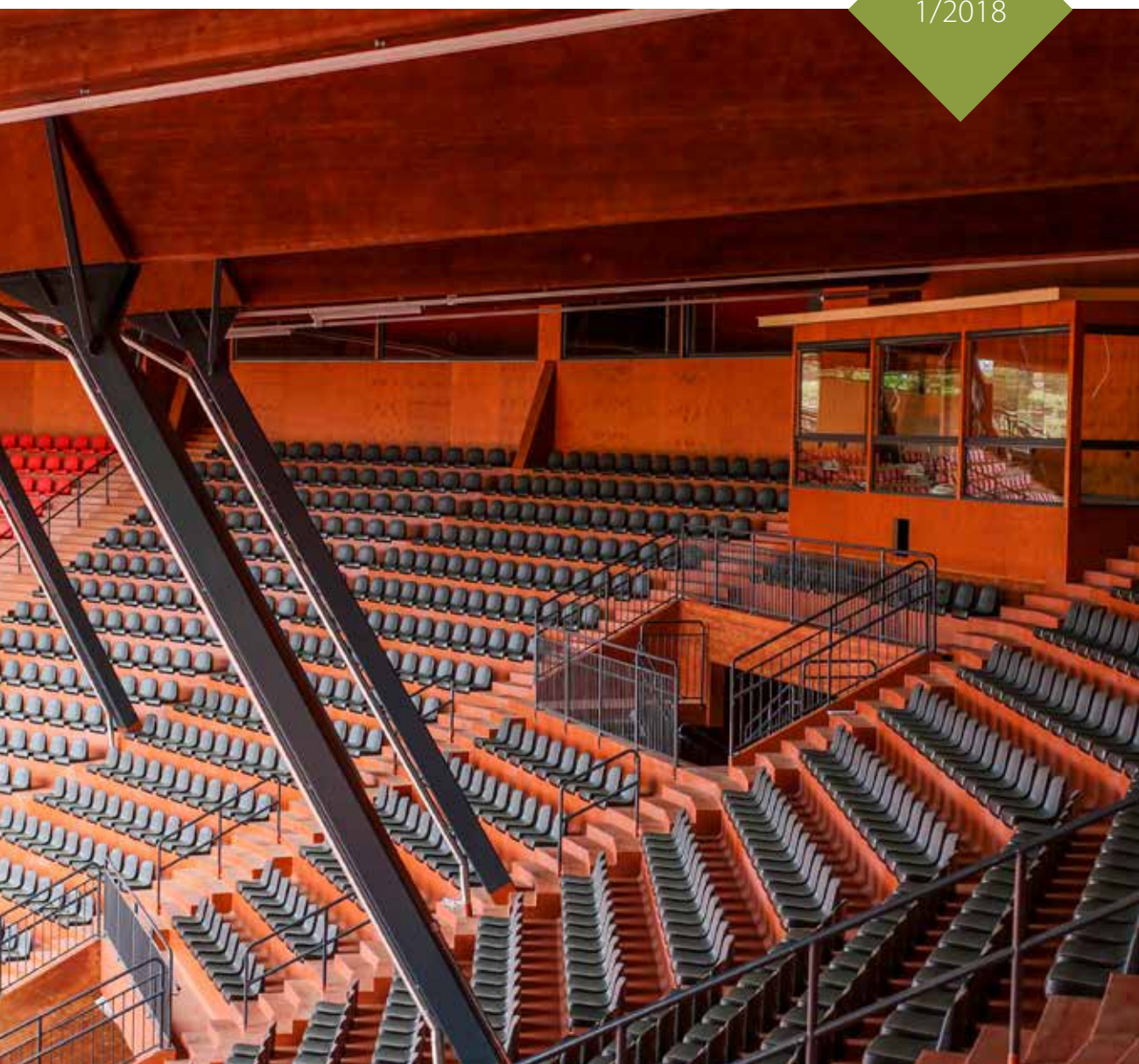


Versio

1/2018



Puulla on syynsä.

Sisältö

Pääkirjoitus	3
Nimitykset ja merkkipäivät	4
Talouskatsaus	5
Myynti- ja markkinakatsaus	8
Puumarkkinakatsaus	10
Versotili	12
Puukauppa	14
LAMK	15
Työn äärellä	18
Versowood Ranska 30 v	20
Carrefour International du Bois -messut	22
Tuhansien liimapuukappaleiden katsomo	24
Ajankohtaista	26
Laita metsä tuottamaan	30
Yhteystiedot	32



Yhteystiedot Versowood Oy, Sahatie 1, 19110 Vierumäki, Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380, 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



4041 0089
Painotuote

Huono aika on hyvä opettaja

Finanssikriisin jälkeinen aika on koetellut sahatoimialaa ja viimeiseen kymmeneen vuoteen ei ole mahtunut paljoakaan ilon hetkiä. Viime aikoina talouskasvu on kuitenkin ollut ympäri maailman hyvin vahvaa ja laajapohjaista. Nopea kasvu ei kuitenkaan jatku pitkään ja vaikka kasvu olisi kovaakin, niin se ei korjaa esimerkiksi julkista taloutta. Talouden elpymisessä tärkeää on ollut palkkamallit ja se, että yritysten kilpailukyky on kohentunut. Suomen taloudessa ja poliittisessa kentässä eletään mielenkiintoisia aikoja. Sosiaali-, terveys- ja maakuntauudistus sähköistävät poliittista kenttää, mikä voi parhailaan johtaa uusiin vaaleihin. Joka tapauksessa kevään 2019 poliittinen kenttä voi olla varsin eri näköinen kuin nyt. Vihreiden kannatuksen nousu ja metsien käytön hyväksyttävyyden voi tuoda haasteensa koko metsäsektorin toiminnalle. Sosiaalidemokraattien uudistukset voivat kouraista syvälle yrittäjien taskuihin, mikä sekään ei kuulosta hyvältä. Edunvalvonnan rooli korostuu poliittisen kentän muuttuessa.

Kaiken tämän hetkisen positiivisuuden lisäksi taloudessa on myös omia riskejänsä ympäri maailman. Protektionismi ja kauppasodas ovat nostaneet päätään. Italian poliittinen ja taloudellinen ympäristö aiheuttavat omat riskinsä ja jännitteensä koko EU-alueen talouteen. Lähi-idän jännitteet ja kiristynyt tilanne voivat laukaista oman riskinsä. Näiden seurauksena öljynhinta ja valuuttakurssit voivat reagoida ja vaikuttaa kaupankäyntiin laajemminkin.

Puukauppa on ollut viime viikkoina ennätyksellisen vilkasta ja varannot ovat nousset hyvälle tasolle. Viime syksyn märkyys ja kasvava kuitupuiden käyttö toivat kuitenkin omat haasteensa puumarkkinaan. Onneksi talvi oli hyvä ja kevään kelirikostakin selvitettiin lopulta kohtuullisen hyvin lämpimän toukokuun ansiosta. Suomen metsät kasvaa ennätyksellisesti ja nyt on puunmyynnin aika. Puun markkinoille tulon pitää edelleen tehdä kuitenkin kaikki voitava. Metsäkauppaa pitää kannustaa verotuksellisesti sekä muun muassa perikuntien päätöksentekoa jouduttamalla niin, että puukauppa kävisi jatkossa riittävällä tasolla ja tasaisena.

Sahatavaran hinta on noussut, mutta tukin hinnannousu on syönyt hyödyn ja hinta on valitettavasti ulosmitattu jo etukäteen. Uskon toimialan tulevaisuuteen kuitenkin vahvasti. Jos me emme usko, niin kuka sitten? Huuto ei auta, mutta pitäisi olla voimaa muuttaa asioita. Tukin hinta tuo puukaupassa 70 % kantorahatuloista, mutta kuitupuun hinnan osuuden pitäisi kasvaa puukaupassa. Nyt puukauppa käydään tukin hinnalla ja sen rooli on

koko ajan kasvanut. Sellutehtaat tekevät ennätyksellisiä tuloksia ja kuitupuista on pulaa. Miksi kuitun hinta ei kuitenkaan muutu? Nykyinen puunhinnan tilastointi saattaa johtaa harhaan ja sitä on syytä tarkistaa uudelleen. Sahatavara on Suomen kuudenneksi suurin vientituote ja olisi kohtuullista, että isot metsäkonsernit julkistaisivat oman sahatteollisuuden tuloksensa. Nykyään isojen konsernien tuloinformaatioissa sahojen asiat ovat tuskin mainitsemisen arvoisia ja luvut hukataan muiden sektorien tuomiin tuloksiin. Mielestäni olisi oikein, että kaikkien toimialojen pitäisi julkistaa omat lukunsa ja olla lähtökohteisesti kannattavia. Muuten varmaankin voidaan kysyä, onko yksityisellä sahatteollisuudella edes pärjäämisen mahdollisuuksia, jos nykyinen käytäntö hyväksytään? Sahatavaran kysyntä näyttää joka tapauksessa lähivuosille hyvältä. Tilauskirjat ovat hyvät, lähetysmäärät korkealla ja varastotasot alhaiset huolimatta viime kuukausien alhaisemmista Kiinan vientimääristä. Lopulta kaikki on kiinni kilpailukyvästä ja erityisesti puunhinnasta. Bioenergioiden ja erityisesti pelletin markkinatilanteen uskon muuttuneen pysyvästi Suomessa. Ensimmäisen kerran viimeisen kymmenen vuoden aikana pellettivarastot tippuivat keväällä nolleen ja uusia biolaitoksia käynnistyy ensi syksyille ja tuleville vuosille useita.

Puurakentamisen markkinaosuuden kasvattamisen eteen täytyy tehdä edelleen kovasti töitä. Joensuun pesäpallostadion on uusi upea referenssimme ja yksi seuraavista on tulossa puusillan muodossa Helsinkiin Kehä I:n varrelle. Puun osuuden kasvattamiselle on hyvät mahdollisuudet ja toivottavasti hallituksen suunnitelma puunkäytön infraohjelma murtaa myös muun muassa puuhun kohdistuvia ennakolluuloja.

Lähdemme tavoittelemaan konsernina ensi tilikaudelle noin 420 m³ liikevaihtoa. Liikevaihtomme on tuplaantunut 10 vuodessa ja haemme jatkossakin noin 10 % vuosittaista kasvua. Teemme tälle vuodelle merkittäviä investointeja, joilla pyrimme nostamaan ensitilikauden sahaustuotannon 1,35 m³ tasolle. Monella tapaa asiat ovat hyvin ja ainoana huolenaiheena kasvun tiellä on raaka-aineen markkinoille saanti kilpailukykyiseen hintaan.

