

KOTERA
GROUP

YHTEINEN SUUNTA

KOTERA GROUPIN
HENKILÖSTÖLEHTI
2025

SISÄLLYS

Pääkirjoitus Yhdessä olemme vahvempia	3	TT-Teknologia Poikkeuksellista selkärankaa Pohjois-Suomesta	14
Kotera Group – tausta ja suunta	4	Ahosen Palvelut Ahkerasti ja asenteella	16
Greetings from the board	4	Kuratek Lattiatasosta vahvaan kasvuun	18
Konsernikaavio	6	Pre One Kokemusta ja kisällejä	20
Bark Armeijakavereista menestyneiksi yrittäjiksi	8	KTC Group Vaativien peruskorjausten luottototeuttaja	22
LVI-Kurikka Alussa oli mies ja pakettiauto	10		
RKM-Group Asiakkaille juuri sitä, mitä he tarvitsevat	12		

Pääkirjoitus

YHDESSÄ OLEMME VAHVEMPIA

Vuosi 2024 oli Kotera Group -konsernin ensimmäinen toimintavuosi. Konserni muodostettiin 30.12.2023 yhdistämällä LVI Kurikka Oy:n, RKM Group Oy:n ja Bark Oy:n toiminnot yhteisen emoyhtiön, Kotera Group Oy:n alle. Ensimmäisen vuoden aikana konserniin liittyivät TT-Teknologia Oy (1/2024), Ahosen Palvelut Oy (7/2024), Kuratek Oy (12/2024) ja Pre One Oy (12/2024). Vuoden päätyttyä vahvistimme konsernia edelleen hankkimalla KTC Group Oy:n (2/2025) ja JN Titan Welding Oy:n (3/2025). Näiden vahvistusten myötä Kotera Groupista rakentuu entistä monipuolisempi ja vahvempi toimija.

Rakennusala kohtasi vuonna 2024 merkittäviä haasteita. Taloudellista epävarmuutta ylläpitivät Ukrainan sota ja korkojen nousu, jotka viivästyttivät investointipäätöksiä. Tilanne heijastui myös asiakasyritysten maksukäyttäytymiseen ja käytöpääomatarpeen kasvuun. Koteraan kuuluvien yhtiöiden keskittyminen korjausrakentamiseen ja vahvat asiakassuhteet auttoivat kuitenkin lieventämään vaikutuksia, ja onnistuimme säilyttämään vakaan aseman vaikeassa markkinassa.

Näkymät konsernin toimialoilla ovat myönteiset. Purku- ja kierrätysliiketoiminta sekä vahinkosaneeraus ovat vakaita ja pitkälti suhdanteista riippumattomia aloja. Korjausrakentamisen kysynnän odotetaan jatkuvan tasaisena, vaikka kilpailu hankkeista on kiristynyt. Korkoherkkänä ja investointivetoisena toimialana teollisuusrakentaminen osoittaa elpymisen merkkejä korkotason laskun myötä, vaikka maailmantalouden riskit edelleen varjostavat kehitystä.

Koteraan kuuluvat yhtiöt ovat paikallisia ja ketteriä toimijoita, joita yhdistää vahva yrittäjähenkisyys ja arvopohja. Konsernin vahvuus perustuu osaamisen, resurssien ja verkostojen jakamiseen. Hajautetulla rakenteella pystymme säilyttämään pienille ja keskisuurille yhtiöille ominaisen tehokkuuden ja ketteryuden, samalla kun tarjoamme konsernitason etuja, kuten neuvotteluvoimaa, hallinnollista ja rahoituksellista tukea sekä yhteisten resurssien tehokasta hyödyntämistä.

Koska konserniin liittyvät yhtiöt toimivat rakennusalan eri osa-alueilla eikä toimintoja lähtökohteisesti yhdistetä, konsernin taloudellinen vakaus vahvistuu yritysostojen myötä. Rakentaminen on projektiliiketoimintaa ja luonteeltaan suhdanneherkkää, ja toimintaympäristö vaihtelee vuodesta toiseen. Yhdistämällä useita erikoistuneita yhtiöitä samaan konserniin hajautamme tehokkaasti yksittäisten yhtiöiden ja liiketoiminta-alueiden riskiä, vahvistaen konsernin kokonaistasapainoa.

Vuonna 2025 panostamme vahvaan kasvuun, kannattavuuden parantamiseen, henkilöstömme osaamisen kehittämiseen, yhteisten toimintatapojen vahvistamiseen ja vastuulliseen rakentamiseen. Tavoitteemme on saavuttaa vuoden 2025 loppuun mennessä noin 200 miljoonan euron pro forma -liikevaihto ja keskimäärin noin 10 prosentin käyttökatetaso.

Lämmin kiitos kaikille Kotera Groupin yhtiöissä työskenteleville arvokkaasta työstä – yhdessä rakennamme vahvan ja kestävä tulevaisuuden.



Tuomas Forsberg, toimitusjohtaja

KOTERA GROUP – TAUSTA JA SUUNTA

Kotera Group on vuonna 2023 perustettu monipuolinen suomalainen kasvuyritys, joka toimii teollisuusrakentamisen ja -palveluiden, LVIAS-tekni-
nisen urakoinnin ja huollon, korjaus- ja vahinko-
saneerauksen sekä purku- ja kierrätyspalveluiden
parissa.

Kotera Groupin pääomistajat ovat ruotsalaisen
Bragnum Invest AB:n hallinnoima rahasto ja suo-
malainen sijoitusyhtiö Korpi Capital Oy, joilla on
vahva tausta kasvuyhtiöiden kehittämisessä myös
pörssi-yhtiötasolla. Kotera Group Oy:n hallituksen
puheenjohtajana toimii Bragnum Investin perus-
taja Lars Österberg, jolla on laaja kokemus poh-
joismaisista palveluliiketoimintayhtiöistä. Hän on
toiminut mm. pääomasijoitusyhtiö Tritonin toimi-
tusjohtajana sekä ollut hallituksen jäsen useissa
rakennusalan yhtiöissä, kuten Bravida, Layer
Group, Alimak Group, Netel ja Metrolit. Häntä
tukee hallituksessa mm. Korpi Capitalin osakas
Mikko Fischer, jolla on taustaa myös kansainväli-
sestä liikkeenjohdon konsultoinnista Boston Con-
sulting Groupista.

Vahvojen omistajiemme tuella pystymme toteut-
tamaan pitkäjänteistä kasvustrategiaa ja tarjoa-

maan yhtiöillemme resursseja sekä asiantunte-
musta kasvun ja kehityksen tueksi.

Strategiamme perustuu vahvaan yrittäjyyteen ja
paikalliseen osaamiseen yhdistettynä ammatti-
maiseen omistajuuteen. Ostamme pieniä ja keski-
suuria rakennusalan yhtiöitä, joilla on erikoisosa-
amista, vahva paikallistuntemus ja pitkäaikaiset
asiakassuhteet. Yrityskauppojen jälkeen yhtiöt
jatkatavat toimintaansa pääosin itsenäisesti omilla
brändeillään ja johdolla, hyödyntäen konsernin
tarjoamaa tukea ja synergiaetuja.

Uskomme, että yrityksen johto tuntee oman lii-
ketoimintansa parhaiten. Kotera Group tarjoaa
kuitenkin yhtiöilleen mahdollisuuden verkos-
toitua muiden menestyvien yhtiöiden kanssa
sekä hyödyntää yhteisiä käytäntöjä, resursseja
ja kehittymismahdollisuuksia. Teemme yhteistyötä
muun muassa strategisen suunnittelun, myyn-
nin, riskienhallinnan, rekrytointien ja hankintojen
kehittämisessä.

Kotera Groupiin liittyvät yhtiöt ovat osa suurem-
paa tarinaa – rakentamassa yhdessä vahvaa ja kes-
tävää tulevaisuutta suomalaisella yrittäjähengellä.

Greetings from the board

In a short time, Kotera has developed from an idea – to a reality with a few participating businesses – to a significant market-leader within selected niches and geographies in the industrial and real estate services markets. We are genuinely proud of this development and have a positive view on the future prospects of the Group. This optimism is based on the high-quality companies that form Kotera, the potential for improved profitability in the existing business, the high likelihood of continued value-creating acquisitions and the opportunities for further co-operation and scale synergies within our company.

