Rainmaker suunnittelee listautumista

Mahdollisuus menestyä

24.11.2026



Tilaisuuden esiintyjät



Tapio Korttilalli
Toimitusjohtaja



Samuli Vuorela
Talousjohtaja

Tärkeää tietoa ja vastuuvapauslauseke

Aktia Alexander Corporate Finance Oy (”AACF”) toimii Rainmaker Oyj:n (”Rainmaker” tai ”Yhtiö”) mahdolliseen listautumiseen First North Growth Market -markkinapaikalle liittyvän listautumisannin pääjärjestäjänä ja Yhtiön First North Nordic Rulebook -sääntöjen mukaisena hyväksyttynä neuvonantajana. AACF toimii mahdollisessa listautumisannissa ainoastaan Yhtiön eikä kenenkään muun puolesta. Tätä esitystä tai siinä esitettyjä tietoja ei tule pitää kehotuksena tai tarjouksena myydä, ostaa, hankkia tai merkitä Yhtiön osakkeita, merkintäoikeuksia tai muita arvopapereita tai rahoitusvälineitä, eikä houkutteluna tehdä Yhtiöön liittyviä sijoituksia missään päin maailmaa.

Tämä esitys ei ole Finanssivalvonnan hyväksymä listautumisannin yhteydessä laadittu esite, First Northin sääntöjen mukainen yhtiöesite eikä arvopaperimarkkinalaissa (746/2012) tarkoitettu perustietoasiakirja. Tämä esitys on laadittu ainoastaan taustatiedoksi, eikä sen ole tarkoitettu olevan täydellinen tai kattava. Esityksen sisältämiin tietoihin tai niiden täydellisyyteen, tarkkuuteen tai oikeellisuuteen ei tule missään tilanteessa luottaa. Tässä esityksessä esitetyt tiedot voivat myös muuttua. Tätä esitystä tai sen sisältöä ei saa jäljentää tai levittää muille henkilöille missään tarkoituksessa ilman Rainmakerin etukäteen antamaa kirjallista suostumusta.

Tämä esitys on laadittu ja siinä esitetyt analyysit perustuvat tiettyihin oletuksiin ja tietoihin, jotka on saatu Yhtiöltä, sen johtajilta, työntekijöiltä, edustajilta ja/tai muista lähteistä. Näiden tietojen ja oletusten käyttäminen ei tarkoita, että Rainmaker olisi itsenäisesti varmistanut niiden paikkansapitävyyden tai olisi välttämättä samaa mieltä niiden kanssa. Esitystä laadittaessa Rainmaker on luottanut siihen, että käytetyt tiedot ja oletukset ovat tarkkoja ja täydellisiä. Rainmaker ja AACF eivät anna minkäänlaista suoraa tai epäsuoraa lausuntoa tai vakuutusta tämän esityksen tai siihen liittyvien suullisten tietojen oikeellisuudesta, tarkkuudesta tai täydellisyydestä, eikä niillä ole tältä osin minkäänlaista vastuuta tai velvollisuutta (sopimukseen perustuvaa, vahingonkorvausta tai muuta).

Tämä esitys saattaa sisältää Rainmakeria, sen toimialaa ja markkinoita koskevia tulevaisuuteen suuntautuvia lausumia, arvioita ja laskelmia. Kaikki tämän esityksen sisältämät ennusteet, arviot, tavoitteet, näkymät ja mielipiteet sisältävät subjektiivista harkintaa ja perustuvat Rainmakerin parhaaseen käsitykseen tämän esityksen ajankohtana. Niihin liittyy tunnettuja ja tuntemattomia riskejä sekä epävarmuustekijöitä ja muita olennaisia tekijöitä, joiden vuoksi Rainmakerin tulos, liiketoiminta tai toimialan kehitys voi poiketa olennaisesti siitä, mitä tulevaisuuteen suuntautuvissa lausumissa, arvioissa tai laskelmissa on suoraan tai välillisesti esitetty. Rainmaker ei anna mitään takeita tämän esityksen sisältämien ennusteiden, arvioiden, tavoitteiden, näkymien ja mielipiteiden toteutumisesta tai oikeellisuudesta eikä se ole velvollinen päivittämään tällaisia tulevaisuutta koskevia lausumia.

