

A close-up portrait of an elderly man with white hair and glasses, smiling slightly. He is wearing a dark suit jacket over a patterned shirt. His right hand is raised to his face, with his index finger pointing upwards. He is wearing a ring on his ring finger and a watch on his left wrist. The background is dark and out of focus.

Pertti  
Ruuhonen

# SEPPÖ SAARELAINEN

Puusinoöristä  
betonimiljonääriksi

Puuinsinööristä  
betonimiljonääriksi



*Pertti Ruohonen*

# **Puuinsinööristä betonimiljonääriksi**

Teollisuusneuvos Seppo Saarelaisen taival  
takametsistä ja takamatkalta  
kansallisille ja kansainvälisille yrityskentille

© 2025 Seppo Saarelainen

Taitto ja kansi: Books on Demand

Kustantaja: BoD • Books on Demand, Mannerheimintie 12 B, 00100 Helsinki, bod@bod.fi

Kirjapaino: Libri Plureos GmbH, Friedensallee 273, 22763 Hampuri, Saksa

Kannen Kuva: Marc Sabat – Studio Sabat, Kuopio

ISBN: 978-952-89-6788-0

# Seppo Pietari Saarelainen

Syntyi 5.9.1947 Pielisjärvellä.

## Koulutus:

Puuteollisuusteknikko Kotkan puutalousopistosta 1969.

Puutalousinsinööri Kotkan metsä- ja puutalousoppilaitoksesta 1988.

Perus-, alempi ja ylempi rationalisointitutkinto Tuottavuuskeskuksesta 1972, 1977, 1989.

Työntutkimuskurssi, Johtamistaidon opisto (JTO) 1972.

Yrittäjäysvalmennus, MEC-Rastor 1978.

Työsuhteasiainhoitajan kurssi, Suomen Työnantajain Keskusliiton yleinen ryhmä 1978.

JOKO-koulutus, Helsingin kauppakorkeakoulu 1982.

Henkilöstöpäällikkökurssi, JTO 1983.

Johtamistaidon tutkinto, JTO 1989.

Puheviestintäkurssit, Kuopion kesäyliopisto (Jyväskylän yliopisto) 1990.

Lukuisia muita ammattiin liittyviä koulutuksia ja kursseja.

## Työsuhteet:

Savo Oy työnjohtaja, tutkija 1970–1973.

Oy Kaukas Ab henkilöstöhallinto ja työntutkija 1973–1975.

Lujabetoni Oy tehdaspalvelu- ja henkilöstöpäällikkö 1975–1988.

## Yrittäjäys:

Betonimestarit-ryhmä 1988–2019 toimitusjohtaja, hallituksen puheenjohtaja.

Invest Saarelainen Oy toimitusjohtaja, hallituksen pj. vuodesta 2000. Sen myötä lukuisia muita hallituspaikkoja.

## Luottamustoimet:

Työvoimatoimikunnan jäsen Kuopio, Suomen Työnantajain Keskusliitto (STK) 1980–1988.

Työvoima- ja koulutuspolitiikan taustaryhmä STK / TT 1980–1995.  
Iisalmen Yrittäjät ry hallitus/sihteeri 1990–1995.  
Betoniteollisuuden Laaduntarkastus ry hallitus 1995–2003.  
Rakennustuoteteollisuus (RTT) hallitus/johtokunta 1997–2019.  
Savon Yrittäjät ry puheenjohtaja 1997–1999.  
Yrittäjien Fennia yritysryhmä 1998–2000.  
Savon Liitto yritysryhmä 1998–1999.  
Finnvera neuvottelukunta 1998–2002.  
Eläke-Fennia hallitus 1998–2001.  
TT:n PKT-valtuuskunta /Elinkeinoelämän Keskusliiton (EK) Yritysvaltuuskunta  
2001–2019.  
Nordea Pankki Oyj:n valvoja 2002–2012.  
Eläkevakuutusyhtiö Sampo, Yritysneuvottelukunta 2002–2004.  
Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, Vakuutusasiakkaiden neuvottelukunta 2005–  
2011.  
EK:n Työmarkkinavaliokunta 2006–2009.  
Eläkeyhtiö Varma Yritysvaltuuskunta 2011–2018.