Yes, the markets are tough and yes, the development will require hard work by everyone

involved. That said, we are convinced that our combination of local entrepreneurship backed by the strengths from being part of a larger group is the best way to deal with upcoming opportunities and challenges. We also know that our dedicated workforce led by our entrepreneurs will deliver strong results and we want you to know that everyone in the management or on the board of directors of Kotera Group will also do their very best to help Kotera achieve our common goals. We are looking forward to meeting the market challenges in the coming year from a position of strength.

Lars Österberg
Chairman

9

Konserni-
yritystä

Arvomme

yhteistyö & yrittäjähenkisyys
toisten kunnioitus & ratkaisuhakuisuus
luotettava kumppanuus

410

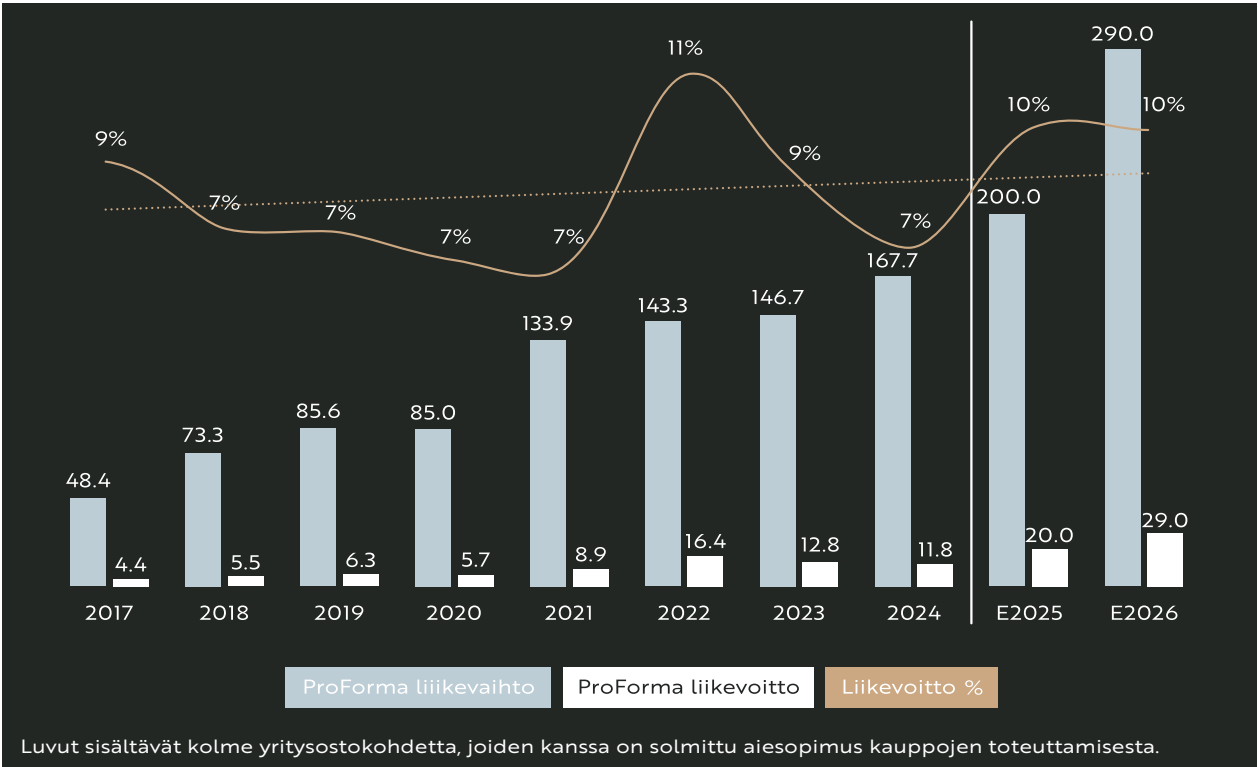
Henkilöstön
lukumäärä

135M

Yhteenlaskettu
liikevaihto

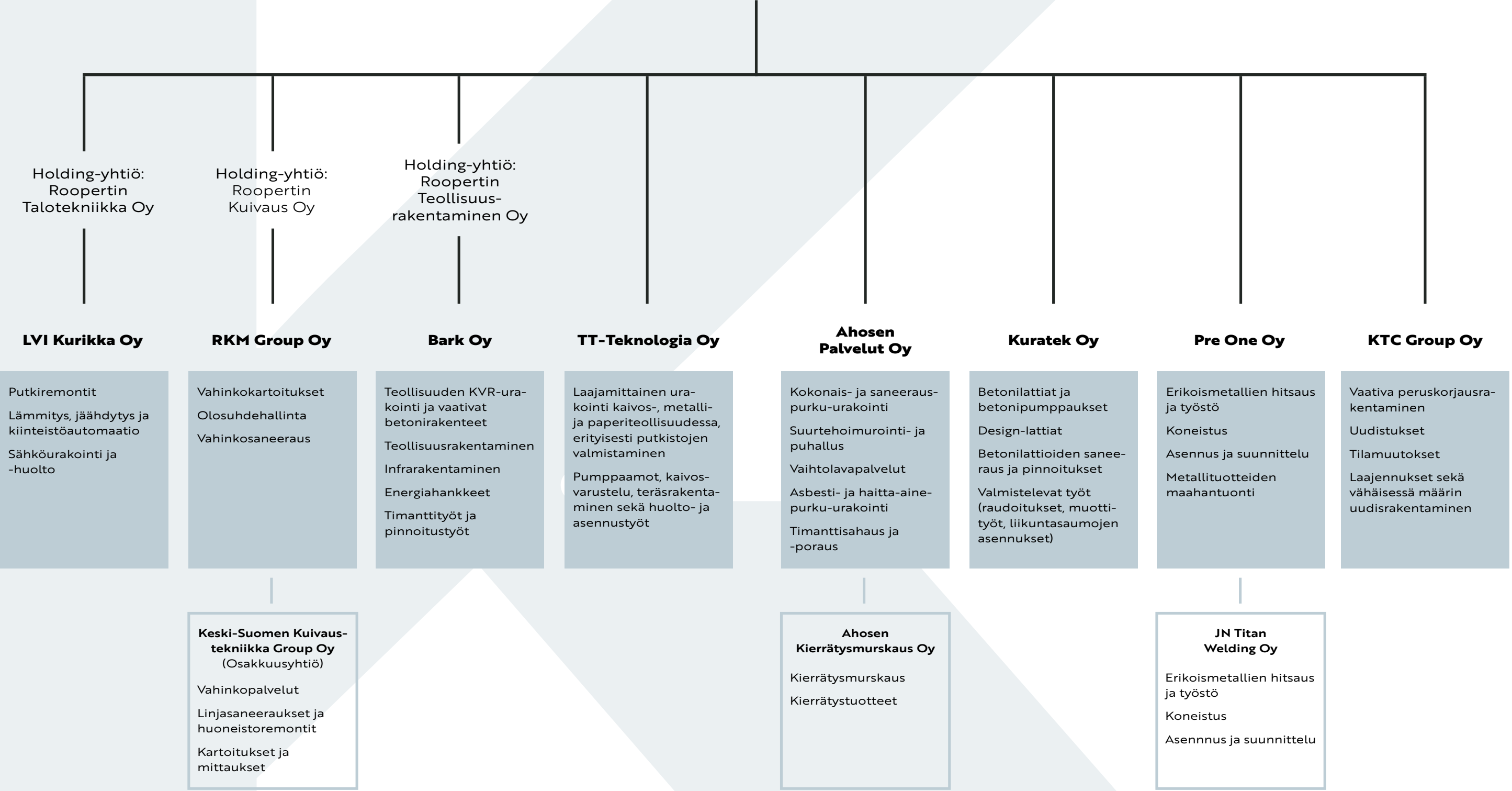
10M

Yhteenlaskettu
käyttökate



KONSERNIKAAVIO

Kotera Group Oy



ARMEIJAKAVEREISTA MENESTYNEIKSI YRITTÄJIKSI

Bark on lappeenrantalainen betoni- ja teollisuusrakentamisen ammattilainen. Tämä porukka ei tule työmaalle pöjöttämään vaan tekemään.

