahastoon. Sen kohteena ovat startupit, joilla on erityisesti Internet of Things-osaamista.

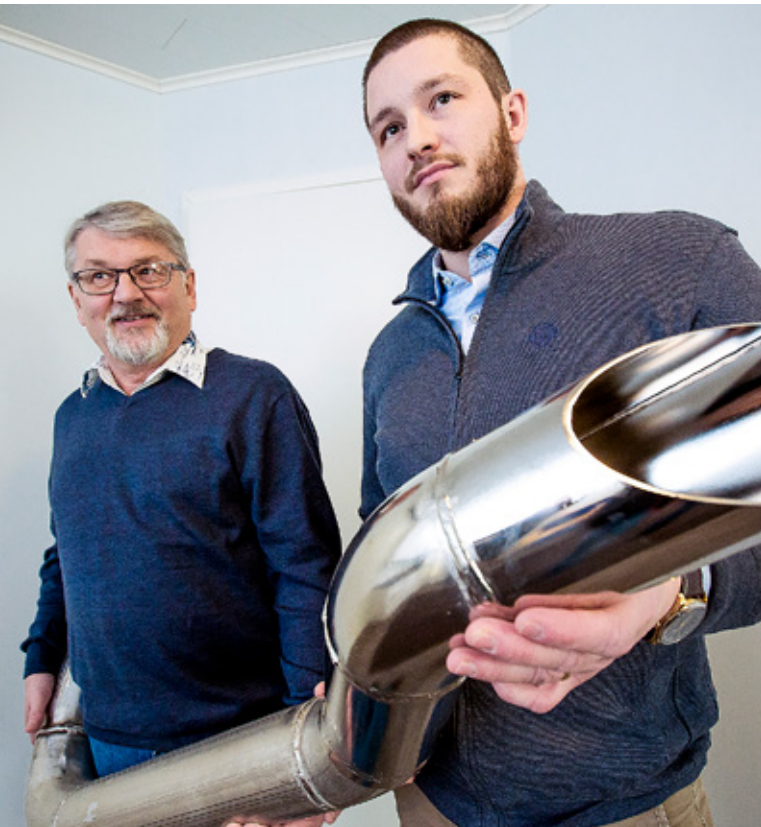
Mikä yhtiötänne kiinnosti Kalajoen Hiekkasärkkien ostoskylä Raitissa?

Kyseessä on alueellinen kiinteistösijoitus. Kalajoen matkailussa on paljon potentiaalia. Kehitystä voidaan vauhdittaa nimenomaan Raitin tapaisilla, palvelutarjontaa monipuolistavilla kokonaisuuksilla. Tämä on myös esimerkki siitä, kuinka eri toimialueilla mahdollistamme välillisesti palvelutuotantoa LähiTapiola Pohjoisen nykyisille ja tuleville asiakkaille.

Millaista kumppanuutta Osuuskunta PPO voi tarjota LähiTapiola Pohjoiselle?

Osuuskunta PPO on meille luonteva yhteistyökumppani, koska molemmat olemme paikallisia, alueellisia sijoituksia tekeviä toimijoita. Tämä mahdollistaa kansasijoittamista sekä rahoittamiseen kuuluvaa riskien jakamista. Tietyt kohteet hoidamme itse, mutta toisissa kohteissa kansasijoittaminen on järkevin ratkaisu.

Erikoisosaamista, osin vain harvojen taitamaa. Pyhäjoen Teräspinnassa on tehty määrätietoista työmenetelmien kehittämistyötä. Kromin kiilto ilman kromausta saadaan myös putken sisälle. Tekniikan osaava Ari Haapakoski (vasemmalla) luovutti ohjat Matti Haapakoskelle, joka tuo vahvistusta kaupalliseen ajatteluun.



Liikekumppanivaihtoehtojen punnitseminen ei ole vain kannattavuuslaskelmia, vaan myös henkilökemialla. Tarvitaan luottamusta ja yhteisen kielen löytämistä.

Vuorovaikutusta ja luottamusta

Liikekumppanien puntaroinnissa on jotain samaa kuin hammaslääkärin tai kampaajan valinnassa. Se on kemialla ja luottamusta eikä yhteistyö synny hetkessä.

Pyhäjoen Teräspinta Oy:n toimitusjohtaja Matti Haapakoski kertoo tutkineensa useitakin vaihtoehtoja yrityksen sukupolvenvaihdoksen loppuunsaattamiseksi. Muutosta Ari Haapakosken perustamassa metallien käsittelyyn keskit-

tyvässä Teräspinnassa oli suunnitelmallisesti toteutettu jo kymmenen vuoden ajan. Ottamatta oli vain viimeinen askel, jossa yrityksen enemmistöomistajuus siirtyisi isältä pojalle.

