

KPY OMISTAJA

TIEDOTE
№ 1/2025



SIVU 4: UUSI SIIJOITUS

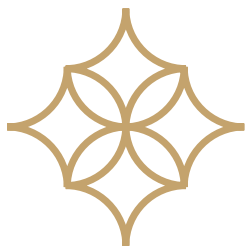
Tietokeskus osaksi KPY:n
sijoitusportfoliota

SIVUT 6-7: TILINPÄÄTÖS JA OSUUSKORKO

Osuuskorkoa maksetaan
yhteensä noin kaksi miljoonaa euroa

SISÄLTÖ • N° 1/2025

- 2 Omistajapalvelun ja KPY:n yhteystiedot
- 3 Pääkirjoitus: Uudistuminen kantaa kohti tulevaa
- 4 Tietokeskus osaksi KPY:n sijoitusportfoliota
- 5 Tytäryhtiöiden ajankohtaisia uutisia
- 6 Konsernin taloudellinen asema parani merkittävästi
- 8 Myynti on kaikkien asia
- 10 KPY etsii uusia sijoituskohteita
- 11 Edustajiston vaalit lähestyvät
- 12 Liity mukaan maksuttomaan KPY:n Sisärinkiin



OSUUSKUNTA KPY:N OMISTAJAPALVELU

KPY:n omistajapalvelu palvelee osuuksiin liittyvissä asioissa sähköpostitse tai puhelimitse tiistaisin ja torstaisin kello 12–15: omistajapalvelu@kpy.fi, puh. 017 369 7800

Omistajapalvelun käynti- ja postiosoite:
Viestikatu 7, 70600 Kuopio
(varaathan käyntiajan etukäteen).

OSUUSKUNTA KPY

Viestikatu 7 A, 70600 Kuopio
Puhelinvaihe: 017 369 7800
Vaihteemme on avoinna
tiistaisin ja torstaisin kello 12–15

www.kpy.fi/yhteystiedot



Uudistuminen kantaa kohti tulevaa

Noin neljä vuotta sitten KPY:ssä käynnistyi uusi vaihe. Olimme tuolloin käännekohdassa: omistuksemme Ropo Capitalissa oli myyty, ja Novapolis oli hankittu osaksi konsernia. Salkussamme oli hyvin kannattava Novapolis, mutta samalla muissa yhtiössämme Vetreassa, Enfossa ja Voimatelissa oli kannattavuuden kanssa haasteita. Tässä tilanteessa uudistimme strategiamme. Tavoitteena oli vastata toimintaympäristön muutoksiin ja ennen kaikkea vahvistaa omistustemme arvonkehitystä ja kannattavuutta. Nyt tuo strategisen uudistumisen ensimmäinen vaihe on saatu päätökseen.

PÄÄTÖKSIÄ, JOTKA RAKENTAVAT OMISTAJA-ARVOA

Neljän vuoden aikana olemme uudistaneet konsernirakennettamme ja hallintoamme sekä tehneet rohkeita päätöksiä tulevaisuutta ajatellen. Olemme luopuneet tietyistä omistuksista, kuten Vetreasta ja Voimatelin sähköverkkoliiketoiminnasta. Olemme järjestelleet Enfon rakennetta uudelleen ja tehneet vähemmistösisjoituksia. Viimeisimpänä olemme sijoittaneet Tietokeskus Finlandiin, jonka odotamme kasvattavan osuuden arvoa pidemmällä aikavälillä. Sijoitus tukee Momentum-strategiamme keskeisiä tavoitteita: pitkäjänteistä kasvua, kehitystä ja omistaja-arvon kasvattamista yhdessä muiden omistajien kanssa.

Näiden toimenpiteiden ansiosta konsernimme taloudellinen asema on vahvistunut merkittävästi. Olemme rakentaneet vankan perustan, jolta on hyvää jatkaa strategiamme seuraavaan vaiheeseen.

Mitä tämä seuraava vaihe tarkoittaa? Olemme aktiivinen omistaja, joka kehittää määrätietoisesti niin nykyisiä portfolioyhtiöitään kuin sijoitusportfoliotaan kokonaisuutena. Tavoitteemme on selkeä: kaikkien konserniyhtiöidemme on käännäyttävä positiiviselle tulosuralle. Se on keskeinen edellytys omistustemme pitkäjänteiselle arvonnousulle.



ANSSI LEHIKONEN

Momentum-strategiamme mukaisesti etsimme jatkossakin uusia, kannattavia listaamattomia yrityksiä, joiden kasvua voimme tukea vähemmistöomistajana – pääomalla, osaamisella ja aktiivisella omistajuudella. Näin olemme mukana rakentamassa tulevaisuuden menestystarinoita.

