



Muutoksen vuosi

Vuosi 2026 on lähtenyt KH Groupissa reippaasti liikkeelle. Vuoden 2025 viimeinen neljännes meni molempien liiketoimintojen osalta yli odotusten ja helmikuun puolella annoimme positiivisen tulosvaroituksen, kun koko viime vuoden tulos ja liikevaihto ylittivät aikaisemat ennusteet. Konekaupassa loppuvuodesta oli valonpilkahduksia markkinan vilkastumisesta samalla kun pelastusajoneuvojen kysyntä on jatkunut erittäin hyvänä. Tästä on hyvä ponnistaa vuoteen 2026.

Vuosi 2026 on KH Groupissa muutoksen vuosi. Yhtiö oli alun perin pörssilistattu pääomasijoittaja. Pari vuotta sitten todettiin, että tavoitteena on tehdä yhtiöstä pörssilistattu teollinen toimija ja silloinen nimi Sievi Capital muuttui KH Groupiksi. Tämän jälkeen yhtiö irtautui logistiikkatoimija Logistikaksesta, rakennuttajatoimisto HTJ:stä ja viimeisenä syksyllä 2025 huonekaluketju Indoor Groupista. Irtaantumisten myötä muutospolkuamme lähestyy loppusuoraa.

Viimeisimmän strategiapäivityksen myötä konsernilla on tulevaisuudessa kaksi liiketoiminta-aluetta: rakennus- ja maansiirtokonekauppaan keskittyvä KH-Koneet ja pelastusajoneuvoja valmistava Nordic Rescue Group.

Vuoden 2026 aikana tulemme virtaviivaistamaan hallintoa strategian mukaisesti samalla kun itse liiketoiminnassa haemme edelleen kasvua ja kannattavuutta. Toisin sanoen

saamme tulevaisuudessa keskittyä ydintekemiseen. Olemme Suomen johtava konekauppa ja Ruotsissa olemme jo myös merkittävä, kasvava alan toimija. Pelastusajoneuvoissa olemme markkinajohtaja sekä Suomessa että Ruotsissa.

Näitä yhtiötä on upea kehittää ja kasvattaa.

Carl Haglund
toimitusjohtaja, KH Group

Sisällys

Pääkirjoitus	1
Tervehdys hallituksesta	2
KH-Koneilla Ruotsissa vahvaa kasvua.....	3
Teppo Sakari: Kaiken ytimessä on luottamus ..	4
NRG kehittyi molemmilla markkinoilla.....	5



”KH Groupilla on voittava strategia, johon hallitus ja johto ovat sitoutuneet”

KH Groupin hallituksen jäsenet Christoffer Landtman (kuvassa vas.) ja Jari Rautjärvi vetävät yhteen KH Groupin viimeaikaisia tapahtumia ja luotaavat tulevaa: kahden liiketoiminta-alueen kehittämistä ja kasvattamista.

KH Groupin hallituksessa keväällä 2025 aloittaneet ja siihen myös tulevalle kaudelle ehdolla olevat **Christoffer Landtman** ja **Jari Rautjärvi** tuovat hallitustyöhön kansainvälistä osaamista.

Landtmanilla on laaja-alainen tausta Konecranesin ja Havatorin johtotehtävissä. ”Pidän yrittäjähenkisyyttä keskeisenä vahvuutenani, vaikka KH Groupissa pörssiyhtiön elämää eletäänkin. Etenkin Havator-taustani myötä tunnen sekä teollisen palveluliiketoiminnan että kalustupuolen lainalaisuuksia”, Landtman tiivistää.

Rautjärvi on pitkän linjan konepajaosaaja ja korostaa asiakkaan asemaa. ”Kun asiakkaan pitää keskiössä, on onnistuminen taattua. Pitkä urani Valtra/AGCO-konsernissa opetti paljon asiakkaan ja brändin tärkeydestä, laitevalmistajamaailmasta ja muun muassa jakelijoiden roolista.”

NRG:SSÄ MERKITTÄVÄÄ POTENTIAALIA

Syksyllä 2025 KH Groupin hallitus päätti jatkaa Nordic Rescue Groupin (NRG) kehittämistä osana KH Groupia.

”Näemme NRG:ssä valtavasti mahdollisuuksia. Kehitämme yhtiötä nyt pitkäjänteisesti johdon ja henkilöstön kanssa.

NRG ja KH-Koneet ovat looginen pari KH Groupin liiketoiminnoiksi. Niissä on samankaltaista teollista logiikkaa, ja esimerkiksi vahvojen asiakas- ja päämiessuhteiden merkitys on molemmille suuri. Perinteisten synergiaetujen rooli on tässä kuitenkin pienempi”, Landtman ja Rautjärvi taustoittavat.

NRG ja KH-Koneet myös täydentävät ja tasapainottavat toisiaan. NRG:n liiketoiminta on luonteeltaan vakaampaa, kun taas KH-Koneisiin vaikuttavat esimerkiksi rakentamisen suhdanteet.