Vertailuissaan Matti Haapakoski päätyi Osuuskunta PPO:hon, koska se sijoitus- ja kehitysyhtiönä tarjosi rahoituksen lisäksi myös tieto-taitoa. Kun on tarkoitus kasvaa tai laajentua, niin ulkopuoliset uudet näkemykset ovat tervetulleita suuntia ottaessa.

-Kun yrittäjä tekee päivittäistä työtään; hoitaa asiakkuuksia ja tilauksia, voi ulkopuolinen kumppani auttaa näkemään paremmin myös "laatikon ulkopuolelle".

Osuuskunta PPO:n sijoituspäällikkö Pauli Keränen muistuttaa, että muutosta ei toteuteta muutoksen vuoksi. Itä kasvuun tai laajenemiseen on jo olemassa, kun PPO:hon otetaan yhteyttä. Tai sitten halutaan jatkaa ja vahvistaa jo olemassa olevaa toimintaa.



Osuuskunta PPO:n sijoituspäällikkö Pauli Keränen (oikealla) tuo ja luo uusia näköaloja yrittäjän arkeen. Niin myös Matti Haapakosken luotsaamaan yritykseen.



Pyhäjoen Teräspinta Oy

*Ari Haapakosken vuonna 1994 perustama yritys. Matti Haapakoski osakkaaksi vuonna 2013, toimitusjohtajaksi vuonna 2015. Sukupolven vaihdos 2017, jolloin Osuuskunta PPO vähemmistöosakkaaksi. Kotipaikka: Pyhäjoki
Toimiala: metallien käsittely
Liikevaihto: 0,5-1 miljoonaa euroa
Henkilöstö: viisi vakituista työntekijää*

-En ole muutosagentti, vaan mahdollistaja, kuvaa Keränen rooliaan.

Voidaan puhua myös rinnalla kulkemisesta ja siinä ohessa sparrauksesta.

Yritysjärjestelyissä PPO tuli Pyhäjoen Teräspinnan vähemmistöosakkaaksi ja Pauli Keränen istuu nyt myös yrityksen hallituksessa. Moni perheyrittäjä voisi kavahtaa ulkopuolisen tuloa yrityksen sisäpiiriin. Matti Haapakoski kokee PPO:n tasavertaisena kumppanina ja osakkaana, joka leventää harteita.

Keränen istuu PPO:n sijoituspäätösten myötä useiden yritysten hallituksissa, mutta yhtä hyvin joku muu PPO:sta tai sen ulkopuolelta voi osallistua hallitustyöskentelyyn. Avainasemassa on löytää henkilö, joka voi tuoda lisäarvoa sekä uusia työkaluja yrityksen toimintaan ja kehittämiseen.

Yrityksestä riippuen hartioiden levennys voi olla ohjauksen lisäksi uusien näköalojen antamista ja kontakteja. Haapakoski on huomannut jo,

että yksin puurtamisen sijaan on usein viisaampaa viritellä yhteistyökuvioita. Siitä mainiota esimakua yritys sai Tampereella järjestettäviltä alihankintamessuilta, joille Teräspinta osallistui Centria ammattikorkeakoulun organisoimalla yhteisosastolla.

"Sorvin ääreen" ei Keränen lähde ammattilaisia kädestä pitäen neuvomaan. Siinä on toiminnan tontin raja.

Ennen kuin nimet oli tammikuussa kirjoitettuina sopimuksiin, oli jo ehditty istuutua useammankin kerran saman pöydän ääreen: ovatko ajatukset samansuuntaiset, mikä on yrityksen tila ja mitkä ovat osapuolten odotukset.

-Yhteistyötä rakennetaan, se ei synny automaattisesti. Kun sijoituspäätös on tehty, joitakin kynnyksiä on jo ylitetty, näkee Keränen.

Kehuja Haapakoski antaa Pauli Keräselä kanssakäymisen mutkattomuudelle. Hänellä on ollut aikaa ja kykyä syventyä juuri tämän yrityksen asioihin.

-Haaste kiireen keskellä on, ettei yksikään yritys koe olevansa rikka rokassa, tunnustaa Keränen.

Matti Haapakoski arvostaa Osuuskunta PPO:ssa myös sen alueellista toimintaa. On arvo jo sinänsä, että liikekumppani on alueelta ja haluaa olla tukemassa alueellista elinkeinoelämää. Haapakoski ei väheksy myöskään jo aiemmin elinkeinoelämän kuvioissa syntyneitä kontakteja Pauli Keräseen, mikä sekkin on luonut luottamusta.

-Yrittäjä ei hae armopaloja. Ei tämä hyväntekeväisyyttä ole. Rehellisesti sanottuna voittoaikin haetaan, muistuttaa Haapakoski.

Sijoituspäällikkö allekirjoittaa Haapakosken sanoman voiton tavoittelusta, mutta toteaa, etteivät tuottoprosentit ole ainoa kriteeri sijoituksista päätettäessä. Toiminnan jatkuminen ja työpaikkojen säilyminen alueella painavat myös vaakakupissa.