Olemme määrätietoisesti kehittäneet KPY:tä askel askeleelta, ja työ jatkuu. Strategiamme seuraava vaihe on jo käynnissä.

ANSSI LEHIKONEN

Toimitusjohtaja, Osuuskunta KPY



Tietokeskus osaksi KPY:n sijoitusportfoliota

KPY laajensi joulukuussa Momentum-sijoitusportfoliotaan hankkimalla 13,7 prosentin vähemmistöosuuden IT-palveluyhtiö Tietokeskuksesta. Tietokeskus on Suomen johtava ICT-infrastruktuuri-palveluiden tarjoaja, joka on erikoistunut palvelemaan etenkin pk-yrityksiä ja julkisen hallinnon toimijoita. Sen palvelut kattavat koko maan.

Tietokeskus täydentää Momentum-portfoliota, johon kuuluvat jo ennestään Voimatel, Epical, Osuma Henkilöstöpalvelut ja Gebwell. Tietokeskukseen tehty sijoitus tukee strategian keskeisiä tavoitteita: yritysten pitkäjänteistä kasvua, kehitystä ja omistaja-arvon kasvattamista yhteistyössä muiden omistajien kanssa.

KASVUA DIGITALISAATION YTIMESSÄ

Turussa pääkonttoriaan pitävä Tietokeskus Finland työllistää noin 800 asiantuntijaa eri puolilla Suomea. Yritys toimii valtakunnallisesti, mutta panostaa vahvasti paikalliseen läsnäoloon 17 toimipisteensä kautta. Tietokeskus tarjoaa IT-palveluita ja -laitteita yrityksille ja julkishallinnon toimijoille. Se on yksi maan suurimmista julkishallinnon laitetoimittajista: asiakkaina ovat kunnat, kaupungit, sairaanhoitopiirit ja yliopistot.

Digitalisaatio ja teknologinen murros tuovat jatkuvasti uusia vaatimuksia erityisesti pk-yritysten tietohallinnoille. Tänä päivänä yhä useampi yritys ulkoistaa perustietotekniikan hallinnan osaavalle kumppanille – Tietokeskus toimii tässä ratkaisijana.

Tietokeskuksen tulevaisuuden suunta nojaa vahvaan kasvuun ja jatkuvaan palvelukehitykseen. Tietokeskuksen ja Enfon yhdistymisen myötä yhteenlaskettu liikevaihto on yli 200 miljoonaa euroa.

UUSI SIJOITUS LUO ARVOA OMISTAJILLE

Tietokeskus on jo nyt merkittävä toimija markkinassaan ja sen kasvun odotetaan jatkuvan.

”Tietokeskus on vakiinnuttanut asemansa suurimpana kotimaisena pk-yritysten IT-palveluntarjoajana. Näemme Tietokeskuksessa merkittävää arvonluontipotentiaalia,” kommentoi KPY:n toimitusjohtaja **Anssi Lehikoinen**.

NOVAPOLIS

Kyösti Karhunen Novapoliksen toimitusjohtajaksi

Kyösti Karhunen on aloittanut Novapoliksen uutena toimitusjohtajana 10.3.2025. Hänellä on vahva kokemus liiketoiminnan johtamisesta muun muassa Dimexin, Carlsonin ja Famifarmin johdossa. Novapolis rakentaa modernia työpäiväkemusta tarjoamalla yrityksille joustavia toimitiloja sekä monipuolisia palveluita Kuopion Savilahdessa sekä Siilinjärven Toivalassa. Novapolis on kasvanut merkittävästi viime vuosien aikana, laajentuen 200 asiakkaasta noin 250 asiakkaan yhteisöksi.