Tämä esitys ja siinä esitetyt tiedot eivät muodosta oikeudellista, taloudellista, verotuksellista tai sijoitusneuvontaa. Tämä esitys ei muodosta eikä sitä tule pitää minkäänlaisena taloudellisena lausuntona, sijoitustutkimuksena tai sijoitussuosituksena. Ei ole varmaa, että mitään arvopapereiden tarjoamista aloitetaan tai että tällaisen tarjoamisen onnistuminen saavutetaan. Mikä tahansa tarjous, jos se tehdään, tehdään yksinomaan First Northin sääntöjen ja muun sovellettavan lainsäädännön mukaisesti laadittavan ja Nasdaq Helsingin hyväksymän yhtiöesitteen perusteella.

Yhtiö julkaisee mahdollisen yhtiöesitteen erikseen, jolloin se tulee saataville Yhtiön verkkosivuille www.sijoittajat.rainmaker.fi.

Rainmaker on myynnin ja asiakaspalvelun ulkoistuspalvelukumppani

100+
asiakasyritystä

1 000+
myynnin ja asiakaspalvelun ammattilaista

6 vuotta
asiakassopimusten keskimääräinen pituus

Asiakkaitamme

DNA, elisa, fennia, FINNAIR, HELEN, fortum, hilla group, ILMARINEN, KALEVAMEDIA, KESKISUOMALAINEN OYJ, Lindström, MOi, oomi, sanoma, Lumo, StoraEnso, VALO KUITUNEN

Rekrytointi ja motivaatio – Teknologinen edelläkävijyys – Kokonaisvaltainen transformaatio

Täyden palvelun myynnin ja asiakaspalvelun ulkoistusratkaisut

B2C-myynnin ja asiakaspalvelun ulkoistukset

B2C-myynnin ulkoistus

Monikanavainen etämyynti
Kenttämyynti
SDR-palvelu (myynnin edistäminen)

