

Versio

Versowood-konsernin sidosryhmälehti 2/2021

Pääkirjoitus

Vauhdikas vuosi

SIVU 3

Myynti- ja markkinakatsaus

Kiirettä, kyselyitä ja kokonaisuuden hallintaa

SIVU 8

”Kaikesta
teknologian
kehittymisestä ja
sahausmäärien
kasvusta
huolimatta
kyse on kuitenkin
ihmisistä.”

Talouskatsaus

SIVU 5

Sisältö

- 3 Pääkirjoitus
- 4 Nimitykset ja merkkipäivät
- 5 Vakaasti kasvu-uralla
- 8 Kiirettä, kyselyitä ja kokonaisuuden hallintaa
- 10 Ennätyslukemia ja kasvavia tarpeita
- 12 Juhlat ruudulla
- 13 Pullonkaulojen purkua ja tuotannon kasvattamista
- 14 Tehty työ kantaa hedelmää
- 17 Arvot: VÄLITÄMME, ROHKENEMME, JOHDAMME.
- 18 Kalenteri 2022, ota talteen!
- 20 Se joka välittää, rohkenee
- 21 Tärkeintä on asenne
- 22 Paras porukka ja turvallinen työnantaja
- 25 Kokonainen rakennusten kirjo lämmitetään pelletillä
- 27 Ajankohtaista
- 30 Suomen metsätalous voi todella tuhoutua Euroopan moraali-ilmaston muutoksiin
- 32 Tekijät esiin
- 33 Puukauppa ja metsäasiantuntijat



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

Toimitus Ville Kopra, Mia Kärkkäinen **Toimittaja** Autiomaa Oy, Johanna Autio
Taitto Avidly Oy **Painopaikka** Lehtisepät Oy **Kuvat** Versowood Oy, Tarmo Valmela,
Studio Töyrylä Oy, Keksi Agency Oy Katri Lehtola

Osoitteenmuutokset, tilaukset ja palaute contact@versowood.fi

Pääkirjoitus

Vauhdikas vuosi

Kesäkuussa päättynyt tilikausi oli nousujohteinen. Korona-aika on vaikuttanut puutuotteiden kysyntään positiivisesti, kun ihmisillä on ollut aikaa tehdä korjaus- ja uudisrakentamista. Samaan aikaan eri maiden julkiset puurakentamistavoitteet luovat uutta pohjaa puunkäytölle. Keväällä 2021 sahatavaran ja muiden puutuotteiden hintatasot lähtivät voimakkaaseen nousuun, mistä taittuivat syksyllä taas laskuun, kohti normaalia. Julki-suudessa on paljon puhuttu puutavaran hinnan noususta, mutta nousu on koskenut kaikkia rakennustarvikkeiden hintoja ja nostonut sitä kautta rakennuskustannuksia.

Talouden ylikuumeneminen on nostanut inflaatiota ja vaikuttanut laajasti kustannusrakenteisiin. Muun muassa energian, logistiikan, kunnossapitotarvikkeiden, muovihuppujen, vanteiden ja liimojen hinnat ovat nousseet voimakkaasti. Uskon, että sahatavaran hinta ei voi enää koskaan palata samoille tasoille, missä se on normaalisti ollut. Energiamarkkina on tällä hetkellä sekaisin ja siinä voi piillä jopa uusi kriisin alku. Päästöoikeuden hinta on tuplaantunut pienessä ajassa samalla kun olemme ajaneet kansallisesti turpeen ja kivihiilen käytön lähes kokonaan alas. Maakaasun hinta on yli kymmenkertaistunut vuoden aikana, ja sähkön hinta on ollut viime viikkoina ennätyskorkealla. Energiavarastot ovat globaalisti alhaiset, mikä voi kylmän talven tullessa johtaa vakaviinkin ongelmiin.

Metsäkeskustelu on käynyt pitkään ylikierroksilla. Metsät koskettavat monia, mutta keskustelu sen ympärillä on ollut ikävän mustavalkoista. Kaikilla tuntuu löytyvän mielipiteitä metsäasioihin ja joskus tuntuu, että kymmeniä vuosia tehty suomalainen metsä-

tuotanto on samaan aikaan heitetty romukoppaan. EU:sta on vyörymässä uutta metsiä koskevaa lainsäädäntöä uskomaton määrä. Kesällä puhuttiin metsästrategiasta ja viime viikkoina keskustelu on siirtynyt taksonomian. Uutta on luvassa muun muassa biodiversiteettistrategian, energiatehokkuuden ja metsäkadon puolelta. Riskinä on, kun näistä kaikista käydään nappaamassa "kulma pois", niin lopputulos on ruma. Maailman parantaminen ei voi olla näin pienen kansan tärkein tehtävä. Meidän on huolehdittava myös omasta kilpailukyvyystämme – kukaan muu ei sitä tee. Metsäasioista päättäminen tulee pitää kansallisella tasolla jatkossakin. Metsärintamalla tapahtuu muutenkin paljon. Hyönteistuhot ovat jatkuneet voimakkaana Keski-Euroopassa ja venäläiselle puulle ollaan asettamassa uusia vientikieltoja. Tällä voi olla positiivinen vaikutus suomalaisen sahatavaran kysyntään, jos pyöreän puun vienti Venäjältä Kiinaan laskee nykytasolta.

Loppu- ja alkuvuoden jännitys näytelmä käydään todennäköisesti työmarkkinoilla. Mekaanisen metsäteollisuuden sopimus on katkolla joulukuun lopussa ja tarkoitus on jatkossa tehdä yrittäjäkohtainen ratkaisu. Työmarkkinakentässä kaikki osapuolet ovat nyt uudessa tilanteessa ja etsimme uuden tavan toimia. Olen vakuutunut, että osaaminen on työpaikoilla, ja joustavuudesta hyötyvät molemmat osapuolet. Yhteinen tavoite tulee olla työrauhan säilyttämisessä, tuottavan työntekemisen edellytysten ja yritysten

kilpailukykyyn parantamisessa, työntekijöiden työhyvinvoinnin ja työkyvyn ylläpitämisen panostuksissa.

Talouden ennusteet ja luottamus ovat edelleen globaalisti vahvoja. EU:n korona-velvytystoimet ovat osin vasta alkamassa, ja USA:ssa on päätetty juuri valtava, uusi infraohjelma. Molemmat uskoakseni vahvistavat myös puunkysyntää. Puurakentaminen on maailmalla nousussa, joten uskon, että vuodesta 2022 on tulossa kysynnällisesti vilkas. Voimakas hintojen heiluminen vaatii vaan toimijoilta uskoa, että oikea hintataso on saavutettu, ja sen jälkeen uskalletaan taas tehdä ja toimia.

Mukavaa joulun odotusta ja onnea vuodelle 2022!

Ville Kopra



Nimitykset



Annina Konka
Vierumäki
Reskontranhoitaja



Anita Heimlander
Vierumäki
Myyntin ja asiakas-
palvelun assistentti



Marjo-Riikka Raitamäki
Riihimäki
Myyntiassistentti



Pauli Otava
Metsäosasto
Hankinta- ja
projektijohtaja



Jouni Lavi
Vierumäki
Tuotannon esimies



Matti Lehtola
Muurla
Tuotantopäällikkö



Samuli Hujo
Puunhankinta
Riihimäen alue
Aluepäällikkö



Janne Piira
Riihimäki
Tuotannon esimies



Jouni Vantaala
Puunhankinta
Vierumäen alue
Aluepäällikkö

Onnittelut merkkipäivän johdosta!

**Versowood Oy,
50 vuotta**

Kleemola Kristian	4.7.
Ketola Vesa-Pekka	5.8.
Jokela Jarmo	27.8.
Pikkarainen Kimmo	30.8.
Honkanen Arto	30.9.
Kyröläinen Jar	30.9.
Huotari Jaakko	5.10.
Lehtonen Timo	12.11.
Laitinen Marko	5.12.
Holmroos Juha	16.12.
Marttila Marko	17.12.
Kärnä Ari	24.12.

**Versowood Oy,
60 vuotta**

Kuokkanen Seppo	17.7.
Janhunen Pertti	19.7.
Soo Illar	22.7.
Ylöstalo Markku	2.8.
Heikkinen Kari	3.10.
Turpeinen Mirja	20.10.
Nipuli Pauli	23.10.
Numminen Vesa	23.10.
Paajanen Kari	26.10.

Eläkkeelle jääneet, mukavia eläkepäiviä!

1.7.2021 - 31.10.2021

Aalto Kari
Koskinen Paavo
Lehtinen Pirjo
Hämäläinen Voitto
Järvelin Kari
Liukkonen Jorma

Talouskatsaus

Vakaasti kasvu-uralla

Versowoodin tarinan 76. luku alkoi monin tavoin poikkeuksellisessa tilanteessa. Pandemian sävyttämä, kiireinen ja ennätyslukemia tarjoillut vuosi on tuonut mukanaan myös huolen tulevaisuuden menestymisen edellytyksistä sekä hintojen kehityksestä.

Keskikesällä päättyneellä tilikaudella Versowoodin sahat tuottivat yhteensä 1,392 miljoonaa kuutiota sahatavaraa. Liikevaihto kasvoi 31 prosentilla 465 miljoonaan euroon käyttökatteen ollessa 11,1 prosenttia ja omavaraisuuden 50,8 prosenttia. Luvut ovat toimitusjohtaja **Ville Kopran** mukaan hyviä, joskin liikevaihdon merkittävän kasvun taustalla on edellisen tilikauden suuri pudotus, jolloin kauppasota, lakot ja huono talvi sotkivat niin puunkorjuuta kuin kauppaa.

Kulunut vuosi on ollut kysynnällisesti nousujohteinen lähes kaikilla liike-toiminta-alueilla. Ainoastaan pellettien ja pylväiden kauppa on polkenut paikallaan. Tuoteryhmistä suurin on sahatavara, jonka osuus myynnistä on liki puolet, 45 prosenttia. Toiseksi suurin tuoteryhmä, 12 prosenttia liikevaihdesta, on liimapuu.

44 prosenttia konsernin liikevaihdesta tulee kotimaasta. Toiseksi suurin liikevaihdesta on noin 21 prosenttia. Tuotteita viedään yhteensä 59 maahan, joista 18:sta, kotimaa mukaan lukien, tuloutuu 92 prosenttia liikevaihdesta. Suurin vientimaa päättyneellä tilikaudella oli Japani.

Konserni on pystynyt kasvamaan tavoitteiden mukaisesti ja liikevaihdomme on kymmenessä vuodessa kaksinkertaistunut. Osin kyse on organisaation kasvusta, osin yritysostoista. Myös alkaneelle tilikaudelle on laadittu kunnianhimoinen, kasvun pohjautuva budjetti, toimitusjohtaja toteaa.

	7/20-6/21	7/19-6/20	7/18-6/19	7/17-6/18
Liikevaihto	465,2 m€	354 m€	392,9 m€	378,6 m€
Liikevaihdon kasvu (%)	+31,4 %	-9,9 %	+3,8 %	+7,3 %
Käyttökate	51,6 m€	12,3 m€	31,7 m€	31,9 m€
Käyttökate (%)	11,1 %	3,5 %	8,1 %	8,4 %
Liikevoitto	40,4 m€	1,76 m€	21,53 m€	22,28 m€
Omavaraisuusaste	50,8 %	42,2 %	42,5 %	39,8 %
Taseen loppusumma	257,4 m€	241,5 m€	242,2 m€	232,7 m€
Investoinnit	12,3 m€	9,4 m€	12,7 m€	16,5 m€
Sahausmäärä (m³)	1391 000	1154 000	1272 000	1231 000
Henkilöstö (keskimäärin)	805	775	782	793
Henkilöstön keski-ikä	40,8	42,7	43,0	43,5
Työsuhteen keskipituus	12,3	13,4	12,9	13,8

Raaka-ainemäärät ovat kasvaneet sahausmäärien kasvun myötä. Kulu-neella tilikaudella Versowoodin met-säosasto hankki yhteensä 3,8 miljoo-naa kuutiometriä tukkia.

– Puukauppaa käytiin reippaasti ke-väällä ja kesällä, ja tahti jatkuu yhä hyvänä. Olemme vahvistaneet met-säosaston organisaatiota tulevaa jär-jestelmäuudistusta silmällä pitäen. Kehityspanostus on ollut suuri ja ha-luamme, että järjestelmä saadaan sa-taprosenttisesti hyötykäyttöön, kun sen aika koittaa, Kopra taustoittaa.