Lue lisää aiheesta: www.kpy.fi/uutiset



KYÖSTI KARHUNEN

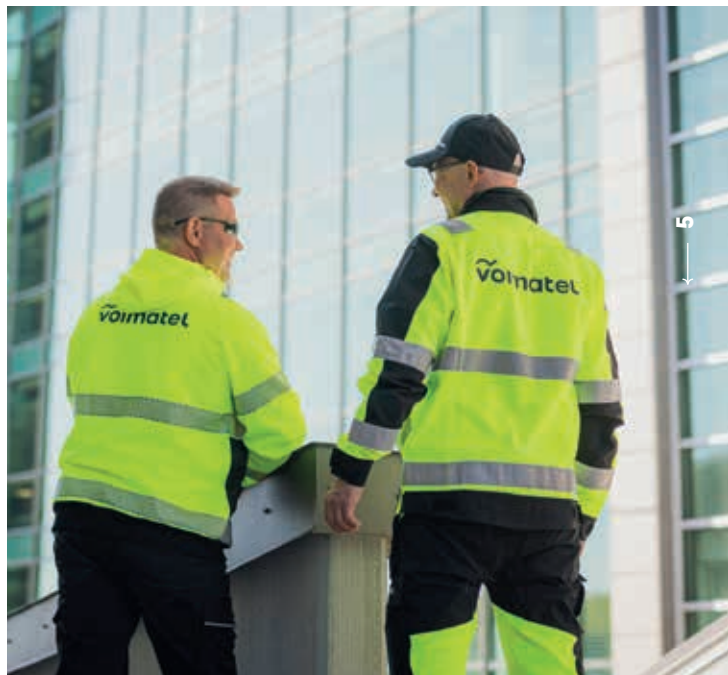
VOIMATEL

Uudistunut Voimatel varmistaa toimivat yhteydet

Yhteiskunta digitalisoituu nopeammin kuin koskaan. Taustalla toimii näkymätön, mutta välttämätön rakenne: kriittinen digitaalinen infrastruktuuri. KPY:n tytäryhtiö Voimatel on tämän kehityksen ytimessä.

Huhtikuussa 2024 Voimatel luopui sähköverkkoliiketoiminnasta ja keskittyy nyt uudistetun strategiansa myötä tietoverkkoliiketoimintaan – eli siihen, mikä mahdollistaa yhteiskunnan ja arjen sujuvan toiminnan. Toimivat tietoliikenneyhteydet ovat nykypäivänä välttämättömiä. Ne mahdollistavat työskentelyn, opiskelun, kaupankäynnin, viranomaisviestinnän ja yhteydenpidon läheisiin. Voimatel huolehtii, että nämä yhteydet toimivat luotettavasti ja turvallisesti kaikkialla Suomessa. Yhtiö suunnittelee, rakentaa ja ylläpitää tietoliikenneverkkoja, joihin yhteiskunnan toimintakyky nojaa.

”Tämän ajan yhteiskunnassa mikään ei toimi, jos yhteydet eivät toimi. Verkon pitää toimia, jotta yhteiskunta toimii ja meidän tehtävämme on varmistaa se”, sanoo Voimatelin toimitusjohtaja **Mikko Heinonen**.



TURVAA KRIITTISILLE TOIMINNOILLE

Voimatelin asiantuntijat työskentelevät tiiviisti verkko-operaattoreiden, julkishallinnon ja yritysten kanssa varmistakseen, että tietoliikenneyhteydet kestävät kasvavat datamäärät, tiukentuvat turvallisuusvaatimukset ja vaihtelevat sääolosuhteet. Erityisesti viranomaistoiminta, terveydenhuolto ja muut kriittiset palvelut edellyttävät häiriötöntä verkkoyhteyttä. Kriisitilanteissa kuten myrskyissä, teknisissä vioissa tai kyberuhissa verkon toimintavarmuus on keskeinen osa yhteiskunnan turvallisuutta.

Lue lisää: www.voimatel.fi

Tilinpäätös 1.1.-31.12.2024

Konsernin taloudellinen asema parani merkittävästi

KPY toteutti tilikaudella 2024 merkittäviä järjestelyjä. KPY muun muassa myi Enfon koko osakekannan joulukuun 2024 alussa. KPY jatkoi järjestelyn yhteydessä Epicalin omistajana. Voimatelin sähköverkkoliiketoiminta siirtyi puolestaan uudelle omistajalle. Järjestelyiden myötä konsernin taloudellinen ja strateginen asema parani merkittävästi.

KPY-KONSERNI

KPY-konsernin vuoden 2024 liikevaihto laski edellisvuodesta noin 17 prosenttia 224,5 (269,8) miljoonaan euroon. Liikevaihdon laskuun vaikuttivat Voimatelin sähköverkkoliiketoiminnasta luopuminen huhtikuun 2024 alussa sekä liikevaihdon pieneneminen Epicalissa.

Konsernin liiketulos parantui merkittävästi ja oli 32,4 (2,3) miljoonaa euroa. Tulokseen vaikutti merkittävästi Enfon järjestely. Oikaistu liiketulos ilman yritysjärjestelyiden myyntivoittoja/-tappioita sekä kertaluonteisia omaisuuden arvonalennuksia ja myyntivoittoja oli 2,5 (5,6) miljoonaa euroa.