Pitäisikö pistää firma pystyyn? Yhteisen yrityksen perustaminen oli noussut **Toni Parkkinen** ja **Petteri Rantalaisen** puheissa esille useamman kerran, jo vuosia ennen kuin Bark Oy syntyi.

”Tutustuimme Petterin kanssa aikoinaan armeijassa, kun satuimme samaan komppaniaan. Olimme myös tekussa samalla luokalla yhden vuoden. Yhteys säilyi sen jälkeenkin”, Parkkinen muistelee.

Viimeinen varmistus pohdintaan oli se, kun Parkkinen vaimo Johanna tammikuussa 2007 tokaisi, että on ne tyhmemmätkin firmoja perustaneet – ja tänä vuonna 4.4. vietetäänkin jo yrityksen 18-vuotissynttäreitä.

Parkkinen muistaa vielä Barkin ensimmäisen työtilauksen eurolleen: ”Aloitimme kattourakalla, jonka myimme 5 600 eurolla. Alkuun teimme pienempiä remontteja sekä monenlaisia rakennustöitä laidasta laitaan, ja pikkuhiljaa tekeminen painottui teollisuusrakentamisen puolelle, betonitöihin ja maarakentamiseen.”

Vaimonkaan rooli yrityksessä ei jäänyt vain kannustavaan kommenttiin, vaan myös **Johanna Parkkinen** on täysipäiväisesti mukana Barkin toiminnassa hoitaen toimitus- ja lupakuvioita laskutukseen ja kaikkea siltä väliltä.

Ammattitaidolla johdetut projektit ilman turhaa protokollaa

Tällä hetkellä Barkilla on vahva asema Etelä-Karjalassa rakennusurakoitsijana ja toimintaa on ympäri Suomen. Lappeenrannan ja Imatran lisäksi Barkilla on toimipiste Kemissä. Viimeiset 10 vuotta yritys on keskittynyt pääsääntöisesti teollisuusrakentamiseen, ja palveluvalikoimaa on täydennetty tarttumalla rohkeasti tilaisuuksiin.

”Kun meille tarjoutui mahdollisuus ostaa timanttityöyrityksen kalusto, otimme timanttityöt tukemaan tarjoamaamme. Aloimme myös tehdä teollisuuden pintakäsittelyitä, kun saimme siihen erikoistunutta osaamista yritykseemme”, Parkkinen kertoo.

Barkilla ymmärretään, että raudanluja osaaminen on parhaimmillaan yhdistettynä joustavuuteen. Kuvaaja: Mikko Nikkinen

Paletin laajentuessa palvelun ketteryys on silti säilynyt entisellään: ”Vahvuutemme on nopea reagointi tilaajan tarpeisiin. Emme ole niin iso yhtiö, että taustalla olisi isoa byrokratiaa. Viesti tulee lyhyillä käskyillä oikeille kavereille ja hoituu eteenpäin”, Parkkinen toteaa.

Kokonaisuutta täydentää yhteistyö laajan aliura-koitsijaverkoston kanssa. Asiakas saa Barkin kautta ammattitaidolla johdetun projektin avaimet käteen -pakettina, joka sisältää kaiken rakennus- ja LVIS-suunnittelusta sähkö- ja putkitöihin sekä pinnoituksiin asti.

Kasvua Bark hakee tulevaisuuden energiamuotojen mahdollistamisesta, tuuli- ja aurinkopuistojen rakentamisesta.

”Uusien aluevaltausten saaminen on samalla suuri haaste. Meillä on kuitenkin jo firman sisällä henkilö, jonka kokemusta tuulipuistopuolelta olemme pystyneet hyödyntämään”, Parkkinen sanoo.

Maanläheisyyttä, jämäptiyyttä ja mausteeksi limeä

Alkuaikoina Bark toimi muutaman miehen voimin, ja nyt firman pääluku on yli kymmenkertaistunut noin kolmeenkymmeneen. Parkkinen tunnustaa, että yrityksen ja sen henkilöstömäärän kasvu vaatii ajattelutavan muutosta.

”Kasvun mukana organisaatiota on tullut ympärille enemmän. Ennen teimme Petterin kanssa paljon itse, mutta nyt on uskallettava antaa vastuuta uusille kavereille. Rooleihin on löydettävä oikeanlaiset henkilöt, eikä se aina ole helppoa.”

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat Barkia?
On se kova.

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Kotiteollisuus: Minä olen

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? En ottaisi ketään muuta kuin Petterin. Rakentaisimme yhteistyössä lautan ja tulisimme sieltä pois.

“ ”

Vahvuutemme on nopea reagointi tilaajan tarpeisiin. Viesti tulee lyhyillä käskyillä oikeille kavereille ja hoituu eteenpäin.

Millainen se Barkille oikeanlainen henkilö sitten on?

”Maanläheinen – kuin maalaispoika, joka on tottunut tekemään töitä. Oma-aloitteisuus on tärkeää, samoin asioiden ennakointi: täytyy osata ajatella, mitä nurkan takaa on tulossa. Emme oleta, että esimerkiksi vastavalmistunut osaisi kaiken, mutta se ratkaisee, miten ottaa hommat vastaan”, Parkkinen kuvailee.

”Meillä on monia pitkän linjan kavereita, jotka ovat muokkautuneet porukkaamme sopiviksi. Emme ole pöjöttäjiä, vaan tekijöitä, jotka hoitavat hommat jämäptisti mutta pilke silmäkulmassa”, Parkkinen jatkaa.

Bark tarkoittaa siis reipasta mutta rentoa tekemisen asennetta. Entä jos Bark olisi juoma, miltä se maistuisi? Tähän Parkkisella sattuu jo olemaan vastaus valmiina.

”Bark-drinkkiin tulee jaloviinaa, Apricot-brandya, Ginger Alea ja limeä. Sen on aikoinaan lanseerannut lappeenrantalainen cocktailbaari, jolle teimme rakennustöitä. Tätä baaria ei enää ole, mutta näin äskettäin saman tutun baarimikon toisessa ravintolassa ja edelleen sain tilattua Barkin.”

Bark

Perustettu: 2007

Toimiala: Rakennusala

Palvelutarjoama: Teollisuuden KVR-urakointi ja vaativat betonirakenteet, teollisuusrakentaminen, infrarakentaminen, energiahankkeet, timanttityöt ja pinnoitustyöt

Henkilöstömäärä: Noin 30

Keskeisiä asiakkaita: Metsäyhtiöt, paperitehtaat ja teollisuuslaitokset, esimerkiksi Stora Enso ja Metsä Group

Yhteyshenkilö: Toni Parkkinen, toimitusjohtaja, 050 337 8304



ALUSSA OLI MIES JA PAKETTIAUTO

LVI Kurikka on kasvanut reilussa kymmenessä vuodessa yhdeksi Pirkanmaan johtavista LVIA-alan yrityksistä.

Kuvassa: LVI Kurikalta löytyvät erikoistuneet asentajat niin lämpöpumppujen asennuksiin ja jäähdytysratkaisuihin kuin suurten kiinteistöjen putkiremontteihin.

LVI Kurikka

Perustettu: 2011

Toimiala: LVIAS-urakointi

Palvelutarjoama: Putkiremontit, lämmitys, jäähdytys ja kiinteistöautomaatio sekä sähköurakointi ja -huolto

Henkilöstömäärä: Noin 100

Keskeisiä asiakkaita: Varma, YH Kodit, Sandvik, SOK, Kesko, vuokrasäätiöt

Yhteyshenkilö: Jonne Kurikka, toimitusjohtaja, 050 409 0001

Nuori yrittäjä, jolla on halu tehdä ja kehittyä. Näistä aineksista syntyi LVI-Kurikka, pirkanmaalainen talotekniikkayhtiö, jonka kasvutarina on ollut vauhdikas.

Yrityksen perustaja **Jonne Kurikka** aloitti putkityöt jo 16-vuotiaana ja perusti yhtiön ollessaan 21 vuoden ikäinen.