Katse energiavaroihin

Raaka-aineiden yleinen hinnannousu mietityttää toimitusjohtajaa.

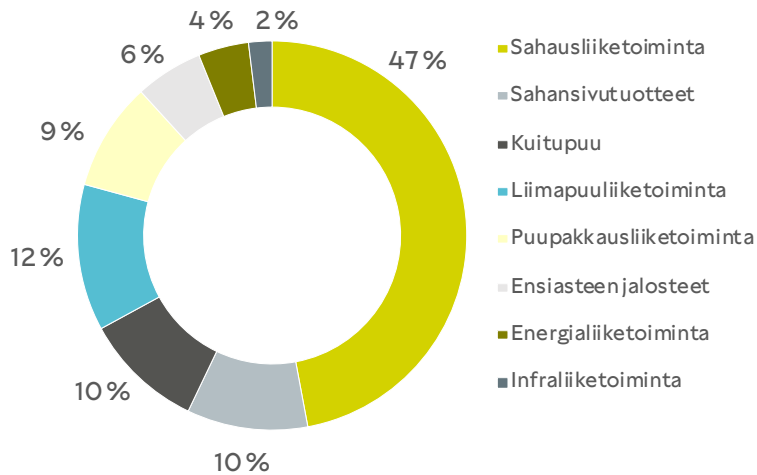
– Kustannukset ovat nousseet hur-jasti, mikä näkyy kuitenkin yllättä-vän vähän inflaatiossa. Tulevina vuo-sina voi olla haaste päästä takaisin normaalille hintatasolle, kun kaikki on nyt kallistunut ja samaan aikaan monista komponenteista on pulaa. Sahatavarankin hinta on kivunnut vauhdilla ennätyslukemiin, mutta on

tullut myös alaspäin. Olennainen ky-symys onkin se, mistä löytyy lopulta kova maa jalkojen alle. Sen hakemi-nessä voi olla haastetta.

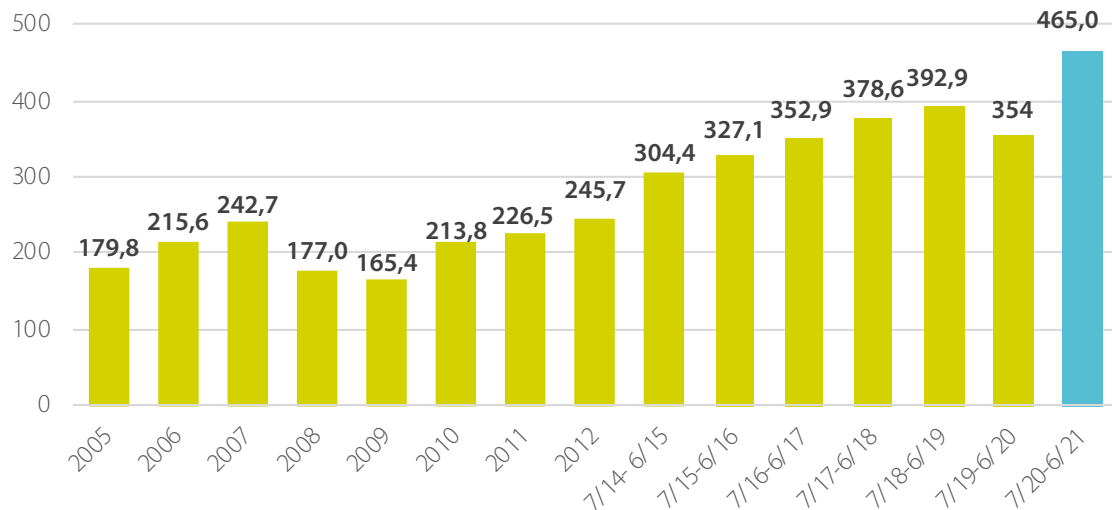
Hintojen nousuun liittyy myös huo-li mahdollisesta energiakriisistä ja sen mukanaan tuomasta mahdol-lisesta taantumasta. Energian kal-

listuessa talouskasvu ja ostovoima heikkenevät ja koronaviruksesta toi-puminen tuontien energiasta riippuvai-nessa Suomessa hidastuu. Kopra toi-voo sähkön ja energiaraaka-aineiden viimeaikaisen jyrkän hinnannousun herättävän Suomen päättäjät mietti-mään asiaa niin talouden kuin maan energihuollonkin näkökulmasta.

Liikevaihto-osuudet liiketoiminnoittain



Liikevaihto 2005–2021/6 (m€)



– Ilmastotavoitteista huolimatta mo-net kaupungit ja kunnat käyttävät varapolttoaineenaan yhä öljyä. Eikä katse tulisi kääntää oman maan ener-giavaroihin ja vaihtaa ensi tilassa öljy-kattilat pellettiin?

Myös Suomen talouden yleinen suun-ta herättää Koprassa kysymyksiä. Ve-lanotto talouskasvun aikana ei vakuu-ta, ja Suomen kyvyttömyys uusiutua, kun olisi sen aika, nostaa esiin huolen pärjäämisestä.

– Mikä on suomalaisyritysten kilpai-lukyky? Onko yritysten hyvä olla? Kannattaako Suomessa yrittää ja mit-kä ovat kilpailuedut? Siinä on muuta-mia teemoja, joita päättäjien olisi syy-tä miettiä. Suomessa on myös noin 300 000 työtöntä ja samaan aikaan työntekijöiden löytäminen yrityksiin on ison työn takana. Jotain on silloin pielessä.

Silmät avoinna eteenpäin

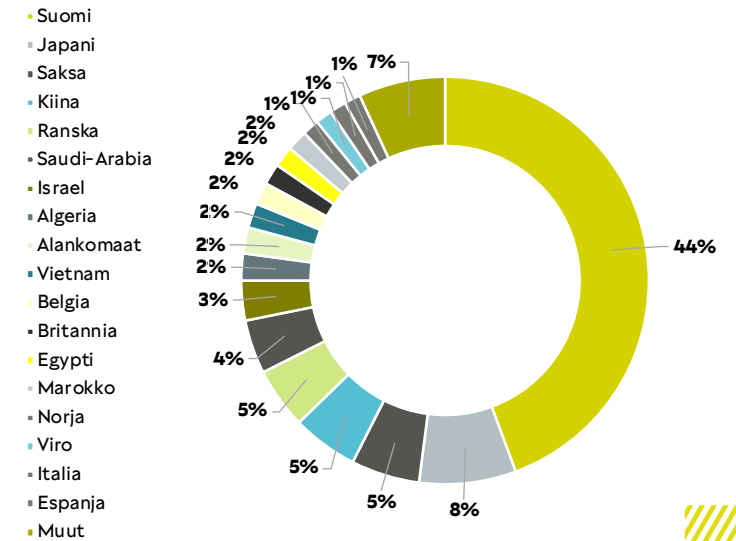
Versowoodin 75-vuotista taivalta juhlistettiin syyskuussa, ja nyt fokus on jälleen tiukasti eteenpäin, kohti seuraavaa 100 vuoden etappia. Ho-risonttiin katsoessaan Kopra uskoo alan konsolidaatioiden lisääntyvän ja yrityskokojen kasvavan.

– Myös me kuljemme silmät avoin-na. Pyrimme kasvamaan orgaanisesti, mutta sopivan tilaisuuden tullen myös yritysostoin.

Konsernia on kehitetty määrätietoi-sesti tuotannon, mutta viime vuo-sikymmenen aikana yhä enemmän myös työntekijöiden näkökulmasta. Painopiste tulee jatkossakin olemaan ihmisissä.

– Kaikesta teknologian kehittymises-tä ja sahausmäärien kasvusta huo-limatta kyse on kuitenkin ihmisistä. Ihmiset ostavat puut, ihmiset valmis-tavat tuotteet ja ihmiset myyvät ne edelleen asiakkaillemme. Meillä on hyvä porukka, josta haluamme pitää huolen ja jonka kanssa haluamme painaa kohti sadan vuoden rajapyykkiä, Kopra päättää.

59 vientimaata 7/20–6/21



Kiirettä, kyselyitä ja kokonaisuuden hallintaa

Kulunut vuosi laittoi Versowoodin tuotannon ja myynnin stressitestiin. Poikkeuksellinen kysyntäpiikki osoitti, että hyvä suunnittelu on kaiken tekemisen lähtökohta, jotta kokonaisuus saadaan kunnialla maaliin.

– Puhelimet soivat taukoamatta, ja ”heti lähtöön” -kyselyitä tuli koko ajan, kuvailee Versowoodin myyntijohtaja **Matti Iso-Kuusela** keväällä alkanutta kysyntävyöryä.

Tilaukset olivat kuitenkin vahva, ja kaupat tehty jo pitkälle kesään, joten kyselijät joutuivat pettymään: tavaraa ei joko ollut tai toimitusajat venyivät liian pitkiksi. Säännölliset asiakkaat palveltiin sopimusten mukaisesti, mutta uusista kumppanuuksista jouduttiin lähes poikkeuksetta kieltäytymään. Vuodenaikaan nähden varastot painuivatkin kesällä historiallisen alhaiselle tasolle.

– Joka suunnasta tuli kommenttia, ettemme pysty tarjoamaan riittäviä määriä, vaikka sahat pyörivät täydellä teholla. Samaan aikaan jatkojalosteiden kova kysyntä otti kuitenkin osansa tuotannosta, ja sahatavaraa jäi myyntiin normaalitilannetta vähemmän. Suunnittelun merkitys ja kokonaisuuden hallinta todella korostuivat kesän mittaan, myyntijohtaja selittää tilannetta.

Vaikka markkinat vetivät, ei tilanne aiheuttanut riemunkiljahduksia myynnissä. Pohdinta ja huoli siitä, kuinka asiakkaat saadaan palveltua ja kauanko tilanne voi jatkua, siivittivät työntekeä.

– Toimialan lainalaisuudet hintojen ja määrien suhteen tiedetään, joten ennäkömatkalla nousu näissä molemmissa aiheutti jopa epäuskoa.

Hinnat nousivatkin voimakkaasti kysynnän myötä ennätyslukemiin. Korotukset olivat toki odotettuja ja oikean suuntaisia, sillä sahatavaran keskihinta on ollut historiallisen heikko. Silti nousun jyrkkyys tuli yllätyksenä.

– Rajut heilahdukset suuntaan tai toiseen eivät ole koskaan hyvästä. Toivon kuitenkin, että markkinan tasaantuessa jäätäisiin jatkossa sahajen kannalta kestävämmälle hintatasolle.

Kotimaa ja Japani vahvoja

Kotimaassa kuluttajamyynni veti koko kesän ajan hyvin. Syksyllä piharakentamiskauden päätyminen näkyi erityisesti kyllästettyjen tuotteiden sekä jalosteiden kaupassa. Sen sijaan talotehtaiden, hirsirakentajien ja ovi- ja ikkunavalmistajien tilaukset on säilynyt korkeana ja uusien omakotitaloaloitusten määrä on hyvällä tasolla.

– Sahatavaran osalta yksityiskulutus on kuitenkin selvästi hiipumaan päin. Rahaa suunnataan nyt muihin akti-

veitteihin kuin rakentamiseen ja remontointiin, Iso-Kuusela toteaa.

Japanissa puurakenteiset talot ovat lisänneet markkinaosuuttaan, ja hyvä kysyntä jatkuu edelleen. Versowood on kasvattanut liimapuumääriään Japaniin, ja kaikki kolme tehdasta, projektiliimapuutehdas mukaan lukien, käyvät täydellä teholla. Erityinen ilonaihe on ollut projektiliimapuu-kohteiden kotimaan ja viennin kyselyiden vilkastuminen ja sen myötä tasaisena jatkunut kysyntä.

Kiinan markkina on jo vuoden verran ollut vaisu. Sahatavaran hinnankorotukset yhdistettynä korkeisiin rahateihin ja Evergrand-yhtiön talousvaikeuksien luomaan epävarmuuteen aiheuttivat markkinoilla tilanteen, jossa kauppa yhä käydään, mutta aiempaa huomattavasti pienemmin volyymein. Samassa suhteessa laskeneiden sahatavaramäärien kanssa maahan on tuotu tukkia etenkin Saksasta ja Uudesta-Seelannista. Aiemmin Kiinaan menneille tuotteille onkin etsitty korvaavat osoitteet muun muassa Euroopasta ja muista Itä-Aasian maista.

