

KOTERA
GROUP

YHTEINEN SUUNTA

KOTERA GROUPIN
HENKILÖSTÖLEHTI
2026

SISÄLLYS

PÄÄKIRJOITUS	3	LVI Kurikalla puhalletaan yhteen hiileen	16
UUDISTETTU STRATEGIA TUTULLA PERUSTALLA	4	Kuratek tekee edelleen kerralla kuntoon	17
Kotera Groupin strategiaa uudistettiin	4	Pre One kasvoi yritysostoin	18
Greetings from the board	4	Investointien vuosi vei TT-Teknologiaa eteenpäin	20
Strategia pähkinänkuoressa	5	KTC Group laajensi palveluvalikoimaansa	21
KOTERALAISET TUTUKSI	7	UUSIEN YHTIÖIDEN ESITTELYT	22
Otto Leppänen, Yrityskauppajohtaja	7	Sähköpalvelu Walberg	22
Tuomas Forsberg, Group CEO	8	Sähköratkaisujen energinen erikoisosaaja	
Daniel Mikola, Group Controller	9	Vastuuremontti	24
KONSERNIKAAVIO	10	Kiinteistöjen paras kaveri Rovaniemeltä	
YHTIÖIDEN KUULUMISIA KULUNEELTA VUODELTA	12	Putcon	26
Isot urakat luovat pohjan Ahosen Palveluiden kasvulle	12	Järjestelmällistä turvallisuutta haastaviin kohteisiin	
Barkilla otetaan kehitysaskelleita isomman talon mallilla	14	NCS Concrete	28
RKM Group panostaa systemaattiseen kehittämiseen	15	Betonialan huippuosaamista ihmiset edellä	
		TJ-PÄIVIEN TUNNELMIA	30

Pääkirjoitus

Vuosi 2025 oli Kotera Groupille vahvan kasvun vuosi – ja monella tapaa myös merkittävä askel eteenpäin. Toteutimme vuoden aikana seitsemän yrityskauppaa ja laajensimme toimintaamme eri puolilla Suomea. Jokainen mukaan liittynyt yhtiö on tuonut mukanaan osaamista, yrittäjähenkeä ja uusia mahdollisuuksia. Samalla konsernin osaaminen, maantieteellinen kattavuus ja palveluvalikoima ovat vahvistuneet – ja konsernin vakaus ja kilpailukyky parantuneet.

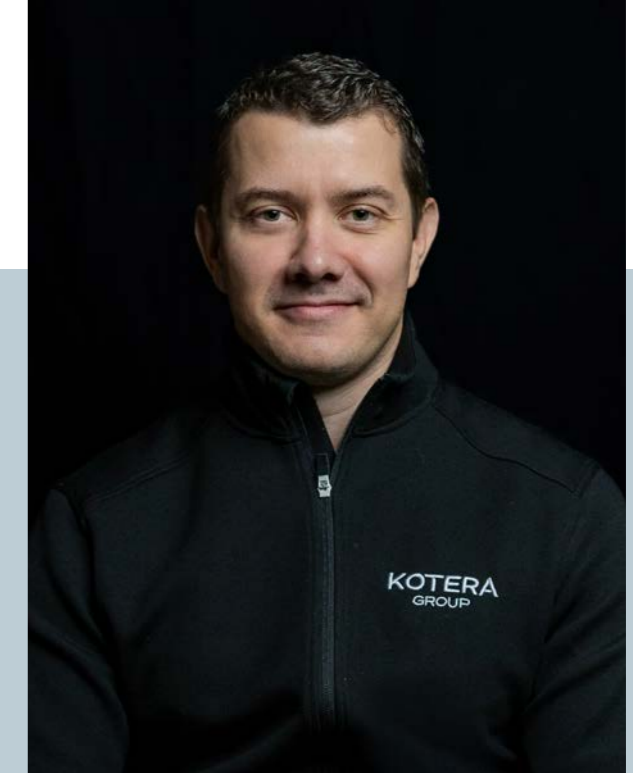
Rakennusalan markkina pysyi vuonna 2025 haastavana. Asuntotuotannon hiljaisuus heijastui laajemmin toimitila- ja korjausrakentamiseen, ja teollisuuden investointitahti oli paikoin vaisu. Myös kuluttajien varovaisuus näkyi markkinassa. Tästä huolimatta markkinassa oli myös valopilkkuja: julkiset investoinnit erityisesti puolustussektorille, infrarakentaminen, purkuliiketoiminta sekä datakeskushankkeet loivat mahdollisuuksia niille, jotka olivat valmiita tarttumaan niihin.

Olosuhteisiin nähden onnistuimme hyvin, mistä haluan esittää vilpittömän kiitoksen kaikkien konserniyhtiöiden henkilöstölle ja yrittäjille. Kotera-yhtiöiden keskittyminen uudisrakentamista vakaampiin segmentteihin – korjausrakentamiseen, vahinkosaneeraukseen, teollisuusrakentamiseen ja huoltoon, purkuliiketoimintaan sekä erikoismetallitöihin – on tarjonnut meille tasapainoisen ja hajautetun pohjan. Tämä ei ole sattumaa, vaan määrätietoisen strategian tulos.

Yhteistyö konserniyhtiöiden välillä on vahvistunut selvästi. Parhaita käytäntöjä, osaamista ja verkostoja on jaettu aktiivisesti, ja useita hankkeita toteutetaan jo yhdessä. On ollut hienoa nähdä, kuinka yrittäjät ja tiimit tukevat toisiaan yli yhtiörajojen. Tämä vahvistaa koko konsernin kyvykkyyttä ja luo uusia kasvumahdollisuuksia.

Vuoteen 2026 lähdemme vahvasta tilauskannasta – konsernitasolla noin 90 miljoonaa euroa. Tavoittemme on jatkaa kannattavaa kasvua ja vahvistaa yhteisiä toimintamalleja entisestään.

Kotera Group rakentaa pk-yrityksistä kokonaisuuden, jossa paikallinen vahvuus ja konsernitaso tuki täydentävät toisiaan. Uskomme vahvasti siihen, että yrittäjämäinen toimintatapa ja selkeä,



ammattimainen omistajuus eivät ole toistensa vastakohtia – päinvastoin, ne ovat yhdessä enemmän. Hajautettu, mutta selkeästi johdettu toimintamalli mahdollistaa nopean päätöksenteon ja markkinaläheisyyden, samalla kun konsernitaso tuo rakenteen, pääoman, hallinnon ja kehityskäytännöt kasvun tueksi.

Yhtiöt säilyttävät identiteettinsä ja operatiivisen itsenäisyytensä, mutta hyötyvät yhteisestä suunnasta ja resursseista. Laaja toimialakirjo ja maantieteellinen kattavuus tasapainottavat suhdanvaihteluja ja vahvistavat konsernin resilienssiä.

Kasvumme perustuu operatiiviseen tehokkuuteen ja harkittuun yritysostostrategiaan. Rakennamme määrätietoisesti skaalautuvaa ja kannattavaa kokonaisuutta, jossa yrittäjyys ja ammattimainen omistajuus yhdistyvät pitkäjänteiseen arvonluontiin.

Vuonna 2026 panostamme edelleen kasvuun, kannattavuuden parantamiseen, yhteisten toimintatapojen vahvistamiseen sekä vastuulliseen rakentamiseen. Tavoitteemme on saavuttaa vuoden 2026 loppuun mennessä 250–300 miljoonan euron pro forma -liikevaihto ja keskimäärin noin 10 prosentin käyttökatetaso. Tavoitteet ovat kunnianhimoisia, mutta uskomme, että yhdessä ne ovat saavutettavissa.

Lämmin kiitos kaikille Kotera Groupin yhtiöissä työskenteleville arvokkaasta työstä ja sitoutumisesta. Yhdessä rakennamme vahvan ja kestävä tulevaisuuden.

Tuomas Forsberg, konsernin toimitusjohtaja

Kotera Groupin strategiaa uudistettiin

Kotera Groupin strategiaa uudistettiin vuodenvaihteessa 2025–2026. Strategian perusta pysyy entisellään, mutta painopisteitä terävöitettiin vastamaan konsernin kunnianhimoisia taloudellisia tavoitteita ja kasvuvaihetta.

Strategiamme rakentuu neljän selkeän pilarin varaan:

- operatiivinen tehokkuus
- kasvu yritysostojen kautta
- taloudellinen kurinalaisuus ja
- korkean suorituskyvyn kulttuuri.

Strategiamme ytimessä ovat edelleen kaksi asiaa: konsernin tytäryhtiöiden kannattavan toiminnan jatkuva kehittäminen sekä hallittu, arvoa luova kasvu yritysostojen kautta.

Koteran menestyksen avaintekijä on konserniin kuuluvien yhtiöiden korkea tulokunto ja kyky tavoitella ja toteuttaa omaa kasvuaan. Emoyhtiön tehtävänä on vahvistaa tätä perustaa ja kasvattaa konsernia hankkimalla pieniä ja keskisuuria korjaus- ja teolliseen rakentamiseen keskittyviä yhtiöitä, joilla on selkeä kilpailuetu ja vahvaa erikoisosaamista.

Kotera tarjoaa tytäryhtiöilleen mahdollisuuden verkostoitua ja jakaa parhaita käytäntöjä, ideoita ja resursseja toimintansa kehittämiseen. Emoyhtiö tarjoaa tukea myös strategisessa suunnittelussa, riskienhallinnassa, rekrytoinneissa ja johtamisessa. Yhdessä konserniyhtiömme voivat tarjota asiakkailleen laajemman valikoiman palveluita saman katon alta ja löytää yhteisiä etuja muun muassa hankinnoissa, hallinnossa sekä rahoituksessa.

Seuraavalla strategiakaudella vahvistamme aktiivista omistajuutta. Toimimme omistajina – emme pelkästään sijoittajina. Reagoimme ennakoivasti yhtiöiden kohtaamiin haasteisiin ja tuemme vaikeuksien kanssa kamppailevia yhtiöitä nopeasti ja käytännönläheisesti. Tarvittaessa tarjoamme kohdennettua konsernitason tukea suorituskyvyn sekä ennustettavuuden parantamiseksi ja kestäväen kannattavuuden varmistamiseksi.

