



Sijoitusmuistio

RUOTO INVEST OY & RUOTO OY



ruoto

Suomen suurin metsästys- ja kalastusliike

Lainsäädännöllinen varoitus: Tämän rahoitusvälineen hankkimiseen liittyy huomattavia riskejä, ja se voi johtaa sijoitettujen varojen täydelliseen menettämiseen. Tuotto-odotuksia ei ole taattu, ja ne voivat olla myös alhaisempia. Tämä sijoitusmuistio ei ole arvopaperimarkkinalain (746/2012) 3 luvun mukainen esite.

Informointitarkoitus ja vastuunrajoitus: Tämä Sijoitusmuistio ja siihen liittyvät Internet-sivut sisältävät yleistä tietoa Ruoto-konsernista (tarkoittaen Ruoto Invest Oy:tä ja sen tytäryhtiötä Ruoto Oy:tä yhdessä) ja sen tarjoamista tuotteista ja palveluista.

Aineisto on tuotettu ainoastaan tiedonantotarkoituksessa, ellei erikseen ja nimenomaisesti ole toisin ilmoitettu. Aineiston tietosisällön oikeellisuus on pyritty varmistamaan riittävän huolellisesti, eikä siitä ole Ruoto-konsernin parhaan ymmärryksen mukaan jätetty pois mitään tähän todennäköisesti vaikuttavaa. Ruoto-konserni ei kuitenkaan takaa tietojen oikeellisuutta eikä vastaa tietojen virheellisyydestä, puutteellisuudesta tai soveltumattomuudesta. Mahdolliset ulkopuolisista lähteistä haetut tiedot on asianmukaisesti sisällytetty tähän Sijoitusmuistioon, mutta Ruoto-konserni ei ole kuitenkaan tehnyt erillistä selvitystä tällaisten lähteiden sisältämistä tiedoista, eikä siten takaa niiden oikeellisuutta tai täydellisyyttä.

Sijoittajan sijoituspäätöksen tulee perustua Ruoto-konsernista annettuun tietoon kokonaisuutena ja omiin selvityksiinsä yhtiöstä, ja sijoittajan tulee ymmärtää, että Ruoto-konsernin liiketoiminnassa voi tapahtua muutoksia tämän Sijoitusmuistion päivämäärän jälkeen ja että annetut tiedot perustuvat vain Sijoitusmuistion päivämäärälle. Ruoto-konserni ei vastaa siitä, että annetut tiedot pitäisivät sellaisenaan paikkaansa tulevaisuudessa. Tämän Sijoitusmuistion sisältämät mahdolliset tulevaisuuteen kohdistuvat tiedot perustuvat Ruoto-konsernin Sijoitusmuistion päivämäärän mukaisiin näkemyksiin ja oletuksiin, sekä käytettävissä olevaan tietoon. Tällaisiin tietoihin kohdistuu aina epävarmuustekijöitä, joiden seurauksena tietojen todellinen tulos saattaa poiketa merkittävästikin esitetystä ja arvioituista tiedoista. Esimerkiksi kappaleessa 9. (Riskit) esitetty luettelo mahdollisista riskitekijöistä ei ole tyhjentävä ja niiden todellinen vaikutus saattaa erota siitä, mitä tässä Sijoitusmuistiossa on kirjattu.

Mikään esitetty aineisto ei ole sitova tarjous ostaa tai myydä Ruoto-konsernin tai muita arvopapereita eikä kehoitus ryhtyä muuhun sijoitustoimintaan. Sijoitusmuistion tai sen sisältämien tietojen käyttö ei ole sallittua muuhun tarkoitukseen kuin sijoituspäätöksen tekemiseen.

Ruoto-konserni ei vastaa mistään tämän aineiston tai siihen liittyvien verkkosivujen tai sen sisällön käytöstä aiheutuvasta tai muulla tavalla siihen liittyvästä tappiosta. Ruoto-konserni ei vastaa vahingoista tai tappioista, mikäli ne liittyvät liiketoimiin ja/tai palveluihin, jotka ovat määräysten vastaisia sijoittajan tai tuotteiden ja palveluiden ostajan toimivaltaisella lainkäyttöalueella.

Tämän joukkorahoituskierröksen mukaisten osakkeiden tarjoamiseen ja liikkeeseenlaskuun sovelletaan Suomen lakia ja sitä koskevat riidat ratkaistaan Suomessa toimivaltaisessa tuomioistuimessa.

Sisällysluettelo

1. JOHDANTO.....	4
1.1 TOIMITUSJOHTAJAN LAUSUNTO.....	4
1.2 TÄRKEIMMÄT SYYT SIOITTAA	4
2. YLEISKATSAUS.....	5
2.1 RUOTO OY	5
2.2 TARINAMME.....	6
3. MARKKINAT	7
3.1 MARKKINAKYSYNTÄ	7
KALASTUS.....	7
METSÄSTYS	8
3.2 KALASTUS- JA METSÄSTYSTUOTTEIDEN MARKKINOIDEN KOKO	9
3.3 KALASTUS- JA METSÄSTYSTUOTTEIDEN MARKKINARAKENNE	10
3.4 MARKKINOIDEN KEHITYS TULEVAISUUDESSA	11
4. LIIKETOIMINTAMALLI	13
4.1 RUOTO MEGA STORET JA VERKKOKAUPPA	13
4.2 VIIME VUOSIEN KASVU	14
4.3 TAVOITTEET TULEVILLE VUOSILLE.....	14
4.4 VASTUULLISUUS	15
SOSIAALINEN VASTUULLISUUS	15
YMPÄRISTÖVASTUULLISUUS	15
5. RUOTO OY TUOTTEET JA PALVELUT	16
5.1 PALVELUKONSEPTI	16
5.2 TUOTEVALIKOIMA	18
KALASTUSTUOTTEET	19
METSÄSTYSTUOTTEET	21
TAVARANTOIMITTAJAT.....	22
6. HALLINTO.....	23
6.1 YRITYKSEN RAKENNE.....	23
6.2 OMISTUKSEN JAKAUTUMINEN.....	23
6.3 HALLINTO	25
JOHTO	25
AVAINHENKILÖT	26
HALLITUS	27
ICT-JÄRJESTELMÄT.....	28

7. TALOUDELLISET TUNNUSLUVUT.....	29
7.1 TALOUSRAPORTTI VUODESTA 2021 (RUOTO Oy)	30
7.2 TALOUDELLISET TAPAHTUMAT TILIKAUDEN 2021 JÄLKEEN (RUOTO Oy)	30
7.3 RUOTO-KONSERNI JA EMOYHTIÖ RUOTO INVEST OY.....	31
YHTIÖN ARVOSTUS.....	31
OSAKKEISTA IRTAUTUMINEN: ONNISTUNUT EXIT	31
8. VAROJEN KÄYTTÖ.....	32
9. RISKIT	33
MAKROTALouden KEHITYKSEEN LIITTYVIÄ RISKEJÄ	33
LIIKETOIMINTAAN LIITTYVIÄ RISKEJÄ.....	33
METSÄSTYS- JA KALASTUSTARVIKKEIDEN MYYNTIIN LIITTYVIÄ RISKEJÄ	34
IT-JÄRJESTELMIIN LIITTYVIÄ RISKEJÄ.....	34
JOHTOON JA HENKILÖSTÖÖN LIITTYVIÄ RISKEJÄ	34
OIKEUDELLISET JA LAINSÄÄDÄNTÖÖN LIITTYVIÄ RISKEJÄ	34
RAHOITUSASEMAAN LIITTYVIÄ RISKEJÄ	35
OSAKEANTIIN LIITTYVIÄ RISKEJÄ	35
10. TIETOA ANNIN EHDOISTA	36
10.1 MERKITTÄVÄKSI TARJOTTAVAT OSAKKEET	36
10.2 MERKINTÄHINTA	36
10.3 MERKINTÄAIKA	36
10.4 OSAKKEIDEN MERKINTÄ.....	36
10.5 OSAKKEET JA OPTIOT	37
10.6 OSAKASSOPIMUKSET	37
10.7 YHTIÖJÄRJESTYS	38
11. OSAKEANNIN VÄLITTÄJÄ JA JÄRJESTÄMINEN	39



1. Johdanto

1.1 Toimitusjohtajan lausunto

”Kalastus ja metsästys kuuluvat Suomen suosituimpien harrastusten joukkoon. Yli 1,5 miljoonaa suomalaista sanoo harrastavansa vapaa-ajankalastusta.

Alan jälleenmyyjäverkosto on pitkään ollut pienten erikoisliikkeiden ja kalastus- sekä metsästysvälineitä muun toiminnan ohella myyvien tavaratalojen varassa. Me Ruodossa panostamme erityisesti vahvoihin Ruoto Mega Store -myymälöihin, henkilökunnan erikoisosaamiseen, huippuluokan asiakaspalveluun ja nykyaikaiseen verkkokauppaan.

Ruoto on erikoisliikeketjun ja verkkokaupan yhdistelmä, joka tarjoaa alan harrastajille yli 50 000 tuotteen valikoiman. Nykyisin palvelemme jo kolmella paikkakunnalla ja työllistämme lähes 40 alan huippuosaajaa.

Rahoituksella haemme yhtiön kasvun edelleen tehostamista niin uusien myymälöiden avaamisen, verkkokaupan kehittämisen kuin mahdollisten yrityskauppojenkin kautta.”

--- Joonas Oksanen, perustaja & toimitusjohtaja

1.2 Tärkeimmät syyt sijoittaa



Nopea kasvu - Ruoto on kasvuyritys, jonka keskimääräinen liikevaihdon kasvu on ollut 91,6 % vuosina 2019–2021. Ruodon skaalautuva liiketoimintakonsepti mahdollistaa merkittävän kasvupotentiaalin tulevina vuosina.



Hyvä kannattavuus - Ruodon liiketoiminnan kannattavuus on ollut hyvä, EBITDA 10,2 % (2021) ja yhtiö tavoittelee kannattavaa kasvua ja näin merkittävää arvon nousua sijoittajille myös tulevaisuudessa.



Skaalautuva liiketoimintamalli - Ruoto Mega Store -erikoismyymäläkonsepti on ainutlaatuinen ja liiketoimintamallia voi skaalata ja laajentaa muihin Pohjoismaihin.



Selkeä kasvustrategia - Ruoto on pystynyt kasvattamaan merkittävästi myös verkkokauppaansa ja kykenee toimimaan tehokkaasti verkossa. Yhtiö on metsästys- ja kalastustarvikkeiden verkkokaupassa markkinajohtaja Suomessa ja tavoittelee markkinajohtajuutta Pohjois-Euroopassa.



Kalastus- ja metsästystuotteiden markkinat ovat hyvin pirstaloituneet ja voimakas toimija kuten Ruoto pystyy kasvattamaan ammattimaisella liikkeenjohdolla markkinaosuuttaan ja konsolidoimaan yrityskaupoilla markkinaa.



Ruodolla on laadukas ja sitoutunut johto. Ruoto panostaa voimakkaasti ammattitaitoiseen henkilökuntaan, hyvään palveluun ja pyrkii vastuulliseen toimintatapaan. Ruodolla on esimerkillinen hallinto ja omistajapolitiikka.

2. Yleiskatsaus

2.1 Ruoto Oy

Ruoto Oy ("Ruoto") on Suomen suurin kalastus- ja metsästystuotteisiin erikoistunut vähittäis- ja verkkokauppa. Ruoto on kehittänyt vahvasti kasvavan liiketoimintakonseptin, joka perustuu laadukkaisiin suurmyymälöihin Ruoto Mega Storeihin sekä asiakkaat laajasti tavoittavaan tehokkaaseen verkkokauppaan. Ruoto-konserni muodostuu Ruoto Oy:stä ja Ruoto Invest Oy:stä, joka on konsernin emoyhtiö.

Ruodon kilpailuetu perustuu osaavaan ja sitoutuneeseen henkilöstöön sekä ammattitaitoiseen johtoon. Kaikki henkilökunnan jäsenet ovat intohimoisia kalastuksen ja metsästyksen harrastajia. Yhtiön palveluksesta löytyy mm. haulikkoammunnan maajoukkueen jäsen, perhonsidonnan maailmanmestari sekä monta muuta kilpa-ampujaa ja -kalastajaa.

Ruodon asiakkaat ovat kalastuksen ja metsästyksen harrastajia. Kalastus on Suomen suosituimpia vapaa-ajan harrastuksia ja yksi kansallisen identiteetin peruspilareista. Vuosittain noin 1,5 miljoonaa henkeä kalastaa maamme vesillä (lähde: www.mmm.fi/kalat/vapaa-ajankalastus). Lisäksi yli 300 000 suomalaista maksaa vuosittain riistanhoitomaksun, jota vastaan he saavat metsästyskorttinsa.

Ruoto on kasvuyritys. Ruodon liiketoiminta on kasvanut erittäin voimakkaasti vuosina 2019–2021. Liikevaihto oli vuonna 2019 3,8 miljoonaa euroa ja vuonna 2021 14,3 miljoonaa euroa. Liikevaihto on kasvanut vuosittain keskimäärin 91,6 % ja Ruoto tavoittelee jatkuvaa kasvua vuodelle 2022 sekä tästä eteenpäin. Vuoden 2022 liikevaihdoksi odotetaan 20–23 miljoonaa euroa. Yhtiön tavoite on seuraavan kolmen vuoden aikana kasvaa kannattavasti yli 30 miljoonan euron kokoluokkaan. Yhtiön kannattavuus on ollut hyvä ja yhtiön käyttökate (EBITDA) oli 1,46 miljoonaa euroa (10,2 %) vuonna 2021. Ruoto tavoittelee 2,0–2,5 MEUR EBITDA tasoa vuonna 2022.

Ruoto Invest Oy hakee oman pääoman ehtoista rahoitusta 3,6 miljoonan euron osakeannilla. Pääoma käytetään konsernin kasvustrategian toteutukseen. Rahan käyttö voi kohdistua uusien myymäläkonseptien toteutukseen, kasvun käyttöpääoman rahoitukseen tai mahdollisiin yrityskaappoihin.

Ruoto Invest Oy:n nykyisillä omistajilla ja hallituksen jäsenillä on merkittävää kokemusta kasvuyrityksiin sijoittamisesta ja yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Omistajien aikaisempien sijoitusten *exit track record* ja tuloksellisuus ovat korkealla tasolla. Lisäksi hallituksen jäsenillä on kokemusta kasvuyritysten IPO-listautumisjärjestelyistä. Nykyiset omistajat merkitsevät osakeannista 15–36 % riippuen uusien osakkeiden määrästä (merkintäsumma 540 000 euroa).

Yritysten tiedot

Yhtiö: Ruoto Invest Oy & Ruoto Oy
Toimitusjohtaja: Joonas Oksanen
Verkkosivusto: www.ruoto.fi
Liikevaihto: 14,3 MEUR (2021)

Perustamisvuosi: 2012 (Ruoto Oy)
Työntekijöiden määrä: 37
Toimiala: Urheiluvälineiden vähittäiskauppa
Y-tunnus: 3252926-7 & 2517147-1

2.2 Tarinamme

Ruoto perustettiin vuonna 2012. Perustaja Joonas Oksasen alkuperäisenä ajatuksena oli tarjota maan paras perhokalastuksen tuotevalikoima ja asiakaspalvelu. Jo ensimmäisen vuoden aikana valikoima laajeni kattamaan myös perinteiset uistinkalastuksen tuotteet. Pian tavoitteeksi kirkastui Suomen johtavan kalastuksen ja metsästyksen erikoisliikeketjun kasvattaminen ja mahdollisimman ammattitaitoisen henkilöstön muodostaminen.

Ruoto avasi ensimmäisen 1 700 m²:n suurmyymälän Ruoto Mega Store Tuusulan vuonna 2018. Mega Store -konseptin myötä tuotevalikoima moninkertaistui ja myös veneily- sekä metsästystuotteet tulivat mukaan valikoimaan. Tänä päivänä Tuusulan myymälä on Suomen suurin metsästys- ja kalastusliike tarjoten yli 50 000 erilaisen tuotteen valikoiman.

