

Versio

1.2017



Kasvua ja lisää investointeja näkyvissä

Talousennusteet ovat tälle vuodelle valoisat: talous kasvaa Suomessa ja euroalueella noin 2 %:n vauhdilla, vienti vetää ja tilauskannat ovat kasvussa. Tämä on suuri ilo jo liiankin pitkään jatkuneesta surusta. Nollakasvun vuosia on takana lukuisia. Tämä tuo uutta toivoa ja on henkisesti meille kaikille tärkeää. Kun usko ja luottamus teollisuudessa sekä kuluttajien parissa palautuvat ja patoumat purkautuvat, uskon sen kantavan eteenpäin useammankin vuoden ajan. Toki eripuolilla maailmaa on jatkuvasti jännitteitä ja riskejä, jotka voivat muuttaa tilannetta nopeastikin.

Teollisuudessa on nyt erityisen tärkeää saada tehdyksi maltilliset palkkaratkaisut, jotta Suomen kilpailukykyvajeita voidaan ajaa kiinni. Ongelmat eivät ole hävinneet minnekään, ja toistaiseksi tekemättä jääneet työmarkkinoiden sekä julkisen sektorin rakenneuudistukset on tärkeää saada tehdyiksi. Puskurit on rakennettava kaikkialle nyt niin, että ne kantavat seuraavan heikon jakson yli.

Protektionismi ja USA:n tuontitullit kanadalaisille sahatavaroille lisäävät kauppasotien uhkaa ja voivat laittaa kauppavirrat uusiksi. USA:ssa suunnitellaan lisäksi muun muassa yritysverotuksen pudottamista 35 prosentista 15 prosenttiin. Öljyn hinta tulee pysymään alhaisella tasolla ja voi vaikeuttaa Pohjois-Afrikan ja Venäjän talouksien toimimista. Tämä tulee vaikuttamaan samalla myös mäntymarkkinoiden palautumiseen.

Uusien biotalousinvestointien myötä kuitupuun tarve kasvaa 6-7 miljoonaa kuutiota. Tämä edellyttää kaikkienensa noin 10 miljoonan kuution lisähakkuita ja lähes 20 prosentin kasvua nykyisiin hakkuumääriin. Lisähakkuut tuovat tullessaan 3-4 miljoonaa kuutiota tukkeja, jotka tulee hyödyntää nykyisillä laitoksilla. Uusia sahoja ei maahan tarvita, vaan puut saadaan sahattua nykyisiä laitoksia kehittämällä. Näiden lisähakkuiden myötä meille tulee myös merkittävä määrä metsätähteitä ja erilaisia sahan sivutuotteita. Kuitupuiden ja sahan sivutuotteiden hinta on laskenut jo useamman vuoden peräkkäin. Tukin hinta on puolestaan pysynyt samana tai jopa noussut. Tähän on saatava muutos – koko puurungon on oltava balanssissa parhaan lopputuloksen saadaksemme. Metsähakkeen tuesta on luovuttava tai sen piiriin on tuotava myös sahan sivutuotteet. Jos tuista ei haluta luopua, niin on syytä miettiä, onko sähköntuottaja oikea tuensaaaja? Pitäisikö tukien mennä puunostajalle, joka voisi priorisoida jakeet oikeassa järjestyksessä energialaitoksille niin, etteivät sahat hautaudu

omiin puruihinsa. Nyt homma ei toimi.

Puukauppa on käynyt samalla tasolla kuin edellisinä vuosina. Käyttö on kuitenkin kasvamassa merkittävästi. Millä puukauppa potkitaan liikkeelle niin, ettei tukinhinta kuitenkaan nouse? Toivottavasti juuri lanseerattu sähköinen puumarkkinapaikka Kuutio toimii tässä yhtenä työkaluna, jolla passiivisia metsänomistajia saadaan aktivoitua. Kaikki sahatavaroihin saadut hinnan- korotukset, ja enemmänkin, ovat valuneet kasva- neisiin logistiikkakustannuksiin, eikä alan kannattavuus ole kohentunut mihinkään.

Versowood lähtee organisaation kasvulla tavoittelemaan lähivuosille 1,5 miljoonan kuution sahaustuotantoa sekä noin 450 miljoonan euron liikevaihtoa. Tulemme investoimaan eri yksiköihin merkittävästi. Parhaillaan käynnissä ovat Otavan sahan syötön ja kuorimon uusiminen sekä Hanka- salmen tukkiröntgenin asentaminen. Toivottavasti alan kannattavuus kehittyisi suotuisasti, jolloin pääsisimme miettimään uusia tuotannontehostamis- ja kasvattamisinvestointeja. Meillä on talossa hienoa, ammattitaitoista ja lojaalia henkilökuntaa. Meillä on lisäksi sitoutuneet ja luottamukselliset pitkäaikaiset suhteet asiakkaisiin ja metsänomistajiin. Onnistumisen elementit ovat kasassa, ja tätä kohti tulemme vahvasti menemään.

Tänä vuonna Suomi täyttää 100 vuotta. Toivotavasti myös tämä innostaa potkimaan Suomea maana liikkeelle, tekemään investointeja ja työtä ennakkoluulottomasti Suomen hyväksi. Se vaatii vahvaa uskoa ja kovaa yrittäjäjyötä. Me yrityksenä aiomme ainakin olla voimakkaasti tekemässä asioita 100-vuotiaan Suomen hyväksi. Laitetaan hyvä kiertämään. Mitä sinä voisit tehdä 100-vuotiaan Suomen hyväksi?

Toivotan kaikille lukijoille oikein lämmintä ja aurinkoista kesää!



Ville Kopra
toimitusjohtaja



- 2 Pääkirjoitus
- 3 Nimitykset ja merkkipäivät
- 4 Myynti- ja markkinakatsaus
- 6 Puumarkkinakatsaus
- 8 Puukauppa
- 10 Keijo Kopran haastattelu
- 12 Työn äärellä
- 14 Projekt Liimapuu
- 18 Ajankohtaista
- 20 Kauden tuote
- 20 Yhteystiedot



Yhteystiedot Versowood Oy, Sahatie 1, 19110 Vierumäki, Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380, contact@versowood.fi

Toimitus Ville Kopra, Mia Kärkkäinen, Pekka Peltonen **Toimittaja** Autiomaa Oy, Johanna Autio

Taitto Mainostoimisto Fortuna Oy **Painopaikka** Painotalo Plus Digital Oy **Kuvat** Versowood Oy, PhotoDance Valmela



Nimitykset



Asmo Varis
Saharyhmän johtaja



Esa Yli-Maunula
Talousjohtaja
Vierumäki



Jouni Hirvonen
Energiainsinööri
Vierumäki



Jani Lehtinen
Lähetyspäällikkö
Vierumäki



Ville Viinikka
Työnjohtaja
Kelat, Riihimäki



Anssi Ruotsalainen
Työnjohtaja
Kunnossapito, Vierumäki



Vilho Hänninen
Työnjohtaja
Kunnossapito, Vierumäki



Hannu Aaltonen
Työnjohtaja
Kuivaamo, Vierumäki



Niina Ikonen
Hankintaesimies
Hirvensalmi, Pertunmaa



Vesa Lautamatti
Hankintaesimies
Luumäki, Savitaipale, Taipalsaari,
Valkeala



Juho Levänen
Hankintaesimies
Pieksämäki



Sami Muhonen
Hankintaesimies
Akaa, Hattula, Hauho, Kalvola,
Kylmäkoski, Valkeakoski, Vesilahti

Merkkipäivät

Versowood Group Oy,

50 vuotta

Rantanen Vesa 7.1.

Versowood Oy,

50 vuotta

Saajanaho Markku 4.1.

Laitinen Markku O 13.1.

Heikkilä Juha 23.2.

Helenius Mikko 30.3.

Elokankare Anssi 11.4.

Lehto Mika 21.6.

Hölttä Petri 27.6.

Alaraasakka Rauno 17.8.

Versowood Oy,

60 vuotta

Nokkonen Tuomo 15.2.

Castren Juha 24.3.

Kärjäemies Esko 30.4.

Honkanen Rauno 17.5.

Palvalin Pentti 30.5.

Ylönen Veijo 1.6.

Manninen Pertti 4.6.

Pulkkinen Jouni 26.6.

Hämäläinen Voitto 11.7.

Eläkkeelle jääneet

01-05/2017

Kuuva Jorma Otava

Nevonen Lilia Vierumäki

Sarén Hannu Vierumäki

Seuranen Erkki Riihimäki

Hyviä uutisia – pitkästä aikaa

Vuosien odotuksen jälkeen käyrät näyttävät ylöspäin: Versowoodin tilikausi päättyy positiivisissa merkeissä ja yleinen luottamus on parantunut. Tilanteen säilymiseksi olisi toivottavaa, ettei maailmantaloudessa tai -politiikassa tapahtuisi isompia ”jytkyjä”.

Vuoden 2016 alusta alkaen sahatavaran kysyntä on vahvistunut. Sahat ovat käyneet lähes täydellä teholla, ja heinäkuusta maaliskuuhun Versowoodilla on tehty kuukausittaisia ennätysmyyntejä. Tämä ei kuitenkaan ole kohentanut sahojen kannattavuutta, sillä sahatavaran varovainen hinnannousu on valunut kasvaneisiin kustannuksiin.

- Raaka-aineen ja sahatavaran hinnan välinen ero ei saisi enää kaventua yhtään. Eurokin on jo paljon tässä mielessä. Halua maksaa puuraaka-aineesta enemmän voisi olla, mutta kykyä ei. Ensin pitäisi saada sahatavaran hinta nousuun. Sen sijaan kuidulle pitää saada suurempi merkitys puukauppaan. Mikäli kuitua tarvitaan lisää, olisi hinnannousu kohdennettava siihen, ei tukkiin, aloittaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Vaikka sahatavaratuotanto ylittiikin budjetoidun tuotannon kalenterivuonna 2016, tulosvaikutukset jäivät laihoiksi: tuotteiden markkinahinta on yhä noin 10 euroa vuoden 2014 hintoja jäljessä. Kuusituotteiden hinta on säilynyt melko tasaisena, mutta mäntytuotteiden hinta on heilahdellut voimakkaasti viimeisen 10 vuoden aikana. Hintaa tärkeämpänä Kopra kuitenkin pitää sitä, että pyörät pyörivät ja tavarat liikkuvat.

- On hyvä, että olemme saaneet myyntiä aikaan heikommillakin hinnoilla. Tekeminen on hyvää, sillä jarruttelu nakertaa nopeasti tulostuntoa.

Eroja toimialojen välillä

Heinäkuussa alkavan tilikauden budjetti on kunnianhimoinen. Liikevaihtotavoite tulee olemaan yli 380 m€, mikä tarkoittaa lähes 8 prosentin kasvua kesäkuun lopussa päättyvään tilikauden 355 m€ verrattuna.

- Kymmenessä vuodessa liikevaihtomme on tuplaantunut, ja uskon kasvun jatkuvan, Kopra toteaa.

Kuluvan tilikauden budjetoitu sahaustuotanto on lähes 1,25 miljoonaa m³, ja seuraavalla tilikaudella

haetaan reilun 100.000 m³ kasvua. Viitteitä vauhdin kiihtymisestä jo on, sillä maaliskuussa tehtiin konsernin kaikkien aikojen sahausennätys.

Versowoodin sahatavaravarastot ovat talven jäljiltä suurehkot, mutta tilauskanta on hyvä. Silti tekemistä riittää, sillä jo pidemmän aikaa ongelmana ollut vienti Pohjois-Afrikkaan romahti alkuvuonna 33 prosenttia, ja kotimaankauppakin käy säästöliekillä.

- Puurakentaminen pitäisi saada Suomessakin uuteen vauhtiin. Saksassa voidaan puhua huippusuhdanteesta, ja Ruotsissa puurakentaminen on jopa ylikuumentunut, Kopra kuvailee kilpailijamaiden tilannetta.

Sen sijaan vuodesta toiseen haasteellisenä säilynyt liimapuukauppa on hyvässä vedossa, ja tehtaat pyörivät jo toista vuotta täyskäynnillä. Uusi Hartolan-tehdas on Kopran mukaan saatu onnistuneesti integroitua Versowood-konsernin osaksi.

Pakkausliiketoimintaa painaa kotimaassa kova hintakilpailu. Myynti ei ole yltänyt aivan odotettuihin tuloksiin, mutta onneksi vienti on korvannut kotimaista kysyntää.

- Teollisuustuotanto ja toimitusmäärät ovat kääntyneet Suomessakin hiljalleen kasvuun, ja se näkyy pian myös pakkausteollisuudessa, Kopra arvioi.