Asiakaspalvelun ulkoistus

Monikanavainen asiakaspalvelu
Tekninen asiakaspalvelu
Back-office -palvelut

B2B-myynnin ulkoistus

SDR-palvelu
Monikanavainen etämyynti
Kenttämyynti

Myyntihenkilöstön ulkoistus

Henkilöstöulkoistukset
Rekrytointipalvelut

Rainmakerin teknologia- ja tekoälypalvelut

Rainmaker vastaa henkilöstöstä, toimitiloista ja tietojärjestelmistä

Asiakas johtaa henkilöstöä, Rainmaker vastaa HR-prosesseista

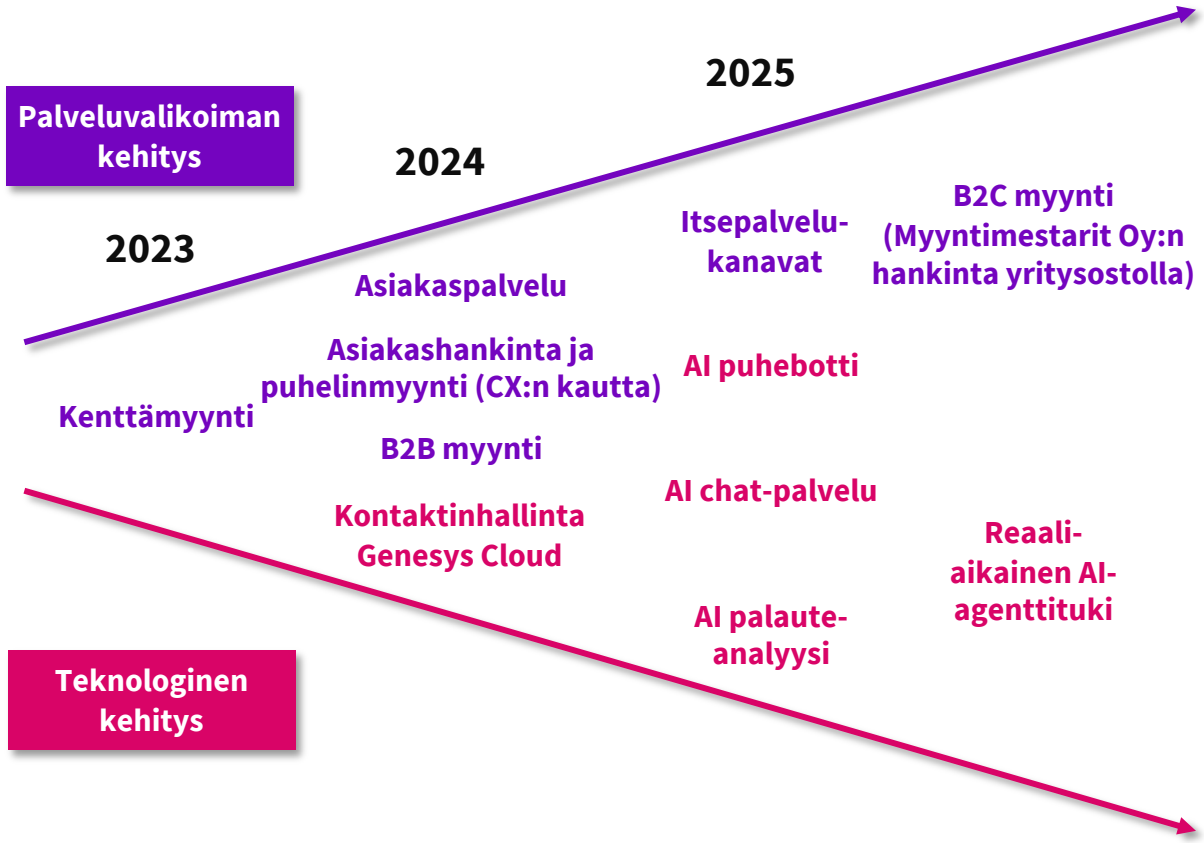
Rainmakerin yhdeksästä keskeisimmästä toimipaikasta kahdeksan sijaitsee Suomessa ja yksi Espanjassa.
Lisäksi Rainmakerin henkilöstöä työskentelee yli 60 asiakkaan toimipisteessä.





Asiakascase: Keskisuomalainen

Rainmakerin kattava ulkoistuspalveluvalikoima ja teknologia käyttöön



Vaikutukset Keskisuomalaiselle

- Vältettiin merkittävät investoinnit omiin asiakaspalvelujärjestelmiin
- Asiakaspalvelun yhteydenottomäärä pienentynyt
- 20–33 %:n kustannussäästö asiakaspalvelun tuottamisessa
- Myyntitoiminta integroitu osaksi asiakaspalvelua
- Asiakaspysyvyystoimet huippuluokkaa
- Saavutettiin syvempi asiakasymmärrys

Vaikutukset loppuasiakkaille

- Palvelutaso on parantunut ja on erinomainen
- Tasaisen korkea asiakastyytyväisyys
- Ratkaisuaste kärkiluokkaa
- Huipputason tekoälychatin ratkaisuaste – 24/7-asiakaspalvelu chatbotin kautta

Esimerkkejä Keskisuomalaisen medioista:

KESKISUOMALAINEN SAVON SANOMAT ETELÄ-SUOMEN SANOMAT KOUVOLAN SANOMAT LÄNSIVÄYLÄ

Asiakascase: Moi Mobiili

Rainmakerilla on vahvoja näyttöjä erinomaisesta asiakastyytyväisyydestä asiakaspalvelussaan



Henkilöstö on erittäin sitoutunutta, ja asiakaspalvelu tuntuu niin läheiseltä kuin se olisi Moin oma sisäinen yksikkö. Yhteistyö on mutkatonta ja sitä tehdään tosissaan mutta pilke silmäkulmassa. Eihän tähän kokonaisuuteen voi olla kuin erittäin tyytyväinen!

Moi Mobiili suosittelee Rainmakeria kumppaniksi yrityksille, jotka arvostavat tehokkuutta, laatua ja sujuvaa yhteistyötä asiakaspalvelun ja myynnin ulkoistuksessa.

Petri Lahtinen
Toimitusjohtaja, Moi Mobiili

Toimialan trendit kasvuajurina

Rainmaker toimii Suomessa ainutlaatuisessa markkina-asemassa toimialalla, jonka kasvua vauhdittaa ulkoistamisen yleistyminen.