NOVAPOLIS

Novapoliksen tulokunto säilyi tilikaudella vahvana: kannattavuus ja käyttöaste pysyivät korkealla tasolla. Novapoliksen liiketulos tilikaudella oli 9,2 (9,7) miljoonaa euroa. Kiinteistöjen keskimääräinen käyttöaste pysyi hyvällä, lähes 95 prosentin tasolla.

VOIMATEL

Voimatel-konsernin liiketulos oli -0,2 (-3,2) miljoonaa euroa. Sähköverkkoliiketoiminnan vaikutus Voimatelin tilikauden liiketulokseen oli -2,7 (-1,0) miljoonaa euroa. Voimatelin tilikauden liiketulosta heikentääkin sähköverkkoliiketoiminnan alkuvuoden heikko tulos ennen liiketoiminnan siirtymistä uudelle omistajalle. Edellisvuoteen verrattaessa on huomioitava, että yhtiön kulurakenne oli rakennettu palvelemaan kahta pääliiketoimintaa ja sähköverkkoliiketoiminnasta luopumisen jälkeen se kohdistui ennen tehtyjä sopeutuksia pelkästään tietoverkkoliiketoiminnalle. Tietoverkkojen liikevoitto tilikaudella toteutui odotusten mukaisesti ja oli 2,8 (3,0) miljoonaa euroa.

Voimatel päivitti liiketoimintastrategiansa loppuvästä 2024. Uuden strategian myötä yhtiö keskittyy jatkossa tietoverkkoliiketoimintaan, joka on ollut kannattavaa jo pitkään. Voimatelilla on keskeinen rooli yhtenä toimialan merkittävimmistä toimijoista turvata ja kehittää yhteiskunnan kriittistä digitaalista infrastruktuuria.

EPICAL

Enfon 11 kuukauden ja Epicalin koko tilikauden yhteenlaskettu liikeulos oli -2,6 miljoonaa euroa. Edellisenä vuonna Enfon ja Epicalin koko tilikauden liikeulos 12 kuukaudelta oli -1,2 miljoonaa euroa. Epicalin eli konsultointiliiketoiminnan liikevoitto tilikaudella oli -4,4 (-4,7) miljoonaa euroa. Epicalin kannattamattomuus tilikaudella johtui etenkin kahdesta Ruotsin yksiköstä. Näistä toinen lakkautettiin vuoden 2024 loppupuolella ja toisessa toteutettiin loppuvuonna merkittävät muutosneuvottelut kannattavuuden parantamiseksi. Muutosten vaikutukset näkyvät kuitenkin vasta tulevilla raportointikausilla. Epicalin toimitusjohtaja ja johtoryhmä uudistettiin kokonaan vuoden 2024 aikana ja yhtiössä toteutettiin merkittäviä säästötoimenpiteitä.

OSAKKUUSYHTIÖT

Osuma Henkilöstöpalveluja ja Gebwelliä haastoivat vaikeat markkinaolosuhteet, mutta kehitystoimenpiteitä jatkettiin molemmissa yhtiöissä. Gebwellin liiketoimintoihin vaikutti erityisesti uudisrakentamisen markkinan supistuminen, mikä heikensi lämpöpumpujen myyntiä ja laski liikevaihtoa Suomen ja Puolan markkinoilla. Ruotsin yhtiön liikevaihto pysyi edellisen vuoden tasolla. Vaikka selvää käännettä parempaan markkinassa ei odoteta tänä vuonna, uusien lämpöpumpputuotteiden uskotaan vahvistavan liikevaihtoa. Myös Osuma Henkilöstöpalveluiden liikevaihto laski, kun erityisesti rakentamisen hiljeneminen heijastui yhtiön toimintaan. Liiketoimintoja on sopeutettu ja myyntiä on suunnattu entistä vahvemmin uusille toimi- ja markkina-aloille.

OSUUSKORKO

KPY:n edustajiston varsinainen kokous päätti, että osuuskorkoa tilikaudelta 2024 maksetaan 0,09 euroa osuudelta eli yhteensä noin kaksi miljoonaa euroa. Osuuskoron maksupäivä on 30.5.2025.