Infrarakentamisen tuoteryhmien tilanne on vaihdellut merkittävästi. Perinteinen pylväsmarkkina on ollut kauan alamaissa, ja vain aika näyttää, milloin ja miten tilanne

korjaantuu. Myös ensiasteen jalosteiden – esimerkiksi höylättyjen ja maalattujen tuotteiden – tilanne on vaikea. Puun käytön romahdus ja voimakas tuonti Venäjältä ovat vähentäneet kotimaisten tuotteiden kysyntää.

- Meidän on tarkasteltava, mikä on pitkällä aikavälillä järkevää ja mikä ei. Kunkin tulosyksikön on tultava omillaan toimeen. Ei voida olettaa, että kyvyttömyys tehdä tulosta paikataan jonkin paremmin pärjäävän yksikön tuloksesta.

Energialiiketoiminta on jumiutunut, kun sahan sivutuotteet ovat jääneet tukipolitiikan jalkoihin. Eri polttoaineiden saama tukikohtelu näkyy sahojen kasvavina puru- ja kuorikasoina, sillä lämpölaitoksille on kannattavampaa polttaa tuettuja polttoaineita.

- Tukipolitiikan tulisi asettaa kaikki samalle viivalle: joko sama tuki kaikille tai sitten ei tukea kenellekään, Kopra linjaa.

Pelletin hinta on leutojen talvien ja kasvaneen tuotannon myötä romahtanut, eikä vienti enää kannata. Rakenteilla on kuitenkin uutta lämmityskapasiteettia, jonka toivotaan lisäävän kysyntää ja korjaavan tilannetta.

Aitoa sitoutumista kumppanuuteen

Heinäkuun alussa alkavalla tilikaudella tuotantoyksiköissä tehdään pienehköjä, tehokkuutta ja laatua parantavia investointeja. Suurin noin 4 m€ investointi tehdään

Otavassa, jossa uudistetaan sahan syöttö ja tukinkuorinta.

- Kannattavuus tulisi saada paremmalle tasolle. Biotalous tapahtuu paljon ja myös sahateollisuus kaipaa investointeja. Käyttökateprosentin tulisi aina olla keskimäärin vähintään kymmenen, mutta viime vuosina sellaisista ei ole voinut kuin haaveilla.

Avoimia kysymyksiä ovat muun muassa mäntyraaka-aineen hinnan joustamattomuus markkinatilanteen mukaan sekä tuontitullit, jotka Yhdysvaltain presidentti Donald Trump on asettanut kanadalaiselle puutavarakalle.

- Jää nähtäväksi, miten tämä näkyy sahatavaravirroissa. Jos Kanadassa valmistetut tuotteet kääntyvät muille markkinoille, niin toimitukset Euroopasta Yhdysvaltoihin kasvanevat voimakkaasti.

Toisaalta Yhdysvaltain talouden hyvä vire on houkuttellut ruotsalaisia ja saksalaisia sahureita pois Keski-Euroopan markkinoilta, mikä on tehnyt Eurooppaan tilaa muille pohjoismaisille toimijoille. Lähes kaikkien käyrien osoittaessa ylöspäin Kopra peräänkuuluttaa yhteistyötä, jotta markkinatilanne voidaan hyödyntää.

- Olemme varautuneet asiakkaiden tarpeisiin ja palvelukyvyn nostoon kouluttamalla metsäosastomme henkilöstöä ja trimmaamalla tilaustoimitus-ketjuamme. Omien panostustemme takia toivon, että myös asiakkailta löytyy halua panostaa hyvään kumppanuuteen, Kopra painottaa. /



"Varsin valoisalta näyttää"

Markkinoilta kuuluu pitkästä aikaa positiivisia uutisia. Kaikki markkina-alueet – kotimaa mukaan lukien – ovat vahvistuneet, ja samaan aikaan Versowood on kyennyt myös kasvattamaan reviiriään.

Sahatavaramarkkina ja tuotteiden kysyntä alkoi piristyä keväällä 2016. Loppuvuosi 2016 sujui myynteillisesti hyvin, ja vuoden 2017 alusta alkaen vauhti on kiihtynyt entisestään.

- Aasian merkitys toiminnassamme on kasvanut, enkä puhu nyt vain Kiinasta tai Japanista. Tuntuu, että kaikki kuusisahatavara, mitä saadaan tehtyä, voitaisiin myydä Aasian, Etelä-Koreaan, Vietnamiin, Taiwaniin, Kiinaan ja Japaniin, luettele Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valio**.

Etenkin kuusisahatavaralle on kysyntää, ja myyntitilanne on ollut jopa odotuksia parempi. Vaikka mäntytuotteiden ongelmista onkin puhuttu jo pitkään, Valio suhtautuu positiivisesti myös mäntymarkkinaan.

- Olemme kaikesta huolimatta löytäneet mäntysahatavaroille osoitteet. Pohjois-Afrikan markkinan stagnaation jälkeen tulevaisuuden odotukset vain paranevat, sillä piristymistä on havaittavissa. Kapuloita rattaisiin lyövät nyt vain Algerian sahatavaroille asettamat tuontikiintiöt, jotka ovat pysäyttäneet kaupan teon hetkellisesti.

Kotimaankin alakulo on hieman helpottanut. Pientalorakentaminen kasvaa hennosti, ja jälleenmyyjien kohdalla on havaittavissa piristymistä. Valio kertoo Versowoodin panostaneen etenkin teollisten asiakkaiden palveluun ja toimittaneen talotehtaille yhä enemmän lujuslajiteltuja ja asiakastarpeiden mukaan jalostettuja tuotteita.

- Näin sen kuuluukin olla. Talo- tehtaiden tehtävä on valmistaa taloja, meidän tehtävämme on tarjota siihen tarvittavat tuotteet, Valio kertoo.

Vahvistumista ja uusia avauksia

Saksassa rakennetaan voimakkaasti, ja puuseppien, rakennusmiesten sekä muiden rakentamisen ammattilaisten keskuudessa vallitsee täystyöllisyys. Kaksi vuotta sitten perustettu Saksan-myyntikonttori on osoittautunut menestystarinaksi, ja



Versowoodin ensimmäinen oma bulkkilaiva suuntasi Kiinaan toukokuussa.

Valion mukaan Versowood myy yhä enemmän raaka-ainetta Saksaan asiakkaiden jalostettavaksi.

- Kehitys on ollut odotettuakin parempi. Olemme saavuttaneet Saksassa kiistattoman ykkössijan pohjoismaisten tavarantoimittajien keskuudessa.

Ranskassakin markkina on piristynyt, mutta kovan kilpailun myötä erittelyt ovat muuttuneet yhä vaikeammiksi. Iso-Britannian määrät ovat niin ikään kasvaneet, ja myös Hollannissa rakentaminen kasvaa rajusti. Etelä-Euroopan maissa kehitys ei ole ollut yhtä voimakasta, mutta selvää virkistymistä on nähtävissä myös Italiassa ja Espanjassa.

Japanissa rakentaminen on edelleen voimakasta, mikä näkyy Versowoodin Heinolan-liimapalkkitehtaan kolmivuorokäyntinä. Hyvän markkinaimun ja markkinahintojenkin uskotaan säilyvän ennallaan, vaikka taustalla häilyykin kysymys arvonnäköavaruuden nostosta Japanissa ja sen mahdollisesta vaikutuksesta kaupankäyntiin.

Aiempien vientimaiden joukkoon on noussut uusia kohteita, kuten Etelä-Korea, Taiwan ja Pakistan, jonne on tehty ensimmäiset sahatavaroitoimitukset. Viimeaikaisista

avauksista maininnan arvoinen on myös Vietnam, jonka pääasiassa vientituotteita valmistava huonekaluteollisuus käyttää yhä enemmän pohjoismaista kuusisahatavaraa. Intiaan, Iraniin, Jemeniin ja Sudaniin on tehty tunnusteluja, ja kyselyitä tulee jatkuvasti myös muista maista.

- Uskon, että esimerkiksi Iranista kehittyvä merkittävä markkina, mutta ennen kuin maan oma vienti kasvaa, vientirahtihinnat ovat liian korkeat, Valio pohtii.

Kiina edelleen ylitse muiden

Nykyään Suomen sahatavaravien- nistä ei voi puhua ilman Kiinaa. Koko maan vienti kasvoi vuodesta 2015 vuoteen 2016 noin 424 000 kuutiota ja on nyt yhteensä hieman yli miljoona kuutiota.

- Versowood on Pohjoismaiden suurin sahatavarantoimittaja Kiinaan. Viime vuonna toimitimme lähes 200 000 kuutiota, ja määrä on jatkanut kasvuaan alkuvuonna. Mikäli logistiset haasteet saadaan ratkaistua, voimme tämänhetkisen myyntivauhdin perusteella ylittää jopa 300 000 kuution rajan tänä vuonna, Valio ennustaa.

Suurin osa sahatavaroista päättyy

Kiinan huonekaluteollisuuden käyttöön. Kiinan alue- ja väestökehityksen perusteella – massiivisen kaupungistumisen ja yhden lapsen politiikan murtumisen myötä – Valio ei usko kehityksen pysähtyvän kovin pian.

- Aiemmin noin kolme neljänestä Kiinan huonekalutuotannosta suuntautui vientiin ja loput kotimaan markkinoille. Nyt luvut ovat kääntyneet toisinpäin, sillä kotimainen kysyntä on valtavassa kasvussa.

Kiinan-kauppaa varjostavat rah- tiin liittyvät haasteet, ja sama pätee muuhunkin vientiin. Alkuvuonna saadut hinnankorotukset ovat valuneet konttipulan myötä roimasti nousseisiin logistiikkakustannuksiin. Versowoodin kuukausittainen konttitarve on yli 1 000 konttia, ja vaikka kontteja saataisiinkin, ei laivoissa ole välttämättä tilaa, koska rahtialusten kapasiteettia on leikattu.

- Teimme toukokuussa oman bulkkilaivakokeilun Kiinan asiakkaitten palvelemiseksi. Mikäli logistiikkahaasteet saadaan ratkottua, pitkästä aikaa edessä on sahatavaro- roiden kannalta suhteellisen valoisa tilikausi, Valio iloitsee. /

Metsissä käy kova vilske

Markkinoiden virkistyminen on lisännyt sahojen käyntiä. Raaka-aineelle on kysyntää, ja Versowoodin metsäosastolla ollaankin ostohousut jalassa.



Viimeisen vuoden ajan puukauppa on sujunut häiriöttömästi, mutta sahojen tarpeista katsoen epätasaisesti. Siinä missä vilkkaimmat kaupantekojaksot sijoittuvat perinteisesti touko-kesäkuulle ja syys-marraskuulle, sahat toivoisivat tasaista tarjontaa ympäri vuoden. Versowoodin metsäpäällikkö **Jussi Torpo** on kuitenkin tyytyväinen kaupanteon sujuvuuteen ja hintojen tasaisuuteen.

- Kantohintojen pitkään jatkunut tasaisuus on ollut etu sekä puun myyjille että ostajille. Vakaat hinnat ovat tuoneet puuta tarjolle, eikä muutoksia tämän suhteen ole näkyvissä.

Alkanut vuosi on ollut jopa poikkeuksellisen hyvä. Kauppoja on tehty kiihtyvällä tahdilla, ja Torpo kertoo metsäosaston rikkoneen alkuvuodesta jokaisen kuukauden ostoenätykset. Versowoodin neljän sahan yhteenlaskettu raaka-ainetarve on toistakymmentätuhatta kuutiota päivässä, joten syytä ostojen jarrutteluun ei ole.

- Metsäalalla on positiivinen vire, mikä on luonut uskoa koko toimialaan. Tämä on ollut todella toivottu suuntaus.

Osin taustalla jo vaikuttavat Äänekosken biotuotetehtaan kaltaiset metsäteollisuuden suurinvestoinnit, jotka Torpo näkee sahojen kannalta tervetulleina mahdollisuuksina.

- Kuitupuun menekki on ollut heikkoa. Nyt syntyvästä lisäkapasiteetista on iso apu, kun sivutuotteille löydetään aiempaa helpommin sijoituspaikkoja. Lisääntynyt kuitupuun tarve tuo tullessaan myös tukkia sahaille.

Optimointi asettaa haasteita

Reilu vuosi sitten Versowoodin metsäosastolla otettiin käyttöön uusi organisaatiomalli, minkä myötä metsäosastoa on vahvistettu ja yhteistyötä tuotannon sekä myynnin kanssa tiivistetty. Aluemalli on tuonut metsäosaston lähemmäs sahojen päivittäistä toimintaa, ja palvelun laatu sekä metsänomistajien että asiakkaiden suuntaan on parantunut.