1. **Myynnin ja asiakaspalvelun välinen raja hälvenee**
2. **Tekoäly muokkaa ulkoistusalaa**
3. **Erikoistuneen toimijan rekrytointikyvykkyys ratkaisee osaajapulaa**
4. **Tulosperusteiset mallit ja asiakaskokemus liikevaihdon kasvattajana**
5. **Palvelutuotannon maantieteellinen hajauttaminen**

Kannattavan kasvun strategia

Kannattavan kasvun lähteet

Nykyisen toiminnan laajentaminen

- Yritysostot

Uudet liiketoiminnat

- B2B-myynti & SDR
- Teknologiapalvelut

Operatiivinen parantaminen

- Automaatio & AI
- Arvopohjainen hinnoittelu
- Rahoituskulujen alentaminen

Orgaaninen kasvu

- Laajempi yhteistyö nykyasiakkaiden kanssa
- Myynnin ja asiakaspalvelun yhdistelmä
- Uudet asiakas-toimialat
- Vastuullisuus

Taloudelliset tavoitteet



5–15 % vuotuinen liikevaihdon kasvu



Orgaaninen kasvu yli 4 % vuodessa



6-9 % liikevoittotaso ennen liikearvon poistoja



B2B-myynnin liikevaihto 7 m€ tasolla vuoden 2027 loppuun mennessä



Korollinen nettovelka / käyttökate (rullaava 12 kk) alle 2,0x

Rainmaker on toteuttanut valikoituja yritysostoja fragmentoituneella markkinalla

2019

ManpowerGroup Contact Center Oy:n koko osakekanta

- Johtavan asiakaspalvelun ulkoistustoimijan osto teki Rainmakerista B2C-asiakaspalvelu-ulkoistusten markkinajohtajan

18,5 M€ liikevaihto | **450** henkilöstö

2021

RTG Sales Oy:n koko osakekanta

- Rainmaker vahvisti asemaansa myynnin ja asiakaspalvelun ulkoistuksessa ostamalla RTG Salesin, joka tuottaa muun muassa Finnairin suomenkielisen asiakaspalvelun

5,0 M€ liikevaihto | **180** henkilöstö

2022

Sanoma Media Suomen B2C-asiakaspalveluliiketoiminta

- Sanoma Media Suomen B2C-asiakaspalvelu siirrettiin Rainmakerille mm. palvelutason kehittämiseksi

2,5 M€ liikevaihto | **45** henkilöstö

2026

Digizerin verkkokauppojen asiakaspalvelu

- Rainmaker kehitti kyvykkyyksiään verkkokaupan asiakaspalvelussa tarjotakseen laadukasta ja tehokasta palvelua laajentuvalle asiakaskunnalle

0,2 M€ liikevaihto | **8** henkilöstö

2026

Myyntimestarit Oy:n koko osakekanta

- Rainmaker vahvisti asemaansa B2C-telemarkkinointi-kampanjoissa, erityisesti media-asiakkuuksissa

1,5 M€ liikevaihto | **60** henkilöstö

2026

Yellow Holding Oy:n (Inhouse Groupin emoyhtiö) koko osakekanta

- Rainmaker vahvisti asemaansa B2B-myynnin ulkoistuspalveluissa ostamalla Inhouse Groupin, joka on erikoistunut B2B-ratkaisumyynnin ulkoistuspalveluihin