#### Huomionosoitukset:

Iisalmen Yrittäjät ry, Vuoden yrittäjäpalkinto 1993.  
Suomen Leijonan ritarikunnan ansioristi 1997.  
Ylä-Savon teollisuus ry, Kisällikirja, 2003.  
Kauppakamari, kultainen ansiomerkki 2008.  
Teollisuusneuvos 2009.  
Yrittäjien timanttiristi 2017.  
Yrittäjäristin suurristi, nro 311 vuonna 2022.  
Kunniaporvari, Kuopion Yritysseuruus ry 2025.

#### Harrastukset:

Rotarytoiminta.  
Ammattiin liittyvä kirjallisuus, luennot, kirjoitukset, yms.  
Sukuseuratoiminta.  
Metsästys, kalastus ja matkailu.





# Numerot kertovat Betonimestareiden menestystarinan

Seppo Saarelaisen johdolla Betonimestarit kasvatti liikevaihtoaan 1990-luvun suuresta talouslamasta huolimatta nolasta 205 miljoonaan markkaan kymmenessä vuodessa. Vuoden 2024 rahassa loppusumma vastaa 56 miljoonaa euroa.

Sittemmin liikevaihtoa kertyi yrityskauppojen ja kansainvälistymisen vauhdittamana 31 vuodessa Suomessa, Ruotsissa ja Baltiassa lähes 1 350 miljoonaa eli 1,35 miljardia euroa.

Bisneksiä oli myös Intiassa ja Afrikassa.

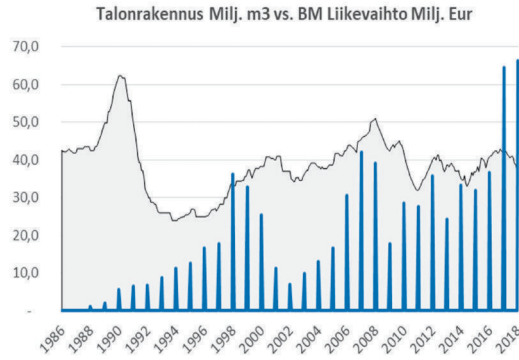
BM-yritysryhmän palveluksessa oli Suomessa ja Ruotsissa parhaimmillaan yli 300 ihmistä. Myöhemmin Baltia mukaan lukien työntekijöitä oli yhteensä lähes 600.

Yritysryhmän yhteiskunnallista merkitystä kuvastaa, että se maksoi Suomessa ja Ruotsissa 32 vuotena yhteisöveroa 32,7 miljoonaa euroa, maksoi palkkoja 6 800 henkilötyövuotta ja investoi 67 miljoonaa euroa.

Betonimestareista tuli Pohjoismaissa alansa paras ja kannattavin, siksi se myytiin kolmeen kertaan. Niiltä pohjilta tuli perheenjäsenten lisäksi 12 muuta marka- tai euromiljonääriä.

# Betonimestarit menestystarina jatkuu entistäkin vahvempana

1988 Seppo Saarelainen perustaa Betonimestarit Oyn  
 1988 -1998 Suuren laman aikana BM kasvoi 40 kertaiseksi  
 1990-luku Laman aikana 70 kilpailuvaa yritystä ajautui konkurssiin ja Partek ja Lohja sulkiivat 17 tehdasta  
 1993 Bemetek aloittaa  
 1994 Besben konkurssipesän osto Haaparannasta ja Polartek perustettiin jatkamaan toimintaa  
 1995 Polartek myytiin Skanska Prefabille  
 1995 Polartek myytiin Skanska Prefabille  
 1995 -1998 Pomarbetonin vuokraaminen Elebetin konkurssipesästä  
 1995 Hakan konkurssipesältä vuokrattiin Kehäbetonin Äbyn tehdas  
 1998 Ruskon tehtaahan osto ja Kärsämäen tehdas vuokraaminen