Ruodon kasvun taustalla on uusien suurmyymälöiden avaaminen ja viime vuosien vahva panostus verkkokauppaan. Yhtiö on avannut Tuusulan jälkeen kaksi Mega Storea, jotka sijaitsevat Tampereella ja Turun seudulla. Samaan aikaan yhtiön verkkokaupan kautta tapahtuva kauppa on laajentunut 10393 (2019) kauppapahtumasta 31592 (2021) kauppapahtumaan. Verkkokaupan liikevaihto on kasvanut 304 % vuosien 2019 ja 2021 välillä. Kasvun ennustetaan jatkuvan vuonna 2022 ja siitä eteenpäin.

Ruoto-konserni tulee panostamaan tulevaisuudessa molempien liiketoimintamallien kehittämiseen ja hakee liiketaloudellista tasapainoa myymälä- ja verkkokauppamyynnin välillä. Ruodon tavoitteena on avata 1–2 uutta myymälää vuosittain ja tuoda markkinoille uusia myymäläkonsepteja. Tavoitteena on myös investoida voimakkaasti verkkokauppaan.

Normaalin orgaanisen kasvun lisäksi Ruoto Invest Oy tutkii aktiivisesti mahdollisuuksia tehdä yritysostoja molemmilla liiketoimintasegmenteillä. Yritysostojen kohteena voivat olla olemassa olevat myymälät ja niiden uudistaminen vastaamaan Ruodon liiketoimintamallia. Yritysostojen kohteena voivat olla myös verkkokauppaa harjoittavat toimijat. Yrityskauppoja toteuttamalla Ruoto-konserni pystyisi vahvistamaan kasvuaan nopeammin.



3. Markkinat

3.1 Markkinakysyntä

Kalastus

Kalastus on monien vuosien jälkeen jälleen kasvussa. Kasvua on erityisesti nuorten ja yli 40-vuotiaiden keskuudessa. Kalastukseen on muodostunut merkittävä määrä ns. alalajeja, joihin harrastajat erikoistuvat. Nämä vaihtelevat mm. tavoiteltavan saaliin, vuodenajan ja ympäristön mukaan. Erikoistuneempi harrastaminen on lisännyt kalastuksen mielenkiintoa erilaisten kuluttajien keskuudessa. Vapaa-ajankalastus on suomalaisten tärkein toiminnallinen luontoharrastus.

Osalle harrastajista kalastus on enemmän omaehtoista, toisaalta harrastajien joukkoon kuuluu myös hyvin ammattimainen harrastajajoukko, joiden investoinnit välineistöön ovat merkittäviä. Kalastusharrastus on muuttunut harrastukseen vakavasti suhtautuvien kasvavan määrän myötä entistä teknisemmäksi. Samalla investoinnit välineistöön ovat kasvaneet merkittävästi, ja mukaan on tullut elektroniikkaa ja pitkälle tuotekehiteltäviä kalastusvälineitä. Tämä on kasvattanut tasaisesti harrastajien keskiostojen kokoa ja lisännyt oheistuotteiden myyntiä. Suomen markkinakoko on tästä syystä kasvanut merkittävästi, ja kehityksen odotetaan jatkuvan.

Kalastusmuodot määräytyvät pitkälti maantieteellisistä syistä. **Ruotsissa** kalastusharrastus on hyvin samanlainen kuin Suomessa. Etelä-Ruotsissa avovesikausi on vielä aavistuksen Suomea pidempi. Ruotsissa myytävät tuotteet ovat suurelta osin samojen valmistajien tuotteita kuin Suomessakin. Tilastojen mukaan Ruotsissa vapaa-ajankalastusta harrasti vuonna 2020 1,7 miljoonaa 16–80-vuotiasta ruotsalaista (lähde: www.havochvatten.se).

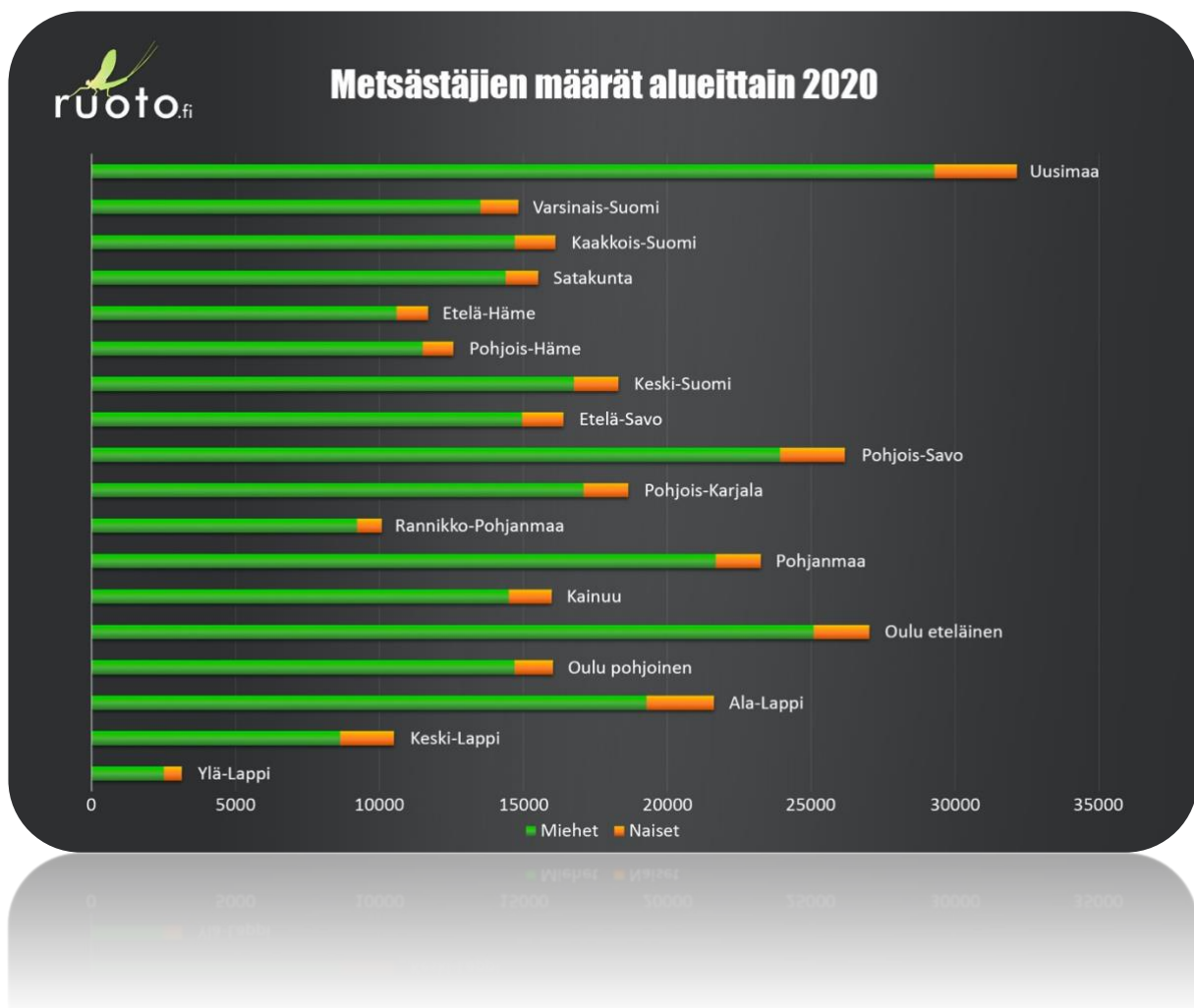
Norja eroaa selkeästi maantieteellisesti Suomesta. Norjan lohijoissa harrastetaan lohenkalastusta niin perho- kuin uistinkalastusvälineillä ja tämän kalastusmuodon pariin myös suuri joukko suomalaisia kuluttajia matkustaa vuosittain. Norjassa kalastetaan myös paljon esimerkiksi rautua ja taimenta pohjoisen tunturijärvillä. Merkittävä osa Norjan kalastusta keskittyy kuitenkin syvänmerenkalastukseen ja tämän vuoksi Norjan markkina on kokonaisuudessaan selkeästi erilainen Suomeen ja Ruotsiin verrattuna. Erilaisen kalastuksen vuoksi Norjassa myytävät brändit eroavat naapurimaiden suosituimmista brändeistä.



Metsästys

Metsästyskortin lunastaa Suomessa vuosittain yli 300 000 ihmistä. Väkilukuun suhteutettuna määrä on korkea muihin Euroopan maihin verrattuna. Suomessa metsästys on ollut harrastuksena helposti tavallisten kansalaisten ulottuvilla.

Metsästys on säilynyt yleisenä ja arvostettuna harrastusmuotona, jonka yhteiskunnallinen hyväksyttävyys on korkea. Vaikka suomalainen eränkäynti onkin muuttunut vuosien saatossa enemmän harrastuksenomaiseen suuntaan, on metsästyksellä edelleen tärkeä merkitys sitä harrastaville henkilöille, heidän perheilleen ja yhteiskunnalle. Metsästysseuraan tai -porukkaan kuulumisen lisää yhteisöllisyyttä ja sosiaalisia kontakteja. Metsästys jakaantuu myös erityyppiseksi metsästykseksi. Hirven ja peuran metsästys eroaa luonteeltaan esimerkiksi linnustuksesta, jossa tyypillisemmät alalajit ovat vesi- ja metsäkanalinnustus.



Ruotsissa metsästysharrastus on suurimmalta osin suomalaista metsästystä vastaava, ja myös harrastajamäärä on noin 300 000 henkilöä. Ruotsissa viime vuosikymmeninä merkittävästi levinnyt villisika on muodostanut suuren uuden markkinan osa-alueen perinteisten riistalajien rinnalle. Vastaavasti aikoinaan Suomeen tuotua ja voimakkaasti Suomessa levinnyttä amerikkalaista alkuperää olevaa valkohäntäpeuraa ei Ruotsissa esiinny. Suomalainen valkohäntäpeuran metsästys suhteessa ruotsalaiseen villisian metsästyksen tekee suurimman eron markkinoille. Tästä syystä markkinoilla myydään hieman eri tuotteita ja varsinkin erilaisia kivääreitä.

Metsästyspuolen tuotevalikoimaa ja markkinatottumuksia ovat pitkälti ohjanneet paikalliset ase- ja patruuna-alan valmistajat. Toisin kuin kalastuksessa, metsästystuotteissa on paljon paikallista tuotantoa sekä Suomessa että Ruotsissa aseiden ja patruunoiden osalta. Näiden perinteisten valmistajien historia näkyy edelleen suomalaisten ja ruotsalaisten harrastajien tottumuksissa.

Suhtautuminen luontoon ja luonnossa liikkumiseen ja tekemiseen on muuttunut. Ymmärrys luonnon ja luonnossa liikkumisen hyödyistä ihmisten terveyteen ja hyvinvointiin on lisääntynyt valtavasti viime vuosien aikana. Luonto vaikuttaa fyysiseen, psyykkiseen ja sosiaaliseen hyvinvointiin erittäin myönteisesti.

3.2 Kalastus- ja metsästystuotteiden markkinoiden koko

Kalastustuotteiden vuotuisen myynnin voi arvioida olevan 100–120 miljoonaa euroa Suomessa. Metsästystuotteiden markkinoiden arvioidaan vastaavasti olevan 80–100 miljoonaa euroa. Tähän sisältyy myös erilaisten kalastukseen liittyvien oheis- ja liitännäistuotteiden myynti.

Kalastus- ja metsästystuotteiden jälleenmyyntimarkkina on historiallisesti ollut hyvin pirstaloitunut. Tuotteita ovat erityisesti kalastuksessa myyneet tyypillisesti pienet muutaman hengen erikoisliikkeet. Lisäksi merkittävän osan markkinasta ovat hoitaneet urheiluvälineisiin erikoistuneet liikkeet ja myös yleistavaraa tarjoavat tavarataloketjut.

Ruotsissa markkinatilanne on pitkään ollut hyvin vastaava. Markkina on kuitenkin säilynyt tiukemmin erikoisliikkeiden hallussa, sillä tavarataloketjut eivät ole Ruotsissa panostaneet suomalaisten ketjujen tavoin kalastusvälineisiin. Ruodon johto arvioi ruotsalaisten kuluttajien käyttävän suomalaisia enemmän rahaa harrastukseensa ja sitä kautta markkinakoon olevan yli kaksinkertainen Suomen markkinoihin verrattuna.

Metsästysaseiden ja -patruunoiden myynti Suomessa on luvanvaraista. Näiden myynti on myös keskittynyt pienille liikkeille ja usein tällaisten toimijoiden tarjonta ei kata laajempaa metsästyksen liittyvää kysyntää. Monet alan pienet erikoisliikkeet ovatkin vain ase-, patruuna- ja asetarvikejälleenmyyjiä eivätkä näin ollen ole houkutteleva vaihtoehto harrastajalle, joka tarvitsee laajasti välineitä harrastukseensa.

Luvanvaraisuuden vuoksi metsästysvälinekauppa on säilynyt pitkälti erikoisliikkeiden hallussa. Muutamat tavarataloketjut ovat kokeilleet myös luvanvaraisten metsästysvälineiden myyntiä. Oikeastaan metsästysvaatemyynti on ainut osa-alue, jossa isommat ketjut näyttelevät Suomen markkinassa merkittävää roolia.

Ruotsissa metsästysvälinekauppa on jakautunut alan toimijoille Suomea vastaavalla tavalla. Ruotsissa on myös franchising-periaatteella toimivia yrityksiä. Kokonaisuutena Pohjois-Euroopan metsästyksen ja kalastusvälineemarkkinat tarjoavat suuren mahdollisuuden Ruoto-konsernin kasvulle.

Suomessa kalastusoikeuden laajentaminen ja aikaisemmin yksityisvesillä tapahtuvan kalastuksen avaaminen (vuonna 1997) on vaikuttanut myönteisesti kalastustuotteiden kysyntään ja markkinan laajentumiseen. Osa kalastustarvikkeista myydään verkon kautta, mutta merkittävin osa myydään edelleen fyysisissä alan erikoisliikkeissä. Monet harrastajat haluavat päästä suureen myymälään vertaamaan tuotteita sekä saamaan asiantuntevaa opastusta. Fyysisistä toimipisteistä tehtävän kaupan lisäksi verkkokauppa tarjoaa merkittävän kasvumahdollisuuden Ruoto-konsernille.

Kalastustarvikkeiden osalta markkina on kuitenkin selvästi murroksessa. Pienillä kalastustarvikkeita myyville yrityksillä on vaikeuksia investoida laajaan ja arvokkaaseen varastoon sekä ylläpitää kilpailukykyistä tuotevalikoimaa. Kalastusharrastus on välineistön ja muiden alan tarvikkeiden osalta tullut merkittävästi erikoistuneemmaksi. Asiakaskunnan tuotetarpeiden tyydyttäminen ja palvelun merkitys ovat selkeästi

kasvaneet toimialalla. Kysynnän muutos suosii näin yrityksiä, joilla on laaja ja laadukas tuotevalikoima ja asiantunteva palvelu.

Samanlainen markkinadynamiikka on käynnissä myös metsästystuotteiden kohdalla. Metsästyspuolella suurten myymälöiden merkitys korostuu entisestään, koska keskeinen osa metsästysvälineiden kaupasta on luvanvaraista. Luvanvaraisuus ei suosi helppoa ja vaivatonta verkkokauppaostamista.

3.3 Kalastus- ja metsästystuotteiden markkinarakenne

Ruodon johdon arvion mukaan kalastustuotteiden 100–120 miljoonan euron markkina jakaantuu yli 50 jälleenmyyjän kesken. Jälleenmyyjien keskikoko on liikevaihdossa mitattuna noin 2 miljoonaa euroa. Perinteinen suomalainen kalastuksen erikoisliike on liikevaihdoltaan 200 000–1 000 000 euron kokoinen.

Ruoto on kalastus- ja metsästysalan erikoisliikkeiden markkinajohtaja. Kalastuksen ja metsästyksen erikoisliikkeitä vertailtaessa Ruodon tuotevalikoima on Suomen laajin, myymälät ovat Suomen suurimmat, Ruoto on kilpailijoitaan suurempi työllistäjä ja lisäksi Ruoto on liikevaihdoltaan muita suurempi.