Lämmintä ja aurinkoista kesää kaikille,



Ville Kopra, toimitusjohtaja



Nimitykset



Sanna Haara
Projektipäällikkö, liimapuu
Vierumäki



Jari Väkeväinen
Tehdaspäällikkö
Vierumäki



Kari Hoivala
Sahaliiketoiminnan
kehityspäällikkö
Vierumäki



Mika Ruohonen
Myyntipäällikkö,
pylväsliiketoiminta
Vierumäki



Vesa Rantanen
Järjestelmäpäällikkö
Vierumäki



Mikko Ylönen
Tuotannosuunnittelija
Vierumäki



Jesse Uusi-Uitto
Käyttöpäällikkö
Vierumäki



Jenna Loiri
Myynti- ja asiakas-
palveluassistentti
Otava



Jani Lehtinen
Tuotantosuunnittelija
Otava



Riina Pylvänäinen
Tuotantoinisööri
Hankasalmi



Pasi Hänninen
Sähkö/automaatio-
osaston esimies
Hankasalmi



Jarkko Uotila
Työnjohtaja, kelatuotanto
Riihimäki



Joel Vanhatalo
Työhön osallistuva
Työnjohtaja, puulaatikat
Riihimäki



Aarne Tiainen
Hankintaesimies
Karttula, Rautalampi,
Suonenjoki, Tervo,
Vesanto, Kuopio,
Vehmersalmi

Merkkipäivät

Versowood Oy, 50 vuotta

Mustonen Harri	7.1.
Kallio Sari	4.2.
Virtanen Aki	26.3.
Volanen Teemu	28.3.
Järvinen Jouni	9.4.
Järvelä Antti	16.4.
Nieminen Jyrki	20.4.
Itänen Petri	16.5.
Oksanen Simo	20.5.
Keskinen-Ruuska Satu	21.5.
Frisk Jorma	26.6.

Versowood Oy, 60 vuotta

Lehto Heikki	19.1.
Rajamäki Harri	2.4.
Seiti Pirjo-Riitta-Anneli	17.4.
Kallio Eero	29.4.
Kurki Pirjo	15.5.

Eläkkeelle jääneet

1.1.-30.06.2018

Savolainen Kari	Vierumäki
Vienola Juha	Vierumäki
Vuorela Vesa-Matti	Vierumäki
Selonen Timo	Vierumäki
Valhola Marja-Leena	Otava

Osoitteenmuutokset,
tilaukset, palaute ja
tilauksen peruutukset

contact@versowood.fi



Talouskatsaus

Täysiä tilauskirjoja, ohuita katteita

Taloudessa ja teollisuudessa mittarit osoittavat ylöspäin. Näkymät ovat valoisat, luottamus on vahvaa, eikä Versowoodkaan ole jäänyt osattomaksi hyvästä suhdanteesta.

Maailmantalouden odotetaan kasvavan tänä vuonna 3,9 ja euroalueen 2,3 prosenttia. Kasvu painottuu ennen kaikkea Aasian maihin sekä Yhdysvaltoihin, jonka talous on historiallisen kovassa vedossa ja työttömyys ennätysalhaalla. Kiinan talouskasvu jatkuu aiempaa maltillisempänä, mutta sen odotetaan silti olevan 6,5 prosenttia. Voimakas asunto- ja infrarakentaminen ylläpitävät maan taloudellista toimeliaisuutta.

– Tällä hetkellä on vaikea löytää alueita, joilla ei mene kovaa, toteaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Odotusten vastaisesti Brexit ei ole näkynyt taloudessa, vaan euroalueen huolena ovat ennemminkin Etelä-Euroopan pankkiriskit. Epävarmuutta aiheuttaa yhä myös Syyrian tilanne samoin kuin ilmassa leijuva kauppasota, joka lyhyellä aikavälillä tosin voi osoittautua jopa Euroopan eduksi.

Euron vahvistuminen samaa tahtia öljyn hinnan kanssa on heikentänyt dollareissa tehtävien kauppohen katteita. Vahvistuminen on antanut kilpailuetua jälleen myös Ruotsille ja Venäjälle näiden valuuttojen heikentyessä.

Kasvua lähes kaikilla toimialoilla

Versowoodin kulunut tilikausi on sujunut budjetoi-

dusti, ja jokaisella toimialalla on aikaansaatu kasvua. Kesäkuun lopussa päättyvän tilikauden liikevaihto tullee olemaan noin 380 miljoonaa euroa ja sahaustuotanto 1 250 000 m³.

– Viime vuosien ajan olemme kasvaneet tasaista noin 10 prosentin vauhtia, ja sama lisäys on tavoitteena myös tuleville vuosille. Orgaanisella kasvulla tähän ei kuitenkaan loputtomasti päästä, joten kuljemme jatkuvasti silmät auki uusia mahdollisuuksia etsien, Kopra kertoo.

Seuraavalla tilikaudella myös sahaustuotantoa tullaan kasvattamaan noin 10 prosenttia. Kasvua haetaan erityisesti Vierumäellä ja Riihimäellä. Yksiköissä investoidaan muun muassa tukinlajitteluihin, kehitetään Vierumäen lämpölaitoksia ja kuivausta sekä hankitaan Vierumäen ja Otavan röntgenlaitteet. Tulevan tilikauden investoinnit nousevat kaikkiaan noin 12 miljoonaan euroon.

– Isompien töiden lisäksi listalla on paljon pieniä uudistuksia. Investointitarpeita ja -ajatuksia riittää jatkosakin ja täytyy vain toivoa, että kannattavuus säilyy sillä tasolla, että ne on mahdollista toteuttaa.

Sahauksen lisäksi tilanne on ollut hyvä lähes kaikilla Versowoodin toimialoilla. Ainoastaan pylväspuolella tilauskanta on perinteisten vientimaiden epävarmuudesta johtuen ollut heikko.

– Jopa pitkään nukuksissa olleeseen pellettikauppaan

on tullut vauhtia, kiitos kylmän talven. Varastot ovat vähissä, mutta kesä on edessä ja lähemme nyt valmistautumaan ensi lämmityskauteen, toteaa Kopra.

Puusiltojakin on valmistettu edellisvuotta enemmän. Niiden rakentaminen on kuitenkin esimerkiksi Norjaan ja Ruotsiin verrattuna Suomessa yhä vaatimattomalla tasolla, eikä merkittävää muutosta ole näkyvissä.

– Puun käyttö infrarakentamisessa on meillä vielä lapsen kengissä. Tarvittaisiin julkisen sektorin tahtotilan muutos, jotta yhä useampi hanke saataisiin puulle.

Perusasioiden äärellä

Vaikka Versowoodin raaka-ainevaranto onkin edellisvuotta korkeammalla tasolla, ei puukauppa Kopran mukaan toimi toivotusti ja toivotulla tasolla. Uusien investointien myötä puunkäyttö on maassa kasvanut noin 15 %, mutta puukauppa ei käy sillä tasolla, mitä pitäisi. Oman hankaluutensa toi sateinen syksy ja kevään kelirikko aika.

– Nyt olisi todella mietittävä, miten puukauppa saataisiin toimimaan oikein ja riittävällä tasolla. Tukinhinta on noussut perusteettomasti liian korkealle ja on kestävämmällä tasolla. Tämä ei ole puunmyyjien vika vaan systeemin, puukauppaa käydään pitkälti tukin hinnalla ja siihen ollaan isojen konsernien puolelta oltu valmiita nostamaan reilusti hintaa puukaupan vahvistamiseksi. Selluteollisuus kannattaa ennätyskellisen hyvin, mutta kuitupuun hintaa ei olla valmiita nostamaan. Systeemi on mätä.

Kopra huomauttaa, että Suomi on ottanut hinnoissa kiinni jo vuosia ylihintaisen kuusiraaka-aineongelman kanssa painineen Saksan. Raaka-aineen hinnan vuoksi suomalaiset sahurit ovat jäämässä yhä enemmän takamatkalle, sillä saksalaisilla ja ruotsalaisilla ovat muut kustannusedut puolellaan.

Suomen sahateollisuuden kannattavuus onkin maailman huonointa. Vaikka takana on vahva talousjakso, ei käyttökate ole noussut paljoa 5 prosenttia korkeammaksi. Esimerkiksi Yhdysvalloissa parhaiden sahojen käyttökate on jopa 40 prosentin luokkaa. Tilanne huolestuttaa Kopraa.

– Sahauksen käyttökate ei ole lähelläkään kaksinumeroisia lukuja, mihin noususuhdanteessa pitäisi päästä. Täytyy vain toivoa, että suotuisa kysyntä ja suhdanne jatkuisi mahdollisimman pitkään ja sahatkin pääsisivät tuloksentekoon.

Sahauksen kannattavuuden ohella myös sahateollisuuden arvostus on heikkoa. Eduskuntavaalien lähestyessä alan toimijat ovat alkaneet pohtia yhteisiä vaalivaikuttamisen teemoja muun muassa oman roolinsa ja arvostuksensa kohentamiseksi.

– Suomi rakennettiin sotien jälkeen pitkälti metsä- ja sahateollisuuden vedolla. Nykyäänkin sahateollisuus yhä kannattelee Suomen taloutta, sillä esimerkiksi viime vuonna sahatavara oli maan kuudenneksi tärkein vientiartikkeli. Olisi toivottavaa, että ala huomioitaisiin paremmin päätöksenteossa ja Suomen tulevaisuutta rakennettaessa.



FISKER

versowood

Kotimaista

HOTTI - lämmityspellettiä

500 kg

www.suorimainnosta.fi



Myynti- ja markkinakatsaus

Kiihtyviä tavaravirtoja

Sahatavaran kysyntä on jatkunut hyvänä pidemmän aikaa, ja Versowood on päässyt osalliseksi globaalin markkinan imusta.

Viimeisten kvartaalien aikana on tapahtunut paljon positiivisia asioita: Aasian vahva veto on jatkunut kevääseen saakka, Saksan puuraikentamisen buumi on vauhdittanut kysyntää, Ranskassa on tapahtunut selvä käänne parempaan, ja Hollanti on noussut jyrkällä käyrällä kuopastaan. Yhdysvaltain kiihtyvä asuntorakentaminen vaikuttaa tällä hetkellä vahvasti globaaleihin sahatavaravirtoihin. Kun vuonna 2017 Euroopasta vietiin 1,5 miljoonaa kuutiota sahatavaraa Atlantin yli, tulee määrä nousemaan merkittävästi tänä vuonna.

Euroopan voimakkaasti lisääntynyt sahatavaran vienti Yhdysvaltoihin tekee tilaa meille pohjoismaisille toimijoille Keski-Euroopan markkinoilla, toteaa Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valio**.

Kotimaakin kasvussa

Eurooppa on siis hyvässä iskussa, ja kaikilla markkinoilla rakentamisen ennusteet ovat noususuuntaisia. Jopa pitkään pysähdyksissä olleilla Välimeren markkinoilla kehitys on ollut positiivista.

– Yhdeksi merkittäväksi peluriksi on noussut Viro, josta on lyhyessä ajassa tullut yksi Suomen suurimmista mäntysahatavaran vientimaista, Valio kertoo.

Jopa kotimaassa myynti on piristynyt. Samalla, kun puurakentaminen on hieman lisääntynyt, on sahatavaramarkkinoiden globaali tilanne vähentänyt tarjontaa kotimaassa.

Myös Pohjois-Afrikan mäntymaat ovat jälleen aktivoituneet, vaikkakin aiempaa vaisummin. Tavaravirrat liikkuvat ja hinnat ovat nousseet, mutta markkinoilta puuttuu entisenkaltainen imu. Egyptissä maan sisäinen kysyntä

on heikkoa ja pääomien puute hidastaa rakentamista. Algeriaan on viety lisenssiasioiden selkeydyttyä kohtuullisesti, mutta samaan tapaan kuin Egyptissä ja Marokossa, rakentaminen on alhaisella tasolla.

