

KPY

# OMISTAJA

TIEDOTE  
N<sup>o</sup> 1/2021

SIVUT 4-5

Liity mukaan  
KPY:n Sisäpiiriin

SIVU 3

Osuuskorkoa  
maksetaan  
1 euro osuudelta

# Uudistuminen etenee

KPY:n uudistuminen alkaa näkyä monin tavoin. Omistaja-arvon kannalta tärkeintä on kehitystyö, joka on käynnissä omistusyhtiöissämme. Toimintaympäristön muutos on viime vuosina näkynyt taloudellisina haasteina tytäryhtiöissä. Siksi strateginen uudistuminen on välttämätöntä. Kannattavan kasvun mahdollistamiseksi konsernissa onkin meillä useita mittavia rakennemuutoksia.

Kuten tilinpäätös osoittaa, suunta on oikea. Talouden vahvistuminen ottaa kuitenkin aikaa, etenkin kun koronapandemia luo edelleen epävarmuutta markkinaan ja asiakaskäyttäytymiseen.

Uudistuminen heijastuu myös tapaamme viestiä. Sijoittajille ja

omistajille on tarjolla aiempaa monipuolisemmin tietoa ja lisäämme tulosviestintää. Kirkastamme KPY:n visuaalista ilmettä ja uudistamme kotisivumme lähi- viikkoina.

KPY luo kiteytetysti liike-elämänvoimaa: KPY on elinvoiman ja liike-elämän kiihdyttäjä. Rakennamme yhteistyötä ja uusia yhteyksiä sekä kehitämme ja kasvatamme omistusyhtiöitämme.

Keskeistä on, että kannattavan kasvun ohella luomme elinvoimaa ympärillemme. Arvojemme ytimessä on siis sekä kilpailukykyisen tuoton että itäsuomalaisen elinvoiman mahdollistaminen.

Osa uudistumistamme on sekin, että jatkossa tarjoamme

KPY:n osuuden omistajille palveluja.

Sisäpiiri on KPY:n uusi etuohjelma, joka tarjoaa laajan kattauksen henkilökohtaisia etuja kansallisesti ja kasvavassa määrin myös Kuopion alueella. Useampi sata omistajaamme on pilotoinut ohjelmaa alkuvuonna ja nyt on aika kutsua kaikki mukaan. Lue lisää ja hyödynnä sisäpiiriläisille tarjolla olevat poikkeukselliset edut.

Anssi Lehikoinen  
KPY-konsernin toimitusjohtaja



ANSSI  
LEHIKONEN

# Osuuskuntamuotoista liike-elämänvoimaa

KPY:n historiassa on tapahtunut monta muutosta. Onneksi, sillä vain joustava ja muuntautumiskykyinen yhtiö kykenee menestymään näin pitkään. Toimimme puhelinalalla yli 100 vuotta osakeyhtiönä, yhdistyksenä sekä osuuskuntana. Voimme 138 vuoden kokemuksella todeta, että ihmisten välinen yhteys ja menestys kulkevat käsi kädessä. Yhteistyössä, kohtaamisissa ja osaamisessa on voimaa.

KPY kantaa nimessään osuuskunnan syntytarinaa yhteyksien rakentajana. Tänäpäin rakennamme Savilahdessa pohjaa modernille yhteiskunnalle, uudelle tavalle tehdä työtä sekä Kuopion

ja koko Suomen menestykselle. Aatteellamme on nyt ajanmukaiset vaatteet ja yli satavuotinen into kehittyä ja luoda jatkuvaa liike-elämänvoimaa.

Osuuskunnan keskeinen voima piilee sen omistajissa. Meitä on lähes 20 000. Valtaosa meistä on pohjoissavolaisia entisiä puhelinliittymän omistajia. Siksi paikallisuus ja alueellisuus ovat meille tärkeitä arvoja.

Edustajisto kävi viime vuoden joulukuussa perusteellisen keskustelun KPY:n yhtiömuodosta. Selvitys ja käyty keskustelu tukivat yksiselitteisesti sitä, että osuuskunta on paras yhtiömuoto KPY:lle ja sen omistajille. Esi-

merkiksi osuuskoron verotus on kevyempää kuin osakeyhtiössä osinkojen.

Lisäksi edustajisto näki, että osuuskuntana KPY on lähellä omistajiaan ja juuriaan. Jäsenen kannalta osuuskunnan luonteeseen kuuluu osuuspääoman koron rinnalla myös erilaiset jäsenedut. Näitä kehitetään uudessa KPY:n Sisäpiiri-ohjelmassa. Uskomme, että nämä uudet jäsenedut tulevat palvelemaan laajaa jäsenistöämme.

