

Versio

2/2017



Vuoden 2017 Puupalkinto, Puuosatoimittaja Versowood Oy

Marc Goodwin

Versowood-konsernin sidosryhmälehti

versowood

Puulla on syynsä.

Sisältö

Pääkirjoitus	3
Nimitykset ja merkkipäivät	4
Talouskatsaus	5
Myynti- ja markkinakatsaus	8
Puumarkkinakatsaus	10
Metsäkonttori saapui keskustaan	12
Puukauppa	14
Puusiltoja kaupunkimaisemaan	16
Työn äärellä	18
Avoimet ovet	20
Ajankohtaista	24
Metsäasiantuntijat	29
Yhteystiedot	32



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

Toimitus Ville Kopra, Mia Kärkkäinen Toimittaja Autiomaa Oy, Johanna Autio Taitto Mainostoimisto Fortuna Oy

Painopaikka Painotalo Plus Digital Oy Kuvat Versowood Oy, PhotoDance Valmela, Studio Töyrylä



4041 0089
Painotuote

Kasvu vahvalla pohjalla

Suomen talous kasvaa tänävuonna noin 3 prosentin vauhtia. Talouskasvuennusteet vuodelle 2018 ovat kaikkialla vahvalla pohjalla ja näyttäisi Suomessakin pysyvän kahden prosentin tuntumassa seuraavat vuodet. Kuluttajien ja teollisuuden luottamus ovat hyvällä tasolla ja tulevan vuoden kasvuennusteita on nostettu koko ajan ylöspäin. USAn taloudesta on vaikea löytää heikkoja kohtia ja Kiinan talouskasvu on vakiintuneella uralla. Euroalueen talous on hyvässä vauhdissa ja pitkästä ajasta näyttää, että muun muassa kotimaan rakentaminen pysyy yli talven hyvänä. Myös sahateollisuudessa on jonkinlainen noususuhdanne, huippusuhdanteesta ollaan kuitenkin edelleen kaukana. Miksi Suomen työttömyysaste on edelleen kuitenkin lähes 9 % ja meidän on vaikea löytää osaavia ihmisiä? Meillä on mielestäni Suomessa isoja rakenteellisia ongelmia; työnteekoon pitäisi aina kannustaa ja sen pitäisi aina olla parempi vaihtoehto kuin kotiin jääminen. Sahatoimialan koulutusasioissa on tehtävä iso korjausliike, jotta saamme tulevina vuosina tarvitsemiamme nuoria osaajia alalle.

On tärkeää, että malttia olisi nyt kaikkialla, jotta Suomen kilpailukykyvajeita saataisiin kirittyä umpeen. Muun muassa sahateollisuuden olisi nyt päästävä tekemään monen huonon vuoden jälkeen tulosta, investoimaan ja rakentamaan puskurit jo heikompaan suhdannevaihetta silmällä pitäen. Teollisuuden yli 3 %:n palkankorotukset kahdelle seuraavalle vuodelle tuntuvat kovalta alalta, jossa ei ole viimeiseen kymmeneen vuoteen päästy kunnon tuloksen tekoon. Olemme syksyn aikana nähneet tukin hinnassa reippaan korotuksen, mihin ei olisi ollut kenelläkään sahateollisuuden toimijalla myöskään varaa. On erikoista, että puukauppaa käydään pelkällä tukinhinnalla, vaikka suuremmat lisäkysyntämäärät ovat kohdistuneet lähtökohtaisesti kuitupuuhun. Olemme puukaupassa vedenjakajalla ja lähiaikoina nähdään, muuttuuko puukauppa vai ei. Jos nykyiset toiminta- ja hinnoittelutavat eivät muutu, on tähän maahan saatava uusia kuitupuuta käyttäviä tehtaita.

Syksyn märkyys on tuonut puunkorjuuseen ja -kuljettamiseen haasteita. Toivottavasti edessä olisi kuitenkin pitkä ja kunnollinen talvi, että puunkorjuu onnistuisi. Myös bioenergioiden osalta olisi tärkeää, että kylmäjakso olisi kolmen lämpöisen talven jälkeen pidempi ja kylmempi. Sahatavarassa markkina on ollut kysynnällisesti nouseva vuoden 2016 alusta lähtien. Kuusisahatavaran hinta on kuitenkin edelleen noin 10 euroa alempana kuin 2014 ja männyn reilun 20 euroa.

Logistiikkakustannuksien nousun ja euron vahvistumisen dollariin vastaan noin 13 prosentilla alkuvuodesta on kuitenkin vienyt katteita samaan aikaan, kun kysyntä on vahvistunut. Toivotaan, että markkinoiden hyvä ja nouseva kysyntä jatkuu tulevat vuodet ja tulee myös aika, jolloin hyvä suhdanne näkyy myös tuloksissa.

Kiina on ollut viime vuosina iso juttu koko Suomen sahateollisuudelle. Tämän vuoden vientimäärä Suomesta on noin 1,7 miljoonaa m³, josta Versowoodin osuus on lähes 300.000 m³. Japanin ja Kiinan ohella myös muu Aasia on nousemassa merkittäväksi vientialueeksi. Olemme tänä vuonna tehneet kauppaa mm. Etelä-Koreaan, Taiwaniin, Vietnamiin, Filippiineille, Indonesiaan ja Pakistaniin. Versowood teki joulukuussa myös upean päänavauksen, kun lähetimme ensimmäisen 41 kontin junan Kiinaan asiakkaillemme Nankangiin, Ganzhoun kaupunkiin. Uskon, että tuo tulee olemaan merkittävä päänavaus ja avaa Kiinan sisämarkkinan meille aivan uudella tavalla. Nykyisen 40 päivän laivarahdin muuttuminen 10 päivän junarahtiin auttaa saavuttamaan asiakkaamme huomattavasti nopeammin.

Vuosi 2017 on ollut Versowoodille hieno ja olemme menneet monella tavalla yhtiönä eteenpäin. Kehittäminen on jatkuvaa ja ensivuodelle on monenlaisia kehityskohteita ja investointeja mielessä, jolla tuemme yhtiömme kasvustrategiaa. Edunvalvonnassa on ollut jälleen tänä vuonna isoja asioita ja tuntuu, että kun joku asia voitetaan, niin seuraavat kymmenen odottaa. Omiin asioihin voi aina vaikuttaa, mutta EU:sta tulevan lainsäädännön edessä joskus turhautuu. Muun muassa metsien hiilinielu (=LULUCF) on koko Suomelle todella merkittävä asia, mutta on vaikea ymmärtää, että maassa, jossa on aina hoidettu metsiä esimerkillisesti olisi jälleen lopulta asiassa sijaiskärsijä ja vaarantaisi koko biotalouden uuden tulemisen.

Toivotan kaikille lukijoille Hyvää ja Rauhallista Joulua sekä Onnea Vuodelle 2018!

Ville Kopra
toimitusjohtaja



Nimitykset



Riikka Yli-Leskijärvi
Henkilöstöjohtaja
Vierumäki



Timo Järvinen
Järjestelmäpäällikkö
Heinola, Vierumäki



Sari Sandberg
Järjestelmäasiantuntija
Vierumäki



Sanna-Mari Wallin
Projekti-insinööri
Vierumäki

Merkkipäivät

Versowood Oy, 50 vuotta

Piittinen Juha	9.10.
Siiteri Juha	20.10.
Suuronen Timo	30.10.
Oksanen Jyrki	9.11.
Perämäki Matti	21.11.
Oikarinen Petri	15.12.
Seppänen Jari	21.12.
Horppila Heikki	31.12.



Seija Kaistinen
Taloushallinnon asiantuntija
Vierumäki



Virpi Salmelainen
Myyntipäällikkö
Vierumäki



Ismo Laakko
Myyntipäällikkö
Vierumäki



Pasi Meriläinen
Myyntipäällikkö
Vierumäki

Versowood Oy, 60 vuotta

Salmi Hannu	4.10.
Tanskanen Ari	13.10.
Aalto Kari	22.10.
Leiponen Juha	9.12.

Eläkkeelle jääneet



Merja Cederström
Tehdaspäällikkö
Vierumäki



Tuomo Leskinen
Tehdaspäällikkö
Otava



Anna Harjula
Tuotannonsuunnittelija
Riihimäki



Antti Vitie
Työnjohtaja, kuivaamo
Vierumäki

1.6.-31.10.2017

Kuusinen Seppo	Hartola
Kämppi Jouko	Otava
Lievonen Kyösti	Vierumäki
Paronen Ulla	Vierumäki
Puittinen Merja	Vierumäki
Vesterinen Olavi	Vierumäki
Tarkiainen Markku	Metsäosasto



Hannu Aaltonen
Työnjohtaja, veistosaha
Vierumäki



Simo Pasanen
Työnjohtaja, eurosaha
Vierumäki



Tero Siikajärvi
Työnjohtaja, saha
Otava



Anssi Pääkkönen
Työnjohtaja, kelat
Riihimäki

Osoitteenmuutokset,
tilaukset ja palaute

contact@versowood.fi



Talouskatsaus

Parempaa kohti

Kulunut tilikausi oli monivivahteinen hintahaasteineen, mäntymarkkinoiden ongelmineen ja logistisine pullonkauloineen. Silti Versowood pystyi parantamaan toimintaansa monella sektorilla, ja alkanut tilikausi näyttää pitkistä aikaa valoisalta.

Viime kesäkuussa päättyneellä tilikaudella Versowood teki 353 miljoonan euron liikevaihdon (327,1 M€ edellisellä tilikaudella). Taseen loppusumma oli 225,4 M€ (222,7 M€) ja omavaraisuusaste 36,3 % (26,1 %).

Kaikkiaan 7,3 miljoonan euron kehitysinvestointien lisäksi Versowood hankki menneellä tilikaudella Metsä Woodin Hartolan liimapalkkitehtaan oman liimapuuliiketoimintansa vahvistamiseksi.