Aasian vahva kulmakunta

Vietnam on kasvattanut rooliaan Itä-Aasian viennissä, sillä yhä useampi kiinalainen huonekaluvalmistaja on siirtänyt kustannussyistä tuotantoaan maahan. Versowoodilla on maassa hyvä jalansija. Muita tärkeitä, nousevia Aasian vientimaita ovat Etelä-Korea, Taiwan, Malesia ja Filippiinit.

Japanissa markkina on säilynyt vakaana ja rakentaminen vilkkaana. Aktiivinen liimapalkki-kauppa on pitänyt Heinolan tehtaan täyskäynnillä jo pitkään.

Kiinassa kysyntä on jatkunut voimakkaana. Vaikka maan varastotasot ovat verrattain korkealla, ei uusien tilausten tekoa kannata viivyttää.

– Sahureiden varastot ovat alhaalla, eikä extra-varastoja ole aiempien vuosien tapaan nyt saatavilla. Ensimmäiset kesälomien jälkeen sahattavat tavarat ovat asiakkailta vasta lokakuun lopussa, muistuttaa Valio.

Hän uskoo, että vuoden 2018 vientimäärät Kiinaan tulevat samasta syystä jäämään edellisvuodesta.

– Kysyntätilanne ei ole muuttunut, mutta tarjontatilanne on.

Valio pitää Kiinaa samaan aikaan mahdollisuutena, mutta myös riskinä. Vaalea puu on ollut suosittua jo jonkin aikaa, minkä vuoksi Kiina näyttelee merkittävää roolia Versowoodin ja koko Suomen sahateollisuudessa.

– Muoti voi muuttua ja maalatut huonekalut ovat saamassa yhä enemmän jalansijaa. Tällaisia trendien muutoksia on syytä seurata tarkasti, Valio huomauttaa.

Markkinat balanssiin

Kalenterivuoden näkymät ovat kaiken kaikkiaan hyvät, eikä myynnillisistä ongelmia ole näköpiirissä. Kysyntä kaikilla markkinoilla kasvaa, mutta valuuttakurssit voivat heikentää kannattavuutta. Nyt saadut hinnankorotukset ovat juuri ja juuri riittäneet kattamaan dollarin kurssin heikkenemisen.

Erityisesti mäntysahatavaran hinta on lähtenyt nousuun, ja männyn ja kuusen välinen vuodesta 2016 kasvanut hintakuilu on kuroutunut lähes entiselleen. Valio uskoo, että nousu jatkuu, mutta aiempaa maltillisemmin.

– Isommat hyppyt on nyt jo otettu. Kun kysyntä ja tarjonta ovat tasapainossa, myös hinnat löytävät tasapainon.

”
**Rakentamisen
ennusteet
ovat nousu-
suuntaisia.**



Aktiivisen kysynnän ja tarjonnan aika

Puukauppa käy parhaillaan vilkkaana, kuten aina alkukesästä. Jotta kaupankäynti saataisiin säilymään tasaisena ympäri vuoden, kehittää Versowoodkin omaa toimintaansa yhä proaktiivisemmaksi.

Poikkeuksellisen märkä syksy haattasi korjuita ja kuljetuksia vuodenvaihteen yli. Vuodenvaihteessa talvivaranto oli jo niin runsas, ettei talven korjuuseen pystytty ostamaan kaikkea tarjolla ollutta puuta. Kun talvi sitten toden teolla viimein loppiaisen alkoi, muuttuivat puunkorjuuolosuhteet kertaheitolla surkeista erinomaisiksi.

– Talvi olisi toki voinut alkaa kuukautta aiemmin, mutta kaiken kaikkiaan kausi sujui hyvin. Tänä talvena tietkin oli jäädytetty ja aurattu viimeisen päälle, kiittelee Versowoodin metsäpäällikkö **Jussi Torpo**.

Kesää kohti mentäessä metsäautoteiden kunto ja kesätyvyys on kuitenkin jälleen kysymysmerkki. Torpo kannustaa metsänomistajia ylläpitämään teitä säännöllisesti, jolloin kalliilta peruskorjauksilta vältytään.

– On hyvä muistaa, että teiden kunnossapitoon laitettava raha tulee kyllä sitten puukaupassa takaisin.

Kysyntää monenlaiselle puulle

Selkeä puunkäytön lisääntyminen on kasvattanut kaikkien puutavaralajien kysyntää. Torpo kannustaakin metsänomistajia hyödyntämään tilannetta.

– Kuidulle on kova kysyntä, joten nyt on oivallinen tilanne hoitaa esimerkiksi harvennusrästejä kuntoon. Myös tukin hinta on hyvällä tasolla, joten senkään ei pitäisi olla kaupanteon esteenä, Torpo toteaa.

Versowoodin tuotevalikoima rakentuu pääosin sahausksen varaan, jonka vuoksi yhtiön sopimusyrittäjät korjaavat puun ensisijaisesti tukin näkökulmasta. Viime aikoina vilkkaana käyneeseen keskusteluun tukin katkonnasta myös Torpolla on oma näkemyksensä.

– Suhdanteista riippumatta sahan intressinä on tuki maksimoida tukinsaanto, mutta ei kuitenkaan laadun kustannuksella. Sahauskelpoinen osa otetaan mahdollisimman tarkasti.

Monta tapaa puukaupoille

Metsävaratietojen vapautumisen myötä Versowoodin metsäosasto on aloittanut aktiivisen tietojenkeruun eri lähteistä. Huhtikuussa aloittaneen **Kasperin Hämäläisen** tehtävänä on avustaa puun ostajia ja kartoittaa yhtiön puunhankinta-alueella olevia hakkuukelpoisia leimikoita omistajineen. Ajatuksena on herätellä etenkin nukkuvia metsänomistajia.

– Etsimme kiinnostavia metsikkökuvioita, selvitämme niiden hoito- tai hakkuutilanteen ja teemme omistajalle ehdotuksen toimenpiteistä. Katamme ikään kuin pöydän valmiiksi, mutta metsänomistajan päätettäväksi toki jää, ryhdytäänkö toimiin vai ei, Torpo selvittää.

Metsänomistajien käyttöön on avautunut ilmaisia sähköisiä metsän hallinnointia ja myyntiä helpottavia kanavia, kuten sähköinen puukauppapaikka Kuutio.fi sekä Metsään.fi-palvelu. Torpo kannustaa metsänomistajia tutustumaan tarjontaan ja valitsemaan itselleen sopivimman tavan hallinnoida omaisuuttaan.

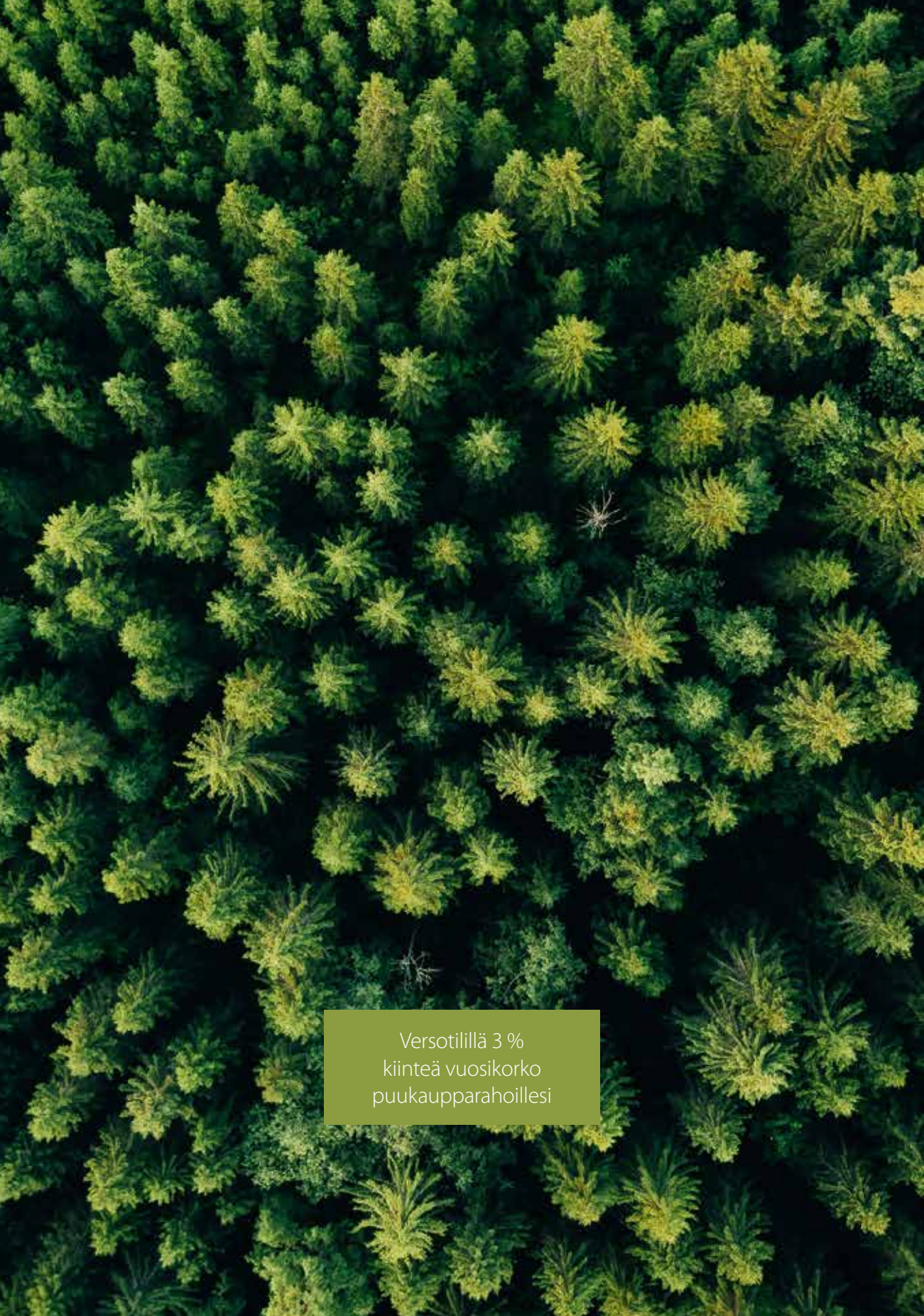
– On hyvä, että pakissa on valittavana monenlaisia työkaluja. Uudet kanavat eivät kuitenkaan poissulje vanhoja tapoja eikä henkilökohtaista kanssakäymistä, mikäli metsänomistaja sitä toivoo, Torpo painottaa

”

Etsimme
kiinnostavia
metsikköjä





An aerial photograph showing a dense forest of evergreen trees, likely spruce or fir, with a mix of green and yellowish-green foliage. The trees are packed closely together, creating a textured canopy. A semi-transparent green rectangular box is positioned in the lower center of the image, containing white text.

Versotilillä 3 %
kiinteä vuosikorko
puukaupparahoillesi

Puukaupparahat versomaan



Versowood on keväästä alkaen tarjonnut metsänomistajille mahdollisuuden puukauppatuottojen tallettamiseen Versotilille. Talletuksille maksetaan valitun sopimuskauden ajan kiinteää korkoa.