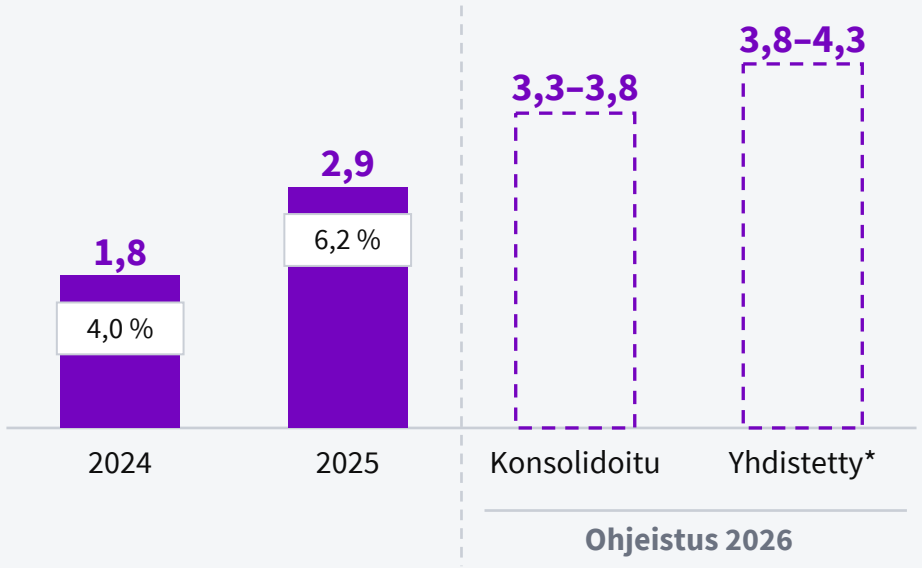
6,5 M€ liikevaihto | **>70** henkilöstö

Taloudelliset tiedot ja johto

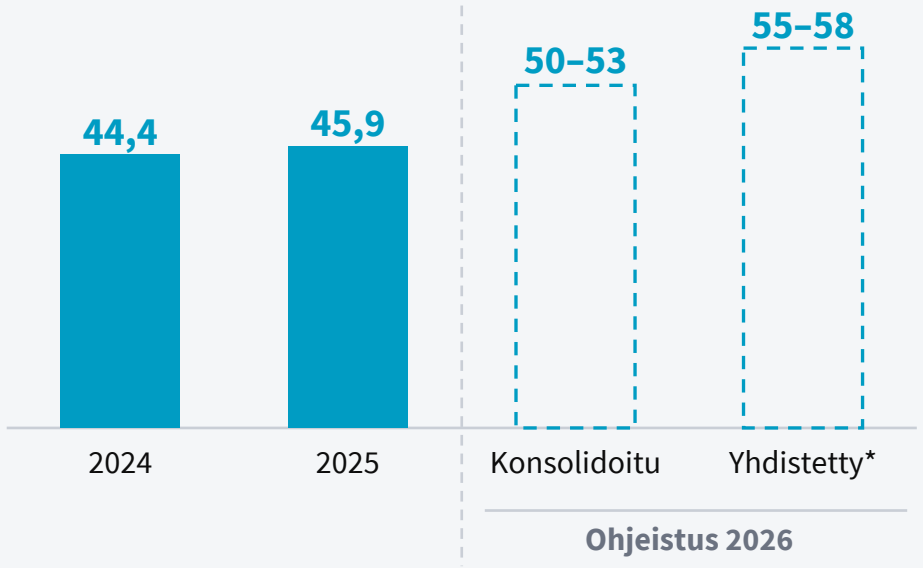
Rainmakerin taloudellinen kehitys

Kannattavuuskäänteen jälkeen vauhditamme kasvuamme

Vertailukelpoinen liikevoitto



Liikevaihto



** Yhdistettyjen lukujen tarkoituksena on havainnollistaa toteutettujen yritysostojen vaikutusta ikään kuin ostetut liiketoimet olisivat olleet Rainmakerin omistuksessa raportointijakson ajan*

1–9/2026: Kannattavan kasvun strategia toteutui vahvasti

11,9 %
Liikevaihdon kasvu

8,0 %
Orgaaninen kasvu

6,3 %
Vertailukelpoinen liikevoitto ennen liikearvon poistoja

- Kolme toteutettua yritysostoa
- Veritas Eläkevakuutuksen 2,0 M€ oman pääoman ehtoinen sijoitus
- Pankkilainojen uudelleenjärjestely, joka alensi lainojen keskimääräistä kustannusta, pidensi maturiteettia ja tarjosi aikaisempaa joustavammat kovenantit
- Lumo Kodit Oyj sopi asiakaspalvelunsa ulkoistamisesta Rainmakerille
- Ensimmäisen ESRS-varmennetun vastuullisuusraportin julkaisu tilikaudelta 2025