- Käymme preppaamassa toinen toisiamme, ja vuoden aikana on menty jo paljon eteenpäin, toteaa Torpo.

Riihimäen alueen päällikkönä toimii Pauli Otava. Otavan alueella työskentelee 11 hankintaesimiestä ja yksi korjuukuljetusesimies. Alueen

vuotuinen hankintamäärä on noin miljoona kuutiota. Aluepäällikkö kuvaa tehtävänsä hyväksi puunhankinnan näköalapaikaksi.

- Sen lisäksi, että johdan alueen hankintaa, hoidan myös muita yhtiön puunhankintaan liittyviä tehtäviä. Tärkein tehtävistäni on katkonnanohjaus, Otava kertoo.

Tehtävää on riittänyt, sillä alkuvuosi on aluepäällikkönkin näkökulmasta ollut vaihtelevien kielten ja sahojen korkean käyntiasteen vuoksi kiireinen. Versowoodin hankintaesimiehet ovat tehneet normaalia enemmän metsäkäyntejä mutta myös kauppa metsänomistajien kanssa.

- Sahojen täysi käynti asettaa tukkien riittävyysaasteita. Varantojen määrää pyritään optimoimaan, minkä vuoksi logistiikan on toimittava kaikissa olosuhteissa. Kone- ja kuljetusresurssit on mitoitettu tarkasti, ja kaiken on pelattava. Päivittäin riittää haasteita, mutta onneksi teen työtäni osaavan henkilöstön ja taitavien korjuu- ja kuljetusrytittäjien kanssa, Otava kiittelee.

Sahojen totuttua lyhyempien kesälomien vuoksi korjuut ja kuljetukset seisahtuvat vain hetkeksi. Puun kysyntä jatkuu tasaisena, ja sekä

Torpo että Otava kannustavat metsänomistajia puukaupoille.

- Nyt ei kannata jäädä odottamaan, Torpo toteaa.

Sähköiset palvelut tulevat

Metsäkauppa elää monin tavoin muutoksia. Harvennushakkuiden lisääntyessä ja leimikoiden kuviokoon sekä runkokoon pienenemässä myös palvelut muuttuvat. Puukaupan teko siirtyy kiihtyvällä tahdilla verkkoon, ja Otava pitää uusien digitaalisten palveluiden lisääntymistä ja käyttöönottoa mielenkiintoisena. Vaihe on uusi ja jännittäväkin, mutta se ei sulje pois henkilökohtaista kanssakäymistä. Vaikka Versowood ottaakin askeleita sähköisen puukaupan suuntaan, edelleen leimikoihin tutustutaan kenttäolosuhteissa.

- Metsänomistajien odotukset ja tarpeet ovat meille tärkeitä. Digitalisaatiosta huolimatta Versowoodin metsäasiantuntijat tekevät vastedeskin mielellään metsäkäyntejä, Otava muistuttaa. /

Ikkuisesti sahan

Vuosikymmenet sahalla ovat jättäneet jälkensä Versowoodin saharyhmän johtaja Tapio Lappalaiseen. Eläkepäivien lähestyessä ilmassa on ennen kaikkea haikeutta ja ylpeyttä elämänmittaisesta sahurasta.

Valmistuttuaan koulusta 1970-luvulla pielavetisen maatalon 9-lapsisen perheen poika **Tapio Lappalainen** pääsi ensimmäiseen vakituiseen työhönsä Tornioon Rauma-Repolan Rönttän sahalle tasaamon työnjohtajaksi. Hän oli hankkinut aiempaa kokemusta sahaamisesta opiskeluaikoina Kotkan metsä- ja puutalousoppilaitoksen työharjoittelujaksolta sekä kesäisin Iisalmen sahalla, jonka Lappalainen kiersi omien sanojensa mukaan alusta loppuun.

- Minähän jätin jo alta parikymppisenä keskikoulun kesken ja pestauduin Metsäliitolle metsuriksi. Se oli kovaa työtä, johon maatalon poikana olin tosin tottunut. Pielaveden metsissä, moottorisahan kanssa liikkua, oppi katsomaan tukin, Lappalainen muistelee.

Rönttätä tie vei Iisalmeen, Metsäliiton Luuniemen sahan sahatyönjohtajaksi ja sieltä 1981 Pyhännälle Pyhännän Rakennustuote Oy:lle. Pyhännällä vietettyjä vuosia Lappalainen muistelee lämmöllä ja kutsuu aikaa eräänlaiseksi sahainvestointien oppikouluksi. Neljäntoista vuoden aikana uudistettiin sahalinjan lisäksi niin kuivaamo, höyläämö kuin lämpökeskuskin ja rakennettiin titaniittipalkkilinja.

- Pyhanta antoi ammatillisesti paljon. Sellaista mahdollisuutta ei jokaisen kohdalle osu. Sain tehdä kuin omaani ja hakea ajatuksia erilaisista toteutusvaihtoehdoista.

Vuonna 1995 Lappalainen saapui tuotantopäälliköksi Otavan sahalle. Vuonna 1991 toimintansa aloittaneelle, pääosin mäntyä sahaavalle laitokselle oli juuri vaihdettu uusi pelkkahakkuri-vannesaha-kierrätyslinja, ja Lappalainen pääsi rakentamaan uutta jakosahaa. Investointien jälkeen vuoden sahausmäärä ylitti ensimmäisen kerran 100 000 kuutiota.

- Kun tulin Otavaan, oli sahaa jo ”putsattu”. Investointien myötä pääsimme hyvään vauhtiin ja aloimme tehdä vuosi toisensa perään uusia ennätyksiä, Lappalainen muistelee.

Otavan sahan kannalta tärkein

käännekohta tapahtui pari vuotta myöhemmin vuonna 1997, kun Koprat ostivat sahan Vierumäen Teollisuus -konsernin osaksi.

- Saha oli yksityisessä omistuksessa, ja kehittäminen olisi vaatinut sellaisia panostuksia, joihin ei välttämättä olisi ollut resursseja. Kauppa toi tullessaan paljon muutoksia, mutta takasi sahan toiminnan jatkuvuuden. Tästä otavalaistavat ovat yhä tavattoman kiitollisia ja pitävät sahaa omanaan.

Osatekijöidensä summa

Kun Lappalainen aloitti työuransa, tukit uitettiin vielä osittain sahoille, sahat olivat raamisahoja, eikä kuivaamoja tai lämpökeskuksia juurikaan ollut. Sahatavarat kuivattiin tapuleissa. Työtä tehtiin runsaasti käsin, minkä vuoksi työntekijöitäkin oli enemmän.

- Koko prosessi on muuttunut 40 vuoden aikana. Samalla, kun työn tehokkuus ja tuotantomäärät ovat kasvaneet, henkilömäärät ovat tippuneet rajusti. Samaan aikaan myös laatu on parantunut jättiharppauksin.

Sahat käyvät yhä enemmän asiakastarpeiden mukaan. Lappalaisen mukaan ennen sahattiin sitä, mitä tukista tuli, ja nyt sahataan sitä, mitä asiakas tarvitsee – käyttösuhdetta unohtamatta.

- Käyttösuhde on kannattavuuden perusta, ja tuotannonsuunnittelu on käyttösuhdetta perusta. Tuotannonsuunnittelun on ymmärrettävä tukki ja se, että tukin perusmuoto on kartio. Kun tuotannonsuunnittelu tekee osansa ja metsäosaston kanssa on yhteinen ymmärrys tukin lenkouden vaikutuksesta sen käyttöön, ollaan jo pitkällä.

Otavan käyttösuhde oli 2,2 Lappalaisen aloittaessa vuonna 1995, mutta vuosien myötä se on saatu alle kahteen. Tämä on vaatinut selkeää kokonaisuuden hallintaa sekä jatkuvia investointeja ja kehittämistä, mutta myös otavalaisten panosta.

- On ymmärrettävä, mitä tekee, ja osattava esimerkiksi investointien jälkeen arvioida sitä, kannattiko



Saharyhmän johtaja Tapio Lappalainen siirtyy eläkkeelle vuoden lopussa.

investointi ja mitä sillä saavutettiin.

Lappalainen muistuttaa, että vaikka koneet tekevätkin työt, on prosessin ymmärtäminen ja laitteiden tuntemus välttämätöntä parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi. Enemmän automaatiota ja vähemmän henkilökuntaa ei tarkoita sitä, etteikö ihmisten osaamista tarvittaisi.

- Sahaaminen ei ole yksilölaji. Tekijöiden on oltava ajatuksella läsnä, ymmärrettävä koneiden toiminta ja tiedettävä laadun osatekijät. Minulla on onnekseni ollut aina hyvät työnjohtajat ja olemme saaneet porukan hienosti mukaan.

Viimeinen vuosi sahalla

Vuoden lopussa saharyhmän johtaja jää pois työelämästä, mutta sahaamista hän ei usko jättävänsä.

- Mies voi lähteä sahalla, mutta saha ei lähde miehestä. Ikävä tulee aivan varmasti. Olen ollut aina mukana koko sydämestäni. Tunteja ei ole laskettu, vaan on tehty se, mitä pitää.

Lappalainen vakuuttaa seuraavansa alaa sekä Versowoodin sahajen toimintaa jatkossakin tiiviisti ja

kyseenalaistavansa tekemistä.

- Sivusta on sitten helppo huudella ja arvostella, Lappalainen iskee silmää. - Uudet vetäjät tuovat varmasti taas uusia tuulia, mikä on vain hyvä asia.

Lappalaisen suunnitelmissa on viettää enemmän aikaa perheen parissa sekä mökillä lapsuudenmaisissa, lähellä muita sisarusia. Tarkoitus on käydä myös Kotkan puutalousopiston vuosikurssin tapaamisissa niin kauan kuin jalka nousee.

- Ryhmämme taitaa olla aikamoinen poikkeus. En ainakaan tiedä toista kurssia, joka olisi kokoontunut jokaikinen vuosi neljäkymmenen vuoden ajan. Vastahankaisimmatkin on saatu aina paikalle – ei väkisin, vaan väsyttämällä – ja onpa mukana aina ollut nyt jo 90-vuotias englanninopettajammekin.

Elinikäisten ystävien lisäksi Lappalainen näyttää saaneen Kotkasta eväät elämänsä uraan.

- Tälle matkalle on mahtunut paljon haasteita, mutta myös mukavia asioita, jotka ovat antaneet aina uutta intoa työhön. En koskaan ole edes ajatellut itselleni muuta vaihtoehtoa kuin sahan. /

Hyvästä puukaupasta seuraavaan

Metsäkauppojen ei pidä olla vain puiden kaatamista ja korvauksen maksamista. Parhaimmillaan puun ostajan ja myyjän välinen yhteistyö kulkee tasaista polkua onnistuneista puukaupoista seuraaviin hakkuihin.

Teiskossa sijaitsevalla Kallionpään tilalla tehtiin sukupolvenvaihdos vuonna 2010. Ohjat otti käsiinsä tuolloin reilu parikymppinen **Kimmo Vuolle**, joka isännöi vaimonsa kanssa liki 140 hehtaarin metsätilaa ja 80 hehtaarin peltotilaa. Kolmannessa polvessa viljeltävän tilan pelloilla kasvaa vuosittain eri luomuviljalajikkeita, tänä keväänä keskitytään luomukauraan. Perheeseen kuuluu vaimon lisäksi pian kolmevuotias Albert-poika, joka on tiiviisti mukana tilan töissä.

- Kalustolaskenta tehdään kahdesti päivässä ja kulman taakse peruuttamista opetellaan jo omalla polkutraktorilla, Vuolle myhäilee.

"Raivuu ratkaisee pelin"

Maanviljelyn ohella Vuolle työskentelee Tampereen Käyttöautossa palvelupäällikkönä. Jo pienestä pitäen isännän suunnitelmaan kuului toisen ammatin hankkiminen tulevaisuuden varalle.

- Maatalous ja metsänhoito eivät tällä tilakoolla ole ympärivuotista

työtä, joten aikaa on toiselle tai vaikkapa kolmannellekin työlle.

Metsällä on iso merkitys maatilan taloudelle: hyvin hoidettu, tuottava metsä muodostaa kivijalan, joka mahdollistaa esimerkiksi suurempien investointien teon. Metsistä onkin aina pidetty huolta. Kimmo Vuolle on kulkenut isänsä kanssa metsätöissä siitä saakka, kun on jaksanut kantaa raivaussahaa. Vielä nykyisinkin Vuolle hoitaa työn pääosin itse, mutta ostaa tarvittaessa palveluja myös ammattilaisilta.