– Korona on koetellut myös Versowoodin kauppakumppanimaita Malesiaa, Vietnamiä sekä Indonesiää. Niukka uutisointi alueelta on vai-

keuttanut markkinan seuraamista, mutta kaupankäynnin ennustetaan tilanteen helpottaessa nytkähtävän voimalla eteenpäin, myyntijohtaja kertoo.

Väli-Idän jakolinjana

Pohjois-Afrikan maat jäätyivät hintojen lähdettyä nousuun. Algeriassa ja Marokossa tilanne on todella hilaainen, ja vaikka varastot ovat Egyptissäkin hyvin alhaalla, on kauppaa tehty ennätysvähän. Iso osa Pohjois-Afrikkaan aiemmin menneestä sahatavara onkin kesän ja syksyn aikana ohjautunut Versowoodin omien lavatehtaiden käyttöön.

Lähi-Idän tärkeimmistä kauppakumppanimissa Saudi-Arabiassa ja Israelissa sekä Jordaniassa kysyntä on säilynyt hyvällä tasolla. Saudi-Arabian päätuotteet muodostuvat männyn sydäntavaraa sekä kuusen sivulaudoista. Israelin markkina puolestaan muistuttaa Suomea, jossa sisä- ja ulkoerähuostuotteiden lisäksi puutavaran kysyntä on ollut voimakasta muun muassa teräsrakentamisen tuotteissa. Rakennusmateriaalien hintojen nousua kokonaiskulutus on laskenut, mutta säilynyt silti kohtuullisena.

Euroopassa kovin imu on Britanniassa, missä kauppa takkuilee ainoastaan logistiikkaongelmien vuoksi. Uusien omakotialoitusten määrä on kasvanut vuoden takaisesta 153 prosentilla ja kysynnän ennustetaan jatkuvan korkeana myös ensi vuonna. Tilanne on hyvä myös Hollannissa ja Ranskassa. Perinteisesti vahvassa Saksassa yksityiskulutus on puolestaan hiipunut, mikä on näkynyt muun muassa Versowoodin höyläämöasiakkaiden käyntiasteiden laskuna. Baltian maissa tehtaajat käyvät entiseen tapaan, mutta kilpailua on kiristänyt venäläisten kasvanut sahatavaran tarjonta markkinoilla.

– Euroopan suurimmat yllättäjät löytyvät etelästä. Espanjassa, Portugalissa ja Italiassa tilanne on ollut Rans-

kan kaltainen, ja määrät ovat kevään ja kesän aikana kasvaneet, Iso-Kuusela toteaa tyytyväisenä.

Takaisin maailmalle

Sahatavara ei ollut ainoa asia, jonka hinta nousi kuluneen kevään ja kesän aikana. Muiden materiaalien ja raaka-aineiden lisäksi korotukset isivät myös logistiikkaan. Kasvaneiden kuljetuskustannusten ohella toimituksia on vaivannut konttipula, mikä on ollut omiaan vaikeuttamaan erityisesti nopeaa kaupantekoa. Kokonaisuutena kontteja on vielä ollut tarjolla, mutta eri kohteiden kesken on ollut suuria eroavaisuuksia konttien saannissa. Tuleva vuosi ei näytä tämän suhteen valoisammalta, sillä epätasapainon ennustetaan helpottavan kapasiteetin lisäyksen myötä vasta 2023.

– Meillä on tiettyjen varustamoiden kanssa hyvä yhteistyö, mikä auttaa tässä tilanteessa, Iso-Kuusela kiittelee.

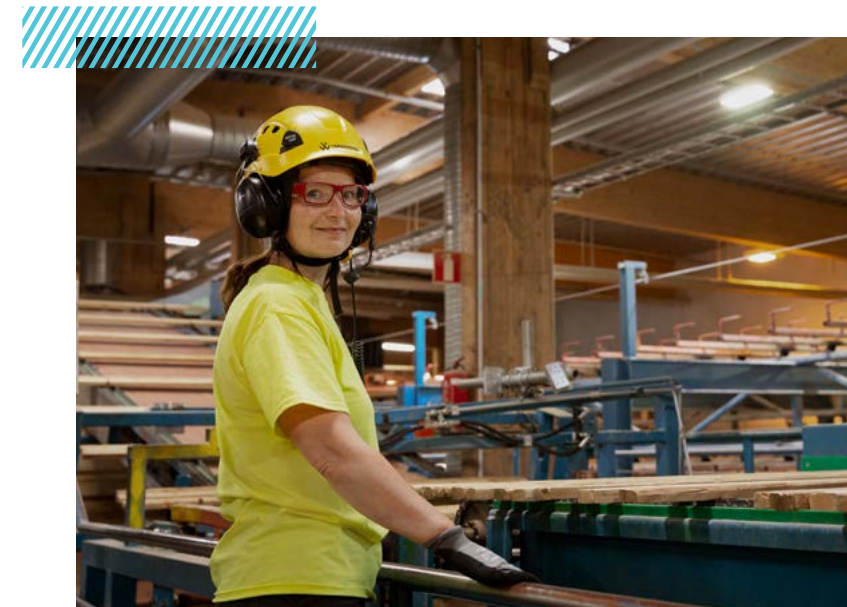
Syksyn saavuttua markkinoille hiipi epäusko vallitsevasta tilanteesta. Yhdysvalloissa hinnat putosivat hetkellisesti, mutta loppuvuotta kohti suunta on ollut jälleen ylöspäin. Va-

rovaisuus ja muuttuvien tekijöiden runsaus on kuitenkin näkynyt loppuvuoden tilausmäärissä. Koska suuria uhkakuvia ei horisontissa näy, uskoo myyntijohtaja kevään tuovan mukanaan jälleen myös kiireet.

– Kunhan luottamus hintoihin ja talouden yleiseen tilaan palautuu, kysyntä jatkuu vähintäänkin nykyisellään. Mitään syytä sille, miksi sahatavaran ja jalosteiden kulutus kääntyisi laskuun, ei ole, ja uskon Kiinan markkinankin jälleen piristävän ensi vuonna.

Ensi vuoden odotetaan normalisoivan kaupantekoa myös toisella tapaa. Koronatilanteen helpottaessa versowoodilaiset ovat jo lähtöteli-neissä odottamassa matkaan pääsyä.

– Suuntaamme heti maailmalle, kunhan saamme asiakkaiden kanssa tapaamiset sovittua. Pitkän Teams-kauden jälkeen tapaamme ihmisiä enemmän kuin mielellämme ja käymme yhdessä tulevaa läpi, Iso-Kuusela päättää.



Ennätyslukemia ja kasvavia tarpeita

Tämän vuoden keväänä puukauppa kiihtyi koko maassa ennätyslukemiin. Tilanne oli kutkuttava niin metsänomistajien kuin puuta ostavienkin tahojen kannalta, ja syksyn tullen hyvä vire jatkui pitkälle loppuvuoteen.

Toukokuun alussa puukauppa oli Versowoodin metsäjohtaja **Jussi Torpon** mukaan vielä lähtötelineissä. Kun lähtölaukaus sitten kajahti, kiihdytys oli kova.

– Toukokuun puolivälissä alkoi varsinainen rynnistys, ja puukauppa jatkui koko kesän sekä alkusyksyn ennätyslukemissa vuodenaikaan nähden. Hinnat vahvistuivat kesää kohti merkittävästi, ja tarjolla olikin tavanomaista isompia sekä erittäin laadukkaita leimikoita.

Kilpailu raaka-aineesta kannusti metsänomistajia puukauppoihin, mutta Torpon mukaan tilanne oli palkitseva puolin ja toisin. Kesä oli hyvää aikaa myydä ja ostaa. Syksyn tullen hinnat ovat tulleet hieman alaspäin, mikä on luonnollista talvikohteiden ja kasvatushakkuiden lisääntyessä.

– Yleisesti ottaen kesäpuiden tarjonta on rajallista, ja niille on suuri kysyntä. Leimikkorakenne ja korjuukelpoisuus

vaikuttavat hintaan, joten talvikohteisiin siirryttäessä hinta hieman laskee. Tästä huolimatta kantohintataso on edelleen korkea.

Vuosi 2021 jääkin kirjoihin ja kansiin kaikkien aikojen ennätysvuotena Versowoodin tekemissä puukaupoissa, ja alkavan vuoden tavoitteet ovat yhtä korkealla tuotantomäärien noustessa.

– Vuoden 2022 lopussa valmistuva investointi nostaa Vierumäen sahan raaka-ainetarvetta, johon varautuminen on aloitettava jo ensi keväänä. Varanto on saatava riittäväksi, jotta selvittää raaka-ainehuollossa kuivin jaloin keväeseen 2023 saakka, Torpo selittää.

Entistä parempaa palvelua

Sahojen roolituksesta johtuen puunhankinnan painotukset eri puolilla Versowoodin hankinta-aluetta ovat erilaisia. Tämänhetkinen varanto kaikilla sahoilla on erinomainen ja antaa tukevan selkänöjan tulevaa talvea vasten.

– Puunhankinta palvelee tuotantoa, jotta tuotanto voi palvella asiakkaita ja omaa jatkojalostusta. Nykyisessä varantotilanteessa voimme aiempaa paremmin huomioida sahatavara-asiakkaiden tarpeet kannolta alkaen ja viedä asiakaslähtöisyyttä entistä pidemmälle.

Torpo huomauttaa, että hyvässä varantotilanteessa optimointi on erityisen tärkeää, sillä kallis raaka-aine pitää pystyä hyödyntämään täysimääräisesti. Osin tähän tarpeeseen vastaa metsäosaston organisaatiouudistus, jonka myötä aiemmin Riihimäen aluepäällikkönä toiminut **Pauli Otava** siirtyi metsäosaston hankinta- ja projekti-johtajan tehtäviin. Otavan tehtävää on lokakuusta alkaen hoitanut MMM **Samuli Hujo** ja samaan aikaan Vierumäen aluepäällikkönä aloitti MMM **Jouni Vantaala**.

Hankinnan, katkonnan ja korjuun sekä kuljetuksen kehittämisen ohella Otavan työskaraan kuuluvat mittaus- ja sertifiointiasiat. Ensi vuodesta alkaen pääfokus on uuden puunhankintajärjestelmän käyttöönotossa.

– Uusi puunhankintajärjestelmä koskettaa niin omaa metsäosastoamme kuin urakoitsijoitamme. Muutos on iso, ja Paulin tehtävänä on sekä vastata koulutuksen organisoimisesta että luoda toimintamallit uuden järjestelmän täyspainoisesta hyödyntämisestä, Torpo päättää.



Juhlat ruudulla

Versowoodin 75-vuotisjuhlavuosi hui-pentui syyskuun alussa koronapandemian vuoksi virtuaalisesti toteutettuun tapahtumaan, jota seurasi yli 1000 silmäparia ympäri Suomea.

Tapahtuma toteutettiin live-streamina helsinkiläiseltä studiolt, jossa paikalla oli rajattu kutsuvierajoukko. Ennen juhlan virallista aloitusta saatiin kuulla vuoden viihdyttäjäksi valitun pop-kanteletar **Ida Elinan** taidokasta soittoa. Kello 16 alkaneen virallisen ohjelman avasi toimitusjohtaja **Ville Kopra** menettä ja tulevaisuutta luotaavalla puheellaan.

Ohjelma koostui lyhyistä ennakoon nauhoitetuista videoista ja videopuheluista sekä studiossa käydystä paneelikeskustelusta. Paneelikeskustelua moderoi tapahtuman juontanut laulaja-lauluntekijä **Mikko Kuustonen**. Ensimmäisenä ääneen pääsi Keskon tuotelinjohtaja **Harri Karumo**, joka kuvasi Versowoodin kanssa tehtävää yhteistyötä keskustelevalle yhdessä tekemiseksi ja vuorovaikutteiseksi kehittämissä.