Samalla kehitämme synergioiden hyödyntämistä entistä järjestelmällisemmin. Tavoitteena ei ole keskittää operatiivista päätöksentekoa, vaan vahvistaa konsernin kykyä tukea yhtiöitä, ehkäistä riskiprojekteja ja nostaa koko ryhmän suorituskykyä.

Konsernitason keskitämme erityisesti epäorganiseen kasvuun, rahoitusrakenteen optimointiin, riskienhallintaan, synergioiden koordinoituihin sekä talouden suunnitteluun ja raportointiin kehittämiseen.

Kasvua hakiessamme huomioimme Suomen lisäksi myös ulkomaiset mahdollisuudet esimerkiksi muissa Pohjoismaissa ja Baltiassa. Tavoitteena on etsiä Koteran laadulliset standardit täyttäviä yhtiöitä myös lähimarkkinoilta, joilla osa tytäryhtiöstämme toimii jo tällä hetkellä.

The acquired growth is a fundamental part of our DNA, but we must never forget that our underlying organic performance is as, if not even more, important. It is encouraging to know that hard and committed work is being done every day to further improve the Group's profitability despite the fact that we are far from an optimal market situation.

We are convinced that Kotera Group will be able to continue its journey along the set strategy and that strong operating profitability, good acquisitions, and old school hard work will further strengthen our reputation as the NHL of our industry.

Lars Österberg,
Chairman



Greetings from the board

During the year, the number of companies contacting us with a wish to become part of our group increased significantly. This highlights something important: not only are we recognized in the market, but we are also known for forming a strong team. Just as skilled hockey players dream of playing in the NHL, entrepreneurs looking for a larger home for their businesses target top-quality platforms to join. We are becoming that platform, and as a result, we were able to welcome seven new companies into our family during 2025.

Strategia pähkinänkuoressa

Johtava pohjoismainen yrittäjävetoisen ekosysteemi kestäväen ja kannattavaan kasvuun.

Kotera Group on monialainen suomalainen rakennusalan konserni, joka on perustettu vuoden 2023 lopulla. Kotera-nimi juontaa juurensa sanoista korjaus ja teollinen rakentaminen – jotka muodostavat konsernin osaamisen ytimen. Tänä päivänä Kotera-konserni on erikoistunut teolliseen rakentamiseen ja palveluihin, LVI-tekniiseen urakointiin ja huoltoon, korjaus- ja vahinkosaneeraukseen sekä purku- ja kierrätyspalveluihin. Kotera Group työllistää noin 550 henkilöä kuudentoista itsenäisen tytäryhtiön kautta eri puolilla Suomea.

Koteran missiona on yhdistää teollisen rakentamisen ja korjausrakentamisen vahvimmat yrittäjäyhtiöt ammattimaisen omistajuuden kurinalaisuuteen, mittakaavaan ja pitkäjänteisyyteen.

Mahdollistamme tytäryhtiöidemme kannattavan kasvun säilyttämällä niiden identiteetin, johtamisen ja asiakassuhteet, samalla tarjoten taloudelliset resurssit, strategisen tuen, yhteiset kyvykkyydet ja synergiat, joita vain suurempi kokonaisuus voi tuoda.

Visiomme on rakentaa toimialamme ketterin ja kannattavin pohjoismainen ekosysteemi – hajautettu mutta synerginen erikoistuneiden yhtiöiden kokonaisuus, joka hallitsee koko arvoketjun. Yhdistämällä paikallisen yrittäjyyden konsernitason kyvykkyyksiin, pääomavahvuuteen ja kurinalaiseen kehittämiseen Kotera asettaa uuden mittapuun toteutuskyvyille, sopeutumiskyvyille ja kannattavuudelle – ja toimii ensisijaisena pitkäaikaisena kumppanina niin asiakkaille kuin yrittäjille.

Missio

Yhdistämme yrittäjyyden ammattimaiseen omistajuuteen ja skaalaamme siitä kestäväen, kannattavaa kasvua.

Visio

Kotera on Pohjoismaiden ketterin ja kannattavin teollisen rakentamisen ja korjausrakentamisen ekosysteemi, joka kasvaa nopeasti vahvoilla ja kestäväillä katteilla.

Taloudelliset tavoitteet

EBITDA kasvu > 30 % ROCE > 20 % Nettovelat/EBITDA 2.0-2.5x

Strategia

Operatiivinen tehokkuus
Taloudellinen kurinalaisuus

Kasvu yritysostojen kautta
Korkean suorituskyvyn kulttuuri

Arvomme

We Perform
– Teemme sen
minkä lupamme.

We Grow
– Parannamme
joka päivä.

We Succeed
– Onnistumme
yhdessä.

We Own
– Kannamme
vastuun.

16

Konserni-
yritystä

Arvomme

We Perform
We Grow

We Succeed
We Own



550

Henkilöstön
lukumäärä

174M

Yhteenlaskettu
liikevaihto

14M

Yhteenlaskettu
käyttökate

23M

Korolliset
nettovelat

109M

Taseen
loppusumma

Koteralaiset tutuiksi

OTTO LEPPÄNEN

Yrityskauppajohtaja

Ikä: 28

Koulutus: MA, Economics and Mathematics,
Edinburghin yliopisto

Keskeinen työkokemus: Monipuoliset
analytiikkaan, sijoitustoimintaan,
yritysjärjestelyihin ja strategiseen työhön liittyvät
tehtävät Korpi Capitalilla

Harrastukset: Liikunta, lukeminen, sämpylöiden
leipominen ja lentokoneiden spottaus



Yrityskauppoja ja Ikea-shoppailua

Kotera Group sai viime vuonna lisää osaamista ja energiaa yritysjärjestelyihin, kun Otto Leppänen liittyi mukaan porukkaan. Nuoresta iästään huolimatta Leppäselle on ehtinyt kertyä jo hyvissä määrin sopivaa työkokemusta.

”Suoritin aikanaan taloustieteiden ja matemaatiikan kaksoistutkinnon. Työskentelin opiskelujen lomassa Korpi Capitalilla, joka on yksi Kotera Groupin omistajista, ja lyhyen jakson olin töissä myös Lontoossa investointipankissa”, Leppänen kertoo taustastaan.

Korpi Capitalin kautta Leppänen oli jo keväällä 2024 hetken aikaa Kotera Groupin hallituksessa. Vuotta myöhemmin tuli tilaisuus hypätä Koteran puolelle täysipainoisesti, ja tähän Leppänen tarttui epäilemättä.

”Korpi Capitalilta saamani kokemus sopi tehtävään hyvin – pääsin tekemään vastaavia yritysjärjestelyjä. Olin myös iloinen siitä, että pääsin tekemään töitä tuttujen yrittäjien kanssa”, Leppänen sanoo.

Aiempi työkokemus on antanut Leppäselle monipuolisesti osaamista, josta on hyötyä nykyisissä työtehtävissä Koteralla.

”Olen päässyt vuosien saatossa olemaan mukana erilaisissa sopimis- ja strategisen pohdinnan tilanteissa. Kokemuksen kautta on syntynyt mallinnus-, sopimus- ja yritysjärjestelyihin sekä niiden strukturointiin liittyvää osaamista, samoin kuin rahoituksellista ymmärrystä. Työ on opettanut ennen kaikkea myös pehmeitä taitoja”, Leppänen kertoo.

Koteralla Leppäsen työnkuva keskittyy erityisesti yrityskauppoihin, joita hän onkin päässyt aktiivisesti edistämään aloittamisestaan lähtien.

”Olemme tehneet kesäkuusta 2025 lähtien viisi yrityskauppaa, joissa olen ollut eriasteisesti mukana. Haemme Koteraan sopivia huippuyhtiöitä, joissa on huippuyrittäjiä, ja sitä kautta pyrimme toteuttamaan tavoittelemamme kasvua. Minun tehtäväni on kasvun mahdollistaminen yrityskauppojen muodossa, niiden neuvottelemisen ja toteuttamisen. Avustan ja tuen myös Koteran tytäryhtiöitä add-on-yrityskauppojen toteuttamisessa.”

Kaikki ei kuitenkaan aina liity yrityskauppoihin, kun on kyse pienellä henkilöstömäärällä toimivasta emoyhtiöstä: ”Hoidan myös sellaisia asioita, jotka vain tulee tehdä. Olen esimerkiksi sisustanut ja hankkinut meille toimiston. Yrityskauppoja ja Ikea-shoppailua”, kiteyttää Leppänen.

Kotera Groupin tytäryhtiöiden toimitusjohtajat koolla, Tuomas Forsberg alarivissä kolmas oikealta.



Kotalaiset tutuiksi

TUOMAS FORSBERG

Group CEO

Työskentelen Kotera-konsernin toimitusjohtajana. Arjessa keskityn siihen, että asiat etenevät järkevästi, ihmisillä on tilaa tehdä työnsä hyvin ja vaikeissakin tilanteissa pysytään rakentavina. Uskon keskusteluun, huolelliseen valmistautumiseen ja siihen, että luottamus ansaitaan tekemällä.

Taustani on sekä rakentamisessa että taloudessa. Olen työskennellyt aiemmin varatoimitusjohtajana ja talousjohtajana Asfalttikallio Oy:ssä sekä erilaisissa talousjohdon ja controllingin tehtävissä rakennusalan yhtiöissä, kuten Skanskalla, Terrawisella ja SRV:llä. Koulutukseltani olen kauppatieteiden maisteri (Aalto-yliopisto) ja rakennusinsinööri (AMK, Metropolia), ja minulla on jonkin verran käytännön kokemusta myös työnjohdon, rakennesuunnittelun ja työmaatehtävien parista. Tämä yhdistelmä auttaa katsomaan asioita useammasta kulmasta ja pitämään jalat maassa.

Johtamisessa pyrin olemaan läsnä ja tekemään

osani siinä missä muutkin, ja vaadin itseltäni vähintään saman kuin muilta – mieluiten käytännön kautta kuin juhlapuheilla.

Työhöni suhtaudun tosissani, mutten vakavasti. Huumoria saa olla. Joku viisas antoi aikanaan vinkin, että ihmiset ovat keskimäärin melko samantasoisia ja erottuakseen pitää tehdä enemmän töitä kuin muut. Ajatus ei ole ihan mustavalkoinen, mutta uskon silti, että toistojen määrä on liiketoiminnassa – kuten urheilussa – usein ratkaisevaa. Kun tekee parhaansa, se kyllä huomataan.

