

Paikallinen tarina

”

Uskon, että vuonna 2025
tehdyt ratkaisut tukevat
pitkäjänteistä kannatta-
vuutta ja vahvistavat
toimintamme edellytyksiä
tulevina vuosina.

Jari Suomalainen,
hallituksen puheenjohtaja

Lue lisää s. 5

Tutustu vuoteen 2025

Pääkirjoitus:

Strategisia valintoja paikalliseen tarinaan.....	5
Vastuullisuus alkaa omistajuudesta	6
Organisaatiefaktat ja historia.....	7
Näin vaikutimme Savonlinnan talouteen	8-9
Näin olimme mukana paikallisessa toiminnassa ja tapahtumissa	10-11
Savonlinnan HaTTu ry tukee paikallisia vähävaraisia lapsiperheitä.....	12
Jäsenten vuosi 2025.....	13

Toimitusjohtalta:

Perustekemistä, rohkeita päätöksiä.....	14-15
---	-------

BLC Telecom:

Yli 4000 uutta asiakasta	16-17
--------------------------------	-------

BLC Turva:

Projekteista jatkuviin palveluihin, asiakkuuksista kumppanuuksiin	18-19
Petteri Aleksejev on valokuitu- projektien kapellimestari.....	20
Kuitu on suomalaisten ykkösvalinta.....	21
Hallitukset.....	22-23

Savonlinnan BLC-osuuskunta
Y-tunnus: 0166910-1

Käyntiosoite:

Nojanmaantie 20,
57210 Savonlinna

Postiosoite:

Savonlinnan BLC-osuuskunta,
PL 17, 57101 Savonlinna

Puhelin: 029 001 2000

Faksi: 029 001 2999

Yhteystiedot osuudenomistajille

Puhelin: 029 001 2011

Sähköposti: omistaja-asiat@blc.fi

Asioi jäsenen sähköisessä asiointipalvelussa:

www.blc.fi/jasenasiat/jasenen-asiointipalvelut

Nojanmaan toimipiste palvelee jäsenasioissa
keskiviikkoisin klo 9-16 sekä ajanvarauksella



Strategisia valintoja paikalliseen tarinaan

Savonlinnan BLC-osuuskunnan historia ulottuu yli 135 vuoden taakse. Pitkä historia kertoo paikallisen tarinan aloitteellisuudesta, rohkeudesta investoida tulevaan ja tahdosta pitää päätöksenteko omissa käsissä.

Tarinan eri vaiheita tarkastellessa vuosi 2025 näyttäytyy strategisten päätösten ja suunnan kirkastamisen aikana.

Liiketoimintojen tuloskehitys oli mallista, ja se johtui pitkälti maailman kokonaistilanteesta. Etenkin yrityksissä kuluja punnitaan suurella tarkkuudella.

Kun katsomme lähivuosikymmeniä taaksepäin, osuuskunnan toimintaympäristö on muuttunut valtavasti. Vielä 2000-luvun alkuun asti elettiin aikaa, jolloin puhelinlangat lauloivat ja toiminta oli lähes monopoliluonteista. Sittenkin kilpailu on kiristynyt, teknologia kehittynyt harppauksin ja asiakkaiden odotukset muuttuneet. Muuttuva toimintaympäristö edellyttää meiltä vahvaa visiota tulevasta, ketteryyttä tavoitteiden saavuttamiseen sekä riittäviä resursseja.

Tähän kehitykseen liittyy vuoden keskeisin liiketoimintaratkaisu: BLC Turva Oy:n koko osakekannan myynti IT-palveluiden asiantuntijayhtiö Lohde Oyj:lle. Turvallisuusala kasvaa ja digitalisoituu, ja erityisesti kyberturvallisuuden merkitys korostuu epävarmassa maailman-

tilanteessa. Ratkaisu mahdollistaa BLC Turvan kokonaisturvallisuusosaamisen syventämisen ja liiketoiminnan kasvun osana suurempaa kokonaisuutta. Samalla osuuskunta pysyy turvaliiketoiminnassa mukana Loihteen suurimpana yksittäisenä omistajana. Muutoksen myötä Telecom-liiketoiminnasta tulee osuuskunnan liiketoiminnan kantava voima.

Osuuskunnan perustehtävä pysyy kuitenkin muuttumattomana ja kirkastuu entisestään: tehtävämme on kasvattaa omistaja-arvoa pitkäjänteisesti jäsenten hyväksi. Uskon, että vuonna 2025 tehdyt ratkaisut tukevat pitkäjänteistä kannattavuutta ja vahvistavat toimintamme edellytyksiä tulevinä vuosina.

Osuuskunta on tulevaisuudessa vahva paikallinen toimija, joka vaikuttaa omistustensa kautta myös valtakunnallisesti. Emme tee kaikkea itse, vaan olemme mukana suuremmissa kokonaisuuksissa esimerkiksi sijoitusten ja rahoitusten kautta.

Kun kirjoitamme osuuskunnan tarinan seuraavia lukuja, korostuvat siinä kotimainen omistus, paikallinen päätöksenteko ja oikeat kumppanuudet.

Jari Suomalainen

Puheenjohtaja
Savonlinnan
BLC-osuuskunnan
hallitus

Vastuullisuus alkaa omistajuudesta

Vastuullisuus on sisäänrakennettu osuustoiminnan toiminta-ajatuksen. Osuuskunnissa jäsenet omistavat osuuskunnan ja varmistavat, että päätökset auttavat saavuttamaan yhteisen päämäärän.