- Tämän vuoden liikevaihtotavoite on noin 10 % korkeampi ja tuleamme pääsemään liikevaihdossa lähelle 400 miljoonan tasoa. Vaikka toimialan kannattavuus on ollut haastava viimeiset 10 vuotta, niin olemme koko ajan menneet eteenpäin ja liikevaihtomme on yli kaksinkertaistunut kymmenessä vuodessa, kertoo Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Olosuhteista huolimatta

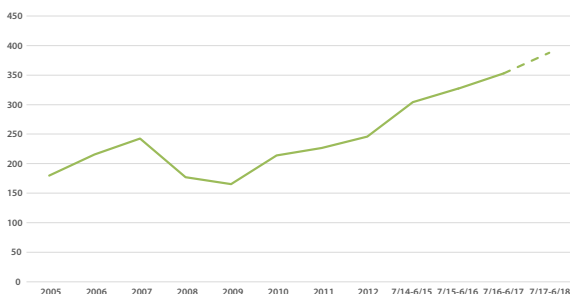
Vuodesta 2016 alkaen kysyntä on ollut sahatavaramarkkinoilla kasvussa, mutta valuuttakurssien epäedulliset muutokset, sahatavaran alhainen hinta ja viime kevään logistiset haasteet mursivat tulokuntoa. Kannattavuut-

ta parannettiin ennen kaikkea suurempien määrien ja tekemisen kautta.

- Käyttökattamme viime tilikaudella oli 21,7 miljoonaa euroa. Budjettiin nähden käyttökate oli hieman parempi ja suoritus on olosuhteisiin nähden kohtuullinen, toteaa Kopra.

Sahatavaraa valmistettiin päättyneellä tilikaudella 1,22 miljoonaa kuutiota, ja tälle tilikaudelle Versowood tavoittelee yli 1,3 miljoonan kuution sahausta. Tämä edellyttää kehittämistoimia ja investointeja kaikissa yksiköissä.

Liikevaihto 2005-2017/6 M€



- Otavassa uusittiin kesän aikana sahan syöttö ja kuorimo, ja sama operaatio on edessä lähiaikoina myös Rihi-mäellä. Ensi kesänä uusitaan myös Otavan tukinlajittelu ja tukkikenttää. Vierumäellä puolestaan lisätään kuivaus-kapasiteettia, Kopra kertoo.

Sahatavaravarastot ovat tällä hetkellä hyvällä tasolla, kuusen osalta jopa matalat. Hyvän kysynnän odotetaan kantavan vuodenvaihteen yli, ja myös hintojen uskotaan nousevan.

- Vaikka hinnat ovatkin nyt tulleet hieman ylöspäin, ei vielä olla lähelläkään huippua, sillä lähtötaso on ollut niin matala. Kuusisahatavara romahti vuoden 2014 tasosta 15 euroa kuutiolta ja mänty jopa 30 euroa, Kopra muistuttaa.

Katseet kaukana idässä

Yleiset talous- ja BKT-ennusteet näyttävät hyvältä, ja kulluttajien ja teollisuuden luottamus on pitkästä ajasta korkealla tasolla. Luottamusta ylläpitää vankalla kasvu-urala jatkava Yhdysvaltain talous, mikä lisää taloudellista toimeliaisuutta myös muilla markkinoilla. Valuuttakurssien muutokset sekä turvallisuuspoliittisen ilmapiirin kiristyminen ovat tällä hetkellä ainoat globaalia kaupankäyntiä uhkaavat tekijät.

Yhdysvaltojen lisäksi Kiinan talouden uskotaan jatkavan nousuaan. Versowood varautuu vientimäärien kasvattamiseen tälläkin tilikaudella. Riskien hajauttamiseksi yhtiö keskittyy ensi vuonna kuitenkin ennen kaikkea muiden Aasian kauppayhteyksien rakentamiseen.

- Sen lisäksi, että pyrimme vahvistamaan nykyisiä asiakkaita, etsimme Itä-Aasian maista korvaavia

markkinoita muun muassa mäntysahatavaraalle.

Kuljetukset eivät muodostune enää myynnin pulonkaulaksi, sillä keväinen konttipula on väistynyt eikä häiriön uskota toistuvan. Osasyynä tähän ovat Kiinaan vietävälle kierrätysmuoville ja -paperille asetetut vientirajoitukset, joiden ansiosta konttikapasiteettia on vapautunut.

- Suomen ja Kiinan välille avautuva junayhteys avaa myös aivan uusia mahdollisuuksia. Tulevaisuudessa juna kuljettaa myös sahatavaraa, ja kuljetusaikojen lyheneminen kuudesta viikosta kymmeneen päivään on suuri muutos.

Aktivoitumista lähes kaikilla toimialoilla

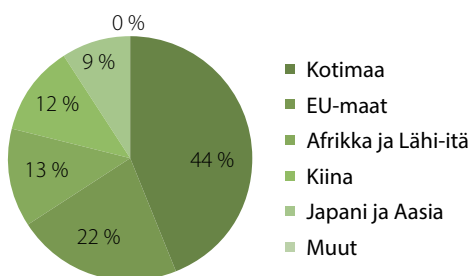
Vientimarkkinat ovat kokonaisuutena hyvässä vedossa, ja kotimaankin odotetaan kehittyvän myönteisesti rakentamisen aktivoituessa. Näistä syistä etenkin liimapuu on ollut hyvässä vireessä. Japanin ja kotimaan imu on lisännyt liimapuun kysyntää ja tilauskantaa on pitkälle talveen.

- Hommia on ollut pitkästä aikaa reilusti. Heinolassa on tehty ennätystuotantoja, Vierumäelle saatiin Japanin JAS-luvat ja Hartola on lokahtanut hyvin osaksi kokonaisuuttamme.

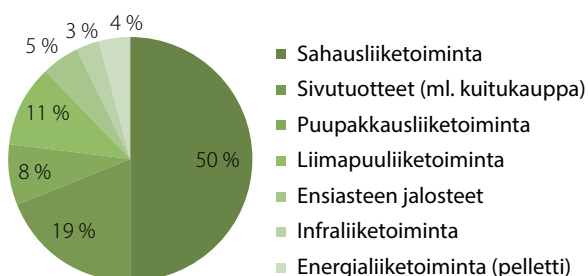
Vuosikaudet uinunut puusiltarakentaminen näyttäisi niin ikään viriävän. Vaikka prosenttiosuus kaikesta siltarakentamisesta onkin yhä vähäinen, määrät ovat noususuunnassa. Tulevalla tilikaudella valmistettaneen parisenkymmentä siltää, kun joinakin vuosina luku on ollut pyöreä nolla.

Pylväspuoli sen sijaa jatkaa mollivoittoisena. Pohjois-

Liikevaihto markkina-alueittain 7/16-6/17



Liikevaihto liiketoiminnoittain 7/16-6/17



Versowood-konsernin tunnusluvut

	7/16-6/17	7/15-6/16
Liikevaihto	352,9 m€	327,1 m€
Liikevaihdon kasvu-%	+7,9 %	+7,5 %
Käyttökate	21,7 m€	19,1 m€
Käyttökate-%	6,1 %	5,8 %
Liikevoitto	12,62 m€	10,03 m€
Omavaraisuusaste	36,3 %	26,1 %
Taseen loppusumma	225,4 m€	222,7 m€
Investoinnit	7,3 m€	5,5 m€
Sahausmäärä, m ³	1 223 000	1 109 000
Henkilöstö (keskimäärin)	758	722
Henkilöstön keski-ikä	44,3	43,8
Työsuhteen keskipituus	13,6	13,5



Afrikan perinteisiä pylväskauppamaita vaivaavat yhä le-vottomuudet, ja kotimaassa maakaapelointiin siirtymi-nen on pudottanut pylväiden kysyntää merkittävästi.

- Siinä missä maakaapelointi näkyy laskevana käyrä-nä pylväiden kysynnässä, se on lisännyt kelojen käyttöä. Pakkaustoimiala taas on säilyttänyt tasaisuutensa, Kopra kertoo.

Leutojen talvien vuoksi viimeiset kolme vuotta ovat olleet energialiiketoiminnan kannalta vaikeita. Koti-maassa pelletin kysyntä on ollut heikkoa, eikä vienti ole ollut kannattavaa. Syksyllä Vantaan energian sekä ener-gia-yhtiö Helenin kanssa solmittujen sopimusten myötä tilanteen odotetaan kuitenkin piristyvän. Tämän lisäksi metsähakkeen käyttöä omilla hankinta-alueilla pyritään lisäämään.

Puukaupan murros?

Kuluneen tilikauden aikana Versowoodin metsäosasto hankki 3,35 miljoonaa kuutiota raakapuuta. Puulajien osalta sahaaminen on vakiintunut Versowoodilla nykyi-selle tasolleen: 2/3 on kuusta, 1/3 mäntyä. Vaikka puu-kauppa onkin käynyt parin viime vuoden ajan vakaasti, ei raaka-aineen hinta ole joutanut sahatavaran hintojen laskettua. Mäntysahatavaran hinta romahti kuluneella

tilikaudella ennätysellisen alas – kymmenen vuoden takaisin lukemiin – eikä kuusenkaan hinnankehitys ole ollut oikeassa suhteessa raaka-aineen hintaan nähden. Männyn sahaus on jo muutaman vuoden ajan ollut tap-piollista, ja sitä on sahattu kuusen kustannuksella.

- Osin näistä syistä Suomen sahateollisuuden käyttö-kate oli viime vuonna luokattoman huono, alle 4 pro-senttia. Versowood on tässä joukossa onnistunut ole-maan kärkikastissa, mutta eväitä olisi parempaankin, Kopra huomauttaa.

Vaikka alkuvuosi olikin puukaupan kannalta vilkas, on syksy ollut odotettua aneemisempaa. Äänekosken bio-tuotetehtaan käynnistymistä on selvästi odotettu, ja nyt sen vaikutukset alkavat Kopran mukaan näkyä puumark-kinassa. Jotta raaka-ainetta riittäisi kaikille, olisi kaupan-käynnin jälleen vilkastuttava.

- Nykyisillä sahatavarahinnoilla ei tukin hinnan nou-suun ole varaa, joten tukinhintojen korotuksista ei aina-kaan ole apuja luvassa. On mielenkiintoista nähdä, miten muuttunut kysyntä vaikuttaa raaka-aineen saatavuuteen. Uusien biotalousinvestointien myötä kuidun tarve on kasvanut noin 6 miljoonaa m³, on ihme, jos ei tämä vaikuta kuidun hintaan. Nyt jos koskaan puumarkkinan olisi oikea hetki muuttua.