Vapaa-ajalla tärkeintä on perhe: vaimo ja kolme lasta pitävät huolen siitä, että perspektiivi säilyy. Liikunta, kalastus ja lukeminen tasapainottavat arkea. Asun Pohjois-Helsingissä lähellä lapsuuden kotikulmia – pitkälle ei ole päästy, eikä ole ollut tarvetta.

Motto: Onni suosii rohkeaa

Kotalaiset tutuiksi

DANIEL MIKOLA

Group Controller

Toimin Kotera Groupissa Group Controllerina ja vastaan konsernitason talouden seurannasta ja raportoinnista. Työni keskiössä ovat taloudellisen kokonaiskuvan varmistaminen, raportointiprosessien yhtenäistäminen ja kehittäminen sekä liiketoiminnan tukeminen analyysien ja ennusteiden avulla.

Taustaa minulla on talouspuolen tehtävistä sekä rakennus- että majoitusalaalta, joilla toimin kauppatieteiden opintojen jälkeen noin viiden vuoden ajan business controlling -tehtävissä ennen siirtymistä talouspäälliköksi konsernin tytäryh-

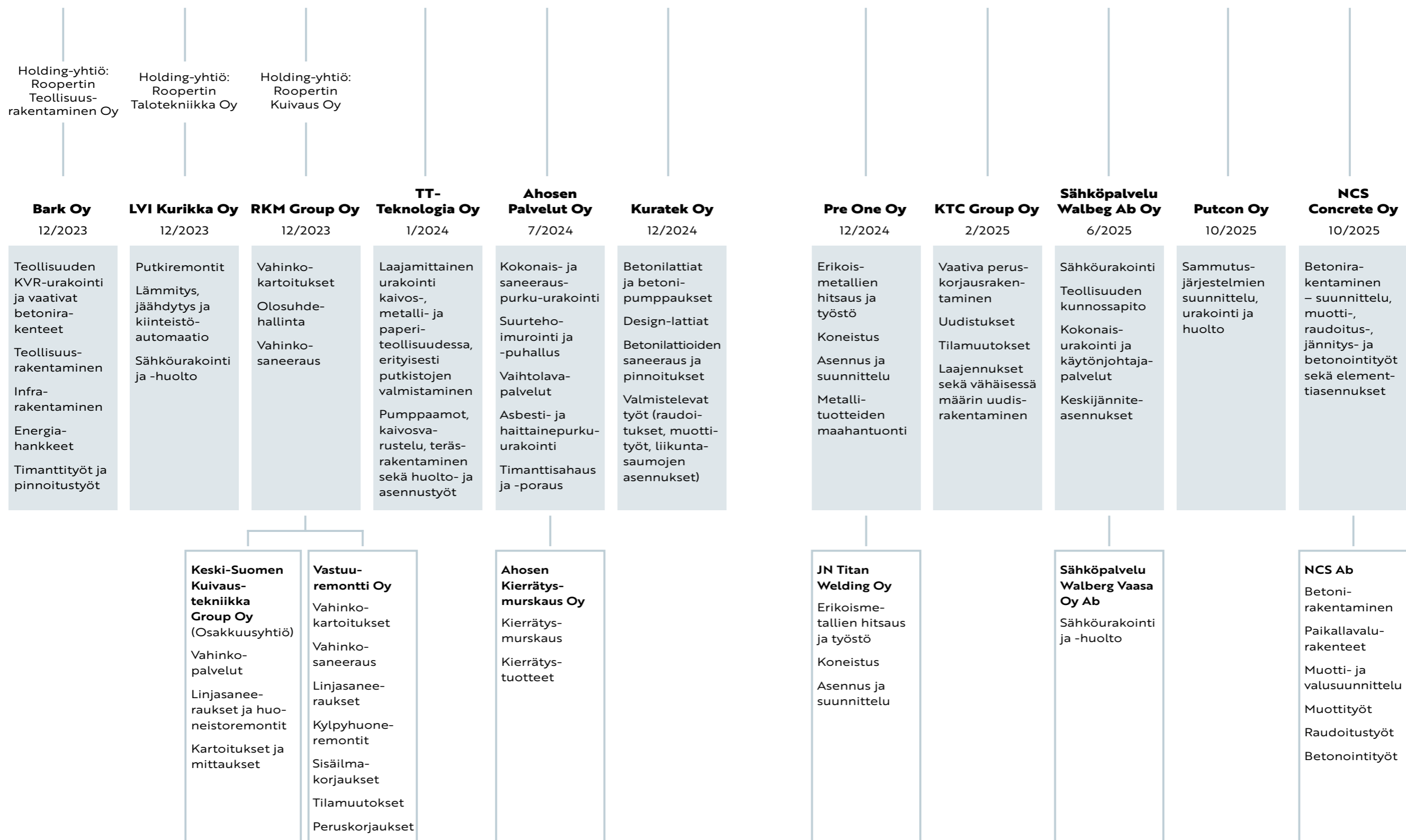


tiön RKM Groupiin. Kotera Groupin perustamisen yhteydessä siirryin emoyhtiön palvelukseen nykyiseen rooliini.

Vapaa-ajalla parasta ovat perhe ja ystävät. Nautin monipuolisesta tekemisestä ja liikunnasta, ja viihdyn erityisen hyvin niin tenniskentällä, lenkkipolulla, mökkisaunassa kuin Alppien takamaastoissa. Asun Helsingissä, mutta välillä on hyvä vaihtaa kaupunkimaisemasta mökille rentoutumaan, vesille purjehtimaan tai alppimaisemiin tuuletta- maan ajatuksia ja lataamaan akkuja.

Konsernikaavio

KOTERA GROUP OY



Isot urakat luovat pohjan Ahosen Palveluiden kasvulle

Meille kuuluu hyvää – vuosi on mennyt yli odotusten oikeastaan joka mittarilla”, aloittaa toimitusjohtaja **Joona Ahonen** kuulumisten kertomisen menneeltä vuodelta. Myös Ahosen Palveluiden vuosi 2026 näyttää lupaavalta. Olennainen osa näitä positiivisia näkymiä on Tampereella alkava mittava urakka, joka antaa erinomaisen startin vuoteen.

”Saimme Viinikanlahden jätevedenpuhdistamon purku-urakan, joka on meille yhtiömme historian suurin urakka. Se alkaa maaliskuussa 2026 ja kestää melkein puolitoista vuotta. Purettavaa pinta-alaa on noin 50 000 neliötä, noin 60 000 tonnia betonia”, Ahonen kertoo.

Jo aiemmin tehtyjen kalusto- ja henkilöstöinvestointien ansiosta urakka pystytään suorittamaan nykyisillä resursseilla, mutta se tuo lisää mahdollisuuksia kasvulle.

”Olemme viimeisen vuoden aikana investoineet kolmeen uuteen kaivinkoneeseen ja tarkoitus on tulevaisuudessakin pitää kalusto mahdollisimman hyvänä, jotta työntekijöiden on hyvä tehdä tuotta-

vaa työtä. Myös henkilöstömme kasvoi viime vuoden aikana kahdellatoista hengellä”, Ahonen avaa.

Ahosen Kierrätysmurskaus -tytäryhtiöön on myös hankittu uusi kaivinkone ja murskainlaite tukemaan kiertotalouden ja jätteenkäsittelyn edistämistä, jonka Ahonen kertoi jo viime keväänä olevan osa yhtiön tulevaa suuntaa.

”Metso LT106 -leukamurskain on investointi kierrätysliiketoiminnan kehittämiseen ja jalansijamme vahvistamiseen sillä alueella”, Ahonen sanoo.

Vahvistumista on tapahtunut Ahosen Palveluiden osakasjoukossakin. Aiempien kuuden osakkaan lisäksi mukaan on lähtenyt kuusi uutta, jotka kaikki ovat yhtiön avainhenkilöitä. Tämä jos mikä kertoo halusta sitoutua yhtiöön.

Myös Kotera Groupiin kuulumisen on edistänyt liiketoimintaa: ”Pääsimme sisaryhtiö Barkin alihankkijana mukaan Lahden datakeskushankkeen purkamaan vanhoja rakennuksia tulevan datakeskuksen alta pois. Ilman Koteraa tätä tilaisuutta tuskin olisi tullut”, Ahonen arvelee.

Ahosen Palvelut

Perustettu: 2002

Toimiala: Purkutyöt ja rakennussaneeraus

Palvelutarjoama: Kokonais- ja saneerauspurku-urakointi, suurtehoimurointi ja -puhallus, vaihtolavapalvelut, asbesti- ja häirtä-ainepurku-urakointi, timanttisahaus ja -poraus

Henkilöstömäärä: 63

Keskeisiä asiakkaita: Kunnat ja kaupungit, rakennusliikkeet

Yhteyshenkilö: Joona Ahonen, toimitusjohtaja, 0400 743 892



Purkutöissä tarvitaan kunnan kalustoa ja sitä Ahosen Palveluilta löytyy paljon, kaivinkoneista ja murskainlaitteista suurtehoimurointi- ja puhallusautoihin.

Viereisellä sivulla: Ahosen Palveluiden porukalla on sekä edellisen vuoden tuloksen että alkaneen vuoden näkymien puolesta aihetta hymyyn.

Barkilla otetaan kehitysaskelleita isomman talon mallilla

Alkuvuosi 2025 oli Barkilla toivottua hiljaisempi, mutta kesän jälkeen nähtiin kaivattu valonpilkahdus: Barkin riveihin saatiin uutta energiaa pörssi-yhtiömaailmaakin nähneen tuotantojohtajan muodossa.

“Uusi tuotantojohtaja **Antti Kakko** on ollut minun oikea ja välillä vasenkin käteni”, kuvailee toimitusjohtaja **Toni Parkkinen** ja jatkaa:

“Hän on ottanut vahvaa roolia kehittämisessä ja tuonut meille uutta näkemystä – ei pörssi-yhtiön mallia, mutta isomman talon mallia kuitenkin. Esimerkiksi tarjouslaskentaa on muutettu ja budjetoinnin malli on erilainen kuin aiemmin.”

Vuosi 2025 myös aloitettiin Barkilla uuden toiminnanohjausjärjestelmän pyörittämänä. “Otimme käyttöön Easoftin, joka useammalla konsernin yrityksellä on jo käytössä”, Parkkinen sanoo.

