



Aktiivista kehitystyötä toimintaympäristön haasteista huolimatta

Sievi Capital on jatkanut kohdeyhtiöidensä kehittämistä ja kasvattamista määrätietoisesti koko alkuvuoden. Toteutimme useita yritysostoja, joilla vahvistimme KH-Koneet Groupin, Indoor Groupin, HTJ:n ja Logistikaksen liiketoimintoja. Kaiken toimintamme tavoitteena on kohdeyhtiöiden ja siten myös Sievi Capitalin omistaja-arvon lisääminen.

Vuoden 2022 ensimmäinen neljännes oli kaksijakoinen. Kohdeyhtiömme kohtasivat katsauskaudella useita haasteita, joista Ukrainan sota ja sen luomat epävarmuudet, inflaatio sekä saatavuusongelmat olivat merkittävämpiä. Neljä viidestä kohdeyhtiöstämme onnistui kuitenkin kasvattamaan liikevaihtoaan, ja kolme viidestä myös tulostaan.

Vahvinta kehitys oli alkuvuodesta KH-Koneet Groupilla, jonka liikevaihto ja käyttökate kasvoivat selvästi. Indoor Groupille alkuvuosi oli sen sijaan haastava Ukrainan sodan vaikutusten heijastuessa selvästi kuluttajakysyntään. Logistikakselle toimintaympäristön muutokset loivat myös uutta kysyntää, mutta toimitusketjujen häiriöt rasittivat yhtiön operatiivista tehokkuutta. HTJ:n hajautettu asiakaskunta ja vahva tilauskanta tukivat yhtiötä, vaikka toimintaympäristössä näkyi tiettyjä heikkenemisen merkkejä. Nordic Rescue Groupille (NRG) tammi-maaliskuu oli edelleen haastava. Kun alustojen ja komponenttien saatavuus paranee, NRG:llä on kuitenkin hyvät valmiudet kasvustrategiansa toteuttamiseen.

Autamme kohdeyhtiöitämme kehittymään muun muassa yritysostoilla. Kiirettä on pitänyt, ja kevään aikana kohdeyhtiöistä KH-Koneet, HTJ ja Indoor Group ovatkin jo kertoneet merkittävistä yritysostoista.

Omistaja-arvo keskiössä, sijoittajaviestinnästä entistä läpinäkyvämpää

Kaiken toimintamme tavoitteena on omistaja-arvon lisääminen. Sievi Capitalin substanssiarvo on noussut 130 prosenttia vuodesta 2016, jolloin Sievin nykyinen strategia lanseerattiin.



Työstämme parhaillaan Sievi Capitalin vastuullisuusstrategiaa.

Tämä vastaa 18 prosentin vuotuista arvonnousua. Lisäksi olemme maksaneet osinkoa sijoittajille. Sijoitustoimintamme onkin ollut varsin onnistunutta, mutta emme välttämättä ole täysin onnistuneet oman sijoitustarinarimme kertomisessa. Tavoitteemme onkin nyt Sievi Capitalin piilevän arvon tuominen aiempaa selkeämmin esiin. Tästä yhtenä esimerkkinä on sijoittajaviestinnän läpinäkyvyyden parantaminen. Ensimmäisenä askeleena aloitimme kohdeyhtiöiden liikevaihto- ja tulostietojen raportoinnin tammi-maaliskuun liiketoimintakatsauksesta alkaen.

Työstämme parhaillaan Sievi Capitalin vastuullisuusstrategiaa. Hankkeeseen

osallistuu useita sidosryhmiämme, ja valmista pitäisi olla syksyllä. Myös vastuullisuusraportointimme laajenee ja syvenee jatkossa.

Toukokuuisessa yhtiökokouksessa valittu, kokeneista ammattilaisista koostuva ja kokoonpanoltaan osittain uudistunut hallituksemme edistää yhtiön strategiatyötä. Tämän työn jatkuessa toteutamme määrätietoisesti olemassa olevaa strategiaamme ja tähtäämme keskimäärin 1–2 uuteen sijoitukseen vuodessa. Kehittyvä ja kasvava Sievi Capital on mielenkiintoinen kohde sijoittajalle, joka haluaa sijoittaa likvidillä tavalla – pörssinoteeratun osakkeen kautta – suomalaisiin listaamattomiin yhtiöihin.