”Perustin tämän yrityksen vuonna 2011 putkiliikkeenä, mies ja pakettiauto -tyylillä. Oli halu tehdä itse asioita, ja siitä olemme sitten kasvaneet”, Kurikka kertoo.

Yhtiö on kasvanut reilussa kymmenessä vuodessa Pirkanmaan suurimmaksi paikalliseksi LVIA-palvelutaloksi. Yritykseltä hoituvat kaikki talotekniikkaan liittyvät työt. Palveluvalikoimaan kuuluvat niin putkiremontit, lämmitys, jäähdytys ja kiinteistöautomaatio kuin sähköurakointi ja -huolto.

”Olemme kasvaneet nopeasti. On ollut yritystostoja, mutta myös omaa kasvua. Sähkö ja automaatio ovat tulleet palveluvalikoimaan yritystostojen kautta”, Kurikka sanoo.

Palveluvalikoiman lisäksi myös henkilöstömäärä on kasvanut hurjasti. Yhden miehen yrityksestä on tullut noin 100 henkilöä työllistävä yhtiö.

”Kun olin vähän reilun vuoden tehnyt yksin hommia, palkkasin heti kerralla kaksi ensimmäistä työntekijää. Neljä ensimmäistä työntekijääni ovat edelleen meillä töissä. Ehkä sekin kertoo jotakin.”

Ei vain yhden kortin varassa

Yksi LVI Kurikan suurimmista vahvuuksista on jatkuva halu kehittyä alalla. Isot kasvuharppaukset on jo tehty, mutta paikoilleen ei ole tarkoitus jäädä. Vaikka markkinatilanne on ollut hankala, yrityksessä katsotaan tulevaisuuteen luottavaisina.

”Näemme, että tulevat vuodet ovat meille hyviä. Rakennusalan suhdanne paranee koko ajan ja

uskon, että töitä on enemmän. Satsaamme myös paljon korjausrakentamiseen, mikä tuo vakautta toimintaan”, Kurikka sanoo.

Toinen vakautta tuova seikka on se, että asiakas-kuntaa on moninaista – on suuryhtiötä, taloyhtiöitä, vuokrasäätiöitä ja myös yksityishenkilöitä.

”Vahvuutemme on, että emme vain yhden kortin varassa”, Kurikka muistuttaa.

”Olen itsekin ollut nuori”

LVI Kurikan henkilöstön keski-ikä on noin 31 vuotta. Jonne Kurikalle nuorten palkkaaminen on tärkeää.

”En tiedä, olenko itse enää niin nuori, mutta olen ainakin joskus ollut. Kun itse on saanut mahdol-

lisuuden, niin haluaa tarjota sellaisia myös tuleville tekijöille. Alallamme on myös meneillään murros-vaihe, ja vanhoja tekijöitä poistuu paljon seuraavan viiden vuoden aikana. Heidän tilalleen täytyy saada koulutettua uusia.”

Kehittymisen halu näkyy LVI Kurikan toiminnassa siinä, että nuorten tekijöiden koulutukseen satsataan paljon. Nuorekkaassa porukassa myös yhteishenki on tiivis.

”Meillä on hyvä huumorintaju, ja vaikeidenkin asioiden yli pääsee yleensä huumorilla”, Kurikka sanoo.

Yhtiön taipaleella on vuosien varrella ollut nousuja ja laskuja, mutta katse on tiukasti tulevassa.

”Ei sitä sillä lailla tule katsottua taakse, ennemmin katson aina eteenpäin, mutta on niitä kuuluisia verta, hikeä ja kyyneleitä varmaan tullut vuodattua. On ollut itsensä haastamista, ja olen oppinut paljon. Viime vuosina olen jo luottanut tähän organisaatioon, eikä kaikki ole enää omissa käsissäni”, Kurikka summaa.

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat LVI Kurikkaa?
Innovatiivinen, kehittyvä ja hauska

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Nickelback, Burn It to the Ground

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Ilkka Ryyminin, hän oli ensimmäinen työntekijäni. Hän on sanonut, että kävelee vaikka kaivoon perässäni, niin eikös se ole aika hyvin?

RKM Groupin erikoisosaamista ovat asbestikartoitukset ja muut sisäilmaongelmien tutkimukset, joihin epäillään liittyvän haitallisten aineiden aiheuttamia ongelmia.

ASIAKKAILLE JUURISITÄ, MITÄ HE TARVITSEVAT

RKM Group on vahinkosaneerauksen moniosaaja, jolla on ainutlaatuisen laaja palveluvalikoima. Yhtiö ei ole alansa suurin, mutta sen visiona on olla vahinkosaneerauksen halutuin kumppani.

Vahinkosaneerausyritys RKM Group on kiinteistönomistajien ja isännöitsijöiden arjen tukipilari. Reilut 20 vuotta alalla toiminut yritys on erikoistunut vahinkosaneerausten lisäksi myös kiinteistöjen remontointiin ja kiinteistöongelmiin liittyviin asiantuntijatoihin.

Yrityksen perusti vuonna 2004 **Ismo Penttilä** ja vuoden 2023 lopussa hän siirsi toimitusjohtajakapulan **Isto Nuorkivelle**.

”Palvelemme asiakkaitamme avaimet käteen -periaatteella, tutkimuksesta aina viimeiseen listaan saakka. Oikeastaan meiltä löytyy kaikkea, mitä kiinteistönomistajat isossa kuvassa oman arkinsa helpottamiseen tarvitsevat”, Nuorkivi kertoo.

Joustavuus parantaa palvelua

Asiakaskeskeisyys on yhtiölle yksi tärkeimmistä kilpailuvalteista, ja laaja palveluvalikoima sekä sopiva koko auttavat tarjoamaan asiakkaille, juuri sitä, mitä he tarvitsevat.

”Olemme tehneet kaikenlaista huoneistoremontista lähtien. Vahinkopuolella vahvuutemme on, että pystymme tarjoamaan muutakin kuin pel-

kän vahinkopuolen asiat. Jos asiakkaalla on tarve vaikka väliaikaisille tiloille, niin kyllä me ne järjestämme. Peruspalvelumme eivät ole mitenkään kovin tiukasti rajattuja vaan kuuntelemme asiakkaan tarpeet ja sovittaudumme siihen”, liiketoimintajohtaja **Valtteri Lappalainen** kuvailee.

RKM haluaakin olla sellainen kumppani, jolta asiakas saa kaiken tarvitsemansa yhden luukun periaatteella. Avainsana kaikessa on joustavuus.

”Isännöitsijäkunnan arki tulee olemaan aina vain kiireisempää, ja me tuomme apua heidän kiireiseensä. Olemme sen kokoinen yritys, että pystymme muokkaamaan palveluprosessimme juuri sellaisiksi, kuin asiakas haluaa ja sillä saamme asiakkaalle parhaan mahdollisen tuen”, Lappalainen sanoo.

Markkinatilanne murroksessa

Vahinkosaneeraus ei alana ole niin suhdanneherkkä kuin muu rakennusala. Vahinkoja sattuu, oli maailmantilanne millainen tahansa. Tämä tekee RKM:n toiminnasta suhteellisen vakaata, mutta toisaalta mahdollisuudet isoihin orgaanisiin kasvuharppauksiinkaan eivät ole kovin suuria.

Rakennusalan hankaluudet näkyvät kuitenkin myös RKM Groupissa siinä, että hintakilpailu on kiristynyt ja töiden määrä jonkin verran vähentynyt. Yhtiössä tähän haasteeseen on vastattu ottamalla myynti ja markkinointi yhdeksi strategiseksi kehityskohteeksi.

”Markkina on ollut murroksessa. Ennen vakuutusyhtiöt käyttivät vain muutamia yrityksiä ja olimme yksi näistä luottokumppaneista. Se takasi vakaan tulonlähteen. Nyt heillä on kymmeniä tai satoja kumppaneita, joten meidän kakkumme on pienentynyt. Meidän on siis täytynyt alkaa panostaa myyntiin ja markkinointiin, jotta löydämme asiakkaat muualta”, Lappalainen sanoo.



Peruspalvelumme eivät ole mitenkään kovin tiukasti rajattuja vaan kuuntelemme asiakkaan tarpeet ja sovittaudumme siihen.