Ruodon johto on tunnistanut neljä erilaista toimintamallia kalastustuotteiden jälleenmyyjien keskuudessa:

- **Generalisti tavaratalo.** Tyypillisesti kalastus- ja metsästystuotteita myydään osana tavaratalon muuta tarjontaa. Kohtalaisen laaja tarjonta, mutta ei erityisosaamista tai erikoistunutta palvelua. Laajat aukioloajat.
- **Pienet paikalliset jälleenmyyjät.** Tyypillisesti palvelevat 1–2 henkilön voimin, paikallisesti sekä pienellä valikoimalla ja varastolla. Suppeat aukioloajat. Ruodon arvion mukaan tällaisia toimijoita on 30–40 kappaletta Suomessa.
- **Erikoistuneet jälleenmyyjät.** Laaja tarjonta tuotteista sekä tasokas palvelu. Kohtalaisen suppeat aukioloajat.
- **Verkkokauppa.** Eri tasoisia ja kokoisia verkkokauppoja. Osa näistä toimii osana pieniä kivijalkakauppoja tai tavarataloja. Alalta löytyy myös muutama pelkkää verkkokauppaliiketoimintaa harjoittava toimija.



Ruodon arvio verkkokaupan volyymista Suomessa kalastusalalla on n. 20 miljoonaa euroa (noin 20 %). Verkkokaupan arvioidaan ottavan seuraavan 4–6 vuoden aikana 30–40 % markkinaosuuden kalastus- ja metsästystuotteiden markkinasta. Ruodon johdon mukaan verkkokauppa tulee ottamaan markkinoita perinteiseltä kivijalkakaupalta. Tällöin suurimmat häviäjät ovat pienet paikalliset jälleenmyyjät.

Verkkokaupan 40 % osuus kokonaismarkkinasta tarkoittaa viiden vuoden kuluessa 20 miljoonan euron kalastusvälinemyynnin siirtymää. Ruodon ollessa jo hyvässä asemassa kotimaan verkkokaupassa, yhtiön johto olettaa, että tästä osuudesta vähintään 10–15 miljoonaa euroa siirtyy Ruodolle.

Metsästystuotteiden markkina ja toimialan rakenne ovat hyvin samankaltaisia kuin kalastuksessa. Suomessa on suuri joukko pieniä jälleenmyyjiä, jotka toimivat paikallisesti. Metsästystuotteiden kaupan keskeinen elementti on aseiden ja patruunoiden myynti. Aseiden myynti ja ostaminen on luvanvaraista. Elinkeinoluvan jälleenmyyjille myöntää poliisihallitus ja harrastajien hankintaluvat aseille paikallinen poliisilaitos.

3.4 Markkinoiden kehitys tulevaisuudessa

Ruodon arvion mukaan koko toimialan suurimman toimijan myynti on 25 miljoonaa euroa. Tämän toimijan strateginen fokus ei kuitenkaan ole metsästys- ja kalastustuotteissa ja tuotevalikoima on suppea. Kalastusharrastuksen muuttuessa perinteisestä ”mökkikalastuksesta” yhä erikoistuneempiin kalastuksen alalajeihin muuttuu myös kysyntä. Kuluttajat vaativat alan toimijoilta entistä laajempaa tuotevalikoimaa ja -tuntemusta. Tämä kehityssuunta ohjaa kuluttajia yhä enemmän vahvojen ja kookkaiden erikoisliikkeiden palveluiden luokse.

Ruodon arvion mukaan toimialalla ei Suomessa ole yritystä, joka dominoisi markkinaa. Muilla toimijoilla ei myöskään ole nähtävissä sellaista strategiaa, jolla pyrittäisiin konsolidoimaan markkinaa. Yksikään yritys ei ole muita selkeästi vahvempi kilpailukentässä.

Fragmentoitunut eli hajautunut ja pirstaleinen markkina tarjoaa yritykselle, jolla on vahva verkkokauppakonsepti, mahdollisuuden toimia markkinan konsolidoijana. Verkkokauppaliiketoiminnan laajentaminen fragmentoituneilla markkinoilla on todennäköisintä toimijoille, joille markkinoille tulon ja markkinaosuuden laajennus on tehokkainta, koska tyypillisesti pirstaleisilla markkinoilla markkinoille tulon esteet ovat matalampia.

Fragmentoituneilla markkinoilla toimivat yritykset joutuvat käyttämään suhteellisesti merkittävämmän osan resursseistaan markkinoilla pysymiseen kuin esimerkiksi rakentamaan brändiä johtavan markkina-aseman saavuttamiseksi. Markkinakonsolidaatio tarjoaa hyvän mahdollisuuden merkittävän lisäarvon luomiseen, koska pienillä ja suhteellisen heikoilla kilpailijoilla ei ole mahdollisuuksia vastata haastajan strategiaan ja markkinahäiriköintiin.



Tyypillinen strategia fragmentoituneiden markkinoiden konsolidaatiossa on rakentaa toimintamalli, joka perustuu ns. monialusta-ajatteluun. Näin haastaja pystyy tehokkaammin täyttämään markkinakysynnän mahdolliset aukot allokoimalla resursseja tehokkaammin.

Useiden jälleenmyyjien suhteellisen heikko kilpailuasema tarkoittaa sitä, että he eivät tyydytä tehokkaasti kysyntää tuotteiden osalta, joita kuluttajat mahdollisesti haluaisivat. Tällaisten toimijoiden pienet ja kapean valikoiman varastot seisovat, kun samanaikaisesti verkkokaupan kautta halutuilla tuotteilla on hyvä tarjottavuus.

Kilpailussa tavarataloketjujen kalastusosastojen kanssa korostuu ammattitaitoinen palvelu. Kalastustarvikkeiden ja metsästystuotteiden ostotapahtuma perustuu pitkälle tietoon ja osiltaan myös tunteelliseen odotukseen pyyntivälineiden toimivuudesta. Ammattitaitoinen myynti voi merkittävästi vaikuttaa tarvikkeiden valintaan ja sillä on merkitystä asiakkaan punnitessa tuotteiden ominaisuuksia ja hintaa. Tällaista palvelua ei tyypillisesti saa tavarataloketjujen myymälöissä, sillä tuoteosaaminen näissä on hyvin matalaa.

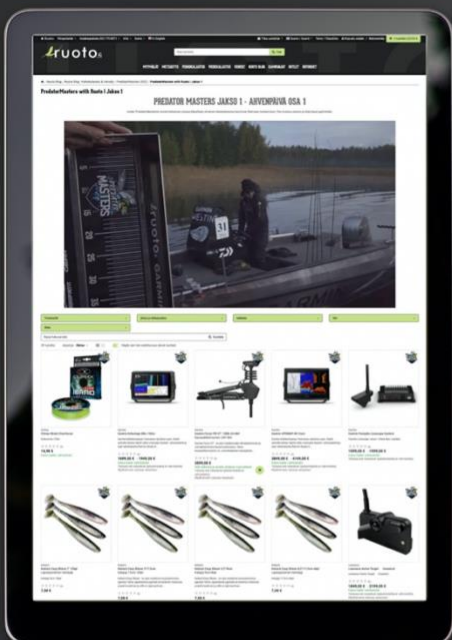
On selvää, että verkkokauppa tulee yhä enemmän myös kalastus- ja metsästysvälinekauppaan. Kuitenkin erätuotteet ovat luonteeltaan usealta osin sellaisia, että harrastaja hyvin mielellään kokeilee tuotteita ja niihin liittyvää tuntumaa. Ostoksien tekemisessä fyysinen kauppa tulee varmasti pitkään jatkumaan merkittävänä kuluttajia palvelevana jakelumuotona. Verkkokaupan kasvattaminen fyysisten liikkeiden yhteyteen on varmasti eräs selkeimpiä strategioita suunniteltaessa verkossa tapahtuvaa liiketoimintaa. Vahva erikoismyymälä tukee verkkokaupan kasvattamista ennen kaikkea laajan tuotevalikoiman ja myyntiä tukevan asiakaspalvelun muodossa.

PredatorMasters & PikeMasters

Ruoto tuottaa yhteistyössä Canal Outdoorin YouTube-kanavan kanssa kahta kalastussarjaa. Sarjat ovat nimeltään PredatorMasters ja PikeMasters. Nämä kalastusohjelmat toimivat merkittävänä markkinointikanavana uusille kalastusvälineille, veneilytuotteille sekä varsinkin vieheille.



Ensimmäinen tuotanto kuvattiin vuonna 2018. Sarjat ovat keränneet YouTubessa yli 890 000 katselukertaa ja sarjat ovat näytetty myös AlfaTV:llä.



4. Liiketoimintamalli

Ruoto Oy:n konsepti perustuu seuraaviin keskeisiin tekijöihin:

- Laaja ja korkeatasoinen tuotevalikoima myymälöissä ja verkkokaupassa
- Ammattitaitoinen henkilökunta ja asiakaslähtöinen palvelu
- Hyvin valitut kauppapaikat, jotka takaavat riittävän suuren asiakaskunnan kullakin Ruoto Mega Storen markkina-alueella
- Merkittävä markkinaosuus Suomen kalastus- ja metsästysverkkokaupasta
- Verkkokauppamyynnin kasvattaminen Pohjoismaissa ja koko Euroopassa
- Tehokas verkko-/digimarkkinointi eri kanavissa

4.1 Ruoto Mega Storet ja verkkokauppa

Ruodon Mega Store -myymäläkonsepti on ainutlaatuinen. Kalastus- ja metsästysalalla Suomessa ei ole muita Ruotoa vastaavia suurmyymälöitä yhdistettynä verkkokauppaan. Myöskään verkkokaupan puolella ei ole muuta merkittävää toimijaa, joka olisi erikoistunut metsästys- ja kalastustuotteisiin. Näiltä osin Ruoto Oy:n konsepti on uusi suomalaisilla ja pohjoismaisilla markkinoilla.

Ruodon liiketoiminnan voimakas kasvu ja hyvä kannattavuus ovat vahva näyttö konseptin toimivuudesta. Yhtiön liiketoimintamallia voi skaalata ja laajentaa muihin Pohjoismaihin. Yhtiö on verkkokaupassa markkinajohtaja Suomessa ja tavoittelee tulevaisuudessa markkinajohtajuutta Pohjois-Euroopassa.

Ruodon kilpailuetu pieniin kalastus- ja metsästysvälineliikkeisiin on laaja tuotevalikoima, monipuolinen ja riittävä varasto sekä mahdollisuus tarjota tuotteita myös verkkokaupan kautta. Ruoto Mega Storeissa riittävän nimikkeistön varasto antaa mahdollisuuden tarjota eri tuotteita eri harrastajaryhmille täysin eri mittakaavassa kuin pienillä toimijoilla.

Tehokkaasti hoidettu riittävä varasto on investointi, johon pienet liikkeet eivät pysty tilojen ja käyttöpääoman puutteen vuoksi. Kaikuluotaimien ja karttaplotterien kaltaisten arvokkaiden tuotteiden tultua tuotevalikoimaan käyttöpääoman tarve liiketoiminnassa kasvaa.



Ruodon ydinstrategian tavoitteena on laadukas kalastus- ja metsästysharrastajien palveleminen ja yhtiön arvon pitkäaikainen kasvattaminen. Keskeistä strategisille tavoitteille on markkinaosuuden kasvattaminen ja uusien asiakkaiden voittaminen.

4.2 Viime vuosien kasvu

Ruoto on viimeisten kahden vuoden aikana kasvattanut merkittävästi asiakaskuntaansa. Kasvu on perustunut sekä myönteiseen markkinakehitykseen että järjestelmälliseen myymäläverkoston kasvattamiseen ja digitaalisten myyntikanavien kehittämiseen.

Ruoto on viimeisten tilikausien aikana kasvattanut asiakaskuntansa lisäksi keskimääräisen oston kokoa. Tätä tavoitetta tuetaan laajalla tuotevalikoimalla ja korkealla palvelutasolla sekä myymälöissä että verkkokaupassa. Vuonna 2021 myymälämyynnin keskiostos nousi 165 eurosta 178 euroon edelliseen vuoteen verrattuna, mikä kertoo siitä, että asiakkaita on onnistuttu palvelemaan aikaisempia vuosia paremmin.

Ruodolla oli yhteensä 70 500 asiakastapahtumaa myymälöissä ja 32 000 verkkokauppatapahtumaa vuonna 2021. Myymälöiden kauppatapahtumien määrä kasvoi 52 % ja verkkokaupan myyntitapahtumien määrä 53 % vuoteen 2020 verrattuna.

4.3 Tavoitteet tuleville vuosille

Ruoto Oy:n liiketoiminnan tavoitteena on kasvaa alle 3 vuodessa kannattavasti yli 30 miljoonan euron liikevaihdon kokoluokkaan. Rahoituksella haetaan yhtiön kasvun edelleen tehostamista. Yhtiön 3–5 vuoden liikevaihtotavoite on yli 50 miljoonaa euroa. Yhtiön EBITDA-tavoite on 12–15 % liikevaihdosta.

Tavoitteet on mahdollista saavuttaa vahvistamalla Suomessa johtavaa asemaa maantieteellistä peittoa laajentamalla. Tarkoitus on myös rakentaa Pohjoismaissa merkittävä markkina-asema sekä avata toimintoja muualla Euroopassa. Täten Ruoto-konsernin pitkän tähtäimen tavoitteena on saada asiakkaitaan pohjoismaisia ja pohjoiseurooppalaisia kalastuksen ja metsästyksen harrastajia. Keskeistä liiketoiminnan kehittämisessä on verkkokaupan ja myymäläkonseptien toisiaan tukeva toimintamalli ja Ruoto-konsernin kyky reagoida kysynnän muutoksiin molemmissa segmenteissä.

Maantieteellisen kattavuuden parantaminen kotimaassa: Ruodon tavoitteena on avata kotimaassa vuosittain 1–2 uutta myymälää. Myymäläverkostoa laajentamalla Ruoto hakee laajempaa maantieteellistä kattavuutta. Yhtiö kehittää nykyistä Ruoto Mega Store -konseptia ja tuo sen rinnalle uusia myymäläkonsepteja. Ruoto Mega Storeja pyritään avaamaan paikkakunnille, joissa on laaja harrastava asiakaskunta ja uusilla konsepteilla lähestytään pienempiä paikkakuntia. Verkkokaupalla pyritään tavoittamaan asiakkaita, jotka jäävät myymäläkaupan ulkopuolelle tai jotka muuten preferoivat verkossa ostamista. Myymäläpalveluiden konseptin keskeisiä tekijöitä ovat laadukkaat tuotteet, laaja valikoima sekä erittäin ammattimainen palvelu. Tuotevalikoima sisältää myös premium-tuotteita ja on suunnattu laajasti erilaisille kalastusta ja metsästysharrastaville asiakkaille.



Laajentuminen Pohjoismaihin ja Eurooppaan: Ruoto-konserni selvittää aktiivisesti myymäläverkoston laajentamista Pohjoismaihin ja verkkokaupan osalta koko Eurooppaan. Konserni jatkaa investointeja verkkokaupan kehittämiseen ja tarvittaviin digitaalisiin järjestelmiin ja pyrkii näin tehostamaan liiketoimintaansa ja saavuttamaan mittakaavaetua kustannusten jakautuessa laajemmin konsernin sisällä.

Nykyisten asiakkaiden sitouttaminen: Laajentumisen rinnalla Ruoto-konsernin tavoitteena on palvella nykyisiä asiakkaitaan entistä paremmin ja vahvistaa asiakasuhdetta uuden kanta-asiakasohjelman avulla. Konsernin tavoitteena on saada kasvava osuus asiakkaiden kalastus- ja metsästystuotteiden kokonaiskulutuksesta. Ruoto-konserni pyrkii kehittämään markkinastrategiansa ja -kanavansa siten, että ne ohjaavat nykyisten asiakkaiden hankinnoista merkittävän osan yhtiölle.