Tätä lehteä tehtäessä Barkin nimi nousi esille muutamien muunkin Koteran yhtiön puheissa: yhteisiä projekteja on ollut muun muassa TT-Teknologian, Ahosen Palveluiden ja Kuratekin kanssa. Uusimassa yhteishankkeessa Kotkassa ovat TT-Teknologian lisäksi mukana isommassa roolissa Kuratek

ja NCS Concrete. Parkkinen tunnistaa yhteistyössä hyviä mahdollisuuksia.

“Kotera on kaikille meille kilpailuetu, kun sitä oikein käytetään. Jokainen yritys toimii itsenäisesti ja yhteistyöprojekteissa molemmat yhtiöt saavat tulosta, mutta se on samalla myös konsernin etu ja sitä kautta molempien hyöty.”

Vaikka rakentamisen markkina onkin edelleen hiukan nihkeä, Barkin näkökulma vuoteen 2026 näyttää tällä hetkellä valoisammalta kuin samaan aikaan viime vuonna.

“Pari hommaa on jo saatu ja työkantaa on sen verran, että pystymme pitämään kaikki töissä talven yli. Avoimia hankkeita on monta, mutta niiden lopputuloksesta ei tietysti vielä ole tietoa. Joka tapauksessa tilanne on parempi kuin vuosi sitten”, Parkkinen toteaa.

Barkilta asiakas saa ammattitaidolla johdetun projektin avaimet käteen -pakettina, jonka täydentää yhteistyö laajan aliorakoitsijaverkoston kanssa.



Kuvassa RKM Groupin toimitusjohtaja Isto Nuorkivi ja Kaakon aluepäällikkö Teemu Lehtonen.

RKM Group panostaa systemaattiseen kehittämiseen

Vaikka uudisrakentamisen markkina on ollut kireä eivätkä sääät ole suosineet vahinkosaneerausta, RKM Groupin vuosi on olosuhteista huolimatta ollut kohtalaisen onnistunut.

“Asiakkaat ovat olleet hyvin säästäväisiä projektiansuhteen ja kiinteistövahinkoja on tullut tavallista vähemmän. Meidän kannaltamme nämä ovat ei-toivottua kehitystä, mutta silti suoriudimme hyvin”, sanoo toimitusjohtaja **Isto Nuorkivi**.

Vuoden aikana yhtiössä on tapahtunut edistystä monella osa-alueella, yhtenä näkyvistä askeleista yrityskauppa. “Ostimme **Vastuuremontti Oy:n** syyskuussa 2025, minkä myötä henkilöstömme kasvoi 15 hengellä. Vastuuremontti toimii Rovaniemellä, joten toimintamme laajeni pohjoiseen päin. Tällä hetkellä noin 65 % suomalaisista on palveluverkostomme piirissä, ja haluamme kehittää sitä jatkossakin”, Nuorkivi kertoo.

Tärkeitä kohokohtia olivat myös ympäristö-, työsuojelu- ja laatusertifikaattien hankkimiset. Ylipäänsä kehitys on ollut suurelta osin sisäistä, ja sitä RKM Groupilla tullaan tekemään järjestelmällisesti jatkossakin.

“Myynnissä ja markkinoinnissa olemme tehneet paljon työtä, saaneet nettisivuille lisää kävijöitä ja parantaneet näkyvyyttä. Olemme myös kehittäneet järjestelmiämme ja jatkamme sitä edelleen. Henkilöstöön panostamme kehittämällä esihenkilöiden johtamistaitoja puolivuositain pidettävässä esihenkilöfoorumissa sekä järjestämällä myyntikoulutusta.”

Vahinkosaneerauksen toimialalla kokonaisuus koostuu lukemattomista pienistä projekteista, joten yksittäisten isojen onnistumisten sijaan ratkaisevampaa on johdonmukaisuus.

“Mittaamme jatkuvasti projektien asiakastytyvyyttä, ja NPS-lukumme 65 on varsin hyvä. Keskimäärin asiakkaamme ovat tosi tyytyväisiä. Tavoitteemme on ollut kasvaa pääkaupunkiseudulla ja siinä olemme onnistuneet – liikevaihtomme on kasvanut 16 %. Myös työntekijöiden ja alihankkijoiden saanti on parantunut.”

Markkinatilanne näyttää jatkuvan melko kireänä, mutta valonpilkahduksiakin on Nuorkiven mukaan jo nähty: “Jonkinlaista nousua uudisrakentamisen puolella on havaittavissa ja oma tilanteemme alkuvuoden osalta on ihan hyvä. Olemme saaneet jo paljon tilauksia, joita pääsemme toteuttamaan.”

RKM

Perustettu: 2004

Toimiala: Vahinkosaneeraus

Palvelutarjoama: Vahinkokartoitukset, olosuhdehallinta ja vahinkosaneeraus

Henkilöstömäärä: 140–150 aliorakoitsijat mukaan lukien

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

Yhteyshenkilö: Isto Nuorkivi, toimitusjohtaja, 040 025 0120

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



LVI Kurikalla puhalletaan yhteen hiileen

Kuten monille muillekaan rakentamisen alan yrityksille, vuosi 2025 ei ollut Pirkanmaalla toimivalle LVI Kurikalle helppoin mahdollinen.

”Markkina on ollut haastava ja kilpailutilanne tiukka”, toteaa toimitusjohtaja **Jonne Kurikka**.

Töiden ja projektien osalta kulunut vuosi on Kurikan mukaan muuten mennyt melko lailla samoilla raiteilla kuin aiemmatkin.

”Aika tavallista tarpomista se on ollut ja laidasta laitaan on ollut tekemistä, isoja ja pieniä projekteja”, hän kertoo.

Vuoden aikana on kuitenkin tapahtunut tasaisesti kehitystäkin, ja katse on tulevaan päin.

”Olemme tehneet sisäisiä organisaatiomuutoksia, joiden tavoitteena on huoltoliiketoiminnan kehittäminen. Onneksi näkymät tälle vuodelle ovat jo paremmat kuin viime vuodelle.”

Haastavanakin vuonna yhteishenki LVI Kurikan porukassa on säilynyt hyvänä: ”Kyllä meidän henkilökunta ymmärtää, että markkinatilanne on tiukka. Olemme pyrkineet puhaltamaan yhteen hiileen sen osalta”, Kurikka sanoo.

LVI Kurikka on yksi Pirkanmaan johtavista LVIA-alan yrityksistä, joka tarjoaa kaikki talotekniikka-palvelut oman henkilöstön voimin.

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



Kuratek tekee edelleen kerralla kuntoon

Kuratekin toimitusjohtaja **Teemu Takalo** myöntää heti alkuun, että kulunut vuosi 2025 on ollut tiukka. ”Kilpailu on ollut kovaa ja melko raadollistakin, ja töitä on ollut tarjolla vähemmän. Siinä mielessä tämä on ollut rankka vuosi”, hän kertoo.

Vuoteen 2025 mahtui silti suuri määrä projekteja. Niiden sisältö kuitenkin poikkesi aiemmista vuosista erityisesti materiaalien osalta.

”Tilajaat ovat hankkineet aikaisempaa enemmän materiaaleja itse ja meiltä on kysytty pelkkää työurakkaa. Varmasti tilaajillammekin on ollut tiukkoja urakoita, joten he ovat ostaneet betonin itse. Tämän takia meille ei tullut niin paljon materiaalityöntä, mikä näkyy liikevaihdossa. Yleensä on mennyt enemmän betonia ja rautaa”, selventää Takalo.

Vaikka jossain vaiheessa vuotta Kuratekilla jouduttiin hiukan vähentämään henkilöstöä, loppuvuodesta työtilanne mahdollisti uusien työntekijöiden palkkaamisen työnjohtoon.

”Meillä alkoi Kouvolassa iso urakka, ja sinne tarvitsimme lisää henkilöstöä. Kyseessä on Tiktok-datakeskus, johon tulee 50 000 neliötä kantavaa paalulaattaa. Se on tiukka puolen vuoden rupeama alkavalle vuodelle. Aikataulu on kireä ja paine on kova, jotta saamme lattiat valettua. Urakka vaatii paljon, mutta myös työllistää hyvin alkuvuoden ajan”, Takalo sanoo.

Vuoden 2026 Takalo kertoo näyttävän jo tässä vaiheessa kulunutta vuotta lupaavammalta.

Kuratek

Perustettu: 2016

Toimiala: Asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen

Palvelutarjoama: Betonilattiat ja betonipumppaukset, design-lattiat, betonilattioiden saneeraus ja pinnoitukset, valmistelevat työt (raudoitukset, muottityöt, liikuntasauvojen asennukset)

Henkilöstömäärä: 44

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

Yhteyshenkilö: Teemu Takalo, toimitusjohtaja, 050 544 4452



”Hankkeita on alkamassa, tarjouspyyntöjä on tullut paljon ja tarjouksia on tehty. Ennakkokyselyitä on myös tullut reilusti. Näyttää siltä, että isoja hankkeita on tulossa, kunhan pääurakoitsijat selviävät.”

Vuoden 2026 alusta Kuratekilla siirryttiin konsernin yhtenäisyyden nimissä Easoft-toiminnan ohjauksjärjestelmään, joten sisäisesti tiedossa on vähäksi aikaa uutta opeteltavaa. Takalo lupaa kuitenkin, että motto pysyy samana kuin ennenkin:

”Kerralla kuntoon ja karkuun. Sillä pärjäämme tulevanakin vuonna.”



Betonilattioiden erikoisosaaja Kuratek Oy valaa ja saneeraa kaikenlaiset betonilattiat koko Suomen alueella, viiden tähden laadulla.

Oikealla: JN Titan Welding Oy:n Jyri Nukari (vasemmalla) ja Pre Onen Jyrki Korhonen kättelemässä.

Alla: PreOne toteuttaa teollisuuden putkistot, säiliöt ja erikoismetallirakenteet – ratkaisut, jotka kestävät painetta ja aikaa.



Pre One kasvoi yritysostoin

Erikoismetallien osaaja Pre Onen vuosi 2025 oli projektien osalta monipuolisen tekemisen vuosi, vaikka projektit itsessään olivatkin pääsääntöisesti suhteellisen pieniä. Suurempia uutisia sen sijaan ovat vuoden mittaan tehdyt yrityskaupat, joita tehtiin jopa kaksin kappalein.

“Ostimme hitsauspalveluja tarjoavan **Hemitig Oy:n** ja erikoismetalleihin erikoistuneen **JN Titan Welding Oy:n**, jotka molemmat toimivat Kempeleessä lähellä meitä, kertoo Pre Onen toimitusjohtaja **Jyrki Korhonen**.