RKM hyödyntää paljon aliurakoitsijoita, joista monet ovat olleet yrityksen matkassa jo pitkään. Yrityksessä on valmistauduttu jo myös siihen, että kysyntä alkaa kasvaa ja hintakilpailu vähenee.

”Silloin alihankkijoiden saatavuus on heikompaa, ja meidän täytyy saada pidettyä heidät hyppysissämme. Tarvitsemme myös uusia tekijöitä, jotka kykenevät sekä toimimaan rakennustyömaan arjessa että tekemään myös asiakaspalvelua. Nyt on aika löytää nämä tekijät ja kohdella heitä hyvin. Kun molemmilla on yhteistyöstä hyötyä, pystymme varmistamaan, että tekijöitä on jatkossakin”, Isto Nuorkivi sanoo.

Ihminen on tärkein

RKM Groupissa ajatellaan, että yhtiön menestys kiteytyy siihen, kuinka hyviä yrityksen työntekijät

ovat työssään. Siksi toiseksi strategiseksi teemaksi on valittu työntekijöiden ammattitaidon ja esihenkilöiden johtamistaitojen kehitys.

”Se nostaa palvelutasoamme, ja toivomme, että lopulta se näkyy myös firman tunnusluvuissa. Jos meistä tulee asiakkaalle halutuin kumppani, se näkyy myös liikevaihdossa”, Nuorkivi sanoo.

RKM Groupin henkilöstöön kuuluu noin 120–130 työntekijää, aliurakoitsijat mukaan lukien. Ammattitaitoinen henkilöstö koostuu eri alojen osaajista. Työntekijöillä on monenlaisia koulutustaustoja ja erilaista erikoisosaamista, mutta olennaisinta on kokemus ja halu kehittyä. Ihminen on tärkein.

Yhtiön henkilöstö myös kokee, että heidän työllään on merkitystä.

”Henkilöstöä motivoi se, kun pääsee auttamaan tilanteessa, jossa asiakkaalla on hätä ja tuska vahingon kanssa”, HR-päällikkö **Merja Kyllönen** kertoo.

RKM

Perustettu: 2004

Toimiala: Vahinkosaneeraus

Palvelutarjoama:
Vahinkokartoitukset,
olosuhdehallinta ja
vahinkosaneeraus

Henkilöstömäärä: 120–130

Keskeisiä asiakkaita: Retta,
If, Pohjola Vakuutus, Newsec,
Kouvola Asunnot

Yhteyshenkilö: Isto Nuorkivi,
toimitusjohtaja, 040 025 0120

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat RKM:ää?
Ketterä, ammattitaitoinen, miellyttävä

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Have you ever seen the rain

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Tuotantojohtaja Juha Henttosen, koska hän on niin erähenkinen ihminen ja mukava mies muutenkin.

POIKKEUKSELLISTA SELKÄRANKAA POHJOIS-SUOMESTA

Teollisuuden urakoiden erikoisosaaja TT-Teknologia Oy on sanansa mittainen tekijä, niin asiakkailleen kuin työntekijöille ja alihankkijoillekin.

Nopean ja joustavan reagoinnin mahdollistava kevyt organisaatorakenne on ollut TT-Teknologian valtti alusta asti. Vaikka nyt 16 vuotta myöhemmin on kyse aivan eri kokoluokan yhtiöstä, tuo kyky on säilynyt.

“Olemme kasvaneet pikkuhiljaa kaivosteollisuuden putkistojen parista laajempaan palveluvalikoimaan ja pyrkineet löytämään uutta asiakaskuntaa. Se ei aina ole ollut helppoa, mutta oikeassa paikassa oikeaan aikaan olemalla olemme päässeet tähän”, summaa toimitusjohtaja ja perustaja **Teemu Toppari**.

TT-Teknologian johtoporukan välinen huumorin sävyttämä luottamus tulee selvästi esille jo heitä haastatellessa – esimerkiksi siinä, kun Toppari sanoo operatiivisen johtajan **Antero Ojalan** olevan hänen oikea ja vasen kätensä.

“Olen vuodesta 2010 lähtien ollut monenlaisessa roolissa. Tullessani tämä oli pieni yritys, ja kasvusta huolimatta asioiden käsittely on pysynyt helppona: toimintamallimme on suoraviivainen ja pystymme aina löytämään parhaat ratkaisut”, Ojala sanoo.

Pari vuotta sitten mukaan hypännyt kehitysjohtaja **Simo Pahkamaa** näki heti tämän harvinaislaatuisena vahvuutena.

“On hämmentävä urotyö, että kahden miehen johdolla on pyritetty yli 100 ihmistä työllistävää liiketoimintaa. Yhtiössä vallitsee poikkeuksellinen luottamus ja sen ansiosta itsellenikin tuli nopeasti olo, että täältä en kyllä lähde mihinkään”, Pahkamaa muistelee.

Ammattitaitoista palvelua ja pitäviä lupauksia

TT-Teknologian tapa palvella asiakkaitaan kiteytyy *selkärankaisuuteen* – siihen, että ammattitaidolla ja luotettavuudella hankittu maine kantaa.

“Haluamme palvella niin, että asiakas tilaa meiltä jatkossakin. Monesti toteutusvaiheessa tulee mutkia ja muutoksia matkaan, mutta reagoimme niihin nopeasti yhdessä asiakkaan kanssa ja pyrimme näin pitämään asiakkaan tyytyväisenä”, Ojala kuvailee.

“Jos jotain luvataan, se pidetään, vaikkei sitä olisi laitettu erikseen paperille. Sanaamme voi luottaa ja pidämme toiminnan läpinäkyvänä asiakkaalle”, Pahkamaa täydentää.

“Pyrimme aina löytämään ratkaisun asiakkaan ongelmaan ja joustamme tarpeen mukaan. Homma ei aina lopu siihen, kun kello on neljä”, lisää Toppari.

Selkäranka on auttanut myös vahvan alihankinta-verkoston rakentamisessa.

“Meille on kertynyt verkosto, joka tykkää tehdä meidän kanssa töitä. Se taas mahdollistaa isompien urakoiden vastaanottamisen. Samoin osana Kotera Groupia oleminen tuo meille etuja”, Pahkamaa sanoo.

Nyt TT-Teknologialla on takanaan investointien tilikausi, jonka aikana on muun muassa startattu yhtiön historian suurin urakka.

“Kun haetaan kasvua ja uusia liiketoimintamahdollisuuksia, on oltava myös valmis kokeilemaan ja ottamaan mahdollisista epäonnistumisista opiksi. Näkymä tulevaan on kuitenkin luottavainen”, Pahkamaa ja Ojala tiivistävät.

“ ”

Jos jotain luvataan, se pidetään, vaikkei sitä olisi laitettu erikseen paperille.

Henkilöstössä näkyy ylpeys firmasta

TT-Teknologian henkilöstöön mahtuu monenlaisia tekijöitä ikään, sukupuoleen ja kansalaisuuteen katsomatta. Kuten asiakkaillekin, myös työntekijöilleen TT-Teknologia pyrkii olemaan luotettava ja joustava.

“Panostamme työntekijöiden hyvinvointiin monella tavalla, esimerkiksi erilaisilla kuntoilu-mahdollisuuksilla”, mainitsee Toppari.

Sitoutunut henkilöstö tekee työtään ylpeydellä ja kunnialla, ja vaihtuvuus on todella pientä – vain 1–2 %.

“Työntekijämme kantavat ylpeydellä firman logoa vaatteissaan myös vapaa-ajalla. Yksikin alihankkija kertoi olleensa tiettömässä korvessa ja jopa siellä oli ollut meidän mies logopipo päässä. Alihankkija oli kysynyt, eikö teistä TT:n miehistä pääse mis-sään eroon”, Pahkamaa nauraa ja jatkaa:

“Paljon meille myös soitellaan ja halutaan töihin, mikä kertoo siitä, että työntekijät puhuvat meistä hyvää. Itsellänikin on tässä ensimmäistä kertaa sellainen työpaikka, jossa pyyteetön ylimääräinen työhön panostaminen huomataan. Se herättää arvostusta.”