”Osuuskorkopäätös perustuu laajempaan tarkasteluun KPY:n taloudellisesta tilanteesta. Merkittävä osa konsernimme tilikauden liiketuloksesta muodostui Enfon järjestelystä. Siitä saadut varat käytettiin Enfon velkojen maksuun ja ne mahdollistivat myös uuden sijoituksen tekemisen Tietokeskukseen. Lisäksi Epical on jatkossa kokonaisuudessaan KPY:n omistuksessa. Järjestelykokonaisuus ei lisännyt KPY:n kassavaroja. Konsernin oikaistu liikevoitto muun muassa ilman Enfon myyntiä oli 2,5 miljoonaa euroa. Maksettava osuuskorko vastaa lähes tuota oikaistua liikevoittoa,” talousjohtaja **Jenni Ahava** taustoittaa.

KPY:n tavoitteena on tästä vuodesta alkaen jakaa osuuskorkoa omistusten KPY:lle tuottamasta nettotuotosta vähintään 20 prosenttia, kasvattaen osuuskorkona jaettavaa osuutta noin 60 prosenttiin seuraavan viiden vuoden kuluessa. Tavoite perustuu KPY:n strategiseen ja taloudelliseen asemaan sekä niiden kehittymiseen. KPY on sitoutunut tekemään päätöksiä, jotka tukevat omistajiemme pitkän aikavälin etuja.

LISÄTIETOA

Tilinpäätöstiedote löytyy verkkosivuilta: www.kpy.fi/sijoittajalle

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

KPY:n edustajiston varsinainen kokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti, että vuodelta 2024 jaetaan osuuskorkoa 0,09 euroa osuudelta.





EPICALIN KASVUJOHTAJA HAMID RAHNAMA

MYNNIN KEHITTÄMINEN KESKIÖSSÄ –

Myynti on kaikkien asia

KPY-konsernissa myynnin kehittämiseen panostetaan systemaattisesti, ja sen rooli on vahvistunut entisestään. Myynti ei ole vain yksittäisten henkilöiden vastuulla, vaan siihen suhtaudutaan koko organisaation yhteisenä tehtävänä. Osana kehittämistä yhtiöiden johtoryhmiä on uudistettu, myynnin aktiivisuutta lisätty ja kaupallista osaamista vahvistettu.

MYYN TI ON MUUTOKSESSA JA SEN JOHTAMINEN MYÖS

KPY:n tytäryhtiöissä, Epicalissa, Voimatelissa ja Novapoliksessa, myynti nähdään pitkäjänteisenä asiakassuhteiden rakentamisena, suunnitelmallisena tekemisellä ja koko henkilöstön yhteispelillä asiakkaan parhaaksi.

”Myynti toimivuus lähtee aktiivisuudesta ja halusta ratkoa asiakkaan haasteita. On osattava kuunnella, kysyä ja todella ymmär-

tää, mitä asiakas sanoo – ja viedä nämä oivallukset eteenpäin myös omaan organisaatioon, jotta tarjonta kehittyy jatkuvasti asiakkaiden tarpeiden mukana. Meidän on kehitettävä paitsi myynnillistä osaamistamme, myös koko tarjontaamme,” tiivistää Voimatelin kaupallinen johtaja **Antti Näykki**.

LUOTTAMUS KAIKEN PERUSTANA

Epical toimii datakonsultoinnin asiantuntijakentässä, jossa asiakas ei osta tuotetta, vaan osaamista ja luottamusta. ”Datakonsultointi tarkoittaa meillä kolmea asiaa: turvallisuutta, integraatiota ja analytiikkaa. Me varmistamme, että järjestelmät keskustelevalle keskenään, tieto on suojattu ja siitä saadaan irti liiketoimintaa hyödyttävää tietoa,” kertoo kasvujohtaja **Hamid Rahnama**.

Epicalin erottautumistekijöitä ovat nopea reagointikyky ja joustava

kaupallinen malli, joka mukautuu asiakkaan tarpeisiin. ”Meidän tehtävämme on olla asiakkaan neuvonantaja – ei vain kuunnella, vaan myös haastaa. Jos emme haasta, teemme asioita kuten eilen. Meidän täytyy yhdessä varmistaa, että olemme menossa oikeaan suuntaan,” kertoo **Rahnama**.

”

Meidän tehtävämme on olla asiakkaan neuvonantaja – ei vain kuunnella, vaan myös haastaa. Jos emme haasta, teemme asioita kuten eilen.

HAMID RAHNAMA

STRATEGINEN KUMPPANUUS – YHTEISTYÖN JA LUOTTAMUKSEN VOIMA

Voimatel rakentaa ja ylläpitää kriittistä digitaalista infrastruktuuria – siellä, missä toiminnan on jatkuttava kaikissa olosuhteissa. Asiakassuhteet ovat usein vuosien mittaisia. Ne rakentuvat paitsi laadukkaan arkitekemisen, myös luottamuksen ja yhteistyön varaan.