Myynti- ja markkinakatsaus

Ennätysmääriä ja virkoamisia

Sahatavarakauppa kävi odotetusti koko kesän. Logistiset ongelmat helpottivat, ja kaupankäynti Kiinaankin jatkui keskeytyksettä myös lomien jälkeen.

Kärjistetysti voidaan sanoa, että maailmalle on laitettu kaikki, mitä on ehditty, aloittaa Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valio**. Valio puhuu markkinan lopullisesta globalisoitumisesta viitatessaan sahatavaravirtojen kulkuun.

- Yhdysvalloissa aloitetaan rakentamaan tänä vuonna arviolta 1 300 000 uutta taloa. Lisäksi maastopalot ja hurrikaanit ovat lisänneet rakentamista. Euroopasta viedään Yhdysvaltoihin yli miljoona kuutiota sahatavaraa, mikä on tehnyt tilaa pohjoismaiselle sahatavaraalle esimerkiksi Saksan markkinoille. Näyttää siltä, että globaalien tapahtumien vaikutus sahatavaravirtojen liikkeisiin on tullut jäädäkseen.

Aasia vahvistuu entisestään

Kaupanteko on edelleen ollut vahvasti Kiina-vetoista. Suomesta viedään tänä vuonna maahan noin 1,7 miljoonaa kuutiota sahatavaraa, josta Versowoodin osuus on lähes 300 000 kuutiota. Kasvua edellisvuoteen on liki 80 000 kuutiota. Kuusen lisäksi mänty on alkanut saa-

da yhä enemmän jalansijaa Kiinassa, mikä on tarjonnut erinomaisen vaihtoehdon tavaravirroille Pohjois-Afrikan markkinan sakatessa. Kilpailu on kuitenkin kovaa, ja etenkin Venäjä on aggressiivisesti samoilla markkinoilla suomalaisten kanssa.

- Aseemme kilpailutilanteessa ovat toimitusten luotavuus, tuotteen laatu sekä hyvä asiakaspohjamme, jota pyrimme yhä kasvattamaan, Valio kertoo.

Japanissa etenkin liimapalkkien kysyntä on jatkunut erittäin hyvänä. Asuntorakentaminen on vilkasta, ja Tokion vuoden 2020 kesäolympialaisten valmistelujen odotetaan pitävän hyvää virettä yllä. Heinolan liimapalkitehdas onkin täyskäynnillä, ja myös Vierumäen yksiköstä toimitetaan tavaraa Japaniin.

Toimitukset muihin Itä-Aasian maihin kuten Vietnamiin, Etelä-Koreaan, Filippiineille ja Taiwaniin ovat jatkuneet säännöllisinä. Versowood on Suomen suurin viejä esimerkiksi Vietnamiin. Ensi vuonna rikottaneen jo 30 000 kuution raja.

Pohjois-Afrikassa vallinnut pysähtyneisyys on vaihtunut toimeliaisuuteen, ja tavaravirrat ovat jälleen

lähteneet liikkeelle.

- Algeriassa tuontilisenssit saatiin avattua. Seuraavat puoli vuotta kauppaa käydään niiden turvin. Ensimmäiset toimitukset on jo tehty, ja uusista kaupoista neuvotellaan.

Marokossa kysyntä on jatkunut hyvänä. Egyptissäkin tilanne on kohentunut aiemmasta, mikä näkyy muun muassa hienoisina hinnankorotuksina.

Eurooppa vetää jälleen

- Euroopassa ei ole yhtäkään markkinaa, jossa olisi peukku alaspäin, toteaa Valio.

Saksa on vahvistanut asemaansa yhtenä Suomen tärkeimmistä kauppakumppanimaista Euroopassa. Verswoodin osuus Saksaan vietävästä suomalaisesta sahatavarasta on yli 20 prosenttia. Sama kasvutrendi näkyy Hollannissakin, ja Valio luonnehtii näkyviä hyviksi.

- Kaikki ennusteet näyttävät hyviltä. Osin kyse on siitä, että Hollanti kävi välillä niin pohjalla, että nousu tapahtuu nyt jyrkällä käyrällä. Myös Ranskan markkina, joka on jo pidemmän aikaa tuottanut päänsärkyä, on alkanut kehittyä positiivisesti.

Isosta-Britanniasta ei voi puhua ilman Brexitiä. Markkina on valuuttaongelmista huolimatta kehittynyt hyvin, ja EU:sta irtautumisen vaikutukset kaupankäynnille jäävät nähtäväksi.

Kotimaassakin rakentamisen aktivoituminen on näkyntä piristyneenä kysyntänä, jonka odotetaan jatkuvan

myös ensi vuonna.

Vakaasti kohti vuotta 2018

Keväällä kaupantekoa vaikeuttanut kontti- ja traileripula on helpottanut. Kuljetusten hintakehitys ollut viime kuukausina oikean suuntainen ja on mahdollista, että hintatasoissa palataan lähelle vanhaa hintatasoa.

- Tällä hetkellä meillä ei ole tarvetta omalle bulkkilavalle Kiinaan, mutta keväinen kokeilu toimi hyvänä harjoituksena ja kokemuksena, joka meillä on tarvittaessa mahdollisuus toistaa, Valio toteaa.

Loppuvuosi näyttää hyvältä, eikä näköpiirissä ole merkittäviä myynnillisiä ongelmia. Männyn hintaan on saatu kaikilla markkinoilla pieniä korotuksia. Kysynnän voimistuessa hintojen uskotaan jatkavan nousua. Kuusen hinta on riippuvainen Aasian imusta, mutta korotukset ovat todennäköisiä ensimmäisellä kvartaalilla.

Aasian avainasema voidaan nähdä myös uhkana sahatavaraviennin kannalta, mikäli markkinoilla tapahtuisi jotain, joka horjuttaisi kaupantekoa. Toisena epävarmuustekijänä Valio pitää valuuttakursseja. Kvartaalikauppaa käydään dollarimääräisenä, eikä kurssikehitys ole tänä vuonna ollut euron kannalta suotuista. Toisaalta kotimaan virkistyminen sekä jatkuvat uudet kyselyt ympäri maailmaa avaavat uudenlaisia mahdollisuuksia.

- Kaikki tietävät, että jonain päivänä esimerkiksi Intia on meille merkittävä markkina. Sitä, koska kaupankäynti todella alkaa, ei tosin tiedä vielä kukaan.



Vilkas kaupankäynti on myyjien ja ostajien etu

Sahateollisuuden piristymisen myötä niin kuuselle kuin männyllekin on jälleen hyvä kysyntä, eikä kaupanteolle ole esteitä. Etenkin passiivisempia metsänomistajia pyritään aktivoimaan muun muassa uusien palveluiden avulla.

Alkuvuodesta puukauppa kävi vilkkaampaa kuin koskaan aiemmin. Kesän tullen hyvä veto kuitenkin tyrehtyi. Vaikka kauppaa on tehty kesän jälkeenkin, alkuvuoden nousujohteisuus ei ole kantanut syksyyn saakka. Valtakunnallisesti ostot ovatkin jäljessä vuoden 2016 määrästä, mutta Versowoodilla on siitä huolimatta rikottu ennätyksiä.

- Olemme ostaneet, hakanneet ja sahanneet tänä vuonna enemmän kuin koskaan yhtiön historian aikana, kertoo Versowoodin metsäpäälikkö **Jussi Torpo**.

Märkä kesä ja sateinen syksy haittasivat korjuuta jossain määrin, mutta isommalta puupulalta kuitenkin vältyttiin. Metsäteiden ja alemman tieverkon rapistumisen vuoksi tukin saaminen tienvarresta tehtaalle on muodostunut pullonkaulaksi.

- Metsäkoneet ovat niin kehittyneitä, että pärjäävät kyllä pehmeässäkin maastossa, mutta ongelmaksi muodostuu kuljetus. Tieverkon kunnossapito on ainoa keino turvata kasvavien puumäärien liikuttelu. Onneksi valtio onkin nyt myöntänyt teiden korjausrakentamiseen määrärahoja, Torpo toteaa.

Oikea aika myydä

Varannot ovat tällä hetkellä normaalilla tasolla, joten nykyisillä puilla pärjätään pitkälle talveen. Havutukkivaltaisia kohteita ostetaan kuitenkin koko ajan, ja myös talvileimikoille on edelleen kysyntää.

- Suomalaisilla metsäteollisuuden tuotteilla on nyt hyvä veto. Kaikelle puutavaralle, myös kuidulle, on jälleen kysyntää, eikä tukin hinnankaan pitäisi olla kaupan- teon esteenä. Hiljaisemmat ajat ovat taas väistämättä edessä, joten nyt on otollinen hetki myydä, kannustaa Torpo.

Tukista maksettava hinta on noussut vuoden alusta alkaen tasaisesti. Tällä hetkellä se on korkeimmalla tasolla viimeiseen viiteen vuoteen.

- Puukaupan käyminen vaatii valitettavasti aina

korkeaa tukin hintaa, vaikka sellupuoellakin kysyntä on kova ja kannattavuus sahoja paremmalla tasolla, harmittelee Torpo. - Jos jotain saisi toivoa, niin toivoisin ennen muuta puun korjuun ja kuljetuksen kannalta hyvää talvea. Näin viime vuosien lauhjojen säiden vuoksi rästiin jääneet työt saataisiin tehtyä ja tukit liikkuisivat tehtaalle.

Sähköiset palvelut tuovat valinnanvapautta

Kuluneen vuoden aikana Versowoodin metsäosasto on vahvistanut organisaatiotaan. Puunhankintaa tullaan tehostamaan entisestään muun muassa alueellisten hankintaesimiestiimien yhteistyöllä. Metsänomistajia puolestaan pyritään aktivoimaan erilaisten sähköisten palveluiden käyttöön.

Keväällä lanseerattu Kuutio.fi-palvelu tarjoaa avoimen, tehokkaan ja nopean tavan tehdä puukauppaa. Palvelua kehitetään jatkuvasti, ja tulevaisuudessa sen toivotaan olevan vilkas puun myyjien ja ostajien kohtauspaikka. Etenkin uusia metsänomistajia pyritään aktivoimaan myös Metsäkeskuksen ylläpitämän Met- sään.fi-palvelun käyttöön. Palvelussa met- sänomistaja voi rekisteröidä metsänsä ja antaa valitsemalleen puunhankintaorganisaatioille suosituksen metsätietojen tarkasteluun puukaupan sujuvoittamiseksi.