2000 Kauppa jossa Vantaan, Turun ja Uuraisen tehtaahan myytiin Parmalle  
 2002 Seppo ja Mika Saarelainen sairastuivat syöpään  
 2002 Parma kauppaan liittynyt kilpailukiello päättyi  
 2003 Nastolan tehdas ostettiin ja nostettiin pystyyn  
 2005 Haapaveden tehtaahan osto  
 2006 Oulaisen tehdas perustetaan  
 2006 -2012 Vahva tuotannollinen läsnäolo Ruotsissa 2 tehtaalla, liikevaihto yhteensä 193 ME, Ruotsin yhtiön konkurssi  
 2012 Tuotanto keskitetään Suomeen projektimyyniti ja –toimitukset jatkuvat Ruotsissa  
 2016 Betonimestarit perustaa TMB- ryhmän  
 2019 Betonimestarit siirtyy vahvistamaan Consolis- ryhmää



## Betonimestarit Oy on kolmen A:n toimija (AAA)

Betonimestarit -ryhmä	2018	2017
Operatiivinen toiminta	t€	t€
LIKEVAIHTO	72 729	74 272
LIKEVOITTO	12 505	11 502
Yhteisöverot	2 501	2 290

Avainluvut	%	%
Opo tuotto %	52,25	55,15
Spo tuotto%	41,32	43,34
Ova %	62,14	47,6



BM-tarina pähkinänkuoressa.

Poimintoja kirjan sisällöstä:

**Seppo Saarelainen:**

Kymppikerrokseen on noustava askel ja kerros kerrallaan. .... Sivut: 15–18.

**Pertti Ruohonen:**

Kerran kieltäydyin, toisella kerralla vetkuttelin,  
kolmannella kerralla suostuin. .... Sivut: 19–21.

Vuonna 1947, pian sotien jälkeen Kolille syntyi suuren ikäluokan pieni edustaja,  
joka joutui olemaan lähes seitsemän lapsuusvuotta sairaalassa. .... Sivut: 24–30.

1964 Seppo muutti Kolin kodista Kallaveden kaupunkiin.  
Kolmihenkiseksi **Marita**-tyttären myötä 1968 kasvanut perhe asui Siilinjärvellä.  
Seppo opiskeli Kotkassa. .... Sivut: 33–35.

1970-luvun alkupuolella Seppo eteni työnjohtotehtäviin puualan Savo Oy:ssa.  
Perhe muutti Lappeenrantaan, kun Kaukas Oy palkkasi Sepon. **Mika**-poika syntyi  
1974. Nelihenkinen perhe palasi Savoan 1975, kun Seppo vaihtoi alaa ja siirtyi  
Lujabetonille. Itseopiskelu jatkui sielläkin. .... Sivut: 38–47.

1988 Seppo Saarelainen ja **Matti Eestilä** irtisanoutuivat Lujabetonilta ostettuaan  
Iisalmesta konkurssiyrityksen, josta alkoivat rakentaa Betonimestareiden (BM)  
menestystarinaa. .... Sivut: 48–57.

1990-luvun alussa nousukausi muuttui tuhoisaksi lamaksi, jossa BM:n pelasti  
historiallinen paikallinen sopimus. Toiminta laajeni yritysostoilla, ja tontti myös  
virrenveisuulla. Seppo löysi uuden elämänkumppanin **Tainan**. Suhteesta syntyi  
**Pekka**-poika 1992. .... Sivut: 58–80.

1997 Seppo valittiin Savon Yrittäjien puheenjohtajaksi. Iso projekti oli  
valtakunnallisten '99-päivien järjestäminen Kuopioon. Päivien projektipäälliköstä  
**Sirkku Pentikäisestä** tuli Sepon uusi elämänkumppani. .... Sivut 81–88.

2000-luvun alussa kolme neljäsosaa BM-yrityksestä myytiin Parmalle. Matti Eestilä  
irtautui yhtiöstä. Seppo teki osakkaiden ja lastensa kanssa omistusjärjestelyjä.  
Perustettiin Invest Saarelainen Oy vuonna 2000. Kilpailukiellon päätyttyä BM2 lähti  
uuteen nousuun. Toiminta laajeni Ruotsiin, jossa Kiirunasta saatiin mittava projekti.  
Riskien minimoimiseksi yrityksessä tehtiin kokonaisjakautuminen.... Sivut 91–104.