Versotili on kolmeksi, kuudeksi tai kahdeksitoista kuukaudeksi kerrallaan tehtävä määräaikainen sopimus. Minimitalletus on 10 000 euroa, ja sen voi tehdä joko ennakko-, väli- tai loppumaksusta.

Versowoodin metsäpäällikkö **Jussi Torpo** toteaa, että Versotili on luontainen kehitysjatkumo nykyisessä kilpailutilanteessa.

– Osa metsänomistajista toivoo puukauppakumppanilta vaihtoehtoja rahojen pankkitilillä nolla-korolla maksuuttamiselle. Nyt myös meiltä löytyy tällainen palvelu.

Helppo ja maksuton

Versotili-sopimus voidaan laatia joko puukaupanteon yhteydessä tai vasta mittaustodistusta tehdessä. Talletukselle maksetaan sopimuskauden ajan kiinteää vuosi-

korkoa, joka tällä hetkellä on kolme prosenttia. Koron laskenta alkaa puukaupamaksun maksupäivästä.

Määräajan päätyttyä sopimus jatkuu automaattisesti toistaiseksi voimassa olevana, jos metsänomistaja niin haluaa. Toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen irtisanomisaika on yksi kuukausi. Kun sopimus irtisanotaan, maksaa Versowood Versotilin varat korkoineen puunmyyjän pankkitilille.

Versotilin ylläpito ja tilierien hallinnointi on metsänomistajalle maksutonta. Torpo korostaa palvelun helpoutta ja kehottaa metsänomistajia kysymään Versowoodin puun ostajilta lisää Versotilistä.

– Yhdellä käynnillä hoituvat sekä puukauppa että puukauppatulon sijoittaminen. Pidätämme maksettavasta korosta automaattisesti pääomaverokannan mukaisen ennakonpidätyksen ja toimitamme kaikki tarvittavat ilmoitukset verottajaa varten samaan tapaan kuin muutkin vuosi-ilmoitukset. Korkotuotto on metsänomistajalle pääomatuloa, joka pitää ilmoittaa henkilökohtaisessa verotuksessaan pääomatuloksi.





Sami Heikkinen, logistiikkapäällikkö Versowood Oy; Anu Kujansuu, markkinointijohtaja Kouvola Cargo Handling Oy; Jussi Toikka, toimitusjohtaja Kouvola Cargo Handling Oy; Hannu Peltola, toimitusjohtaja TransPeltola Oy ja Eetu Einiö, vientipäällikkö Versowood Oy. Kuva: Tarmo Valmela.

Puukauppa

Raiteita pitkin Kiinaan

Versowood testasi sahatavaran junakuljetusta Kiinaan "One Belt, One Road" -hankkeen merkeissä ensimmäisenä Suomessa. Joulun alla Kouvolaan lähtenyt kuorma siirtyi määränpäähänsä vajaassa kolmessa viikossa.

Kiina pyrkii edistämään maan keski- ja länsiosien taloudellista kasvua muun muassa infrastruktuuria rakentamalla. Osana tätä hanketta paikallishallinnot ovat tukeneet uusien junayhteyksien kokeilua. Kouvolaan Ganzhoun kaupunkiin matkannut sahatavarakonttijuna olikin tärkeä askel Kiinan, Euroasian ja Euroopan välisten yhteyksien ja yhteistyön kehittämiseksi.

Juhlava vastaanotto

Kaikkiaan 800 metriä pitkään junaan lastattiin noin 2000 m³ Versowoodin sahatavaraa.

– Tavarat myytiin FCA Kouvola, ja Kouvola Cargo Handling hoiti huollinnon Suomessa. Ostaja vastasi kuljetuskustannuksista yhdessä Ganzhoun alueen paikallishallinnon kanssa, kertoo Versowoodin myyntijohtaja

Eero Valio.

41-vuorokautinen kuljetus lähti kohti Nankangin asemaa perinteistä Trans-Siperian-rataa pitkin. Ongelmitta perille saapuneita, juhlavasti koristeltua juna oli vastaanottamassa ostajan ja myyjän edustajien lisäksi sekä paikallishallinnon virkamiehiä että median edustajia.

Aloite kokeiluun tuli tällä kertaa Kiinan sisämaassa toimivalta Versowoodin asiakkaalta.

– Sahatavara kulkee Kiinaan yleensä konttilaivoissa. Testasimme aiemmin myös omaa bulkkilaivaa, ja nyt oli vuorossa juna. Kokeilut ovat olleet mielenkiintoisia ja tärkeitä uusien reittien sekä mahdollisuuksien selvittämiseksi, toteaa Valio.

Puuala tarvitsee tekijöitä

Valtakunnallisesta puualan koulutuksen alasajosta poiketen Lahdessa pidetään kynsin hampain kiinni puutekniikan koulutuksesta. Opiskelijoille pyritään tarjoamaan myös uudenlaisia räätälöityjä reittejä kohti puualan ammatteja – yhteistyössä alan yritysten kanssa.

Lahdessa vuonna 1945 toimintansa aloittanut Teknillinen koulu ponnisti alun perin liikkeelle alueen vahvasta teollisuudesta ja sen tarpeista. Koulusta valmistui sekä teknikoita että insinöörejä, ja usein polku vei tekniikan opinnoista ensin hetkeksi töihin ja sen jälkeen takaisin insinööriopintojen pariin. 26 vuotta sitten itsenäisestä teknillisestä oppilaitoksesta tuli Lahden Ammattikorkeakoulu LAMK, mikä muutti koulutuksen statusta.

Opetukseen lähdettiin tuolloin hakemaan korkea-koulumaisuutta. Tutkimuksellinen ote ja tuotekehitys lisääntyi, kertoo vuodesta 2013 alkaen LAMKin tekniikan yksikön johtajana toiminut **Silja Kostia**.

Nykyään LAMKin tekniikan alalla on neljä koulutusvastuuta, joista yksi on puutekniikka. Ainoana ammattikorkeakouluna Suomessa puutekniikka on suorana hakukohteena.

Yritykset osana koulutusta

Osin rahoituspaineiden, osin opetuksellisten suuntaviivojen hakemiseksi tekniikan ala on avautunut yhä enemmän yritysmaailman suuntaan.

– Toimenkuvat ovat vuosien varrella moneen kertaan laajentuneet ja muuttuneet. Osaamisen on vastattava työelämän tarpeita, Kostia toteaa.

Yritykset pääsevätkin kommentoimaan puutekniikan opetussuunnitelmaa, ja opiskelijoille rakennetaan yksilöllisiä etenemispolkuja yhdessä työnantajatahojen kanssa.

– Esittelemme ensin yrityksen ja ”puukaupallisen linjan” opiskelijan toisilleen. Haastattelun jälkeen laadimme opiskelijalle yhdessä yksilöllisen opintopolun, joka vastaa kaikkien osapuolten toiveita ja tarpeita.

Kostia kertoo, että hyväksi havaittua konseptia laajennetaan siten, että puutekniikan insinöörikoulutuksessa on jatkossa kolme polkua valittavana: tuotantojohtaminen ja esimiestyö, tuotekehitys ja testaus sekä myynti ja markkinointi.

Yritysyhteistyötä tehdään myös tutkimuksessa sekä tuotekehityksessä.



Silja Kostia, LAMK. Kuva: Tarmo Valmela.

– Meillä LAMKissa on esimerkiksi laaja valikoima puu- ja materiaalitestausta sekä maan ainoa riippumaton huonekalutestauslaboratorio, jonka palveluita alan yritykset käyttävät.

Yksilöllisyyden merkitys kasvaa

Hakijamäärät ovat viime vuosina olleet alhaisia ja koulutuksen vetovoiman eteen on tehty töitä muun muassa vaihtoehtoja tarjoamalla.



– Päivätoteutuksen rinnalla on nyt monimuotototeutus, joka ei vaadi muuttoa Lahteen. Opiskelu tapahtuu osin intensiivijaksoilla, osin digimateriaalien avulla, Kostia selvittää ja jatkaa, –Uudistuksen ansiosta koulutuksen vetovoimaluvut paranivat tänä keväänä, mikä mahdollistaa jatkossa myös aloituspaikkojen lisäämisen.

Opiskelijamäärien kasvattamiseksi LAMK tekee tiivistä yhteistyötä myös ammatillista peruskoulutusta tarjoavan koulutuskeskus Salpauksen kanssa. Puualan perustutkinnon suorittaneille on rakennettu selkeä reitti insinööriopintoihin.

Erilaisten opintopolkujen lisäksi koulutuksen vetovoimaa on pyritty kasvattamaan muun muassa markkinointikampanjoin, koulukiertuein ja tietoisuuden.

– Alalla on hyvät työllistymisnäkymät ja mahdollisuus mielenkiintoisiin, kansainvälisiin tehtäviin. Tuotannon lisäksi tarjolla on töitä esimerkiksi tuotekehityksen, myynnin ja markkinoinnin parissa, ja yhä enenevässä määrin tarvetta on myös digiosaajille.

Koulutuksen houkuttelevuutta pyritään lisäämään myös yksilöllisillä toimintamalleilla ja joustavuudella.

– Nuoret haluavat yksilöllisyyttä ja räätälöintiä opintoihin. Meidän tulee muistaa tämä, kun kehitämme koulutustamme ja viestimme siitä.

Ainutlaatuinen kokonaisuus

Tekniikan koulutus ja koko LAMK siirtyy syyskuksi ISKU:n vanhaan huonekalutehtaaseen rakentuviin tiloihin. Uudet laboratoriot ja oppimisympäristöt sekä samalle kampukselle asettuva Lappeenrannan teknillinen yliopisto tarjoavat aivan uudenlaisia mahdollisuuksia koulutuksen kehittämiseksi ja innovoinnin tueksi.

Syksystä alkaen Lahdessa voi ”yhden katon alla” opiskella itsensä vaikkapa puusepistä tohtoriksi. Kostia uskoo tämän kasvattavan valtakunnallista kiinnostusta niin LAMKia kuin puualan koulutustakin kohtaan.

– Suomi elää edelleen puusta, ja Lahden alue on merkittävä puutuotealan keskittymä. Koen velvollisuudeksemme tuottaa työmarkkinoille yritysten tarpeita vastaavia monipuolisia osaajia – nyt ja tulevaisuudessa, Kostia päättää.

Ammattitutkinto työn ohessa

Puutuoteteollisuudessa jää nykyään selvästi enemmän työntekijöitä eläkkeelle kuin uusia valmistuu työelämään. Epäsuhdan vuoksi uhkana on osaamiskapeikko, jonka avartamiseksi muun muassa Versowood on ryhtynyt toimiin.

– Tarvitsemme jatkossakin nuoria ja innokkaita ammatti-ihmisiä. Koulutuspaikkoja on ajettu alas, minkä vuoksi olemme joutuneet ottamaan itse roolia kouluttajana, aloittaa **Ville Kopra**.