”Strateginen kumppanuus ei ole yhden ihmisen asia. Sen rakentamiseen osallistuvat niin asentajat, suunnittelijat, myyjät kuin johto. Yhteinen kehittäminen on mahdollista, koska asiakkaat luottavat meihin ja me heihin,” kiteyttää Näykki.

MYynti on asiakkaiden maailman ymmärtämistä

Novapolis tarjoaa moderneja työympäristöjä sadoille yrityksille ja tuhansille työntekijöille. ”Emme myy vain toimitilaa. Myymme ratkaisuja, joissa yhdistyvät yhteiskäyttötilat, yhteisöllisyys ja palvelut,” sanoo Novapoliksen toimitusjohtaja **Kyösti Karhunen**.

Myyntityö vaatii laaja-alaista ymmärrystä eri toimialoista ja tilatarpeista. ”Myyjämme ovat todellisia ammattilaisia. Heidän on ymmärrettävä asiakkaiden toimialaa ja millaisia teknisiä ja fyysisiä tilatarpeita siihen liittyy. Myynti on kovaa asiantuntijatyötä,” hän jatkaa.

Neljässä vuodessa Novapoliksen asiakasyhteisö on kasvanut 200:sta 250:een, mukana on myös kasvuyrityksiä, jotka eivät aiemmin ole toimineet Kuopiossa: ”Tämä on osaamisen keskittymä. Meillä on tässä toimintaympäristössä tarjolla koulutettuja osaajia eri koulutusasteilta ja se on monelle asiakkaalle ratkaiseva tekijä,” **Karhunen** toteaa.

MYynti kuuluu kaikille

KPY-konsernissa pilotoitiin hiljattain myynnin ja asiakkuusjohtamisen koulutusohjelma, jonka ytimessä oli ajatus siitä, että systemaattisuus, suunnitelmallisuus ja jatkuvuus ovat tuloksekkaan myynnin perusta. Koulutuksessa nostettiin esiin KPY:n tavoitetta rakentaa kulttuuria, jossa myynnillinen asenne kuuluu kaikille roolista riippumatta.

”Myynnillinen asenne ei tarkoita, että kaikkien pitäisi solmia kauppia. Se tarkoittaa, että jokainen ymmärtää oman roolinsa myynnin mahdollistajana ja sen, miten omalla tekemisellä rakennetaan luottamusta,” **Rahnama** kiteyttää.

”Voimatelilla meitä on noin 750 henkilöä. Jokainen voi omassa roolissaan edistää asiakaskokemusta. Jokainen kohtaaminen on tilaisuus luoda positiivinen kokemus. Päivittäinen laadukkuus on meidän käyntikorttimme, jolla ansaitaan seuraavankin työpäivän tekeminen,” täydentää **Näykki**.

YHDESSÄ OPPIMISTA

Koulutusohjelma toi yhteen eri yhtiöiden asiantuntijoita ja mahdollisti yhteisen oppimisen. ”Vaikka toimialat ovat erilaisia, myynnin ytimessä pätevät samat periaatteet: selkeys, suunnitelmallisuus ja asiakkaan kuunteleminen. Asiakkaalle on aina pystyttävä tuomaan lisäarvoa. Meillä on paljon opittavaa toisiltamme, ja parhaimmillaan voimme kehittää asiakkuuksia ja tarjontaa myös yhdessä yli yhtiörajojen,” **Näykki** pohtii.

KILPAILUKYKY VAATII JATKUVAA KEHITTÄMISTÄ

Konsernin yhtiöissä uskotaan kannattavaan kasvuun. Tulosta ei rakenneta kuitenkaan nopeilla tempuilla, vaan pitkäjänteisyydellä, yhteistyöllä, osaamisen kehittämisellä – ja rohkeudella tarttua uusiin mahdollisuuksiin.

”Maailma muuttuu jatkuvasti, ja niin muuttuvat myös asiakkaiden tarpeet. Meidän on jatkuvasti kehitettävä sekä omaa osaamistamme että tarjontaamme, jotta pysymme kilpailukykyisinä,” **Karhunen** summaa.



VOIMATELIN KAUPALLINEN JOHTAJA ANTTI NÄYKKI

KASVUN KUMPPANI -

KPY etsii uusia sijoituskohteita

KPY etsii ympäri Suomea yrityksiä, joiden kasvua se voi tukea aktiivisena vähemmistöomistajana. Toimitusjohtaja **Anssi Lehikoinen** mukaan kumppanuus perustuu luottamukseen, yhteisiin arvoihin ja aitoon haluun rakentaa yrityksen tulevaisuutta yhdessä.