Osuuskunta PPO on sijoitus- ja kehitysyrityksi muuttuttuaan ollut mukana jo reilussa kymmenessä kasvutarinassa. Osuuskunnan oman pääoman ehtoinen sijoitus voi mahdollistaa uuden yrityksen perustamisen, yrityskaupan, investoinnit laitteisiin, kiinteistöön, mahdollistaa henkilöstöresurssin vahvistamisen yrityksen kasvuponnisteluissa tai sukupolvenvaihdoksen, kuten Pyhäjoen Teräspinnassa.

Keränen painottaa, että kaiken pohjana ovat laskelmat ja yhteistyötä on lähdetty tunnustelemaan hyvinkin erilaisista lähtökohdista. Monet yrittäjät elävät kiireellistä yrittäjän arkeaan niin, että esimerkiksi kustannus- ja kannattavuuslaskelmat ovat voineet jäädä vähäiselle huomiolle. Pyhäjoen Teräspintaa sijoituspäällikkö kehuu erinomaisesta dokumentoinnista, jossa yrityksen kasvu, muutokset ja tehdyt ratkaisut vaikuttavuuksineen voidaan osoittaa.

-Pitää tuntea oma tontti. Toiminta on oltava kirjattuna, analysoitavissa, vinkkaa Matti Haapakoski yritysjärjestelyjä mieltäville yrittäjille tai yrittäjiksi mieliville.

Shokista toimintaan ja yhteiseen tekemiseen

Ylivieskan historiallisen kirkon polttamista surraan vielä pitkään, mutta tuleen ei jääty makaamaan. Menetyks on yhdistänyt laajasti.



Työ on parasta lääkettä menetystä seuranneeseen suruun. Seija Mattila, Leo Mehtälä ja Mauri Takalo-Kippola ovat suuressa joukossa rakentamassa uutta kirkkoa.

Missä olit kun Kennedy ammuttiin tai terroristit iskivät World Trade Centeriin? Ylivieskalaiset muistellavat samaan tapaan vielä pitkään, missä kukin oli ja mitä teki maaliskuun 26. päivänä 2016, kun 230-vuotias kirkko ja rakas maamerkki tuhoutui palossa. Moni kaupunkilaisista oli tuona lankalauantaina virittelemässä pääsiäiskokkojaan tai valmistautumassa kokoille lähtöön.

-Ensimmäiseksi kiinnitin huomiota outoon hajuun, kertoo Osuuskunta PPO:n jäsen Leo Mehtälä.

Mehtälä oli tekemässä lähtöä Sieviin vaimonsa kotitalon kokolle. Pian selvisi loimun syy.



►► -Uskomatonta, eikä mitään ollut tehtävissä. Niemelänkylällä kokon sytyttämissuuhissa oli Ylivieskan Kotiseutuyhdistyksessä vaikuttava Mauri Takalo-Kippola. Hän kiinnitti monen muun tavoin huomionsa erityiseen kajaan kirkon suunnalta. Onko samalla suunnalla oleva huoltoasema syttynyt tai joku rakentanut todella vaikuttavan kokon, mietti Takalo-Kippola ennen kuin loimotuksen lähde selvisi.

Monelle kirkko edusti pysyvyyttä. Se oli ollut mukana perheen tai suvun suruissa ja iloissa. Siellä oli kastettu, konfirmoitu, vihitty ja saatettu haudata lepoon.

-Tyrmistys, kuvaa opettaja Seija Mattila ylivieskalaisten tunteja kirkon palon jälkeen.

Surutyötä tehdään osallistumalla.

Vielä shokissa kokoonnuttiin pääsiäisen yömessuun Oulun hiippakunnan piispan Samuel Salmen ja Ylivieskan kirkkoherran Timo Määttän johdolla. Samaan aikaan palokunta oli vielä sammutustöissä ja kirkon rauniot savusivat taustalla. Lamaannuksen rinnalla raunioissa kyti myös toivo ja pohjalainen peräänantamattomuus. Messuun osallistui myös Leo Mehtälä.

-Se oli erikoinen ilta ja yö.

Lamaannukseen ei Ylivieskassa kauaa jääty, sillä nopealla aikataululla seurakunnan kirkkoneuvosto ja -valtuusto kokoontuivat pohtimaan uuden kirkon rakentamista ja sen vaatimia toimia. Yhtenä osana jälleenrakentamista perustettiin varainhankintatoimikunta. Kirkkotalakoot-toimikuntaan pyydettiin yhteiskunnan eri toimialueilla vaikuttavia henkilöitä ja puheenjohtajaksi kutsuttiin Ylivieskan kirkkovaltuustossa ja kirkkoneuvostossa vaikuttava Leo Mehtälä. Hän on saanut kokea paikkakuntalaisten yhteisöllisyyden. Kädenojennukset läheltä ja kaukaa ovat lämmittäneet ja olleet mitä moninaisimmat.