- Tänä päivänä kaikki kaupanteko autoista asuntoihin on siirtynyt sähköiseksi. On selvää, että myös puukaupalle on oltava sähköisiä alustoja. Se ei kuitenkaan sulje pois vanhoja tapoja – hankintaesimiehemme tulevat yhä ilomieliin tapaamaan metsänomistajia kasvotusten. Sähköiset kanavat lisäävät valinnanmahdollisuuksia sille, miten metsänomistajat haluavat käydä omaisuudellaan kauppaa.

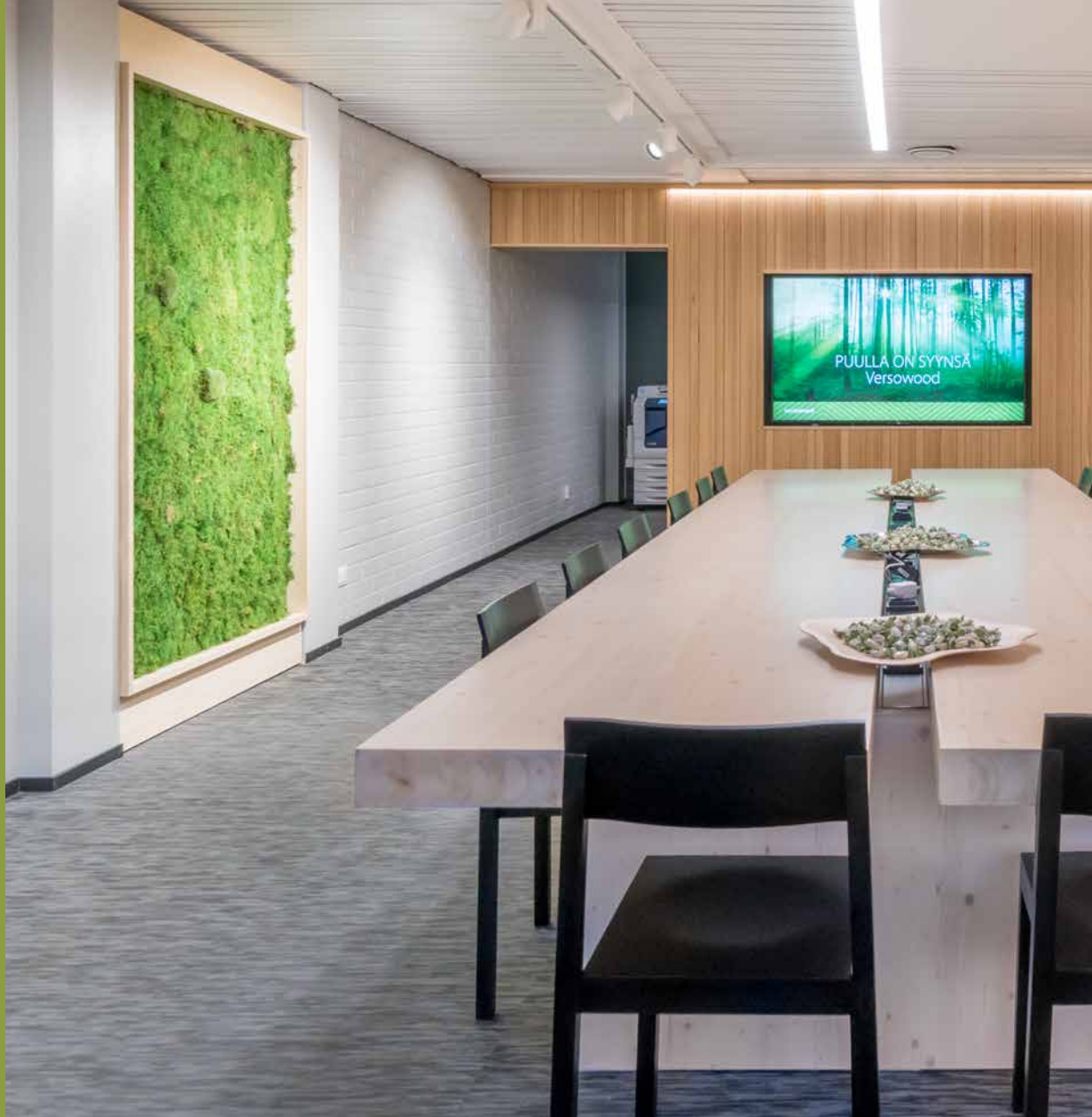
”

Nyt on
otollinen hetki
myydä.



HELPOIN TAPA
MYYDÄ PUUTA.





Metsäkonttori saapui keskusta

Kasvanut raaka-ainetarve sekä metsänomistajarakenteen muuttuminen edellyttävät alan toimijoilta uudenlaisten toimintatapojen kokeilua. Tästä syystä Versowood jalkautti hankintaesimiehensä kaupungin keskusta.



Pöytä on tehty Versowoodin omasta liimapuusta mittatilaustyönä ja kuuluu Mikkelin painavimpiin 500 kg painollaan.

Versowood avasi lokakuun alkupuolella uudenlaisen metsäaluekonttorin Mikkelin keskustaan. Tähän saakka metsäkonttori on sijainnut ainoastaan Heinolassa ja hankintaesimiehet ovat työskennelleet kotitoimistoissa sekä vierailleet metsänomistajien kotona. Nyt puunkäytön lisääntyminen ja sen myötä raaka-ainetarpeen kasvaminen ovat pakottaneet sahayhtiöt etsimään uudenlaisia tapoja uusiasiakashankintaan sekä tunnettuuden kasvattamiseen.

Ihmisten pariin

Mikkeli sijaitsee keskellä konsernin puunhankinta-alueita, Otavan sahan läheisyydessä. Puukaupan sujuvoittamisen lisäksi kaupunkikonttorin avaamisen toivotaan tekevän Versowoodin tutummaksi paikallisten keskuudessa.

- Vaikka olemmekin merkittävä alueellinen työnantaja, on paikallisille usein epäselvää, miten toimimme, mitä tuotteita valmistamme ja kuinka globaalisti toimimme, taustoittaa Otavan ja Hanksalmen alueiden puunhankinnan aluepäällikkö **Matti Rantala**.

Puukauppaa on perinteisesti tehty siellä, missä leimikotkin sijaitsevat, eli maakunnissa. Puunhankinnan tuomisella kaupunkikuvaan halutaan tehdä näkyväksi metsäteollisuutta – Suomen yhtä merkittävintä vientialaa – ja tarjota palvelua siellä, missä ihmiset arjessaan liikkuvat.

- Haluamme olla metsänomistajien näkökulmasta helposti lähestyttävä yritys. Meidät löytää helposti, Metsäkonttorille on helppo tulla ja siellä on tarjolla monipuoliset työkalut keskustelujen tueksi. Hankintaesimiesten kotikonttorit eivät välttämättä ole tarjonneet näitä mahdollisuuksia.



Puukauppa siirtyy keskustaan

Konttorin avajaisia vietettiin 10.10.2017 pullakahvien ja metsäpainotteisen keskustelun merkeissä. Paikalla kävi pitkälti toistasataa vierasta, ja saatu palaute oli positiivista. Päivän aikana käytyjen keskustelujen valossa näyttää siltä, että kaupunkikonttorille on selvä tilaus.

- Metsänomistajakunta kaupungistuu, ja tarve metsäasioiden hoitamiseksi keskustassa on ilmeinen. Maakunnassa asuvan metsänomistajan on puolestaan helppo sopia tapaaminen Savilahdenkadulle ja hoitaa puukauppa-asiat muun kaupunkireissun yhteydessä, toteaa Rantala.

Jatkossa konttori on auki arkisin 9–15. Paikalla on aina vähintään yksi Versowoodin metsäasiantuntija. Alkuvaiheessa konttorissa on ollut pääasiassa sovittuja tapaamisia, mutta toiminnan vakiintumisen myötä myös satunnaisten ohikulkijoiden uskotaan piipahtavan paikalla hoitamassa omia metsäasioitaan.



Kuva talvisesta kartanokeskuksesta Hiiskulankujalta. Kuva: Timo Syrjänen.

Puukauppa

Pitkäjänteistä metsänhoitoa

Hiiskulan kartanon metsäala, johon mahtuu kaikkea taimikoista 140-vuotiaaseen kuusikkoon, työllistää useita metsäalan ammattilaisia. Kartanon omistajien huolellinen paneutuminen metsäasioihin on tuottanut hyvää tulosta.

Kartanon omistajia

Vuonna 1836 vapaaherra Arthur Wilhelm Klinckowström perusti Hiiskulan kartanon Alimmaisjärven rannalle Vihtijärvelle. Kartano muodostui neljästä rälssitilasta sekä yhdestä konkurssipesästä. Hiiskulan osti vuonna 1869 hovineuvos Alexander Wilhelm Brummer, jonka pojanpoika Hans Brummer lunasti tilan vuonna 1911. Tämän jälkeen kartanon peri Henrik Brummer, joka oli nykyisten omistajien isä. Hänen lapsensa Hans, Karin ja Wilhelm ovat omistaneet kartanon vuodesta 1987 lähtien.

Hiiskulan yhtenäinen rakennuskanta

Hiiskulassa on merkittävä yhtenäinen rakennuskanta, yhteensä 76 rakennusta, joka kattaa kohteita aina perunakellarista päärakennukseen. Pääosin Heikki Siikosen suunnittelemissa hirsirunkoisissa rakennuksissa on

kauniita piirteitä ja yksityiskohtia. Siikonen on ollut suomalaisen maatalia-arkkitehtuurin esi-isä. Yksi hänen merkittävimmistä suunnittelukohteistaan on Hiiskulassa oleva hevostalli vuodelta 1926.

Liki 100 vuotta suunnitelmallista metsänhoitoa

Kartanon ensimmäisen metsäsuunnitelman laati R.W. Hoffströms Skogsbyrå vuonna 1925. Tämä suunnitelma oli käsin kirjoitettu. Seuraava suunnitelma luotiin vuonna 1957, minkä jälkeen se on päivitetty kymmenen vuoden välein.