Karumon jälkeen Kopran sahasuvun historiasta kirjan kirjoittaneet **Teemu Keski-sarja** ja **Sakari Siltala** pohivat, voiko sahaamisen geeni periytyä ja kertoivat kirjan olleen uransa vaikein projekti lähteiden niukkuuden vuoksi. **Keijo Kopra** avasi tarinaa omin sanoin myös juhlassa nähdyllä kesäisellä videolla. Videoyhteyden päässä ollut metsänomistaja **Mikko Tikkala** kertoi näkemyksiään siitä, miksi Versowood on metsänomistajan näkökulmasta paras kumppani, ja polttoainehankintapäällikkö **Karoliina Kärkäs** Loi-

mua Oy:stä välitti yrityksen onnitte-lut kiittäen Versowoodia hyvästä yhteistyöstä biopolttoaineiden toimittajana.

Panelistit, kansanedustaja **Elina Val-tonen**, ekonomisti, professori **Vesa Vihriälä**, historioitsija **Teemu Keski-sarja** sekä Metsäteollisuus ry:n toimitusjohtaja **Timo Jaatinen**, keskustelivat aiheesta Suomen kilpailukyky ja metsien käyttö. Keskustelussa korostui yrittämisen ja omistamisen merkitys. Valtonen peräänkuulutti rakenteellisia uudistuksia sekä omistamisen edellytysten parantamista, johon Vesa Vihriälä yhtyi painotta-malla yrittäjyyskasvatuksen merkitystä jo varhain koulutien aikana. Tervehdyksensä paneeliin lähetti Brysselistä europarlamentaarikko **Petri Sarvamaa**, joka totesi kiinnos-tuksen metsiä kohtaan olevan EU:ssa juuri nyt suurta ja kertoi kollegoi-densa kanssa työskentelevänsä sen eteen, että suomalaisella metsäteollisuudella on tulevaisuudessakin

edellytykset toimia. Vihriälä piti Sarvamaan viestiä tärkeänä ja muistutti monen muun EU-maan heikosta ymmärryksestä metsäasioissa. Muut panelistit olivat yhtä mieltä siitä, että vaikuttamisen aika on nyt. Metsäteollisuuden Jaatinen muistutti myös teollisuuden omasta vastuusta ja lisäsi, että metsäteollisuuden on kyettävä kehittymään ajan mukana.

Paneelikeskustelua seurasi lyhyt tauko, jonka jälkeen suomalainen supersuosittu taiteilija-artisti **Vesala** aloitti kokoonpanonsa kanssa energiaa ja iloa pursunneen puolituntisen. Koko juhlan ajan katsojilla oli mahdollisuus lähettää viestejä studioon, ja ruudun takana ollutta yleisöä mukanaan laulattanut Vesala hyödynsikin esityksen aikana tulvineita tervehdyksiä ja laulutoiveita osana esitystään.

Virallinen kutsuvierasohjelma päättyi puoli kuudelta, jonka jälkeen alkoi Versowoodin henkilökunnalle tar-koitettu oma juhla-stream.



Pullonkaulojen purkua ja tuotannon kasvattamista

Kilpailukykyänsä varmistamiseksi Versowood investoi lähivuosina niin sahoilla kuin jalostuslaitoksillakin. Uudistuksilla tähdätään volyymien kasvattamiseen, toiminnan sujuvoittamiseen ja jalostusasteen nostoon.

Versowoodin Heinolan liimapuu-tehtaan alkupää uudistuu vuoden 2023 aikana. Nykyinen linja on vuodelta 2000 ja kaipaa toimitusjohtaja **Ville Kopran** mukaan sekä tehostamista että toimintavarmuuden parantamista. Linja modernisoidaan sormijatkokselle saakka, ja vuoden 2023 alussa valmistuvalla investoinnilla tavoitellaan 10 000 kuutiometrin tuotannon lisäystä noin 60 000 m3 kokonaismäärään.

Riihimäen yksikössä puolestaan kohennetaan höylää, Vierumäen sahalla uudistetaan tämän vuoden joulukuussa tasaamon alkupäätä ja projektiliimapuu-tehtaalle on suunnitteilla uuden CNC-koneen hankinta. Samaan aikaan kuivaamoautomaatiikkaa uusitaan ja kuivaamoihin ollaan rakennettu lämmöntalteenottoja.

– Tämä on tällaista vaiheittaista pullonkaulojen purkamista. Sitten on toki uuden, syyskuussa 2022 valmistuvan Eurosahan rakentaminen. Tavoitteena on virittää Vierumäki kaikin puolin siihen kuntoon, että yksikön sahausmäärät nousevat 600 000 kuutiometriin, toimitusjohtaja kertoo.

”Kolmessa vuodessa suhdanne ehtii jo vaihtua, joten tulevia investointeja täytyy harkita tarkasti.”

Uusimpana investointina yhtiö on julkistanut yhden Vierumäen biolämpölaitoksen päivittämisen 12 MW:sta 14 MW:iin.

Suhdanneparannus on mahdollistanut sen, että useat muutkin sahat ovat päättäneet investoinneista. Tästä johtuen laitevalmistajien toimitusajat ovat venyneet jopa kolmi-vuotiseksi, mikä vaikeuttaa uusien investointipäätösten tekemistä.

– Kolmessa vuodessa suhdanne ehtii jo vaihtua, joten tulevia investointeja täytyy harkita tarkasti. Aaltoileva tilanne on haastava toki myös laitevalmistajille, kun yhdessä hetkessä töitä on vain harvakseltaan ja toisessa tilauskirjat ovat täynnä vuosiksi eteenpäin. Toivotaan jatkossa vähän tasaisempaa kaikille toimijoille, Kopra toteaa.

Tehty työ kantaa hedelmää

Versowood teetti keväällä 2021 asiakastytytyväisyystutkimuksen, jonka yhteydessä kartoitettiin niin metsänomistajien kuin lopputuoteasiakkaidenkin mielipiteitä yrityksestä ja sen toiminnasta. Tulokset osoittavat, että toiminnan parantamiseksi on tehty oikeansuuntaisia asioita, mutta myös sen, että kotiläksyjäkin vielä riittää.

Lopputuotteiden asiakkaille toteutettu tutkimus perustui 285 vastaukseen, ja se toteutettiin sähköpostitse. Kohderyhmän muodosti nykyinen asiakaskunta, ja kyselyn saaneista vajaa kolmannes osallistui tutkimukseen. Yli kolmanneksella vastanneista oli pitkä, yli 10-vuotinen kumppanuus Versowoodin kanssa ja kokemusta näin ollen myös yhtiön aiemmasta toiminnasta.

Edelliseen, vuonna 2018 toteutettuun tutkimukseen verrattuna arviot olivat monelta osin parantuneet. Muun muassa asiakkaiden kokonaisyytyväisyys Versowoodin toimintaan oli noussut 4,1:een (2018: 4,0), ja parhaan arvosanan (5) antaneiden määrä oli noussut kahdeksalla prosentilla ollen nyt 32 % vastaajista. Versowoodin NPS-luku, joka kertoo sen, kuinka moni vastaajista todennäköisesti suosittelisi yritystä muille, oli 31 (2018: 27). Luku on toimialan tasoon nähden hyvä, ja aiempaan tutkimukseen verrattuna erityisesti arvostelijoiden määrä oli vähentynyt.

Jopa 57 prosenttia (2018: 42 %) vastaajista kertoi kasvattavansa hankintojaan Versowoodilta lähitulevaisuudessa. Hinnan merkitys yhteistyön laajentamisen edellytyksenä oli las-

kenut merkittävästi, kun taas muut taustatekijät, kuten tuotevalikoima ja tuotelaatu, vaikuttivat voimakkaammin. Kilpailukyvyltään yritystä pidettiin hyvänä tai keskinkertaisena.

– Eniten kritiikkiä tuli tuotteiden saatavuudesta ja toimitusajoista. Tutkimus teetettiin keväällä, jolloin kaikkien tuotteiden kysyntä oli huipussaan ja kaikki olisivat halunneet tavaransa heti. Tämä luonnollisesti vaikutti osaltaan vastauksiin, kertoo Versowoodin myyntijohtaja **Matti Iso-Kuusela**.



Lähes puolet (49 %) kertoi ympäristöasioiden huomioimisella olevan erittäin suuri merkitys ostopäätökselle ja yhteistyölle. Myyntijohtaja toteaa, että koska kestävä ja vastuullinen toiminta on sisäänrakennettu osa puunjalostusteollisuutta, pidetään sitä yleisesti jopa itsestäänselvyytenä.

– Ehkäpä näitä asioita pitäisi nostaa esiin ja hyödyntää enemmänkin myynnissä.

Kehityssuunnitelmia palautteen pohjalta

Tutkimus osoitti myös, että henkilökohtaiselle palvelulle on tarvetta, sillä jopa 84 prosenttia asiakkaista ilmoitti asioivansa mieluiten oman yhteyshenkilönsä kautta (2018: 71 %), ja 74 prosenttia toivoi saavansa lisää tietoa tuotteista sekä toiminnasta sähköisten sovellusten avulla. Valtaosalle yhteydenpitoisuus oli sopiva, mutta viidennes vastaajista toivoi kuitenkin aktiivisempaa yhteydenpitoa.

– Eri asiakkailla on erilaisia toiveita yhteydenpitoon liittyen. Pyrimme jatkossa etsimään entistä asiakaskohtaisempia tapoja heidän palvelemisekseen, Iso-Kuusela kertoo.

Asiakaskokemuksen parantumisesta kertoivat palvelualltiutta, tavoitettavuutta, tuotteiden ulkonäköä, asiantuntemusta ja toimitusmäärien pitävyyttä arvioineet kysymykset, joiden kaikkien osalta tulokset olivat parantuneet vuodesta 2018. Yhteyshenkilöiden koettiin onnistuneen erityisesti asiantuntemuksessa, palvelualltiudessa ja tavoitettavuudessa. Laatumielikuva Versowoodin tuotteista oli hyvä tai erittäin hyvä 81 prosentilla, ja 73 prosenttia piti yrityksen tunnettuutta hyvänä tai erittäin hyvänä.

– Kaiken kaikkiaan tulokset olivat hyvät ja kattavat, sillä tutkimukseen osallistui aiempaa suurempi joukko asiakkaita. Kiitokset on otettu nöyränä vastaan ja saatu kritiikki kuuluu. Tulemme panostamaan tilaus-toimitusketjun toimivuuteen entistäkin voimakkaammin, ja esimerkiksi tulevan tuotannon aikataulutuksen jatkokehityksestä on jo ajatuksia, Iso-Kuusela päättää.

”Kaiken kaikkiaan tulokset olivat hyvät ja kattavat, sillä tutkimukseen osallistui aiempaa suurempi joukko asiakkaita.”



Tehty työ palkittiin

Samaan aikaan toteutettiin myös metsänomistajien tyytyväisyyttä mittaava kysely. Tutkimus lähetettiin sekä sellaisille puunmyyjille, jotka olivat tarjouksen jälkeen tehneet puukaupat Versowoodin kanssa (voitetut) että sellaisille, jotka eivät päätyneet tarjouksen jälkeen tekemään kauppaa Versowoodin kanssa (hävityt). Tutkimus toteutettiin sähköpostilla, kirjekselyä sekä yleislinkillä ja siihen saatiin kaikkiaan 722 vastausta.

– Tuloksethan olivat todella hyvät. Metsänomistajilta saatu palaute on osoitus siitä, että olemme pystyneet palvelemaan heitä kokonaisvaltaisesti ja metsänomistajan tarpeita kuunnellen, kommentoi metsäjohtaja Jussi Torpo tutkimustuloksia.

Vastaajilta kysyttiin muun muassa tärkeimpiä päätöksentekoon vaikuttavia tekijöitä puukaupassa. Katkontaa ja parasta tukkisaantoa, kantohintaa ja luotettavuutta pidet-

tiin merkittävimpinä päätökseen vaikuttavista tekijöistä. Kaikkien palvelutekijöiden osalta Versowoodin toiminta arvioitiin aiempaa paremmaksi, mutta kantohinnan merkitys oli kuitenkin pudonnut jopa 16 prosenttia vuodesta 2018.

– Tämä osoittaa, että puukauppa on yhä luottamuspelejä. Kasvollista palvelua ja huolellisesti tehtyä työtä arvostetaan. Joskus jopa ohi eurojen.