Osuuskunta perustetaan, kun halutaan yhdessä ratkaista jokin yhteinen tarve. Sen tarkoitus on tuottaa arvoa jäsenille ja jäsenyhteisölle.

Yhteisöllinen toimintamalli ohjaa katsomaan pitkälle tulevaisuuteen. Kun tavoitteena on yhteinen hyöty yksittäisen toimijan lyhyen aikavälin menestyksen sijaan, päätöksiä tarkastellaan helposti vuosien – jopa sukupolvien – perspektiivistä.

Suomessa osuustoiminta on poikkeuksellisen vahvassa asemassa. Valtaosa suomalaisista kuuluu

vähintään yhteen osuuskuntaan, ja osuuskunnilla on merkittävä rooli monilla toimialoilla. Viime vuoden aikana otsikoihin nousi kuitenkin kysymys siitä, onko osuustoiminta yleisellä tasolla kadottanut perustehtävänsä ja toiminta muuttunut osakeyhtiön suuntaan.

Me Savonlinnan BLC-osuuskunnassa pidämme kiinni osuustoiminnan ydintehtävästä ja sen mukaisista toimintatavoista. Rakennamme jäsenten ja alueemme käyttöön valokuituverkkoa, työllistämme paikallisia ammattilaisia ja ostamme palveluita paikallisilta yrityksiltä. Maksamme myös verot sinne, missä toimimme.

Siinä missä perinteisen yritystoiminnan taustalla voi olla monimutkaisia kansainvälisiä omistusketjuja tai sijoitusrahastoja, Savonlinnan BLC-osuuskunnan asiakkaat tietävät aina, kuka toiminnan taustalla on ja missä päätökset tehdään. Se on läpinäkyvää ja vastuullista omistajuutta.

Historia

1889

Savonlinnan
Telefooni Osakeyhtiö
perustetaan

1929

Savonlinnan auto-
matisointi ensimmäi-
senä Suomessa

1970

puhelinlangat
laulavat

1979

ensimmäinen kaupalliseen
käyttöön otettu valokuitu
Suomessa

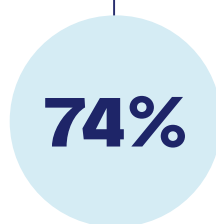
1985

täysin auto-
matisoitu puhelin-
keskus käyttöön

1997

laajakaistaliiketoiminta
alkaa – lankapuhelimen
lasku pysyvää

Savonlinnan BLC-osuuskunta



savonlinnalaisia



kotitalouksia



yrittäjiä

2007
uuden strategian myötä
kasvu valtakunnallisesti,
turvaliiketoiminta voimistuu

2017
BLC-konserni jo
48Meur, valokuitu-
investoinnit alkavat

2018
kasvustrategia
hyväksytään, Turva ja
Telecom painopisteinä

2020
BLC Turva Oy AM Security
Oy -yritysjärjestelyn myötä
Suomen suurimmaksi

2022
Itä-Suomen valokuituhanke
käynnistyy yhteisyrityksen
perustamisen myötä

2025
päättös
BLC Turvan
myynnistä



Avainluvut 2025

90
M€

Liikevaihto

-0,8
M€

**Tilikauden
voitto/tappio**

58
M€

Tase

51%

**Omavaraisuus-
aste**

2025

Näin vaikutimme Savonlinnan talouteen

Savonlinnan BLC-osuuskunnan toiminnan ytimessä on Savonlinnan seudun pitkäjänteinen kehittäminen. Investoinnit tietoliikenneverkkoihin, paikallinen työllistäminen sekä yhteistyö alueen yritysten kanssa vahvistavat alueen elinvoimaa.



Osuuskunta on merkittävä paikallisen elinvoiman vahvistaja ja kasvattaja.

Työllistäminen

61
hlöä

(Savonlinnan seutu)

Ostopalvelut

2,6
M€

(Savonlinnan seutu)

Investointien BKT-vaikutus 10 vuodessa

250
M€

Itä-Suomen alueella

Verotuotot

0,5
M€

kunnallisveroa yrityksen kotipaikkakunnalle (60 % ansiotuloveroista)

Investoinnit

51,5
M€

yhteensä 2023 - 2025 Itä-Suomen alueella

Kulutusvaikutusarvio

2,6
M€

omien työntekijöiden nettotulojen kautta syntyvä yksityinen kulutus hyödykkeisiin vuodessa



2025

Näin olimme mukana paikallisessa toiminnassa ja tapahtumissa

Markkinointisopimusten kautta osuuskunta on mukana mahdollistamassa muun muassa kulttuuri-tapahtumia sekä lasten ja nuorten mahdollisuuksia liikkua, harrastaa ja kokea elämyksiä.

Pitkäaikainen kumppanuus jatkui Oopperajuhlien kanssa

Savonlinnan BLC-osuuskunnan ja Savonlinnan Oopperajuhlien kumppanuus perustuu yhteiseen arvopohjaan: haluun tehdä Savonlinnasta entistä vetovoimaisempi paikka asua, vierailta ja toimia.