Kopra kertoo Versowoodilla aloitetusta oppisopimus-koulutuksesta, joka tähtää saha-alan ammattitutkintoon. Yhtiön omille työntekijöille suunnattuun koulutukseen haki 41 henkilöä, joista 20 aloitti Jyväskylän ammattiopisto Gradian kanssa yhteistyössä toteutettavan kaksivuotisen koulutuksen. Perustutkinnon jälkeen opiskelijoiden on mahdollista suorittaa erikoisammattitutkinto, joka

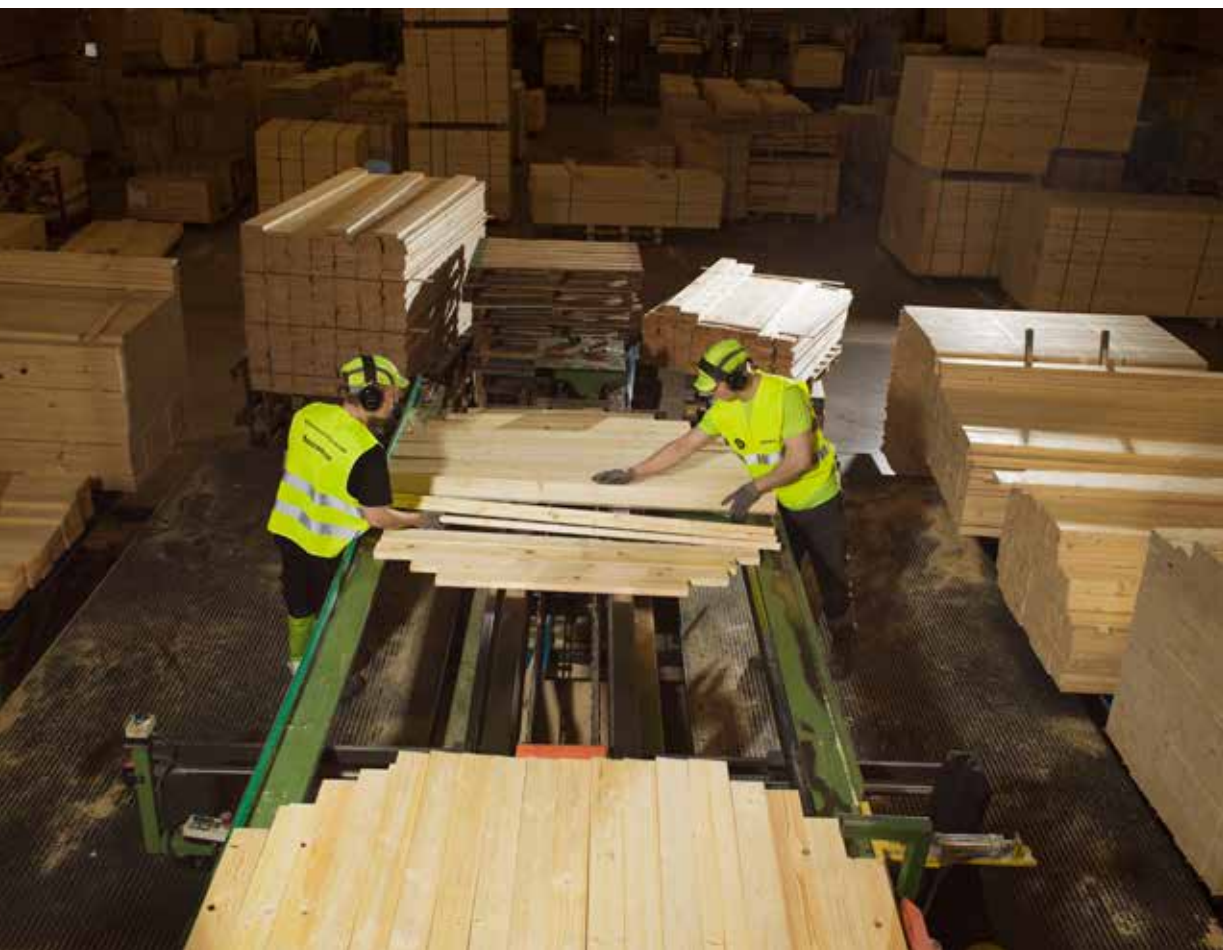
avaa ovet myös ammattikorkeakouluun hakemiselle.

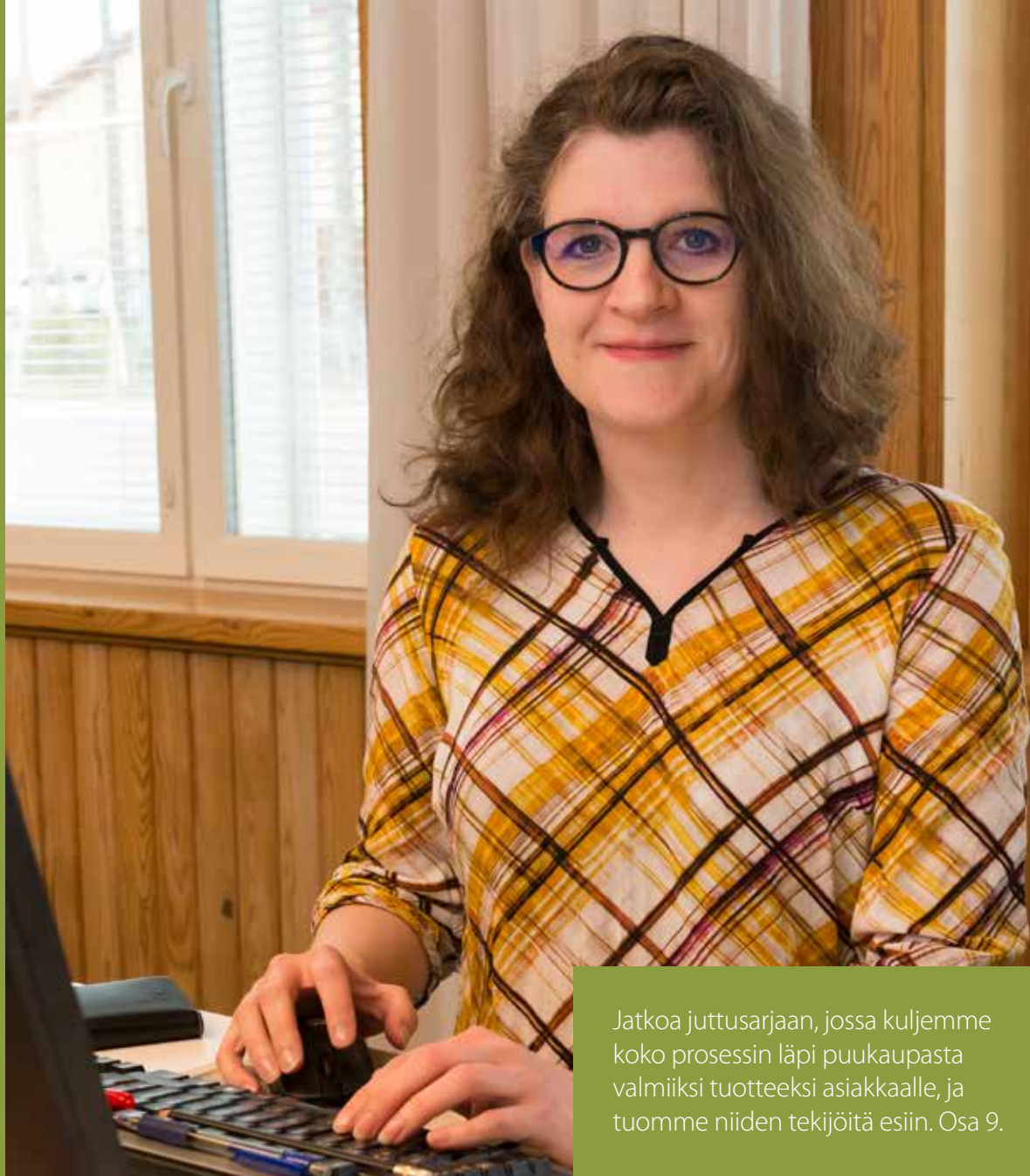
– Haluamme mielellämme nostaa esimerkiksi tulevaisuuden työnjohtajia omasta väestä ja tarjota tilaisuuden edetä uralla. Opintokokonaisuus tarjoaa mahdollisuuden kouluttautua työn ohessa saha-alan moniosaajaksi, Kopra kertoo.

Versowood tekee yhteistyötä LAMKin sekä muiden alan koulutusta ja vetovoimaa edistävien tahojen kanssa. Koulukiertueiden lisäksi avointen ovien ohjelmaa aiotaan kehittää yhä enemmän nuoria silmällä pitäen.

– Meillä ja LAMKilla on yhteisiä intressejä opiskelijamäärien kasvattamiseksi. Alan vetovoimaisuus vaatii pitkäjänteistä työtä ja syntyy pienin askelin. Pyrimmekin kehittämään yhteistyön synergiaetuja eri tavoin.

Kuva: Koskisyväri Oy, Osmo Puuperä





Jatkoa juttusarjaan, jossa kuljemme koko prosessin läpi puukaupasta valmiiksi tuotteeksi asiakkaalle, ja tuomme niiden tekijöitä esiin. Osa 9.

Riia Becker, asiakaspalvelupäällikkö, Versowood. Kuva: Tarmo Valmela.

Työn äärellä

Päivänpelastajat

Sahojen ja asiakkaiden välisessä rajapinnassa työskentelee joukko ammattilaisia, joiden tehtävänä on ennen kaikkea varmistaa, että myynnin kanssa tehty sopimus muuttuu lopulta laadukkaiksi tuotteiksi asiakkaiden varastoissa.

Versowoodin asiakaspalvelupäällikkönä ja assistenttien esimiehenä toimiva **Riia Becker** tuli taloon kolmisen vuotta sitten. Assistentin tehtävien ja tiimin johtamisen lisäksi Becker toimii myös Saksan myyntikonttorin apukäsinä ja taustatukena.

– Tuuraan tarvittaessa Karsten Krügeria myynnin tehtävissä.

Beckerin lisäksi assistenttitiimiin kuuluu kymmenen myynnin ja asiakaspalvelun ammattilaista. Eri sahoilla työskentelevien assistenttien vastuut on jaettu markkina-alueittain.

Langat käsissä

Assistenttien tehtäviin kuuluvat muun muassa vientidokumenttien laadinta, yhteydenpito kuriiri-, varustamo- ja huolintayrityksiin, asiakaspalvelu sekä myynnin tuki. Kun toimitus lähtee sahan pihasta, assistentti saa lähety silmoituksen, tekee laskun ja seuraa toimituksen etenemistä.

– Pintaa syvemältä katsoen työ sisältää kyllä paljon muutakin, kuten korvaavan tai vastaavan tavarankäytön, toimitusten siirtämistä, sumplimista tuotannon ja lähetyksen kanssa sekä tietysti asiakkaan informointia ja palvelua, Becker kertoo.

Työssään assistentti toimii siis myynnin, tuotannon, talousosaston ja asiakkaan välikkapaleena. Mitä hyvältä assistentilta sitten vaaditaan?

– Reagointinopeutta, kokonaisuuksien hahmottamista, paineensietokykyä ja luovuutta, sillä eteen tulevat tilanteet vaativat monesti juuri sitä, nauraa Becker.