- Mikäs sen hienompaa, kuin

kauniina päivänä laittaa kuulokkeista musiikit soimaan ja lähteä raivaussahan kanssa metsään? Lapsen myötä asioita on täytynyt kuitenkin priorisoida, ja olen käyttänyt urakoitsijoita, jotta perheelle jäisi vähän enemmän aikaa.

Vuolle pitää raivausvaihetta metsän tuoton kannalta erityisen tärkeänä.

- Tehtävä on vastuullinen, eikä ole aivan sama, kuka sen hoitaa. Siinä peli ratkaistaan. Jos raivuu viivästyy tai epäonnistuu, tuotto sakkaa.

Vuolteen tilalla hakkuut tehdään



Onnistuneen puukaupan taustalla on puunmyyjän ja -ostajan välinen saumaton yhteistyö.

aina metsänhoidon näkökulmasta, ja puita myydään keskimäärin keran kahdessa vuodessa. Lähes 140 hehtaariin mahtuu eri-ikäisiä, hyväpohjaisia kuusikoita, joita edellisetkin isännät ovat hoitaneet hyvin.

- Loppuvuosina isä tosin pitkitti viimeisiä hakkuita ja säästi ne oman isännnyteni alkuun, kiittelee Vuolle.

Metsänhoitaja ja mentori

Vuolle luettelee hyvän puunostajan ominaisuuksia: - Henkilökoh-
taisuus, luotettavuus, helppous ja se, että asiat menevät niin kuin on sovittu.

Puukaupan teko Versowoodin kanssa kantaa pitkälle historiaan. Kimmo Vuolle on tuntenut hankintaesimiehen **Hannu Ala-Kapeen** nuoruudesta saakka, ja valinta puukauppakumppaniksi oli luonteva.

- Sen lisäksi, että isällä ja Hannulla on pitkä yhteinen historia, asiaan vaikuttivat myös Versowoodin huipuluokan katkosta ja erinomaiset korjuuketjut. Rehellisesti sanottuna, en ole edes harkinnut muita vaihtoehtoja.

Vuolle kuvaa Ala-Kapeeta eräänlaiseksi metsänhoitajakseen. Miehet tekevät keväisin yhteisiä metsäkävelyitä, joiden aikana samoillaan katsomassa taimikot, mietitään työjärjestys ja tehdään päätökset etenemisestä.

- Kimmolle on tullut hyvä metsän taju ja silmä. Ajatuksemme menevät hyvin yksiin, Ala-Kapee kiittelee.

Omista metsistään hyvää huolta pitävän Vuolteen mielestä hoitamattomia metsiä on liikaa ja nuoren polven metsänomistajat ovat varsin tietämättömiä omaisuutensa hoidosta. Hän suosittelee kaikille metsänomistajille vaikka vain yhtä

päivää metsätöissä.

- Jos homma ei tunnu omalta, voi työn jatkossa toki ostaa ulkopuolisilta. Yksikin kerta raivaussahan varressa on kuitenkin silmiä avaava kokemus.

Vuolle kertoo oman tekemisensä nojaavan metsäsuunnitelmaan, josta löytyvät kaikki tarvittavat tiedot metsästä, sen osista ja niiden vaatimista toimenpiteistä. Metsäsuunnitelma helpottaa myös metsänostajan työtä.

- Jokaisen metsänomistajan olisi syytä teettää metsäsuunnitelma. Hyvä hetki on esimerkiksi sukupolvenvaihdoksen tai perinnönjaon yhteydessä, jolloin tehdään joka tapauksessa metsätilan arvio. Tällöin osa metsäsuunnitelman tekoon liittyvästä työstä tulee jo tehtyä, ja metsäsuunnitelma syntyy helposti sivutuotteena, kun vain osaa sitä pyytää, Ala-Kapee neuvoa.

Vaikka Vuolle onkin nuoresta iästään huolimatta varsin kokenut ja valveutunut metsänomistaja, on toimiva suhde puunostajaan muodostunut tärkeäksi.

- Hannu on minulle metsäasioiden mentori. Jos jokin asia mietityttää, soitan Hannulle. Koska hän tuntee metsämme niin hyvin, hän osaa usein jo puhelimesta antaa vastauksen. Metsä on merkittävä omaisuus-erä, ja on tärkeää, että on olemassa sellainen turva, jonka asiantuntemukseen voi nojata. Silloin ei tarvitse kantaa yksin huolta omaisuudenhoidosta. Sanoisin, että pitkällä aikavälillä tällainen suhde on monta kertaa arvokkaampi kuin tuikin sen hetkinen hinta, Vuolle painottaa. /



Hannu Ala-Kapee, Pirkanmaan hankinta-alue

Naapurissa asunut metsänhoitoyhdistyksen toiminnanjohtaja innosti teiskolaisen maalaistalon pojan Hannu Ala-Kapeen hankkimaan itselleen metsästä työn. Metsäteknikoksi ja sittemmin metsätalousinsinööriksi opiskellut Ala-Kapee ehti työskennellä Metsäliitossa, projektitoissa Metsä-Serlalla ja 4H-piirillä ja Sydän-Hämeen metsänhoitoyhdistyksen toiminnanjohtajanakin ennen siirtymistään Versowoodin hankintaesimieheksi vuonna 2007. Kymmenen vuotta Ala-Kapee on ostanut puuta Pirkanmaan alueelta.

- Ostoalueeni on metsäalaltaan noin 150 000 hehtaaria, ja siellä asuu liki 4000 metsänomistajaa. Parasta tässä työssä ovatkin ihmiset ja kanssikäyminen heidän kanssaan.

Metsänomistajista voi tulla hankintaesimiehille elinikäisiä tuttavuuksia. Näin on käynyt myös Ala-Kapeelle: hän tekee yhä puukauppoja esimerkiksi saman savonkyläläisen vanhan isännän kanssa, joka hoiti kylän yhteismyyntejä jo 1980-luvulla.

- En koskaan polta siltoja takanani. Pidän sovitusta kiinni, ja olen aina sanonut, että asiat voivat riidellä, eivät ihmiset. Olen ylpeä edustaessani yritystä, joka on jämpä, joustava ja nopea puukauppakumppani sekä tarkka tuikin talteenotossa – se on puun tuottavin osuus.

versowood

Avoimien ovien päivät Otavan yksikössä
Perjantaina 22.9.2017 klo 10-15

Ohjelmassa mm.

- Sahakierros
- Paikallisten puunostajien esittäytyminen
- Kalusto- ja tuote-esittelyjä
- Letkeää yhdessäoloa

Tilaisuus on avoin kaikille. Ruokatarjoilu.
Ilmoittautumiset: avoimetovet@versowood.fi
Tervetuloa mukaan!



Tärkein niistä on luottamus

Teollisuusneuvos Keijo Kopran 75 vuotta, joista 60 vuotta sahan ohjaksissa, ovat jättäneet jälkensä suomalaisen sahateollisuuden historiaan. Tuurillakin on ollut oma osansa tarinan kulussa.

Runsaslumisimpia talvia oli vuosina 1964–65. Orivedellä oli iso hakkuu, josta kantautui ongelmia **Keijo Kopran** korviin. Sahuri lähti paikalle todetakseen, että pieni hevonen seisoi vatsaansa myöden hangessa eikä pokasahalla kaadettu tukkikuorma liikahtanutkaan.

- Siinä se suti. Ei auttanut kuin laittaa lapiomiehet tekemään uraa hevoselle, jotta tukit saatiin metsästä. Kyllä se oli ihmis- ja eläinrääkkäystä välillä. Puumäärät olivat nykyiseen verrattuna vaatimattomia, mutta ihme, että saatiin niinkin paljon.

Pian tämän jälkeen alkoi koneellistaminen, ja puita vedettiin traktoreilla metsästä kokorunkoina teiden varsille katkottaviksi. Nykyisiin koneisiin verrattuna laitteisto oli kuitenkin vielä kovin kehittymätöntä.

- Hurjaa leikkiä se oli sekin. Sanoinkin kuului, että ”akselit

katkee ja vekselit lankee”. On pieni ihme, miten nopeasti ja mille tasolle koneellistuminen on noista ajoista noussut, Keijo Kopra aloittaa sahurintaipaleensa muistelun.

Käännekohtat

Jälkikäteen katsoen ratkaisevin hetki Kopran uralla oli Kauppa- ja teollisuusministeriön 1958 myöntämä 1 750 000 markan käsi- ja pienteollisuuslaina.

- Lainaa olivat junailemassa Tampereen ja Juupajoen voimakkaat poliitikot, ns. aseveliakseli, joka päätti, kenelle lainoja myönnetään ja kenelle ei. Ilman tätä lainaa ei nykyistä konsernia, eikä ehkä Juupajoen nykyisen mallista vahvaa sahateollisuuttakaan olisi olemassa.

Toinen käännekohta tapahtui 90-luvulla, kun Kopran sahan myytyään Keijo Kopra päätti jäädä oloneuvokseksi.

- Siitä ei tullut yhtään mitään. Jo muutaman kuukauden jälkeen lähdin Teollistamisrahastoon kyselemään uutta sahaa. Oli erikoista, että Vierumäen Teollisuuden kaltainen yritys oli tullut tarjolle. Kollin perheen omistuksessa sahasta oli tullut alueen puunjalostuksen lippulaiva, ja isojakin ostajia oli käynyt paikalla kyselemässä. Mutta ne olivat saaneet Eino Kollin luota äkkilähdöt. Eino halusi sahalle jatkuvuutta ja uskoi meidän kykyymme taata sitä.

Kun omistajanvaihdos tapahtui, Keijon veli Tenho oli mukana auttamassa käytännön työssä. Alkuvaihe osui 90-luvun laman jälkimaininkeihin, eikä irtisanomisiltakaan välttytty.

- Ympyrät piti katsoa kokonaan uudelta kantilta. Oli tuuri, että Vierumäen Teollisuuden valmistamat tuotteet olivat sellaisia, etteivät ne kuuluneet pahiten romahtaneiden joukkoon. Silti ajat olivat yhtä

hullunmyllyä – edes siitä, olisiko pankkikaaan enää seuraavana päivänä pystyssä, ei ollut varmuutta.

Kriisistä kriisiin

- Ainahan tämä on ollut samantyyppistä kriisiä, nauraa Kopra puheen kääntyessä 2010-luvun taantumasta ja 1970-luvun öljykriisiin samankaltaisuuksiin.

- Sahatavaran hinta on pysynyt viimeisen liki neljän vuosikymmenen ajan lähes samana. Ennen puhuttiin ”tonnin motista”, nyt pyöritään noin 170 euron tietämissä per motti. Saman aikaan raaka-aineen hinta on kuitenkin kolminkertaistunut ja toiminnan tehostaminen onkin valunut kantohintoihin, harmittelee Kopra ja palaa historiaan.

- Syksyllä 1973 tukin kuutiojalkahinta oli kaksi markkaa. Tukki kaupattiin 12 x 12 x 12 tuuman kuutiojalkamittalla, ja nykyiseen mottiin mahtui 23,5 kuutiojalkaa. Öljykriisin myötä hinta lähti nopeaan nousuun ja keväällä 1974 se oli jo neljä markkaa, syksyllä kuusi markkaa kuutiojalalta. Tämä aiheutti valtavia ongelmia kaupantekoon, ja sahoja kaatui kuin heinää. Tuohon aikaan kaupattiin vuodenvaihteessa seuraavan avoveden laivaukseen, mikä tarkoitti koko vuoden kauppajen tekemistä yhdellä kertaa. Kun raaka-aineen hinta nousi vuoden aikana kolminkertaiseksi, ei pienten sahojen kassa enää kestänyt. Ne olivat karmeita vuosia.

- Vuonna 2008 alkoi viimeisin, lähes kymmenen vuotta kestänyt alamäki. Sahatavaramarkkinat lamaanuivat, mutta raaka-aineen hinta jatkoi nousuaan, vaikka ei sentään samassa suhteessa kuin 70-luvulla. On ihme, ettei konkurssreja tullut enempää.

Selviytymiskeinot huonoista vuosista ovat olleet pitkälle samat kuin 70-luvullakin.



- Tuurilla siinä pelattiin silloin, ja on pelattu nytkin. Ja riskillä. Saurin on oltava aistit valppaina, ennakoitava ja oltava jonkinlainen suhdannesahuri. Kun hinta ja kysyntä ovat sopivia, on tavaraa laitettava liikkeelle mahdollisimman paljon, mutta jarrutus on osattava tehdä juuri oikealla hetkellä ennen kurvia. Tästä syntyy se sahurin tulos, jos on syntyäkseen.