TT-Teknologian logo on Teemu Topparin suunnittelema. Yhtiön historian aikana sitä on useassa eri tilanteessa haluttu päivittää, mutta uusien ehdotusten tutkimisen jälkeen on aina todettu, että vanha on paras. Logon pallot kuvastavat putkia ja T-kirjaimet teräspalkkeja.

TT-Teknologia

Perustettu: 2009

Toimiala: Teknoliateollisuus, metalliala

Palvelutarjoama: Laajamittainen urakointi kaivos-, metalli- ja paperiteollisuudessa, erityisesti putkistojen valmistaminen. Pumppaamot, kaivosvarustelu, teräsrakentaminen sekä huolto- ja asennustyöt

Henkilöstömäärä: 50, vuokratyövoima ja alihankkijat mukaan luettuna noin 150

Keskeisiä asiakkaita: Kaivosyhtiöt, paperi- ja terästeollisuus

Yhteyshenkilö: Teemu Toppari, toimitusjohtaja, 040 771 3265

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat TT-Teknologiaa? Luotettava, joustava ja ammattitaitoinen

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi? JVG: Pakko painaa pitkää päivää

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Lähtisimme porukalla. Mistä tällainen saari löytyy?



Kun on halu oppia ja mennä eteenpäin, sillä kyllä pärjää. Jyväskyläläisen Ahosen Palvelut Oy:n toimitusjohtaja **Joona Ahosen** sanat kuvaavat erinomaisesti paitsi yrityksen sisäistä asennetta työntekoon, myös koko yrityksen historiaa.

Joona Ahosen isä **Tommi Ahonen** perusti puhallusvillaurakointia tekevän yrityksen vuonna 2002. Sitä mukaa kun kysyntää ilmeni muillekin palveluille, yrityksen tarjonta laajeni ketterästi.

Ensin Tommi Ahonen aloitti villan puhalluksen. Seuraavaksi hän investoi villan poistamisessa tarvittavaan imuautoon, sillä asiakkailta tuntui olevan siihen selkeästi tarvetta.

Imuointitöiden yhteydessä puolestaan tuli toivetta purkutöiden tekemisestä linjasaneerauskohteissa. Isä Ahonen kysyi poikien halukkuutta hommaan, ja vastaus oli innokas kyllä.

Ei aikaakaan, kun tuli kyselyä, tekisivätkö Ahoset kokonaisten rakennustenkin purkua. Arvaatte varmaan vastauksen – *miksipä ei*. Ensimmäistä kokonaispurkuhommaa varten yritykseen hankittiin kaivinkone, jolla talo saatiin purettua.

Palveluvalikoiman laajenemisen ja kasvun myötä kalustoa on tähän päivään mennessä kertynyt jo huima määrä: muun muassa 19 erikokoista kaivinkonetta, 5 suurtehoimu- ja puhallusautoa, 5 vaihtolava-autoa, 3 pyöräkonetta, 4 kuormaajaa ja useita erilaisia murskainlaitteita.

Työyhteisössä opitaan tekemällä ja viihdytään yhdessä

Reilussa 20 vuodessa Ahosen Palvelut on kasvanut 50 ihmistä työllistäväksi, ympäri Suomea urakoivaksi yritykseksi. Toimipiste sijaitsee Jyväskylän kupeessa Leppävedellä. Tällä hetkellä yhtiössä ovat osakkaina veljesten Joona, Eetu ja Samu Aho-

sen lisäksi myös **Jalmari Heikkinen, Onni Lahtinen** ja **Reko Linnanmäki**.

Vuodesta 2016 lähtien yhtiötä toimitusjohtajana luotsannut Joona Ahonen kuvailee Ahosen Palveluita sisukkaaksi, ahkerasti ja asenteella töitä tekeväksi yhteisöksi.



Asenne tarkoittaa meillä sitä, ettemme mene työmaalle oleskelemaan vaan tekemään. Jos emme jotain osaa, otamme selvää.

”Asenne tarkoittaa meillä sitä, ettemme mene työmaalle oleskelemaan vaan tekemään. Jos emme jotain osaa, otamme selvää. Meitä yhdistää intohimo tehdä työt parhaalla mahdollisella tavalla. Olemme samanhenkistä porukkaa ja yhteisöllisyys syntyy luonnostaan esimerkiksi huumorin kautta.”

Työntekijöiden valinnassa Ahosen Palveluilla ratkaisee ennen kaikkea oikea asenne: kaikkea ei tarvitse valmiiksi osata, eikä hommiin yleensä löydykään valmiiksi ammattitaitoisia työntekijöitä.

”Olemme itse kouluttaneet monet työntekijämme alan töihin. Työt kyllä oppii ja kun me autamme siinä, työntekijä tulee varmasti menestymään tehtävissään”, Ahonen vakuuttaa.

Luottavaisin mielin eteenpäin

Alan tulevaisuuden Ahonen näkee positiivisena, sillä purettavaa Suomessa riittää. Ahosen Palve-

luiden ammattitaidolla hoituvat sitä paitsi rutinitöiden lisäksi vaativammatkin purkukeikat: jopa kokonaiset vesitornit kaatuvat nätisti ja hallitusti.

”Olemme todennäköisesti ainoa suomalainen purkualan firma, joka on purkanut betonisen noin 2 000 tonnia painavan vesitornin kaatamalla. Se oli turvallisin ja kustannustehokkain tapa, kun lähellä olevat telemasto ja koppi oli säästettävä”, mainitsee Ahonen.

Viime vuosina kierrätys on tullut yhä vahvemmin osaksi purkualan toimintaa, ja Ahosen Palveluilla sen kehittäminen on ollut jo vuosien ajan tärkeässä roolissa.

”Saimme vuonna 2017 ympäristöluvan omalle kierrätysasemallemme, jossa käsittelemme purkujätteitä. Kiertotalouden ja jätteenkäsittelyn edistäminen on osa tulevaa harkittua suuntaamme”, Ahonen kertoo.

Ahosen Palvelut

Perustettu: 2002

Toimiala: Purkutyöt ja rakennussaneeraus

Palvelutarjoama: Kokonais- ja saneerauspurku-urakointi, suurtehoimurointi- ja puhallus, vaihtolavapalvelut, asbesti- ja haitta-ainepurku-urakointi, timanttisahausta ja -poraus

Henkilöstömäärä: 50

Keskeisiä asiakkaita: Kunnat ja kaupungit, rakennusliikkeet

Yhteyshenkilö: Joona Ahonen, toimitusjohtaja, 0400 743 892



KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat Ahosen Palveluita?
Ahkeruus, asenne ja rohkeus

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Puuha-Peten tunnari, kaiken purkaa...

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Velipoika Eetu Ahonen: hän on ollut pitkään rinnalla kulkija ja luottoäijä, hänen kanssaan on menty läpi ”rautaisen betonin”.

LATTIATASOSTA VAHVAAN KASVUUN

Kuratekin käsissä valmistuu laadukkaita ja kestäviä betonilattioita, mutta silti rennolla meiningillä.

Betonilattioihin erikoistunut järvenpäälinen Kuratek Oy on tehnyt yhdeksän toimintavuotensa aikana huimaa kasvua ja nousun alan markkinajohtajaksi. Yhtiön perustajaporukalla oli aiempaa kokemusta alalta Betomix Oy:stä, mutta Kuratekin toiminta aloitettiin niin sanotusti nollasta.

”Kuratek Oy kasvoi erittäin nopeasti viiden osakkaan voimin: kun vuonna 2019 liikevaihto oli 5,4 miljoonaa euroa, niin vuoden 2024 jälkeen liikevaihto oli jo 23 miljoonaa euroa. Olemme saavuttaneet hyvän jalansijan isompien rakennusliikkeiden luottotoimittajana”, kertoo Kuratek Oy:n hallituksen jäsen **Katja Takalo**.

Voi varmasti liioittelematta sanoa, että tässä on tehty betoninkova suoritus – eikä kasvu osoita hiipumisen merkkejä.

”Näkymät ovat tällä hetkellä erinomaiset: taantuma alkaa hellittää ja tarjouspyyntöjä tulee sähköpostiin niin paljon, että meillä on täysi työ

saada kaikkiin vastattua määräajassa. Projekteja on alkamassa eri puolilla Suomea ja luvassa on todennäköisesti todella vauhdikkaita vuosia”, Takalo ennustaa.