Metsäasiantuntijat saivat osaamises- taan kiitettävän arvosanan (4,6/5). Asiakastyytyväisyydestä kertoo sekin, että kaksi kolmasosaa voitetuksi merkityistä asiakkaista oli tehnyt myös edellisen puukaupan Versowoodin kanssa.

Tutkimuksen mukaan pääosa yhteydenotoista tapahtuu yhä puhelimella ja metsänomistajan aloitteesta. Vajaa kolmannes vastaajista (27 %) toivoi kuitenkin nykyistä aktiivisempaa yhteydenpitoa Versowoodin suunnalta. Erityisesti hävityksi merkityistä asiakkaista 34 prosenttia toivoi aktiivi-

sempaa otetta.

– Tässä meillä on selvä parantamisen paikka. Luuriin on tartuttava entistäkin hanakammin. Harva kuitenkaan pahastuu yhteydenotosta, vaikkei kaupan tekeminen juuri sillä hetkellä olisikaan ajankohtainen. Tuskin yksikään puukauppa sen vuoksi jää tekemättä, että otamme ”turhaan” yhteyttä, Torpo toteaa.

Voitettujen asiakkaiden keskuudessa NPS-luku oli hyvin korkea, 61, ja kaikkien vastanneidenkin kesken luku oli 49. Kokonaisuudessaan asiakastyytyväisyys puun myyjien keskuudessa oli 4,21 (2018: 3,83).

– Kiitos tästä kuuluu koko henkilökunnalle. Näin erinomaisesta palautteesta täytyy olla myös nöyrä ja kiitollinen metsänomistajille, Torpo kiittelee.



ARVOT



VÄLITÄMME

Olemme ylpeitä suomalaisista juuristamme ja meistä.
Arvostamme toisiamme, asiakkaitamme ja kumppaneitamme.
Kuuntelemme ja autamme.
Vaalimme vastuullisuutta, turvallisuutta ja tasa-arvoa.

ROHKENEMME

Muutomme muuttuvan maailman mukana.
Uskallamme uudistaa ja uusiutua.
Otamme vastuuta, kokeilemme ja kehitämme.
Meillä on kunnianhimoinen suunta, jota kohti rohkeasti kuljemme.

JOHDAMME

Katsomme eteenpäin, ennakoimme ja näytämme esimerkkiä.
Toimimme tavoitteiden ja pelisääntöjen mukaisesti,
tehokkaasti ja pitkäjänteisesti.
Lupaamme rohkeasti ja pidämme lupauksemme
– niin toisillemme kuin asiakkaillemme.

2022

Huominen kasvaa metsästä.

TAMMIKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
52						1 2
1	3	4	5	6	7	8 9
2	10	11	12	13	14	15 16
3	17	18	19	20	21	22 23
4/5	24/31	25	26	27	28	29 30

HELMIKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
5		1	2	3	4	5 6
6	7	8	9	10	11	12 13
7	14	15	16	17	18	19 20
8	21	22	23	24	25	26 27
9	28					

MAALISKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
9		1	2	3	4	5 6
10	7	8	9	10	11	12 13
11	14	15	16	17	18	19 20
12	21	22	23	24	25	26 27
13	28	29	30	31		

HUHTIKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
13					1	2 3
14	4	5	6	7	8	9 10
15	11	12	13	14	15	16 17
16	18	19	20	21	22	23 24
17	25	26	27	28	29	30

TOUKOKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
17						1
18	2	3	4	5	6	7 8
19	9	10	11	12	13	14 15
20	16	17	18	19	20	21 22
21/22	23/30	24/31	25	26	27	28 29

KESÄKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
22			1	2	3	4 5
23	6	7	8	9	10	11 12
24	13	14	15	16	17	18 19
25	20	21	22	23	24	25 26
26	27	28	29	30		

HEINÄKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
26					1	2 3
27	4	5	6	7	8	9 10
28	11	12	13	14	15	16 17
29	18	19	20	21	22	23 24
30	25	26	27	28	29	30 31

ELOKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
31	1	2	3	4	5	6 7
32	8	9	10	11	12	13 14
33	15	16	17	18	19	20 21
34	22	23	24	25	26	27 28
35	29	30				

SYYSKU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
35				1	2	3 4
36	5	6	7	8	9	10 11
37	12	13	14	15	16	17 18
38	19	20	21	22	23	24 25
39	26	27	28	29	30	

LOKAKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
39						1 2
40	3	4	5	6	7	8 9
41	10	11	12	13	14	15 16
42	11	18	19	20	21	22 23
43/44	24/31	25	26	27	28	29 30

MARRASKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
44		1	2	3	4	5 6
45	7	8	9	10	11	12 13
46	14	15	16	17	18	19 20
47	21	22	23	24	25	26 27
48	28	29	30			

JOULUKUU						
vk	MA	TI	KE	TO	PE	SU
48			1	1	2	3 4
49	5	6	7	8	9	10 11
50	12	13	14	15	16	17 18
51	19	20	21	22	23	24 25
52	26	27	28	29	30	31

Se, joka välittää, rohkenee



Versowoodin Vierumäen yksikössä työskentelevä **Ari Ikonen** on viihtynyt yrityksessä jo 17 vuoden ajan. Parin vuosikymmenen aikana asiat ovat muuttuneet paljonkin, itse tekeminen ei niinkään, mutta yritysostot, organisaatiomuutokset ja yrityskulttuurin kehittäminen ovat heijastuneet työskentelyyn niin hyvässä kuin huonossakin.

Yrityksen arvot saattavat usein ensikuulemalla vaikuttaa sana-helinältä, mutta niiden äärelle pysähtyminen ja omaan arkeen siirtäminen antaa sanoille syvemmän merkityksen ja suunnan tekemiselle.

– Tekemisessä on pyritty ottamaan entistä enemmän ihmiset huomioon, mutta samaan aikaan, kun organisaatioon on tullut lisää väliportaita, on viestin kulku monimutkaistunut. Aiemmin asioiden eteenpäin vieminen ainakin tuntui helpommalta.

Ikosen ajatus kumpuaa yhdestä Versowoodin kirkastettujen arvojen kulkuvälistä – välittämisestä.

– Minä tykkään työstäni ja välitän siitä, mitä täällä tehdään ja tapahtuu. Omassa tehtävässäni se tarkoittaa sitä, että pyrin tekemään työni sovittujen pelisääntöjen mukaisesti, mahdollisimman hyvin ja välitän yrityksen menestyksen ohella näin myös työkavereiden hyvinvoinnista, työn mielekkyydestä ja menestyksestä. Toivoisin, että muutkin ajattelisivat näin. Kysehan on yksinkertaisista asioista, esimerkiksi työpisteen siistinä pitämisestä.

Työnantajan ja esimiesten taholta välittäminen voisi Ikosen mukaan näkyä selvemminkin esimerkiksi suoran palautteen antamisena.

– Ihmiset haluavat palautetta työstään. Tuotannossakin voitaisiin pitää palaveri, vaikka kerran kuussa. Kerrottaisiin tilannekatsaus ja näkymät, kuunneltaisiin työntekijöitä, otettaisiin koppia epäkohdista, käytäisiin avointa keskustelua ja kerrottaisiin, miten aiemmin esiin tulleet asiat on tartuttu. Se olisi konkreetti-

nen välittämisen teko.

Välittäminen ei hänen mukaansa ole tuotannossa niinkään tunnetta-son asia, vaan näkyy parhaiten suoraviivaisena asioihin tarttumisena ja tekemisellä. Mies ei myöskään pidä pahana sitä, että pelisääntöjä olisi enemmänkin.

”Minä tykkään työstäni ja välitän siitä, mitä täällä tehdään ja tapahtuu.”

– Eikös lastenkin kasvatuksessa rajat tarkoita rakkautta ja välittämistä?

Arvoja pohtiessaan Ikosen usko, että juuri välittäminen on tärkeintä. Muut kaksi, rohkenee ja johdanne, seuraavat sitä.

– Kun tietää, että työpaikalla välitetään ja otetaan tosissaan, rohkenee myös tehdä asioita ja puuttua epäkohtiin. Ja kun ihmiset rohkenevat ajatella vähän laatikon ulkopuolelta, on sillä väkisinikin vaikutusta johtamiseen.

Tärkeintä on asenne

Siinä missä aiemmin lähes joka kylässä oli saha, on mekaanisessa metsäteollisuudessa työskentely nykyisin monelle vierasta. Osin tästä syystä käsitykset alasta ovat vanhentuneita ja ennakkoluuloilla väritettyjä.

Riikka Yli-Leskijärvi, Versowoodin henkilöstöjohtaja, lataa pöytään syyt, miksi on hyvä olla versowoodilainen.

– Ensinnäkin ala on perinteinen, mutta tänä päivänä tekeminen on hyvin modernia. Toisekseen Versowood on suomalainen perheyritys. Työnantaja on kasvullinen ja lähellä oleva taho, joka itsekin haluaa tehdä tätä työtä. Kolmas syy on se, että toimimme maakunnissa ja tarjoamme töitä myös pienten paikkakuntien ihmisille.

Yli-Leskijärvi lisää listaan vielä yhden tärkeän kohdan.

”Ja tärkeimpänä kaikista – täällä on kiva olla töissä.”

Töitä tarjolla

Versowood työllistää eri yksiköissään vakituisesti noin 850 henkilöä, jonka lisäksi yhtiö tarjoaa välillisesti työtä tuhansille ihmisille toimialueellaan. Erilaisia työtehtäviä konsernista löytyy pitkälti toistasataa. Henkilöstöjohtaja kertoo, että tehtävänimikkeitä on viime vuosina kas sittu.

– Tarkoitus on, ettei nimike määritä liiaksi henkilön tehtäviä, vaan töitä tehdään laajasti.

Työsuhteiden pituus Versowoodilla on keskimäärin 14 vuotta. Yli-Leskijärvi toteaa luvun olleen viime vuosina nousussa.

– Trendi on selvästi sellainen, että pitkään töissä olleet pysyvät talossa, mutta lyhyen aikaa työskennelleet vaihtavat helpommin pois.

Versowoodilla on jatkuvasti tarjolla avoimia tehtäviä toimipisteissään ympäri Suomea. Hakijoita sen sijaan saisi henkilöstöjohtajan mukaan olla enemmänkin. Hän kuvaa mekaanista metsäteollisuutta perinteiseksi mutta samalla moderniksi alaksi, jonka merkitys kasvaa entisestään tulevaisuudessa.

– Liiketoimintamme on kestävää selaisenaan, eikä tuotantoa tarvitse viherpestä. Olemme avoimesti sitä, mitä olemme. Alan tulevaisuus näyttää monella tapaa valoisalta, ihan jos siksikin, että puurakentaminen on ai noa kestävä rakentamisen muoto.

Viime aikojen uutisointi on ollut myös omiaan aiheuttamaan väärinkäsityksiä. Henkilöstöjohtaja kertoo olevansa pahoillaan sosiaalisen median keskusteluista, joissa metsäteollisuuden

vetäytyminen TES-neuvotteluista
nähdään uhkana työntekijöille.

– Päinvastoin. Me itse, yhdessä työntekijöiden kanssa, tiedämme parhaiten, mitkä ovat meille sopivia tapoja toimia. Ajatus työehtojen huonontamisesta on absurdi, sillä työntekijöistä käydään jo nyt kilpailua, eikä meillä ainakaan ole varaa menettää yhtäkään osaajistamme.

Monia mahdollisuuksia tehdä työtä ja kehittyä

Yli-Leskijärven mukaan työntekijöitä kuunnellaan ja työsuhteissa pyritään joustamaan erilaisten elämäntilanteiden mukaan. Esimerkiksi opiskelijoiden tai eläkeikäisten kohdalla osa-aikainen työsuhte voi olla toimiva ratkaisu.

- Pyrimme aina järjestämään sopivan mallin. Kaikki ei toki ole mahdollista, mutta esimerkiksi vuorottelu- ja opintovapaalle voi jäädä ehtojen

täyttyessä ja sopivan seuraajan löytäessä.

Versowood myös kouluttaa työntekijöitään. Parhaillaan opintoja suorittavat saha-alan ja kunnossapidon oppisopimusryhmät, ja tänä vuonna alkaa vielä tuotannon esiemistyön erikoisammattitutkinto. Työn ohella suoritettut opinnot tarjoavat mahdollisuuden jatkaa opiskelua LAB-ammattikorkeakoulussa tai tilaisuuden jatkaa Versowoodin palveluksessa ja edetä vähitellen vaikkapa esimiestehtäviin.