FOKUS LIIKETOIMINTOJEN PITKÄJÄNTEISEEN KEHITTÄMISEEN

Indoor Groupista luopumisen myötä KH Groupin strateginen muutosmatka saavutti tärkeän etapin. Nyt KH Group voi keskittyä täysillä kehittämään olemassa olevia liiketoimintoja.

”Pikavoittoja emme lupaa - vaan määrätietoista ja suunnitelmallista etenemistä. Nyt sijoittajankin on helpompaa seurata KH Groupin kehitystä: meillä on kaksi selkeää, vahvaa liiketoimintaa ja voittava strategia, johon sekä KH Groupin johto että hallitus ovat sitoutuneet”, Landtman ja Rautjärvi kiteyttävät.



KH-Koneet: Ruotsissa näköpiirissä vahvan kasvun vuosi

Ruotsissa konevuokrauksen markkinoilla on käsillä käänne kohti kasvua. Tämä lupaa hyvää myös toimintaansa voimakkaasti kehittäneelle KH-Koneille.

”Viimeiset vuodet ovat olleet markkinalla vaikeita: pandemian jälkeen sekä kustannukset että korot nousivat nopeasti. Olemme kuitenkin koko ajan tehneet sitkeästi työtä markkinaosuutemme kasvattamiseksi. Liiketoimintamallimme on erittäin toimiva, ja meillä on erinomaiset edellytykset ottaa osamme kasvavasta markkinasta”, KH-Koneiden Ruotsin toimitusjohtaja **Tony Ferm** kertoo.

INVESTOINNIT RUOTSISSA LUOVAT KASVUMAHDOLLISUUKSIA

Pohjoismaiden johtaviin rakennus- ja maansiirtokoneiden toimittajiin lukeutuva KH-Koneet on panostanut vahvasti Ruotsin-toimintonsa kehittämiseen. Yhtiön toimintamalli on osoittanut toimivuutensa muun muassa Tukholman markkina-alueella. Nyt menestyksen kaava aiotaan toistaa Göteborgissa, jossa yhtiö uudistaa toimintaansa tuomalla KH Maskin ja S Rental -brändit saman katon alle.

”Uudistukseen liittyy sekä merkittäviä kasvumahdollisuuksia että kustannushyötyjä. Voimme palvella alueen asiakkaita kattavammin muun muassa laajempien näyttely- ja korjaamotilojen ansiosta. Lisäksi henkilöstömme voi työskennellä aiempaa joustavammin, ja myös tilakustannuksissa on luvassa säästöjä.”

KH-Koneet on lisäksi laajentanut toimintaansa Pohjois-Ruotsiin avaamalla uuden toimipisteen Luulajaan.

”Tarjoamme teollisten investointien buumista edelleen nauttivassa pohjoisessa samat kokonaisvaltaiset palvelut kuin muuallakin. Luulajan toimipisteen startti on ollut erinomainen”, Ferm iloitsee.

JÄLKIMARKKINOINNIN KORKEA LAATU KAIKEN A JA O
Tony Ferm painottaa jälkimarkkinoinnin, esimerkiksi huollon ja takuupalvelun, kriittistä merkitystä.

”Tämä on luottamusbisnestä. Kun meiltä ostettu kone tuodaan vaikkapa takuukorjaukseen, palvelun on oltava sujuvaa. Asiakasta ei voi jättää odottamaan – hänellehän alkaa kertyä ylimääräisiä kuluja heti, jos työt seisovat. Mutkia suoristaen voikin sanoa, että myyjä myy asiakkaalle ensimmäisen koneen, ja jälkimarkkinointi sitten seuraavat.”



Kaiken ytimessä on luottamus

Tänä vuonna 30-vuotista taivaltaan juhliwan KH-Koneiden tarinan juuret ulottuvat parikymppisen Teppo Sakarin matkaan Ruotsiin. Reissun aikana syntyneistä kontakteista syttyi kipinä perustaa oma konekaupan yritys.

”Olin tehnyt konekauppaa Suomessa jo 80-luvun lopulla yhdessä veljeni kanssa. Vuonna 1996 aika oli kypsä oman yrityksen perustamiselle.

Aloitimme KH-Koneissa asfalttikoneilla, ja laajensimme tuotevalikoimaa pienin askelin vuosien mittaan”, KH-Koneiden perustaja ja toimitusjohtaja **Teppo Sakari** muistelee.

Sakarin pitkään yrittäjäuraan mahtuu useita tärkeitä hetkiä. Hän nostaa niistä esiin kolme.

”Kramerin koneiden maahantuonnin käynnistäminen vuonna 1999 oli todella merkittävä askel, joka on myös kantanut pitkälle – olemme nyt ylivoimainen markkinajohtaja. Toinen tärkeä päänavaus oli Yanmarin maahantuonnin aloittaminen vuotta aiemmin.”

Pääomasijoittajan eli KH Groupin edeltäjäyhtiö Sievi Capitalin tulo mukaan omistajaksi vuonna 2017 oli iso muutos, joka loi mahdollisuuksia kehittää KH-Koneiden liiketoimintaa entistä isommalla vaihteella. ”Emme olisi päässeet näin nopeasti Ruotsin markkinoille ilman KH Groupia, emmekä olisi siellä myöskään kolmen suurimman joukossa. Tämä on kova juttu, ja Ruotsissa on meille vielä paljon potentiaalia”, Sakari valottaa.