Fuusioitumisen ansiosta Pre Onen liikevaihto nousi noin miljoonalla nykyiseen viiteen miljoonaan. Samalla kasvoivat myös mahdollisuudet palvella asiakkaita entistä paremmin.

“Hemitigin mukana saimme valikoimaamme uusia alumiinin työstöön liittyviä palveluita, kun taas Titan Weldingin palveluvalikoima on aika samanlainen kuin meilläkin. Yritysostojen myötä meillä on enemmän ammattitaitoisia tekijöitä, joten voimme palvella kattavammin. Lisäksi saimme käyttöömmme laajemmat konepajatilat, joissa on mahdollista käsitellä isompia ja painavampia kappaleita”, Korhonen jatkaa.

Muutokset tietysti myös työllistävät ja vaativat uusien toimintatapojen löytämistä. “Vielä me vähän haemme roolitusta, kun mukaan on tullut uutta porukkaa – että hommat jakautuvat kaikille järkevästi”, Korhonen sanoo.

Alkaneeseen vuoteen näkymät ovat vielä avoimet, mutta Korhonen asennoituu siihen positiiivisin mielin.

“Katsotaan, mitä tulee. Isot yhtiöt tuntuvat nyt odottavan jotain: kyselyitä on tullut paljon mutta ei vielä varmistusta. Peruskuormaa kuitenkin on jo tiedossa, joten kyllä me hengissä pysymme”, hän nauraa.

Koteran porukkaan kuulumisen Korhonen on todennut näin vuoden kokemuksella hyväksi ja hyödylliseksi. “Olen tyytyväinen, että olemme mukana. Meitä on yhtenäinen porukka, jonka kanssa harjoitellamme yhteistyötä. Joka toisella viikolla pidettävä toimitusjohtajien Teams-palaveri on hyvä tukiverkosto ajatusten vaihtamiseen.”



Yli 30 osaajan tiimiä yhdistää asenne *Tehdään kerralla oikein*.

Pre One

Perustettu: 2019

Toimiala: Erikoismetalliala

Palvelutarjoama: Teollisuuden putkistojen, säiliöiden ja erikoismetallirakenteiden suunnittelu ja valmistus, konsultointi-, tarkastus- ja kunnossapitopalvelut sekä metallituotteiden maahantuonti

Henkilöstömäärä: Yli 30 + alihankkijat

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

Yhteyshenkilö: Jyrki Korhonen, toimitusjohtaja, 044 542 1199



Investointien vuosi vei TT-Teknologiaa eteenpäin

Kun TT-Teknologian johtokolmikolta **Teemu Topparilta, Simo Pahkamaalta** ja **Antero Ojalalta** kysytään kulu-
neen vuoden muutoksista, vastaus on nopea: huumori on huonontunut. Muilta osin – ja varmasti huumorinkin osalta – yhtiölle kuuluu kuitenkin hyvää.

Vuosi 2024 oli investointivuosi, ja nyt tulos on palannut taas normaalille tasolle haastavasta markkinatilanteesta huolimatta: ”Näemme, että panostukset ovat tuottaneet tulosta – kirjaimellisesti”, Toppari toteaa.

Vuoden 2025 aikana TT-Teknologia sai historiansa suurimman urakan, joka on sujunut erinomaisesti. ”Palaute on ollut hyvää, ja olemme onnistuneet kehittämään toimintaamme. Ulkoisessa auditoinnissa Kittilän työmaalla auditorin piti oikein esillä etsiä, että löytyi jotain mainittavaa”, Pahkama heittää.

Kolmannen osapuolen auditoinnit ovat tulleet osaksi TT-Teknologian arkea laatu-, ympäristö- ja työturvallisuuksertifikaattien myötä, ja muutokset on otettu hyvin vastaan koko yhtiössä.

”Auditointi ei ole meille pakollinen paha, vaan keino varmistaa ja osoittaa, että teemme asiat

TT-Teknologia palvelee kaivos-, metalli- ja paperiteollisuuden yrityksiä luotettavasti ja ammattitaidolla.

oikein. Ulkopuolisen tahon antama palaute ja kritiikki kehittävät toimintaamme aidosti. Kaksi vuotta sitten toimintaamme ei ollut vielä virallisesti auditoitu, eikä aivan kaikkia vaatimuksia osattu siksi huomioida riittävän laajalla tasolla. Nyt, kahden vuoden laatuauditoidun vuoden jälkeen, aiemmin esiin nousseet kehitystarpeet on toteutettu ja ne ovat osa normaalia arkea, eikä uudelleenauditoinnissa käytännössä enää havaittu huomautettavaa”, miehet kertovat.

Kehitystyötä on muutenkin tehty järjestelmällisesti, ja se näkyy päivittäisen tekemisen parantumisena. Ojala mainitsee esimerkkinä viime kesän ison työmaan, jolla TT-Teknologia oli ainoa urakansa aikataulussa ja onnistuneesti suorittanut toimija.

”Asiakaspalaute ja henkilöstön tyytyväisyys ovat parhaita mittareita, ja molemmat näyttävät vihreää. Myös alihankintaverkosto on meillä hyvää ja vakiintunutta: sama standardejamme noudatettava porukka seuraa mukana projektista toiseen. Yhdessä auditoinnin kanssa nämä asiat antavat hyvän kokonaiskuvan siitä, että kaikki osa-alueet toimivat”, Toppari sanoo.

Näkymät tulevaan ovat juuri nyt odottavat mutta luottavaiset: ”Isoja tarjouksia on sisällä, ja tilauskantaa on alkavalle vuodelle. Tulossa on muun muassa isompi yhteistyö Koteraan kuuluvan Barkin kanssa. Yhdessä pystymme tarjoamaan isompia, laadukkaita kokonaisuuksia.”

TT-Teknologia

Perustettu: 2009

Toimiala: Teknologiateollisuus, 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



Yksi KTC Groupin viime vuoden merkittävistä projekteista, Oulun museon Tiedekeskus Tietomaa -hanke valmistuu maaliskuussa 2026.

KTC Group laajensi palveluvalikoimaansa

KTC Groupille Ouluun kuuluu hyvää. Toimitusjohtaja **Pasi Rytkösen** sanoin *kaikki rullaa, eikä kirvestä heitetä kaivoon*, vaikka alkava vuosi onkin vielä arvoitus. Viime vuosikin pääsi haastavuudesta huolimatta yllättämään positiivisesti:

”Vuosi meni muuten suunnitelman mukaisesti, mutta liikevaihto ja tulos olivat odotettua suuremmat ja teimme ennätystuloksen. Työmaat tuottivat paremmin kuin olimme ennustaneet”, Rytkönen sanoo.

Yksi tällä tavalla yllättäneistä projekteista oli Intiön kappelin peruskorjaus. Kyseessä oli vaativa suojelukohde, joten museovirasto oli tiiviisti mukana matkassa. Haastavuus ei kuitenkaan rajoittunut siihen, vaan yllättävän lisämutkan etenemiseen tekivät krematoriuunin hankkimiseen liittyvät haasteet.

”Lopulta löysimme yhteistyöverkoston kautta Italiasta uunitoimittajan ja selvisimme hankkeesta hienosti. Tilaja oli lopputulokseen tyytyväinen ja meille jäi viivan alle pikkuisen enemmän kuin olimme olettaneetkaan. Projektihenkilöstömme hoiti työmaan hyvin ja kärsivällisesti”, Rytkönen kehuu.

Vuoteen 2026 Rytkönen suhtautuu toiveikkaasti siihen nähden, että myöntää olevansa vähän pessimisti.

”Laskettavaa meillä on ollut hyvin, mutta hintataso on todella tiukka. Oma ennusteeni on, että syksyllä tilanne ehkä pikkuisen piristyi. Oulussa on tulossa isoja peruskorjaushankkeita. Sitä ennen pyrimme tekemään pienempiä projekteja ja työllistämään henkilöstömme.”

Yhtiössä saatiin myös loppuvuodesta 2025 tehtyä rekrytointi, joka mahdollisti palveluvalikoiman laajentamisen julkisivu- ja parvekekorjauksiin taloyhtiöille.

”Tämä toimiala oli ollut meillä jo pitkään suunnitelmissa, mutta sopiva vetäjä puuttui. Nyt rekry osui kohdalleen ja käynnistimme uuden palvelun saman tien. Emme ole aiemmin tehneet taloyhtiöille juuri mitään, joten tämän myötä saamme uuden asiakassegmentin. Toivomme tästä haastavaan vuoteen piristysruisketta, joka toisi lisää myyntiä ja tulosta”, Rytkönen sanoo.

KTC Group

Perustettu: 2011

Toimiala: Korjaus- ja toimitilarakentaminen

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

Henkilöstömäärä: noin 40

Keskeisiä asiakkaita: Oulun kaupunki, kauppa- ja yksityiset toimitilarakentajat

Yhteyshenkilö: Pasi Rytkönen, toimitusjohtaja, 044 986 2066



Yksi Sähköpalvelu Walbergin tärkeistä valteista on joustavuus, joka hyödyttää sekä asiakkaita että yritystä itseään.

SÄHKÖRATKAISUJEN ENERGINEN ERIKOISOSAAJA

Kesäkuussa 2025 Kotera Groupiin liittynyt Sähköpalvelu Walberg palvelee Pohjanmaalla 50 ammattilaisen voimin.

Sähköpalvelu Walberg

Perustettu: 2009

Toimiala: Sähköasennukset ja sähköhuolto/kunnossapito

Palvelutarjoama: Sähköurakointi, teollisuuden kunnossapito, kokonaisurakointi ja käytönjohtajapalvelut, keskijänniteasennukset

Henkilöstömäärä: noin 50

Keskeisiä asiakkaita: Julkinen sektori, teollisuuden asiakkaat, yritysasiakkaat

Yhteyshenkilö: Björn Walberg, toimitusjohtaja, 050 325 9105

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat Sähköpalvelu Walbergia? Huipputekijät, asiakaskeskeinen, vahva

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi? Eye of the Tiger tai jokin sen tyyppinen

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Voisin ottaa mukaan kenet vain. Kaikki ovat niin positiivisia, että tavalla tai toisella pääsisimme sieltä pois.