Karin kertoo, että alusta saakka on ollut selvää, ettei metsänhoitotoista säästellä ja että metsänhoitotyöt tehdään oikea-aikaisesti.

- Istutamme vuosittain noin 60 000 tainta, ja seuraamme aktiivisesti uudistamisen kehitysvaiheita varhais-

perkausten ja taimikonhoidon osalta. Kartanon metsät eivät ole vain yhden puulajin varassa. Kuusen, männyn ja koivun lisäksi mailla kasvaa muun muassa tammea ja lehtikuusta. Metsäalueet vaihtelevat lehtomaisesta kaaruun kankaaseen.

Metsäala on suurelta osin noin 40–60-vuotiasta vartutunutta kasvatusmetsää. Tämä johtuu siitä, että talvella 1959–60 Uudenmaan alueelle iski suuri lumituho. Tuoloin Hiiskulan metsiä kaatui kertarytinällä noin 700 hehtaarin alueelta. Tämä johti mittaviin hakkuisiin usean vuoden ajan. Tämä tapahtuma vauhditti metsien uudistamista ja metsään panostamista kartanon keskeisenä toimialueena. Tällöin Hiiskulassa oli lukuisia metsureita ja omaa korjuukalustoa. Omista metsureista, metsäkoneesta ja ajokoneesta luovuttiin vasta 80-luvulla, ja kokonaisuus annettiin teollisen toimijan hoidettavaksi.

Hiiskulan metsäjaos

Hiiskulan metsäasioita on hallinnoinut vuodesta 2004 lähtien oma metsäjaos. Nykyisin siihen kuuluvat metsänhoitaja Timo Syrjänen sekä omistajien edustaja ja metsäjaoksen puheenjohtaja Karin Fougstedt. Timon tehtäviin kuuluvat rakennusvastaavana toimimisen lisäksi metsäasiat kokonaisuudessaan. Vuonna 2016 metsäasiat päätettiin siirtää kartanon omiin käsiin.

- Olemme kilpailuttaneet yhteistyökumppanit kaikkiin metsänhoidon vaiheisiin, kertoo tilanhoitajana toimiva Timo Syrjänen. Hiiskulan metsäjaos suunnittelee hoitotyöt ja etsii parhaita käytäntöjä yhdessä urakoitsijoiden kanssa. Metsänhoitoa koskevat asiat ovat Hiiskulan omissa käsissä.

Ostaja myyntiartikkelin mukaan

Metsä on Hiiskulan tärkein tulonlähde, ja puuta myydään vuosittain. Metsäjaos etsii toimijat, joilla on kyky maksaa puusta paras hinta.

- Pyrimme valitsemaan sellaisen ostajan, jolle kyseinen puutavara on liiketoiminnan kannalta oleellinen, selvittää Timo. - Tukki myydään alueen parhaalle sahateollisuuden osto-organisaatiolle ja energiapuu energia-alan toimijoille.

Tilanhoitaja Syrjänen pitää Hiiskulaa houkuttelevana puun tarjoajana. Kauppaa tehdään vuosittain, ja myyntitapaa voidaan räätälöidä. Metsäalue on yhtenäinen, ja matkaa esimerkiksi Riihimäen sahalle tulee linnuntietä alle 30 kilometriä. Hiiskulan omistamien kiinteistöjen alueella on yhteensä 54,5 kilometriä rakennettuja ja hoidettuja metsäteitä. Tämä tiivis metsätieverkosto helpottaa oleellisesti puun kuljetusta eri vuodenaikoina.

Yhteistyö Versowoodin kanssa

Versowood on hyvä yhteistyökumppani tukkiosuuden tarkan hyödyntämisen ansiosta. Yhteistyö hankintaisimies Jouni Hiltusen kanssa on sujunut erinomaisesti. Hiiskulassa arvostetaan avointa vuoropuhelua sekä yhteisten intressien haarukoimista.

- Jouni Hiltusen kanssa asiointi on helppoa. Joustoa on löytynyt, ja suunnitelmia on kyetty tarvittaessa muuttamaan lennossa. Jouni on kantanut pöytään aktiivisesti myös oman näkemyksensä metsäasioissa ja osoittanut, että Versowood kuuntelee ja arvostaa myös myyjää sekä tämän etua.



Karin Fougstedt tarkastelemassa 10-vuotiasta kuusentaimikkoa. Kuva: Timo Syrjänen.

Puusiltoja kaupunkimaisemaan

Paikoilleen asennettavat liimapuurakenteiset elementtipuusillat helpottavat infrarakentajan elämää työmaalla ja sopivat kauniisti puistomaiseen ympäristöön. Tätä mieltä ollaan ainakin Espoossa.

Versowood suunnittelee ja valmistaa A-luokan painekyllästetystä liimapuusta sekä sahatavaraa visuaalisesti näyttäviä ja monenlaiseen käyttöön soveltuvia puusiltoja. Osien valmistus ja kasaus tapahtuu Vierumäellä, josta valmis silta kuljetetaan kokonaisena tai muutamassa osassa työmaalle. Valmis silta nostetaan ja asennetaan paikoilleen yleensä päivässä.

Konsernin tyyppisilloilla on liikenneviraston käyttöluupa, joten ne soveltuvat sekä yleisiksi tiesilloiksi että valtionavustusta saaviksi yksityistiesilloiksi ajoneuvo- ja kevyen liikenteen käyttöön. Puusiltojen etuja ovat nopea asennus ja hyvä työestetävyys asennusvaiheessa sekä kilpailukykyinen hinta. Rakentamista jarruttaa kuitenkin betonimyönteisyyden lisäksi ohut suunnitteluosaaminen.

- Suunnittelu on siltarakentamisen kriittisin vaihe. Puusillat vaativat suunnittelijaltaan erityisosaamista. Tällä hetkellä maassa on vain muutamia puusiltarakentamiseen perehtyneitä suunnittelijoita, kertoo Versowoodin myyntipäällikkö **Jaakko Huotari**.

Espoo haluaa rakentaa puusta

Espoossa on käynnissä suuria alueellisia kaavoitus- ja rakennushankkeita, joista yksi on Vermonniitty. Samaan aikaan asuntojen kanssa rakennetaan ja uudistetaan myös puisto- sekä katualueita. Niiden rakentamisesta vastaa rakennusyhtiö Lemminkäinen.

- Urakkaan kuuluu Monikonpuron puistoalue, jossa Monikonpuro on pitänyt siirtää uuteen uomaan ja rakentaa sen yli kaikkiaan kolme siltaa, kertoo Lemminkäisen projekti-insinööri **Jari Haimila**.

Puurakentamisen edistämishjelman nimissä myös Espoon kaupungin siltahankkeet toteutetaan pääosin

puulla. Puusiltoja on rakennettu 1–3 vuosivauhdilla. Toistaiseksi kaikki hankkeet ovat olleet pienten vesistöjen ylitykseen tarkoitettuja kevyen liikenteen siltoja puistoissa ja ulkoilureiteillä. Tillinmäkeen rakennettiin muutama vuosi sitten kadun ylittävä latusilta ja nyt suunnittelupöydällä on myös yksi puinen ajoneuvosilta.

- Yleissuunnitteluvaiheessa silloista laaditaan yleensä 2–5 vaihtoehtoa, joista yksi valitaan jatkosuunnittelun pohjaksi. Jos puusilta on kohteeseen sopiva, se otetaan tarkasteluun mukaan, kertoo Espoon kaupungin siltainsinööri **Vesa Rönty**.

Puusiltoihin ollaan Röntyn mukaan oltu erittäin tyytyväisiä. Ne sopivat hyvin ympäristöönsä, ja etuna betonisiltoihin nähden on erityisesti niiden nopea asennettavuus.

- Pienet sillat voidaan rakentaa lähes valmiiksi tehtaalla ja asentaa kokonaisina paikoilleen.

”

Puusiltoihin on oltu erittäin tyytyväisiä.

Hämmästyttävän mutkatonta

Versowood toimitti Monikonpuroon loppukesästä kaksi kevyen liikenteen puusiltaa. Meriradionpolun 15,5-metrinen silta kasattiin tehtaalla valmiiksi ja asennettiin kokonaisena. Perilän 16,2 metriä pitkä silta sen sijaan kasattiin elementeiksi ja asennettiin paikalleen kolmesta osasta.

Molemmat sillat ovat poikittain jännitettyjä laattasiltoja, joissa on kantavana rakenteena myös liimapuuristikot.

- Ristikot toimivat laatan kanssa kantavana rakenteena samalla, kun ne ovat ulkonäkötekijä, kertoo Versowoodin myyntipäällikkö Jaakko Huotari.

Suunnittelu- ja konsultointiyhtiö Rambollin tekemien suunnitelmien valmistuttua Versowood toimitti tilaajalle väri vaihtoehtodot. Lemminkäisen projekti-insinööri Jari Haimila kävi tehtaalla tarkastamassa työn etenemisen.



Perilän silta

Sillat asennettiin pehmeälle savialueelle, joten työmaalla jouduttiin etukäteen tarkastelemaan maaperän kantavuutta raskasta nosturia ja kuljetusrekkoja varten sekä suunnittelemaan nostopaikat ja kuljetusreitit riittävän kantaviksi. Kuljetusreitti tehtaalta työmaalle ja nosturiin valinta olivat Versowoodin vastuulla.

- Siltojen asentaminen ei lopulta haitannut muita töitä juuri ollenkaan, eikä työmaalla tarvinnut huomioida siltoihin vaaditun kreosoottikäsittelyn mahdollisesti aiheuttamia valmistus- ja asennusaikaisia terveys- ja ympäristövaikutuksia. Myöskään rakennusjätettä ei syntynyt. Sillat vain ikään kuin tupsahtivat paikoilleen sovituna päivänä, joten minun kannaltani urakka meni varsin lukkuna, kiittelee Haimila.

Kotimainen ja ekologinen

Haimilalla itsellään ei ollut aiempaa kokemusta puusilloista ennen Vernonniittyä, mutta asiaan perehtyttyään projekti-insinööri on yllätynyt puusiltojen mahdollisuuksista.

- Paikalla valettu betonisilta vaatii paljon enemmän

resursseja työmaalla sekä useita materiaalikuljetuksia. Näkyviä tuloksia syntyy hitaammin ja rakennusjätettä huomattavasti enemmän kuin tällaisissa kokonaisena toimitetuissa puusilloissa.