Osuuskuntamuotoinen KPY elää vahvasti ajassa ja uudistuu.

Pekka Kantanen  
edustajiston puheenjohtaja



PEKKA  
KANTANEN

# KPY maksaa osuuspääoman korkoa 5,5 milj. euroa

Viime vuosi oli KPY-konsernille strategisen uudistumisen vuosi, johon koronapandemia loi merkittävää haasteellisuutta. Konserniyhtiöissä toteutetuilla nopeilla toimenpiteillä koronan taloudelliset vaikutukset jäivät ennakoitua pienemmiksi.

Linjasimme viime vuonna KPY:n sijoituslupaukseksi kehittyvän omistaja-arvon ja kilpailukykyisen osuuskoron. Jaamme osuuskorkoa omistajillemme kestävästi, omistusyryksiemme kilpailukyky säilyttäen.

Edellä mainittujen linjausten mukaisesti Osuuskunta KPY:n edustajisto päätti hallituksen esityksen mukaisesti, että osuuspääoman korkoa maksetaan viime vuodelta yksi euro osuutta kohti eli yhteensä 5,5 miljoonaa euroa.

Osuuskorko maksetaan kahdessa erässä: 1. erä 0,5 euroa osuudelta 11.5. ja toinen erä 0,5 euroa osuudelta syyskuussa. Koron maksu kahdessa erässä vahvistaa varautumista koronapandemian pitkittymiseen ja antaa mahdollisuuksia rakennejärjestelyihin.

## KONSERNIN LIIKEVAIHTO KASVOI

KPY-konsernin liikevaihto kasvoi edellisvuodesta 15,5 % ollen 328,2 milj. euroa. Liikevoitto parani myös selkeästi edellisvuodesta ollen 5,2 milj. euroa (-6,4 milj. euroa). Konsernin liikevaihdon ja liikevoiton parantumiseen vaikuttivat keskeisesti KPY Novapolis, joka koronasta huolimatta teki tavoitteiden mukaisen tuloksen, sekä merkittävän tulokäänteen tehnyt Voimatel.

**KPY Novapolis** -konsernin liikevoitto oli 6,5 milj. euroa (7,9 milj. euroa). Novapoliksen käyttökate pysyi edellisen

vuoden tasolla noin 9,9 milj. eurossa. Investoinneista kirjatut poistot kasvoivat, minkä takia liikevoitto oli edellistä tilikautta hieman alhaisempi.

**Voimatel** kasvatti selkeästi liikevaihtoaan sekä paransi kannattavuuttaan. Voimatelin liikevoitto kohosi 4,3 milj. euroon, kun edellisvuonna liikevoitto jäi tappiolle -5,3 milj. euroa. Kannattavuuskäänteen mahdollistivat mittavat liiketoiminnan kehittämistoimenpiteet sekä projektien parempi kannattavuus.

Tilikausi oli haasteellisempi Vetrealle ja Enfolle. Pandemian vuoksi **Vetreal** kuntoutus oli lähes täysin suljettuna STM:n linjauksen mukaisesti. Lisäksi

koronalta suojautumiseksi tehdyt hankinnat lisäsivät kustannuksia. Vetrealin liikevoitto jäi tappiolle -1,7 milj. euroa (0,2 milj. euroa).

Koronapandemia vaikutti myös Enfon liikevaihdon kehittymiseen, ja kasvuun liittyvät tavoitteet siirtyivät vuodelle eteenpäin. Enfo pystyi sopeuttamaan toimintaansa vastaamaan alhaisempaa kysyntää. **Enfon** suhteellinen kannattavuus parantui ja liikevoiton osuus liikevaihdosta oli tilikaudella 1,7 % (1,1 %). Enfon liikevoitto oli 2 milj. euroa (1,4 milj. euroa).

Lisätietoa

Jenni Ahava, talousjohtaja,  
jenni.ahava@kpy.fi tai 040 563 6183

Tilinpäätös ja KPY-konsernin tilinpäätöstiedote löytyvät [www.kpy.fi](http://www.kpy.fi)



LIIKEVAIHTO

328,2

MILJ. EUROA

LIIKEVOITTO

5,2

MILJ. EUROA



JENNI AHAVA





# Liity maksuttomaan KPY:n Sisäpiiriin!

Osuuskunta KPY:n osuuksien omistajana olet osa tärkeää ja merkittävää sidosryhmäämme, josta haluamme huolehtia ja pitää kiinni.