Jussi Majamaa
toimitusjohtaja

Kaupan alan konkari: Toimiala on osoittanut kestävyytensä

Sievi Capitalin hallituksen tuore jäsen, kaupan alalla pitkän ja menestyksekkään uran tehnyt Harri Sivula vaikuttaa hallitusammattilaisena useissa toimialan yrityksissä, kuten Tokmannilla, Kamuxilla ja Indoor Groupissa. Haastattelussamme Sivula avaa näkymiä kaupan toimintaympäristöön ja myös kohdeyhtiömme Indoor Groupin menestystekijöihin.

Gloaali koronapandemia ja Ukrainan sota ovat leimanneet voimakkaasti kaupan alaa. Pandemian jyllätessä markkinoilla oli kuitenkin myös hyötyjiä. ”Kun rajoitustoimet pitivät kuluttajat enimmäkseen kotona tai kesämökillä, aiemmin ulkona syömiseen ja matkailuun kuluneet rahat käytettiin kodin kohentamiseen. Tämä hyödytti selvästi muun muassa rauta- ja huonekalukauppaa”, **Harri Sivula** kuvailee.

Euroopassa käytävän sodan vaikutukset heijastuvat sen sijaan kaikille aloille, ja voittajia on hankala löytää. Kysyntään liittyvät haasteet syvenevät, kun inflaatio syö ostovoimaa, korot kääntyvät nousuun ja kuluttajien luottamus heikkenee. Toisaalta aiempien haasteiden ratkaiseminen, kuten koronan rikkomien toimitusketjujen korjaaminen, ei ole sodan varjossa helppoa. Miten kauppa jatkaa tästä eteenpäin?

”Tulevaisuuden ennustaminen on aina vaikeaa. Yksi skenaario on, että matkailun ja ulkona syömisen suosion nousu jäisi suhteellisen lyhyeksi, ja maailmantalouden turbulenssi kääntäisi katseemme ja kulutuksemme uudestaan koteihin.

Pitkien perinteiden Indoor Groupissa eletään tätä päivää, ymmärretään ja myös ennakoidaan asiakkaiden tarpeita.

Paras vaihtoehto toki olisi se, että sekä koronatilanteeseen että Ukrainaan löydetään ratkaisut, jolloin markkinat voisivat rauhoittua nopeastikin”, Sivula pohtii.

Pitkän uransa ajalta Sivula ei löydä selvää vertailukoh-
taa toimintaympäristön nykytilalle. ”Aiemmat, vakavatkin lamakautemme olivat lopulta talouden ylikuumenemisen seurauksia eli jossain määrin luokiteltavissa normaaliksi suhdannevaihteluksi. Nyt päällä on pandemia ja sota Euroopassa monine heijastusvaikutuksineen. Kauppa on toimialana kuitenkin varsin vakaa, ja osoittanut historiassa selviytyvänsä erilaisista käänteistä ja suhdanteista.”



Indoor Groupin osaaminen kantaa

Kaupan alan pidemmän aikavälin murros kietoutuu vahvasti digitalisaatioon ja verkkokaupan kasvuun. ”Yksi verkkokaupan suosion juurisyistä on kuluttajan tarve päästä laajemman tuotevalikoiman äärelle. Korostaisin silti kivijalan ja verkon toisiaan täydentävää roolia, myös Sievi Capitalille Indoor Groupin omistuksen myötä keskeisessä huonekalukaupassa. Kivijalkakauppaan halutaan usein tulla kokemaan tuotteen laatu omista sormenpäissä, koeistumaan sohvaa, saamaan palvelua ihmiseltä ihmiselle – ja tekemään lopullinen ostopäätös.”

Huonekalukaupan markkina Suomessa on vakiintunut. Alalla on runsaasti erilaisia yrityksiä – isoja kansainvälisiä ja kotimaisia toimijoita sekä koko joukko pienempiä haastajia.