Haimila myöntää puusiltojen herättävän ennakkoluuloja esimerkiksi lahoamisriskin suhteen, mutta muistuttaa samalla betoni- ja teräsiltojen korroosioriskistä.

- On nurinkurista, että lahoamista pelätään, mutta korroosiota ei. Vuosisatoja vanhat keskieuropalaiset ja amerikkalaiset esimerkit osoittavat, että puusillatkin kestävät, kunhan ne on suunniteltu oikein ja niitä hoidetaan ja huolletaan hyvin.

Infra-asiantuntijana Haimila pitääkin kotimaista ja ekologista puuta hyvänä vaihtoehtona moniin paikkoihin, kevyen liikenteen ja puistojen silloista ajoneuvosilltoihin.

- Kauneus on katsojan silmässä. Monikonpuron kahden sillan erilaiset muodot antavat mahdollisuuden vertailuun: kumpi miellyttää enemmän, yksinkertainen, suorakaiteen muotoinen Meriradionpolun silta, vai ”hämähäkkimäinen” epäsymmetrinen Perilän silta? Ainakin väreiltään molemmat sillat sulautuvat hyvin ympäristöön puomaisemaan, Haimila päättää.



Jatkoa juttusarjaan, jossa kuljemme koko prosessin läpi puukaupasta valmiiksi tuotteeksi asiakkaalle, ja tuomme niiden tekijöitä esiin. Osa 8.

Työn äärellä

Kuormat kasaan ja maailmalle

Tuotannosta valmistuttuaan sahatavara sekä muut tuotteet siirtyvät joko varastoon tai suoraan lähetyksiin. Lähettämön työ on kuin orkesterin johtamista, eikä riitasoinnuitakaan aina välttyä.

Jani Lehtinen aloitti työt Otavan sahan höyläyksen ja lähetyksen työnjohtajana vuonna 2006. Keväällä 2017 Lehtinen siirtyi Vierumäelle lähetyspäälliköksi ja vastaa nyt sahatavaran, ensias-teen jalosteiden, kyllästettyjen tuotteiden ja Vierumäellä valmistettavien liimapalkkien lähetyksestä sekä lähetykseen liittyvistä toiminnoista.

Vierumäen lähettämössä työskentelee Lehtisen lisäksi Timo Keinänen, joka hoitaa pääasiassa viennin lähetyksiä Lehtisen keskittyessä kotimaan kuormiin. Lehtisen mukaan Otavan ja Vierumäen lähettämöt ovat kuin yö ja päivä. Siinä missä Otavassa tekeminen oli suoraviivaista, yhteen puulajiin ja tiettyyn markkinaan erikoistunutta, on Vierumäellä erikoistuttu useampaankin asiaan.

- Vierumäellä määrätkin ovat tuplasti suurempia ja tavaraa lähtee kaikille markkinoille, vertailee Lehtinen.

Jopa 12 000 kuutiota valmiita tuotteita

Työviikon aikana Vierumäen pihasta lähtee matkaan noin 200 yksikköä, joiden lastit ja paperit tulee tehdä valmiiksi ennen noutoa konttien numerointia ja sine-
tointia myöden. Töitä tehdään aina katse tulevaisuuteen suunnattuna.

- Ajatus pitäisi olla vähintään seuraavassa viikossa, mieluiten useampien viikkojen päässä. Mikäli saman päivän toimituksiin joudutaan vielä puuttumaan, jokin on pielessä, Lehtinen luonnehtii työtään.

Tuotantoa ja tilauksia seurataan koneelta, ja kuormat kootaan niiden perusteella. Ihannetilanteessa tavarat tulevat lähettämöön suoraan tuotannosta kuormattavaksi, mutta asiat elävät jatkuvasti ja viime hetken muutokset ovat enemmänkin sääntö kuin poikkeus.

- Samaan lähetykseen keräillään usein tavaraa eri pisteistä. Kaiken tulisi toimia synkronoidusti, jotta kuorma valmistuisi suunnitellusti. Elävässä elämässä näin harvemmin on, Lehtinen naurahtaa.

Oikeaa tavaraa oikeaan aikaan

Toimitusaikatauluista kiinni pitäminen on lähettämön tärkein ja samalla haasteellisin tehtävä. Samasta erästä saattaa kilpailla useampikin taho, joten tavaroiden tulisi valmistua ajallaan, jotta varastot pysyisivät oikean kokoisena ja lähetykset saataisiin matkaan.

- Tietysti myös sen varmistaminen, että lähetys on tilauksen mukainen, on tärkeää. Aiemmissa työvaiheissa on huolehdittava tavarantoimituksen oikeanlaisesta suojauksesta sekä tilauksen mukaisesta paketoitavuudesta.

Kentällä toimivat yhteistyökumppanin trukit kokoavat kuormat joko täysperävaunuihin, trailereihin tai kontteihin. Lähettämön tehtävänä on tarkastaa tilaukset, valvoa trukinkuljettajien työntekoa ja hoitaa rahtikirjat kuntoon. Lähetykspäällikkönä Lehtinen myös kehittää lähettämön toimintaa.

- Pyrin esimerkiksi optimoimaan kuormakokoja ja hiomaan myynnin sekä lähetysten välistä viestiketjua. Koetan myös minimoida kaikenlaisen säätämisen ja siitä johtuvan kiireen. Pidän siitä, että töitä on paljon. Tällainen työ ei ole koskaan valmis, eikä yksikään päivä ole edellisen kaltainen.



Palvelinympäristö uudistui

Versowood-konsernissa on yli 500 eri sovellusten käyttäjää. Tietotekniikalla onkin keskeinen rooli liiketoiminnassa. ICT-ohjelmistojen ja laitteiden vaatimustaso on korkealla, ja niiden uudistaminen vaatii aina huolellista suunnittelua ja toteutusta.

Keväällä 2017 Versowood uudisti elinkaaren päähen tulleeseen palvelinlaitteistonsa. Vaikka kuutisen vuotta sitten hankitut laitteet olivatkin tuolloin varsin edistyksellisiä, ei vanhaa laiteympäristöä katsottu enää teknisten kapasiteettirajoitteiden lisäksi myöskään turvallisiksi alustaksi tietojärjestelmille.

Tietotekniikka on noussut yhä kriittisempään rooliin Versowoodin liiketoiminnassa, joten uusien laitteiden kartoitusvaiheessa tärkeimpänä kriteerinä olivat liiketoiminnan tarpeet nyt ja tulevaisuudessa. Valittujen ratkaisujen tuli olla sekä käytettävyydeltään hyviä, että tarjota mahdollisuuksia jatkokehittämiselle.

Vaatimusmäärittely- ja kartoitusprosessin jälkeen uudeksi teknologia-alustaksi valittiin HPE:n Simplivity-tuotteet, jotka edustavat uuden sukupolven laitearkkitehtuuria. Palvelinympäristön oleelliset komponentit – palvelinlaite, tiedontallennuslaite ja verkkolaite – on yhdistetty yhteen laite- ja ohjelmistokokonaisuuteen, joka muun muassa yksinkertaistaa ympäristön hallintaa, vähentää vikaantuvien komponenttien määrää ja pienentää tarvittavaa ylläpitotyötä. Lisäksi Simplivity-teknologia mahdollistaa kilpailevista teknologioista erotuvia piirteitä, kuten kehittyneitä sisäänrakennettuja tiedonvarmistusominaisuuksia.

Uusien laitteiden käyttöönotto tehtiin Atean kanssa elokuussa 2017, minkä jälkeen aloitettiin palvelinympäristöön liittyvä, ensi vuodelle saakka jatkuva optimointityö. Uudella laiteympäristöllä turvataan Versowoodin omien tietojärjestelmien alustaratkaisu vuosiksi eteenpäin. Toistaiseksi käyttökokemukset ovat olleet varsin positiiviset.



Avoimet ovet

Iloisia ilmeitä sateesta huolimatta

Syksy on nyt jo perinteisesti avointen ovien aikaa Versowoodilla. Tällä kertaa esittelyvuorossa oli keskellä konsernin puunhankinta-aluetta sijaitseva Otavan saha.



Avointen ovien kulku noudatteli jo tutuksi tullutta kaavaa. Sahakierrosten ja kalustoesittelyn lisäksi vieraita kuljetettiin tutustumaan läheiseen metsätyömaahan ja tarjolla oli keittolounas omenapiirakoineen. Paikalla oli paljon aivan uusia kasvoja, mutta myös aiemmissa tapahtumissa käyneitä vieraita sekä tietysti runsaasti Versowoodin omaa väkeä. Sateisesta säästä huolimatta paikalle oli saapunut tuhatkunta vierasta.

Tapahtuman avasi toimitusjohtaja **Ville Kopra**, ja tervetuliaissanujen jälkeen kuultiin hallituksen elinkeinoministerinäkin toimineen Suomen Pankin johtokunnan jäsenen **Olli Rehnin** puhe. Puheessaan Rehn muistutti Suomen historian olevan tiiviisti myös Suomen sahateollisuuden historiaa ja uskoi alan olevan maalle jatkossakin tärkeä.

- Sahateollisuus nivoutuu tiiviisti kansantalouden kasvuun ja kehitykseen, Rehn kiitteli.



Kiitos pitkästä työurasta

Avointen ovien yhteydessä järjestettiin myös kunniamerkkien jakotilaisuus, jossa muistettiin pitkään talossa palvelleita. Kauppakamarin myöntämien kunniamerkkien ja kunniakirjojen saajia oli kaikkiaan noin 30, joista Mikkelin uudelle konttorille saapui parikymmentä. Vastikään eläkkeelle jääneelle **Olavi Vesteriselle** myönnettiin elämäntyömerkki 48 vuoden urasta Vierumäen sahalla. Muut merkit olivat 40-, 35-, 30-, 25- ja 20-vuotismerkkejä.

Ville Kopra jakoi merkit yhdessä henkilöstöjohtaja **Riikka Yli-Leskijärven** kanssa. Kopra kertoi Versowoodin keskimääräisen työsuhteen kestoksi 13,6 vuotta, mutta joissakin yksiköissä luku nousee jopa 25:een.

- Tänäinkin merkin saavista yli puolet on palvellut

yhtiössä pidempään kuin perheemme on ollut sen omistajana, Kopra totesi.