Olemme kehittäneet KPY:n osuuksien omistajille maksuttoman etuohjelman, jonka nimesimme **Sisäpiiriksi**. Se on monipuolinen verkossa ja mobiilina toimiva etuohjelma, jonka alennukset ovat huomattavia.

Sisäpiiriläisenä voit hyödyntää monia paikallisia ja valtakunnallisia etuja ja palveluja. Niitä löytyy niin kotiin, vapaa-aikaan, matkailuun, hyvinvointiin kuin autoiluunkin.

Lisäksi Sisäpiirissä on kuu-kausittain vaihtuvia, ajankoh- taisia kampanjoita ja arvontoja.

## OSUUDEN OMISTAJIEN PILOTTIRYHMÄ

– Useampi sata omistajaa on jo ollut pilotoi- massa Sisäpiiriä. Heiltä saamien palautteiden mukaan olemme jo kehittäneet etuohjelmaa.

Sisäpiiri on verkossa ja mobiilina toimiva etuohjelma.

Lisäksi olemme neuvotelleet uusia etuja niin valtakunnallisesti kuin paikallisestikin. Hieno- na, että nyt pääsevät kaikki KPY:n osuuden omistajat Sisäpiiriin mukaan ja nauttimaan sen

tuomista eduista, kertoo KPY:n viestintä- ja kehitysjohtaja **Silja Huhtiniemi**.

– Uskomme, että saamme myös uusilta käyttäjiltä lisää vinkkejä ja toiveita Sisäpiirin kehittämiseen.

## MITEN EDUT TOIMIVAT?

Suurin osa eduista toimii alen- nuskoodilla eduntarjoajan verkkokaupassa. Koodit löydät ohjelman etukorteista. Lisäksi käytössäsi on henkilökohtainen mobiilijäsen- kortti, joka käy erikseen mainituissa liikkeissä ja ravintoloissa.



## PILOTTIRYHMÄLÄISTEN KOMMENTTEJA ETUOHJELMASTA

*"Ostin muuttofirman palvelut Sisäpiirin kautta. Sain sieltä palvelun edulliseen hintaan. Olen tyytyväinen."*

*"Sain hotelliyöpymisen laadukkaaseen hotelliin huomattavalla alennuksella. Oli ihanaa saada arkeen luksusta."*

*"Olen käyttänyt Ruokaboksin palvelua. Helpottaa arkea kummasti, kun saa maistuvat ja monipuoliset ateriat vaivattomasti."*

*"Minua kiinnostaa Fitnesstukun tuotteet."*

*"Sisäpiiri on tosi hyvä uusi palvelu KPY:n osuuden omistajille."*



# Sisäpiiri

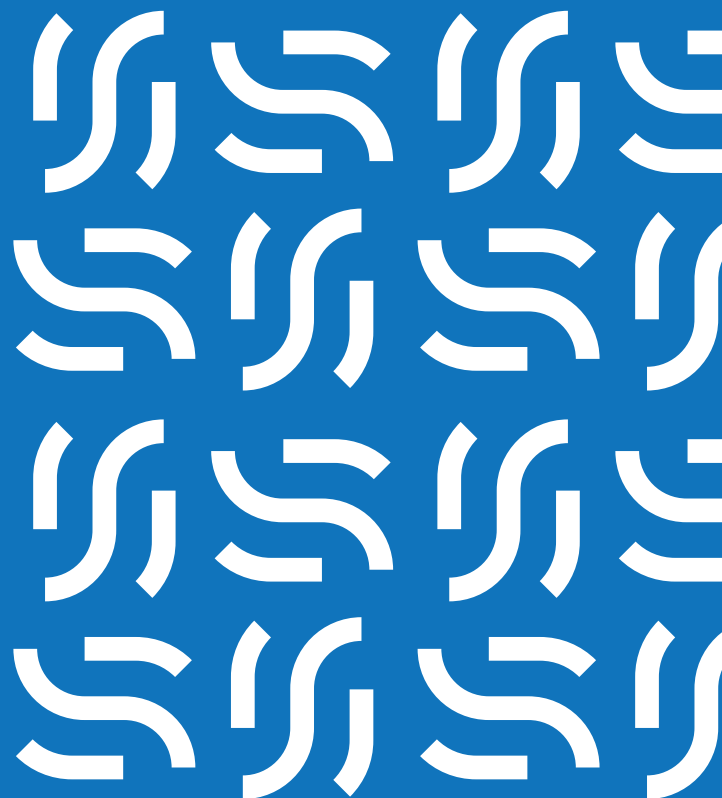
## SISÄPIIRI PÄHKINÄN- KUORESSA

**Monipuolinen verkossa ja mobiilina toimiva etuohjelma, johon voivat liittyä:**

- KPY:n osuuden omistajat
- KPY-konsernin työntekijät
- KPY Novapoliksen toimitiloissa työskentelevät