Surutyötä mitä vahvimmin oli myös aktiiviseurakuntalaisten ”ukkopiiirin” kokoontuminen kirkon raunioille raivaamaan aluetta. Tuhkasta rakennettiin taivasalle temppeli, jonka alttaritauluna saa toimia hiiltyneistä seinähirsistä rakennettu risti ja kirkkokansaa kutsuu palossa säästynyt pikkukello. Penkeiksi muotoiltiin kivijalan järeitä graniittipaaseja.

Kirkkotalakoot-toimikunnan jäsenet ovat pistäneet merkille, että kyse ei ole vain aktiiviseurakuntalaisten osallisuudesta. Mukaan ovat halunneet myös harvemmin seurakunnan tilaisuuksiin osallistuvat ja jopa kirkkoon kuulumattomia on ilmoittautunut. Joukossa toimii nuoria, keski-ikäisiä, varttuneempaa väkeä, veteraaneja

tai alueella vaikuttavia herätysliikkeitä. Muun muassa Rauhanyhdistys on tarjonnut tilojaan erinäisten tilaisuuksien järjestämiseksi.

-Voi vain ihmetellä, miten toiminta on laajentunut, myöntää Leo Mehtälä.

Ilahtuneena hän on pistänyt merkille, että Kirkkotalakoot on kerännyt runsaasti nuoria mukaansa. Muun muassa partiolaiset ovat kartuttaneet kassaa myymällä kortteja ja lätytyä talakootilaisuuksissa. On myös järjestetty Akustiikassa konsertteja, joissa esiintyjät ovat lahjoittaneet palkkionsa uudelle kirkolle ja konsertin tuotto on koitunut rakennusrahaston hyväksi. Nuoret ovat ottaneet yllättävän raskaasti kirkon menetyksen.

Kirkon palo muutti myös kirkkoherra Timo Määttän tulevaisuuden suunnitelmia, joissa siinsivät jo pikaiset eläkepäivät. Vuosi kerrallaan Määttä on lupautunut jatkamaan virassaan, mahdollisesti uuden kirkon valmistumiseen saakka.

-Adventtina 2020, paljastaa Mehtälä uuden kirkon tavoiteaikataulun.

Jo kirkon loimua katsellessaan Mauri Takalo-Kippola oli ymmärtänyt, että jälleenrakentamiseen tarvitaan myös kotiseutuyhdistystä. Kun laki mahdollistaa seurakunnalle vain lahjoitukset, tuli Ylivieskan kotiseutuyhdistyksen tehtäväksi hakea rahankeräyslupaa lipas- ja listakeräykseen. Nopealla aikataululla, jo kuukausi

kirkon palamisen jälkeen, yhdistys haki lupia Oulun poliisilaitoksen alueelle. Vuoden mittaan Kirkkotalakoot-toimikunta on järjestänyt jo kolme keräystä ja kartuttanut kassaa liki 10 000 eurolla. Keräyksiä jatketaan sopivin väliajoin ja niistä tiedotetaan yleisölle ennakkoon.

Kotiseutuyhdistys on ollut mukana myös kynttiläkirkkotapahtumassa, joka järjestettiin yhteistyössä Ylivieskan kolmen Lions klubin, partiolaisten ja urheiluautoilijoiden kanssa. Kun kynttilänpäivänä järjestettävän messun osallistujamäärä on aiemmin laskettu kymmenissä, niin nyt helmikuussa siihen osallistui arviolta 700 henkilöä.

-Siellä oli mahtava tunnelma, kuvailee Seija Mattila kynttilöin valaistua rauniokirkkoa.

Uutta kirkkoa myös kudotaan sukka sukalta.

Päivittäistä työmatkaansa ohi palaneen kirkon ajanut Seija Mattila mietti tapaansa osallistua uuden kirkon rakentamiseen. Käsitöitä harrastava opettaja otti kopin veljentyttärensä Marjo Matilaisen ideasta. Mukaan joukkoon liittyi myös Heli Murtoniemi ja syntyi sukankutojayhteisö,



Leo Mehtälää lämmittää ihmisten mitä moninaisimmat kädenojennukset uuden kirkon rakentamiseksi



Seija Mattila organisoi kolmen muun puuhanaisen kanssa sukkipiirin, jonka tuotteita valmistuu ympäri maan.

jonka kokoa voi tällä hetkellä vain arvioida. Sukkia syntyy ympäri maata Tervolasta Varkauden ja Seinäjoen seuduille. Kaukaisimmillaan sukkaa on kudottu jopa Yhdysvalloissa. Sosiaalinen media on näyttänyt tässäkin voimansa; Sukilla kirkko –facebook-ryhmässä on jo 900 seuraajaa. Pyyntöjä Sukilla kirkko -vyötteiden lähettämiseksi tulee liukuhihnalla, kun Ylivieskasta maailmalle lähteneet haluavat kantaa kortensa kekoon. Mukana on myös heitä, jotka haluavat osallistua ylivieskalaislähtöisten ystäviensä urakointiin. Mattila laskeskelee naisten keränneen kotiseutuyhdistyksen tavoin sukkapuikoillaan vajaat 10 000 euroa. Karkeasti laskien parin kymmenen euron sukkapareja on myyty reilut 400 ja lisää kudotaan.