Kun Björn Walberg perusti Sähköpalvelu Walberg Ab Oy:n vuonna 2009, toiminta-alueena oli aluksi Kokkolan ja Pietarsaaren seutu. Yhdeksän vuotta myöhemmin toiminta laajeni yrityskaupan myötä Vaasan alueelle, missä asiakkaita palvelee Sähköpalvelu Walberg Vaasa Oy. Kasvua on tehty kovaan tahtiin ja suunta on edelleen kohti Etelä-Pohjanmaan rajoja.

Ensimmäiset asiat, joilla toimitusjohtaja Walberg kuvailee yritystä, ovat asiakaskeskeisyys ja laatu: "Pyrimme löytämään korkealaatuiset ratkaisut, joilla saamme tehtyä asiakkaalle mahdollisimman hyvän lopputuloksen sekä pidettyä budjetin ja aikataulun hallinnassa. Pystymme tarjoamaan tilaajan tarpeisiin perustuvan kokonaisratkaisun suunnittelusta toteutukseen."

Sähköpalvelu Walbergin vahvuuksia ovat ennen kaikkea palveluvalikoiman laajuus ja resurssit, joilla onnistuu suurtenkin kohteiden hoitaminen.

"Palveluihimme kuuluu kaikkea keskijänniteverkon laajentamisesta erikoisjärjestelmiin. Teemme myös teollisuusautomaatioiden asennuksia ja ohjelmointia, ja lisäksi meillä on yli 10 asentajan huolto- ja kunnossapito-organisaatio, joka palvelee teollisuuden asiakkaita. Toiminta-alueellamme painottuvat erityisesti elintarvike- ja kemianteollisuus, veneteollisuus sekä metalli-, moottori- ja sähkölaitteita valmistava teollisuus", Walberg kertoo.

Asiakaskunta ei kuitenkaan rajoitu pelkästään teollisuusympäristöihin. "Teemme paljon projekteja myös julkiselle sektorille: kouluihin, päiväkodeihin ja sairaaloihin. Erikokoisia projekteja on pienistä laajennuksista, saneerauksista tai muutostöistä jopa 13 000 neliön sotekeskukseen", Walberg sanoo.

Sitoutumista, ammattitaitoa ja kaikenlaista kivaa

Kun puhutaan hyvistä resursseista, henkilöstö on tietysti siinä olennaisessa roolissa. Walberg muistaakin mainita sitoutuneen ja ammattitaitoisen henkilökunnan yhtenä yhtiön vahvuuksista.

"Olemme onnistuneet löytämään huipputekijöitä ja yhdistämään heidät. Meillä on hyvä sekoius nuorempia ja kokeneempia asentajia, joista muodostuu energinen ja positiivinen porukka. Osalla on monipuolinen sähköalan perusosaaminen, ja osa taas on erikoistunut tiettyihin asioihin, kuten automaatioihin, valaistusohjauksiin, ohjelmointiin, keskijänniteasennuksiin tai muihin erikoisjärjestelmiin."

Yhdessä tekemisen kautta on syntynyt hyvä sisäinen ilmapiiri, joka säilyy kahvipöydästä asiakkaalle asti: "Meiltä puuttuu turha hierarkia – organisaatiossamme kuka vain voi puhua avoimesti kenelle tahansa", Walberg kuvailee.

Työhyvinvointiin yrityksessä panostetaan järjestämällä yhteistä aikaa muutenkin kuin työn merkeissä, esimerkiksi afterwork-tapahtumissa ja virkistyspäivissä. "Olemme tehneet tämän porukan kanssa kaikenlaista kivaa, ja esimerkiksi rekrytointiin liittyviin somepostauksiin henkilöstö on heittäytynyt täysillä mukaan. Työporukamme on ihan huippu, se on se meidän juttu. Jokainen päivä, jona saa herätä ja mennä töihin tällä porukalla, on hyvä päivä", Walberg sanoo.

Vuosien aikana henkilöstön kokonaismäärä on kasvanut jo 50:een, mutta Walberg myöntää, että joukon kasvattamisessa on haasteensa. "Rekrytointi ei ole helppoa, sillä hyvien työntekijöiden saatavuudesta on alueellamme pulaa. Täällä työtömyysaste on tosi matala."

“ ”

Jokainen päivä, jona saa herätä ja mennä töihin tällä porukalla, on hyvä päivä.

Monipuolisuus turvaa töiden jatkumisen

Sähköpalvelu Walbergin taloudellinen tilanne on vakaa ja luottamus asiakkaiden suuntaan on kunnossa, mutta toiminta on tietysti aina riippuvaista myös suhdanteista. Tätä haastetta yhtiössä on tietoisesti taklattu.

haastetta yhtiössä on tietoisesti taklattu.

"Samalla kun olemme iso toimija, menestymisen vaatii sen, että täällä rakennetaan. Olemme laajentaneet asiakaskuntaamme enemmän teollisuuteen ja onnistuneet sillä tasapainottamaan rakentamisen heikompaa näkymää", Walberg kertoo.

Kriittiseksi asiaksi Walberg tunnistaa henkilöstön hyvinvoinnin varmistamisen: "Organisaatiomme on juuri nyt kooltaan sellainen, että avainhenkilöihin voi helposti kohdistua ylikuormitusta. Sitä meidän on erityisesti seurattava."

Tämän hetken näkymät ovat kuitenkin kaiken kaikkiaan valoisat. Eteenpäin mennään vahvojen asiakassuhteiden voimalla ja lupaukset lunastamalla.

"Erotomme sillä, että olemme onnistuneet palvelemaan asiakkaat paremmin kuin kilpailijat. Tilauskantamme on positiivinen, ja meillä on tänä vuonna käynnistymässä muutama isompi ja useampia pienempiä projekteja. Alueellamme myös huoltoasiakkaat satsaavat omaan kehitykseensä, ja se turvaa meidän töidemme jatkumisen", Walberg uskoo.

KIINTEISTÖJEN PARAS KAVERI ROVANIEMELTÄ

Vastuuremontin menestyksen salaisuus on mukautumiskyky, joka on vienyt yritystä eteenpäin jo puolen vuosisadan verran.

Vastuuremontti Oy on keski-ikään ehtinyt, nuorekas, korjausrakentamiseen keskittynyt yhtiö, kuten toimitusjohtaja **Niko Harmanen** yritystä pilke silmäkulmassa luonnehtii.

“Ydinajatuksemme on, että meidät tunnustetaan laadukkaasta tekemisestä. Arvojamme ovat tietynlainen rehellisyys ja avoimuus – olemme valmiita myöntämään senkin, jos olemme väärässä. Kannamme vastuun tekemisestämme. Voimme sanoa, että olemme täällä Rovaniemellä toimineet vastuullisesti 50 vuotta ja tällä kaavalla aiomme toimia jatkossakin”, hän lupaa.

Niko Harmanen edustaa Vastuuremontilla jo kolmatta sukupolvea. Yrityksen perusti vuonna 1974 hänen äitinsä isä Mauno Molkoselkä, ja 90-luvun taitteeseen asti yritys tarjosi maalauspalveluita. 90-luvulla johtoon siirtyi Maunon vävy Kari Har-

manen, ja vuonna 2018 oli Karin pojan, Niko Harmanen vuoro.

“Isä kasvatti yritystä tähän muotoon, mitä se nykyään on. Meillä on pintaurakoinnin geenit, ja se on edelleen toimintamme ydintä. Operoimme kuitenkin pienessä Rovaniemen markkinassa, joten meidän pitää kyetä tekemään monenlaisia hommia. Sitä kautta monipuolisuus ja laatu ovat meille keskeisiä asioita”, Harmanen toteaa.

Kattavaa ja mukautuvaa palvelua

Vastuuremontti on kehittynyt vuosikymmenten aikana maalausliikkeestä laaja-alaiseksi korjaus- ja vahinkosaneerauspalveluiden tarjoajaksi. Tähtäimessä tärkeimpänä ei kuitenkaan ole kasvu vaan mukautuminen markkinaan.

Vastuuremontti

Perustettu: 1974

Toimiala: Korjausrakentaminen

Palvelutarjoama:

Vahinkokartoitukset, vahinkosaneeraus, linjasaneeraukset, kylpyhuoneremontit, sisäilmakorjaukset, tilamuutokset ja peruskorjaukset

Henkilöstömäärä: noin 15

Keskeisiä asiakkaita: Taloyhtiöt, yritykset, yhteisöt, vakuutusyhtiöt ja julkiset toimijat

Yhteyshenkilö: Niko Harmanen, toimitusjohtaja, 040 865 6310

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat Vastuuremonttia? Vastuullinen korjausrakentamisen asiantuntija

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi? Rudolfin Laulava raksamies

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolla saarelle? Ottaisin Kelloniemen Markon. Hänellä on niin vahva tahto, että päästäisiin varmasti sieltä poisikin.

“Kokoluokkamme on pysynyt aika lailla kahden ja neljän miljoonan välillä jo pidemmän aikaa emmekä ainakaan toistaiseksi ole ns. kasvuyhtiö. Keskitymme töihin, joita pystymme kannattavasti toteuttamaan”, Harmanen sanoo.

Viimeisimpänä esimerkkinä markkinaan mukautumisesta Harmanen kertoo palveluvalikoiman laajentamisesta linjasaneerauksiin. “Rovaniemellä on paljon 1970-luvun taloja, joissa ne ovat nyt ajankohtaisia. Teemme sitä, mitä asiakkaat milloinkin tarvitsevat.”

Yrityksen tärkeimpiin asiakasryhmiin kuuluvat vahinkosaneerauspalveluja tilaavat vakuutusyhtiöt sekä taloyhtiöt, joille Vastuuremontti tekee muun muassa kylpyhuoneremontteja, linjasaneerauksia, sisäilmakorjauksia ja ulkomaalaustöitä. Lisäksi asiakaskuntaan kuuluu ammattimaisia kiinteistönomistajia ja julkisia toimijoita. Harmanen mukaan yhteistyötä asiakkaiden kanssa leimaa hyvä keskusteluyhteys ja terve järki.

“Olen tyytyväinen siihen, miten asioita täällä Pohjois-Suomessa hoidetaan. Korjausrakentaminen on monimutkaista eikä yllätyksiä voi välttää, mutta niistä on aina pystytty keskustelemaan ja päästy konsensukseen. Vastuullisella toiminnalla olemme saaneet aikaan pitkiä asiakassuhteita, samoin kuin alihankinta- ja toimittajasuhteitakin.”