**Liittymisohjeet löydät postitse lähetetystä omistajatiedotteesta.**

Lisätietoa sivulta [www.kpy.fi](http://www.kpy.fi)



## Työn muutos haastaa KPY Novapolista – tilojen täyttöaste tavoitetasolla

ANSSI  
LEHIKAINEN



KPY:n tuorein omistusyhtiö KPY Novapolis toimii työn muutoksen keskiössä.

– Savilahdessa on Kuopion alueen merkittävin työpaikka- ja opiskelukeskittymä. Tiloillamme on jo noin 15 000 käyttäjää. Kun työn tekemisen tavat muuttuvat, myös KPY Novapoliksen on kehitettävä toimintaansa, KPY Novapoliksen toimitusjohtaja Anssi Lehikoinen kertoo.

Novapoliksessa on käynnissä monipuolinen kehitystyö. Tulevalle kesälle valmistellaan investointipäätöstä Microkadun torniin rakennettavasta coworking-

ympäristöstä, joka luo uudenlaista joustavuutta työskentelyyn, kokouksiin ja tapahtumiin sekä vahvistaa yhteisöllisyyttä.

– Uskomme, että koronapandemian jälkeen hybridityöskentely tietotyössä korostuu. Työtä tehdään tulevaisuudessa toimistoilla, etänä ja jaettavissa, joustavissa työympäristöissä. Toimistoilla korostuu tarve tiimien kohtaamiseen ja yhteistyöskentelyyn. Rauhoittumista vaativaa työskentelyä voidaan tehdä kukin työ- ja elämäntilanteen mukaan myös muualla.

Toistaiseksi koronan vaikutukset ovat osuneet Novapoliksessa voimakkaimmin kokous- ja ravintolapalveluiden kysyntään.

– Toimitilojen käyttöaste on saatu pidettyä tavoitetasolla aktiivisella myynti- ja kehitystyöllä. Itse asiassa vuokraneliöitä on tänä vuonna vuokrattu enemmän kuin niitä on sanottu irti. Varaudumme pandemian pitkittymiseen, mutta tällä hetkellä näyttää, että selviämme koronasta ilman pitkäaikaisia vaikutuksia, Lehikoinen kertoo.

[www.novapolis.fi](http://www.novapolis.fi)

## Vetrea on suurien muutoksien edessä

RIIKKA  
PIKKARAINEN



Aloitin Vetrean uutena toimitusjohtajana tämän vuoden alussa. Uuteen rooliini olen astunut vaiheessa, jossa olemme läpikäymässä Vetrean tulevaisuuden kannalta erittäin merkittäviä, historian suurimpia muutoksia.

Aivoinfarktiin sairastuu vuosittain noin 18 000 ihmistä, joten voidaan perustellusti puhua jo kansansairaudesta. Tulevaisuuden Vetrean liiketoiminta vastaa tähän – fokusoidumme vaativaan ja toimintakykyä edistävään kuntoutukseen sekä vammautuneiden asumispalveluihin, mitä kohti tarkennettu strategiamme meitä johdattaa.

Käänteentekeväenä tapahtumana Vetrean taipaleella noussee kuntoutuskeskus Neuronin yritysosto syksyllä 2018. Neuronin tausta suomalaisena kuntoutusmaailmaa kehittäneenä pioneerina vahvasti myös Vetrean uuden suunnan vaativan neurologisen kuntoutuksen valtakunnallisena kärkiosaajana.

Haluamme kehittää alaa yhdessä ammattitaitoisen ja motivoituneen henkilöstömme kanssa. Asiakkaillemme tämä tarkoittaa entistä laadukkaampia ja tuloksia tuottavampia palveluja.

Emme myöskään ole unoh-  
taneet arvopohjaamme. Koti-

maisuus ja vahvat arvomme; yhteisöllisyys, vastuullisuus sekä avarakatseisuus; kuvaavat hyvin Vetreaa ja ovat mukana jokapäiväisessä toiminnassamme.