2002 Isä ja poika syöpäsairaina samaan aikaan.....	Sivut 105–109.
2010 perustettiin kaukomaille suuntautuvan betonielementtiosaamisen myyntiyhtiö BMS Engineering Oy, jonka kautta tuli seikkailuja Intiassa, Afrikassa ja Saudi-Arabiassa. Invest Saarelainen lainoitti myös Jolon panttivankina tunnetuksi tulleen <b>Risto Vahasen</b> yhtiötä.....	Sivut 114 -127.
2016 hyvin kasvanut Mestarifarmi myytiin uusille yrittäjille yhdellä eurolla.....	Sivut 128–130.
Ruotsissa BM Sverige Ab:n kohtaloksi tuli konkurssi Stockholmsarenan urakassa, mutta Suomessa oli eri puolilla maata isoja kohteita Seppo teki elämänsä parhaan kaupan Turun seudulla, minkä jälkeen BM teki onnistuneen paluun Ruotsin markkinoille .....	Sivut 131-143.
Vahvoja kannanottoja mediassa, ay-johtaja raivosi Sirkulle.....	Sivut 144-148.
2016 ja 2019 Betonimestarit myytiin kolmessa vuodessa kahdella isolla kansainvälisellä yrityskaupalla. Ensin BM yhdistyi virolaisen AS TMB:n kanssa, ja kaupattiin sitten kansainväliselle Consolis Parma -ryhmälle. BM voitti 2017 virolaisyhtiön osana Ruotsissa BillerudKorsnäs:n Gruvön nestekartonkitehtaan betonitoimitusten 45 miljoonan euron urakan. ....	Sivut 149–154.
2020-luvulla Saarelaisilla oli aika siirtyä kokopäiväisiksi bisnesenkeleiksi. Invest Saarelainen Oy:n kohteiksi valikoituivat it-ala ja kansainvälisyys sekä aluksi kiinteistötkin.....	Sivut 159-172.
Puoliso <b>Sirkku Saarelaisen</b> suuntana olisi ollut yrittäjäyys, hallinto ja johtajuus ilman Seppoakin.....	Sivut 173–179.
Poika <b>Mika Saarelainen</b> muistelee tehneensä Betonimestareilla kaikkia mahdollisia töitä. ....	Sivut 180–184.
Jälkipolvi: Seppo Saarelaisella on kolme omaa lasta, ja lapsenlapsia kaksi. Lisäksi jälkikasvuun kuuluvat aviopuoliso Sirkun kaksi poikaa .....	Sivu 185–186.
Elämäkertaan on haastateltu yhdeksän Sepon työ- ja yhteistyökumppania eri aloilta ja ajanjaksoilta. ....	Sivu 187.

Vuorineuvos <b>Seppo Paatelaisen</b> mielestä kaima kasvoi tehtävien vaativuuden myötä. ....	Sivut 188–190.
Betonimylläri <b>Uolevi Pennanen</b> muistaa myös vastakkainasettelun ajat. ....	Sivut 191–195.
Sepon antama BM-perusoppi on vienyt <b>Jussi Ahon</b> menestyvien yritysten johtotehtäviin ja valtakunnalliseen Vuoden johtaja -titteliin asti. ....	Sivut 196–198.
Asianajaja <b>Jarmo Makkonen</b> muistelee Sepon erikoisinta bisnestä. ..	Sivut 199–201.
Kehitys- ja laatu päällikkö <b>Raija Korhonen</b> kehitti itsetiivistyvän betonin. ....	Sivut 202–205.
Seppo pestasi huippuosaja <b>Hannu Pärkön</b> suoraan sappikivileikkauksesta. ....	Sivut 206–209.
Seppo värväsi moniosaja <b>Esko Pennasen</b> vielä eläkkeeltäkin takaisin töihin.....	Sivut 210–212.
Parma Consolixen ex-toimitusjohtajan <b>Jarmo Murtosen</b> mielestä koko BM olisi pitänyt ostaa jo vuonna 2000. ....	Sivut 213–215.
Hienon johtajan <b>Juha Soilun</b> elämä päättyi traagisesti liian varhain. .	Sivut 216–219.
Marita-tytär ja miehensä <b>Tapio Hokkanen</b> kokosivat 60- ja 70-vuotisjuhlakirjoihin yhteistyökumppaneiden ja ystävien näkemyksiä Seposta. ....	Sivut 220–225.
Seppo yritti pitää myös vapaa-aikaa.....	Sivut 226–229.
Seppo on Saarelaisten sukuseuran perustaja ja tukija. ....	Sivut 230–233.
Seppo nimettiin Kunniaporvariksi Kuopiossa keskiviikkona, Parma Consolis ilmoitti Iisalmen tehtaan lopettamisesta perjantaina.....	Sivu 234.
BM-tarina kolmessa pähkinänkuoressa.....	Sivut 236–237.
Yhteenveto .....	Sivut 238–240.
Kiitos kun perehdyit elämäntarinaani! .....	Sivu 241.