- Tuuria meillä oli esimerkiksi 90-luvun lamassakin, kun saimme valuuttalainat maksettua pari päivää ennen kuin markka jälleen devalvoitiin ja jätettiin kellumaan. Jos valuuttalainoja olisi ollut silloin jäljellä, olisimme olleet ihmeissämme.

Tuuri ja riski. Tieto, taito, näkemys, kokemus ja oma pääoma, niin osaamispääoma kuin luottamuspääomakin. Näistä tärkein on luottamuspääoma – luottamus omaan tekemiseen, jatkuvuuteen ja yhteistyökumppaneihin.

- Nämä hommat ovat aina pyörineet luottamuksen varassa. Niin pankkien kuin metsänmyyjienkin kanssa. Olen aina sanonut, että kyllä vaati rohkeutta ja luottamusta puolin sekä toisin, kun parikymppisenä lähdin ostamaan puuta metsänomistajilta.

Joukkuepeli

Merkittävin siirto Versowoodin konsernin syntymän kannalta tehtiin vuonna 1997, kun Koprat ostivat Otavan sahan.

- Silloin päätettiin, että isoksi mennään. Jos mikä saha vain oli tuohon aikaan myytävänä, isot tulivat ja ostivat sen pois. Yksityiset eivät kenneet ostamaan toisiaan. Hyödynsimme kuitenkin pari vuotta aiemmin solmimiamme suhteita Teollistamisrahaston kanssa, ja rahoittajien mukaan lähtö mahdollisti kaupan ja sen myötä kasvun.

Nyt Versowoodilla on toimintaa yli kymmenellä paikkakunnalla. Isojen metsäintegraattien rinnalla ja kanssa on pärjätty hyvin niin sahaamisen kuin henkilöidenkin tasolla.

- Sahatkaa te tukit, kun osaatte sen paremmin, on joku joskus sanonut.

- Sitkeimmät ja ammattitaitoisimmat ovat pysyneet mukana. Se, että meillä sahat sijaitsevat noin sadan kilometrin välein – lähellä metsiä ja riittävän kaukana toisistaan – on ollut tärkeä tekijä kustannusten tasapainottamisessa. Ja kyllähän meidän välle



Taiteilija Pentti Pullisen maalaama Keijo Kopran muotokuva.

on sellainen hyvä tulevaisuuden hoksnokka kehittynyt, kun ovat vuosikymmeniä tuolla temunneet.

Loppupelissä kyse on aina ihmisistä. Väkinen ei synny mitään.

- Yksiköiden ja tuoteryhmien vetäjien tehtävänä on olla kiinni samassa köydessä ja vetää samaan suuntaan, muuten homma ontuu. Meillä on ollut tässä suhteessa onnea. Muutostilanteessa on aina vastarintaa, mutta ihmiset ovat lopulta kuitenkin ymmärtäneet, että kehitys vaatii muutosta. Koko ketju onkin jo kauan ollut hyvässä iskussa. Enää ei kuule oikeastaan juuri lainkaan, että joku sanoisi ”ei kuulu mulle”.

Ei lisää, vaan tehokkaammin

Konkarin silmin sahateollisuus näyttäisi pitkästä aikaa olevan melko hyvässä iskussa. Silti malttia kaivataan.

- Pitkän rypemisen jälkeen edessä näyttäisi olevan hyvä jakso. Toivottavasti tilannetta ei tärvätä tukin hintoihin.

Kopra viittaa sahan kustannusrakenteeseen, josta seitsemänkymmentä prosenttia muodostaa tukin hinta ja ottaa kantaa myös valtion metsähakkeelle maksamaan tukeen.

- Tukkia, jonka hinta on nyt noin 70 euroa motti, menee sahatavara-kuutioon yli kaksi mottia. Noin 20 prosenttia tukista on kuorta ja purua, jota emme saa aina edes myytyä, tai jos saamme, on hinta muutaman kymmen kuutiolta. Valtion metsähakkeelle maksama tuki, jota ei sahan sivutuotteille makseta, vääristää kilpailua ja se tulisikin lopettaa välittömästi.

- Koko ketjulta vaaditaan yhteen hiileen puhaltamista, eikä markkinaimun hyödyntäminen saisi jäädä raaka-aineesta kiinni. Sellutuotannon kasvu tuo markkinoille arvioiden mukaan 3-4 miljoonaa kuutiota tukkeja, jotka tulisi sahata nykyisillä laitoksilla. Uusia laitoksia ei pitäisi nyt rakentaa. Nykyisiä tulisi ennemminkin laajentaa, toimintoja tehostaa ja vuoroja lisätä.

Kopra luottaa sahateollisuuden pysyvän mukana muun metsäteollisuuden kehityksessä, mutta ala kaipaasi lisää nuoria.

- Nykyisin oikeastaan kaikki sahan toiminnot ovat tietokoneohjattuja, ja niiden opettelu herättää vanhassa väessä lähinnä kauhua. Nuoret pärjäävät koneiden kanssa.

Kopra näkee digitalisaation

valtaavan yhä enemmän alaa ja ymmärtää sen potentiaalin.

- Meillä Suomessa on hyvät mahdollisuudet nousta todelliseksi edelläkävijöiksi, mikäli vain osaamme hyödyntää tilanteen oikein.

Missä Versowood on satavuotiaana, vuonna 2046?

- Sahaus on yhä perustuotteemme ja sen on oltava kunnossa – heikkoa sahausta ei jatkojalostuksella paikata. Kalliin ja mahdollisimman hienon tuotteen tekeminen ei ole sahan tehtävä. Moni jatkojalostusta kokeillut on kyllästynyt ja lopettanut. Nostan hattua niille, jotka eivät ole sortuneet siihen. Olen aina sanonut, että se, mitä rautakangella ja lekalalla ei pystytäkään tekemään, ei ole meidän hommaamme. Kyllähän mekin olemme oppirahamme maksaneet ja yhden liimapuutehtaan lopettaneet. Nyt tasapaino on löytynyt, ja tällä linjalla yritetään pysyä.

- Homma on aina pyörinyt sahaamisen ympärillä, ja se on pitänyt kokonaisuuden kasassa vaikeinakin vuosina. Tuotepohjaa ei varmaankaan laajenneta. Päinvastoin, on osattava ennakoida kysynnän muutoksia ja mietittävä, onko kaikille tuotteille enää kannattavia markkinoita. Toivon, että jatkossakin kuljetaan silmät auki ja ollaan kiinnostavien kohteiden kanssa hereillä. En sano, etteikö sahoja voisi olla enemmänkin.

Tarina alkoi 50-luvun alussa ”selässä kannettavan” sirkkelin apusahurina vajaan tuhannen kuution vuosituotannosta. Jälkipolvien myötä se on paisunut yhden perheen yhteenlasketuksi, liki kahden miljoonan sahatavara-kuution kokonaisuudeksi, sadoiksi työpaikoiksi ja sadoiksi miljooniksi euroiksi kansantaloudelle. Keijo Kopran sahurinperintöä vaalivat hänen poikansa: Versowoodia luotsaava Ville Kopra sekä Pekka Kopra omassa Westas Group -konsernissaan.

- Eihän kukaan vielä 20 vuotta sitten uskonut, että yksityinen saha voisi tällaisen tuotannon tehdä. Kukaan yksityinen ei ole vastaavaan Suomessa päässyt – eikä kai pohjoismaissaakaan. Väkinen tällaista kehitystä ei olisi voinut tehdä, mutta ei tätä ole voinut väkisin jarruttaakaan. Kaikki on tullut määrätietoisesta yrittämisestä ja työn kautta, mutta silti se on itsellenikin ollut vähän yllätys, että toiminta laajeni tällaiseksi. /

Sama laatu samaan pakettiin

Sahan tasaamossa käy korviahuumaava kolina, kun valmis, sahattu, kuivattu, katkottu ja laadutettu sahatavara putoaa oikeisiin lokeroihinsa. Tasaamo on nykyaikaisen sahan laitoksista se, jossa ihmiskäsille on yhä eniten käyttöä.

Vuorottaja **Jari Ikonen** tuntee Hankasalmen tasaamon laitoksen kuin omat taskunsa: mies on työskennellyt sahalla 23 vuotta. Taustalla on ”se tavallinen tarina”.

- Isäni työskenteli täällä 38 vuotta. Oma urani sahalla alkoi kesätyökeikasta palovahtina ja jatkui sittemmin lakkautetulla pylväspuolella. Lastauksen kautta siirryin tasaamolle, ja tässä laitoksessa olen ollut nyt jo 20 vuotta.

Aiemmin lajittelussa sekä paketoinnissa työskennelleen Ikonen tehtävänä on valvoa, että työt rullaavat, työkaverit pääsevät tauolle ja työpisteisiin riittää tekijöitä poissaoloista huolimatta. Tehtävä on moni-

puolinen, ja mies viihtyykin työssään juuri sen vaihtelevuuden vuoksi.

- Vuoron alkaessa ei koskaan tiedä, mitä päivä pitää sisällään. Työn tekee mielekkääksi myös se, että meillä on täällä porukassa todella hyvä henki, Ikonen kiittelee.

Laadun paikka

Tasaamo on sahalinjan päätepiste, jossa kuivaamosta tuleva sahatavara laadutetaan ja paketoidaan. Rimoitettu sahatavara ajetaan kuivaamolta tasaamon hissille, jossa kuormanumero skannataan ja rimakuorma puretaan. Tyvitasaja poistaa tyvipään halkeamat, ja kameralajittelu laaduttaa ja hylkää esimerkiksi

rikkoutuneet kappaleet.

- Aiemmin lajittelu tehtiin silmämääräisesti. Istuimme rouvien kanssa pari tuntia kerrallaan seuraamassa ohi vilahtelevia kappaleita, mutta nykyisin kamera hoitaa työn, Ikonen kertoo.

Lajittelun mittalaitteet ohjaavat

laadutetut, kuljetinta pitkin liikkuvat kappaleet oikeisiin lokeroihin, joita Hankasalmella on 44. Lokeroista lajiteltu sahatavara siirtyy paketointiin.

Linja on täysin automatisoitu, ja kriittiset kohdat sekä mahdolliset ongelmapaikat liittyvät ennen

Jatkoa juttusarjaan, jossa kuljemme koko prosessin läpi puukaupasta valmiiksi tuotteeksi asiakkaalle, ja tuomme niiden tekijöitä esiin. Osa 7.



Hankasalmen sahalla työskentelevä vuorottaja Jari Ikonen kapuaa tasaamon hissien portaita.

kaikkeaa automatiikkaan. Myös kuvauksen onnistumisella on merkitystä lajittelulle, sillä puiden käyryys aiheuttaa helposti tukoksia ja häiriöitä linjassa.

- Mekaanisten asioiden lisäksi seuraamme automatiikan toimintaa. Valvomme, että ohjelma toimii häiriöttä, tekee oikeita asioita ja että ohjelmat täsmäävät. Jokaisella linjan koneella on oma ajo-ohjelmansa, joten vaihtojen yhteydessä on oltava tarkkana ja huolehdittava oikeat ohjelmat oikeille koneille, Ikonen huomauttaa.

Muovit päälle ja maailmalle

Ikonen kertoo, että Hankasalmenla kaikki puhaltavat yhteen hiileen, minkä ansiosta ennätykset ovat rikottuneet yksi toisensa jälkeen. Henkilökunnasta on löytynyt joustoa, ja linjaa on jääty ajamaan esimerkiksi vuorojen välisen välitunnin ajaksi, jotta vaihdot saadaan tehtyä kitkattomasti.

- Hankasalmen tasaamolla työskentelee työvuoron aikana vuorotajan lisäksi hissimies ja tyvitasaaja sekä paketoinnissa paketoijia, sitoja

ja muovittajia, Ikonen luettelee. - Jos ajetaan lankkua, on muovituksessa oltava kaksi työntekijää, jotta homma sujuu.

Tasaamon päässä sijaitsevassa paketoinnissa sahatavara kasataan, leimataan ja muovitetaan ja paketteihin laitetaan tarvittava määrä vanteita.

- Vaikka sahatavaran laatua valvotaankin kaikissa tasaamon työvaiheissa, voi paketointiin päätyä lahoja kappaleita tai tavarat voivat särkyä vielä lokerosta pudotessaan. Nämä kappaleet poistetaan.

Pakatessa varmistetaan myös, että pakettiin menevät sahatavarat ovat kunnossa ja paketista tulee hyvä ja kestävä.