Tiivis verkostoituminen alan toimijoiden kanssa sekä vahva tutkimus- ja kehitystyömme vievät meitä eteenpäin polulla, jossa tavoitteenamme on olla alan vaikuttavin toimija.

Riikka Pikkarainen  
Vetrean toimitusjohtaja

[www.vetrea.fi](http://www.vetrea.fi)

# Useat trendit ajavat liiketoimintaamme

MIKKO  
VALORINTA



Mikko Valorinta aloitti Enfon toimitusjohtajana maaliskuun alussa. Hän näkee koronasta elpyvillä markkinoilla kasvumahdollisuuksia.

– Useat trendit ajavat liiketoimintaamme: tiedolla johtaminen, siirtymä pilviympäristöihin sekä digitalisaatio. Koronapandemia on toisaalta luonut markkinalle kehitysvelkaa ja toisaalta nopeuttanut digitalisaatiota.

## MITEN ENFO VASTAA TÄHÄN KEHITYKSEEN?

– Osaamisemme vastaa hyvin kasvavaan kysyntään esimerkiksi liittyen pilvipalveluihin, tiedonhallintaan, tietoturvallisuuteen ja integraatioihin. Hakiessamme

kasvua Enfolle, meidän tulee vahvistaa entisestään niitä tarjoamia ja kyvykkyyksiä, joilla haluamme saavuttaa johtavan aseman.

## MITKÄ OVAT ENFON KESKEISIÄ TARJOAMIA JA KYVYKKYYKSIÄ TULEVAISUUDESSA?

– Kartoitamme kevään ja kesän aikana seuraavia strategisia askelmerkkejä ja painopisteitä. Meidän tulee onnistua paitsi asiakashankinnassa myös osajien houkuttelemisessa. Kasvun saavuttamiseksi aktiivinen rekrytointi ja henkilöstön kehittäminen on siksi ensisijaisen tärkeää.

Luottamus on keskeinen osa liiketoimintaamme, koska hallit-

semme asiakkaidemme liiketoimintakriittistä dataa. Haluamme olla kumppanina ja työnantajana edelläkävijä vastuullisuudessa.

## MIKÄ ON PAINOPISTEENNE 2021?

– Tänä vuonna keskitymme kannattavuuteen ja rakennamme valmiutta kannattavaan kasvuun.

Valorinta siirtyi Enfoon konsultointiyhtiö Capgeminiä, jossa hän toimi Capgemini Finland Oy:n toimitusjohtajana vuodesta 2013. Koulutukseltaan Valorinta on diplomi-insinööri (tuotantotalous) ja tekniikan tohtori.

[www.enfo.fi](http://www.enfo.fi)

# Voimatelin ja OptiWatin yhteistyö käynnistyi vauhdilla

TIMO  
RASK



Voimatelin strateginen uudistuminen energiahallinnan kokonaisvaltaiseksi asiantuntijaksi sai lisävauhtia, kun kasvuyritys OptiWatti Oy siirtyi vuoden vaihteessa yrityskaupalla Voimatelin tytäryhtiöksi.

OptiWatin teknologia mahdollistaa älykkäät ratkaisut energiankäytön optimointiin sekä hallintaan ja siten hiilidioksidipäästöjen vähennyksen. Voimatelin tavoitteena on suunnata ratkaisu ensisijaisesti teollisille asiakkaille.

– Teollisuudessa etsitään jatkuvasti ympäristöystävällisiä

keinoja vähentää energian kulutusta. OptiWatin ja Voimatelin osaamiset yhdistämällä pystymme tarjoamaan kokonaisvaltaisen ratkaisun teollisuuskiinteistön energiahallintaan. Teknologia mahdollistaa jopa 40 prosentin lämmitysenergian säästön, Voimatelin toimitusjohtaja **Timo Rask** taustoittaa.

OptiWatti Oy:n toimitusjohtajaksi nimettiin Voimatelin sisältä **Mikko Heinonen**, joka vastaa johtoryhmän jäsenenä myös Voimatelin uusista palveluista.