# Kymppikerrokseen on noustava askel ja kerros kerrallaan



Kun lähtee takamatkalta syrjä-Suomesta, pitää saada toiset kiinni ja tulla voittajana maaliin.

Takamatkaani lisäsi pitkä välimatka Kolin kotitalta Päijät-Hämeen Nastolan tuberkuloosisairaalaan, jossa jouduin olemaan hoidoissa seitsemän vuotta 4-vuotiaasta lähtien. Ensimmäisen kolmen vuoden jakson aikana perheestä ei kukaan käynyt minua katsomassa.

Lapsuuden röntgenhoidot toivat aikuisuuden syöpäriesan 2000-luvun alussa. Mutta nämä lähtökohdat toivat sisua ja sitkeyttäkin toteuttaa nuoruuden haaveita!

**Vain siniset silmät** olivat vakuutena, kun tämä poika ponnisti Kolin korven vaatimattomista kotioiloista maakuntakeskuksen kautta valtakunnalliseksi vaikuttajaksi, ja siitä vielä kansainvälisillekin markkinoille.

**Elinikäinen oppiminen** on ollut johtolankani.

Elämän kymppikerrokseen on pitkä matka, askelmia voi kuvitella 160 ja välitasanteita kymmenen. Perille asti on kiivettävä vuosittain 2–3 rappusta. Kaikissa kerroksissa ja tasanteilla on hyvä pysähtyä, eikä hurauttaa niiden ohi herrahissillä. Ja kannattaa käydä naapuritalojenkin kerroksia koluamassa, koska poikkitieteellinen osaaminen on ollut minulle kantava voima menestyksessä.

Näillä askelmilla saa paremmat opit, viestit ja kokemukset kuin yrityksen johtotehtäviin suoraan yliopiston penkiltä tulemalla.

Pohdi ja kouluttaudu sisäiseksi ja ulkoiseksi yrittäjäksi!

Yrittäminen on johtamista, ihmisten ja asioiden. Johtamisessa tarvitaan kovia ja pehmeitä arvoja. Sovita nämä kaikki yhteen!

**Menestyjäksi oppii** tutkimusten ja kokemukseni mukaan näin:

- 20 % kuulemalla.
- 50 % kuulemalla ja näkemällä.
- 70 % kuulemalla, näkemällä ja puhumalla.

– 90 % kuulemalla, näkemällä, puhumalla ja tekemällä.  
Lisäksi tarvitaan paljon lukemista ja kirjoittamistakin.  
Ikinä kukaan ei opi kaikkea 100-prosenttisesti.

**Taustalla vaikuttaa** havaintotutkimus ”voisiko tehdä asiat nopeammin, paremmin ja edullisemmin huomioiden oma henkilökunta, kilpailijat ja markkinat.” Tutki, tulkitse ja analysoi markkinatilannetta ja kilpailijoita jatkuvasti! Betonimestareiden laatujärjestelmä oli tiivistettynä: 1. Johtaminen, 2. Resurssit, 3. Prosessit ja 4. Mittaaminen. Lukija, mieti mitä kukin aihealue tarkoittaa?