Tinkimätöntä laatua kattavasti palvelleen

Kuratek tarjoaa kattavia betonilattioiden urakointipalveluita koko Suomen alueella. Yhtiö on erikoistunut maanvaraisiin betonilattioihin ja saumattomiin kuituvahvisteisiin betonilattioihin, joita käytetään usein teollisuushalleissa, logistiikkakeskuksissa ja kauppakeskuksissa.

Muista alan toimijoista Kuratek erottautuu korkealla laadulla ja erittäin kattavalla palvelukokonaisuudella.

”Laadusta emme tingi koskaan, ja se on tuonut meille hyvän maineen. Oman kaluston ansiosta pystymme hallitsemaan palettiamme ja pysymme aina aikataulussa”, Takalo toteaa.

Kuratek

Perustettu: 2016

Toimiala: Asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen

Palvelutarjoama: Betonilattiat ja betonipumppaukset, designlattiat, betonilattioiden saneeraus ja pinnoitukset, valmistelevat työt (raudoitukset, muotittotyöt, liikuntasauvojen asennukset)

Henkilöstömäärä: 40

Keskeisiä asiakkaita: Isot rakennusliikkeet, kuten YIT, NCC, SRV ja Skanska, kiinteistöosakeyhtiöt, kauppakeskukset

Yhteyshenkilö: Katja Takalo, hallituksen jäsen, 050 369 0838

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat Kuratekia?
Kolme koota: kerralla kuntoon ja karkuun :)

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Portion Boys: Näihin hommiin ei synnytä

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Mieheni Kimmo Takalon, joka toimii Kuratek Oy:ssä työpäällikkönä ja tarjouslaskijana – yhdessä on viihdytty jo 25 vuotta.

Viiden tähden lattiat syntyvät pitkällä kokemuksella, oikeilla materiaalivalinnoilla ja parhailla menetelmillä.

“ ”

Töitä tehdään tosissaan, muttei vakavissaan. Haluamme, että tekeminen on mukavaa ja kaikista asioista pystytään puhumaan.

”Meiltä saa koko paketin alkaen suunnittelusta, jonka teemme yhdessä arkkitehdin ja rakennesuunnittelijan kanssa. Toteutamme kaiken alusta loppuun asti: pohjat, raudoitukset, laudoitukset, betonivalut ja pinnoitukset. Meidän lisäksemme ei tarvita välikäsiä tai montaa eri urakoitsijaa, vaan otamme kokonaisuudessaan vastuun lopputuotteesta”, jatkaa Takalo.

Betonilattia sopii todella monenlaisiin käyttötarkoituksiin, joissa vaaditaan kovaa kulutuksen kestävyyttä. Lattian ulkonäönkin suhteen on nykyään runsaasti valinnanvaraa, ja näyttävyyttä vaativiin kohteisiin on saatavilla vaikkapa kiiltoshiottuja tai design-betonilattioita.

”Teemme juuri sitä, mitä asiakas haluaa”, kiteyttää Takalo.

Kova työmotivaatio ja huumori yhdistävät

Mikä on Kuratekin menestyksen salaisuus? Loistavana lähtökohtana Takalo mainitsee sen, että kilpailu alalla on melko vähäistä. Tärkeimmässä

roolissa ovat kuitenkin ihmiset, sekä johto että henkilöstö.

”Meillä on motivoitunut johto, joka on onnistunut luomaan hyvät ja pysyvät asiakassuhteet tilaajien hankinta- ja työmaaorganisaatioon. Henkilökuntamme taas on ammattitaitoista ja monipuolisesti osaavaa. He ovat kovia tekemään töitä, suoranaisia työnarkomaaneja”, Takalo kuvailee.

Vahvasta työmoraaalista huolimatta Kuratekilla osataan myös pitää ilmapiiri rentona. ”Meillä ei ole turhaa hierarkiaa ja huumori lentää”, Takalo sanoo.

Koska kyseessä on erikoisala, johon ei ole valmistuta suoraan mistään koulutusohjelmista, ammattitaitoista henkilökuntaa ei ole paljon tarjolla. Haasteeseen on kuitenkin Kuratekilla löydetty toimivat ratkaisut.

”Yhteyksistämme ja kumppaneistamme on tässä paljon apua. Olemme myös palkanneet ulkomalaisia työntekijöitä, jotka ovat tosi käteviä käsistään. Otamme uusia työntekijöitä oppipoikina mukaan ryhmään, ja pikkuhiljaa siinä opitaan.”

Pre One toimittaa erikoismetallit asiakkaan tarpeiden mukaan ja suorittaa asennus- sekä hitsaustyöt vankalla ammattitaidolla.

KOKEMUSTA JA KISÄLLEJÄ

Pre Onen ammattilaiset ovat erikoismetallien koneistamisen ja hitsaamisen Suomen terävintä kärkeä – ja osaavat myös naurattaa.

Pre One Oy:ssä ei ole yrityksen reilun viiden vuoden taipaleen aikana hiljaista päivää nähty. Erikoismetallialalla toimivan Pre Onen valtameripurjehdusta harrastava toimitusjohtaja **Jyrki Korhonen** on tottunut monenlaiseen aallokkoon ja luotsaa yritystä muuttuvissa tilanteissa rauhallisen luottavaisesti.

”Ikinä ei tiedä mitä tapahtuu. Välillä mietin, että

mitenköhän on hommaa, mutta sitten tuntuu, että miehet loppuvat kesken koko ajan. Jos ei tarvitse uutta rakentaa, niin aina pitää korjata. Odottelemme vielä niitä hiljaisia aikoja”, Korhonen nauraa.

Vuonna 2019 perustettu yritys on aina ollut vakaalla pohjalla, ja kasvua on haettu järki päässä. Jo ensimmäisenä vuonna yrityksen liikevaihto

hipoi miljoonaa, ja tällä hetkellä Per One pysyttelee 3–4 miljoonan liikevaihdon tuntumassa – tarkoituksella.

”En ole edes halunnut kasvattaa yritystä isommaksi, koska haluan pitää meidät sellaisena ketteränä ja joustavana. Kun olemme tarpeeksi pieni yritys, myös työntekijöiden laatu pysyy hyvänä. Alallamme tehdään niin erikoisia asioita ja käytetään kalliita materiaaleja, että töihin ei voi ottaa ketä tahansa”, Korhonen sanoo.

Titaanista osaamista

Laadukasta henkilökuntaa Pre Onella todella on. Siitä huolen pitää se, että jokainen uusi työntekijä koulutetaan itse.

“ ”

Mitä vaativampi homma, sitä paremmin se meille sopii.

”Valmiita työntekijöitä ei meillä oikein ole. Tämä toimii kisällihommana, eli palkkaamme työntekijän ja muu porukka opettaa. Sillä tyylillä mennään”, Korhonen kertoo.

Ja tämän porukan oppiin on hyvä tulla, sillä yrityksessä on mittava määrä kokemusta erikoismetallien koneistamisesta ja hitsaamisesta. Pre Onen vahvuuksia ovatkin kova ammattitaito, luotettavuus, hyvä työn laatu ja joustavuus.

”Pystymme tekemään paljon sellaisia tuotteita, säiliöitä ja putkistoja, joita muut eivät juuri pysty

tekemään. Näin pieneksi firmaksi meillä on yksi Suomen kattavimmista hitsauksen menetelmäkokeista. Monikaan ei tiedä, että voimme käytännössä hitsata mitä vain”, Korhonen sanoo.

Lisäksi Pre One auttaa asiakkaitaan putkistojen ja laitteiden suunnitteluissa. Avaimet käteen -tyylillä hoituvat niin ongelman kartoitus, materiaalivalinnat ja -hankinnat sekä tuotteiden valmistus.

”Mitä vaativampi homma, sitä paremmin se meille sopii”, Korhonen sanoo.

Hyvässä porukassa viihtyy

Koska työntekijät koulutetaan itse, Pre Onen keski-ikä pyörii 30 vuoden korvilla. Hyvä joukkuehenki kuvaa tiiviin porukan meininkiä.