Yhteistyö täyttää kumppanuusstrategian tavoitteet erinomaisesti: oopperajuhlat tuo kaupunkiin vuosit-

tain satoja ammattilaisia käyttämään palveluja, tuhansia kävijöitä nauttimaan juhlista sekä tarjoaa kesätyöpaikkoja seudun nuorille. Lisäksi juhlat ovat tärkeä osa paikallista historiaa ja kulttuuriperintöä.

Vastavuoroisesti kumppanuuden myötä osuuskunnan jäsenet saavat vuosittain lippuetuja.



Kuva: Soila Puurtinen

Luistelutaitoja perheen pienimmille

Savonlinnan Taitoluistelijat ja Juniори-Sapko järjestävät yhdessä BLC Luistelukoulua, jossa 4–8-vuotiaat lapset pääsevät tutustumaan jääurheiluun turvallisesti ja leikin kautta. Harjoituksissa opetellaan luistelun perustaitoja erilaisten pelien, ratojen ja leikkien avulla. Tavoitteena on kehittää tasapainoa, koordinaatiota ja liikkumisen iloa sekä rohkaista lasta toimimaan jäällä itsenäisesti.

- Luistelu on tärkeä perustaito,

joka tukee monipuolista liikunnallista kehitystä. Haluamme tarjota mahdollisimman monelle lapselle onnistumisen kokemuksia ja innostavan ensikosketuksen harrastukseen, kertoo **Juuso Forsström**.

Savonlinnan BLC-osuuskunta toimii luistelukoulujen yhteistyökumppanina ja mahdollistaa edulliset osallistumismaksut sekä maksuttomat kokeilukerrat, mikä madaltaa harrastamisen kynnystä paikallisille perheille.



Olavinlinnan piiritys 1788 teki historiaa eläväksi

Pyhän Olavin Killan järjestämä Olavinlinnan piiritys 1788 -elävöitystapahtuma herätti historiaa eloon Savonlinnassa 2025. Tapahtumassa nähtiin paraateja, äkseerauksia, taistelunäytöksiä sekä historiallisia markkinoita, ja kymmenet sotahistorian harrastajat esiintyivät aikakauden univormuissa. Kolmipäiväinen kokonaisuus houkutteli kaupunkiin runsaasti kävijöitä ja nosti esiin Savonlinnan merkitystä Kustaa III:n sodan tapahtumapaikkana.

– Tavoitteemme on tehdä historiaa elämyksellistä ja tuoda menneet tapahtumat lähelle nykypäivän ihmisiä. Elävöitystapahtuma vahvistaa paikallidentiteettiä ja kiinnostusta alueen kulttuuriperintöön, kertoo Pyhän Olavin Killan varapuheenjohtaja **Kari Kärkkäinen**.

Savonlinnan BLC-osuuskunta tuki Pyhän Olavin Kilttaa tapahtuman järjestämisessä.

Vuoden 2025 kumppanuussopimukset:

- Savonlinnan Oopperajuhlat
- Savonlinnan Pallokerho SaPKo
- Savonlinnan HaTTu ry
- Savonlinnan Taitoluistelijat ry
- Juniори-Sapko Ry
- Savonlinnan Riento Ry
- Savonlinnan Voimistelu ja Liikunta Savoli ry
- Pyhän Olavin Kilta
- Riihisaaren Saunafestivaali



Savonlinnan HaTTu ry tukee vähävaraisia paikallisia lapsiperheitä

Harrastukset tarjoavat lapsille ja nuorille iloa, yhteisöllisyyttä ja tärkeitä onnistumisen kokemuksia. Kaikilla perheillä ei kuitenkaan ole mahdollisuutta tukea lapsen harrastamista taloudellisesti – silloin hyväntekeväisyysjärjestöstä voi löytyä korvaamaton apu.

Savonlinnan HaTTu ry tukee vähävaraisten 6–17-vuotiaiden lasten harrastusmahdollisuuksia Savonlinnassa. Perheet voivat hakea yhdistykseltä tukea liikunta- ja kulttuuriharrastusten lukukausi-, tunti- ja kausimaksuihin. Lisäksi harrastevälinevarastosta voi saada välineitä maksutta käyttöön.

– Savonlinnan HaTTu ry perustettiin vuonna 2018, kun nähtiin, että on paljon lapsiperheitä, joissa lapset eivät pysty harrastamaan perheen taloustilanteen vuoksi. Ensimmäiset avustuspäätökset tehtiin 2019, puheenjohtaja

Kalevi Putkonen valottaa yhdistyksen syntyä.

Vuosien mittaan toiminta on kasvanut merkittävästi – koko toiminnan aikana yhdistys on maksanut 6–17-vuotiaiden paikallisten lasten ja nuorten harrastusmaksuja yli 213 000 euroa, ja myönteisiä avustuspäätöksiä on tehty jo 1 294 kappaletta.

– Hakemusten määrä on kasvanut selvästi, ja sadan hakemuksen raja yhtä hakukierrosta kohden ylittyi ensimmäisen kerran syksyllä 2025. Taloudellinen epävarmuus näkyy yhä useamman

lapsiperheen arjessa, kertoo puheenjohtaja Kalevi Putkonen.

Yhdistyksen toiminta perustuu vapaaehtoistyöhön sekä paikallisten yritysten, yhteisöjen ja yksityishenkilöiden lahjoitukseen. Kaikki varat ohjataan suoraan harrastusmaksuihin ja välinehankintoihin.