”Indoor Group on maamme suurin suomalainen huonekalukauppa, ja sen asema markkinoilla on vankka. Indoor Groupissa osataan olla hienolla tavalla ylpeitä omasta osaamisesta, johon sisältyy myös oma huonekalujen tuotanto Lahdessa. Pitkien perinteiden yhtiössä eletään tätä päivää, ymmärretään ja myös ennakoidaan asiakkaiden tarpeita – ja osataan viedä tämä tietotaito ketterästi tuotantoon ja tuote- ja palveluvalikoimiin asti. Asiakasymmärrys, monikanavaisuus, laaja myymäläverkosto ja osaaminen ovat menestystekijöitä, jotka kantavat yhtiön erilaisten markkinatilanteiden yli”, Harri Sivula kiteyttää.

Mielenkiintoiset mahdollisuudet houkuttelivat Esa Peltolan Nordic Rescue Groupin johtoon

Pelastusajoneuvoihin keskittyvässä Nordic Rescue Groupissa panostetaan pitkäjänteisesti myynnin ja kannattavuuden parantamiseen. Yhtiö on onnistunut avaamaan uusia kohdemarkkinoita, vaikka globaali pula komponenteista ja alustoista onkin hankaloittanut liiketoimintaa.

Nordic Rescue Groupin (NRG) toimitusjohtajana marraskuussa 2021 aloittanut **Esa Peltola** toimi Bronto Skyliftissä eri tehtävissä 46 vuotta, joista 20 viimeisintä toimitusjohtajana. Hän on myös NRG:iin kuuluvan Vema Liftin perustaja. Peltola ehti jo jäädä eläkkeelle, mutta veri veti takaisin tutulle alalle ja NRG:n ruoriin.

”Otin tarjotun tehtävän vastaan, sillä NRG:lla on paitsi mielenkiintoisia, lyhyen tähtäimen haasteita ratkottavana, myös lupaavia tulevaisuuden mahdollisuuksia. Tunnen alan läpikotaisin, ja minulla on yhtiölle paljon annettavaa”, Peltola kertoo.

NRG on nykymuodossaan vielä suhteellisen nuori konserni. Siihen kuuluu kolme toisiaan täydentävää yritystä, Vema Lift ja Saurus Suomessa ja Sala Brand AB Ruotsissa. Saurus ja Sala Brand ovat keskittyneet kotimarkkinoihin, ja Vema Liftin tuotteista 90 % menee vientiin. Jatkossa NRG:llä on hyvät mahdollisuudet viedä myös Sauruksen ja Salan tuotteita maailmalle Vema Liftin verkostoa hyödyntäen.

”Olemme vahvistaneet Vema Liftin kilpailukykyä viime aikoina eri tavoin. Yhtiöllä on nyt oleellisesti kilpailukykyisemmät tuotesarjat ja Kaarinan uuteen tehtaaseen keskitetty tuotanto luo osaltaan operatiivista tehokkuutta. Tähtäämme muun muassa Lähi-Itään, Intiaan ja Etelä-Amerikkaan ja olemme onnistuneet muun muassa päänavauksissa Kuwaitiin ja Qatarisiin. Korona-aikana tällaiset läpimurrot ovat todella arvossaan.”



Komponenttipula on teollisuuden yhteinen, globaali haaste

NRG on viime aikoina kärsinyt monien muiden yritysten tavoin komponentti- ja alustapulasta. Saatavuusongelmat koskettavat lukuisia toimialoja eri puolilla maailmaa.

Nordic Rescue Groupin liiketoiminnan syklit ovat pitkiä. Myös omistajalta odotetaan pitkäjänteistä otetta.

”Koko globaali teollisuus painii yhteisen ongelman äärellä. Suhtaudun tilanteeseen kuitenkin luottavaisesti. Meillä on hyvässä vauhdissa koko joukko toimenpiteitä sekä myynnin kasvattamiseksi että kannattavuuden parantamiseksi”, Peltola toteaa.

Nordic Rescue Groupin liiketoiminta on korostetun pitkäjänteistä. Tilaus-toimitussyklit ovat normaalissa markkinatilanteessa 6–16 kuukauden mittaisia. Lisäksi ennen tilauksen jättämistä asiakkaan päässä tapahtuu paljon.