4.4 Vastuullisuus

Sosiaalinen vastuullisuus

Ruoto-konserni pyrkii vastuulliseen toimintaan. Vastuullinen toiminta Ruoto-konsernissa tarkoittaa toiminnan rakentumista luottamukselle ja tavoitteelle olla arvostettu kumppani kaikille sidosryhmille. Lisäksi vastuullisuus merkitsee Ruoto-konsernissa ihmisten hyvinvoinnin korostamista, korkeita laatu- ja turvallisuusvaatimuksia, korkeaa koko henkilökunnan ammattitaitoa ja kestävien kehitysmallien korostamista.

Ympäristövastuullisuus

Ruoto pyrkii rakentamaan tuotevalikoimansa mahdollisimman laadukkaiden tuotteiden ympärille turhan kulutuksen minimoimiseksi. Yhtiö suosii tuotevalikoimassaan vastuullisesti tuotettuja tuotteita sekä vastuullisia tavarantoimittajia.

Ruoto kehittää tuotevalikoimaansa mahdollisimman vastuulliseen suuntaan kala- ja riistakantojen hyvinvoinnin edistämiseksi. Palveleva henkilökunta ohjaa kuluttajia vastuullisiin ratkaisuihin. Esimerkiksi metsästyspuolella tämä tarkoittaa kupariluotien suosimista suurriistametsästyksessä ja lyijyn korvaavan patruunavalikoiman jatkuvaa kasvattamista.

Ruoto toimii vastuullisesti myös kierrättämällä verkkokauppansa pakkausmateriaalit mahdollisimman tehokkaasti.

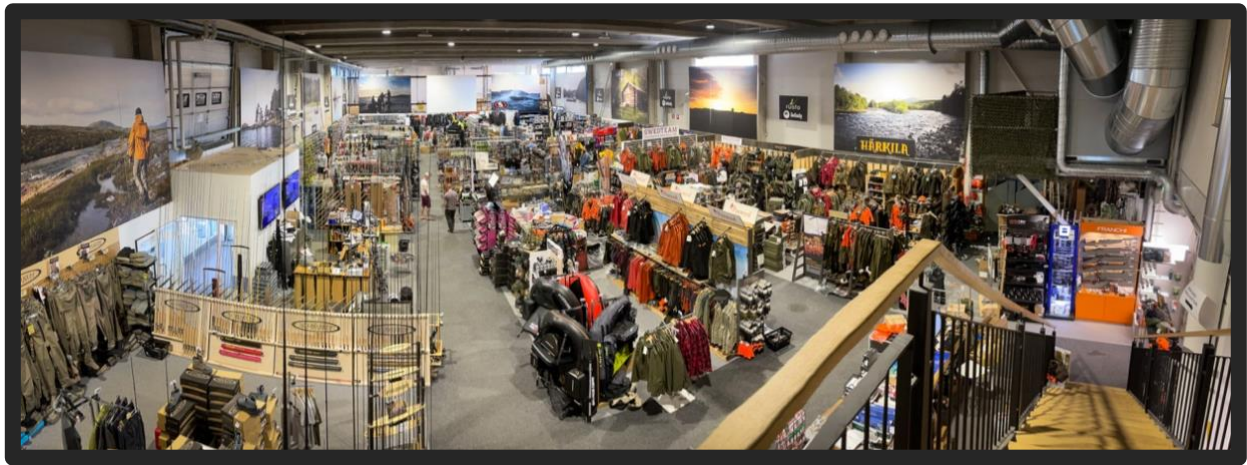


5. Ruoto Oy:n tuotteet ja palvelut

5.1 Palvelukonsepti

Ruodon palvelukonsepti perustuu suurmyymälöihin ja verkkokauppaan.

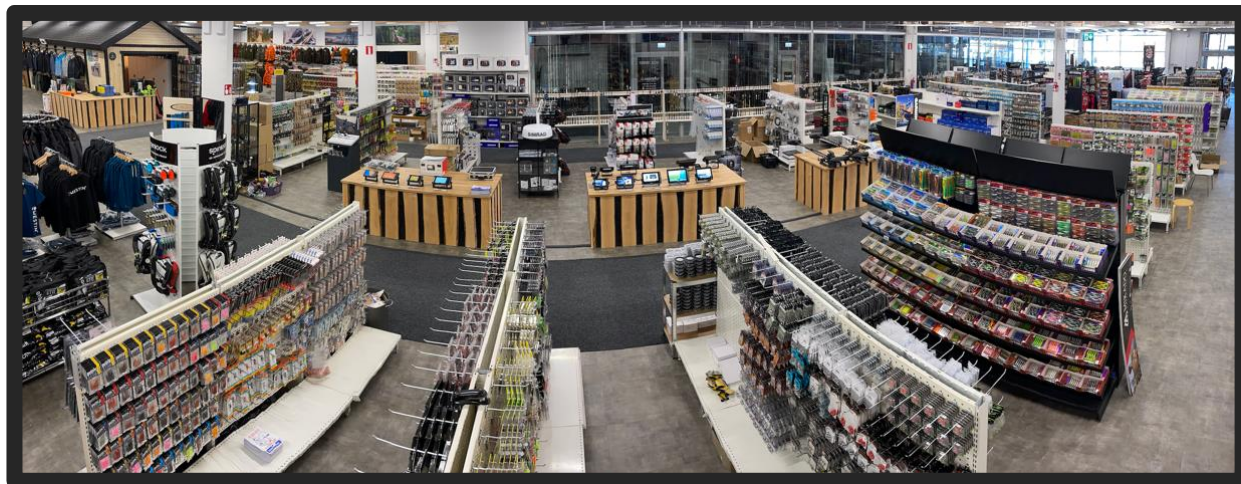
Ruoto Mega Store Tuusula on yhtiön päämyymälä ja toimii samalla verkkokaupan päävarastona. Tuusulassa ammattimaisen ja asiakkaan tuntevan asiakaspalvelun takaa 18 henkilön kokoinen henkilökunta, joista kaikki ovat alan innokkaita harrastajia. Korkealaatuisen asiakaspalvelun ohella esimerkiksi ostettavien aseiden kiikaritähtäimet asennetaan sekä esikohdistetaan, siimat puolataan käyttövalmiiksi keloille ja tarjotaan laajaa opastusta joka lajiin. Ruoto järjestää myös perhonsidontakursseja. Hyvä asiakaspalvelu ja myyjien ammattitaito ovat toiminnan kulmakiviä.



Ruoto Mega Store Tampere avattiin vuonna 2021, kun 4 vuotta aiemmin avautunut Tampereen toimipiste muutti uuteen 1000 m²:n tilaan. Myymälä sijaitsee Tampereen vilkkaimmalla kauppapaikalla Lielahdessa ja siellä on töissä 8 henkilöä. Uudessa myymälässä tuotevalikoima on vastaava kuin Tuusulassa. Myös metsästystuotteita on Tampereelta saatavilla kattavasti. Tampereen henkilökunta koostuu innokkaista metsästyksen ja kalastuksen harrastajista. Jokaiselle tuotealueelle on löydetty oma asiantuntijansa.



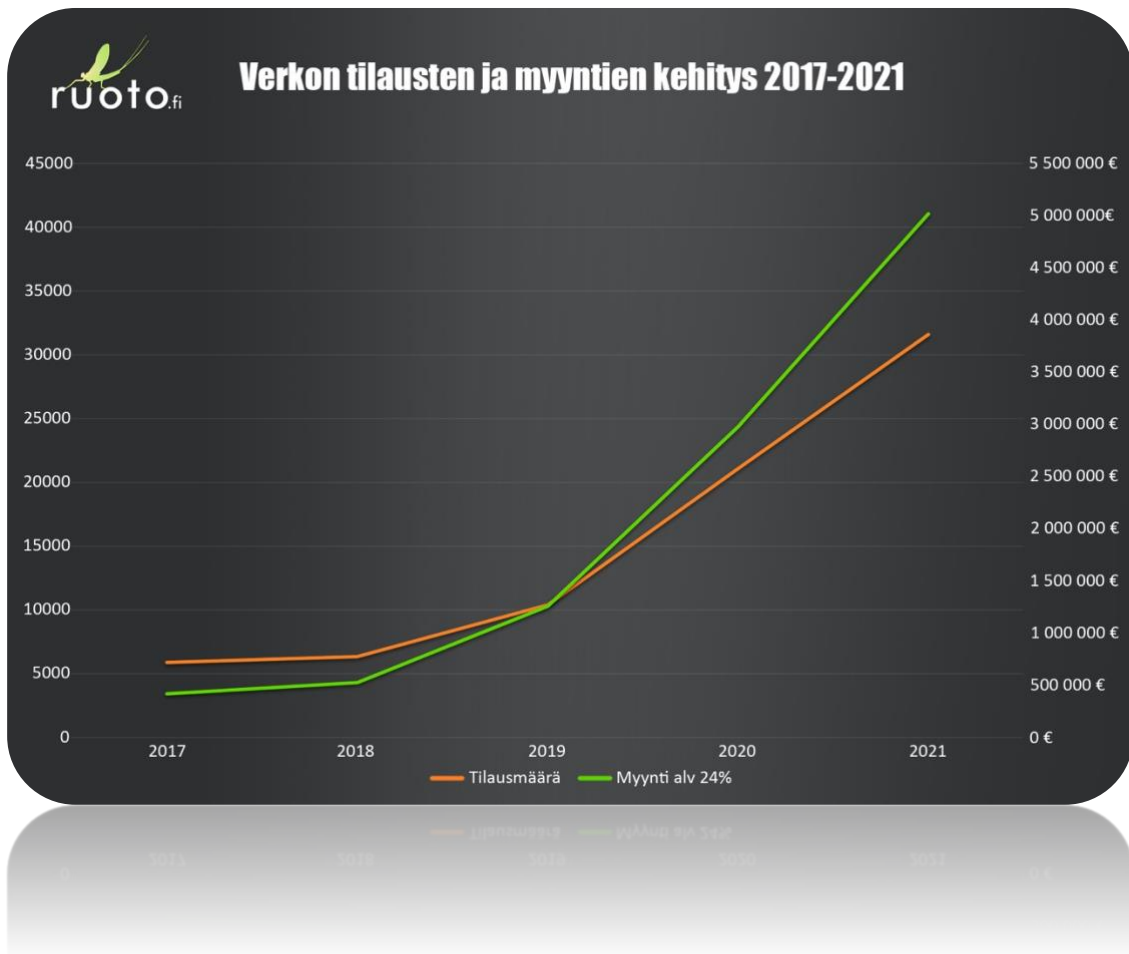
Ruoto Mega Store Kaarina on Ruodon uusi suurmyymälä, joka avautui Turun seudulle Kaarinaan helmikuussa 2022. Myymäläpinta-alaltaan se on tällä hetkellä Ruoto-myymälöistä suurin: 1350 neliometriä. Henkilökuntaan kuuluu tällä hetkellä 7 henkeä. Kaarinan myymälä sijaitsee todella hyvällä paikalla Krossi-keskuksessa alueen vilkkaimman tien varrella ja on helposti lähestyttävissä niin Turun, Raision kuin Salonkin suunnalta.



Verkkokauppa Ruoto.fi avattiin vuonna 2013. Kehitys ja kasvu on ollut erityisen voimakasta vuosina 2019–2022. Verkkokaupan liikevaihto oli n. 4,1 miljoonaa euroa vuonna 2021. Kasvua on ollut 304 % vuosina 2019–2021 ja sen odotetaan jatkuvan. Tilausmäärät ovat kasvaneet 10 393 (2019) kauppatapahtumasta n. 32 000 (2021) kauppatapahtumaan. Ostoksen keskihinta on noussut samassa ajassa 121 eurosta 162 euroon.

Alkuvuoden Q1/2022 aikana verkkokaupan myynti kasvoi noin 46 % viime vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Samaan aikaan myös keskiostos on noussut. Ruodon johto arvioi vuoden 2022 tilausmääräksi 45 000–50 000 kauppatapahtumaa. Ruodon verkkokaupan liiketoiminta on kannattavaa.





5.2 Tuotevalikoima

Ruoto myy aktiivisesti yli 50 000 erilaista tuotetta, joista suurin osa on saatavilla myös myymälöistä. Iso osa tuotemäärästä on vieheiden ja perhonsidontatuotteiden eri värivariaatioita sekä tietenkin kelojen, vapojen ja vaatteiden eri kokoja. Verkkokaupassa on noin 12 000 tuotesivua, mikä kertoo valikoiman laajuudesta nimikemäärää paremmin, sillä yhdelle sivulle on aina niputettu tuotteiden eri väri- tai kokoversiot.

Painotus tuotteiden varastoinnissa tapahtuu sesongin mukaan. Liiketoiminnassa on pyritty pitämään varastonkierto mahdollisimman hyvänä, ja vaikka varastot ovat vahvat, niiden kasvattaminen on yksi tapa lisätä myyntiä entisestään.

Nimikkeiden kohdalla on tärkeää ymmärtää, että Ruoto myy merkittävän määrän myös tilaustavaraa. Palveluliiketoiminnan periaatteena on asiakkaan toiveen toteuttaminen ja sen vuoksi yksittäisiä tuotteita tilataan asiakkaiden toiveiden mukaan päivittäin.



Kalastustuotteet

Ruodon kalastuspuolen tuotetarjonta perustuu noin 210 erilaiseen kalastusbrändiin. Näillä brändeillä Ruoto tarjoaa laajan tuotevalikoiman erilaisia tuotteita ja tarvikkeita kalastuksen harrastajille. Yhtiöllä on omassa varastossaan erilaisia kalastustuotteita lähes 40 000 kappaletta. Ruodon johdon mukaan tuotevalikoima ja bränditarjonta ovat kalastustarvikkeiden myynnissä laajinta niin Suomessa kuin Pohjoismaissa. Yhtiön tuotevalikoima koostuu tuotteista, joita toimittavat kansainväliset valmistajat sekä maahantuoijat. Ruodolla on myynnissä useita kymmeniä kansainvälisesti hyvin arvostettuja tuotemerkkejä. Tavoitteena on palvella laajasti kaikkia kalastuksen ja metsästyksen harrastajia aloittelijoista vaativiin konkareihin.

Vapakalastukseen liittyvät kelat ja vavat

Tuotekategoriaan kuuluvat erilaisiin kalastustapoihin liittyvät kelat ja vavat. Kelat vaihtelevat perinteisistä virvelikeloista perhokeloihin. Uistinkalastukseen suunnatut virvelikelat voivat olla umpi-, avo- ja hyrräkeloja. Kalastuksen liittyviä erityyppisiä vapoja on merkittävä määrä ja erikoistuminen kalastustavan mukaan on merkittävää.



Vieheet ja perhot

Vieheet voivat olla erilaisia lusikka- ja lippauistimia, vaappuja, jerkkejä, jigejä/kumikaloja ja toisaalta perhokalastajien perhoja. Vuonna 2021 Ruoto myi yhteensä yli 120 000 viehettä/viehepakettia.

Vaatteet

Harrastekalastajat ovat tulleet yhä tuotetietoisemmiksi harrastukseen liittyvässä pukeutumisessa, ja hankkivat harrastukseen liittyvät tarpeenmukaiset vaatteet. Vaatekauppa on hyvin kannattavaa ja nopeasti kasvavaa lisäkauppaa perinteisten kalastusvälineiden rinnalle.

Muut tarvikkeet

Kalastustarvikkeet pitävät sisällään suuren joukon erilaisia siimoja, haaveja, koukkuja, työkaluja, tarvikkeita ym. kesä- ja talvikalastukseen.



Veneilyelektroniikka

Harrastekalastuksen muuttuessa yhä teknologisemmaksi harrastajat hankkivat yhä enemmän erilaisia elektronisia apulaitteita. Tällaisia ovat mm. kaikuluotaimet, karttaplotterit sekä sähkömoottorit, joihin on yhdistetty GPS-paikantimet. Elektroniikan myyminen on lisännyt merkittävästi suurempien liikkeiden myyntiä ja kannattavuutta.

Muut veneilytuotteet

Ruoto myy merkittävän määrän myös muita veneilytuotteita elektroniikan ohella. Näitä ovat mm. pelastusliivit (perinteiset ja ns. paukkuliivit), pelastautumispuvut, sähkötarvikkeet, veneakut sekä myös pienissä määrin venetrailerit ja niiden tarvikkeet.