Yksi kunniamerkin saajista oli riihimäkeläinen **Seppo Hallikainen**, jolle myönnettiin 40-vuotismitali työstään Riihimäen sahalla. Hallikainen aloitti Riihimäellä 1.6.1977 vakituksena työntekijänä oltuaan ensin muutaman kesän apukäsinä. Aluksi Hallikainen työskenteli tontilla tuohon aikaan sijainneessa talotehtaassa kattoristikoiden asennuksessa. Sitten mies on kiertänyt eri tehtävissä useilla eri osastoilla, ja tällä hetkellä hän työskentelee höyläamössä. Neljäänkymmeneen vuoteen on mahdunut monenlaista. Hallikainen kiittelee työn vaihtelevuutta ja mahdollisuutta oppia aina uutta, uusissa tehtävissä.



Mikkelissä kunniamerkin saaneet työntekijät

Vesterinen Olavi
Murto Harri
Hallikainen Seppo
Voutilainen Kalervo
Sirpoma Arto
Anttila Risto
Kinnunen Reijo
Häkkinen Pekka
Stålhammar Arto
Rajala Ari
Laitinen Markku
Kääriäinen Esa
Oksanen Raimo
Kilpinen Jyrki

Järvelin Jari
Sistonen Lasse
Malo Juha
Rautkoski Janne
Tuukkanen Marko
Härkönen Ari
Luokkanen Seppo
Vilander Markku
Kuusela Pasi
Hukkanen Sari
Puittinen Merja
Kuusipohja Lauri
Tarkkainen Markku
Tuomikoski Arto

Onnittelut!



2

Malon perhe tuli Otavaan kahdesta syystä: tutustumaan ”oman” konsernin toiseen sahaan sekä iltapäivällä Mikkelin uudella konttorilla pidettyyn kunniamerkkien jakotilaisuuteen. Vierumäen sahalla työskentelevälle perheen isälle Juhalle myönnettiin avointen ovien yhteydessä Kauppakamarin mitali 20-vuotisesta työurasta Versowoodilla. Perheen äiti Sanna on niin ikään vanhoja versowoodilaisia, mutta 6-vuotiaat kaksoset Simo ja Sini tähtävät tällä hetkellä hieman toisenlaisille urille.

- Minusta tulee lätkänpelaaja, ilmoitti Simo, jonka miehestä Otavassa parasta oli Ponssin moto.

1

Eija Luukkonen ja **Matti Ikonen** saapuivat paikalle kutsuttuina Juvalta ja Tohmajärveltä. Metsänomistajien päivä oli sujunut leppoisasti sahakierroksen ja metsätyönäytöksen merkeissä. Ikoselle sahavierailu oli ensimmäinen laatuaan, Luukkonen sen sijaan on vierailut aiemmin Versowoodin Vierumäen yksikössä. Työvoiman vähäinen määrä sahauksessa teki vieraisiin vaikutuksen.

- Oli mielenkiintoista seurata puun matka ja työvälineet sahan alusta valmiiksi tuotteeksi. Nykyaikana koneet hoitavat suuren osan töistä, eikä ihmisiä monessa kohtaa näkynyt, tuumi Ikonen.

Luukkonen kiinnitti huomiota siihen, kuinka tarkasti puu ja sen ominaisuudet katsotaan korjuun ja sahauksen eri vaiheissa.



3

Enonkoskelta kotoisin oleva **Kari Turunen** antoi päivälle kiitettävän arvosanan.

- Sahan toiminta ei ole mitenkään itsestään selvää kaikille metsänomistajille. Tällaisille päiville on selvästi kysyntää.

Metsäkoneyrittäjänä jo 26 vuoden ajan toiminut Turunen tekee myös itse vuosittain puukauppaa Versowoodin kanssa. Mies on vierailut sahalla aiemminkin, mutta Otava oli uusi tuttavuus.

- Tukin matkaa on aina mielenkiintoista seurata. Täällä kiinnosti erityisesti tuo uusi kuorimo.





4

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Mikkelin kampuksen ensimmäisen vuosikurssin metsätalousinsinööriopiskelijat saapuivat Otavaan koko luokan voimin. Osa opiskelijoista oli vieraillut sahalla aiemminkin, osa oli ensikertalaisia. Sahausprosessin nopeus ja näppäryys yllätti, ja päivää pidettiin sekä opettavaisena että hyvänä vaihteluna luokassa istumiselle.

- Koko ketju hahmottuu nyt paremmin, opiskelijat tuumivat.

5

Metsäteollisuus ry:n johtava energia-asiantuntija **Jouni Punnonen** saapui Helsingistä saakka viettämään avoimen oven päivää. Punnonen on kokenut sahavierailija, mutta Otavassa hän ei ole aiemmin vieraillut.

- Versowood on jäsenyrityksemme, ja tartuin tilaisuuteen vierailla yksikössä. Odotan erityisesti Ville Kopran ja Olli Rehnin puheita.

Punnonen pitää metsäteollisuuden tilannetta toisaalta hyvänä, mutta toisaalta haasteellisenä. Hyvästä kysynnästä huolimatta alan sääntely-ympäristö aiheuttaa epävarmuutta. Käsillä on useita suomalaisittain merkittäviä EU-päätöksiä, joilla on ratkaiseva rooli metsäteollisuuden tulevaisuudelle.



Uudenlaista asiakasyhteistyötä

Versowood on käynnistänyt pitkäaikaisen asiakkaansa, kaapelivalmistaja Rekan kanssa uudenlaisen yhteishankkeen. Viime kesänä Keuruulle avatussa yksikössä Versowood säilyttää, korjaa ja valmistaa Rekan Keski-Suomen alueella käyttämiä kaapelikeloja. Yhteistyö helpottaa Rekan Keuruun tehtaan varastotoimintaa sekä logistiikkaa. Toimipisteen kautta arvioidaankin kulkevan vuosittain kymmeniätuhansia kaapelikeloja. Yksikkö työllistää tällä hetkellä yhden työntekijän, mutta toimintaa tullaan tarvittaessa kehittämään ja kasvattamaan.



Raskas kalusto tutuksi

Syyskuun loppupuolella Lopen Launosissa järjestettiin päiväkotilaisten ja alakoululaisten liikennevalistuspäivä. Tarkoituksena oli tutustuttaa lapset raskaan liikenteen ajoneuvoihin ja kertoa muun muassa ajoneuvojen kuolleista kulumista sekä kuljettajan katvealueista.

- Lapset pääsivät ryhmittäin tutustumaan yrityksemme hakeauton hyttiin sekä yhteistyökumppanimme bussiin. He näkivät käytännössä, miten rajallinen näkyvyys tyhistä on suurista ikkunoista huolimatta, kertoo **Antti Tarkkala**, joka oli tapahtumassa esittelemässä Tarkkalan Kuljetus Oy:n kalustoa.

Kolmatta kertaa järjestetyn tapahtuman promootoreina toimivat Versowoodin pitkäaikainen sivutuotekuljetusten sopimuskumppani Tarkkalan Kuljetus Oy sekä henkilökuljetuksia tarjoava Lin-Car Oy. Kalustoesittelyn ja erilaisten vaaratilanteiden läpikäynnin lisäksi lapsille jaettiin heijastimia ja niiden käytön tärkeydestä keskusteltiin. Päivän aikana tapahtumassa vieraili lähes kolmesataa lasta, ja vastaanotto oli hyvä.

- Paljon oli iloisia ilmeitä ja ihmetystä. Oli jälleen keran hienoa nähdä, miten lapset kuuntelivat, katsoivat ja ymmärsivät. Tarve tällaiselle tapahtumalle on ilmeinen, toteaa Tarkkala hymyillen.



Kuva: Markus Sinervä



Puupellettiä Helen Oy:n voimalaitoksille

Syksyllä aloitettiin puupellettitoimitukset Helen Oy:n Salmisaaren ja Hanasaaren voimalaitoksille. Helen Oy:n kanssa solmitun pitkäaikaisen sopimuksen myötä Versowood on yksi merkittävistä voimalaitosten polttoainetoimittajista ja kotimaisella, kestävästi tuotetulla puupelletillä korvataan jatkossa suuri määrä fossiilista polttoainetta pääkaupunki-

seudun kotien lämmittämisessä.

Puupellettien raaka-aine korjataan PEFC-alkuperäsertifioituista metsistä ja valmistetaan puunjalostuksen sivutuotteista. Ympäristöystävällisen puupelletin lämpöarvo on yli 4,8 MWh/1000 kg, mikä vastaa lämpöarvoltaan noin neljää pinokuutiota halkoja tai 450 litraa öljyä.

Puupolttoainetta uuteen biovoimalaan

Versowood Oy solmi syksyllä merkittävän puupolttoaineiden toimitussopimuksen Vantaan Energia Oy:n kanssa. Sopimuksen myötä Versowood on yksi merkittävimmistä, vuonna 2019 aukeavan, Martinlaaksoon rakennettavan biovoimalan polttoainetoimittajista. Kustannuksiltaan noin 50 miljoonan euron biovoimalaan toimitetaan puun hankinnassa ja sahauksessa syntyviä puhtaita ja uusiutuvia bioenergiajakeita.





Kuva: Marc Goodwin

Palkittua puurakentamista

Pihtiputaalla sijaitseva Matkailukeskus Niemenharju on valittu Vuoden 2017 Puupalkinnon voittajaksi. Palkintolautakunnan tuomaristo on todennut perusteluissaan muun muassa seuraavaa:

”Matkailukeskus Niemenharju edustaa erittäin korkeatasoista ja omaleimaista suomalaista puuarkkitehtuuria sekä teknisesti taitavaa puun käyttöä. Kohteessa tehty oivallus korkeatasoisen puuarkkitehtuurin yhdistämisestä matkailukohteeseen on hieno. Se lisää kohteen ja samalla puurakentamisen huomioarvoa ja kiinnostavuutta.”

Versowood oli mukana hankkeessa muun muassa katoksen kahdeksaan metriin kohoavien, puumaisten liimapuupalkkien puuosatoimittajana.