Hän toteaa assistentin työn olevan todellista lankojen käsissä pitelyä: yksiköitä on useita, tavaramäärät suuria, logistiikkaratkaisut monimutkaisia ja asiakkaita monella eri markkina-alueella. Toisinaan kommunikaatio ontuu ja erilaiset toimintatavat sekoittavat pakkaa.

– Myynti myy, asiakas ostaa, tuotanto valmistaa, lähettämö hoitaa tavarat maailmalle ja talousosasto valvoo rahavirtoja, mutta assarin on oltava koko ketjun hallitsija. Assistentti on myös se, joka kiiruhtaa pelastamaan tilanteen, jos kaikki ei mene suunnitelmien mukaan.

Hektisestä arjesta huolimatta Becker nauttii työstään ja pitää sen suolana juuri ihmisiä, kanssakäymistä ja vaihtelevuutta.

– Työpäivien aikana saa olla monessa mukana ja monen eri tahon kanssa tekemisissä. Parasta tässä kaikessa onkin ihana työyhteisö ja tyytyväiset asiakkaat!

Yhdessä tehden työt sujuvat hymyssä suin: Jemina Taiminen, kesätyöntekijä, Riia Becker, asiakaspalvelupäällikkö ja Eveliina Liukka, myyntiassistentti.



30 vuotta – merci pour tout!

Versowoodin Ranskan myyntikonttori täyttää tänä vuonna 30 vuotta. Maljat keski-ikää lähestyvälle nostettiin Nantesin messujen yhteydessä.



Place Plumereau à Tours (Indre-et-Loire, Région Centre).

Ranskan myyntikonttori perustettiin alun perin vuonna 1988 osaksi teollisuuskonserni Paloheimon organisaatiota. Aiemmin Paloheimoa edusti maassa agentti, mutta strateginen päätös oman myyntikonttorin avaamisesta antoi Paloheimolle kasvot Ranskassa. Riihimäen yksikön siirryttyä osaksi Versowoodia vuonna 2004 myös myyntikonttori vaihtoi omistajaa.

Nykyisin Toursissa sijaitsevassa myyntikonttorissa työskentelee kaksi puukaupan kovaa osaajaa: konttorin johtaja **Elodie Lavigne** sekä **Thibaud Roncay**. 23 vuotta konttorin ohjaksissa ovat tehneet Lavignesta rautaisen ammattilaisen ja tunnetun hahmon alalla.

– Kaikki tuntevat Elodien, ja Elodie tuntee kaikki, toteaa Thibaud Roncay.

Roncay aloitti Lavignen työparina seitsemän vuotta

sitten. Vaikka Lavignella onkin päävastuu myyntikonttorista, töitä tehdään toinen toistaan täydentäen. Parketiteollisuudesta sahateollisuuden kelkkaan hypänneen Roncayn tehtäviin kuuluu uusasiakashankinnan ja myynnin lisäksi toimitusten seuranta, mutta arjessa roolit sekoittuvat tilanteiden mukaan.

– Tarvittaessa olen Elodiena Elodien paikalla, Roncay nauraa.

Taistelua markkinaosuuksista

Tärkeimmäksi tehtäväkseen Lavigne nimeää Versowoodin markkinaosuudesta ja kannattavuudesta huolehtimisen Ranskassa.

– Suurimpia saavutuksiamme on, kun vuonna 2010 ylitimme 100 000 m³ rajapyykin. Silti määrääkin tärkeämpää on se, että monista muutoksista ja laskeneesta sahatavaran tuonnista huolimatta olemme yhä täällä, hän toteaa.

Lähes koko 2010-luvun ajan Ranskan markkina on paininut suurissa vaikeuksissa. Rakentaminen oli usean vuoden ajan lähes pysähdyksissä, ja sahatavaran tuonti laski liki kymmenen prosentin vuosivauhtia.

– Sahatavaran käyttö ei kuitenkaan laskenut samassa suhteessa. Tuonti otti pohjakosketuksensa vuosina 2016–2017, ja samaan aikaan Ranskan kotimainen tuotanto valtasi osuuksia, Lavigne kertoo.

Versowoodin markkinaosuus putosi vuoden 2010 kahdestakymmenestä prosentista noin kahteentoista. Osin syynä oli uusien sahatavaramarkkinoiden nopea kehitys perinteisten Euroopan vientimaiden kustannuksella, osin Ranskan vaikeat vuodet.

Nyt markkina on toipumassa ja rakentaminen kasvussa. Kysyntä on kuitenkin kohdistunut ennen kaikkea rakennesahatavaraan sekä alempiin laatuihin, joissa Versowood ei ole niin kilpailukykyinen.

– Toisaalta, kun tarvitaan laatua, olemme vahvoilla, huomauttaa Lavigne.

Valtteina varmuus ja laatu

Kolmenkymmenen vuoden aikana myyntikonttorin asiakaskunta on muuttunut monella tapaa. Omistajanvaihdoksista, yhdistymisistä, konkurseista ja tavarantoimittajan vaihdoksista huolimatta kuitenkin muutama alkuperäinen kumppani on yhä jäljellä.

– Asiakaskunta on vaihtunut ja ennen muuta kasvanut. Tänä päivänä meillä on lähes seitsenkertainen määrä asiakkaita kolmenkymmenen vuoden takaiseen verrattuna.

Versowoodin suurin asiakasryhmä Ranskassa ovat höyläämöt, ja asiakastyytyväisyyden ylläpitämiseksi tehdään jatkuvasti töitä. Yhtiön vahvuuksia ovat luotettavuus sekä tasainen kapasiteetti, joka kiinnostaa erityisesti keskisuuria ja suuria asiakkaita.



– Valttejamme ovat toimitusvarmuus ja sahatavaran laatu. Keskieurooppalainen puu sopii kyllä rakenteisiin, mutta suomalainen kuusi kelpaa kaikkialle – visuaalisen laatunsa ansiosta myös näkyville.

Ranskan myyntikonttorin 30-vuotista taivalta juhlistettiin yhdessä asiakkaiden kanssa touko-kesäkuun taitteessa Nantesin Carrefour de Bois -messuilla.

– On asiakkaidemme ansiota, että olemme saaneet olla täällä näin kauan. Olen itse ollut vetovastuussa yli puolet tästä ajasta, ja koska olen ”ikuisesti nuori”, toivon saavan olla mukana nostamassa maljaa myös 50-vuotiaalle Ranskan myyntikonttorille, Lavigne hymyilee.



Viisi hallia, kolme päivää

Touko-kesäkuun vaihteessa järjestetty Carrefour International du Bois -messutapahtuma kokosi Ranskan Nantesiin jälleen puualan osaajia ympäri maailmaa. Myös Versowood oli näytteilleasettajana uudella osastollaan.

Joka toinen vuosi järjestettävä **Carrefour International du Bois** on Euroopan suurin puualan messutapahtuma. Messut tarjoavat erinomaisen läpileikkauksen puunjalostusteollisuuteen ja toimivat ylipäänsä hyvänä alan barometrinä. Näytteilleasettajien tarjonnan lisäksi hallissa järjestetään samanaikaisesti muun muassa tietoisuuksia ja keskustelutilaisuuksia.

Kaikkien aikojen messut

Hyvä taloussuhdanne ja puurakentamisen kasvu näkyvät selvästi myös Nantesissa. Messuilla tehtiin kaikkien aikojen kävijäennätys, kun yli 11 000 vierasta 80 maasta saapui viidettätoista kertaa järjestettyyn kolmipäiväiseen tapahtumaan.

Näytteilleasettajia oli noin 550, joista Versowood yhtenä upouudella osastollaan. Yhtiön tarjontaa ja tuot-



teita olivat esittelemässä Ranskan myyntikonttorin **Elodie Lavigne, Karsten Kruger ja Thibaud Roncay** sekä Suomesta asiakaspalvelupäällikkö **Riia Becker** ja markkinointipäällikkö **Mia Kärkkäinen**. Kolmen päivän ajan osastolla solmittiin uusia tuttavuuksia, vaihdettiin kuulumisia, pidettiin palavereja yhteistyökumppaneiden kanssa ja esiteltiin ennen kaikkea suomalaisesta puuraaka-aineesta valmistettavia tuotteita.

- Uusi, suunnittelutoimisto Rune&Bergin ideoima messuosastomme sai runsaasti kiitosta ja erottui edukseen hallin viikskeessä, iloitsi Versowoodin markkinointipäällikkö Mia Kärkkäinen.

Keski-Euroopassa messut ovat perinteisesti olleet ennen kaikkea kaupanteon ja uusien suhteiden solmimispaikkoja – niin tälläkin kertaa.

- Uusia tuttavuuksia oli saapunut paikalle Australiaa myöten. Kasvava kiinnostus eurooppalaista puutavaraa kohtaa oli selvästi nähtävissä, kertoi Elodie Lavigne.

Elodie Lavigne, Karsten Kruger ja Riia Becker.





Kuva: Joma.

Tuhansien liimapuukappaleiden katsomo

Joensuun Mehtimäkeen noussut Kerubi-stadion on Suomen suurin liimapuurakenteinen urheilukatsomo. Versowood oli mukana toteuttamassa niin aikataulullisesti kuin rakenteellisestikin haastavaa kokonaisuutta.

Mehtimäen stadionhanke jatkaa alueen puurakentamisen perinteitä. Nyt valmistuneen 2600-paikkaisen pesäpallokatsomon kanssa samalla alueella kohoavat liimapuurakenteiset yleisurheiluhalli Joensuu Areena sekä keskustan ulkokatsomo.

Stadionhanke käynnistyi syksyllä 2017 välittömästi pesäpallokauden päätyttyä. Perustuksia päästiin aloittamaan lokakuun puolivälissä, ja ensimmäiset rakenteet pystytettiin joulukuussa. Päärunko valmistui helmikuun lopussa ja katsomorakenne maaliskuussa. Tiukan loppurutistuksen jälkeen stadion vihittiin käyttöön Joensuun Mailan ensimmäisessä ottelussa 27.5.2018.

Massiivinen hanke

Pesäpallon tukisäätiön rahoittaman ja hallinnoiman hankkeen kokonaiskustannus on lähes kaksi miljoonaa euroa. Katsomon ja VIP-aitioiden lisäksi kokonaisuuteen kuuluu erillinen lehdistötila sekä huolto- ja pukuhuonetiloja.

Hankkeen KVR-urakoitsijana toimi Rakennustoimisto **Eero Reijonen Oy**. Pääsuunnittelijaksi valikoitui **Arkkittehtitoimisto Lappalainen & Korjonen Oy** ja rakenne-suunnittelusta vastasi **Joensuun Juva Oy**, joka on nykyisin osa A-Insinöörit suunnittelu Oy:tä. Versowood valmisti ja toimitti kohteen liimapuurakenteet, kuten

myös aiemmin saman suunnittelijan piirtämään keskuskentän katsomoon. Tällä kertaa urakka oli kolminkertainen: suunnitelma piti sisällään yli 1000 kuutiota puunsuoja-aineella käsiteltyjä liimapuurakenteita. Osat työstettiin tehtaalla mahdollisimman asennusvalmiiksi ja sovitettiin paikoilleen työmaalla.

– Hyvien suunnitelmien ansiosta asennus oli sellaista isojen Lego-palikoiden heittäilyä, Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy:n vastaava työnjohtaja **Teemu Rautiainen** toteaa.