Metsästystuotteet

Metsästyspuolella Ruoto myy merkittäviä kansainvälisiä metsästysbrändejä. Keskeisiä brändejä on 35 kpl. Tällaisia ovat mm. Beretta, Browning, Benelli, Sako, Tikka, Zeiss, Swarovski, Meopta, Härkila, Sasta, Lowa, Garmin, Lapua + muita. Ruoto on Suomen johtava metsästyksen erikoisliike ja laajentaa tarjontaansa jatkuvasti. Tuoteryhmiä ovat aseiden lisäksi tähtäimet, patruunat, metsästysvaatteet, elektroniikka ja monet muut metsästys- ja ammustavarusteet. Ruodolla on tarjonnassa yli 10 000 metsästyksen liittyvää erilaista tuotenimikettä, joista suurin osa pyritään itse varastoimaan. Metsästyspuolella metsästysasusteet ovat merkittävä osa liiketoimintaa.

Aseet ja patruunat

Ruodon ase- ja patruunavalikoima kattaa pääosin metsästysaseita ja -patruunoita. Metsästystuotteiden lisäksi yhtiö myy myös merkittävän määrän urheiluammuntaan suunnattuja aseita ja patruunoita. Näitä ovat esimerkiksi savikiekkoammuntaan (Trap, Skeet, Compak ym.) suunnatut ratahaulikot.

Tähtäimet ja muu optiikka

Tähtäimet ovat perinteisesti kiikaritähtäimiä. Kiikaritähtäimet ovat suunniteltu esimerkiksi päiväaikaan tapahtuviin ajojahteihin, hämäräyttämiseen tai linnustukseen. Kiikaritähtäinten lisäksi Ruoto myy myös punapistetähtäimiä sekä lämpötähtäimiä ja lämpökameroita. Yhtiön valikoimasta löytyy myös etäisyysmittareita ja katselukiiikareita.



Asetarvikkeet

Ruodon valikoimaan kuuluvat myös aseiden tukit, äänenvaimentajat ja asekaapit. Asetarvikkeilla tarkoitetaan myös aseiden putsausvälineitä sekä aseiden kuljettamiseen suunniteltuja asepusseja ja -koteloita.

Metsästysvaatteet ja -kengät

Ruodon valikoimassa on satoja erilaisia metsästysvaatteita. Metsästysvaatteet ovat perinteisesti vihreitä, mutta nykyisin myös erilaiset camo-kuviot ovat suosittuja. Ruodon myymät camo-metsästysvaatteet ovat valikoitu soveltuvaksi Pohjoismaiden maastoon.

Metsästyselektroniikka

Metsästyselektroniikalla tarkoitetaan GPS-paikantimia, metsästyskoirille suunniteltuja paikannuslaitteita, isoissa jahdeissa käytettyjä VHF-puhelimia sekä esimerkiksi riistakameroita.

Muut metsästystuotteet

Muita metsästystuotteita ovat mm. erilaiset hajusteet ja houkuttimet, metsästysloukut, houkutuspillit, jälleenlataustuotteet ja jousimetsästystuotteet.

Kalastukseen verrattuna metsästysmarkkinassa nimikkeiden määrä on pienempi, varastonkierto nopeampi, keskiosto suurempi ja keskikate alhaisempi. Metsästystarvikkeissa tilaustavarakaupan määrä on merkittävä.

Ruodon liiketoiminnassa metsästystarvikekauppa on kalastusta nuorempi ja sen vuoksi sen suhteellinen kasvu on tällä hetkellä kalastustarvikekauppaa nopeampaa. Ruoto tavoittaa aktiiviharrastajien lisäksi yhä paremmin myös aloittelevia metsästäjiä. Ruodon nimikkeiden määrä metsästyspuolella kasvaa tulevaisuudessa vielä jonkin verran, mutta tärkeimmät tuoteryhmät ovat jo Suomen kattavinta tasoa. Metsästyksen osalta myymälämyynti on kehittynyt verkkokauppaa nopeammin. Ruoto arvioi, että sillä on valtava potentiaali metsästysvälineiden verkkokauppamyynnissä.



Tavarantoimittajat

Ruodolla on yhteensä n. 200 kotimaista ja ulkomaista tavarantoimittajaa. 8 suurinta tavarantoimittajaa toimitti vuonna 2021 yhteensä n. 7 miljoonan euron edestä tuotteita, joka vastasi 54,7 % kaikista vuotuisista ostoista. Ruoto kehittää aktiivisesti ostotoimiaan sekä ostoihin liittyvää logistiikkaa ja tuotteiden varastohallintaa.

Vuonna 2022 Ruoto on saanut merkittävää hyötyä ja tehostanut toimintojansa ostamisen automatisoinnilla tärkeimpien tuotemerkkien kohdalla.



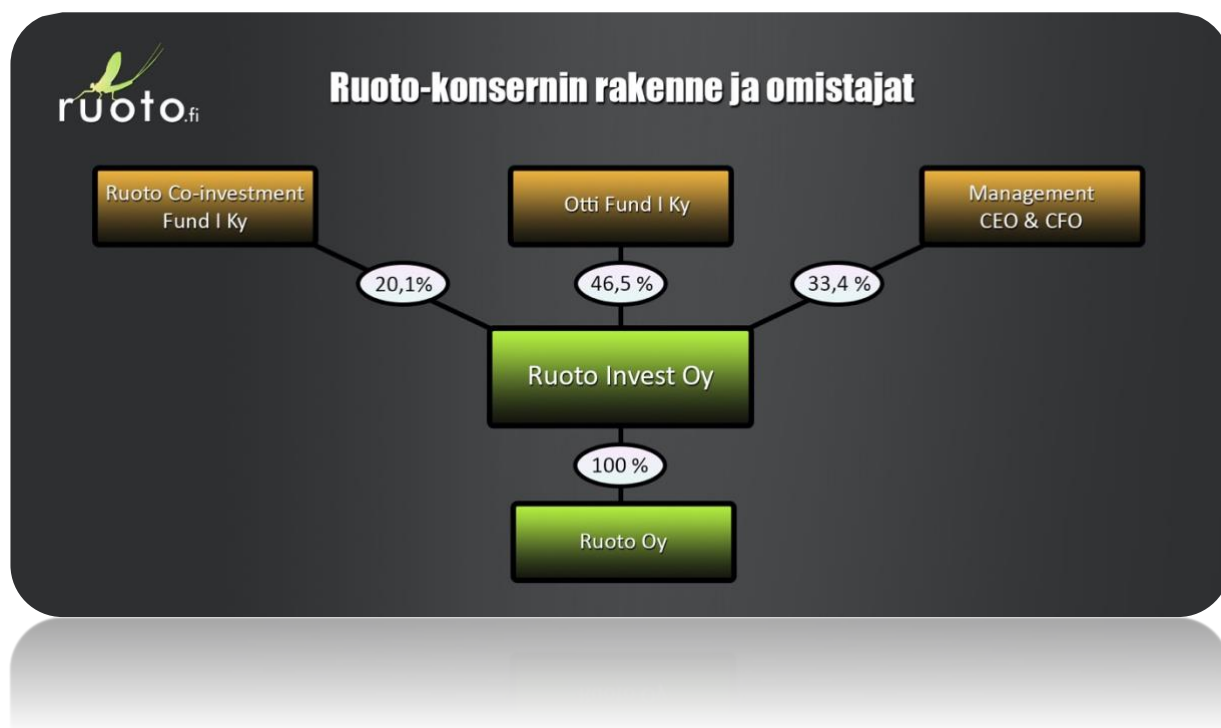
6. Hallinto

6.1 Yrityksen rakenne

Ruoto-konserni muodostuu Ruoto Oy:stä ja Ruoto Invest Oy:stä, joka on konsernin emoyhtiö. Ruoto Invest Oy on luonteeltaan holding-yhtiö, eikä Ruoto Invest Oy:llä ole muuta toimintaa kuin omistaa Ruoto Oy:n osakkeet (100 %). Ruoto Oy on operatiivinen yhtiö, joka toimii metsästys- ja kalastustuotteiden jälleenmyyjänä. Omistus Ruoto Oy:ssä tapahtuu Ruoto Invest Oy:n kautta, jossa myös nykyiset omistajat omistavat osakkeensa. Invesdorin rahoituskierroksella sijoittajille tarjotaan mahdollisuutta sijoittaa Ruoto Invest Oy:hyn. Nykyiset omistajat merkitsevät tässä yhteydessä uusia osakkeita 540 000 eurolla samoilla ehdoilla kuin uudet osakkaat.

6.2 Omistuksen jakautuminen

Ruoto Invest Oy:n omistavat seuraavat tahot: Otti Fund I Ky -pääomasijoitusrahasto, Ruoto Co-Investment Fund I Ky -pääomasijoitusrahasto, toimitusjohtaja & perustaja Joonas Oksanen ja talousjohtaja Kari Rantamäki. Pääomasijoitusrahastojen takana ja niiden sijoittajina on joukko yksityishenkilöitä, joilla on kokemusta aikaisemmista sijoituksista kasvuyrityksiin, liiketoiminnan kehittämistä ja onnistuneista yritysten myynneistä sekä listautumisista. Osaavan omistajajoukon ansiosta Ruoto-konsernilla on käytössä tietotaitoa yritystoiminnan kannattavaan kehittämiseen ja nopeaan kasvuun. Näitä vahvuuksia ovat laaja tuntemus ja kokemus vähittäiskaupasta, markkinoinnista, verkkokauppaliiketoiminnasta sekä rahoituksesta.



Ruoto Invest Oy:llä on 7 929 980 kappaletta osakkeita. Osakeannissa on tarkoitus laskea liikkeelle vähintään 600 000 ja enintään 1 440 000 uutta osaketta. Osakkeiden merkintähinta on 2,5 € / osake. Yhtiön osakkeiden kokonaismäärä annin jälkeen on vähintään 8 529 980 ja enintään 9 369 980 osaketta. Annissa kerätään pääomaa vähintään 1 500 000 euroa ja enintään 3 600 000 euroa. Uudet osakkeenomistajat sitoutuvat yhtiöön osakassopimuksella.

Ruoto Invest Oy:n osakkeet jakautuvat ennen antia alla olevan taulukon mukaisesti.

Ruoto Invest Oy:n osakkeiden jakautuminen

Nykyiset osakkeet: 7 929 980 kpl
Uudet osakkeet (maks): 1 440 000 kpl
Osakkeet täyden annin jälkeen: 9 369 980 kpl

Sijoitus	Osakkeenomistaja	Rooli	Osakkeet	Äänet
1.	Joonas Oksanen	Perustaja & toimitusjohtaja	2 250 000	28,37 %
2.	Kari Rantamäki	Talousjohtaja	400 000	5,04 %
3.	Otti Fund I Ky	Useita sijoittajia	3 682 730	46,45 %
4.	Ruoto Co-investment Fund I Ky	Useita sijoittajia	1 597 250	20,14 %
Yhteensä			7 929 980	100,00 %

Ruodon Google-arvostelut



Ruodon myymälät ovat keränneet yli 800 Google-arvostelua asiakkailtaan. Ruodon ammattitaitoisen sekä asiakaslähtöisen asiakaspalvelun todistaa arvosteluiden keskimääräinen 4,6 / 5 tähden tulos. Alla tuoreimpia arvosteluja keväältä 2022.

★★★★★ "Laaja tasokas valikoima, osaava henkilökunta."

★★★★★ "Ruodon asiakaspalvelu on aivan omaa luokkaansa."

★★★★★ "Huikea asiakaspalvelu ja nopea toimitus! Suosittelen. 🙌👂"

★★★★★ "Eräjormien mekka. Hyvä ja asiantunteva palvelu."



6.3 Hallinto

Ruoto Invest Oy noudattaa hyvää hallintotapaa ("Corporate Governance"). Yhtiön hallitus on hyväksynyt hallintoa koskevan hallituksen työjärjestyksen, johon on määritelty keskeiset hallinnolliset asiat ja vastuut. Hallituksen työjärjestys liitteenä.

Ruoto Oy:n palveluksessa on 37 henkilöä. Viimeisen vuoden aikana henkilökunnan määrä on kasvanut 14 henkilöllä. Johto arvioi, että henkilökunnan määrä tulee kasvamaan liiketoiminnan tarpeiden mukaan tasaisesti seuraavina vuosina. Uusia työnkuvia ovat mm. markkinointi ja verkkokaupan kehittäminen sekä ammattitaitoisen henkilökunnan lisääminen avattaviin uusiin myymälöihin. Ruoto on ja pyrkii myös tulevaisuudessa olemaan hyvä työnantaja.

Johto



Joonas Oksanen, 32, toimitusjohtaja & perustaja. Joonas on tekniikan ylioppilas Aalto-yliopistosta. Joonas aloitti täysipäiväisen yrittäjäuransa 22-vuotiaana. Joonas on toiminut alalla aktiivisesti jo yli 17 vuotta, sillä hän aloitti työt kalastus- ja metsästysliikkeessä ensimmäisenä kesätyövuotenaan.

Joonaksella on kokemusta kaikista Ruoto Oy:n työnkuvista. Yrityksen alkuvuosina hän toimi täysiverisenä myyjänä ja samaan aikaan kehitti verkkokauppaa, huolehti sisäänostoista ja teki markkinointia. Pitkän ja monipuolisen taustansa kautta Joonas tunteekin lähes kaikki kalastus- ja metsästysalan toimijat Pohjoismaissa niin valmistus-, maahantuonti- kuin jälleenmyyntiportaassakin. Vuosina 2015–2018 Joonas vieraili aktiivisesti kalastusvälinetehtailla ympäri Aasiaa tuotekehityksen merkeissä.

Joonas on viime vuosina opiskellut merkittävästi verkkokauppaliiketoimintaa ja toiminnanohjausjärjestelmiä. Hän vastaa pitkälti uuden henkilökunnan kouluttamisesta sekä verkkokauppaliiketoiminnan että myös tuoteosaamisen osalta.

Joonas omistaa Ruoto Invest Oy:n osakkeista merkittävän osan. Vapaa-aikana Joonas harrastaa kalastusta, metsästystä ja valokuvaamista.



Kari Rantamäki, 34, talousjohtaja. Kari kantaa vastuun koko konsernin taloushallinnosta. Kari on KTM Tampereen yliopistosta. Nuoresta iästään huolimatta Karilla on aikaisempaa kokemusta sekä taloushallinnosta että liiketoiminnan kehityksestä yli 10 vuoden ajalta. Kari johtaa yrityksen raportointia ja osallistuu aktiivisesti yrityksen liiketoiminnan kehittämiseen.

Myös Kari on osakkeenomistaja Ruoto Invest Oy:ssä.

Avainhenkilöt



Timo Kontio, 36, markkinointipäällikkö. Timo on taitava valokuvaaja ja mm. perhonsidonnan maailmanmestari. Joonas ja Timo tutustuivat toisiinsa opiskellessaan samaan aikaan Aalto-yliopistossa Otaniemessä. Timo vastaa työkseen koko Ruoto Oy:n markkinoinnista ja yleisilmeestä. Timo on myös kattavasti perillä nykyajan digimarkkinoinnista ja erilaisista markkinoinnin automaation tuomista mahdollisuuksista. Timo kouluttaa muuta henkilökuntaa hyvän verkkokaupan rakentamiseen. Myös Timolla on pitkä historia alalta, sillä ennen Ruodossa työsuhteen aloittamista hän teki pitkän uran alalla toisen yrityksen palveluksessa.



Anton Pousar, 35, tuotepäällikkö / perhokalastus. Anton työskenteli tradenomiopiskelujen ohella perhokalastusliikkeessä Helsingissä. Hän aloitti Ruodossa vuonna 2019 vastaten koko perhokalastusliiketoiminnasta. Antonilla on todella vahvat toimittajasuhteet eri perhokalastustoimijoihin koko Euroopan alueella. Antonin kokemus ja ammattitaito perhokalastuspuolen tuotteissa on Euroopan tasolla kärkipäätä.



Jani Mäkeläinen, 41, tuotepäällikkö / veneily & viehekalastus. Ennen Ruotoa Jani toimi maajohtajana Suomen suurimmassa kalastusvälineverkossa lähes 12 vuoden ajan. Janilla onkin kokemusta ja tietoa kalastusvälineiden jälleenmyynnistä koko Suomen alueelta. Ruodossa Jani vastaa erityisesti koko veneilypuolesta. Samalla Jani antaa myös vahvan osaamisensa uusien myymälöiden perustamisen tueksi sekä verkkokaupan sisällön tuottamiseksi.