VIESTIKAPULA VAIHTUU

KH-Koneiden menestyksen taustalla ovat vuosikymmenten mittainen pitkäjänteinen työ, oikeat ihmiset ja yrittäjyyteen aina kuuluva kyky kantaa riskiä ja ottaa vastuuta. Tärkeimmäksi ohjenuorakseen Teppo Sakari nostaa kuitenkin luottamuksen.

”Se on ydinarvo niin konevalmistajien kuin asiakkaidenkin suuntaan, omasta henkilöstöstä puhumattakaan. Luotan ihmisiin ja kannustan omaa tiimiä itseohjautuvuuteen kaikilla tasoilla. Luottamus on konkretisoitunut monin tavoin. KH-Koneissa on useita yli 20 vuotta jatkuneita työ- ja jälleenmyyjäsuhteita, koko yrityksen historian ajan voimassa olleita valmistajasuhteita, ja lukuisia asiakkaita jo toisessa ja kolmannessakin sukupolvessa.”

Teppo Sakari ilmoitti viime vuonna jättävänsä KH-Koneiden toimitusjohtajuuden vuoden 2026 aikana ja siirtyvänsä yhtiön neuvonantajaksi. ”Olen sydämeltäni konekauppias. Nyt on kuitenkin luonteva hetki siirtää viestikapula eteenpäin ja antaa tilaa uusille tuuille. KH-Koneissa on osaava henkilökunta, ja näen yhtiön tulevaisuuden sekä Suomen että Ruotsin markkinalla hyvin valoisana.”

KH Groupin toimitusjohtaja **Carl Haglund** kertoo, että Sakarin seuraajan rekrytointi on edennyt hyvin ja asiasta tullaan tiedottamaan lähitulevaisuudessa.

Saurukselta valmistuneet sammutus- ja säiliöautot lähdössä Lapin pelastuslaitoksen Pellon, Kittilän, Ivalon ja Tervolan asemille.



Positiivista kehitystä molemmilla markkinoilla

Nordic Rescue Groupin (NRG) vuosi on käynnistynyt myötätuulessa. Puolustussektorin kysynnän kasvu on vahvistanut tilauskantoja sekä Suomessa että Ruotsissa.

Nordic Rescue Groupin (NRG) toimitusjohtaja **Juhani Härkönen** avaa videohaastatteluyhteyden hyväntuulisenä. Positiivisuuteen on aihetta: NRG:n molemmissa toimintamaissa pelastusajoneuvojen kysyntä on jatkunut vahvana ja sekä Suomessa toimivan Saurus Oy:n että Ruotsin maa-yhtiö Sala Brand AB:n tilauskannat ovat erittäin hyvällä tasolla. Myös loppuvuosi 2025 onnistui yli odotusten, kuten KH Group tiedotti 4.2.2026.

Myönteisen kehityksen taustalla on muun muassa puolustussektorin voimistunut kysyntä.

”Saimme kesällä 2025 Suomen Puolustusvoimilta yhteensä 15 ajoneuvoa käsittävän, kokonaisarvoltaan lähes 10 miljoonan euron tilauksen. Myös Ruotsissa puolustussektori on meille hyvin tärkeä asiakassegmentti. Yleisesti ottaen Ukrainan sodan alkamisen jälkeen puolustusalan tilausten volyymit ovat kasvaneet: kalustoa hankitaan yhdessä

tilauksessa määrällisesti enemmän kuin aiemmin”, Juhani Härkönen kertoo.

Kotimarkkinoiden ohella NRG on jatkanut vientiponnistelujaan – esimerkiksi Lähi-Itä on yhtiölle kiinnostava alue.

NRG YLLÄPITÄÄ YHTEISKUNNAN KRIITTISIÄ TOIMINTOJA

Pelastus- ja erikoisajoneuvojen toimittajana sekä huollon osajana NRG ylläpitää osaltaan yhteiskunnan kriittisiä toimintoja. Yhtiö on ollut jo pidempään aktiivinen huoltovarmuustoimija etenkin Suomessa, jossa yksityinen sektori osallistuu laajasti kansalliseen huoltovarmuustyöhön. Tärkeä osa huoltovarmuutta on myös yhtiön oma varautuminen.

”Olemme panostaneet toimintamme jatkuvuuden varmistamiseen esimerkiksi polttoaineiden, sähkön tai veden jakeluhäiriöitä ajatellen”, Härkönen konkretisoi.

Härkönen kuvaa NRG:n molempia maaorganisaatioita ketteriksi ja korkeaan laatuun sitoutuneiksi. Sekä ajoneuvojen valmistus että huoltotoimet tehdään aina pietteillä.

”Työsuhteet ovat meillä tyypillisesti pitkiä ja henkilöstön vaihtuvuus vähäistä. Osajamme näkevät, että NRG:ssä tehdään työtä, jonka merkityksellisyyttä ei tarvitse kaukaa hakea.”