Rautiainen kertoo, että pääpiirteissään hanke eteni hyvin.

– Pakkanen siirsi alkuvuonna töiden aloitusta aamulta hieman myöhemmäksi, ja muutamana päivänä nava-koitunut tuuli keskeytti osien noston. Lopussa alkoi sisätöiden kanssa kiire painaa, mutta muutoin työt sujuivat ongelmitta.

Palapelin hallintaa

Tuotannon haasteena olivat toisaalta päärunгон isot kappaleet, toisaalta liimapuukappaleiden suuri määrä. Päärungon 15-metrisiin, hieman yli 3 metriä leveisiin, kiilanmuotoisiin pilareihin kiinnitettiin 180-kiloiset teräksiset pohjalevyt sekä kylkiä tukevat liimapuukonsolit.

Pelkästään pääpilareihin käytettiin tuhansia ruuveja, jotka ruuvattiin käsin paikoilleen.

– Erilaisia liimapuukappaleita oli kaikkiaan 3755. Niiden valmistus, hallinta, merkitseminen, kuljetus sekä järjestely ahtaalla työmaalla oli kyllä ainutlaatuinen urakka, Versowoodin projektimyyntipäällikkö **Tomi Koskenniemmi** kertoo.

Osatoimitukset alkoivat joulukuussa, ja viimeiset rakenteet kuljetettiin työmaalle maaliskuussa. Rekkakuormia Vierumäen ja Joensuun välillä kulki yli kaksikymmentä. Versowoodin liimapuutehtaan työntekijöiden lisäksi hanke työllisti myös työnjohtoa: vinot rakenteet vaativat tavallista enemmän tuumailua, ja rakentamisen edetessä Rautiainen törmäsi myös puurakentamisen hataraan dokumentaatioon.

– Tuntuu hassulta, että puurakentaminen on vielä näin lapsenkengissä Suomessa. Esimerkiksi kaikkien puumateriaalien palosuoja-ohjeet eivät olleet täysin selviä edes rakennusvalvonnalle, ja käytin itse paljon aikaa sertifiikaattien ja ratkaisujen etsimiseen.

Isosta työmäärästä ja kireästä aikataulusta huolimatta työnjohtaja on ylpeä kokonaisuudesta.

– Onhan tämä kaikesta huolimatta aikamoinen sulka hattuun. On ollut hienoa olla mukana tekemässä valtakunnallisestikin näin merkittävää kohdetta.



Racebike haki tuntumaa kesän kisoihin

Racebike-Focus on Versowoodin sponsoroima 8-henkinen miesten maantiepyöräilyjoukkue, joka kilpailee Suomen Elite-tasolla sekä Virossa. Joukkueen tavoitteena on haastaa perinteiset seurajoukkueet, kehittää kilpailutapahtumia ja kilpapyöräilytoimintaa, edistää hyöty- ja työmatkapyöräilyä sekä luoda sidosryhmilleen elämyksiä.

Joukkue viettää keväisin kaksi viikkoa yhteisleirillä **Xalóssa, Costa Blancan** koilliskulmassa. Leirin aikana ajotunteja kertyy nelisenkymmentä ja kilometrejä noin 1200. Costa Blancalla maasto on mäkiä, jonka vuoksi horisontaalikielometrejä kertyy hitaasti: 100 kilometrin lenkkiin saattaa lähes huomaamatta sisältyä 2000 metriä nousua.



Kisailua kevätjäillä

Maaliskuun lopussa versowoodilaiset pilkkivät kilpaa jo 33. kertaa. Kilpailupaikkana oli Visaranta Hartolassa, ja paikalle saapui parisenkymmentä kalannappaajaa. Vuodesta 1984 järjestetty kilpailu on jouduttu kahdesti perumaan jääolosuhteiden vuoksi, mutta tänä vuonna sää suosi pilkkijöitä. Kalat karkasivat tällä kertaa kauas rannasta, mutta niiden perässä sitkeästi tarponeet palkittiin hyvillä saaliilla. Voiton miesten sarjassa vei tällä kertaa **Pauli**

Nipuli 7098 gramman saaliillaan. Toiseksi tuli **Esa Kyllönen** (4228 g) ja kolmossijalle nousi täpärästi **Heikki Horppila** 3018 grammalla. Naisten sarjan voitti **Berit Seppälä** 101 gramman saaliillaan. Berit oli naisten sarjan ainoa saalista saanut pilkkijä. Eläkeläisistä voittoon ylsi **Aimo Kuukso** (425 g), kakkosena oli **Pentti Rintala** (270 g) ja kolmas sija meni **Eero Fyhrille** (162 g). Pilkkijöiden pyydyksiin tarttui tänä vuonna erityisesti särkeä ja ahventa.

Pitkän uran päätös

2 000-luvulla eniten olympiamitaleita voittanut suomalaisurheilija, maastohiittäjä **Aino-Kaisa Saarinen** päätti pitkän kilpauransa huhtikuussa. Versowoodin noin 15 vuotta tukema urheilija rakentaa nyt uutta uraa.

Taivalkosken 30 km perinteisen jälkeen, 8.4.2018, Aino-Kaisa Saarinen purki viimeisen kerran reissukassinsa ja jätti maailmancupin sekä kansainväliset ladut taakseen.

– Huipulla olemiseen vaadittava intohimo hiipui ja 200 reissupäivää vuodessa tuntui liian raskaalta. Tyttäreni Amandan myötä huomasin, että elämässä on paljon muitakin asioita kuin hiihto. Uran päättymisen jälkeen arki on ollut positiivisella tavalla kiireistä.

– Olen juossut paljon erilaisissa tapaamisissa ja kartoittanut työmahdollisuuksia. On ihanaa huomata, että ihmisiä kiinnostaa, mitä annettavaa minulla voisi olla.

Uutta identiteettiä rakentamassa

Kun ura päättyi, Saarinen oli väsynyt niin henkisesti kuin fyysisestikin. Pienen tauon jälkeen kroppa kuitenkin alkoi vaatia liikettä. Nyt Saarinen liikkuu jälleen aktiivisesti, mutta itsensä räähkääminen on jäänyt. Omalle seuralleen, Lempäälän kisalle, hiihtäjätär on luvannut olla käytettävissä kansallisen tason kilpailuissa.

– Hiihto on hyvä ja monipuolinen liikuntamuoto. Se sopii minulle ja osaan sitä edelleen aika hyvin, Saarinen virnistää.

Kotiäidiksi Saarinen ei aio jäädä. Muun muassa urheilujohtaminen, politiikka ja yrittäjyys kiinnostavat.



Saarisen vastaperustetun yrityksen tarkoituksena on tarjota yksilöllistä huippuvalmennusta huippujohtajille.

– Hyvä kunto avittaa huippusuorituksiin myös työelämässä. Samalla, kun tarjoan omaa osaamistani muiden käyttöön, kartoitan itselleni uutta identiteettiä. Aiemmin olin maastohiittäjä Aino-Kaisa Saarinen. Se, kuka olen ja mitä teen seuraavassa elämänvaiheessani, selviää tässä varmaan vähitellen.

Juosten junioreiden MM-kisoihin

Kestävyysjuoksija **Wilho Hautalan** päätavoite tälle kaudelle on Tampereella järjestettävät 20-vuotiaiden MM-kisat. 3000 metrin esteiden SULin asettama MM-tulosraja 9.15.00 alittui Belgian Ifram Outdoor International Meeting –kilpailuissa henkilökohtaisella ennätyksellä 9.12,51. Wilhon kesäterveiset tulevat tässä:



Moro!

Opiskelen Lahden Lyseon urheilulukiossa kolmatta vuotta. Koulun ohella keskityn vakavasti urheiluun. Parhaat saavutukseni ovat toistaiseksi M17-sarjan EM-kisojen 16. sija, M19-sarjan Pohjoismaiden mestaruuskisojen 3. sija, M17-sarjan Suomi–Ruotsi-maaottelun voitto sekä 4 henkilökohtaista Suomen mestaruutta.

Tavoitteellinen urheilijan elämä tällä tasolla vaatii isoja panostuksia. Suomi ei ikävä kyllä ole tässä lajissa se maailman paras paikka harjoitella, joten joudun usein suunnittelemaan ulkomaille parempien harjoitusolosuhteiden ja laadukkaiden kisojen perässä. Versowoodin kanssa tänä vuonna solmittu kumppanuus lämmittääkin mieltäni to-della paljon.

Kevät liikutti versowoodilaisia

Vuoden alussa Versowood haastoi työntekijänsä liikkumaan. Mukaan ilmoittautuneet maksoivat 10 € osallistumismaksun ja sitoutuivat kuntoilemaan 120 päivän aikana 100 päivän ajan itse valitsemallaan tavalla. Toukokuun puolivälissä

Olen itse tavoitteellinen kilpaurheilija, mutta en ole-ta, että kaikki lähtevät samalle polulle. Toivon kuitenkin, että jokainen ottaisi liikunnan osaksi elämäänsä, sillä lii-kunta on lääke. Isäni usein sanoo minulle, että: ”Kyse on sinun urheilu-urastasi, ainoasta sellaisesta. Elä elämääsi sen mukaisesti”. Samalla teemalla haastan teidät Verso-woodin työntekijät ja yhteistyökumppanit liikkumaan. Kyse on teidän elämästänne, ainoasta sellaisesta. Muis-takaa liikkua!

yhteispotista arvottiin rahapalkinnot kolmelle mukaan lähteneelle. Liikunnaksi laskettiin esimerkiksi 15 minuut-tia hiihtoa, 20 minuuttia lumitöitä, 20 minuuttia kävelyä tai 50 vatsalihasliikettä. Tärkeimpänä tavoitteena oli saa-da väkeen liikettä, tyylistä ja tavasta viis. Arpaonni suosi **Johanna Puttosta** Hankasalmelta (280 €) sekä metsä-osastolta **Seppo Auvista** (168 €) ja **Jari Hukkaa** (112 €).

Ykköspalkinnon voittanut Johanna Puttonen on lii-kunnan suhteen kaikkiruokainen. Haasteen aikana Put-tonen zumbasi, lenkkeili ja teki lihaskuntoliikkeitä. Kun-toilun tuoman hyvän olon lisäksi Puttonen huomasi unen tulevan paremmin iltaisin. Kesällä hän aikoo ulkoil-la ja liikkua luonnossa, mutta syksyn tullen palaa jälleen zumban pariin.

Nuorempana etenkin palloilulajeja harrastanut Seppo Auvinen huomasi kuntonsa rapistuneen Versowoodin työntekijöiden kuntotestissä viitisen vuotta sitten. Hyö-tyliikunta ei ollut pitänyt kilojaakaan loitolla. Haasteen aikana Auvinen hiihti, retkiluisteli, kolasi pihaa, hakkasi halkoja, hoiti metsää ja pihaa, teki lihaskuntoharjoituksia sekä hölkkäsi. Suoritteita tuli seurattua sykevyyden ja ur-heilukellon avulla. Kesän tullen Auvinen vaihtaa hiihdon ja lumityöt soutamiseen, uintiin ja pyöräilyyn. Hän kokee liikunnan virkistävän ja huomaa heti olostaan, mikäli lii-kunta jää muutamalta päivästä väliin. Jatkossa tarkoituk-sena on harrastaa lajeja, joista ei tule kipuja tai vaivoja. Mottona on ”hyötyliikunnasta triplailo”.