”Asiakkaamme, esimerkiksi palolaitokset, toimivat julkisella sektorilla. Kauppoja pohjustetaan pitkään: tehdään riskikartoituksia, haetaan rahoitusta ja käydään poliittiseen päätöksentekoon kuuluvaa keskustelua. Siitä hetkestä, kun asiakas toteaa tarvitsevänsä uutta kalustoa, voi mennä helposti viisikin vuotta, ennenkuin tilaus on toimitettu asiakkaalle.”

KH-Koneet Group lujittaa asemiaan Ruotsin vahvasti kasvavilla markkinoilla

KH-Koneet Group tiedotti huhtikuun alussa ostaneensa maanrakennuskoneiden vuokraamiseen erikoistuneen Törnells Maskinuthyrningin. Yhtiö sijaitsee Göteborgissa ja sen liikevaihto viimeksi päättyneellä tilikaudella oli 47 miljoonaa kruunua.

Kauppa vahvistaa KH-Koneet Groupin asemaa Ruotsin markkinoilla. Konevuokrauksen kysyntä on ollut Ruotsissa voimakkaassa kasvussa rakentamisbuumin myötä. Jättimäisiä hankkeita on meneillään eri puolilla maata, erityisesti Pohjois-Ruotsissa ja Törnellsin kotikaupungissa Göteborgissa. Norrbottenin kauppakamari on laskenut, että Gävlestä pohjoiseen toteutetaan noin 105 miljardin euron edestä uusia investointeja vuoteen 2040 mennessä.

KH-Koneet Groupin toimitusjohtaja **Teppo Sakarin** mukaan KH-Koneet Groupin kilpailuetuna on sen kokonaisvaltaisuus – koneiden maahantuonti, myynti, vuokraus, huolto ja varaosapalvelu tukevat kaikki toisiaan. Kokonaisvaltaisuus luo myös toimitus- ja palveluvarmuutta. Yllättävissä tilanteissa – jos vaikka asiakkaalle tilattua konetta kuljettava rahtilai-va juuttuu viikoiksi Suezin kanavaan – KH-Koneet Group voi tarjota asiakkaalle väliaikaisesti käyttöön vastaavan koneen omasta vuokrakalustovalikoimasta. ”Kun tähän lisää vielä osaavan, itseohjautuvan ja ratkaisuhakuisen henkilöstön, niin voi todeta menestyksen avainten olevan omissa käsissämme”, Sakari toteaa.

Yrityskaupan julkistamisesta on kulunut hieman alle kaksi kuukautta. Mitä Göteborgiin kuuluu juuri nyt?

”Törnells Maskinuthyrningin haltuunotto on sujunut varsin hyvin konevuokrausliiketoiminnasta Ruotsissa vastaavan **Tony Fermin** johdolla. Koko henkilöstö, mukaan lukien aiempi omistaja **Jonas Törnell** jatkaa kanssamme ja synergiaetuja on päästy toteuttamaan heti ensimmäisestä päivästä alkaen.”

KH-Koneet Groupin kilpailuetuna on sen kokonaisvaltaisuus, joka luo myös toimitus- ja palveluvarmuutta.

Teppo Sakari kiittää Sievi Capitalia tuesta ripeästi edennes-
sä yrityskauppaprosessissa. ”Sievi Capitalin tiimi ja myös KH-Koneet Groupin hallitus osoittivat vahvaa luottamusta meihin. Pystyimme tekemään päätöksiä prosessissa mutkatomasti ja ilman turhia viiveitä, mikä oli kaikkien osapuolten etu. Asiassa toki auttoi se, että tunsimme Törnells Maskinuthyrningin liiketoiminnan hyvin jo entuudestaan.”

Kuva: KH-Koneet



HTJ vahvisti infratoimialaansa yritysosstolla

Sievi Capitalin kohdeyhtiö Rakennuttajatoimisto HTJ Oy tiedotti toukokuussa ostaneensa Infrap Oy:n osakekannan. Kauppa merkitsee HTJ:lle paitsi merkittävää kasvuloikkaa, myös sen infratoimialan vahvistumista.

Infrap on infra-alan hankkeiden projektinjohtopalveluihin, rakennuttamiseen, valvontaan sekä mittauksiin erikoistunut asiantuntijaorganisaatio. Yhtiö palvelee pääosin julkisen sektorin asiakkaita tarjoamalla mm. tieverkoston ylläpito- ja hoitotöiden projektijohtoa ja valvontaa sekä mittauspalveluita.