Toimitusjohtaja, joka vapaa-ajallaan on purjehtinut muun muassa maailman ympäripurjehduskilpailu Ocean Globe Racessa Uudesta-Seelannista Uruguayhin tietää, millainen merkitys hyvällä ryhmähengellä on.

”Meillä jätkät ovat kaikki kavereita ja pystyvät paljon sopimaan asioita keskenään. Tällä alalla kaverit ovat usein aika juroja, mutta meidän pojat osaavat myös naurattaa asiakkaita. Vesilläkin pitää olla hyvä porukka, että viihtyy, kun 15 kaveria lähtee samaan veneeseen kolmeksi viikoksi keskelle ei mitään”, Korhonen kertoo.

Purjehtiminen on kartuttanut Korhoselle myös nimekästä verkostoa ympäri maailman.

”Olen ajanut kilpaa jopa Tanskan kruununprinssi Frederikin kanssa ja juonut viskiä samoissa bileissä. Tätä kautta tutustuu ihmisiin paljon paremmin kuin työn kautta.”

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat Pre Onea?
Laadukas, tehokas ja sosiaalinen

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Metallica, Master of Puppets

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Asentajamme Antti Heikkisen, joka on ollut firmassa perustamisesta lähtien. Hänellä on hyviä juttuja.

Pre One

Perustettu: 2019

Toimiala: Erikoismetalliala

Palvelutarjoama: Erikoismetallien hitsaus ja työstö, koneistus, asennus ja suunnittelu sekä metallituotteiden maahantuonti

Henkilöstömäärä: 14 + alihankkijat

Keskeisiä asiakkaita: Stora Enso, Metsä Group, Terrafame, Kemira

Yhteyshenkilö: Jyrki Korhonen, toimitusjohtaja, 044 542 1199

VAATIVIEN PERUSKORJAUSTEN LUOTTOTOTEUTTAJA

Kotera Groupin uusi yritys, KTC Group Oy,
on saneeraushankkeistaan palkittu
oululainen rakennusliike.

Kun KTC Groupin toimitusjohtaja **Pasi Rytkönen** sekä työpäällikkö **Sami Hyvärinen** astuivat remmiin **Ari Tihisen** rinnalle vuonna 2018, yhtiössä tehtiin strateginen valinta erikoistua vaativien kohteiden saneeraukseen. Tätä päätöstä yrittäjäkolmikon ei ole tarvinnut katua, sillä tekemistä Pohjois-Suomen alueella on riittänyt.

”Suurin osa liikevaihdostamme syntyy julkisesta peruskorjausrakentamisesta. Lisäksi olemme tehneet paljon liiketilarakentamista, kauppaketjujen myymälä uudistuksia, laajennuksia ja peruskorjauksia, ja jonkin verran myös uudistuotantoa”, Rytkönen kertoo.

KTC Groupin terävin ydinosaminen tiivistyy poikkeuksellisen haastavien, esimerkiksi rakennussuojelun piirissä olevien kohteiden peruskorjaamiseen. Osoittamalla taitonsa tällä sektorilla yhtiö

on saavuttanut luotettavan maineen markkinassa ja päässyt mukaan yhä suurempien kohteiden kilpailutuksiin.

”Meidän on annettu pienempänä paikallisena toimijana osallistua hankkeisiin, jotka perinteisesti ovat olleet isojen yhtiöiden heiniä, ja olemme päässeet tarjoamaan urakoita julkisissa hankinnoissa. Hyvä maine näkyy myös saamassamme RALA-palautteessa”, Rytkönen sanoo.

Palkittua erikoisosaamista

KTC Group on toteuttanut useita merkittäviä saneerauskohteita erityisesti Oulun kaupungille. Uusgoottilaisen, punatiilisen Oulun kauppahallin peruskorjauksen yhtiö teki vuosina 2019–2020 ja valtakunnallisesti arvokkaan, uusrenessanssityylisen Oulun kaupungintalon peruskorjauksen vuosina 2022–2024.

KTC Group

Perustettu: 2011

Toimiala: Korjaus- ja toimitilarakentaminen

Palvelutarjoama: Vaativa peruskorjausrakentaminen, uudistukset, tilamuutokset, laajennukset sekä vähäisessä määrin uudisrakentaminen

Henkilöstömäärä: 50

Keskeisiä asiakkaita: Oulun Kaupunki, Oulun ev.-lut. seurakunta, kauppaketjut

Yhteyshenkilö: Pasi Rytkönen, toimitusjohtaja, 044 986 2066

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat KTC Groupia?
Luotettava, nuorekas, ammattitaitoinen

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi?
Leevi and the Leavingsin Vasara ja nauvoja

Kenet henkilöstöstänne ottaisi mukaan autiolle saarelle? Kyllä kanssaryttäjät Ari ja Sami pääsisivät mukaan yhdessä. Toki jos herrat alkaisivat puuhailla rakentamisen parissa, niin saari ei olisi kovin kauan autio.

Onnistumisista on tullut myös konkreettista tunnustusta: Oulun kaupungin rakennusvalvonta on jo kahdesti myöntänyt yhtiölle **Tuumastukki**-palkinnon osoituksena laadukkaasta ja onnistuneesta rakentamisesta.

”Ensimmäisen saimme yrityksenä Oulun kauppahallin peruskorjauksesta, jota veti Ari Tihinen, ja toisen sai Hyvärisen Sami Oulun kaupungintalon peruskorjauksen vastaavana työnjohtajana. Yrityksen johdosta on siis kaksi kolmesta tuon palkinnon saanut. Minulta se vielä puuttuu, mutta ei kahta ilman kolmatta”, Rytkönen lupaillee huumorilla.

KTC Groupilla on parhaillaan käynnissä Oulun museon Tiedekeskus Tietomaa -projekti, jossa peruskorjataan vanha museorakennus ja rakennetaan sen yhteyteen uutta esittely- ja näyttelytilaa. Toinen merkittävä meneillään oleva hanke on Intiön kappelin peruskorjaus.

Kyse on arvokohteista ja suuren mittaluokan projekteista – ja kun tekijän ammattitaidosta ei ole epäilystä, palkinnot olisivat varmasti ansaittuja jatkossakin.

Eteenpäin sitoutuneen henkilöstön voimin

Nykyinen markkinatilanne ja asuntorakentamisen hiljaisemmat ajat ovat näkyneet KTC Groupille lähinnä kovempaan kilpailuun korjausrakentamisen projekteista.

”Markkinoiden elpyminen on jo onneksi käynnistynyt, vaikkakin varovaisesti. Kun asuntokauppa taas piristyy, asuntorakentajat alkavat pikkujalalla palata omaan sektoriinsa ja kilpailuasetelma palautuu normaaliksi”, Rytkönen ennakoii.

KTC Groupin näkymät tulevaan ovat joka tapauksessa hyvät, ja tälläkin hetkellä käynnissä olevat pro-

” ”

Töitä tehdään tosissaan, muttei vakavissaan. Haluamme, että tekeminen on mukavaa ja kaikista asioista pystytään puhumaan.

jektit kantavat pitkälle. Jatkuvuus toteutuu myös yhtiön henkilöstöpuolella.

”Meillä on sitoutuneita pitkän linjan korjausrakentamisen ammattilaisia, joiden rinnalle olemme pyrkineet palkkaamaan nuorempia työntekijöitä jatkuvuuden varmistamiseksi”, Rytkönen sanoo.

Henkilöstön yhteishenkeä kuvaavat rentous ja avoimuus, mikä näkyy positiivisesti asiakkaankin suuntaan.

”Rekrytoinneissa arvostamme sitä, että henkilö istuu porukkaamme luonteeltaan. Töitä tehdään tosissaan, muttei vakavina. Haluamme, että tekeminen on mukavaa ja kaikista asioista pystytään puhumaan”, Rytkönen kuvailee.

”Meidän ei tarvitse peitellä tekemisiämme myöskään asiakkaalle, vaan olemme avoimia ja seisomme tekemistemme takana. Päämme rehellisellä pelillä.”

KTC Group tunnetaan Oulun alueella erittäin osaavana tekijänä, jonka käsiin voi luottaa arvokkaatkin kohteet.

KOTERA
GROUP