– Liikkeelle on lähdetty vauhdikkaasti. On ollut hienoa näh-

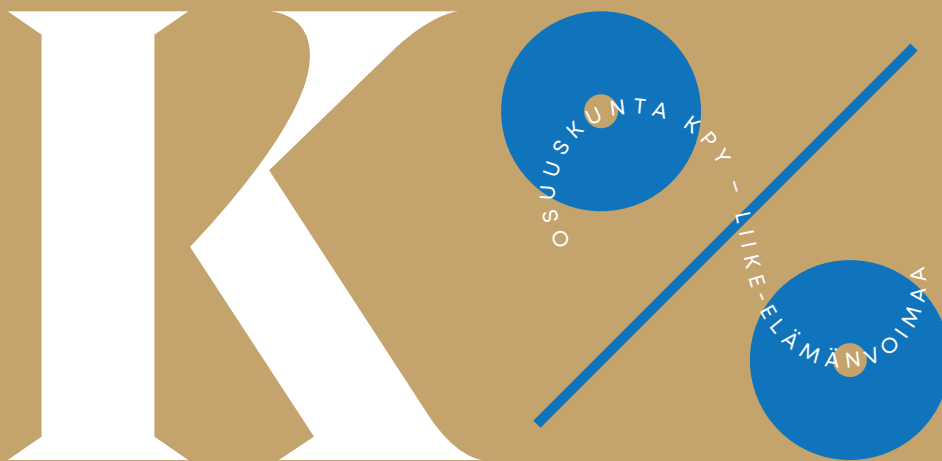
dä, että Voimatelin ja OptiWatin palvelutarjoaman integrointi luo selvää lisäarvoa ja nopeuttaa Voimatelin uudistumista. Ensimmäinen yhteinen tuote lanseerattiin juuri, Heinonen kertoo.

Voimatel teki viime vuonna merkittävän positiivisen talouskäänteen.

– Talouden tervehtyminen mahdollistaa panostuksen Voimatelin muuntautumiseen ja osaamisen kehittämiseen, Rask toteaa.

[www.optiwatti.fi](http://www.optiwatti.fi)  
[www.voimatel.fi](http://www.voimatel.fi)





## KPY:n brändi uudistuu strategian pohjalta

Tässä omistajatiedotteessa näkyy KPY:n uudistuva ilme, jonka taustalla on KPY:n uusi strategia. Uudistuneen strategian myötä uudistamme vaiheittain brändiämme, visuaalisen ilmeemme ja palveluitamme. Myös verkkosivuillemme tehdään perusteellinen päivitys. Uudet kotisivumme osoitteessa **www.kpy.fi** avautuvat lähiviikkoina.

KPY:n merkittävä strateginen uudistaminen käynnistyi vuosi sitten kesällä. Uusi sloganimme Liike-elämänvoima viestii toimintamme ytimen. Olemme elinvoiman ja liike-elämän kiihdyttäjä. Rakennamme yhteistyötä ja uusia yhteyksiä sekä kehitämme ja kasvatamme omistusyhtiötämme.

Myös arvomme kiteytettiin uudelleen. Omistautuminen, yhteisöllisyys ja rohkeus ohjaavat koko konsernin toimintaperiaatteita.

Kaikki tämä on uudistuvan brändin taustalla. Mukana on paljon tuttua, joka sitoo KPY:n sen juuriin. Sen rinnalle on tuotu lisää terävyyttä, uutta värimaailmaa, visuaalisia elementtejä sekä kiteytetty viesti.

– KPY on merkittävä työllistäjä ja elinkeinoelämän vaikuttaja. Kauttamme pääsee käsi kiinnostaviin sijoituskohteisiin ja samalla osaksi yhteisöä, joka omalla toiminnallaan luo elinvoimaa ympärilleen. Uudistuva KPY on omistautunut avaamaan uusia yhteyksiä, jotta menestymme myös jatkossa. Tästä myös brändissä on kyse, KPY:n kehitys- ja viestintäjohtaja **Silja Huhtiniemi** taustoittaa.

Brändityötä tehdään yhteistyössä kuopiolaisen Ahooy Creativen kanssa.

### KPY:N OMISTAJAPALVELU

KPY:n omistajapalvelu palvelee osuuksiin liittyvissä asioissa.

**Puhelinnumero** 0800 393 005  
arkisin kello 9–15.

### Omistajapalvelun postiosoite:

KPY:n omistajapalvelu/Accountor Oy;  
PL 1188, 70211 Kuopio

### KPY:N OSUUKSIEN OSTO JA MYYNTI

Privanet Pankkiiriliike  
Puh. 010 219 0520  
contact@privanet.fi

KPY:n osuukien  
päivän arvo löytyy:  
**www.kpy.fi**

**KPY**