– Meillä on tälläkin hetkellä johtoryhmässä kolme henkilöä, jotka ovat aloittaneet Versowoodilla kesätöissä ja edenneet talon sisällä nykyisiin rooleihinsa.

12 yksiköstä muodostuva konserni tarjoaa näköaloja erilaisiin tehtäviin ja uusiin paikkakuntiin. Toiseen yksikköön, uusiin tehtäviin siirtyminen

on sopivan paikan avautuessa mahdollista, ja työkierto tarjoaa vaihtelua omaan työhön sekä antaa tilaisuuden tutustua erilaisiin tehtäviin. Työntekijöitä pyritään myös aktivoimaan ja kannustamaan eri tavoin.

– Meillä on ollut muun muassa liikunta-asteita ja tupakoinnin lopettamisessa auttavia kampanjoita. Lisäksi olemme palkinneet väkeä tuloksista tai vaikkapa tvöturvallisuusasioista.

Työnhakijoiden kohdalla Yli-Leski-järvi nostaa aiempaa osaamista ja koulutusta tärkeämmäksi intohimon. Sen, että hakija suhtautuu työhönsä hyvällä asenteella ja haluaa aidosti työskennellä mekaanisessa metsäteollisuudessa.

- Meillä on töissä omatoimista ja työhönsä sitoutunutta, saman henkistä porukkaa. Sen vuoksi tänne on helppo tulla töihin ja täällä on helppo viihtyä.



Paras porukka ja turvallinen työnantaja

Noora Wahlfors on työskennellyt toista vuotta Versowoodin maalaa-mossa Vierumäellä. Työttömänä ol-lut Noora sai vinkin avoimesta tehtä-västä yrityksestä jo työskennelleeltä ystävältään ja päätti hakea. Aiemppaa kokemusta tai koulutusta alalta ei ollut, mutta siitä huolimatta nainen tarttui tarjottuun työhön ennako-luulottomasti. Ensimmäiset kolme kuukautta vierähtivät höylällä, jonka jälkeen hän siirtyi maalaa-mon puo-
lelle. Työparinsa kanssa Noora vas-taa vuoronsa aikana paneelien ja lautojen maalauksesta sekä pake-toinnista.

- Aloittaessani sain hyvän perehdytyksen tehtäviin, mutta pääosin asiat olen oppinut tekemällä. Apua ja neuvoja on ollut aina tarvittaessa tarjolla.

Noora on ainoa naispuolinen työntekijä maalaamossa, mutta hänen mukaansa se ei näy arjessa millään tavoin. Työt jaetaan tasaveroisesti ja kaikkia kohdellaan tasapuolisesti.

- Työssä parasta on kyllä porukka. Meillä on täällä huipputiimi samanhenkisiä ja yhteen hiileen puhaltavia tyyppejä. Sen ansiosta työssäkin jaksaa paljon paremmin.

Työnantajaltaan Noora odottaa reilua peliä puolin ja toisin. Sitä, että työntekijää arvostetaan, hyvästä työstä palkitaan ja palkka ilmestyy tilille sovitusti.

- Nämä odotukset ovat Versowoodilla täyttyneet hyvin. Tämä on turvallinen työpaikka, ja töihin on ihan mukava lähteä.



Siihen pystyy
vain puu.

Puu on hiiltä sitova, uusiutuva ja täysin kierrätettävä raaka-aine, joka on tehokas tapa vähentää riippuvuutta fossiilisista raaka-aineista ja vähentää päästöjä globaalisti.

Puupohjaiset ratkaisut luovat loputtomia mahdollisuuksia tulevaisuuden rakentamiseen, elintarvikepakkauksiin, tekstiileihin, energiaan – ja lukuisille muille toimialoille.

Ole osa tulevaisuutta ja valitse vastuullisen puukaupan
ja puunjalostuksen edelläkävijä Versowood.

**Lue lisää puun mahdollisuuksista:
versowood.fi/kayttokohteet**



Hyvää Joulua
ja Onnellista
Uutta Vuotta!



Asiakas case

Kokonainen rakennusten kirjo lämmitetään pelletillä



Kun pihapiirin rakennuksissa työskentelee ja asuu kol-
misen sataa nuorta ja aikuista, on välttämätöntä, että
lämmitys toimii häiriöttä säällä kuin säällä. Perinteikäs
sisäoppilaitos Aitoossa valitsi Versowoodin lämpöpalvelun
varmistamaan, että niin ihmisillä, eläimillä kuin kasvihuo-
neen kasveillakin on lämmin ympäri vuoden.

Anna Tapion koulun juuret ulottuvat
vuoteen 1940, jolloin puutarhaopet-
taja Anna Tapio perusti oman peda-
gogiseen näkemykseensä perustuvan
koulun Aitooseen. Vahva visio siitä,
että nuori tarvitsee elämässä selviy-
tyäkseen muunkinlaista oppia kuin
kirjaviisautta, ei saanut aikalaisilta
kannatusta, joten Anna Tapio hankki
itse tilan, jossa opetettiin koulutyön
ohella myös kädentaitoja ja yhteis-
öllisiä taitoja. Alkuvaiheessa suurin
osa opiskelijoista oli Karjalasta saa-

puneita evakkotyttöjä ja tyttökoulu-
na jatkettiin aina 1980–90-lukujen
taitteeseen saakka. Nyt maa- ja met-
sätalalla opiskelee 240 nuorta, joista
kolmannes on poikia. Kunnan kylä-
koulun fuusioituttua osaksi Anna Ta-
pion koulua myös entisen Luopioisten
kunnan alueen yläasteikäiset siirtyi-
vät oppilaitokseen.

Oppivelvollisuutta vastaavien sisältö-
jen rinnalla opiskeltavat ammatillisesti
suuntautuneet opinnot ovat luonto

ja ympäristö, kotityö ja puhtaanapi-
to, yritys ja ruoka- ja juhlapal-
velut. Koulussa toimii runsaasti myös
vapaa-ajantekemistä tarjoavia ker-
hoja ja oppilaille järjestetään erilaisia
teemapäiviä, kuten metsäyöpymisiä,
marjanpaimintaa ja yöjuoksu. Oppi-
laat valitaan Anna Tapion koulun
hakemusten perusteella, ja valinnas-
sa painottuvat todistuksen keskiar-
vo sekä käytösnumero. Opettajia ja
muuta tukihenkilökuntaa on noin 45,
ja toiminnan monipuolinen vetovas-
tuu on rehtorilla.

– Voidaan sanoa, ettei yhdelläkään
suomalaisen koulun rehtorilla ole näin
laaja tehtäväkenttä, Anna Tapion kou-
lun rehtori **Tuula Lahti** nauraa.

Hakkeesta pellettiin

Rakennukset navetasta saunaan ja
asuntolakerrostaloista kasvihuo-



neisiin sijaitsevat kolmen hehtaarin puutarhatontilla. Eri aikakausilla nousseita, erikokoisia ja erimuotoisia rakennuksia on kaikkiaan kolmetoista ja lämmitettäviä neliöitä 6 000. Aikaisemmin tilojen lämmöntarpeesta on huolehtinut vuonna 2001 perustettu Anna Tapion säätiön omistama Luopioisten Energia Oy, jonka hakelaitos sijaitsee koulun tontilla.

– Ratkaisu on ollut hieman erikoinen. Tarkoituksena oli alun perin alueen toimijoiden yhteinen lämpövoimala, mutta viime hetkellä muut tahot vetäytyivät hankkeesta, ja laitos on palvellut yksinomaan koulun tarpeita. Nyt, kun kattila alkaa olla käyttöikänsä päässä ja vikaantumisia on parin viime vuoden aikana alkanut tulla enenevässä määrin, oli luontevaa lähteä etsimään uutta tapaa lämmityksen hoitamiseksi, Lahti kertoo.

Selvityksissä pyöriteltiin vaihtoehtoina niin maalämpöä, tuulivoimaa,

haketta kuin uutta eri toimijoiden yhteishankettakin.

– Alun perin ainoana reunaehtona oli se, että lämmönlähde rakennetaan omille maille. Koska tonttimme toimii oppimisympäristönä, oli asiaa pohdittava tältäkin kantilta – nuorten turvallisuuden ja toiminnallisuuden näkökulmasta.

Lopulta, kahden kilpailutuskierron jälkeen, päädyttiin Versowoodin toimittamaan, pellettiä polttoaineenaan käyttävään lämpölaitosratkaisuun. Ratkaisevia tekijöitä hinnan ohella olivat tekninen toteutus sekä ison toimijan tarjoama varmuus. Lahti toteaa, että yrityksen arvojen kohtaaminen koulun ideologian kanssa oli vielä lisäbonus.

– Pelkän palvelutoimittajan sijaan voidaan puhua kumppanuudesta. Yhteistyö on ollut jouhevaa ja Versowoodin **Teemu Ovas** kävi meillä jopa

pitämässä aamunavauksenkin, jossa hän hienosti kertoi nuorille energiaratkaisuista ja käytännön teoista energiansäästöön liittyen, Lahti kiittelee.

Huoletona lämpöä

Lämpövoimalan rakennustyöt käynnistyivät marraskuun alussa vanhan kattilan purulla, ja uuden 720 kWh:n kattilan koeajot alkavat joulukuussa. Kymmenvuotinen lämpöpalvelusopimus kattaa kattilajärjestelmämoduulin, lämmöntuotannon, polttoainetasojen seurannan, polttoainetoimitukset sekä palvelut, kuten ennako- ja vuosihoollot ja turvallisuusauditoinnit.

– Versowoodin lämpöpalvelussa on kyse ennen kaikkea helpoudesta ja luotettavuudesta. Kun rakennamme lämpölaitoksen avaimet käteen -ratkaisuna, jää asiakkaan rooliksi vain nauttia ekologisesta lämmityksestä, summaa Versowoodin käyttöpäällikkö Teemu Ovas.

Tuula Lahti vahvistaa Ovaksen näkemyksen ja toteaa ratkaisun tarjoavan ennen kaikkea helpoutta ja varmuutta, kun ammattilaiset hoitavat huollot, valvonnan ja polttoaineen hankinnat.

– Rehtorikin voi vetää nyt monta viivaa yli työstältaan, kun energiayhtiön asioiden hoitaminen jää pois päiväjärjestyksestä, Lahti hymyilee.



Pyöräilemällä parempi tulevaisuus lapsille

Versowood oli tänäkin vuonna tuke-massa Team Rynkeby – God Morgon Finland -hyväntekeväisyspyöräilyjoukkuetta, joka kerää rahaa vakavasti sairaiden lasten hyväksi. Koronapandemian vuoksi joukkue ei voinut tänä vuonna taistaa perinteistä matkaa Pariisiin, vaan tapahtuma toteutettiin kotimaassa Tour de Finland -pyöräilynä. Tästä huolimatta matkalle osallistui yli 300 pyöräilijää ja 70 huoltotiimin jäsentä. Yhteensä 9,7 miljoonaa euroon noussutta pottia olivat Suomen lisäksi kerryttämässä Ruotsin, Tanskan, Norjan, Färsearten, Islannin, Saksan ja Sveitsin joukkueet sekä yhteiseurooppalainen joukkue. Suomen tiimin osuus summasta oli 942 584 euroa, joka lahjoitettiin Aamu Säätiölle lasten syövä tutkimukseen ja hoitojen kehitykseen sekä Sylva ry:lle syöpäsairaiden lasten ja nuorten sekä näiden perheiden psykososiaaliseen tukemiseen.

Valot vaihtoon

Kesän aikana Versowoodin Muurlan ja Porin lavatehtaiden vanhat loisteputkivalaisimet ja monimetallivalonheittimet vaihdettiin led-valaistukseen. Sähkökulutuksen minimoimisen lisäksi lampujen vaihdon tavoitteena oli parantaa yksiköiden sisä- ja ulkotilojen valaistusolosuhteita sekä vähentää valaisinten huolto- ja vaihtotarvetta.