VÄHEMMISTÖOMISTAJUUS AVAA MAHDOLLISUUKSIA

KPY sijoittaa kotimaisiin, alkuvaiheen ohittaneisiin, kannattaviin yrityksiin, joilla on uskottavat kasvunäkymät ja mahdollisuudet kehittää omistaja-arvoa. Vähemmistöomistajuus madaltaa monen yrittäjän kynnystä ottaa sijoittaja mukaan. KPY tuo mukanaan pääoman lisäksi osaamista, verkostoja ja sparrausta johdon tueksi.

”Meidän roolimme on tukea ja kehittää, ei johtaa. Olemme taustatuki, riskinjakaja ja keskustelukumppani,” **Lehikoinen** kiteyttää.

KASVUA SELKEÄLLÄ KILPAILUEDULLA

KPY hakee sijoituskohteikseen yrityksiä, joiden vuosittainen liikevaihto on tyypillisesti 5–75 miljoonaa euroa. Ensivaiheessa tavoiteltu omistusosuus on yleensä 20–30 prosenttia. Sijoituksen koko vaihtelee tyypillisesti parista miljoonasta noin 15 miljoonaan euroon. Toimialarajoitteita ei ole, mutta KPY:tä kiinnostavat erityisesti yritykset, joilla on vaikeasti kopioitavaa teknologiaa, osaamista tai IPR:ää.

”Etsimme yrityksiä, joilla on jotakin ainutlaatuista. Sijoituksen taustalla pitää olla kilpailuetu, jota ei voi helposti kopioida,” **Lehikoinen** sanoo.

VÄHEMMISTÖSIOJITTAJA OIKEALLA HETKELLÄ

Vähemmistöomistaja voi olla ratkaiseva kumppani yrityksen eri kehitysvaiheissa. Vähemmistösijoittajan mukaan ottaminen sopii erityisesti tilanteisiin, joissa tarvitaan pääomaa kasvuun, yritysostoihin tai kansainvälistymiseen, halutaan jakaa riskejä tai kehittää toimintaa. Sijoittaja voi myös mahdollistaa tilanteita, joissa osa omistajista haluaa luopua ja osa jatkaa. KPY tuo yritykselle leveämmät hartiat niin taloudellisesti kuin osaamisen ja verkostojenkin osalta.



ANSSI LEHIKONEN

KEHITTÄJÄKUMPPANI YRITYKSEN ERI VAIHEISSA

KPY:n tavoitteena on olla arvoa luova kehittäjäkumppani. KPY tukee yrityksiä kasvussa, oli kyse sitten strategian kirkastamisesta, vastuullisuuden kehittämisestä tai uusien markkinoiden tavoittelusta.

”Pienemmille yrityksille yhteistyö voi tarkoittaa tukea yrityksestä yhtiöksi kasvamisessa. Isommille tarjoamme sparrausta, uusia näkökulmia ja vakaata tukea kehittämiseen,” **Lehikoinen** summaa.

OMISTAJANA PÄÄSET MUKAAN AINUTLAATUISIIN SIOJITUKSIIN

KPY:n omistajat saavat pääsyn hajautettuun ja huolella rakennettuun sijoitussalkkuun, joka koostuu kotimaisista kasvuyrityksistä. Mukana on kohteita, joihin yksityissijoittajilla on harvoin mahdollisuus päästä mukaan.

”Kehitämme yhtiöidemme liiketoimintaa aktiivisesti, millä haluamme vahvistaa sijoitusten arvoa pitkällä aikavälillä. Tähtäämme KPY:n osuuden arvonnousuun ja sitoudumme jakamaan osuuskorkoa kestävästi, huolehtien samalla omistusyhtiöidemme tulevaisuuden kilpailukykyvyydestä,” sanoo **Lehikoinen**.

Edustajiston vaalit lähestyvät



KOPY:n jäsenillä on jälleen mahdollisuus osallistua tärkeään päätöksentekoon, kun edustajiston vaalit käydään marraskuun 2025 lopussa. Vaaleissa valitaan 15 uutta jäsentä osuuskuntamme ylimpään päättävään elimeen – 30-jäseniseen edustajistoon.

NYT ON HYVÄ AIKA POHTIA ASETTAUTUMISTA VAALIEHDOKKAAKSI.