Kun paketit ovat valmiita, niihin liimataan pakettiseteli, josta käy ilmi kunkin paketin numero, dimensio, laatu, puulaji, paino, kuutioiden ja kappaleiden määrä sekä pituus. Lopulta paketit ajetaan varastoon odottamaan kuljetusta asiakkaille ympäri maailmaa. /

Versowood – siellä missä sinäkin

Versowoodin markkinoinnin ja viestinnän ympärillä tapahtuu. Uudistukset tuovat Versowoodin arjen entistä lähemmäs ihmisiä ja tähtäävät yhtiön tunnettuuden kasvuun.

Mia Kärkkäinen sukelsi reilu vuosi sitten tekstiiliteollisuuden maailmasta täysin uuden pariin, Versowoodin markkinointipäälliköksi. Työnantajan ja toimialan lisäksi uutta olivat niin ihmiset, järjestelmät, paikat kuin ammattikielikin.

- On hienoa päästä oppimaan uutta, se pitää mielen vireänä ja nöyränä. Alussa minulla oli koko ajan nälkä ja valtava unentarve, kun aivot kävivät ylikierroksilla. Mutta kaiken kaikkiaan hyppy täysin uudelle alalle oli eräänlainen veitsetön nuorustusleikkaus, Kärkkäinen nauraa.

Markkinointipäällikkö vastaa työssään yrityksen markkinoinnista, sisäisestä ja ulkoisesta viestinnästä sekä tapahtumien ja messujen koordinoimisesta. Vaikka opeteltavaa onkin riittänyt, on myös tukea ollut tarjolla.

- Kaikki täällä ovat olleet aivan mahtavia. Aina on voinut pyytää apua, ja ihmiset ovat todella sitoutuneita puhaltamaan yhteen hiileen, kiittelee Kärkkäinen. - Ensimmäinen vuosi on avannut myös omat silmäni näkemään, miten hieno ala tämä on.

Monipuolisesti, monessa kanavassa

Työnsä ykkösprioriteetiksi Kärkkäinen nostaa Versowoodin näkyvyyden ja tunnettuuden kasvattamisen. Työnsä myötä markkinointipäällikkökin on rakastunut metsään uudella tavalla.



Mia Kärkkäinen haluaa kasvattaa Versowoodin tunnettuutta.

- Kaikilla suomalaisilla on jonkinlainen suhde metsään tai mielikuva siitä. Oma suhteeni on vahvistunut ja syventynyt. Haluaisin oman työni kautta kasvattaa ihmisten ymmärrystä ja ylpeyttä metsistämme ja puuteollisuuden merkityksestä maailmalle.

Tämän kevään aikana Kärkkäisellä on ollut työn alla niin pääsiäisenä julkaistut uudet nettisivut kuin sosiaalisen median kanavat Facebookista Instagramiin, YouTubeen ja LinkedIniin.

- Ihmiset viettävät aikaansa yhä enemmän sähköisten kanavien parissa. Meidän on oltava siellä, missä ihmisetkin ovat, Kärkkäinen perustelee monikanavaista viestintää.

Sosiaalisen median kanavissa jaetaan ajankohtaisia uutisia ja ytimekkäitä tunnelmapaloja. Internet-sivu-uudistuksen tavoitteena puolestaan on tarjota entistä enemmän tietoa entistä helpommin, nykyaikaisesti kuvilla ja videoilla paketoituna.

- Puukauppaan liittyvät asiat ja puunhankintaesimiehet löytyvät nyt

aiempaa helpommin, ja heidät myös esitellään monipuolisemmin. Sivuilta löytyy lisäksi runsaasti erilaisia projektikohteita sekä liimapuukohteita, jotka kaikessa upeudessaan ovat jääneet mielestäni liian pienelle huomiolle. Ja on sivuilla pönttökamerakin, josta pääsee seuraamaan, mitä Riihimäellä sijaitsevassa, Versowoodin puutavarasta rakennetussa linnunpöntössä puuhaillaan, Kärkkäinen hymyilee. /



Ei kahta ilman kolmatta

Viime vuoden lopulla Versowood-konserniin liitetty Hartolan liimapuutehdas on pieni ja ketterä yksikkö, jonka erikoisosaaminen täydentää konsernin liimapuutarjontaa. Ison kokonaisuuden osana yksikkö kykenee keskittymään siihen, minkä osaa parhaiten.

Liimapuuta valmistava Kuningaspalkki Oy perustettiin Hartolaan vuonna 1993. Vuonna 2001 toiminnot siirtyivät Metsäliiton omistukseen, ja sittemmin Versowoodille joulukuussa 2016.

Hartolassa valmistettavat liimapuutuotteet ovat olleet pitkälti samoja koko yrityksen historian ajan. Tuotantoyksikkö valmistaa standardiliimapuita ja toimittaa myös projektikohteita. Vuosiliikevaihto on kymmenen miljoonan euron paikkeilla, ja valmiita tuotteita syntyy noin 20 000 kuution vuosivauhdilla.

- Kapasiteetin kasvattaminen nykyisestä vaatisi investointeja, sillä osa tekniikasta on peräisin yrityksen alkua ajoilta. Toisaalta manuaalisessa kylmäpuristuksessa on omat hyvätkin puolensa. Monipuolinen puristin mahdollistaa niin isojen kuin pientenkin kappaleiden valmistuksen, taustoittaa tuotantoyksikön tuotannonsuunnittelija **Timo**

Myllyn.

Talotehtaille toimitettavat määrämittaratkaisut muodostavat kohutuullisen osan tuotannosta. Talovalmistajien lisäksi asiakaskuntaan kuuluu rakennus- ja tukkuliikkeitä. Noin 20 prosenttia tuotannosta suuntautuu vientiin, ja määrä on ollut viime aikoina kasvussa.

Keskittyminen ydintekemiseen

Hartolassa työskentelee nelisen kymmentä pitkän linjan liimapuualan ammattilaista. Loppuvuodesta tehtyjen yrityskauppojen yhteydessä Hartolasta lakkautettiin oma kuivaus ja lujuslajittelu. Raaka-aineet tuodaan liimausvalmiina Versowoodin omilta sahoilta. Logistisesti ratkaisu on osoittautunut toimivaksi, sillä Hartolan liimapuuyksikkö sijaitsee Hankasalmen, Otavan ja Vierumäen sahojen välimaastossa.

- Sahatavaran metsästäminen on jäänyt pois, ja voimme keskittyä

täysin liimapuutuotantoon. Kuivaus ja lajittelu olivat tulleet aika lailla käyttöikänsä päähän, joten ratkaisu oli sikäläkin oikea, tuumii Myllyn.

Puuinsinööriksi valmistunut Myllyn on työskennellyt Hartolassa kymmenisen vuotta ja vastaa tuotannonsuunnittelusta kolmella tehtaalalla. Tuotannonsuunnittelija kertoo Hartolan yksikön käyttävän vuosittain noin 30 000 kuutiota sahatavaraa, josta pääosa on kuusta. Erilaisia sahatavaranimikkeitä on käytössä kymmeniä. Tuotanto käyttää noin 1,4-kertaisen määrän sahatavaraa suhteessa valmiisiin liimattuihin tuotteisiin. Hukan minimoimiseksi tuotantoa on pyritty optimoimaan.

- Kokemuksen kautta olemme oppineet, mitä tuotteita varastoon kannattaa tehdä valmiiksi. Toisaalta, kun asiakaskunta on laaja ja tilattujen kappaleiden kirjo suuri, saadaan hukkapätkätkin hyödynnettyä melko hyvin.

Juuri sitä, mitä tilataan

Työnjako Versowoodin liimaavien yksiköiden kesken on selvä. Noin 90.000 m³ vuosituotannosta Heinola keskittyy palvelemaan Japanin markkinoita, Vierumäellä valmistetaan pitkiä sarjoja ja Hartolaan ohjautuvat pienemmät ja yksilöllisemmät tilaukset. Projekteja tehdään sekä Hartolassa että Vierumäellä. Hartola valmistaa myös omaa tuotetta, Kuningaspaneeliä. Kuningaspaneeli on liimapuupalkista valmistettu järeä, julkisrakennusten ulkovoorauskäyttöön soveltuva paneeli.

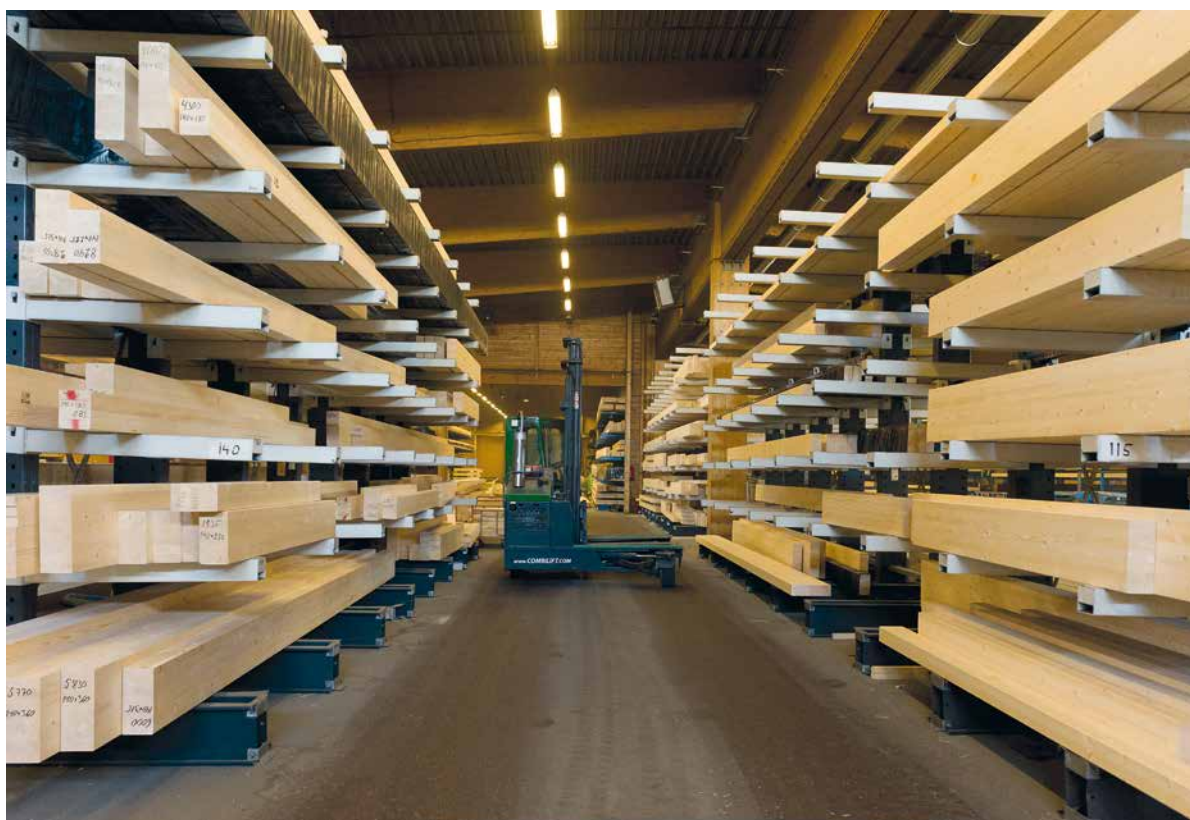
- Useammasta lamellista valmistettu, vääntymätön Kuningaspaneeli on kestävä, ja se voidaan pohjakäsittellä tehtaalla asiakkaan toiveiden mukaan, Myllyn kertoo.

Hartolan liimapuutehdas palvelee talovalmistajia toimittamalla niille asiakastilauksen mukaisia kappaleita joko tehtaalle tai suoraan työmaille. Kesä on vilkkainta aikaa, ja viikoittaiset tilausmäärät kaksin- tai kolminkertaistuvat talvikaudesta.