Pari viikkoa kestäneen urakan aikana Profitled vaihtoi Poriin noin 60 led-valaisinta ja Muurlaan liki 200. Uudistuksesta vastannut kunnossapidon projektipäällikkö **Tuomas Huuskonen** kertoo, että led-tekniikan paremman valotehon ansiosta valaisimia tarvittiin aiempaa vähemmän. Muutosten jälkeen valaistuksen sähkönkulutus on pienentynyt jopa 70 prosenttia ja aiempaa miellyttävämpi, tasainen valaistus on ollut omiaan lisäämään myös työturvallisuutta ja työn tuottavuutta.

Vastaavanlaisia valaistusprojekteja on toteutettu tänä vuonna myös Vierumäen, Otavan ja Hartolan yksiköissä.



Kuva: Markus Söderlund / Profitled Oy

Versowood helpottamassa metsään kadonneiden etsintää

Metsä on suomalaisille virkistymisen ja latautumisen paikka, mutta samalla metsässä liikkumiseen liittyy vaaroja. Vuosittain tuhatkunta suomalaista eksyy metsään, jonka seurauksena kadonneita etsitään niin viranomais- kuin vapaaehtoisvoimin. Vapaaehtoinen pelastuspalvelu Vapepa on yli 50 järjestöstä ja yhteistyötahosta koostuva vapaaehtoisten auttajien verkosto, jonka hälytysryhmät tukevat viranomaisia onnettomuuksissa ja muissa kriisitilanteissa. Useimmiten Vapepa hälytetään kadonneen ihmisen etsintään, mutta vapaaehtoisia tarvitaan myös esimerkiksi antamaan henkistä tukea, ohjaamaan lii-

kennettä ja auttamaan evakuoinneissa. Etenkin syksyllä, ”eksymissesongin” aikaan, pimeys hankaloittaa etsintöjä ja sekoittaa niin etsijöiden kuin etsittävienkin suuntaa-antoa metsässä. Tämän havaitsi myös Versowoodin koneyritystä **Marko Järvinen**, joka osallistui alkusyksystä etsintöihin Padasjoella.

– Etsintää tehdään 20 ihmisen ketjuna, joka etenee, kunnes kääntyy viuhkamaisesti takaisin. Reunassa olevan kulmamiehen on kyettävä palaamaan omia jälkiään, jotta alue saadaan varmasti kätettyä. Tämä ei ole aina helppoa.

Järvinen kertoo, että reunalinjoja on merkitty erilaisin menetelmin aina ves-sapaperista muovipussin suikaleisiin, mutta ongelmana on niiden huono näkyvyys pimeässä metsässä. Koneyrittäjän ideasta ja aloitteesta Versowood lahjoitti Vapepalle sata rullaa rajalinjojen merkinnässä käytettävää heijastavaa kuitunauhaa, jolla etsintäsektoreiden reunat voidaan jatkossa merkintä.

– Heijastava merkkaukseen löytyy nyt otsalampun loisteesta, ja jatkossa linjat pysyvät suorassa pimeälläkin.



Yritysilme on jo matkalla

Versowoodin uudistunut yritysilmene on syksyn mittaan kiivennyt suunnittelupöydältä pinnoille ja sovelluksiin. Autoteippausten ohella näkyvin "liikkuva mainos" on sahatavarapaketti, jollaisia matkaa tuotteiden suojana yhteensä 59 maahan. Siirtymävaihe jatkuu vielä hetken, ja sen aikana liikenteessä on sekä uuden että vanhan ilmeen mukaisia autoja, ja vanhat sahatavarakäreet käytetään niin ikään loppuun uusien rinnalla. Internetsivujen lisäksi ilme päivittyy myös erilaisiin markkinointiviestinnän materiaaleihin.

Kopran suvun tarina kiinnostaa

Versowoodin juhluvuoden kunniaksi julkaistu teos *Kun niin perkeleesti sahaa* – Kopran sahasuvun historia' on saanut arvoisensa vastaanoton. **Sakari Siltala** ja **Teemu Keskisarja** kirjoittaman historiateoksen ensimmäinen painos myytiin loppuun lokakuussa, ja äänikirja on ollut Kustannusosakeyhtiö Siltalan julkaisemasta yli 120 teoksesta jo pitkään viidentoista parhaan joukossa. Kirja on saanut lukijoilta ja kuuntelijoilta arvosanan 4,1/5. Useissa päivälehtien kirja-arvosteluissa teosta on kiiteltu mukaansatempaavuudesta, vangitsevuudesta ja rehellisyydestä:

"Kirja on mielenkiintoisesti kirjoitettu ja se tarjoaa suorastaan hämmästyttävän avointa tilitystä."

– Jarmo Palokallio, Maaseudun Tulevaisuus

"Yrittäjätarina vailla vertaa."

– Ari Viuhko, Etelä-Suomen Sanomat

"Kirja on kirjoitettu niin elävästi, että sitä ei malta laskea käsistä. Ei voi kuin hattua nostaa sille rehellisyydelle, jolla kirjassa on kaikki sahasuvun kiemurat kirjoitettu."

– Hanna Luoma, Puumies-lehti

"Kun niin perkeleesti sahaa on hyvä tietokirja. Sakari Siltala ja Teemu Keskisarja kuvaavat elävästi Kopran perheyriksen menestystarinan ja asettavat sen kehyksiinsä. Kaikki tärkeä käydään läpi: suhdanteet, teknologia, tuotteet, kilpailu ja metsäyhtiöiden vallankäyttö. Erityisen kiinnostavaksi tarinan tekee sen draamatisuus."

"Lukuelämys on voimakas."

– Kustaa Hulkko, Suomen Kuvalehti

Hyvin tehty työ palkitaan

Turvallisuus on työnantajan ja työntekijöiden yhteinen intressi, jonka eteen on tehty Versowoodilla paljon töitä ja saavutettu myös erinomaisia rajapyykkejä. Syksyn aluksi Hankasalmen yksikössä juhlittiin kahdeksattasadatta päivää ilman poissaoloa johtanutta tapaturmaa, ja Heinolan yksikössä töitä oli puolestaan tehty lokakuussa jo yli kaksi vuotta, 775 päivää, ilman poissaoloa johtanutta tapaturmaa. Molempien yksiköiden henkilökunta palkittiin hienosta suorituksesta laadukkaan ulkoilutakein. Vierumäellä puolestaan henkilökuntaa palkittiin kesän aluksi ennätysellisistä tuotantomääristä. Itensä ylittämiseen, työstä välittämiseen ja hyvän työn tekemiseen kannustetaan myös jatkossa. Kaikissa konsernin yksiköissä töiden tekemistä, turvallisuutta ja aloitteellisuutta seurataan jatkuvasti, ja hyvistä suorituksista on luvassa kannustuspalkintoja myös tulevaisuudessa.



Kelkkalaatikon kehityspäivä

Syyskuun lopulla Haukiputaan yksikössä järjestettiin Versowoodin ja asiakasyritys BRP Finlandin yhteinen tuotekehitys- ja testipäivä. Versowood on jo noin kymmenen vuoden ajan toimittanut pakkauslaitteita BRP Finlandin valmistamille moottorikelkoille ja mönkijöille, joita toimitetaan Rovaniemeltä ympäri maailmaa. Päävastuu pakkauksen suunnittelusta on ollut BRP Finlandilla, mutta Versowood on tuonut prosessiin myös omia ideoita ja lisäpalveluita.

Versowoodin tuotantojohtajan **Janne Hannolan** mukaan tuotekehityspäivän tavoitteena oli testata ja viimeistellä olemassa olevia rakennevaihtoehtoja ja toteuttaa entistä parempi pakkaus niin tuotannollisesti, toiminnallisesti kuin kustannusnäkökulmasta. Päivän aikana rakennettiin kolme erilaista tuotemallia, joita testattiin sekä staattisesti että dynaamisesti. Hannola piti hyvänä, että paikalla olleiden puuseppien sekä kattavien testauslaitteiden avulla eri vaihtoehtoja ja parannuksia

päästiin toteuttamaan, testaamaan ja muokkaamaan viiveettä.

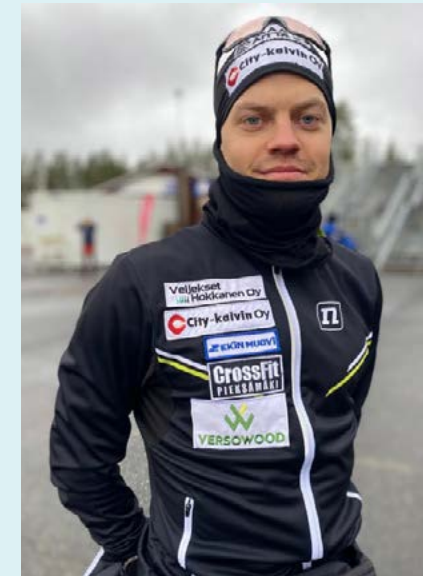
BRP Finlandin ostopäällikkö **Arto Sipola** kertoo, että taustalla on pidempiaikainen kehityshanke, jonka toisessa vaiheessa pakkaukselle oli tarkoitus tehdä tarkennettuja testejä aidoilla ajoneuvoilla pakkauksen valmistajan luona. Todellisen tilanteen simuloimiseksi Haukiputaalle tuotiin moottorikelkka ja vakioitunut testauspainot, jonka myötä testissä päästiin nopeasti ja luotettavasti kiinni niin parannuskohteisiin kuin niiden verifiointiin.

– Yhteinen kehittämis- ja testausosaaminen on tärkeää niin tuotteen kuin tuotteen tulevaisuudenkin kannalta. Tilaisuuden järjestäminen valmistajan prosessin viereen mahdollisti laajemman osaamisen hyödyntämisen ja osoitti nopeaa palvelukykyä Versowoodilta. Päivä onnistui hyvin ja tuotti lisäarvoa sekä yhteistyölle että tuotteelle. Myös BRP sai valmistusprosessin avainhenkilöiltä laajasti lisätietoa pakkauksen valmistukseen liittyen, Sipola kiittelee.

Tähtäin Pekingissä

Talviurheilukautta seurataan Versowoodilla uuden sponsoritavan myötä jälleen innolla. Pieksämäkeläinen **Heikki Laitinen** aloitti ampumahiihdon 11-vuotiaana ja edusti jo juniorisarjoissa kilpaillessaan Suomea monissa arvokisoissa. Ampumahiihdossa, rulla-ampumahiihdossa ja ampumajuoksussa useita SM-mitaleita kahminut urheilija teki maailmancup-debyyttinsä Tsekin Nove Mestossa 2020 keväällä ja nousujohteisen uran ansiosta Laitinen on nostettu A-maajoukkueeseen. Tällä hetkellä uran pää tavoite on Pekingin talviolympialaisissa, joihin ampumahiihtäjä toivoo lunastavansa paikan osana Suomen Olympiajoukkuetta.

Tämän talven kisakausi lähti käyntiin ampumahiihtoliiton katsastuskisoissa loistavasti kahdella voitolla ja yhdellä niukalla kakkossijalla. Sijoitukset takasivat Kontiolahdella harjoitusmaastojen äärellä asustavalle Laitiselle paikan kauden ensimmäisiin maailmancupin osakilpailuihin Östersundissa, Hochfilzenissä ja Anenecy-Le Grand Bornand:ssa.



Suomen metsätalous voi todella tuhoutua Euroopan moraali-ilmaston muutoksiin



Kuva: Kaisa Kautto

mahti järjestää tulisen ja verisen tragedian – ei voi mitään, koetimme sentään parhaamme.

Suomen metsäteollisuuden mielenmaisema on nyt ihanaisen pahaenteinen. Huippuvuosi on meneillään ja tuloillaankin. Pidemmälle aikavälille puskeutuu painajaisia. Saurit puhuvat niistä paljon. Mutta uskooko joku sisimmässään, että pahin voi tapahtua EU:n metsästrategiassa? Taikka ylipäätään globaaleissa kohtalonkysymyksissä, jotka ovat Korkeimman kädessä?

Ei suinkaan niin voi käydä, että Suomen tuuheat metsälöt yhdenmu-
kaistuvat miltei kaljuihin luonnon-
raiskaaajamaihin! Varmasti komissiot
ja aktivistit älyävät, että Suomes-
sa puustolla pyyhkii paremmin kuin
Hollannissa ja Irlannissa! Ennemmin
tai myöhemmin hulluus asettuu joi-
hinkin rajoihin... järki voittaa tai saa-
vuttaa edes tasapelin?