Jos omistat osuuden ja olet jäsen, voit asettua ehdolle ja äänestää vaaleissa. Ja jos et vielä ole jäsen, nyt on erinomainen aika liittyä. Jo yksikin osuus riittää jäsenyyteen. Jäsenyys tuo mahdollisuuden vaikuttaa siihen, mihin suuntaan KPY:tä kehitetään. Voit hakea jäsenyyttä helposti verkkosivuillamme:

www.kpy.fi/jaseneksi

ÄÄNESTÄ HELPOSTI – MYÖS SÄHKÖISESTI

Marraskuun vaaleissa voit äänestää sähköisesti sekä perinteisesti postitse. Äänestysaineisto postitetaan jäsenille loppuvuodesta.

MIKSI LÄHTEÄ EHDOLLE?

Edustajistossa pääsee vaikuttamaan paitsi osuuskuntamme tulevaisuuteen myös laajemmin elinvoiman kehitykseen. Edustajisto valitsee osuuskunnan hallituksen, hyväksyy tilinpäätöksen, päättää osuuskorosta hallituksen esityksen perusteella ja ohjaa strategisesti merkittäviä linjauksia. Lisäksi se päättää KPY:n omistajapolitiikasta.

Edustajistotyö tarjoaa näkymän KPY:n toimintaan, mahdollisuuden verkostoitua eri alojen osaajien kanssa ja ennen kaikkea vaikuttaa omistajana.

Lisätietoa ehdokkaaksi asettumisesta ja äänestämisestä julkaistaan myöhemmin verkkosivuillamme.



KPY: LIIKE-ELÄMÄNVOIMAA

Tutustu KPY:n toimintaan ja katso video skannaamalla puhelimesi kameralla viereinen **QR-koodi**.

Liity mukaan maksuttomaan KPY:n Sisärinkiin!

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

Jäsenille on tarjolla maksuton etuohjelma Sisärinki. Se on monipuolinen verkossa ja mobiilina toimiva etuohjelma, jonka alennukset ovat huomattavia.

REILUT ALENNUKSET SISÄRINKILÄISILLE

Sisärinkiläisenä voit hyödyntää monia valtakunnallisia etuja ja palveluja. Niitä löytyy niin kotiin, vapaa-aikaan, matkailuun, hyvinvointiin kuin autoiluunkin. Mitä kaikkea hienoa Sisärinki sisältää, sitä pääset katsomaan rekisteröitymällä palvelun käyttäjäksi.

SISÄRINKIETU

Hierontaa Rela-hierojilta -35 %

MITEN EDUT TOIMIVAT?

Suurin osa eduista toimii alennuskoodilla edun- tarjoajien verkkokaupassa. Koodit löydät ohjelman etukorteista. Lisäksi käytössäsi on henkilökohtainen mobiilijäsenkortti, joka käy erikseen mainituissa liikkeissä ja ravintoloissa.

SISÄRINKIETU

Viking Line jopa -50 %

PALAUTTEITA SISÄRINGIN KÄYTTÄJILTÄ

Henkilöstöetuohjelman paras ominaisuus?

“Erilaisten etujen laaja kirjo”

“Vaihtuvat edut, jotka saa suoraan sähköpostiin.”

“Loistavia etuja, mitkä ovat hieman parempia kuin esim. liittojen alennukset.”



Sisärinki

SISÄRINKI PÄHKINÄN-KUORESSA

Monipuolinen verkossa ja mobiilina toimiva etuohjelma, johon voivat liittyä:

- Osuuskunta KPY:n jäsenet
- KPY-konsernin työntekijät
- Novapoliksen toimitiloissa työskentelevät

NÄIN LIITYT MUKAAN

Sisärinkiin liittyminen on helppoa:

1. Avaa www.kpy.fi/kpy-sisarinki.
2. Vieritä sivua "Syötä koodi ja rekisteröidy" -ikkunakohtaan
3. Kirjoita rekisterikoodi joka on: **SP2022KPY**, ponnahdusikkunan koodikenttään ja paina jatka.
4. Järjestelmä joko vahvistaa koodin oikeaksi tai pyytää sinua kirjoittamaan sen uudelleen.
5. Koodin hyväksymisen jälkeen sinulle avautuu kirjautumislomake. Täytä se ohjeiden mukaisesti. Paina lopuksi lähetä-nappia.
6. Rekisteröintilomakkeen täyttämisen jälkeen saat aikaisintaan seuraavana arkipäivänä tunnukset sekä ohjeet KPY:n Sisärinkiin kirjautumista varten.

Jos kirjautumisessa on ongelmia tai haluat Sisäringistä lisätietoa, palvelemme sinua numerossa 040 359 4348 arkisin kello 9-14.

Lisätietoa sivuilta www.kpy.fi