Yrityskauppa laajentaa HTJ:n infra- ja teollisuusrakentamisen osaamista sekä maantieteellisesti että palvelukokonaisuuden osalta. Kaupan myötä julkisen sektorin rooli HTJ:n asiakaskannassa kasvaa, mikä lisää liiketoiminnan näkyvyyttä. Infrahankkeet ovat usein pitkäkestoisia, ja asiakkuuksissa puhutaan vuosista, jopa vuosikymmenistä. Tällainen liiketoiminta kestää hyvin myös suhdannevaihteluja.

Infrap-kauppa on HTJ:n ensimmäinen yritysossto Sievi Capitalin kohdeyhtiönä. Sievi Capital sijoitti HTJ:hin syksyllä 2021.

Yritysossto todiste HTJ:n uudesta kasvuvaiheesta

”Sievi Capitalin tullessa HTJ:hin mukaan kasvua lähdettiin tavoittelemaan uudenlaisella otteella, sijoitusyhtiön mahdollistamien vahvempien resurssien tukemana. Käytännössä HTJ:ssä alkoi siitä ihan uusi elämä. Kun Sievi Capitalin tiimin osaaminenkin vakuutti, päätin itsekin sijoittaa uuteen HTJ:hin”, HTJ:n pitkäaikainen hallituksen puheenjohtaja, vakuuttavan uran suomalaisessa liike-elämässä tehnyt **Tapio Hakakari** taustoittaa.

”Infrap Oy:n hankinta on nappisuoritus HTJ:n ja Sievi Capitalin tiimeiltä. HTJ ja Infrap sopivat strategisesti erittäin hyvin yhteen, eikä päällekkäisyyksiä ole lainkaan. Esimerkiksi mihinkään henkilöstövähennyksiin ei ole tarvetta. Myös maan-



tieteellisesti yritykset täydentävät toisiaan: HTJ:n painopiste on aiemmin ollut Etelä-Suomen kasvukeskuksissa, mutta Infrapin myötä kasvamme valtakunnalliseksi, mikä on olennainen kilpailuetu, samoin kuin HTJ:n riippumattomuus”, Hakakari toteaa.

Infrap-yrityskaupassa Sievi Capitalin sijoitustiimi ja HTJ:n toimitusjohtaja **Janne Ketola** kantoivat päävastuun valmisteluista ja prosessin onnistumisesta. Yhteistyö toimi saumattomasti ja johti hyvään lopputulokseen: ketterästi edenneeseen, onnistuneeseen yritysosstoon.

”Suomalaisten yrittäjien kannattaa vakavasti harkita osaan pääomasijoittajan ottamista mukaan yrityksensä kasvattamiseen ja kehittämiseen. HTJ:n Infrap-kauppa on tuore todiste siitä, että oikein valittu sijoittaja on erinomainen resurssi ja tuki kasvuhankkeissa – eikä lähetä yhtiölle edes laskua palveluksistaan”, Hakakari naurahtaa.

HTJ

Pysy kartalla Sievi Capitalin uutisista somekanavien ja uutiskirjeemme avulla

Kerromme kuulumisistamme pörssi- ja lehdistötiedotteiden lisäksi myös sosiaalisessa mediassa – kannattaa siis ottaa tilimme saman tien seurantaan sekä Twitterissä että LinkedInissä!

Kokoamme tärkeimmät uutisemme myös tähän muutamia kertoja vuodessa ilmestyvään uutiskirjeeseen. Uutiskirjeen jakelulistalle voit ilmoittautua verkkosivuillamme [tästä linkistä](#).



Sievi Capital Oyj

Sievi Capital on suomalaisten yrittäjien kumppani. Tuemme pienten ja keskisuurten yritysten arvon rakentamista, tuloksellisuutta ja kasvua sekä vahvistamme samalla koko maan kilpailukykyä.

Pohjoisesplanadi 33 (käyntiosoite: Mikonkatu 1 B)
00100 Helsinki
[info\(at\)sievicapital.com](mailto:info(at)sievicapital.com)
+358 40 500 6898