Savonlinnan BLC-osuuskunnalle yhdistysten ja paikallisten toimijoiden tukeminen on luonteva ja sen arvojen mukainen valinta. Osuuskunta haluaa olla mukana mahdollistamassa harrastamisen kaikille lapsille ja nuorille perheen taloudellisesta tilanteesta riippumatta.

– Savonlinnan HaTTu ry tekee tärkeää työtä meidän alueemme lasten ja nuorten hyvinvoinnin eteen. Meille Savonlinnan BLC-osuuskunnassa on kunnia olla mukana tukemassa tätä paikallista ja sydämellistä toimintaa, kertoo Savonlinnan BLC-osuuskunnan toimitusjohtaja

Hannu Väänänen.



2025

Jäsenten vuosi

Savonlinnan BLC-osuuskunnan varsinainen vuosikokous 2025 pidettiin 24. kesäkuuta Savonlinnassa. Kokouksessa käsiteltiin sääntömääräiset asiat ja päätettiin jakaa ylijäämää (osuuspääoman korkoa) 14 euroa kutakin varsinaista, vapaaehtoista ja lisäosuutta kohden.



Hallituksen kokoonpanoksi muotoutui kaudelle 2025–2026: Pekka Loikkanen, Tiina Mehtonen, Hannele Pöykkölä, Heikki Tirkkonen, Jari Suomalainen ja Pertti Vanhanen.

Kesällä oli mahdollisuus hyödyntää Savonlinnan Oopperajuhlien lippuetu.



Nojanmaan tenniskentän pelikausi käynnistyi kesän korvalla ja jatkui pitkälle syksyyn.

Osuuspääoman korko maksettiin syyskuussa.

”

Kun maailma on epä-
määräinen, on tärkeää
olla tällaisia toimijoita,
joilla on jalat maassa ja
pitkät juuret.

Perustekemistä,

**rohkeita
päätöksiä**

Vuosi 2025 oli Savonlinnan BLC-osuuskunnalle sekä perustekemisen että merkittävien muutosten valmistelun aikaa. Yleinen taloustilanne pysyi vaikeana, mutta turvaliiketoiminta teki positiivisen tuloksen ja valokuituinvestoinnit alkoivat tuottaa tulosta.

Osuuskunnan toimitusjohtaja

Hannu Väänänen kertoo, että vuoden painopiste oli liiketoimintojen arjessa ja strategian toteuttamisessa.

– Vaikka taloustilanne Suomessa on mikä on, me pärjäsimme ihan hyvin. Ei tullut mitään erityistä haastetta ulkopuolelta, ja vuosi oli edellisuotta tasaisempi, Väänänen tiivistää.

Tulostavoitteista jäätin, valokuituyhteisyrityksen tulos positiivinen

Turvaliiketoiminta teki positiivisen tuloksen monipuolisen tarjoaman sekä kustannustehokkuus- ja kehittämistoimenpiteiden ansiosta. BLC Turvan budjetti vuodelle 2025 rakennettiin oletukselle, että rakentaminen elpysi vuoden aikana. Näin ei kuitenkaan käynyt.

– Voimakas kilpailu ja lukituksen merkittävä painoarvo yhtiön liikevaihdossa johtivat liikevaihdon laskuun ja markkinaosuuden pienenemiseen, Väänänen analysoi.

BLC Telecomissa tulosta painoivat edelleen valokuituliiketoiminnan kasvattamiseen liittyvät panostukset.

– Olemme investoineet merkittävästi valokuituliiketoiminnan kasvattamiseen, ja se näkyy edelleen tuloslaskelmassa kuluina, Väänänen muistuttaa.

Investoinnit liittyvät osuuskunnan ja OP-Suomi Infran yhteiseen investointiohjelmaan, joka käynnistyi vuonna 2022. Hankkeen myötä osuuskunta on sijoittanut OP-Suomi Infran kanssa perustettuun valokuituyhteisyritykseen noin 17 miljoonaa euroa.

– Sijoitus alkaa jo näkyä tuloksessa. OP-Suomi Infran kanssa perustetun yhteisyrityksen tulos oli vuonna 2025 positiivinen, ja se paransi myös osuuskunnan tulosta, Väänänen kertoo.

Valokuituhanke etenee kohti tuottoja

Valokuituverkkojen investointivaihe on

ollut mittava, mutta suurimmat rakennusvaiheet ovat jo takana ja käyttöönottujen liittymien määrä kasvaa koko ajan.

– Kuitubisneksessä investoinnit tehdään ensin ja tuotot realisoituvat pitkällä aikavälillä – puhutaan vuosikymmenien ajankänteestä. Valokuituverkoista muodostuu tulevaisuuden kriittinen infra kuten sähköverkoista on tullut. Olemme saaneet merkittävän määrän asiakkaita ja nyt ne realisoituvat laskutukseksi. Aallonpohja on ohitettu, Väänänen kertoo.

Vaikka valokuituverkkojen investointiohjelma on päättymässä, sen hyötyjä ulosmitataan vielä vuosia. Rakennetun verkon piirissä on kymmeniä tuhansia potentiaalisia asiakkaita, ja jälkimyyntiä tehdään aktiivisesti koko hankealueella.

Valokuitumarkkinan kilpailu jatkuu kireänä

Kilpailu valokuitumarkkinassa on edelleen kovaa. Toimijoiden joukossa on myös ulkomaisessa omistuksessa olevia pääomasijoittajavetoisia yhtiöitä. Nämä yhtiöt voivat tarjota ainakin näennäisesti edullisempia hintoja, koska niiden ei tarvitse pohtia tämänhetkisiä tappioita – vaan arvonnousua.