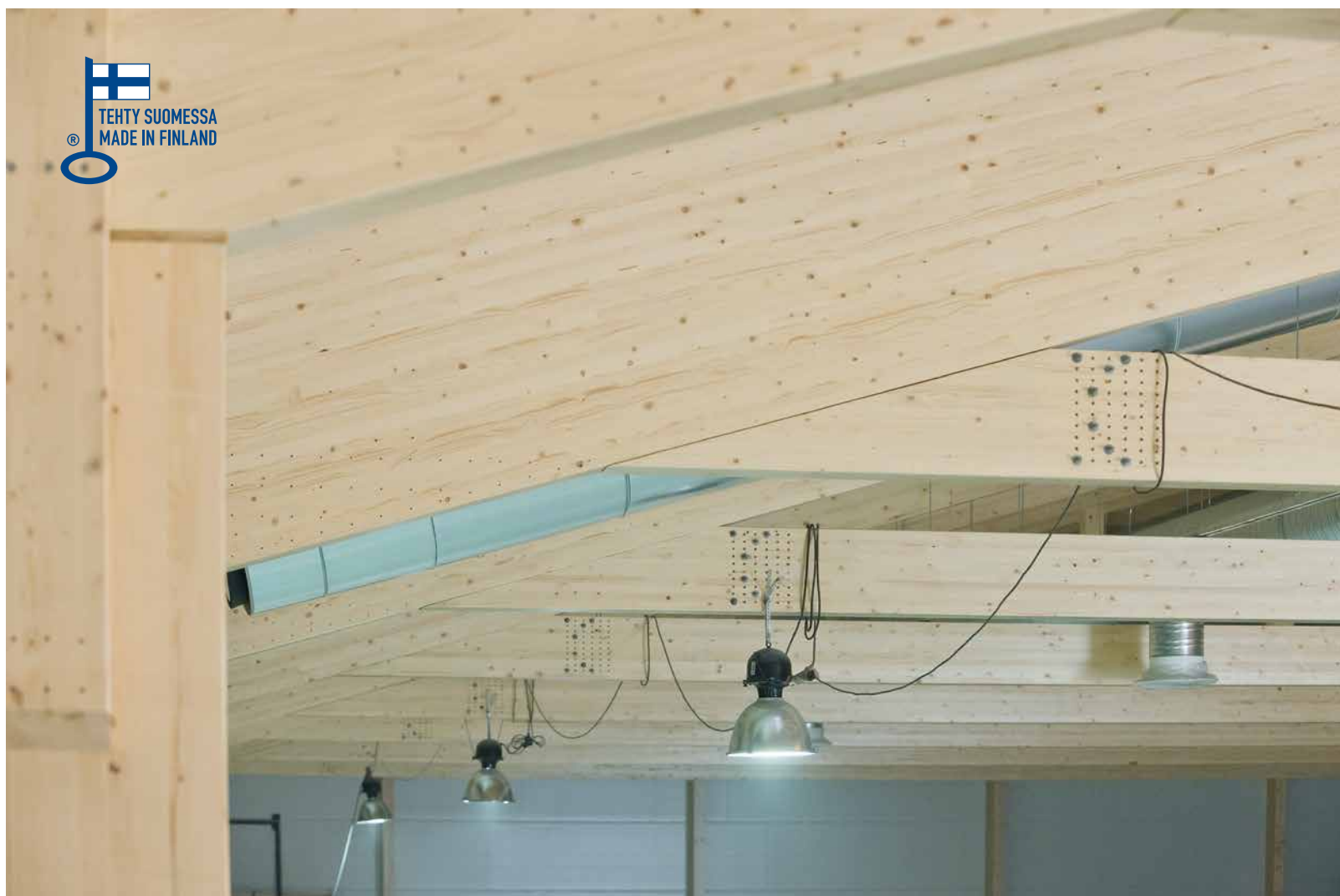
- Kun tammikuussa työstimme 600–800 palkinpätkää viikossa, juhannuksen molemmin puolin määrä nousee jopa 2000 kappaleeseen.

Liimauksen ja höylälinjojen lisäksi yksikössä on työstö- ja katkontaosasto. Kaikki yli 625 millimetriä korkeat ja yli 16 metriä pitkät kappaleet työstetään käsin. Sitä pienemmät ajetaan CNC-koneilla. Hartolan valttikortteja ovatkin kaksi erikokoisten kappaleiden työstämiseen tarkoitettua, tietokoneohjattua Hundegger CNC -konetta, jotka katkovat, loveavat ja aukottavat palkkeja nopeasti ja tarkasti.

- Määrämittakatkaisun ansiosta saamme varastopalkeista nopeasti tilauksen mukaisia, mittatarkkoja kappaleita asiakkaille. Jokaiselle palkille, joka täällä katkaistaan, on jo valmiiksi piirretty paikka jossain talossa, Myllyn päätää. /



Valmiiksi työstetyt liimapuukappaleet varastoidaan asiakaskohtaisesti odottamaan lähetystä.



Liimapuurungon alta isoille jäille

Halu käyttää puuta julkisessa rakentamisessa on kasvanut viime vuosina merkittävästi ympäri maailmaa. Samalla erilaisten puuratkaisujen käyttö erityisesti suurten kohteiden, kuten jää- ja urheiluhallien toteutuksessa, on lisääntynyt.

Nokian keskustan lähellä sijaitseva Nokian harjoitusjäähalli valmistui 1996. Käyttäjämäärien kasvaessa vuosien saatossa halli kävi ahtaaksi, ja jäähalliyhtiö haki valtionavustusta vanhan hallin kylkeen rakennettavalle uudelle harjoitushallille. Nyt rakenteilla olevan vuoden 2017 loppuun mennessä valmistuvan hallin on suunnitellut Arkkitehti- ja rakennuspalvelu ARK-BAU Oy, ja liimapuurungon toimittaa Versowood.

Liimapuumastopilareiden, päätypalkkien, rungon kiinnikkeiden ja jäykistysristikoiden lisäksi toimituskokonaisuuteen kuului yhdeksän lähes 32-metristä pääkannattajaa. Osat kasattiin alkuvuonna asennusvalmiiksi Vierumäellä ja toimitettiin

erikoiskuljetuksena työmaalle.

- Yhdessä kannattajassa on 13 kuutiota liimapuuta ja noin 600 kiloa terästä. Kappaleen paino on liki seitsemän tonnia. Näin isojen kappaleiden käsittelyssä, kuljetuksessa ja nostoissa on aina omat haasteensa, taustoittaa Versowoodin projektimyyntipäällikkö **Tomi Koskenniemi**.

Puulla on syynsä

Kunnat ja julkiset toimijat rakentavat yhä enemmän puusta. Puu on ekologisuutensa ja kotimaisuutensa lisäksi materiaali, jonka käytöllä on alueellisia ja kansantaloudellisia vaikutuksia. Puun käyttöä puoltavat myös tutkimuksilla todennetut myönteiset sisäilma- ja

hyvinvointivaikutukset.

Massiivinen liimapuu soveltuu erinomaisesti kaikkeen hallirakentamiseen: luja rakenne mahdollistaa pitkän ja avoimen tilan, koska tukipilareita ei tarvita. Avaraksi jäävään kattokaltevuudeltaan jyrkkään yläosaan on helppo rakentaa hallissa tarvittava tekniikka. Rakenne on kustannustehokas sekä nopea ja helppo asentaa. Rungon palonkestävyys riittää yleensä R60-paloluokkaan saakka ilman rakenteiden suojausta tai mittojen suurentamista.

- Puuhallien rungon suunnitteluun vaikuttavat paloluokan lisäksi myös rungon leveys ja korkeus. Nokialla halliosan runkomitat ovat 31,8 x 62 metriä. Hallin vapaakorkeus on noin kuusi metriä ja kokonaiskorkeus noin kaksitoista metriä, kertoo

Koskenniemi.

Jäähallin liimapuurungon on suunnitellut **Asko Keronen**, joka on jo yli 20 vuotta tehnyt suunnitteluyhteistyötä Versowoodin kanssa.

- Versowood on ollut erinomainen ja luotettava kumppani puuhallien toimittajana. Nykyisin käännyin aina ensimmäiseksi Versowoodin puoleen, kun tarvitsen kohteelleni luotettavaa puurungon toimittajaa tai kun tarvitsen tietoa erikoisrakenteiden ratkaisuista tuotannon näkökulmasta.

Keronen kertoo, että Nokian hallin pääkannattajaksi valittiin niin sanottu A-kannattaja sen hyvän kantavuuden ja ulkonäön vuoksi. Selkeä ja yksinkertainen rakenne koostuu puristetuista ja taivutetuista yläpaarteista sekä puisesta vetotangosta.

”

Nykyisin käännyn aina ensimmäiseksi Versowoodin puoleen, kun tarvitsen kohteelleni luotettavaa puurungon toimittajaa

Kyseinen kannattajatyyppe on viime vuosina ollut suosittu juuri suurissa, jänneväliltään yli 25-metrisissä halleissa. Tuotannon kannalta rakenne on selkeä: rakenneosat ovat taivuttamattomia sauvoja.

- Vetotanko liitetään yläpaarteisiin puurakenteen sisään jäävillä teräslevyillä, jotka kiinnitetään puurakenteeseen terästapeilla. Nämä tappivaarnaliitokset ovat rakenteen suunnittelun kannalta tärkein kohta, Keronen selittää.

Hyvin suunniteltu, piirrosten mukaan valmistettu ja asennettu liimapuurakenne on luja ja kestävä. Versowoodin Koskenniemi kertoo, että viime vuosina tapahtuneiden hallinkattojen romahtamisten taustalla on ollut puutteellinen suunnittelu tai osien valmistusvirhe.

- Laadun kanssa ei koskaan voi olla liian tarkka. Tällainen rakenne vaatii paljon suunnittelijaltakin, mutta me kannamme vastuun siitä, että kokoonpano tehdään oikein. Dokumentoimme tarkasti jokaisen kappaleen kasauksen, kiinnikkeiden mitoista niiden määriin.

Liimapuumateriaalin kestävyyttä jäähalliolosuhteissa on epäilty, mutta projektimyyntipäällikkö kumoaa väitteet.

- Kun kiinnikkeissä käytetään oikeita materiaaleja, rakenne kestää missä vain. Tälle hallille on asetettu 50 vuoden käyttöikä, jonka liimapuurakenne kestä leikiten. Myöhemmin käyttöaikana tehtävä pintalakaus riittää huoltotoimenpiteeksi.

Viides laatuaan

Hankkeen runkourakoitsija ja kattoelementtien toimittaja on pyhäntäläinen LapWall Oy. Yrityksellä on liki kahdenkymmenen vuoden liimapuu- ja puuelementtien

rakentamiskokemus.

Ristikot kuljetettiin työmaalle yö-aikaan ennalta määrättyä ajoreittiä pitkin, lappeellaan kolmen auton saattueessa. Ne asennettiin maaliskuun lopulla aiemmin asennettujen liimapuupilarien varaan. Samalla ristikoiden päälle asennettiin kattoelementit rungon vakauden säilyttämiseksi. Aikaa asennukseen kului reilu viikko.

- Asentaminen sujui hyvin. Toimitus saapui työmaalle vaativasta kuljetuksesta huolimatta sovitusti, ja rakenneosien mittatarkkuus oli hyvä. Ongelmia sen sijaan aiheutti voimakas tuuli, joka tarttui suuriin kappaleisiin nostettaessa. Asennus jouduttiin tämän vuoksi keskeyttämäänkin, kertoo LapWall Oy:n projektipäällikkö **Topi Tukiainen**.

Nokian halli on viides Versowoodin samalla konseptilla rakentama jäähalli. Aiemmat kohteet löytyvät Raaseporista, Iitistä, Haapavedeltä ja Riihimäeltä.

- Olemme oppineet tekemään tällä konseptilla, ja projektit ovat onnistuneet hyvin, toteaa Koskenniemi. /



Nokian harjoitusjäähalli valmistuu loppuvuodesta 2017.

Puurakentamisen seminaarikiertue kuntapäättäjäille



TERVE KUNTA
rakentuu puulle

Puutuoteollisuus ry:n Terve kunta rakentuu puulle -seminarikiertue vei alkukevällä puurakentamistietoutta kahdelletoista paikkakunnalle. Erityisesti tilajasektorille suunnattu seminaari kävi uudistuneen hankintalain ja kuntien ohjauskeinojen lisäksi läpi viimeisimpiä

palo- ja energiatehokkuusmääräyksiä, puun etuja rakentamisessa sekä esitteli jo toteutuneita julkisia puurakennushankkeita. Versowood oli mukana kuudella kiertuepaikkakunnalla esittelemässä omia puurakentamiskohteitaan ja kertomassa konsernin tuotannosta. /

Metsänomistajat vieraisilla Riihimäellä

Alkuvuonna 2017 Riihimäen alueen metsänomistajia kutsuttiin toimitusjohtaja Ville Kopran johdolla tutustumaan Versowoodin Riihimäen-yksikköön, sen historiaan, tulevaisuuteen, sahaustoimintaan ja jatkojalostukseen. Nyt järjestetyt kevävierailut ovat toimineet sahojen avoimien ovien päivien

jatkomona, ja vastaavia tilaisuuksia on tarkoitus laajentaa pidettäväksi myös muissa toimipaikoissa. Tutustumiskäynnit ovat saaneet hyvän ja innostuneen vastaanoton. Ihmetystä ovat herättäneet muun muassa Versowoodin tuotannon monipuolisuus sekä puuraaka-aineen tarkka hyödyntäminen.