Asiantunteva, osaava ja yhteen hiileen puhaltava henkilökunta on tässä avainasemassa. “Kun jotain sovitaan, siitä pidetään kiinni. Hyvä yhteishenki näkyy sekä työmaalla että henkilöstön fiiliksessä. Arkisessa tekemisessä pyrimme säilyttämään rennon otteen ja avoimen kanssakäymisen – juttelemme muustakin kuin pelkästään työstä. Vastavaroisesti henkilöstömme on pystynyt venymään, kun sitä on tarvittu”, Harmanen sanoo.

Henkilöstön viihtymistä Vastuuremontilla kuvaa hyvin se, että vaihtuvuus on pientä. “Esimerkiksi yksi yli 50-vuotias työntekijä on ollut meillä töissä koko työuransa”, Harmanen mainitsee.

“ ”

Vastuullisella toiminnalla olemme saaneet aikaan pitkiä asiakassuhteita, samoin kuin alihankinta- ja toimittajasuhteitakin.

Luottamuksen lunastaneella toimijalla on paikkansa markkinassa

Vastuuremontin ehdoton vahvuus on Harmanen mielestä tasaisen varma laatu, joka kytkeytyy ammattitilpeyteen. “Seuraamme laatua, kustannuksia ja aikataulua tarkasti, ja meillä on hirveän vähän reklamaatioita. Myös yhteistyökumppanimme ovat luotettavia, joten sitäkään kautta ei synny laatuongelmia.”

Selkeimpänä haasteena Harmanen näkee kovan kilpailun alalla. “Uudispuoli on tietysti vielä kilpaillumpaa, mutta mekin elämme jatkuvassa paineessa. Meitä isommat yritykset käyttävät omia vahvuuksiaan kilpailussa ja toisaalta pienemmät yritykset pystyvät toimimaan kevyemmällä kustannusrakenteella. Myös ammattimaisen henkilöstön saatavuus on meille haaste, joka osaltaan rajoittaa kasvunäkymiä ja ylipäättään operointia.”

Pohjois-Suomi markkina-alueena tarjoaa kuitenkin rakennusalan toimijoille kohtuullisen hyviä mahdollisuuksia.

“Lapissa on menossa rakentamisen buumi ja suhteessa muuhun Suomeen täällä investoidaan kiinteistöihin enemmän. Tämä painottuu matkailupuolelle ja uudisrakentamiseen, mutta näkyvästi koko alueella. Olemme myös saavuttaneet tietynlaisen aseman markkinassa, joten siinä mielessä meillä on kohtuullisen vakaat näkymät. Kilpailu on kovaa, mutta töitä on kuitenkin tarjolla”, Harmanen kiteyttää.

Vastuuremontille rakentaminen on luottamusbisnestä, jossa työt tehdään viimeisen päälle.

JÄRJESTELMÄLLISTÄ TURVALLISUUTTA HAASTAVIIN KOHTEISIIN

Turvallisuuteen ja sammutusjärjestelmiin erikoistunut Putcon on kasvanut nopeasti yhdeksi alansa merkittävimmistä toimijoista ja kehittää jo ennestään hyvää palveluaan kunnianhimoisesti paremmaksi.

Yrittäjänä toimineelta isältä saatu esimerkki ja työhön tarvittava pakettiauto – näistä lähtökohdista syntyi **Miika Kortesalmen** vuonna 2012 perustama Putcon Oy.

“Lähdimme liikkeelle pienestä, aloitimme erinäisillä alihankintatöillä ja jossain vaiheessa siirryimme projektimaailmaan. Sammutusjärjestelmät olivat kuitenkin koko ajan se juttu”, Kortesalmi kertoo.

Kortesalmi muistaa vielä ensimmäisen, 14 vuoden takaisen projektinsa, joka oli sammutusjärjestelmien asennus liikekeskukseen Pietarsaareissa. Nyt yhtiö painii ihan eri kokoluokassa: henkilöstöä yrityksessä on yli 45 ja projektien vaativuustaso on noussut huomattavasti.

“Alkuun mentiin aika tasaisesti, kunnes vuonna 2015 hommat lähtivät pyörimään isommin. Vuonna 2021 alettiin ottaa harppauksia sammutusjärjestelmissä, ja henkilöstöä alkoi tulla lisää. Silloin meillä oli jo vankka pohja rakennettuna”, Kortesalmi muistelee kasvun etenemistä.

Oulusta Suomen laajuisiksi toimijaksi

Putcon aloitti toimintansa Oulusta, jossa tälläkin hetkellä sijaitsee yhtiön suurin yksikkö. Nykyään pääkonttori sijaitsee Helsingissä, ja yhtiöllä on Oulun lisäksi toimipisteet Kemissä, Kuopiossa, Valkeakoskella ja Lappeenrannassa. Näistä tukikohtista käsin Putcon toimii koko Suomessa.

Putcon tunnetaan erityisesti vahvasta teollisuusosaamisestaan sekä vaativien projektien hallinnasta. Palveluvalikoimaan kuuluvat erilaiset sammutusjärjestelmät sekä niihin liittyvät huolto- ja kunnossapitopalvelut.

“Olemme erikoistuneet tavallista haastavampiin ja erikoisempiin kohteisiin. Teollisuus itsessään on jo haastavampaa kuin perusrakentaminen, mutta meillä on erityisen monipuolisesti osaamista, korkeatasoista asiantuntijuutta ja sitä kautta vakuuttavia referenssejä”, Kortesalmi sanoo.

Yhtenä hienoimmista toteutetuista kohteista Kortesalmi mainitsee Inkoon LNG-termiinalin, joka valmistui vuonna 2022: “Vastasimme sataman turvallisuusjärjestelmistä. Projekti oli erittäin haastava sekä rakentamisen että aikataulun osalta.”

Putconin sammutusjärjestelmätoimituksissa usein kyse onkin isoista kokonaisuuksista. Toimintus voi sisältää viisikin eri järjestelmää kaasusammutuksesta sprinkleri- ja vaahtojärjestelmään, ja asennuksen lisäksi Putcon voi vastata suunnittelusta sekä valmiiden järjestelmien säännöllisestä huollosta.

“Teollisuuspuolen asiakkaamme haluavat hyvää palvelua ja me pystymme sitä heille tuottamaan. Meillä on hyvä kalusto, tekninen tuki, projektinjohton asiantuntemus ja laaja joukko ammattitaitoisia tekijöitä, joilla on lisäksi taustatukenaan kattava osajien verkosto”, Kortesalmi kertoo.

Henkilöstöä Kortesalmi kuvailee iästä riippumatta nuorekkaaksi, innokkaaksi ja luotettavaksi. Heidän hyvinvoinnistaan yhtiössä huolehditaan pitämällä

perusasiat kunnossa, työntekijöiden ja johdon suhde läheisenä ja tekemisen meininki yllä.

“Työntekijämme ovat palveluhenkisiä ja itseohjautuvia, ja pyrimme siihen, että koko porukkamme osallistuu yhteiseen tekemiseen. Pidämme huolta siitä, että kaikilla on hyvät työolosuhteet, vaatekukset ja kalusto, oltiin sitten toimistolla tai työmaalla. Perusasioihin kuuluu myös hyvätasoinen työterveyshuolto.”

Kiitettävästäkin on varaa kehittää

Putconin vahvuuksiksi Kortesalmi nimeää asiantuntemuksen, joustavuuden ja palvelualltiuden. Vaikka asiakaskokemus on jo erinomaisella tasolla, sitä kehitetään edelleen.

“Emme toimita asiakkaille vain rautaa, vaan pyrimme hyödyntämään teknologiaa palvelukokemuksen parantamiseen. Järjestelmät kootaan komponenteista ja ne ovat mitä ovat, mutta palvelun kehitys sen sijaan on ratkaisevaa. Teknologisena edelläkävijänä haluamme tarjota asiakkaillemme entistä paremman kuvan siitä, missä mennään”, Kortesalmi kuvailee.

Kehittyminen on samalla myös haaste, vaikkakin positiivinen sellainen. “Olemme alallamme suosittuja ja asiakastyytyväisyytemme on korkea, mutta toimitusten ja palvelun hyvää tasoa on pystyttävä ylläpitämään kasvutilanteessakin. Se edellyttää ratkaisujen tekemistä. Haluamme myös parantaa asiakastyytyväisyyttä vielä entisestään, 9,5:stä kymmppiin”, Kortesalmi sanoo.

Markkinatilanne huomioon ottaen – ja ilman sitäkin – Putconin tilanne on Kortesalmen mukaan erittäin hyvä. “Se näkyy sekä tilauksina että pitkäaikaisina asiakkuuksina. Olemme hoitaneet projektimme niin hyvin, että vanhojen asiakkaiden osuus on 50–60 % tilauskannasta. Vaikka maailman notkahdukset näkyvät alalla yleisesti, meillä ne eivät ole juuri vaikuttaneet.”

KOLME KEVYTTÄ

Kolme (+1) sanaa, jotka kuvaavat Putconia? Toimiva, palvelualltis, alansa paras

Jos teillä olisi tunnustiisi, mikä se olisi? Kyllähän se olisi Survivorin Burning Heart.

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Kaikki. Kaikki ovat niin hyviä.

“ ”

Teollisuuspuolen asiakkaamme haluavat hyvää palvelua ja me pystymme sitä heille tuottamaan.

Putcon on suunnitellut ja asentanut sammutusjärjestelmiä niin asuintaloihin, liikekiinteistöihin ja sairaaloihin kuin tuotantolaitoksiin ja satamiinkin.

Putcon

Perustettu: 2012

Toimiala: Sammutusjärjestelmät

Palvelutarjoama: Sammutusjärjestelmien suunnittelu, urakointi ja huolto

Henkilöstömäärä: 40–45

Keskeisiä asiakkaita: Teollisuus (elintarvike, teräs ja kemia), rakennusliikkeet, voimalaitokset ja datacenterit

Yhteyshenkilö: Miika Kortesalmi, toimitusjohtaja, 044 726 5732



BETONIALAN HUIPPUOSAAMISTA IHMISET EDELLÄ

NCS Concreten vahvuus ei rajoitu betoninkovaan ammattitaitoon, vaan todelliset menestystekijät löytyvät pehmeistä arvoista.