Jesse Kinnunen, 32, tuotepäällikkö / metsästys & urheiluammunta. Jesse vastaa koko Ruodon metsästyspuolen valikoimasta. Harrastustaustaltaan Jesse on haulikkolajien urheiluampuja ja hän osaakin opastaa koko henkilökuntaa parhaaseen mahdolliseen metsästyspuolen asiakaspalveluun.



Ruoto on vuoden 2021 palkittu Sako-jälleenmyyjä

Ruoto palkittiin tammikuussa arvostetulla Sako-kauppiaspalkinnolla. Euroopan suurin kivääritehdas Sako palkitsee vuosittain yhden jälleenmyyjistään.

Sako kertoi valintaansa vaikuttaneen erityisesti Ruodon laajan tuotevalikoiman, todella ammattitaitoisen henkilökunnan sekä myös vaativissakin tapauksissa kunnialla loppuun asti hoidetun asiakaspalvelun.

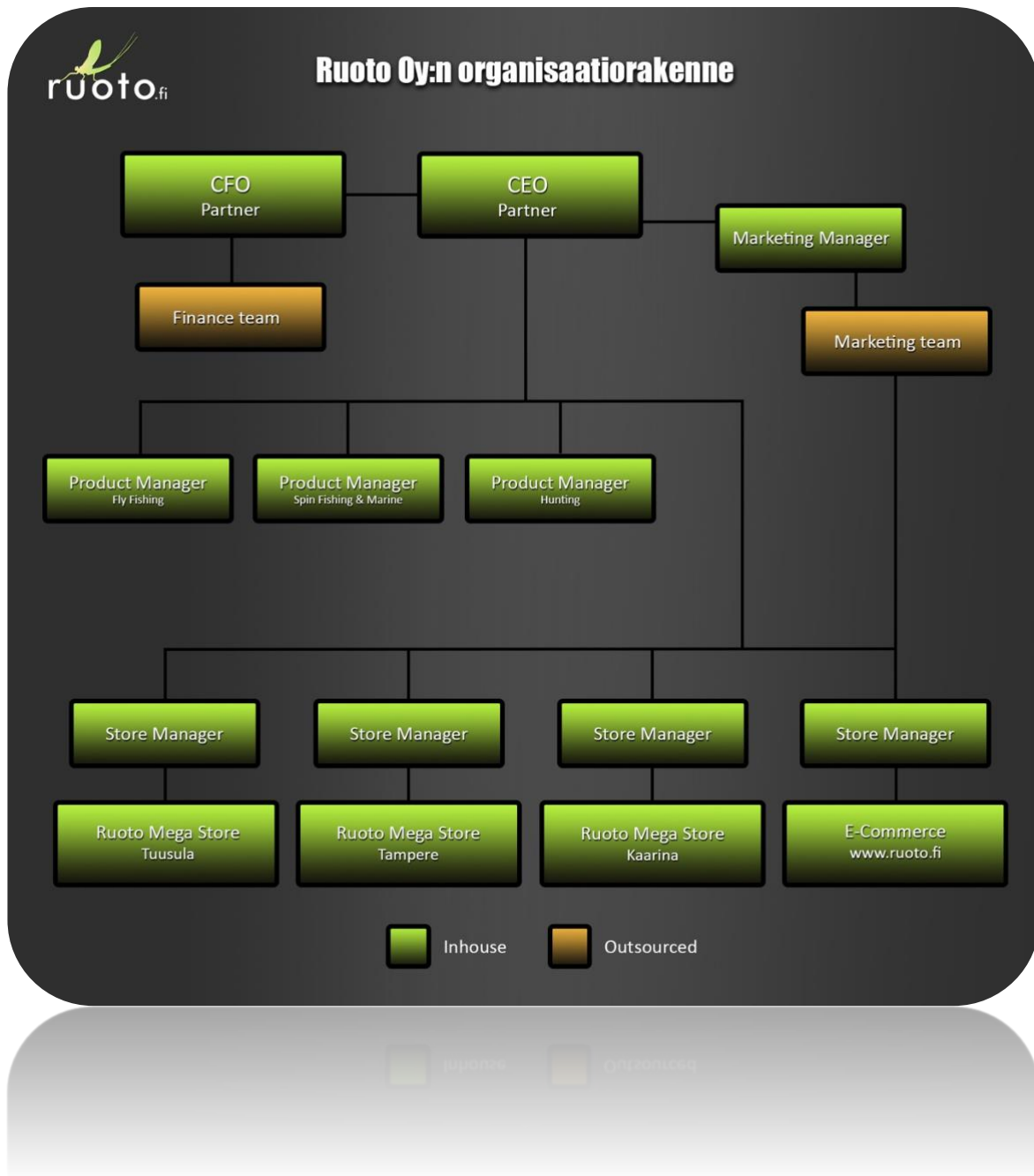
Hallitus

Turo Levänen, s. 1960, hallituksen puheenjohtaja. Turolla on laaja kokemus sekä pääomasijoitustoiminnasta että teollisuudesta. Turo on toiminut eurooppalaisen private equity -rahastojen rahaston perustajaosakkaana ja toimitusjohtajana. Ennen tätä Turo toimi johtotehtävissä Suomen Teollisuussijoitus Oy:n palveluksessa. Hän oli aikaisemmin toimitusjohtajana terveysalan laitteita valmistavassa yrityksessä, minne hän siirtyi Sitran toimialajohtajan tehtävistä. Työuransa Turo aloitti amerikkalaisen Dow Chemicalsin palveluksessa Hollannissa. Hän on toiminut useiden yritysten hallituksen jäsenenä ja sijoittajana monissa yksityisissä yrityksissä. Hänellä on kokemusta yksityissijoituksista pk-yrityksiin, yritysten kehittämisestä sekä erittäin onnistuneista yritysten myynneistä sekä strategisille ostajille että yritysten pörssilistauksista (IPO). Turolla on diplomi-insinöörin tutkinto Teknillisestä korkeakoulusta sekä MBA-tutkinto Henley Management Collegesta (UK) ja hän on innokas perho- ja vapakalastaja.

Erkki Moisander, s. 1953, hallituksen jäsen. Erkki on tunnettu suomalainen yritysjohtaja ja entinen LähiTapiola-ryhmän pääjohtaja. Vuosina 1997–2006 hän toimi yrittäjänä ja toimitusjohtajana Suomen johtavassa lemmikkitarvikeyritys Kerox Oy:ssä (nyk. Best Friend Suomi Oy) sekä veneveistämö Tristan Boats Oy:ssä. Vuosina 1987–1997 Erkki toimi Kera Oyj:n toimitus- tai varatoimitusjohtajana ja 1983–1987 kokoomuksen kansanedustajana Kuopion läänin vaalipiiristä. Vuosina 1981–1987 Erkki toimi Fennia Vakuutuksen Itä- ja Keski-Suomen aluejohtaja sekä vuosina 1980–1981 Savon yrittäjien toimitusjohtajana. Koulutukseltaan Erkki on ekonomi ja vapaa-ajallaan hänet tunnetaan innokkaana perhokalastajana.

Olli-Pekka Pohjanmäki, s. 1966, hallituksen jäsen. Olli-Pekka on markkinointialan ammattilainen ja vuosina 2016–2020 hän toimi LähiTapiolan markkinointijohtajana sekä johtoryhmän jäsenenä. Vuosina 2001–2009 Olli-Pekka toimi toimitusjohtajana ja partnerina helsinkiläisessä Aspectum Oy:ssä. Hän toimi päävastuullisena konsulttina tai asiantuntijana useiden johtavien yritysten ja organisaatioiden erilaisissa asiakkuusstrategia- ja muutoshankkeissa (mm. Siemens, OP-Pohjola, Sampo, SOK, Kustannusosakeyhtiö Otava, Mehiläinen, Tekes, Finnet, Elisa, Lindström, Marimekko, Vacon + useita muita). Useista projekteista saavutettiin kansainvälistä ja valtakunnallista tunnustusta (mm. CERS Award 2005, Frost & Sullivan Award 2006). Vuosina 1999–2021 Olli-Pekka on toiminut eri korkeakoulujen asiantuntijaluennoitsijana. Koulutukseltaan hän on KTM, ja hänen tavoitteensa on saada väitöskirja valmiiksi vuoteen 2025 mennessä.

Petri Lappalainen, s. 1964, hallituksen jäsen. Petri toimii kauppiaina Suomen suurimmassa K-Raudassa Espoon Suomenojalla. Petrillä on vuosien kokemus kuluttajakaupasta ja sitä hän jakaa myös Ruodon johdolle. Petri on pitkän linjan yrittäjä monella alalla ja antaa vahvan tukensa Ruodon kasvavalle myymäläverkostolle.



ICT-järjestelmät

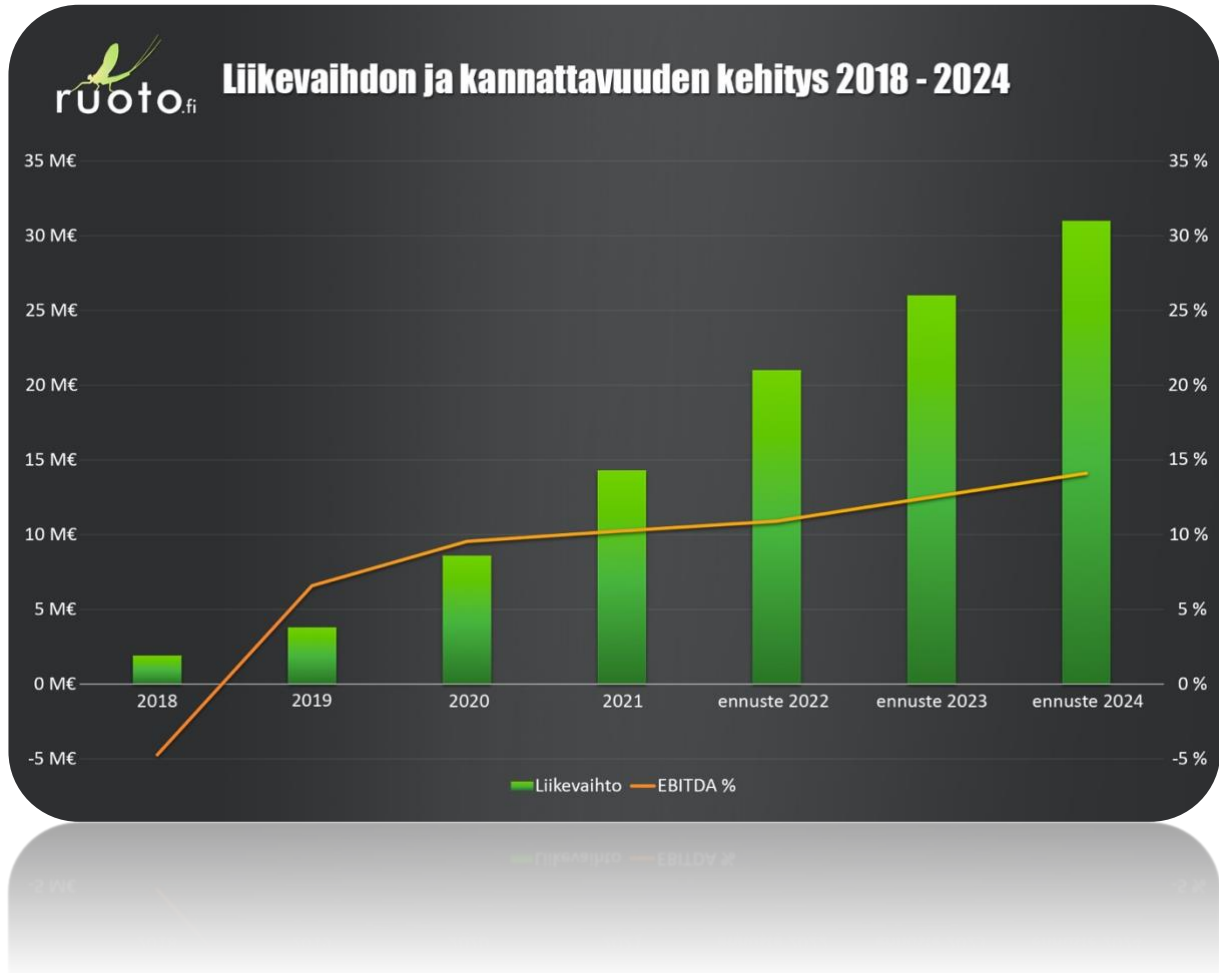
Ruoto käyttää toiminnanohjausjärjestelmänään Suomen Kassajärjestelmät Oy:n ("SKJ") Jeemly-ohjelmistoa. Samaan järjestelmään on myös integroitu Nethit Oy:n kehittämä Flowvy-verkkokauppa. Nethit ja SKJ kehittävät järjestelmiään jatkuvasti yhä enemmän toisiaan tukevaksi.

Ruodon asiakasrekisterit ovat myös SKJ:n ja Nethitin järjestelmien hallinnassa. Yleiseen tietosuojasetukseen eli GDPR:än pohjautuvat henkilötietojen käsittelyä koskevat standardit ovat ratkaistu yhdessä SKJ:n ja Nethitin kanssa.

Ruoto-konserni käyttää toiminnassaan muutamia muitakin ICT-järjestelmiä, mutta Jeemly ja Flowvy ovat merkittävimmät. Konserni kartoittaa jatkuvasti uusia ICT-palveluita/-järjestelmiä tehostaakseen omaa liiketoimintaansa tulevaisuudessa.

7. Taloudelliset tunnusluvut

Ruoto Oy on kasvuyritys, jonka liikevaihto on kasvanut voimakkaasti vuosina 2019–2021. Keskimääräinen liikevaihdon kasvu on ollut 91,6 % vuosina 2019–2021 (96,6 % 2018–2021). Lisäksi Ruodon liiketoiminnan kannattavuus on ollut hyvä, EBITDA oli 10,2 % vuonna 2021 ja yhtiö tavoittelee kannattavaa kasvua ja näin merkittävää arvon nousua sijoittajille myös tulevaisuudessa.



Ruoto Oy:n liiketoiminnan tavoitteena on kasvaa alle kolmessa vuodessa kannattavasti yli 30 miljoonan euron liikevaihdon kokoluokkaan. Rahoituksella haetaan yhtiön kasvun edelleen tehostamista. Yhtiön 3–5 vuoden liikevaihtotavoite on yli 50 miljoonaa euroa. Yhtiön EBITDA-tavoite on 12–15 % liikevaihdesta. Yhtiön kasvutavoitteena on vähintään 20 % liikevaihdon kasvattaminen vuosittain.

Ruoto Oy	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Liikevaihdon kasvu	35,0 %	106,8 %	122,1 %	65,4 %	45,6 %	25,0 %	23,1 %
Liikevaihto	1 881 000 €	3 890 000 €	8 640 000 €	14 290 000 €	20 800 000 €	26 000 000 €	32 000 000 €
Myyntikate	630 135 €	1 026 960 €	2 185 920 €	3 586 790 €	5 324 800 €	6 760 000 €	8 480 000 €
Myyntikate %	33,5 %	26,4 %	25,3 %	25,1 %	25,6 %	26,0 %	26,5 %
Käyttökate (EBITDA)	-83 210 €	244 013 €	835 831 €	1 457 000 €	2 000 000 €	3 080 000 €	4 220 000 €
Käyttökate %	-4,4 %	6,3 %	9,7 %	10,2 %	9,6 %	11,8 %	13,2 %
Taseen loppusumma	1 048 240 €	1 519 337 €	2 479 875 €	4 729 128 €	-	-	-
Omavaraisuusaste	-47,0 %	-16,0 %	17,0 %	32,1 %	-	-	-
Työntekijöiden lukumäärä	10	12	16	24	37	49	58

Huom. Taulukossa esitetyt luvut ovat Ruoto Oy:n lukuja.