Otavan investointi poistaa pullonkaulan

Otavan sahan syöttö ja kuorimo uudistetaan tänä kesänä. Investointi korvaa käyttöikänsä päähän tulleet koneet ja laitteet, ja sillä pyritään vastaamaan tulevaisuudessa kasvaviin sahausmääriin. Perustusten teko vanhan kuorimon rinnalle on jo aloitettu, kuljettimien ja kääntimen asennus alkaa viikolla

24, ja kuorimakone asennetaan viikoilla 30 – 32, jolloin uudet koneet myös liitetään tuotantolinjaan. Uuden osan odotetaan olevan käytössä viikolla 33 kesäseisokin päättyessä. Kuljettimet ja kääntimen toimittaa Nordautomation Oy ja kuorimakoneen Valon Kone Oy. Investoinnin kokonaisarvo on noin neljä miljoonaa euroa.

Versowoodille Liikenneviraston tunnustus

Liikennevirasto myönsi alkuvuonna Versowoodille Hyvä idea -tunnustuksen elementtityyppisiltojen pitkäjänteisestä kehitystyöstä. Tunnustuksen perusteluissa sanotaan muun muassa seuraavaa: ”Palkitut yritykset ovat tuoneet tienpidon markkinoille uusia nykyaikaisia tyyppisiltoja, joiden esivalmistusaste on hyvä ja ne voidaan asentaa nopeasti.” Sillanrakentamisen Hyvä idea -tunnustus myönnetään vuosittain yhdelle tai useammalle yritykselle, jonka ideaa, tuotetta tai palvelua käytettäessä Liikennevirasto tai ELY-keskukset säästävät hankkeissaan joko rahaa tai aikaa. Tunnustuksen saajat valitsee Liikenneviraston ja ELY-keskusten siltainsinööriverkosto.



Sähköistä puukauppaa Kuutiossa

Toukokuun puolivälissä avautunut Kuutio.fi on uusi sähköisen puukaupan markkinapaikka. Suomen Puukauppa Oy:n perustama kaikille avoin Kuutio.fi korvaa aiemman Puumarkkinat.fi-sivuston ja tarjoaa entistä tehokkaamman tavan ostaa ja myydä puuta. Helppokäyttöinen palvelu on puumarkkinaosapuolten yhteistyön tulos. Sen tarkoituksena on madaltaa puukaupan kynnystä, hyödyntää nykYTEKNOLOGIAN mahdollisuuksia ja saada liikkeelle myös aivan uusia puun myyjiä. Metsänomistajien ja metsäalan toimijoiden nykyaikainen kohtauspaikka löytyy jatkossa osoitteesta www.kuutio.fi



Sahatavara omalla laivalla Kiinaan

Toukokuun alussa Loviisan satamasta lähti Versowoodin ensimmäinen oma irtotavaranipuilla lastattu rahtialus kohti Kiinan Taicangia ja Nanshaa. Vuonna 2016 valmistuneen, 180 metriä pitkän Ultra Tatio -aluksen ruumaan nostettiin yhteensä 30 000 kuutiota sahatavaraa. Hyvän sijaintinsa ansiosta Loviisa on jo pitkään toiminut Versowoodin päävientisatamana. Yhtiöllä on satamassa myös oma varastohalli, johon ohjataan sahojen varastoista vientiin meneviä tuotteita. Laivan matka Suomesta asiakkaille kestää noin 40 vuorokautta, ja mikäli kaikki sujuu odotetusti, seuraava alus lähtee kohti Kiinaa elokuussa.

Yhteistyöilta Jyväskylässä

Hankasalmen ja Otavan sahojen puunhankinta-alueen aluepäällikkö Matti Rantala vieraili huhtikuussa Jyväskylän Seudun Metsänomistajat ry:n jäsenillassa ja kertoi Versowoodin tuoreimmat kuulumiset ja kertoi erityisesti yhtiön puunhankinnasta. Jyväskylän

Seudun Metsänomistajat ry on vireä 232 jyvässeutulaisen metsänomistajan yhteenliittymä, jonka iltakahvien merkeissä vietetyssä tilaisuudessa oli paikalla myös uusia jäseniä. Metsänomistajille tarjoutui oiva tilaisuus tutustua Versowoodiin yrityksenä ja esittää yhtiön puunhankintaan liittyviä kysymyksiä.





Kesätöitä nuorille

Tänäkin kesänä Versowood työllistää yli 50 nuorta kesätyöläistä yksiköissään ympäri maata. Yhtiö on mukana Vastuullinen kesäduuni 2017 -kampanjassa, jonka tarkoituksena on tarjota yhä enemmän laadukkaita kesätyöpaikkoja 14 - 29-vuotiaille. T-Median, Taloudellisen tiedotustoimisto TAT:n, Telian, Nokian, Destian, S-ryhmän, Opteamin, Varman ja Oikotie -työpaikkojen yhteiskampanja sitouttaa työnantajat hyvän kesätyön kuuteen

periaatteeseen, joita ovat hyvä hajakokemus, mielekäs työ, perehdytys ja ohjaaminen, oikeudenmukaisuus ja tasapuolisuus, kohtuullinen palkka sekä kirjallinen työsopimus ja työtodistus.



Tulevaisuuden tekijät metsässä

Karkkilan lukion toisluokkalaisten pääsivät versowoodilaisten kanssa metsään hah-tikuun alussa. Retkipäivä oli osa RYLA-koulutusta (Rotary Youth Leadership Awards), jossa eri alojen edustajat kertovat nuorille työstään sekä johtajuuteen liittyvistä näkemyksistään ja kokemuksistaan. Koulutuksen tavoitteena on tarjota

aktiivisille nuorille mahdollisuus kehittää omaa harkinta- ja päätöksentekokykyä sekä kasvattaa argumentointitaitoja. Koulutusohjelma on vapaaehtoinen, ja Versowood on ollut RYLAN yrityskumppanina jo useita vuosia. Metsäretki oli laatuaan ensimmäinen, ja sen aikana nuoret pääsivät tutustumaan metsän ohella myös metsäkoneisiin.

Koululaiskiertue metsäteollisuuden sanansaattajana

Metsäteollisuuden etujärjestöt ja alan toimijat jalkautuvat jo viidettä kertaa peruskoulun 9-luokkalaisten keskuuteen kertomaan alasta sekä sen tarjoamista opiskelu- ja työmahdollisuuksista, tuotteista ja innovaatioista sekä met-

sän merkityksestä Suomen hyvinvoinnille. Tarkoituksena on herättää keskustelua ja kiinnostusta alaa ja sen koulutusta kohtaan sekä esitellä metsäteollisuutta nykyaikaisena ja houkuttelevana uravaihtoehtona. Myös Versowood on mukana loppuvuonna toteutettavalla kiertueella.

MEKA MAP toi paketit kartalle

Kaikilla konsernin sahojen valmispakettivarastoalueilla on otettu käyttöön graafinen varastokartta MEKA MAP. Varastokarttasovellus kertoo

ja näyttää graafisesti kunkin sahavarapaketin tarkan sijainnin tehdasalueella ja tehostaa sekä varastonhallintaa että trukkikuskien työtä.



MEKA MAP -varastokartan käyttöönotto on helpottanut ja selkeyttänyt muun muassa Markus Rajalan työtä.

Mahdollisuuksien metsä

SUOMEN SUURIN TYÖPAIKKA

Linnunpönttöjä talkootyönä

Perinteinen ja huippusuositettu pönttöpäivä keräsi Riihimäellä sankoin joukoin linnunpönttöjen askartelijoita Suomen Metsästysmuseolle. Maaliskuun viimeisenä viikonloppuna järjestetyssä tapahtumassa nähtiin telkänpönttöjen sorvausnäytöksiä, tutustuttiin erikoisempiin pönttömalleihin ja naputeltiin myös omia pönttöjä. Versowood lahjoitti tapahtumaan kolme kilometriä lautta, mistä saatiin rakennustarpeet noin tuhanteen linnunpönttöön.

Röntgenkamerat Hankasalmen tukinlajitteluun

Hankasalmen sahan tukinlajitteluun asennetaan kesälomatauolla uudet röntgen- ja laserkamerat. Investointi parantaa muun muassa kuorettoman latvaläpimitan mitaustarkkuutta sekä tukin sisäläadun (lustoväli ja oksaväli/-määrä) määrittämistä. Uuden järjestelmän toimittaa Finnos Oy.



Verso Kuningaspaneeli® kotimainen ja ekologinen laatutuote

Tunnetko jo Verso Kuningaspaneelin? Se on oikea valinta, kun haluat pitkäikäisen ja modernin ulko-eristyksen. Verso Kuningaspaneeli on Avainlippu-tuote, joka valmistetaan kotimaisesta puusta Hartolassa.

Verso Kuningaspaneeli valmistetaan halkaistusta ja lujuuslajitellusta kotimaisesta kuusiliimapuusta. Kuningaspaneeli on 42 mm paksu ja 312 mm leveä ja sopii erityisen hyvin moderneihin ja näyttäviin kohteisiin. Asennustyö on nopeaa ja kustannustehokasta. Järeällä Kuningaspaneelilla saadaan tehtyä yhtämittaista seinäpinta-alaa jopa 12 metriä ja siksi se soveltuu erityisen hyvin käytettäväksi suuriin seinäpintoihin. Kuningaspaneelin ominaisuuksiin kuuluu lisäksi, että se on pitkäikäinen, pysyy suorana ja säilyttää mittansa erityisen hyvin. Kuningaspaneelin käyttökohteita ovat asuin- ja toimitilarakennusten ulko-eristykset. Pinta voidaan käsitellä vesiohenteisilla pintakäsittelyaineilla. Ota yhteyttä meihin, niin kerromme sinulle lisää. /



Helppoa metsäasioiden hoitamista

Antamalla meille suostumuksesi metsävaratietojesi siirtoon Metsään.fi-palvelussa voimme palvella sinua paremmin metsäsi liittyvissä asioissa. Palveluun pääset nettisivujemme kautta:

www.versowood.fi/fi/rekisteroi-metsasi

Sivuillamme on myös lisää tietoa ja yksityiskohtaiset ohjeet tietojen siirtoon.

Arvomme kaikkien kesäkuun aikana siirtoluvan antaneiden kesken 3 kpl Victorinox-pihviveitsisarjoja. Yhden setin arvo on noin 50 €.

Metsään.fi

versowood

Yhteystiedot yksiköittäin

Versowood Group Oy

Sahatie 1, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380
www.versowood.fi

Versowood Oy

Sahatoimiala:

Vierumäen yksikkö

Sahatie 1, 19110 Vierumäki
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
Puh. 010 8425 100

Riihimäen yksikkö

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
PL16, 11101 Riihimäki
Puh. 010 8425 700

Otavan yksikkö

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 400

Hankasalmen yksikkö

Ratakatu 1 A, 41500 Hankasalmi as.
Puh. 010 8425 100

Liimapuutoimiala:

Vierumäen liimapuutehdas

Sahatie 1, 19110 Vierumäki
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
Puh. 010 8425 100

Heinolan liimapuutehdas

Tähtiniementie 3, 18100 Heinola
Puh. 010 8425 610

Hartolan liimapuutehdas

Kurpanpellontie 5, 19600 Hartola
PL 26, 19601 Hartola
Puh. 010 8425 100

Infratoimiala:

Vierumäen yksikkö

Sahatie 1, 19110 Vierumäki
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
Puh. 010 8425 100

Keravan kylästäjä

Kylästäjäntie 100, 04220 Kerava
Puh. 010 8425 890

Energiatoimiala:

Vierumäen yksikkö

Sahatie 1, 19110 Vierumäki
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
Puh. 010 8425 100

Puupakkaustoimiala:

Haukiputaan yksikkö

Annalankankaantie 2, 90830 Haukipudas
Puh. 010 8425 800

Rovaniemen yksikkö

Ahjtie 27, 96300 Rovaniemi
Puh. 010 8425 100

Riihimäen kelatehdas

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 786

Riihimäen lavatehdas

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 708

Porin lavatehdas

Eerontie 3, 28840 Pori
Puh. 010 8425 851

Valkeakosken lavatehdas

Peuranorontie 1, 37630 Valkeakoski
Puh. 050 5668 115

Versowood Oy, Muurlan tehdas

Muurlantie 101, 25130 Muurla
Puh. 010 8425 100

Puunhankinta:

Versowood Oy, Metsäosasto

Tähtiniementie 3, 18100 Heinola
Puh. 010 8425 100