Väänänen näkee tässä pitkän aikavälin riskin, kun kyse on kuitenkin kriittisestä infrastruktuurista.

– Mikä on se omistus pohja, joka tekee päätökset? Entä jos verkko suljetaan ulkoisen toimijan päätöksellä?

Kuluttajalla on merkittävä rooli siinä, millaiseksi omistusrakenne Suomessa muodostuu.

– Aina kannattaa miettiä, mitä on omalla valinnallaan tukemassa.

Turvaliiketoiminnan myynti muuttaa osuuskunnan rakennetta ja toimintaa

Osuuskunnan liiketoiminnan näkökulmasta vuoden merkittävin yksittäinen ratkaisu oli turvaliiketoiminnasta luopu-

minen. Väänänen kuvaa päätöstä rationaaliseksi, mutta henkisesti vaativaksi.

Turvaliiketoiminta on erittäin kilpailtua. BLC Turva on keskittynyt vahvasti rakenteellisen turvan toimintaan, jossa katteet eivät ole oletetusti nousseet. Samaan aikaan kyberturvallisuudesta on tullut kiinteä osa turvaliiketoimintaa.

Turvaliiketoiminnan nostaminen uudelle tasolle olisi vaatinut merkittäviä panostuksia samaan aikaan, kun osuuskunta investoi jo voimakkaasti valokuituverkon rakentamiseen.

– Turvaliiketoiminnan kasvuloikan tekemiseksi omat resurssimme olivat liian rajalliset.

Järjestelyn myötä osuuskunnan liikevaihto pienenee noin 90 miljoonasta 15 miljoonaan euroon. Se näkyy organisaattiorakenteessa sekä toimitusjohtajan työpöydällä. Samalla vapautuu pääomaa.

– Tällä hetkellä osuuskunnan tase on maksimaalisesti töissä. Turvakaupan jälkeen saamme liikkumavaraa, konserni on velaton ja tase vahva. Se mahdollistaa aktiivisemmän roolin omistajana ja sijoittajana.

Katse elinvoimaan ja uusiin sijoituksiin

Osuuskunnan toiminnassa korostuvat jatkossa entistä vahvemmin toimintaalueen elinvoimaisuuden edistäminen, uudet sijoitukset sekä toimiminen ankuriomistajana pörssi-yhtiö Loihtheessa.

Väänänen mukaan osuuskunnan vahvuuksia ovat tulevinakin vuosina suomalaisen omistuspohja, pitkäjänteinen ajattelu, vahva brändi omalla toiminta-alueella ja sitoutunut henkilöstö.

– Kun maailma on epämääräinen, on tärkeää olla tällaisia toimijoita, joilla on jalat maassa ja pitkät juuret.

Yli BLC Telecomissa käyttöönottojen ennätysvuosi 4000 uutta asiakasta

Valokuituverkon rakentaminen piti BLC Telecomin vuoden vauhdikkaana. Kilpailu pysyi kovana, ja tekemisen taso korkealla koko organisaatiossa.

– Käyttöönottoja tehtiin ennätysmäärä ja asiakasmäärä kasvoi yli 4 000 uudella liittymällä. Kiinteän verkon liittymäasiakkaiden määrä nousi yli 20 000:n, BLC Telecomin toimitusjohtaja **Marko Jokela** listaa vuoden onnistumisia.

Vuonna 2022 käynnistyneessä valokuituhankkeessa laajamittainen rakentamisvaihe on takana. Esimerkiksi Savonlinnan verkkoalue saatiin viimeistelyä myöten valmiiksi, ja vuoden 2026 aikana rakennetaan enää rajatusti.

– Seuraavaksi investoinneista syntyy kannattavaa liiketoimintaa. Alkuvuoden 2026 luvut näyttävät, että suunta on oikea. Asiakkaita on liitetty verkkoon enemmän kuin mitä suunnittelimme, Jokela paljastaa.

Kannattavuus nousee työlistan kärkeen

Investointivaiheen jälkeen yhtiön fokus siirtyy kannattavuuden vahvistamiseen. Prosessien optimointi ja teknologian hyödyntäminen kuuluvat työkalupakkiin.

Vuonna 2024 aloitettu toiminnanohjausjärjestelmä uudistus on edennyt hyvin ja valmistuu tavoitteiden mukaisesti vuonna 2026. Tavoitteena on yhtenäistää ja tehostaa toimintamalleja sekä saada säästöjä luopumalla vanhoista järjestelmistä.

– Olemme tehneet paljon manuaalista

työtä, jota voidaan tehostaa automaatioiden avulla. Jo nyt näemme, että uuden järjestelmän myötä tehokkuus paranee, Jokela kertoo.

Yhtiössä on menossa myös tekoälystrategian ja -politiikan edistäminen.

– Tekoäly tukee liiketoiminnan tehokkuutta ja sitä kautta kannattavuutta, Jokela pohtii.

Asiakaskokemus tukee kannattavuutta

Asiakaskokemus on toinen BLC Telecomin strategisista kulmakivistä tuleville vuosille. Hyvä asiakaskokemus on tärkeä asiakaspysyvyyden ja sitä kautta kannattavuuden näkökulmasta.