Leo Mehtälä hämmästelee ihmisten kekseäisyyttä ja halua auttaa.

-Kun käynnistimme Kirkkotalakootoimintaamme, linjasimme tavoitteeksemme, että olemme ”Jumalan johdatukseen luottavan seurakunnan kasvot”. Vajaan vuoden aikana näitä persoonallisia ja yhteisöllisiä kasvoja on ollut hämmästyttävä määrä. Tästä lahjastasi, missä muodossa se onkin, siitä nöyrä kiitos.

Yksi huikaimmista esineistä on erään seurakuntalaisen rakentama viulu, jonka puinen kansi ja osa metallisista osista ovat palaneesta kirkosta. Soitin ei ole vain koriste, vaan se myös soi kauniisti. ▶▶



Mauri Takalo-Kippola on Kirkkotalakoissa mukana Ylivieskan kotiseutuyhdistyksen riveissä.

Jotain pysyvää. Palosaa säilynyt kirkon kello kutsuu ajoittain jumalanpalvelukseen kirkon raunioille.



Palaneista nauloista syntynyt kolmen ristin teos johdattaa ajatukset Golgatalle ja viime pääsiäiseen, jolloin 230-vuotias kirkko tuhoutui.



Mehtälä muistaa myös metsästysseuroilta saadun lahjoituksena pari hirveä hyödynnettäväksi. Metsämiehet ja marjastajat ovat poineet myös puolukoita uuden kirkon hyväksi.

Ylivieskan seurakuntakeskukseen Pietariin astuessa tulijaa tervehtii kirkon rakentamista kartuttava myyntipöytä, jolla villasukat, suojelusenkelit kuin äänitteetkin ovat sulassa sovussa. Ensimmäiseksi käteen tarttuu Vilho Vähäsarjan kirjoittama Rovastin ruokakirja, jonka ohjeilla valmistuvat niin makkarat kuin kalaruoatkin. Palan kirkko on jatkanut elämänsä tuotteissa, joita ukkopiirissä on ideoitu ja valmistettu vääntyneistä nauloista ja puutavarasta. Jo euron hintaisella mustuneella naulalla pääsee osalliseksi historiasta.

Mehtälä on vastaanottanut myös vanhusten Palvelukeskus Sipilässä askarteleimia korkinavaajia, jotka kaikki tulivat myydyiksi. Myydyksi tulivat myös pari reliefiä, jotka eräs pääkaupunkiseudulta kotoisin oleva mies halusi lahjoittaa uuden kirkon hyväksi.

Kirkon sulaneet urut jatkavat nekin kiertoaan, kun suunniteltu kansalaisopiston kurssi syvennyy valutekniikkaan ja esineiden valmistamiseen urkupillistö materiaalinaan.

Mukaan Kirkkotalaksiin on lähtemässä myös Osuuskunta PPO, jonka hallitus esittää osuuskuntakokouksen päätettäväksi 100 000 euron lahjoitusta kirkon jälleenrakentamiseen.

-Lahjoituksella tahtoisimme olla mukana yhteisön ponnistuksessa ja haastaa alueelta myös muita jälleenrakennustyöhön. Lahjoitus on tässä vaiheessa hallituksen esitys osuuskuntakokoukselle, ja lopullisen päätöksen asiasta tekevät jäsenet, korostaa Osuuskunta PPO:n toimitusjohtaja Kati Peltomaa.



Ylivieskan vanha kirkko soi satojen vuosien sävelmiä viululla, joka on osin rakennettu palaneesta kirkosta säästyneistä materiaaleista.

Näin voit olla mukana

Ylivieskan Kirkkotalokoiden keräystoimikunta suunnittelee ja koordinoi Kirkkotalokoiden varainhankintaa Ylivieskan kirkon uudisrakentamiseksi.

Toimikuntaan kuuluu sekä seurakunnan että Ylivieskan Kotiseutuyhdistyksen valittuja henkilöitä.

Ylivieskan Kirkkotalokoot-rahankeräyksen lipas- ja rahankeräyslupa on Oulun poliisilaitoksen alueella.

Ylivieskan seurakunta voi vastaanottaa lahjoituksia. Ne osoitetaan seurakunnan tilille. Lahjoituksissa uuden kirkon hyväksi käytetään viitettä Ylivieskan kirkko.