Taloudellinen kehitys 1–9/2026

(tuhatta euroa, ellei toisin mainita)	1.1.–30.9.	
	2026	2025
Liikevaihto	**37 062**	**33 129**
Liikevaihdon kasvu	*11,9 %*	*-0,7 %*
Liikevaihdon orgaaninen kasvu	*8,0 %*	*-0,7 %*
Yhdistetty liikevaihto	**42 210**	**39 153**
Vertailukelpoinen liikevoitto ennen liikearvon poistoja	**2 348**	**2 223**
% liikevaihdosta	*6,3 %*	*6,7 %*
Vertailukelpoinen yhdistetty liikevoitto ennen liikearvon poistoja	**2 819**	**2 903**
% yhdistetystä liikevaihdosta	*6,7 %*	*7,4 %*
Kauden tulos oikaistuna liikearvon poistoilla	**1 119**	**953**
Korollinen nettovelka/Käyttökate (rullaava 12 kk)	**1,9**	**3,2**
Henkilöstön lukumäärä keskimäärin	**1 145**	**973**
Palkat ja palkkiot per henkilö	**21,9**	**22,6**
Palkat ja palkkiot, % liikevaihdosta	*67,5 %*	*66,3 %*

Rainmakerin johtoryhmä



Tapio Korttilalli
Toimitusjohtaja

Rainmakerissa vuodesta 2022



Henri Forss
Myynti- ja kehitysjohtaja

Rainmakerissa vuodesta 2019



Tuukka Ahila
Liiketoimintajohtaja, ulkoistettu palvelutuotanto, kuluttajamyynti

Rainmakerissa vuodesta 2019



Samuli Vuorela
Talousjohtaja

Rainmakerissa vuodesta 2024



Sari Ström
Liiketoimintajohtaja, henkilöstöpalvelut

Rainmakerissa vuodesta 2015



Juha Haaksluoto
Johtaja, voimavarayksikkö

Rainmakerissa vuodesta 2015



Lauri Vähämäki
Liiketoimintajohtaja, ulkoistettu palvelutuotanto, B2B-myynti

Rainmakerissa vuodesta 2022



Kaisa Niemeläinen
Johtaja, prosessit ja teknologia
(vanhempainvapaalla)

Rainmakerissa vuodesta 2016



Sami Häyrynen
Väliaikainen johtaja, prosessit ja teknologia

Rainmakerissa vuodesta 2026

Rainmakerin hallitus



Jari Vesanen

Hallituksen puheenjohtaja

Osakas, Divest Group Oy

- Kokenut liiketoiminnan kehittäjä, joka on toiminut Divest Groupin osakkaana vuodesta 2005
- Rainmakerin hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2020
- Hallituksen puheenjohtaja useissa muissa yrityksissä, kuten Giggle Oy ja Kotisairaanhoito ELSA Oy



Jari Kolehmainen

Hallituksen jäsen

Hallituksen puheenjohtaja & Osakas, Divest Group Oy

- Kokenut liiketoimintajohtaja, joka on toiminut Divest Groupin osakkaana vuodesta 2005 ja hallituksen puheenjohtajana vuodesta 2025
- Rainmakerin hallituksen jäsen vuodesta 2015



Markus Pyrhönen

Hallituksen jäsen

Rainmakerin perustaja

- Sarjayrittäjä ja kokenut hallitusammattilainen, jolla on laajaa kokemusta useista kasvuyrityksistä, kuten Siili Solutions, Talent Vectia ja Santa Claus Finland
- Rainmakerin perustaja ja hallituksen jäsen vuodesta 2013
- GTW Groupin perustaja ja hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2004



Marina Vahtola

Hallituksen jäsen

Hallitusammattilainen, Osakas, Chain Invest Oy

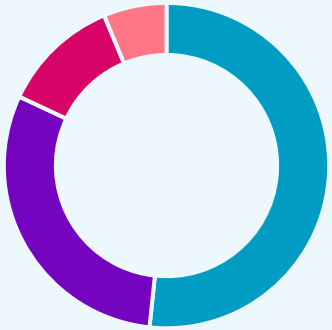
- Kokenut hallitusammattilainen, jonka tausta on keskittynyt vähittäiskauppa- ja kuluttajaliiketoimintaan, minkä lisäksi hänellä on hallituskokemusta listayhtiöistä kuten Aktia Pankki
- Rainmakerin hallituksen jäsen vuoden 2026 alusta
- Pentik Oy:n hallituksen jäsen vuodesta 2023 ja Saga Furs Oyj:n hallituksen jäsen vuodesta 2026