Asiakaskokemuksen tärkeä kulmakivi on asioinnin sujuvuus. BLC Telecomissa asiakas voi hoitaa asioitaan edelleen henkilökohtaisesti. Nojanmaan toimipiste palvelee keskiviikkoisin ilman ajanvaraus- ta. Paikallisen asiakaspalvelun tavoittaa helposti puhelimitse.

– Saamme paljon positiivista palautetta puhelinpalvelumme vastausajoista. Nopeus ja tavoitettavuus merkitsevät ihmisille paljon, Jokela sanoo.

Digitaaliset vaihtoehdot täydentävät kokonaisuutta.

– Pian avattava asiakasportaali helpottaa asiakkaan arkea. Hän voi itse tarkas-

tella ja muokata palveluitaan silloin, kun se hänelle sopii.

Paikallinen omistus ja vastuullisuus tulevaisuuden kulmakiviä

Asiakastutkimuksen tulokset kertovat, että BLC Telecom koetaan jo nyt vahvana kotimaisena ja vastuullisena vaihtoehtona.

Jokelan mukaan tulevina vuosina yhtiö vahvistaa tätä ja betonoi asemansa merkittävänä kotimaisena toimijana, jonka toiminta kestää myös lähemmän tarkastelun.

– Haluamme olla entistä vahvempi toimija Itä-Suomessa. Haemme kasvua kaikissa asiakasryhmissä, mutta niin, että tekeminen on kestäväällä pohjalla, Jokela sanoo.

Vastuullisuus tulee näkymään entistä selkeämmin sekä toiminnassa että viestinnässä.

– Vastuullisuus on meille osa strategiaa. Olemme esimerkiksi edistäneet vapaaehtoista vastuullisuusraportointia määrätietoisesti, Jokela kertoo.

– Valveutuneet asiakkaat kiinnittävät näihin asioihin yhä enemmän huomiota. Uskon, että kotimaisuus, läpinäkyvyys ja pitkäjänteinen omistuspohja nousevat arvoonsa.



”

Kiinteän verkon liittymäasiakkaiden määrä nousi yli 20 000:n.

Valokuituhankefaktat

Investointi: 80 miljoonaa euroa
(Savonlinnan BLC-osuuskunta & OP-Suomi Infra)

Valmistuminen: vuoden 2026 aikana

Asiakkaat: yli 20 000 asiakasta hankkeen päättyessä

Saatavuus: kymmeniä tuhansia kiinteistöjä Itä-Suomessa

Rakennetut taajamat / kaupungit:

Savonlinna, Varkaus, Leppävirta, Joensuu, Kontiolahti, Kitee, Rantasalmi, Sulkava, Enonkoski, Parikkala, Rautjärvi / Simpele, Imatra, Elimäki, Kausala, Miehikkälä ja Virolahti

RVA

”

Monelle asiakkaalle
toimitetaan nyt entistä
laajempi kokonaisuus
turvatekniikassa.



Projekteista jatkuviin palveluihin,

asiakkuuksista kumppanuuksiin

BLC Turva on johtanut esimerkillään kiinteistöturvallisuusalan kehitystä kohti kokonaisvaltaista kumppanimallia.

Turvallisuusala on muuttunut viimeisen kymmenen vuoden aikana perusteellisesti.

– Turvallisuus ei ole enää yksittäinen järjestelmä tai projekti. Asiakkaat odottavat entistä syvempää kumppanuutta ja kokonaisnäkemystä, BLC Turvan toimitusjohtaja **Jukka Nevalainen** sanoo.

Vakaata tekemistä haastavassa markkinassa

Rakentamisen hiljeneminen on vaikuttanut jo parin vuoden ajan koko turvallisuusalaan, mutta BLC Turva on säilyttänyt asemansa markkinassa. Julkinen sektori ja kriittinen infrastruktuuri ovat pitäneet kysyntää yllä, ja yhtiön monipuolinen palvelutarjoama on tuonut vakautta.

– Olemme haastavinakin aikoina säilyttäneet asemamme Suomen johtavana kiinteistöturvallisuuden toimijana. Toteutamme merkittäviä toimituskokonaisuuksia muun muassa sairaaloihin, ostoskeskuksiin, stadioneille ja meriteollisuudelle, Nevalainen kertoo.

Vuosi 2025 ei tuonut olennaista muutosta aiempiin. Useat tukijalat – projektitoiminta, huolto, palvelut ja kriittisen infran kohteet – tasapainottivat markkinan

vaihteluita. Palveluliiketoiminnan rooli on samalla vahvistunut, kun yhä useampi asiakas siirtyy kokonaisratkaisuihin, joissa turvallisuus tuotetaan ja ylläpidetään palvelumallilla.

Takana murren vuosikymmen

Kymmenen vuotta sitten turvajärjestelmät olivat usein suljettuja ja toisistaan irrallisia. Lukitus oli mekaanista, turvaverkot eristettyjä ja järjestelmien liittäminen internetiin herätti epäilyksiä. Palveluntarjoajien kenttä oli pirstaloitunut, ja asiakkaalla saattoi olla useita eri toimittajia.

Sittemmin maailma on muuttunut nopeasti. Pandemia, energiakriisi ja geopoliittiset jännitteet ovat nostaneet varautumisen ja toimintavarmuuden keskiöön.

Mekaanisista lukitusratkaisuista on siirrytty verkottuneisiin, integroituihin ja jatkuvaan ylläpitoa vaativiin kokonaisuuksiin.