FI65 2114 1800 0628 68 Nordea
FI69 5534 0510 0000 80 Op
FI16 8000 1200 8620 28 Danske



Ylivieskan seurakuntakeskus Pietarin aulaan tulijaa tervehtii kirkon rakentamista kartuttava myyntipöytä.

Osuuskunta PPO irtaantui Alutig Oy:stä

Osuuskunta PPO irtaantui alkuvuodesta sieviläisestä teräs- ja alumiinirakenteita valmistavasta Alutig Oy:stä yhtiön toimivan johdon ja muiden osakkaiden lunastettua itselleen Osuuskunta PPO:n osakkeet.

- Osuuskunta PPO:n tultua mukaan omistajaksi kesällä 2015, yhtiössä käynnistyi lukuisia kehitystoimia. Niiden tuloksena pääsimme jo viime vuonna hakemaan kasvua ja kannattavuutta sekä parantamaan liiketaloudellisia toimintaedellytyksiä, kertoo Alutigin toimitusjohtaja Heikki Hyväri.

Hän sanoo arvostavansa Osuuskunta PPO:n taannoista päätöstä tulla mukaan omistajaksi

kehittämään yhtiön toimintaa sekä pääomittamaan Alutigia haastavassa tilanteessa.

- Suunta on nyt kääntynyt parempaan. Vaikka alan kilpailutilanne on edelleen tiukka, menemme eteenpäin positiivisella asenteella, Hyväri toteaa.

Sijoituspäällikkö Pauli Keränen mukaan Osuuskunta PPO:lla on oma roolinsa pääomittamiensa yhtiöiden elinkaareissa.

- Alutigin tapauksessa yrityksessä oli tarve kehitysjärjestelyille, joilla turvattiin yhtiön toiminnan jatkuminen. Järjestelyt ovat osoittautuneet onnistuneiksi, joten me pystymme tässä vaiheessa irtaantumaan maltillisella tuotolla yhtiön jatkaessa toimintaansa uudelta omistuspoljalta, Keränen sanoo.



Osuuskunta PPO:lle kaksi sertifikaattia

Osuuskunta PPO on saanut sekä Kauppalehden Menestyjä-sertifikaatin että Suomen Asiakastiedon Rating Alfa-luottoluokituksen perustuvan Suomen Vahvimmat-sertifikaatin.

Kauppalehden tutkimus- ja analyysiyrityksen, Balance Consultingin sertifikaatti edellyttää hyvää tulosta ja kannattavuutta, vahvaa rahoitusrakennetta sekä jatkuvan toiminnan turvaavaa maksuvalmiutta.

Asiakastiedon Suomen Vahvimmat-sertifikaatti on merkki saajansa positiivisista

taloudellisista tunnusluvuista, luottokelpoisuudesta, taustatiedoista ja hyvästä maksukäyttäytymisestä.



Privanetin kautta vaihtoi omistajaa 1 935 osuutta

Vaihdanta Osuuskunta PPO:n osuuksilla alkoi helmikuussa 2016. Tilikauden aikana omistajaa vaihtoi Privanetin kautta 1 935 osuutta. Toteutuneissa kaupoissa osuuden hinta vaihteli 600-750 euron välillä. Kaikkien kauppojen keskihinta oli 638,60 euroa osuudelta, ja osuuden arvo kehittyi myönteisesti.

Koska Osuuskunta PPO:lla itsellään ei ole arvopapereiden välitykseen vaadittavaa toimilupaa, kauppapaidan järjestäminen on ulkoistettu Pankkiiriliike Privanet Oy:lle. Osuuskunta PPO:n osuuksia voi ostaa ja myydä osoitteessa www.privanet.fi

Latet ja espressot valmistuvat uusin voimin Hipussa

Raahelaiset voivat hengähtää helpotuksesta. Kohtaamispaikaksi ja iltapäiväolohuoneeksi muotoutunut Kahvila Hippu sai uudet omistajat. Helmikuun alusta maitokahvia ja cappuccinoa ovat olleet tarjoamassa Hanna Leppikangas ja Tanja Seppä.

Facebook-päivityksestä se alkoi. Hipun perustanut ja sen suosituksi pistäytymispaikaksi vakiinnuttanut Sanna Salo jätti yrityksestä luopumisestaan some-viestin, johon naiset tarttuivat. Nopeat syövät hitaat eli rahoituksen nopea järjestäminen jätti kilpailijat hopealle.

Leppoisasta tunnelmasta ei Hipussa tingitä jatkossakaan. Hanna Leppikangas toteaa konseptin olevan entisen näköisen eli monipuolisten erikoiskahvien ja pikkupurtavan lisäksi tarjolla on myös salaatti-keittolounas. Aukioloajatkin pidetään ainakin toistaiseksi entisellään. Kahvila tarjoaa myös silmän ruokaa eli seiniään kuuden viikon välein vaihtuville taidenäyttelyille.