Kolmas palkinnon saaja, Jari Hukka, on aktiivikuntoi-lija, joka osallistui haasteeseen pääasiassa hiihtämäl-lä. Päiväkirjan sivuilta löytyi merkintöjä kuitenkin myös juoksusta, kävelystä, pyöräilystä ja lihaskuntoharjoitte-lusta. Urheilullinen mies kertoo liikkumisen jatkuneen samaan tapaan myös haasteen päätyttyä.



Tehdäänkö tukkikaupat?

Ostamme mänty- ja kuusitukkileimikoita
Etelä- ja Keski-Suomesta.



Kysy uudesta
Versotilistä

Ota yhteyttä: Soita 010 8425 100 tai
löydä oman alueesi puunostaja
versowood.fi ▶ Puukauppa ▶ Versowoodin metsäasiantuntijat



Laita metsä tuottamaan

Metsä on erinomainen sijoituskohde, vähintäänkin yhtä varma kuin asunto-osake Helsingin keskustassa. Omilla toimillaan metsänomistaja voi vaikuttaa sijoitetun pääoman tuottoon parantavasti mutta myös heikentävästi.

Metsä käyttäytyy sijoituskohteena suhdanteissa rauhallisemmin kuin osakkeet. Se on luotettava sijoituskohde, joka tarjoaa ta-
saista kassavirtaa.

– Hyvä yleisohje on, että kun puun hinta on korkealla, myy osakkeet ja pidä puut. Kun puun hinta on alhaalla, myy puut ja osta osakkeita, aloittaa Taalerin metsäsijoitusten johtaja **Jyrki Ketola**.

Metsään sijoittaminen on kohtuullisen riskitöntä. Ketola naurahtaa, että Suomen itsenäisyyden ajan suurin riski metsäsijoituksissa realisoitui jo, kun Karjalan kannakselle jäi paljon hyvää metsää. Nykypäivänä lähinnä hyönteistuhot sekä myrskyt uhkaavat metsien hyvinvointia. Myrskytuhoja vastaan voi kuitenkin varautua vakuutuksin.

– Vain noin 30 prosenttia Suomen metsistä on vakuutettu, Ketola hämmästelee ja jatkaa: – Nekin, jotka ovat vakuutettuja, ovat usein heikosti vakuutettuja. Omavastuu isoksi ja laaja korvauspohja on paras turva. Silloin, kun myrsky tekee tuhojaan, tappiot ovat lähes poikkeuksetta suuria, ja sellaisesta vakuutuksesta, joka ei niitä kata, ei kannata maksaa.

Hehtaaripeli ratkaisee

Kun halutaan maksimoida metsästä saatava tuotto, tulee keskittyä hyvälaatuisen havutukin kasvattamiseen. Keskeistä on puun määrä hehtaarilla.

– Jos puuston määrä hehtaarilla kasvaa liian suureksi, sijoitetun pääoman tuotto laskee. Optimaalinen määrä on noin 150 kuutiota hehtaaria kohden. Silloin kasvavan puuston määrästä alle 40 prosenttia on tukkia. Kun toimii näin, kaikesta myydystä puusta tukkia on vähintään 60 prosenttia.

Ketola luettelee keinoja, joilla metsänomistaja voi itse vaikuttaa metsänsä tuottoon: – Harvennus, ojitus, lannoitus, metsätiet ja ajoitus.

Metsänomistajat sortuvat Ketolan mukaan usein turhaa saituuteen. 350 euron hehtaarikohtaista taimikonhoitokulua pidetään usein liian kovana. Mikäli pääomalle haluaa neljän prosentin tuoton, on metsikössä, jossa puuta on 300 kuutiometriä hehtaarilla ja arvo noin 15 000 euroa, korkokulu samaan aikaan 600 euroa. Joka ikinen vuosi. Kitsastelu taimikonhoidossa kostaatuu, mikäli ensimmäinen tai toinen harvennus lykkääntyy.

Tällöin tukkia ei tule riittävästi. Kolmas harvennus ei lisää tukin kasvua, vaan on Ketolan mukaan ennemminkin suuri virhe.

– Kun kaikki lehtipuu otetaan ensimmäisessä perkauksessa pois ja metsänhoitotyöt tehdään ajallaan, kustannukset säilyvät kohtuullisina. Metsä uudistuu nopeammin, ja näin varmistetaan hyvä kasvu loppukieppon ajalle.

Asiantuntija kehottaa lannoittamaan etenkin varttuneita männikköjä.

– Etenkin kuivahkoilla ja tuoreilla kankailla lannoitus on huippukannattavaa. Tällöin kaikki lisäkasvu on varmasti tukkia. Kun päätehakkuu on lähellä, ei pääomaakaan ole enää kauaa kiinni.

Suunnitteilla metsän osto?

Hakkuiden ajoituksessa Ketola kehottaa olemaan tarkkana. Liian varhain hakattu metsä ei tuota maksimaalista määrää tukkeja, ja liian vanhaksi päässeessä metsässä pääoma on ollut liian kauan kiinni. Kun puukauppaa tehdään, astuvat viimeistään kuvaan myös muut puun hintaan vaikuttavat tekijät.

– Metsäautoteiden on oltava kunnossa. Perusparannus on kallista, mutta hoito ei. Tässä kohtaa saituus kannattaa unohtaa.

Lopulta tuotto-odotus on kiinni metsänomistajasta itsestään. Eteläisessä Suomessa lehtomaisella kankaalla voidaan päästä 400 euron vuosituottoon hehtaarilla. Kuivahkolla kankaalla mäntymetsä jää reiluun puoleen tuesta.

Mikäli haaveissa on metsäomaisuuden kasvattaminen ostoilla, antaa Ketola muutaman vinkin:

– Mikäli et ole perehtynyt metsäasioihin, ei metsää kannata hankkia muutoin kuin harrastusmielessä. Sijoitusmielessä ostettavan metsän tulee olla hyvin hoidettua, havupuuvaltaista ja sijaita kuivalla kankaalla tai sitä rehevämällä maaperällä. Vältä lehtipuuvaltaisia, suopohjaisia tai pohjoisessa sijaitsevia metsiä sekä sellaisia, joissa on hoitorästejä tai huono tieverkko. Älä myöskään osta päätehakkuita äläkä taimikoita, vaan etsi nuoria ja varttuneita, hyvin hoidettuja havupuuvaltaisia kasvatusmetsiä.

Tiet kuntoon uudella tuella

Mekaanisessa metsäteollisuudessa on parhaillaan käynnissä hyvä vire ja kaikenlaiselle raaka-aineelle on kysyntää. Tulevat voimalaitosinvestoinnit kasvattavat kysyntää entisestään. Jotta raaka-ainehuolto saataisiin jatkossa vastaamaan niin sellu-, energia- kuin sahateollisuudenkin tarpeita sekä sitä myöden vahvistamaan Suomen taloutta, heittää Ketola päättäjille muutaman toiveen.

– Suojelussa ei saisi tehdä tyhmyksiä. Suojelun

pitäisi perustua vapaaehtoisuuteen. Meillä on nykyisin hyvin toimiva järjestelmä. Rahoituksen leikkaukset harmittavat.

Hän kyseenalaistaa myös Kemeran olemassaolon nyky muodossaan.

– Tällä hetkellä byrokratia toimii jarruna ja tehtyjen toimenpiteiden tuottosuhde on huono. Metsäteiden perusparannuksista onnistutaan tekemään aivan liian kaltaista ja jopa tuhoamaan samalla metsänomistajien rahaa.

Hänen mukaansa varoja tulisi suunnata metsäteiden kunnossapitoon. Tuen saanti kannustaisi nykyistä parempaan teiden ylläpitoon.

– Tuki voitaisiin määritellä sen mukaan, että tuen saa vain, mikäli tien kunto täyttää asetetut vaatimukset, Ketola kaavaillee.

JYRKI KETOLAN VINKIT METSÄNOMISTAJALLE

1. Huolehdi sijoitetun pääoman tuotosta. Tärkeintä on, että puun ja sitä myöden pääoman määrä hehtaaria kohden on optimaalinen.

2. Uudista metsä mahdollisimman tehokkaasti ja nopeasti jalostetulla materiaalilla. Perkaa taimikko mieluummin liian aikaisin kuin liian myöhään.

3. Uskalla tehdä riittävän voimakas harvennus hyvälaatuista havupuuta suosien. Kaksi harvennusta riittää. Jos tarvitaan kolmas, on edellisissä epäonnistuttu.

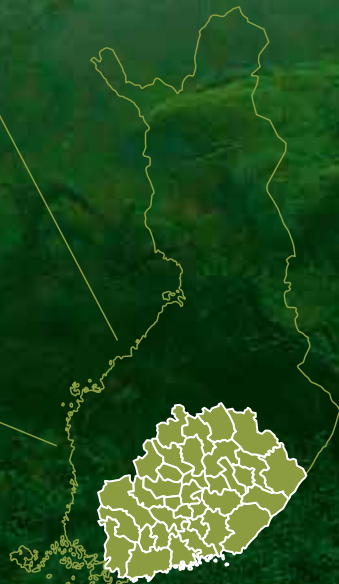


Luotettavaa puukauppaa metsänomistajan ehdoilla

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



- ▼ Hankasalmi
- ▲ Ota
- Vierumäki
- ◆ Riihimäki



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



Aarne Tiainen
Puh. 040 175 9957
Karttula,
Rautalampi,
Suonenjoki, Tervo
Vesanto, Kuopio,
Vehmersalmi



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,
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

Pistetäänkö puuta pinoon?
Ota yhteyttä oman alueesi hankintaesimieheen.

Sähköpostit etunimi.sukunimi@versowood.fi



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

Kaikkea puusta.

Kansainvälistä osaamista
ja laatua kotimaisista metsistä.



Sahatavara



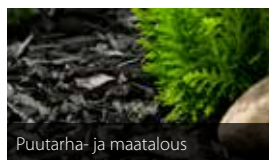
Puupakkaukset



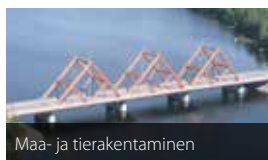
Energiatuotteet



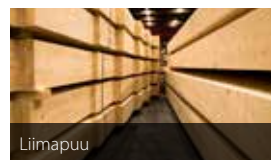
Puukauppa



Puutarha- ja maatalous



Maa- ja tierakentäminen



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
PL 16, 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

Juupajoen pellettitehdas

Tapulitie 8,
35500 Korkeakoski
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 850

Mikkelin lavatehdas

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 100

Valkeakosken lavatehdas

Peuranorontie 1, 37630 Valkeakoski
Puh. 050 5668 115

Muurlan lavatehdas

Muurlantie 101, 25130 Muurla
Puh. 010 8425 100

Versowood-metsäkonttori:

Heinolan metsäkonttori

Tähtiniementie 3,
18100 Heinola
Puh. 010 8425 100

Mikkelin metsäkonttori

Savilahdenkatu 5-7,
50100 Mikkeli
Puh. 010 8425 100