Metsäteollisuus tutuksi nuorille

Versowood on mukana Mahdollisuuksien metsä – Suomen suurin työpaikka -kampanjassa. Syksyn aikana kampanjakiertue on vierailut kaikkiaan 388 koulussa kertomassa yhdeksäsluokkalaisille metsäalasta, sen opiskelu- ja työmahdollisuuksista sekä puusta valmistettavista tuotteista. Kiertueen tarkoituksena on tuoda työelämä lähemmäs nuoria ja vastata nuorten kysymyksiin metsäalasta.

Versowoodin yrityslähettiläät ovat vierailleet Nastolan, Lahden, Heinolan ja Sysmän kouluissa.

- Kouluvierailut ovat olleet virkistäviä ja erilaisia päiviä myös meille yrityslähettiläille, kertoo kampanjassa mukana ollut Versowoodin projekti-insinööri **Sanna-Mari Wallin**.

Sahatavaraa raiteita pitkin Suomesta Kiinaan

Joulukuussa lähti Versowoodin ensimmäiset juna-sahatavaratoimitukset asiakkaalle Kiinaan. Junassa oli 41 konttia tavaraa. Juna kulkee noin 10 päivässä Nankangiin, Guanzhoun kaupunkiin. Tämä on merkittävä päänavaus kaupankäynnissä Kiinaan. Palvelemme sisämaan asiakkaita ja aukaisemme markkinaa siellä, toteaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Koulutusasiat esillä

Opetus- ja Kulttuuriministeri **Sanni Grahn-Laasonen** vieraili joulukuussa Versowoodin Vierumäen yksikössä. Keskustelujen aiheena olivat koulutusasiat sekä opiskelualoituspaiikkojen lisääminen.



Versowood mukana Bioaikakiertueella

Bioaika-tapahtumakiertue on metsäsektorin lahja 100-vuotiaalle Suomelle ja sen nuorille. Läpi Suomen ulottuvan kiertueen ytimen muodostaa pyörillä ja biopoltoaineella kulkeva tiedekeskusnäyttely, Bioaika-rekka.

Bioaika-rekan näyttely kertoo biotalouden mahdollisuuksista ja innovaatioista ja näyttelyyn tuotetaan lisää sisältöä koko kiertueen ajan. Keskeistä on tekemällä ja kokeilemalla oppiminen: kävijät pääsevät itse ja yhdessä luomaan biotulevaisuutta. Kiertueen aikana esitellään myös kiertuepaikkakuntien biotalousvahvuuksia.

Bioaika-rekan tuottaa Metsähallituksen Tiedekeskus Pilke yhdessä Tiedekeskus Tietomaan kanssa. Kiertueen päärahoittajia ovat Suomen Metsäsäätiö ja Metsämiesten Säätiö ja se toteutetaan yhdessä biotalouden toimijoiden kanssa.

Hämeenlinnan Kaurialan koulun vierailulla mukana ollut Versowodin metsäosaston aluepäällikkö **Pauli Otava** pitää kiertuetta tarpeellisena siltana yritysten ja koulujen välillä.

- On tärkeää olla lisäämässä lasten ja nuorten metsäosaamista, sillä he ovat tulevaisuuden tekijöitä.



© Virpi Pekkala

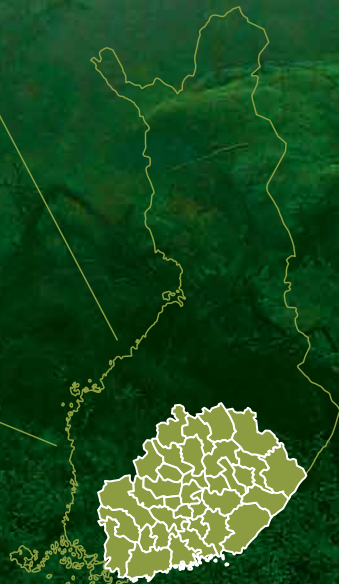
Hyvää Joulua ja Onnellista Uutta Vuotta!

versowood



SUOMALAISEN
TYÖN PUOLESTA

Ostamme kuusi- ja mäntytukkileimikoita Etelä- ja Keski-Suomesta.
Vuosittain hankimme noin 3,3 miljoonaa m³ raakapuuta.
Ota yhteyttä oman alueesi metsäasiantuntijaan,
soita 010 8425 100 tai versowood.fi/puukauppa



Metsäasiantuntijat



Sakari Knuuti
Puh. 050 555 8909
Forssa, Huittinen,
Hummppila,
Jokioinen,
Punkalaidun,
Tammela, Urjala,
Ypäjä



Jaakko Röytiö
Puh. 050 591 5656
Koski Ti, Loimaa,
Marttila, Salo,
Somero, Tarvasjoki



Hannu Ala-Kapee
Puh. 050 594 8041
Sastamala,
Hämeenkyrö,
Kangasala, Lempäälä,
Luopioinen, Nokia,
Pälkäne, Pirkkala,
Sahalahti, Tampere,
Teisko, Ylöjärvi



Heikki Soveri
Puh. 044 416 2549
Hollola,
Hämeenkoski,
Lammi, Tuulos



Mika Ternola
Puh. 044 416 2562
Hausjärvi,
Hämeenlinna,
Janakkala, Kärkölä,
Riihimäki



Harri Rautanen
Puh. 050 348 5952
Karkkila, Loppi,
Renko



Jouni Hiltunen
Puh. 050 555 8910
Espoo, Helsinki, Inkoo,
Karjaa, Karjalohja,
Kauniainen, Kerava,
Kirkkonummi, Lohja,
Nurmijärvi, Nummi-
Pusula, Sammatti,
Siuntio, Tuusula,
Vantaa, Vihti



Mirja Rahkonen
Puh. 050 594 8046
Juupajoki,
Kuorevesi, Mänttä,
Ruovesi, Vilppula



Heikki Perttula
Puh. 050 038 8471
Orivesi,
Kuhmoinen,
Kuhmalahti,
Längelmäki



Seppo Pyykkö
Puh. 050 589 2199
Jämsä, Padasjoki



Petri Tantt
Puh. 050 032 7585
Asikkala



Teemu Helkiö
Puh. 040 584 4344
Askola, Hyvinkää,
Mäntsälä,
Pornainen, Porvoo,
Pukkila, Sipoo



Matti Pohjoispää
Puh. 044 416 2511
Lahti, Lapinjärvi,
Liljendal, Loviisa,
Myrskylä,
Orimattila, Pyhtää,
Ruotsinpyhtää



Teija Hyytiäinen-
Koskimäki
Puh. 040 521 4572
Kannonkoski,
Multia, Saarijärvi,
Uurainen,
Äänekoski



Jorma Frisk
Puh. 040 018 6633
Jämsä, Keuruu
(itäosa), Koskenpää,
Muurame, Petäjävesi,
Korpilahti (maapuoli)



Juhani Stjernvall
Puh. 044 333 5002
Joutsa, Luhanka,
Korpilahti (vesipuoli)



Lauri Kuusipohja
Puh. 050 049 2904
Hartola
(pohjoisosa),
Sysmä



Mikko Huvinen
Puh. 050 035 1688
Hartola (eteläosa),
Heinola



Tapio Kannala
Puh. 050 018 6075
Iitti, Nastola



Seppo Paukku
Puh. 050 049 2903
Elimäki (Kouvola),
Jaala (Kouvola),
Kuusankoski (Kouvola)



Teemu Halmiala
Puh. 040 962 5671
Hankasalmi,
Konnevesi,
Sumiainen,
Suolahti



Kimmo Hytönen
Puh. 050 598 1337
Jyväskylä, Laukaa,
Leivonmäki,
Toivakka



Tuomo Marttinen
Puh. 050 083 3164
Kangasniemi,
Pieksämäki
(länsipuoli)



Heikki Valkonen
Puh. 040 071 0625
Hurissalo,
Mäntyharju,
Ristiina,
Suomenniemi



Jukka Heimola
Puh. 050 594 8042
Luumäki (eteläinen),
Joutseno,
Lappeenranta, Lemi,
Ylämaa, Miehikkälä,
Virolahti



Seppo Auvinen
Puh. 050 538 3040
Juva



Jarkko Laukkanen
Puh. 050 020 5510
Heinävesi,
Leppävirta, Varkaus



Eero Penttinen
Puh. 050 598 8434
Imatra, Joroinen,
Puumala, Rautjärvi,
Ruokolahti,
Sulkava



Jari Hämäläinen
Puh. 050 528 9328
Enonkoski,
Kerimäki, Parikkala,
Punkaharju,
Rantasalmi,
Savonlinna,
Savonranta



Sami Muhonen
Puh. 044 769 0962
Akaa, Hattula,
Hauho, Kalvola,
Kylmäkoski,
Valkeakoski,
Vesilahti



Matti Kekkonen
Puh. 040 5603445
Anttola, Mikkeli
(länsipuoli)



Juho Levänen
Puh. 040 585 0102
Pieksämäki



Niina Ikonen
Puh. 044 733 9087
Hirvensalmi,
Pertunmaa



Vesa Lautamatti
Puh. 044 706 0992
Kouvola, Savitaipale,
Taipalsaari, Valkeala,
Mäntyharju
(kaakkoinen alue),
Luumäki (pohjoinen)



Antti Puhakka
Puh. 044 5599 549
Hamina, Kotka,
Anjalankoski (Kouvola)



**Korjuuesimies,
metsäenergia**
Jaana Luukka
Puh. 0500 327 570



**Korjuu- ja
kuljetusesimies**
Jari Hukka
Puh. 050 075 1410



**Korjuu- ja
kuljetusesimies**
Antti Perho
Puh. 044 3555 888



**Korjuu- ja
kuljetusesimies**
Markku Lindholm
Puh. 0444 162 561

Pistetäänkö puuta pinoon?
Ota yhteyttä oman alueesi hankintaesimieheen.

Sähköpostit etunimi.sukunimi@versowood.fi

Kaikkea puusta.

Kansainvälistä osaamista
ja laatua kotimaisista metsistä.



Sahatavara



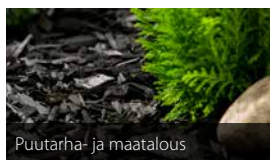
Puupakkaukset



Energiatuotteet



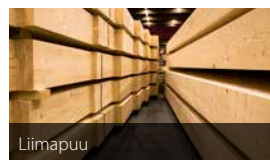
Puukauppa



Puutarha- ja maatalous



Maa- ja tierakentaminen



Liimapuu

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