– Turvallisuusala on tullut lähemmäs IT:tä. Tieto liikkuu sujuvasti kulunvalvonnasta kameravalvontaan ja edelleen asiakkaan omiin järjestelmiin. Kyberturvallisuus on tärkeä osa kiinteistöturvallisuutta, Nevalainen kertaa.

Kokonaisturvallisuusstrategia on osoittanut vahvuutensa

Kasvaneet vaatimukset ovat johtaneet alan keskittymiseen.

– Verkottunut ympäristö, datamäärän kasvu ja tekoäly ovat lisänneet mahdollisuuksia, mutta samalla osaamisvaatimuksia. Vaatimustaso on kasvanut myös viranomaisten näkökulmasta, Nevalainen listaa.

BLC Turvan strategia kokonaisturvallisuudesta on osoittautunut tässä toimintaympäristössä kestäväksi.

– Monelle asiakkaalle toimitetaan nyt entistä laajempi kokonaisuus turvateknikassa eli on kasvettu asiakkuuden sisällä, Meidän rautaiset ammattilaisemme ovat omalla osaamisellaan ja työllään tehneet kokonaisturvallisuus-lupauksesta totta, ja rakentaneet yhtiöstä sen, mitä se on tänä päivänä.

Savonlinnan BLC-osuuskunta myy BLC Turva Oy:n koko osakekannan turvallisuuden ja IT-palveluiden asiantuntijayhtiö Lohde Oyj:lle 5.11.2025 allekirjoitetun kauppakirjan mukaisesti. Yrityskaupan toteutumisen aikataulu riippuu Kilpailu- ja kuluttajaviraston päätöksistä.

Näin rakentuu kuituverkko

1

Runko- verkko

alueellinen kuituverkko
rakennetaan

⋮

2

Liityntä- verkko

yhteydet tuodaan
asuinalueille

⋮

3

Kiinteistö- liittymä

kuitu vedetään
talolle

⋮

4

Käyttöön- otto

yhteys aktivoidaan
asiakkaalle

Osuuskunta työllistää paikallisesti

Petteri Aleksejev on valokuituprojektien kapellimestari

BLC Telecomissa projektipäällikkönä toimivaa Petteri Aleksejeviä voisi hyvin kuvaila valokuituverkon rakentamisen kapellimestariksi. Projektipäällikköllä on keskeinen rooli hankkeen kokonaisuuden hallinnassa ja onnistumisessa: aivan kuten kapellimestari johtaa orkesteriaan, Petteri varmistaa, että kaikki hankkeen osa-alueet soivat yhteen.

Aivan kuten kapellimestari johtaa orkesteriaan, on projektipäällikköllä kattava näkemys hankkeen osa-alueista ja vastuu siitä, että kaikki langat pysyvät käsissä ja projekti etenee suunnitellusti.

Valokuituverkon rakentaminen ja hankkeen organisointi vaatii monipuolista osaamista ja jatkuvaa vuorovaikutusta eri sidosryhmien kanssa.

– Tyypillinen työpäivä on aika monipuolinen. Siihen kuuluu yhteistyötä pääurakoitsijoiden ja urakoitsijoiden sekä kuituverkkosuunnittelijoiden, yritysmyyjien ja myyjien kanssa. Myös kuntien ja kunnan edustajien sekä muiden kanssa tehdään yhteistyötä. Työpäivään kuuluu myös kuituverkkosuunnittelua, muutoksia sekä palavereita asiaan liittyen ja myös runkokytkinten asentamista, Petteri kertoo.

Työhön sisältyy paljon matkustamista ja viikoittain Petteri vierailee hankealueillaan Punkaharjulla, Sulkaalla, Elimäellä, Imatralla,

Kausalassa, Miehikkälässä ja Virolahdella.

Vaikka työ on hektistä, pitää hän huolen siitä, että työyhteisö pysyy pirteänä ja positiivisena. Petterin positiivinen asenne – ja huonot vitsit – piristävätkin kollegoita lähes päivittäin.

– Työssä merkityksellisintä on se, että saa tehdä työtä joustavassa ympäristössä, johon voi itse vaikuttaa. Tehtävien omatoimisuus ja aikataulujen hallinta ovat minulle tärkeitä, Petteri kertoo.

Monipuolisista työtehtävistä inspiroitua Petteri on viihtynyt hyvin BLC Telecomin palveluksessa, jossa työyhteisön tuki ja hyvä yhteishenki auttavat jaksamaan kiireisimpinäkin aikoina.



Kuitu on suomalaisten ykkösvalinta

Tyytyväisyys huippulukemissa

Tuore tutkimus vahvistaa: valokuitu on ylivoimainen ratkaisu kodin nettiyhteydeksi. Suomalaiset arvostavat erityisesti nopeutta, toimintavarmuutta ja paikallista palvelua.

Valokuitu on vakiinnuttanut asemansa suomalaisten kodinomistajien suosikkina. Finnet-liiton syksyllä 2025 teettämä laaja tutkimus osoittaa, että valokuidun käyttäjät ovat poikkeuksellisen tyytyväisiä yhteyteensä.