7.1 Talousraportti vuodesta 2021 (Ruoto Oy)

Ruoto Oy:n liikevaihto vuonna 2021 oli 14,3 miljoonaa euroa (8,7 MEUR/ 2020). Liikevaihto kasvoi 66 % vuodesta 2020. Yhtiön budjetti vuodelle 2021 oli liikevaihdolla mitattuna 12,3 miljoonaa euroa ja yhtiö ylitti budjettitavoitteen 16 %. Myyntiä kasvatti myymälämyynnin kasvu (vertailukelpoisen myymälämyynnin kasvu) sekä verkkokaupan myynnin kasvu. Myymälämyynti kasvoi 64 % ja vertailukelpoinen myymälämyynti kasvoi 33 %. Verkkokaupan myynti kasvoi 69 % ja oli 2021 4,1 miljoonaa euroa. Verkkokaupan osuus kokonaismyynnistä oli 28 % (28 % / 2020).

Yhtiön EBITDA eli käyttökate kasvoi 74 % ja oli 1 456 697 euroa vuonna 2021. Yhtiön EBITDA-marginaali oli 10,2 % (9,7 % / 2020). EBITDA-marginaalin parannus johtui kahdesta syystä: tuotteiden ostohinnoissa saatiin kasvaneen volyymin aikaansamaa etua samalla kun kaikki kiinteät kustannukset eivät kasvaneet myynnin kasvusuhteessa.

Yhtiön myyntikate kasvoi 64 % ja oli 3,6 miljoonaa euroa. Myyntikatemarginaali oli 25,1 %.

7.2 Taloudelliset tapahtumat tilikauden 2021 jälkeen (Ruoto Oy)

Ruoto Oy:n liikevaihto 2022 tammi-maaliskuussa (Q1/2022) oli 3,37 MEUR ja 2021 tammi-maaliskuussa (Q1/2021) 2,37 MEUR. Kasvua Q1/2021 liikevaihtoon oli 42,3 % (1,00 MEUR).

Yhtiön viimeisen 12 kk:n liikevaihto (Q2/2021-Q1/2022) oli 15,29 MEUR ja tätä edeltävän 12 kk:n liikevaihto (Q2/2020-Q1/2021) oli 9,65 MEUR. Kasvua edellisen 12 kk:n liikevaihtoon oli 58,40 % (5,64 MEUR).

Q1/2021 verrattuna myymälämyynti kasvoi 40,6 % (661 000 €). Verkkokaupan myynti kasvoi 46,0 % (340 000 €). Verkkokaupan osuus kokonaismyynnistä oli 32,0 % (31,2 % / Q1/2021).

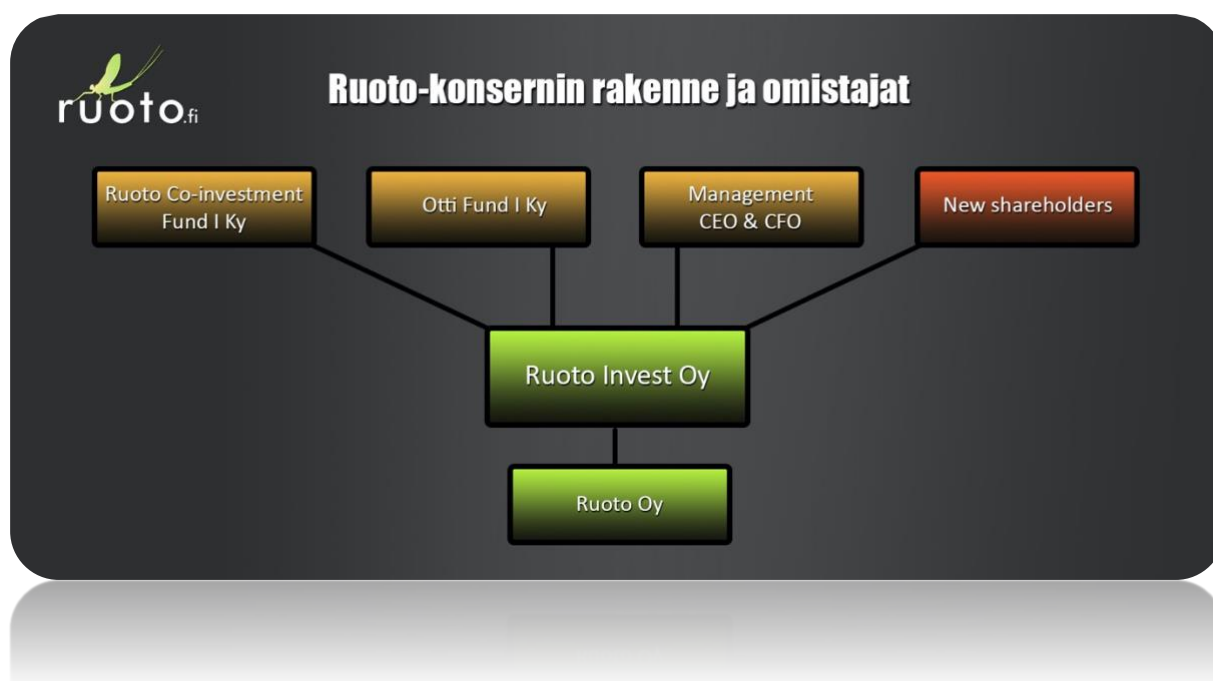
Q1/2022 aikana asiakastapahtumia oli yhteensä 23 487 kpl (15 458 kpl / Q1/2021); asiakastapahtumia myymälöissä oli 15 666 kpl eli 66,7 % (9 917 kpl eli 64,2 % / Q1/2021) ja verkkokaupassa 7 821 kpl eli 33,3 % (5 541 kpl eli 35,8 % / Q1/2021). Asiakastapahtumien määrä kasvoi yhteensä 51,9 %; asiakastapahtumien määrä myymälöissä kasvoi 58,0 % ja verkkokaupassa 41,1 %.



7.3 Ruoto-konserni ja emoyhtiö Ruoto Invest Oy

Ruoto Oy:n emoyhtiö on Ruoto Invest Oy ja yhtiöt muodostavat Ruoto-konsernin. Ruoto Invest Oy on perustettu 7.12.2021. Ruoto Invest Oy:llä ei ole muuta toimintaa kuin omistaa Ruoto Oy:n osakkeita. Ruoto Invest Oy:n taseen loppusumma 3/2022 oli 15,6 miljoonaa euroa ja oma pääoma 7,9 miljoonaa euroa. Yhtiön omavaraisuusaste oli 50,6 %.

Ruoto-konsernin taseen loppusumma oli 3/2022 23,3 miljoonaa euroa ja omapääoma 7,7 miljoonaa euroa. Konsernin omavaraisuusaste oli 33,0 %. Konsernin rahavarat olivat 570 600 euroa.



Yhtiön arvostus

Ruoto Investillä on ennen esillä olevaa osakeantia 7 929 980 osaketta. Tässä osakeannissa uuden osakkeen arvoksi on määriteltä 2,5 € / osake. Ruoto Invest Oy:n osakekannan kokonaisarvo osakeannin jälkeen on 21 324 950–23 424 950 €. Kokonaisarvoon vaikuttaa kuinka paljon annissa tullaan merkitsemään uusia osakkeita (min 600 000 – max 1 440 000 kpl).

Osakkeista irtautuminen: onnistunut exit

Ruoto Invest Oy:n ensisijaisena exit-tavoitteena on saada yhtiön osake noteeratuksi pörssissä julkisen kaupankäynnin kohteeksi. Yhtiö pyrkii aktiivisesti selvittämään pörssilistauksen mahdollisuutta sekä yhtiön pörssilistauksedellytysten että pörssimarkkinan näkökulmasta.

Ruoto Invest Oy:n toissijainen exit-vaihtoehto on yrityksen osakekannan myyminen toiselle yritykselle.

Molempien exit-vaihtoehtojen mahdollinen toteutuminen edellyttää yhtiön onnistumista liiketoimintansa kehittämisessä kasvu- ja kannattavuustavoitteiden mukaan. Nykyiset osakkeenomistajat tavoittelevat osakekannan arvostukselle merkittävää arvon nousua seuraavan 3–5 vuoden aikana.

8. Varojen käyttö

Ruoto-konsernin tavoitteena on seuraavien vuosien aikana:

- Avata uusia Ruoto Mega Store -myymälöitä ja muita myymälöitä;
- Investoida verkkokaupan kehittämiseen;
- Laajentaa tuotevalikoimaa ja tuotetarjontaa;
- Laajentaa toimintaansa muissa Pohjoismaissa ja koko Euroopassa;
- Selvittää aktiivisesti yrityskauppamahdollisuuksia.

Osakeannissa kerätyt varat tullaan käyttämään laajennusinvestointeihin, käyttöpääomarahoitukseen ja mahdollisiin yrityskauppoihin. Rahoituksella haetaan Ruoto-konsernin kasvun tehostamista.

Mikäli osakeanti jää merkittävän lyhyeksi maksimista 3 600 000 euroa, on sillä hidastava vaikutus tässä sijoitusmuistiossa esitettyihin kehityssuunnitelmiin mahdollisten yrityskauppojen toteuttamisen näkökulmasta.



9. Riskit

Sijoituksen tekemiseen liittyy erinäisiä riskitekijöitä, jotka voivat olla toteutuessaan merkittäviä. Monet riskitekijöistä kuuluvat Ruoto-konsernin liiketoiminnan luonteeseen ja ovat tyypillisiä konsernin toimialalle. Jokaisella riskillä voi olla olennainen vaikutus Ruoto-konsernin liiketoimintaan, liiketoiminnan tulokseen ja taloudelliseen asemaan ja Yhtiön mahdolliseen kykyyn saavuttaa taloudelliset tavoitteensa. Sijoituksen tekemiseen liittyvät riskit voidaan jakaa 9 eri ryhmään.

Ryhmät ovat:

- Makrotalouden kehitykseen liittyviä riskejä;
- Liiketoimintaan liittyviä riskejä;
- Metsästys- ja kalastustarvikkeiden myyntiin liittyviä riskejä;
- IT-järjestelmiin liittyviä riskejä;
- Johtoon ja henkilöstöön liittyviä riskejä;
- Oikeudelliset ja lainsäädäntöön liittyviä riskejä;
- Verotukseen liittyviä riskejä;
- Rahoitukseen liittyviä riskejä
- Osakeantiin liittyviä riskejä

Makrotalouden kehitykseen liittyviä riskejä

1. Epävarmuus Ruoto-konsernin ydinmarkkinoilla Suomessa ja Pohjoismaissa sekä yleisesti maailmataloudessa ja rahoitusmarkkinoilla voi vaikuttaa haitallisesti konsernin liiketoimintaan ja liiketoiminnan tulokseen.

Liiketoimintaan liittyviä riskejä

1. Mikäli Ruoto-konserni ei onnistu kilpailemaan tehokkaasti nykyisten ja mahdollisten uusien kilpailijoiden kanssa tai vastaamaan muutoksiin kilpailuympäristössä, tällä voi olla haitallinen vaikutus konsernin liikevaihtoon, kannattavuuteen ja asiakasuskollisuuteen.
2. Monikanavaisessa liiketoimintamallissa Ruoto-konserni toimii erittäin kilpailuilla verkkokauppa-markkinoilla eikä sen menestystä kilpailussa muiden verkkokauppatomijoiden kanssa ole takeita.
3. Ruoto-konserni ei pysty välttämättä toteuttamaan laajentumisstrategiaansa ja hyödyntämään uusia liiketoimintatiloja täysimääräisesti tai oikea-aikaisesti.
4. Uusien myymälöiden avaaminen vaatii investointeja ja voi vaikuttaa negatiivisesti Ruoto-konsernin kassatilanteeseen, mikä voi heikentää yhtiön taloudellista asemaa.
5. Uusien myymälöiden avaamiset ja sijainnit saattavat osoittautua vähemmän kannattaviksi kuin on arvioitu ja tällä on haitallinen vaikutus Ruoto-konsernin liiketoimintaan.
6. Muutokset asiakkaiden kulutuskäyttäytymisessä voivat vähentää Ruoto-konsernin myyntiä ja kannattavuutta.
7. Merkittävien toimittajien menettämisellä tai vaikeuksilla saada tuotteita, jotka täyttävät Ruoto-konsernin vaatimukset tai tuotteiden saannin heikentymisellä tai toimittajien hinnankorotuksilla voi olla haitallinen vaikutus konsernin asiakassuhteisiin ja kilpailuasetelmaan.
8. Ruoto-konsernin varastoissa ja logistiikassa esiintyy häiriöitä, jotka vaikeuttavat Ruoto Oy:n liiketoimintaa ja aiheuttavat häiriöitä yhtiön liiketoimintaan.

9. Epäonnistuminen Ruoto-konsernin markkinoinnissa ja brändien markkinoinnissa ja mainonnassa ja sen hallinnassa voi haitallisesti vaikuttaa konsernin asiakassuhteisiin sekä tuotteiden ja palveluiden kysyntään.
10. Ruoto-konsernin vuokraamiin toimitiloihin voi liittyä riskejä, jotka vaikuttavat niiden toimivuuteen, jatkuvuuteen ja epäedullisiin irtisanomisiin ja jotka voivat vaikuttaa yhtiön liiketoimintaan haitallisesti.

Metsästys- ja kalastustarvikkeiden myyntiin liittyviä riskejä

1. Ruoto-konsernin myymien tuotteiden tai brändien arvoon, kuten tuotteiden laatuun ja turvallisuuteen voi liittyä tekijöitä, joilla voi olla haitallinen vaikutus asiakassuhteisiin ja liiketoimintaan.
2. Tekijöillä, joihin Ruoto-konserni ei voi vaikuttaa, voi olla olennaisesti haitallinen vaikutus konsernin tuotteiden kysyntään ja asiakkaiden luottamukseen sekä tuotteiden saatavuuteen.
3. Tiettyjen hyödykkeiden, kuten elektroniikka, hinnat ja saatavuus saattaa vaikuttaa olennaisesti Ruoto-konsernin liikevaihtoon ja kannattavuuteen.

IT-järjestelmiin liittyviä riskejä

1. Keskeytykset ja häiriöt Ruoto-konsernin IT-, verkko- tai viestintäjärjestelmissä sekä mahdolliset kyberturvallisuusloukkaukset voivat johtaa yllättäviin kustannuksiin ja toimintahäiriöihin.
2. Ruoto-konsernin liiketoiminnalle ja kilpailuasetelmalle voi aiheutua vahinkoa, jos se ei pysty suojaamaan ja puolustamaan immateriaalioikeuksiaan tai jos sen oma toiminta loukkaa tai sen väitetään loukkaavan kolmansien osapuolten omistamia immateriaalioikeuksia.

Johtoon ja henkilöstöön liittyviä riskejä

1. Ruoto Invest Oy ja Ruoto Oy ovat riippuvaisia johdostaan sekä pätevistä henkilökunnasta ja johtajien sekä pätevien henkilöiden menettämisestä voi syntyä haittaa Ruoto-konsernin liiketoiminnalle.
2. Epäonnistuminen pätevien henkilöiden rekrytoinnissa ja sitouttamisessa voi ja mahdollisesti epäonnistuessaan haitallisesti vaikuttaa Ruoto Invest Oy:n ja/tai Ruoto Oy:n liiketoiminnan kehitykseen.
3. Henkilöstön kasvattamisella voi olla haitallinen vaikutus Ruoto Invest Oy:n ja/tai Ruoto Oy:n kannattavuuteen.

Oikeudelliset ja lainsäädäntöön liittyviä riskejä

1. Ruoto-konsernin toimintaan ja tuotteita koskevan lainsäädännön, sääntelyn ja yleisen yhteiskuntavastuun noudattamatta jättäminen voi johtaa sanktioihin ja vahingoittaa Ruoto-konsernin julkiskuvaa asiakasryhmien parissa.
2. Ruoto-konsernille voidaan esittää vaateita tai kanteita, jotka voivat vahingoittaa konsernia ja vaativat johdon resursseja.
3. Ruoto-konserni ei onnistu noudattamaan tietosuojaa ja yksityisyyttä suojaavia lakeja.
4. Ruoto-konsernin maahantuomia tuotteita koskevat tullit ja tuontirajoitukset voivat johtaa ylimääräisiin kustannuksiin ja vaikeuttaa konsernin taloudellista asemaa.