Jos nyt jotain muutosta on aiempaan haettu, niin musiikkikanavaa vaihdetaan useammin.



Fiftariakin kuuluu edelleen, mutta taustalla soi useammin myös jazz tai blues. Vitriiniin on tulossa myös omia leipomuksia.

Kahvila Hippu toimii Raahessa Osuuskunta PPO:n omistamissa tiloissa.

Hipun rentoa tunnelmaa ovat jatkamassa Tanja Seppä (vas) ja Hanna Leppikangas.

**Osuuskunta PPO:n pääomasijoitukset ovat sijoitus osuuskunnan toimialueen elinvoimaan. Finanssisijoitukset puolestaan tarjoavat osuuskunnalle vakaata vuotuista tuloa ja mahdollis-
tavat osaltaan osuuskoron maksun jäsenistölle.**

ELINVOIMAA ALUEELLE

– mitä se tarkoittaa?

Elinvoima syntyy monesta asiasta. Se on esimerkiksi yhteisöllisyyttä, turvallisuutta ja työllisyyttä. Jotta yritykset voivat kasvaa ja palkata lisää työntekijöitä, tarvitaan Osuuskunta PPO:n kaltaisia sijoittajia tukemaan yritysten kasvua sekä tuomaan osaamista yritystoiminnan kehittämiseen.

Keski-Pohjanmaan Yrittäjien toimitusjohtaja Mervi Järkkälä tuntee tarkasti yritysten rahoittamiseen liittyvät tarpeet ja haasteet. Finnveran ja pankkien ohella oman pääoman ehtoisilla sijoittajilla on hänen mukaansa keskeinen rooli yritysten kasvun mahdollistajina.

- Meidän alueella on ollut pitkään tarve Osuuskunta PPO:n kaltaiselle pääomasijoittajalle. Oman pääoman ehtoinen rahoitus on vakuudetonta, mikä tarjoaa yrityksille toisen kaltaisia kasvumahdollisuuksia. Sen lisäksi pääomasijoittajat vahvistavat osaamista yritysten hallituksissa.

Järkkälä muistuttaa, että Keski- ja Pohjois-Pohjanmaalla on monia vahvoja toimialoja, joiden kasvuille ja kansainvälistymiselle erilaiset rahoitusvaihtoehdot ovat äärimmäisen tärkeitä.

- Elinvoiman tärkeimpiä asioita ovat työpaikat ja omassa kunnassa olevat palvelut. Yritysten palkatessa uutta henkilöstöä kunnat saavat lisää verotuloja. Näillä verotuloilla voidaan hankkia ihmisten tarvitsemia palveluita, Järkkälä pelkistää elinvoimakokonaisuutta.

Osuuskunta PPO:n talouspäällikkö Arttu Kautto nostaa esille alueellisen sijoitustoiminnan aikaansaamat kerrannaisvaikutukset. Tyypillisesti alueelliset sijoitukset toteutetaan osana laajempaa rahoituspakettia. Jokainen

Osuuskunta PPO:n suoraan sijoittama euro vetää mukanaan epäsuorasti toisen mokoman muuta rahoitusta.

- Viime vuosina osuuskunta on sijoittanut alueellisiin sijoituksiin suoraan 18,5 miljoonaa euroa. Samassa yhteydessä muut rahoittajat ovat tuoneet kohteisiin noin 25 miljoonaa euroa, valottaa Kautto.

Oma lukunsa tähänastisissa alueellisissa sijoituksissa on ollut Lehto Groupin listautumisanti, johon PPO osallistui 5 miljoonan euron vaihtovelkakirjalainalla. Lehto Groupin pörssilistautuminen oli menestys, joka toi yhtiölle noin 60 miljoonaa euroa uutta pääomaa. Oulaisiin valmistui vuonna 2016 Lehto Groupin uusi tuotantolaitos ja 150 uutta työpaikkaa.

Työpaikkojen ohella alueellinen sijoitustoiminta tarjoaa edellytyksiä palveluiden kehittymiselle. Sijoituskohteisiin sisältyy

kolme kauppakeskusta – Kauppakeskus Masto Raahessa, Stoolperi Haapajärvellä ja tässä lehdessä uutisoitu Raitti Kalajoen Hiekkasärkillä – sekä muita kiinteistöhankeita. Viidessä kohdeyrityksessä on toteutettu sukupolven- tai muu omistajanvaihdos. Muita investointi- ja kasvusijoituksia on viisi.

Sen lisäksi että Osuuskunta PPO edesauttaa alueellisilla sijoituksillaan yritysten kasvua, osuuskunta on talouspäällikkö Arttu Kauton mukaan merkittävä alueellinen veronmaksaja niin yhteisö- kuin kokonaisverotuksen näkökulmasta.