Valokuitu voittaa mobiiliyhteydet kaikilla osa-alueilla

Tutkimuksen mukaan peräti 95 % valokuidun käyttäjistä on tyytyväisiä yhteyteensä. Vaikka mobiiliverkot kehittyvät, valokuitu säilyttää selvän etumatkan kriittisillä osa-alueilla. Käyttäjät arvostavat valokuidussa erityisesti:

- **Nopeutta:** 95 % tyytyväisiä (mobiilikäyttäjillä 84 %)
- **Toimintavarmuutta:** 93 % tyytyväisiä (mobiilikäyttäjillä 83 %)
- **Hinta-laatusuhdetta:** 80 % tyytyväisiä (mobiilikäyttäjillä 74 %)

”

Valokuidun käyttäjien tyytyväisyys on pysynyt 95 prosentissa jo vuosia. Se tarjoaa kapasiteetin, joka kestää tulevaisuuden tarpeet ilman katkoksia”

– Valokuidun käyttäjien tyytyväisyys on pysynyt 95 prosentissa jo vuosia. Se tarjoaa kapasiteetin, joka kestää tulevaisuuden tarpeet ilman katkoksia, toteaa Finnet-liiton toimitusjohtaja **Jarmo Matilainen**.

Paikallisuus ja kotimaisuus ovat arvovalintoja

Teknisen ylivoiman lisäksi suomalaiset arvostavat paikallista palvelua ja kotimaista omistuspohjaa. Peräti 76 % vastaajista pitää tärkeänä, että palveluntarjoaja on suomalainen. Paikallisten Finnet-yhtiöiden asiakkaista peräti 94 % on tyytyväisiä toimittajaansa.

Monelle kuluttajalle tärkeintä on helppous: yli puolet vastaajista suosii ”yhden luukun taktiikkaa”, jossa nettiyhteys ja palvelut tulevat samalta, tutulta toimijalta yhdellä laskulla.

BLC Telecomin asiakkaat arvostavat luotettavuutta

Tutkimukseen osallistui myös 404 BLC Telecomin asiakasta. Tulokset kertovat vahvasta luottamuksesta alueelliseen toimijaan: 91 % yhtiön asiakkaista pitää suomalaista omistusta tärkeänä ja 97 % näkee valokuidun keskeisenä tekijänä alueen elinvoimaisuudelle.

Vapaissa vastauksissa BLC Telecomin asiakkaat kiittivät erityisesti asiantuntevaa ja helposti tavoitettavaa asiakaspalvelua sekä sitä, että ”tehdään mitä luvataan”. Paikallisen toimijan koetaan tuntevan alueen tarpeet ja sitoutuvan sen kehittämiseen pitkäjänteisesti.

76%

Vastaajista pitää tärkeänä, että palveluntarjoaja on suomalaisomisteinen

95% 84%



Kokonaistyytyväisyys kodin verkkoyhteyteen

95% 93% 80%



Käyttäjien tyytyväisyys valokuidun ominaisuuksiin

Tutkimus: Vastakaiku Oy, syksy 2025



Hallitukset

Savonlinnan BLC-osuuskunta

Puheenjohtaja:

Jari Suomalainen

hallituksen puheenjohtaja,
Sahakuutio Oy ja Kaivospuu Oy

Jäsenet:

Pekka Loikkanen

KTM, hallitus-
ammattilainen

Tiina Mehtonen

toimitusjohtaja,
Sami-Palvelut Oy

Hannele Pöykkölä

talousjohtaja,
Savonlinnan kaupunki

Heikki Tirkkonen

toimitusjohtaja,
Punkaharjun Lämpö Oy

Pertti Vanhanen

johtaja, kansainväliset
liiketoiminnot

Toimitusjohtaja

Hannu Väänänen

Sihteeri

Antti Vainio

varatuomari,
Asianajotoimisto
Reinikainen & Vainio Oy

Tilintarkastaja

SYS Audit Oy

tilintarkastus-
yhteisö

BLC Telecom Oy

Puheenjohtaja:

Hannu Väänänen

toimitusjohtaja,
Savonlinnan BLC-osuuskunta

Jäsenet:

Tuomo Puhakainen

toimitusjohtaja,
Wine Saimaa

Hannele Pöykkölä

talousjohtaja,
Savonlinnan kaupunki

Toimitusjohtaja

Marko Jokela

Sihteeri

Liisa Räisänen

hallinto- ja
henkilöstöjohtaja,
Savonlinnan
BLC-osuuskunta



BLC Turva Oy

Puheenjohtaja:

Jari Suomalainen

hallituksen puheenjohtaja,
Sahakuutio Oy ja Kaivospuu Oy

Jäsenet:

Ari Niemelä

hankekehitysjohtaja,
SRV Group Plc

Jerry Kettunen

toimitusjohtaja,
Savox Communications Oy

Pekka Loikkanen

KTM, hallitus-
ammattilainen

Toimitusjohtaja

Jukka Nevalainen

Sihteeri

Samu Vuorio

talousjohtaja,
BLC Turva Oy

Hardware Group Finland Oy

Puheenjohtaja:

Jari Suomalainen

hallituksen puheenjohtaja,
Sahakuutio Oy ja Kaivospuu Oy

Jäsenet:

Ari Niemelä

hankekehitysjohtaja,
SRV Group Plc

Jukka Nevalainen

toimitusjohtaja,
BLC Turva Oy

Jari Peuranheimo

hallituksen jäsen

Toimitusjohtaja

Lauri Strandberg

Sihteeri

Samu Vuorio

talousjohtaja,
BLC Turva Oy



www.blc.fi