Rahoitusasemaan liittyviä riskejä

1. Valuuttakurssien vaihteluilla voi olla haitallinen vaikutus Ruoto Invest Oy:n ja/tai Ruoto Oy:n toimintaan
2. Ruoto-konsernin liikearvon tulevilla arvonalennuksilla voi olla haitallinen vaikutus konsernin taloudelliseen asemaan.
3. Ruoto Invest Oy ja Ruoto Oy ovat alttiita lainakorkojen muutoksille.
4. Ruoto Invest Oy ja Ruoto Oy ovat alttiita luotto- ja vastapuoliriskeille.

Osakeantiin liittyviä riskejä

1. Osakkeenomistajille tulevaisuudessa mahdollisesta jaettavasta osingosta ei ole takeita.
2. Osakeanti aiheuttaa Ruoto Invest Oy:lle kustannuksia ja toiminnallisia velvoitteita, joihin liittyy kustannuksia.
3. Osakkeita ei ehkä pysty myymään haluttuna ajanhetkenä tai ollenkaan.
4. Sijoittaja voi menettää sijoittamansa pääoman osittain tai kokonaan.
5. Sijoitukselle ei välttämättä saa lainkaan tuottoa.
6. Sijoituskohteen luovutettavuutta on rajoitettu Ruoto Invest Oy:n yhtiöjärjestyksen lunastuslausekkeella ja velvollisudella liittyä Ruoto Invest Oy:n osakassopimukseen.

10. Tietoa annin ehdoista

10.1 Merkittäväksi tarjottavat osakkeet

Tässä annissa Ruoto Invest Oy (y-tunnus 3252926–7, jäljempänä luvussa ”Ruoto Invest” tai ”Yhtiö”) tarjoaa merkittäväksi vähintään 600 000 (1 500 000 euroa) ja enintään 1 440 000 (3 600 000 euroa) kappaletta Yhtiön uusia osakkeita.

Mikäli osakkeita merkitään vähemmän kuin 600 000 kappaletta, on Yhtiöllä oikeus päättää annin peruuttamisesta. Tällöin maksetut sijoitukset palautetaan kokonaisuudessaan sijoittajille. Takaisinmaksetuille merkintämaksuille ei makseta korkoa.

Yhtiön hallitus pidättää oikeuden päättää annin maksimikoon nostamisesta ylimerkintätilanteessa.

Osakkeet oikeuttavat niiden haltijan osinkoon ja muihin osaksoikeuksiin, kun ne on rekisteröity ja merkitty osakasluetteloon.

Uusien osakkeiden merkintähinta kirjataan kokonaisuudessaan Yhtiön sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon.

10.2 Merkintähinta

Merkintähinta on 2,5 euroa osakkeelta. Vähimmäismerkintä on 200 osaketta, eli 500 euroa. Tällä rahoituskerroksella voidaan kerätä enintään 3 600 000 euron varat.

Uusien osakkeiden merkintähinta on maksettava kokonaisuudessaan Invesdorin osoittamalle asiakasvaraintilille Invesdorin ohjeistuksen mukaisesti.

10.3 Merkintäaika

Merkintäaika alkaa 11.5.2022 ja päättyy viimeistään 30.6.2022. Merkintäaika Invesdorin alustalla alkaa 11.5.2022 ja päättyy alustavasti 30.6.2022. Yhtiön hallitus pidättää oikeuden päättää merkintäajan pidentämisestä.

Osakeannin ylimerkintätilanteessa Invesdor Oy:n tuomat sijoitukset ovat etusijalla Yhtiön tuomiin sijoituksiin nähden. Tämä tarkoittaa sitä, että Osakeantiin tehtyjen sijoitusten osalta hyväksytään ensin koko Invesdor Oy:n tuoma sijoitusmäärä, jonka jälkeen mahdollinen jäljelle jäävä vaje voidaan täyttää Yhtiön tuomilla sijoituksilla. Tämä ei kuitenkaan koske Yhtiön tuomaa ankkurisijoitusta, joka tehdään osakeannin hidden-vaiheessa.

10.4 Osakkeiden merkintä

Osakkeet merkitään tekemällä merkintäsitoumus Invesdor Oy:n verkkopalvelussa osoitteessa www.invesdor.fi ja hyväksymällä Invesdor Oy:n asiaankuuluvat ehdot sekä liittymällä Yhtiön vähemmistöosakassopimukseen, tai muulla Yhtiön hallituksen osoittamalla tavalla.

Yhtiön hallitus päättää tehtyjen osakemerkintöjen hyväksymisestä merkintäajan päättymisen jälkeen. Merkinnät voidaan hyväksyä kokonaan tai osittain tai ne voidaan hylätä.

10.5 Osakkeet ja optiot

Yhtiöllä on 7 929 980 kappaletta osaketta. Yhtiön osakkeenomistajat päättivät 9.5.2022 yksimielisesti Yhtiön osakkeiden splitistä (aikaisempi osakemäärä oli 792 998, nykyinen osakemäärä on 7 929 980). Uuden osakemäärän rekisteröinti kaupparekisteriin on vireillä, eli uutta osakemäärää ei ole vielä rekisteröity kaupparekisteriin ja näin ollen Yhtiön kaupparekisteriotteella näkyy vielä aikaisempi osakemäärä.

Yhtiöllä on yksi (1) osakesarja ja näin ollen kaikilla osakkeilla on yhtäläiset oikeudet.

Osakkeiden luovutettavuutta on rajoitettu seuraavasti:

- Siirronsaajan on liityttävä Yhtiön osakassopimukseen
- Lunastuslauseke yhtiöjärjestyksessä

Yhtiön osakkeenomistajat päättivät 9.5.2022 yksimielisesti peruuttaa i) osakeantipäätöksen (antipäätös rekisteröity 10.3.2022) ja ii) hallitukselle annetun osakeantia ja osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamista koskevan valtuutuksen (valtuutus rekisteröity 10.3.2022) kumoamisesta. Peruutusten rekisteröinnit ovat vireillä kaupparekisterissä, joten osakeantipäätös ja hallituksen valtuutus näkyvät edelleen Yhtiön kaupparekisteriotteella.

Yhtiön hallitus hyväksyi 9.5.2022 120 000 option suuruisen optio-ohjelman. Optio-oikeuksien rekisteröinti kaupparekisteriin on vireillä, eli optioita ei ole vielä rekisteröity kaupparekisteriin, eivätkä ne näin ollen näy vielä Yhtiön kaupparekisteriotteella. Optiot oikeuttavat niiden haltijoita merkitsemään yhteensä 120 000 Yhtiön uutta tai olemassa olevaa osaketta

10.6 Osakassopimukset

Sijoittajan on sijoittaessaan sitouduttava Yhtiön vähemmistöosakassopimukseen (päiväty 9.5.2022), joka on liitetty rahoituskierroksen materiaaleihin Invesdor Oy:n verkkosivuille. Sopimukseen sitoutuminen on pakollinen osa sijoitusprosessia, ellei sijoittaja ole jo osana Yhtiön pääosakassopimusta. Sopimuksessa sijoittaja:

- Sitoutuu olemaan vaatimatta sertifikaatteja osakkeista
- Sitoutuu olemaan myymättä, siirtämättä tai muutoin luovuttamatta osakkeita sellaiselle taholle, joka ei ole liittynyt Yhtiön vähemmistöosakassopimukseen
- Sitoutuu olemaan panttaamatta tai muutoin antamatta osakkeita tai muita osakkeisiin liittyviä oikeuksia vakuudeksi ilman etukäteistä kirjallista suostumusta Yhtiöltä
- Sitoutuu äänestämään Yhtiön tulevien rahoituskierrosten edellyttämien päätösten puolesta sekä allekirjoittamaan ja täytäntöön panemaan mahdolliset osakassopimukset ja muut edellä mainittujen toimenpiteiden toteuttamiseksi tarvittavat sopimukset Yhtiön hallitukselta saatujen ohjeiden mukaisesti, olettaen, että kaikkia osakkeenomistajia kohdellaan reilusti ja tasapuolisesti

Lisäksi

- Osakkeenomistajilla on Drag-Along ja Tag-Along oikeudet
- Osakkeenomistajilla on exit-tilanteessa velvollisuus toimia hallituksen ohjeiden mukaisesti ja tarvittavalla tavalla exitin toteuttamiseksi

Tutustuthan huolella liitteenä olevaan osakassopimukseen ennen sijoittamista.

Yhtiön nykyisten osakkaiden välillä on erillinen osakassopimus. Vaikka tässä annissa sijoittavat eivät liity tähän sopimukseen, seuraavat osakassopimuksen ehdot voivat kuitenkin kiinnostaa sijoittajia (isoilla kirjoitetuilla sanoilla osakassopimuksessa määritelty merkitys):

- Osakkeenomistajilla on pro rata oikeus merkitä osakkeita, jos Yhtiö päättää antaa uusia tai hallussaan olevia osakkeita muusta syystä kuin avainhenkilöiden sitouttamiseksi
- Sijoittajaosakkaan äänettömillä yhtiömiehillä on oikeus osallistua Yhtiön järjestämiin osakeanteihin tietyin osakassopimuksessa määritellyin ehdoin
- Yhtiön osingonjako tai muu osakeyhtiölain mukainen varojenjakko edellyttää Enemmistöosakkaan suostumusta
- Enemmistöosakkaalla on oikeus nimetä kaksi (2) hallituksen jäsentä sekä hallituksen puheenjohtaja, Sijoittajaosakkaalla on oikeus nimetä yksi (1) hallituksen jäsen, ja Avainhenkilöosakkailla on yhdessä oikeus nimetä yksi (1) hallituksen jäsen. Lisäksi Osapuolet nimeävät yhdessä yhden (1) jäsenen.
- Tietyt yhtiökokouksen päätökset vaativat Enemmistöosakkaan etukäteistä suostumusta. Lisäksi tietyt hallituksen päätökset vaativat Enemmistöosakkaan nimeämien hallitusten jäsenten etukäteistä suostumusta.
- Enemmistöosakkaalla, Sijoittajaosakkaalla ja Hallituksen päättämällä muulla Osakkaalla on laajemmat tiedonsaantioikeudet kuin tässä Osakeannissa sijoittavilla vähemmistöosakkaalla
- Osakkaat eivät saa suoraan tai välillisesti luovuttaa, lahjoittaa, pantata tai muutoin rasittaa Osakkeita tai niihin liittyviä todistuksia tai muita asiakirjoja muutoin kuin Hallituksen etukäteisellä kirjallisella suostumuksella
- Tag-Along ja Drag-Along oikeudet
- Enemmistöosakkaalla etuosto-oikeus osakassopimuksessa kuvatulla tavalla

10.7 Yhtiöjärjestys

Yhtiön yhtiöjärjestys sisältää osakkeiden siirrettävyyttä rajoittavan lunastuslausekkeen. Yhtiöjärjestys on liitetty rahoituskierröksen materiaaleihin Invesdor Oy:n verkkosivuille.

Yhtiön osakkeenomistajat päättivät 9.5.2022 yksimielisesti muuttaa Yhtiön yhtiöjärjestyksestä seuraavasti:

Yhtiöjärjestyksen kohta 7 § (Kokouskutsu) muutetaan kuulumaan seuraavasti:

”Kutsu yhtiökokoukseen on toimitettava aikaisintaan kahta kuukautta ja viimeistään kymmenen päivää ennen yhtiökokousta kirjallisesti jokaiselle osakkeenomistajalle, jonka osoite on yhtiön tiedossa. Kutsu voidaan toimittaa osakkeenomistajan yhtiölle tätä tarkoitusta varten ilmoittamaan sähköpostiosoitteeseen.”

Yhtiöjärjestykseen lisätään uusi kohta 8 § (Ilmoittautuminen yhtiökokoukseen) seuraavasti:

”Saadakseen osallistua yhtiökokoukseen, on osakkeenomistajan ilmoittauduttava yhtiölle ennen kokouskutsussa mainitun ilmoittautumisaajan päättymistä. Ilmoittautumisaika voidaan määrätä päättyväksi aikaisintaan kymmenen päivää ennen yhtiökokousta.”

Uuden yhtiöjärjestyksen rekisteröinti kaupparekisteriin on vireillä, eli näin ollen kyseiset 9.5.2022 tehdyt muutokset eivät vielä näy Yhtiön yhtiöjärjestyksessä, joka liitetty rahoituskierron materiaaleihin Invesdor Oy:n verkkosivuille.

11. Osakeannin välittäjä ja järjestäminen

Osakeannin välittäjänä toimii Invesdor Oy, y-tunnus 2468896-2, Salomonkatu 17 A, 00100 Helsinki, Suomi.

Ruoto Invest Oy:n taloudellisena neuvonantajana toimii Midas Equities Oy, joka avustaa myös yhtiötä annin markkinoinnissa. Yhtiön juridisena neuvonantajana toimii Nordia Law Oy.



Ruoto – Fishing & Outdoors / Ruoto - Hunting



@ruotoshop / @ruotohunting



Ruoto Oy



Päivitys Ruoto Invest Oy:n 11.5.2022 julkaistuun sijoitusmuistioon

Päiväys: 23.6.2022

Ruoto Invest Oy:n hallitus on sille osakkeiden yksimielisellä päätöksellä 9.5.2022 antaman valtuutuksen mukaisesti päättänyt muuttaa hallituksen aikaisemmin 9.5.2022 tekemää suunnattua osakeantia koskevaa päätöstä seuraavilta osin:

Liikkeeseen laskettavien osakkeiden enimmäismäärää nostettiin 1 440 000 osakkeesta yhteensä 2 000 000 osakkeeseen, joka vastaa 5 000 000 euroa.

Osakkeiden merkintähintaa muutettiin määräytyvän portaittain tehtävän sijoituksen määrän mukaan siten, että merkitsijä saa alennusta merkintähinnasta sijoituksen määrän ylittäessä tietyn euromäärän. Merkintähinta ja siitä tehtävät alennukset jakautuvat seuraavasti:

- a) sijoituksen kokonaismäärän ollessa 500 euroa – 499 999 euroa, osakkeiden merkintähinta on 2,50 euroa osakkeelta; ja
- b) sijoituksen kokonaismäärän ollessa 500 000 euroa – 1 599 999, osakkeiden merkintähinta on 2,45 euroa osakkeelta; ja
- c) sijoituksen määrän ollessa 1 600 000 euroa tai yli, osakkeiden merkintähinta on 2,15 euroa osakkeelta.

Osakkeiden murto-osia ei anneta, vaan mikäli merkittävien osakkeiden määrä ei mene tasan, pyöristetään merkittävässä oleva osakemäärä lähimpään alempaan täyteen osakkeeseen.

Osakkeiden merkintähinta vastaa Yhtiön arviota osakkeiden käyvästä hinnasta, joka on tarkoituksenmukainen tämän suunnatun osakeannin toteuttamiseksi.

Osakassopimusten osalta päätöstä muutettiin niin, että osakkeiden merkinnän hyväksymisen ehtona on merkitsijän sitoutuminen Yhtiön 25.1.2022 päivättyyn osakassopimukseen tai 9.5.2022 päivättyyn vähemmistöosakassopimukseen. Niille sijoittajille, jotka sijoittavat Yhtiöön tällä rahoituskerroksella vähintään 100 000 euroa, tarjotaan mahdollisuutta liittyä liittymissopimuksella 25.1.2022 päivättyyn osakassopimukseen.

Lisäksi osakassopimusta täydennettiin niin, että Vanhojen Osakkaiden yhdessä nimittämän hallituksen jäsenen sijaan Rahoittajaosakkailla on yhdessä oikeus nimetä yksi (1) hallituksen jäsen Osakassopimuksen ehtojen mukaisesti (isoilla kirjoitetuilla sanoilla osakassopimuksessa määritelty merkitys).

Päätettiin lisäksi, että osakkeiden merkintähinnat on mahdollista maksaa Invesdor Oy:n asiakasvaraintilin sijaan myös Yhtiön hallituksen osoittamalle Yhtiön pankkitilille hallituksen ohjeistuksen tai merkintäsitoumuksessa esitetyn maksuaikataulun mukaisesti.