Rainmakerin osakkeenomistajat

Omistaja	Rooli	Osakkeet	Omistus-%
GTW Group Oy	–	1 457 024	51,67 %
Divest Group Oy	–	854 476	30,30 %
Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas	–	331 674	11,76 %
Tapio Korttilalli	Toimitusjohtaja	94 217	3,34 %
Juha Haaksluoto	Johtaja, voimavarayksikkö	29 135	1,03 %
Samuli Vuorela	Talousjohtaja	12 155	0,43 %
Tuukka Ahila	Liiketoimintajohtaja, ulkoistettu palvelutuotanto	11 803	0,42 %
Petteri Reponen	Liiketoimintapäällikkö	9 417	0,33 %
Sari Ström	Liiketoimintajohtaja, henkilöstöpalvelut	7 651	0,27 %
Henri Forss	Myynti- ja kehitysjohtaja	6 639	0,24 %
Lauri Vähämäki	Liiketoimintajohtaja, B2B-myynti	5 643	0,20 %
Yhteensä		**2 819 834**	**100,00 %**

Yhtiöllä on yksi osakesarja ja jokaisella osakkeella on yksi ääni ja yhtäläiset oikeudet.

Omistusjakauma



GTW Group Oy	**51,7 %**
Divest Group Oy	**30,3 %**
Veritas	**11,8 %**
Johto ja henkilöstö	**6,3 %**

First North - listautuminen

First North -listautuminen

Suunnitellun listautumisen tavoitteena on vauhdittaa yritysostoja, kasvattaa yhtiön tunnettuutta ja vahvistaa Rainmakerin pääomarakennetta

Mahdollistaa strategian mukainen kasvu ja toiminnan laajentaminen sekä omien osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa.

Uusi kanava oman pääoman ehtoisen rahoituksen hankintaan ja likviditeetin luominen yhtiön osakkeille.

Kehittää tunnettuutta ja mainetta mahdollisten asiakkaiden, kumppaneiden, työntekijöiden ja sijoittajien keskuudessa.

Osingonjako

30–40 %

tilikauden liikearvopoistoilla oikaistusta nettotuloksesta

Yhtiö pyrkii keräämään listautumisannilla yhteensä alustavasti noin 5–8 miljoonan euron bruttovarat.

Listautumisannista saatavat varat tarkoitus käyttää Rainmakerin liiketoiminnan kehittämiseen ja laajentamiseen.

Ankkurisijoittajat

Seuraavat sijoittajat ovat kukin erikseen tietyin tavanomaisin ehdoin sitoutuneet merkitsemään osakkeita listautumisannissa yhteensä enintään noin **3,5** miljoonalla eurolla:

- Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen
- Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma
- Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas
- Takomo Solutions Oy
- Asko Schrey

Lisäksi yhtiön suurimmat osakkeenomistajat GTW Group Oy ja Divest Group Oy ovat sitoutuneet merkitsemään osakkeita listautumisannissa yhteensä enintään noin 1,5 miljoonalla eurolla

- GTW Group Oy:llä ja Divest Group Oy:llä on oikeus maksaa merkintänsä kuittaamalla merkintähinta yhtiölle annettujen pääomalainojen pääomaa vastaan
- Mikäli listautumisannissa alun perin tarjottava osakemäärä (ilman mahdollista lisäosake-erää) ylimerkitään, GTW Group Oy:n ja Divest Group Oy:n merkintäsitoumusten ehtojen mukaisista merkinnöistä leikataan ensimmäisenä enintään 0,5 miljoonaa euroa



Mitä tarjoamme sijoittajalle?

1. Johtava asema kasvavalla markkinalla. Hyödymme ulkoistamisen yleistymisestä.
2. Kasvumalli, joka yhdistää vahvan orgaanisen kasvun järjestelmälliseen yritysostostrategiaan.
3. Kannattavuutta on parannettu ja potentiaalia on edelleen skaalaamisen myötä.
4. Ennustettava ja laadukkaiden asiakkaiden jatkuvaan laskutukseen perustuva liiketoimintamalli.
5. Pääomakevyt liiketoimintamalli, joka tuottaa vahvaa vapaata kassavirtaa.
6. Markkinajohtaja teknologian ja tekoälyn hyödyntämisessä myynti- ja asiakaspalveluprosesseissa.

Q&A

Rainmaker

Mahdollisuus menestyä

Lisäarvo - Ihmiset - Teknologia