**Vilkku päälle ja ohi** -ajatteluni ei tarkoita, että meillä olisi ollut nopeampi ”auto”, mutta se oli viritetympi ja siinä oli paremmat ajajat ja kartanlukijat. Yksi BM:n perusvauhdittaja alan kovassa kilpailussa oli alihankintapolitiikka, jossa myös alihankkijat ja ostajat sitoutettiin ja otettiin osaksi joukkuetta. Valitsimme heidät urakkakohteittemme läheltä ja näin saimme heti monen prosentin rahתיhyödyt kilpailijoihin verrattuna. Perehdyin jokaisen alihankkijan tuotantoon. Näin saatiin meidän ja koko rakentajaketjun tuotevalikoimat sekä aikataulut synkkaamaan. Tämän järjestelmän rakentaminen kesti vuosia, mutta kumppanuuden kautta saimme selvän edun, kun me annoimme osaamistamme ja saimme kilpailuetua. Kaikki voittivat!

**Panostamalla laadukkaan** tuotannon lisäksi suunnitteluun ja asennuksiin voitimme urakat, ja saimme paremman hinnan ja katteen. Olennaista oli isoja kilpailijoita selvästi nopeampi tilaus- ja toimitusaika. Kuormitus oli tasaista, ja saimme yleensä pyytämämme hinnan. Kukaan muu ei osannut käyttää tätä hommaa näin hyvin kuin me. Isot kilpailijamme elivät pitkällä, puolen vuoden toimitusaikatauluilla ja joutuivat myymään tilauskantansa loppupäätä halvemmalla. Laatupisteillä voitimme monta urakkaa kalliimmalla hinnalla.

Teimme kokonaistuottavuudessa kymmeniä muitakin asioita, joita kilpailijat eivät tajunneet.

**Perheyrittäjyys korostui** meillä Betonimestareissa. Ydintrio oli ja on vieläkin monissa uusissa tilanteissa vaimoni **Sirkku** ja poikani **Mika**. Jaoin monet toimitus-, hallinto- ja myyntijohtajuudet sekä hallitusten puheenjohtajuudet. Järjestimme keskenämme sijaisuudetkin niin, että toimintakyky säilyi jonkun pois ollessa.

# Takamatkalta teollisuusneuvokseksi

Seppo Saarelainen eteni kansallismaisema Kolin kupeen vaatimattomista kotioloista kansallisesti merkittäväksi yritysjohtajaksi. Lapsuuden 7 vuotta kestänyt sairaalareissu satojen kilometrien päässä kotoa kasvatti sitkeyttä, jota tarvittiin myös aikuisiän syövän nujertamisessa.

Nuorukaisen tie vei Kuopion kautta savolaisten Amerikkaan Kotkaan, jossa opiskeli puuteollisuusteknikoksi. Ensimmäiset liikevoitot ja opiskelurahaa kertyi viinatrokauksella. Itseopiskelun ihmemies eteni insinööriksi ja pääsi puusta pitkälle – betonimiljonääriksi ja teollisuusneuvokseksi.

Palkkatyö vaihtui perheyrittäjyyteen. Iisalmesta ostettu konkurssipesä kasvoi 1990-luvun alun lamasta huolimatta ja useilla yrityskaupoilla iso- ja kilpailijoita voittavaksi Betonimestareiksi. Niistä betoneista urakoitsijat rakensivat useita nimekkäitä kohteita eri puolille Suomea ja Ruotsia.

Intian ihmemarkkinoille yritys lähti rohkeasti. Valtionjohdon tapaamisia oli Egyptissä ja Keniassa sekä prinssiyhteys Saudi-Arabiaan. Vain Manhattanin katujen heikko kantokyky esti 10 miljoonan euron autotalourakan Yhdysvaltojen New Yorkissa.

Betonimestarit myytiin kolmella isolla kaupalla kansainvälisille yrityksille. BM:n eri vaiheissa tuli perheen lisäksi 12 muuta marka- tai euromiljonääriä. Nyt Invest Saarelainen Oy sijoittaa nouseviin aloihin ja yrityksiin.

Perheyrittäjyyttä on ollut myös Sepon yksityiselämässä. Menevä mies rauhoittui vasta kolmannen puolison kohdalla.

**BoD**