- Osuuskunnan omistajille tärkein asia on luonnollisesti tuotot. Niidenkin osalta puhutaan hyvin vakuuttavista summista, kun lasketaan yhteen sijoituksille maksetut vuotuiset osuuspääoman korot, Kautto toteaa.



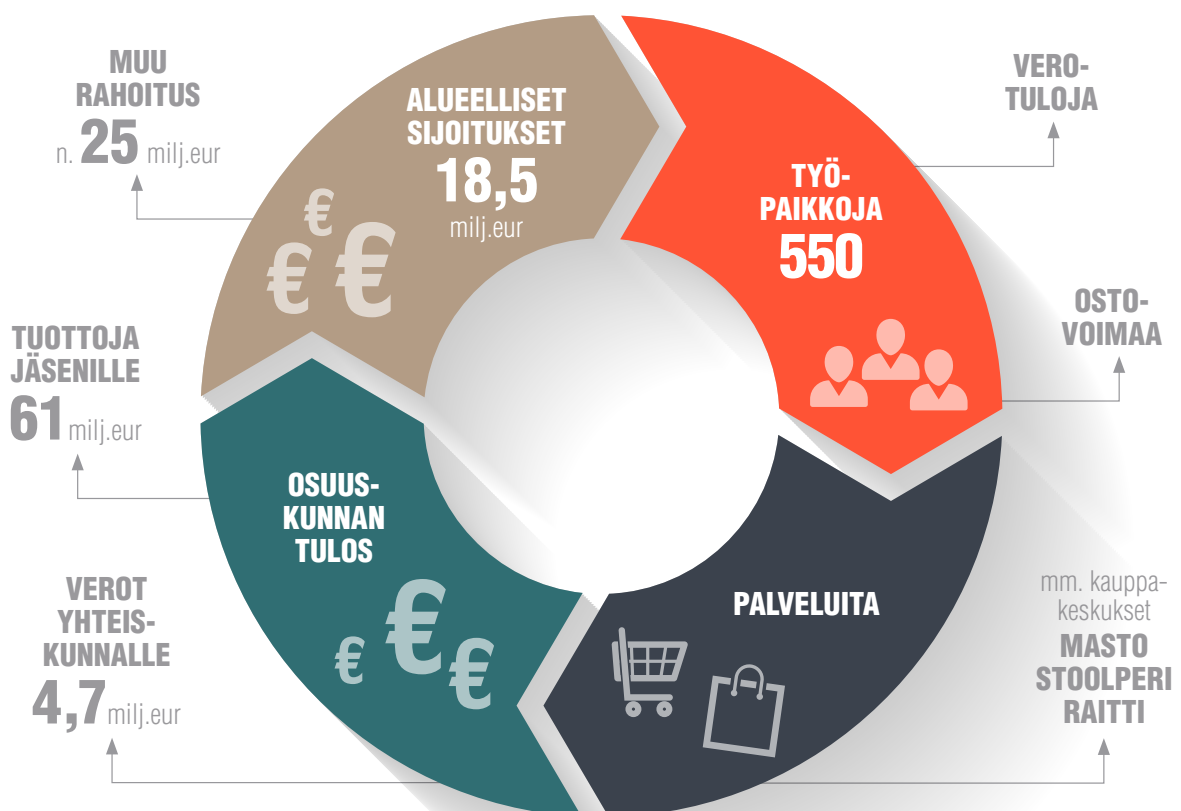
- Rahoituksen lisäksi pääomasijoittajat vahvistavat osaamista yritysten hallituksissa, Keski-Pohjanmaan Yrittäjien toimitusjohtaja Mervi Järkkälä sanoo.



Talouspäällikkö Arttu Kauton mukaan Osuuskunta PPO on merkittävä alueellinen veronmaksaja.



Sijoitusosuuskunnan tuoma alueellinen elinvoima vuosina 2013-2017



Oheisella grafiikalla havainnollistetaan sijoitusosuuskunnan tuomaa alueellista elinvoimaa osuuskorkojen, verojen, palveluiden ja työpaikkojen muodossa vuosina 2013-2017.



Kirkkokatu 43
92100 Raahe

facebook.com/kahvilahippu

D Y Y N I
www.hiekkadyyni.fi

SANDY KELT
AUTHENTIC IRISH BAR - KALAJOKI
Eatery & Drinkery • Irish House Apartments

www.sandykelt.fi

kekkonen



www.kalajokicamping.fi/surffari

AVATAAN
KEVÄÄLLÄ 2018!



Moderni - Viihtyisä - Elämyksellinen
Ostoskylä Raitti Kalajoen Hiekoilla,
tarjoaa laadukkaat ja monipuoliset palvelut!



VIIHTYISÄÄ
SHOPPAILUA

8-TIEN
VARRELLA

MEREN
ÄÄRELLÄ

Täynnä elämää!

www.raitti.com