NCS Concrete Oy:n toimitusjohtajan **Argjend Kerveshin** puhuessa yhtiöstään liiketoiminta ja elämän tärkeät arvot asettuvat luontevasti yhteen. *Meille tämä ei ole vain työ. Kun on koettu ja nähty paljon, asioita ei enää pidä itsestäänselvyytenä.* Hän ajattelee, että kaiken keskiössä ovat ihmiset.

“Hyvillä ihmisillä sekä yrityksen sisällä että sen ympärillä on ollut tärkeä rooli siinä, miten meistä on tullut yksi Suomen johtavista betonialan toimijoista. Työvoiman saanti on ollut hyvää, joten olemme myös uskaltaneet kasvattaa yritystä. Liiketoimintamme on viime vuosina vaihdellut 8–12 miljoonassa eurossa.”

Kosovosta kotoisin oleva Kerveshi perusti NCS Concreten (aiemmin Helsingin Laudoitus Oy) vuonna 2007 ollessaan parikymppinen, heti armeijan suorittamisen jälkeen.

“Asepalveluksen aikana tein vapaapäivät töitä rakennusalalla, siltoja ja laudoitustöitä. Armeijan jälkeen saamassani vakituisessa työssä tykäsytin muottimaailmaan, ja puolen vuoden jälkeen perustin oman yrityksen. Nyt melkein 20 vuotta myöhemmin ajattelen, että onneksi minulla oli ystäviä, jotka tukivat ja auttoivat”, Kerveshi toteaa.

Yrittäjyyden alkuaikojia kuvasi Kerveshin sanoin pelottomuus ja jopa naiivius. Hän kuitenkin sai apua monilta ympärillä olevilta tahoilta, asiakkailtakin. “Tein esimerkiksi SRV:lle yhden homman, mutten osannut vielä tehdä laskua, ja asiakas ohjeisti siinä ystävällisesti. Nykyään ihmiset ovat varovaisempia auttamaan, mutta minusta toisten huomioiminen on tärkeä osa yhteiskuntaa”, Kerveshi sanoo.

NCS Concrete

Perustettu: 2007

Toimiala: Paikalla valetut betonirakenteet

Palvelutarjoama: Betonirakentaminen – suunnittelu, muotti-, rauditus-, jännitys- ja betonointityöt sekä elementtiasennukset

Henkilöstömäärä: Noin 60 ja lisäksi 30–50 alirakooitsijaa

Keskeisiä asiakkaita: Suurimmat rakennusliikkeet

Yhteyshenkilö: Argjend Kerveshi, toimitusjohtaja, 040 412 3785

KOLME KEVYTTÄ

Kolme sanaa, jotka kuvaavat NCS Concretea? Kunnioitus, yhteishenki, ammattitilpeys

Jos teillä olisi tunnusbiisi, mikä se olisi? Elastinen: Eteen ja ylös

Kenet henkilöstöstänne ottaisit mukaan autiolle saarelle? Koko porukan.

Työ tarkoittaa uuden elämän alkua

NCS Concrete on erikoistunut betonirakenteiden kokonaisvaltaiseen urakointiin: paikallavalurakenteisiin, betonilattioihin ja elementtiasennuksiin. Toimialueena on koko Suomi. Tytäryhtiö NCS Ab:n kautta liiketoimintaa harjoitetaan myös Pohjois-Ruotsissa.

“Meillä on asiakkaita hyvin laajalti talonrakennus-, infra-, teollisuus sekä talonrakennuspuolella. Ammattitaitomme palvelee kaikkia näitä sektoreita”, Kerveshi sanoo ja jatkaa: “Yrityksenä meidän vahvuutemme ovat toistemme tukeminen, kunnioitus ja ylpeys omasta työstä. Olemme sosiaalisia ja iloisia emmekä mene naama rutussa työmaalle. Se heijastuu myös asiakkaille.”



Hyvillä ihmisillä sekä yrityksen sisällä että sen ympärillä on ollut tärkeä rooli siinä, miten meistä on tullut yksi Suomen johtavista betonialan toimijoista.

NCS Concreten henkilöstö on suhteellisen nuorta, ja Kerveshi arvioi enemmistön olevan 30–37-vuotiaita. Selkein yhdistävä tekijä on kuitenkin se, että Kerveshin lailla suurin osa heistä on kotoisin Kosovosta. Kun yritys hankkii työntekijöitä sieltä, jokaista autetaan uuden elämän rakentamisessa Suomessa.

“Haastattelemme työntekijät itse, järjestämme viisumit ja autamme löytämään asunnon. Työyhteisömme kesken keräämme miehille myös huonekaluja. Ottaisimme mielellämme naisiakin töihin, mutta tälle alalle heitä ei hakeudu. Suomalaisen työntekijöiden saanti rakennusalalle taas on todella vaikeaa”, Kerveshi kertoo.

Muutama suomalaisvahvistus NCS Concretella kuitenkin on toimihenkilöpuolella. “On meillä Janne ja Jarkko, jotka ovat meille kuin perhettä. He jopa ymmärtävät kohtuullisen hyvin kosovoa ja ovat myös edistäneet työntekijöiden suomen kielen oppimista.”

Yhteisöllisyys on NCS Concretella kaikessa vahvasti läsnä. Kerveshin sanoin työpaikalle on hemmetin kiva mennä. “Tuntemme toisemme tosi hyvin ja vietämme paljon aikaa töiden ulkopuolellakin, toimitusjohtaja ja asentajat yhdessä. Arvostamme työtä ja siksi myös hoidamme sen hyvin, ammattitilpeydellä. Työ on meille se, millä elämälaatu rakennetaan.”

Porukassa, jossa kaikki tuntevat toisensa hyvin, työnjakoa tehdään vahvuuksien ja kohteen tarpeiden mukaan: “Pyrimme miettimään työryhmit siten, että se edistää kohteen etenemistä parhaalla tavalla. Onneksi meillä kaikki tulevat toistensa kanssa toimeen ja kaikilla on yhteinen tavoite: saada työmaa hyvin ja ammattitaidolla saatettua aikataulussa valmiiksi”, Kerveshi sanoo.

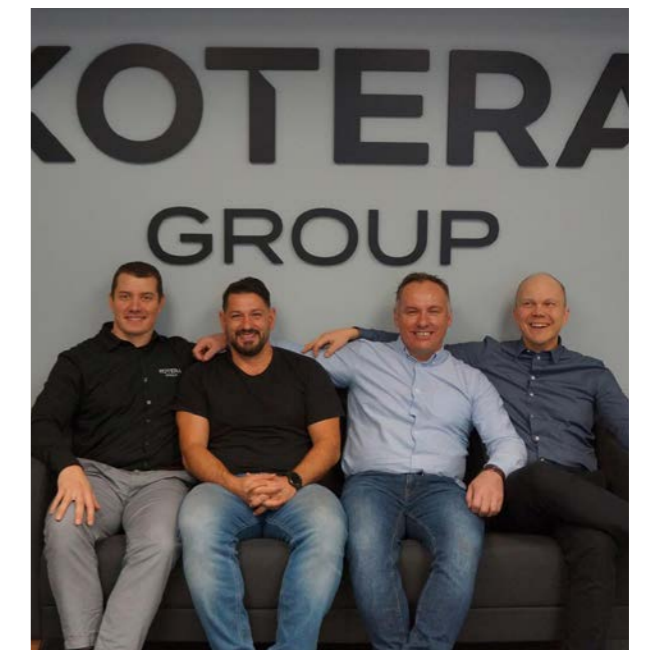
Positiivisella ja joustavalla asenteella eteenpäin

Kerveshin mielestä työn pitää olla hauskaa, ja se lähtee ennen kaikkea itsestä sekä omasta asenteesta: “Mehän vietämme välillä kollegan kanssa enemmän aikaa kuin oman vaimon kanssa. Työ on tosi iso osa elämää.”

Vaikka positiivisuus kulkee tiiviisti mukana NCS Concreten arjessa, nykyinen taloustilanne on haastava myös heille. Kerveshi näkee, että samaa joustavuutta, jota yrityksessä on toteutettu tähänkin asti, on kyettävä jatkamaan. “Pääkaupunkiseudulla ei ole riittävästi töitä, joten meidän on pakettava laukkumme ja lähdeävä töihin pitkälekin, esimerkiksi Pohjois-Suomeen ja Ruotsiin. Se ei kuitenkaan ole meille suuri ongelma.”

Toinen NCS Concreten toimintaa haastava asia on maahanmuuton tiukentunut lainsäädäntö, jonka takia työntekijöiden uskallus muuttaa Suomeen on koetuksella. “Tuntuu kohtuuttomalta, että työluvan saanut joutuu olemaan kuusi vuotta koeajalla, jonka aikana kaksikin ylinopeussakkoa johtaa karkotukseen maasta. Työvoima valuu Suomeen sijaan muihin maihin, ja se tulee vaikeuttamaan työvoiman saantia niin meillä kuin muillakin yrityksillä.”

Kotera Groupin toimitusjohtaja Tuomas Forsberg (vasemmalla) ja NCS:n kolme avainhenkilöä, Argjend Kerveshi, Abedin Miftari sekä Janne Halonen.



TJ-PÄIVIEN TUNNELMIA

Viime syksyn TJ-päivillä oltiin konkreettisesti samassa veneessä, kun Pre Onen Jyrki Korhonen tarjosi Spirit of Helsinki -veneeseen porukkamme käyttöön. Saimme mukaan melkein koko Kotera Groupin TJ-joukon, reilut 10 henkeä.

Legendaarinen Spirit of Helsinki on nähnyt valtameriä kuljettaessaan miehistöään menestyksellä monissa purjehduskilpailuissa. Korhonen itse purjehti kyseisellä veneellä viime vuonna Atlantin yli, mutta tällä kertaa me tyydyimme purjehtimaan Helsingin edustalla.

Vaikka pääpaino olikin fiilistelystä, kaikki pääsivät vuorolleen kokeilemaan taitojaan veneen ohjaamisessa ja purjeen trimmaamisessa, Korhosen turvallisessa valvonnassa.

”Hyvin kaikki pärjäsivät – pikkutreenin jälkeen voisin ottaa heidät mukaan merille. Tärkeintä oli, että kaikilla oli mukavaa, ja sain näyttää, millaista purjehtiminen on. Monelle se oli ensimmäinen kerta”, Korhonen sanoo.



KOTERA
GROUP