Metsätalouden tyynyttelystä muistuu mieleeni kahden erittäin viisaan konkaripoliitikon ajatustenvaihto loppukesällä 1939. Väinö Tanner kirjoitti J. K. Paasikivelle, että sota tuskin syttyi, sillä ”niin järjettömäksi maailma ei voi tulla”. Ahdistunut ja masentunut Paasikivi vastasi: ”Miten voit sanoa tällaista Sinä, joka olet ollut mukana tämän vuosisadan alusta alkaen? Missä olet nähnyt järjen valitsevan viimeisen neljän vuosikymmenen aikana?”

Niin. Parahin aikalainen, oletko Sinä nähnyt järjen vallitsevan 2000–2020-luvun Suomessa, Eu-

roopassa ja maailmassa? Luuletko, että järjettömämpää meininkiä ei kerta kaikkiaan voi tulla? Historia tuskin lupaillee järjen katkeamattontta voittokulkua millään elämän osa-alueella.

Täysjärkisten metsälaisten pikku askareita vastassa on mittaamattomia megatrendejä. Ajan henki puhalttaa piiput kumoon, nouseepa niistä saasteista savua tai ei. On melko todennäköistä, että Suomen vihreä kulta jalostuu aneiksi, joilla ylikansallinen moraalipörssi keinottelee sielujen suosiota.

Jos Suomen metsäfirmoilla, teollisuustyöväellä, metsänomistajilla ja fiksulla luonnonystäväillä on jotakin metsättömiä metsänhoitomalleja vastaan, hanttiin kannattaa panna nyt, kun veri kiertää ja ranteessa on ruista. 2030-luvulla kun klusteri on kanttuvei, kukaan tai mikään ei piittaa sen ruikutuksesta. Liian myöhäistä on sitten anella sopeutumispaketteja joutomaiden risukasoihin ja taantuneiden taajamien entisiin työpaikkoihin.

Vastarinta ei ehkä pidemmän päälle auta raha-asioissa. Silti sillä on väliä itsekunnioituksen tähden. Emme arvosta aiemmissa sukupolvissa niitä, jotka päseinä naruissa menivät määkien teuraalle. Jälkimmäinen ansaitsivat ne, jotka saappaat jalassa kaatuivat hävitynkin asiansa puolesta. Historioitsijana toivon vähintään sitä, että Suomen metsätalous ajoissa taistelee olemassaolostaan eikä pyydä armoa sisäisiltä ja ulkoisilta vihollisilta.



Tyytyväisten
metsänomistajien
puukauppaa.

Kotimaisena perheyrittäjänä teemme puukauppaa tunteella, metsänomistajan ja asiakkaan tarpeita kuunnellen. Niinpä hankimme vain kotimaista puuta, josta valmistamme laadukkaita sahatavaroita sekä erilaisia jatkojalosteita.

Metsäosastollamme työskentelee noin 50 metsäalan asiantuntijaa, jotka auttavat sinua kohti kannattavaa metsänhoitoa ja hyviä puukauppoja.

Nyt on hyvä hetki myydä. Ota yhteyttä!
010 8425 100 / puukaupoille@versowood.fi



versowood.fi

Tekijät esiin



Simo Harju

Nimi ja ikä
Simo Harju, 45, talousjohtaja

Koulutus
KTM

Harrastukset
Kaikenlainen hikiurheilu kuten juoksu. Jalkapallo yksittäisenä lajina on aina ollut lähinnä sydäntä vaikkei enää oikein pysty itse pelaamaan. Kitaran soittoa puuhastelen ihan alkeistasolla myös. Pakkotyöt kesämökillä.

Lempi ruoka japanilainen, italialainen ja Mannerheimin Vorschmack
juoma sitruunavesi ilman kuplia
joukkue MyPa ja kaukana perässä Leicester City
tv-ohjelma Bosch ja Chernobyl
eläin lapukka eli virallisemmin labradorinnoutaja
yhtye/artisti Foo Fighters
vuodenaika kevät
paikka Helsingin kesäillat
Jos saisit lisätunteja arkeesi,

mitä tekisit
Varmaankin käyttäisin sen noihin harrastuksiini

Vahvuutesi
suorittaminen ja tehokkuus

Heikkoutesi
suorittaminen ja tehokkuus

Paheesi salmiakki

Erityistaitosi laskupää

Tämä saa onnelliseksi
lasteni ilo ja pärjääminen elämässä

Mitä et siedä
mustavalkoiset mielipiteet

Mitä et tiennyt minusta
Olen kymmenisen vuotta toiminut juniorijalkapallojoukkueen joukkueenjohtajana tai valmentajana, sekä poikien että tyttöjen puolella. Sitä kautta saanut enemmän kuin mistään kokemusta erilaisten ihmisten

kanssa toimimisesta. Tämä "työ" jatkuu edelleen.

Motto
"You think you have time". Eikä tämä tarkoita arkisia asioita, vaan elämää ylipäätänsä.

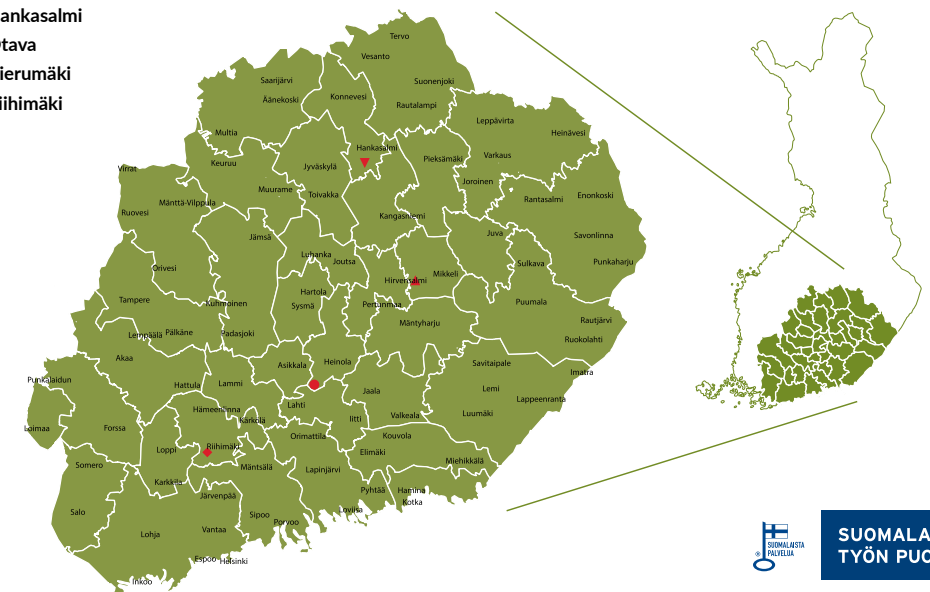
Mikä arvo puhuttelee sinua?
Kerro jokin tekemäsi arvoteko.
Kaikki arvomme puhuttelevat, mutta nostetaan nyt esiin "johdamme" arvosta lupausten pitäminen. Itselleni on tärkeää, että jos jotain sovitaan, niin siitä pidetään myös kiinni ja pyrin sitä noudattamaan jatkuvasti.

Kenet haluaisit seuraavaksi haastateltavan
Jatketaan nyt vielä ainakin yksi kierros täällä "hallinnon" puolella. Uusille toimistopuolen työntekijöille, tietohallinto-osasto on usein ensimmäisiä kontaktipisteitä. Siellä on monta palveluallista ja osaavaa tekijää, mutta valitaan heistä **Mikko Parikka**.

Puukauppa ja metsäasiantuntijat

Tehdäänpö puukaupat? Ota yhteyttä oman alueesi metsäasiantuntijaan. Pyydä puukauppatarjous puukaupoille@versowood.fi tai etunimi.sukunimi@versowood.fi

- ▼ Hankasalmi
- ▲ Otava
- Vierumäki
- ◆ Riihimäki



SUOMALAISEN
TYÖN PUOLESTA

Metsäasiantuntijat, Riihimäen alue



Aluepäällikkö
Samuli Hujo
Puh. 040 827 5635
samuli.hujo@versowood.fi
Riihimäen alue



Sami Muhonen
Puh. 044 769 0962
sami.muhoen@versowood.fi
Akaa, Hattula, Hauho, Kalvola, Kylmäkoski, Valkeakoski, Vesilahti, Nokia, Lempäälä



Jouni Hiltunen
Puh. 050 555 8910
jouni.hiltunen@versowood.fi
Espoo, Helsingi, Inkoo, Karjaa, Karjalohja, Kauniainen, Kerava, Kirkkonummi, Lohja, Nurmijärvi, Nummi-Pusula, Sammatti, Siuntio, Tuusula, Vantaa, Vihti



Hannu Ala-Kapee
Puh. 050 594 8041
hannu.ala-kapee@versowood.fi
Kangasala, Luopioinen, Pirkkala, Sahalahti, Tampere, Teisko, Ylöjärvi



Heikki Perttula
Puh. 050 038 8471
heikki.perttula@versowood.fi
Juupajoki, Kuhmalahti, Kuorevesi, Längelmäki, Mänttä-Vilppula, Orivesi, Ruovesi, Virrat (eteläosa)



Mika Ternola
Puh. 044 416 2562
mika.ternola@versowood.fi
Hausjärvi, Hämeenlinna, Janakkala, Kärkölä, Riihimäki



Sakari Knuuti
Puh. 050 555 8909
sakari.knuuti@versowood.fi
Forssa, Humpila, Jokioinen, Punkalaidun, Tammela, Urjala, Ypäjä



Jaakko Røytiö
Puh. 050 591 5656
jaakko.roytio@versowood.fi
Loimaa, Marttila, Salo, Somero, Tarvasjoki



Harri Rautanen
Puh. 050 348 5952
harri.rautanen@versowood.fi
Karkkila, Loppi, Renko



Teemu Helkiö
Puh. 040 584 4344
teemu.helkio@versowood.fi
Askola, Hyvinkää, Mäntsälä, Pornainen, Porvoo, Pukkila, Sipoo



Heikki Soveri
Puh. 044 416 2549
heikki.soveri@versowood.fi
Hollola (pois lukien Vesikansa), Hämeenkoski, Lammi, Tuulos

Sähköpostit
etunimi.sukunimi@versowood.fi



Operaatioasiantuntija
Markku Lindholm
Puh. 044 416 2561
markku.lindholm@
versowood.fi
Riihimäen alue



Operaatioasiantuntija
Kalle Kiilo
Puh. 044 791 4558
kalle.kiilo@versowood.fi
Riihimäen alue



Operaatioasiantuntija
Jukka Luoro
Puh. 041 730 3751
jukka.luoro@versowood.fi
Riihimäen alue



Kimmo Hytönen
Puh. 050 598 1337
kimmo.hytönen@
versowood.fi
Jyväskylä, Laukaa,
Leivonmäki, Toivakka



Teija Hyytiäinen-
Koskimäki
Puh. 040 521 4572
teija.hyytiainen-
koskimaki@versowood.fi
Kannonkoski, Multia,
Saarijärvi, Uurainen,
Äänekoski



Jari Hämäläinen
Puh. 050 528 9328
jari.hamalainen@
versowood.fi
Enonkoski, Kerimäki,
Punkaharju, Rantasalmi,
Savonlinna, Savonranta

Metsäasiantuntijat, Vierumäen alue



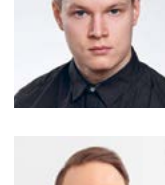
Aluepäällikkö
Jouni Vantaala
Puh. 041 731 4523
jouni.vantaala@
versowood.fi
Vierumäen alue



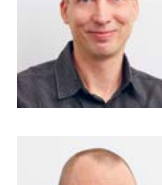
Paavo Valkeapää
Puh. 041 730 7645
paavo.valkeapaa@
versowood.fi
Iitti, Nastola, Lahti



Petri Tanttu
Puh. 050 032 7585
petri.tanttu@versowood.fi
Asikkala,
Hollola (Vesikansa)



Kalle Taivalantti
Puh. 050 414 3671
kalle.taivalantti@
versowood.fi
Hirvensalmi, Pertunmaa



Matti Kekkonen
Puh. 040 560 3445
matti.kekkonen@
versowood.fi
Mikkeli (pois lukien
Haukivuori, Ristiina,
Suomenniemi, Anttola)



Jarkko Laukkanen
Puh. 050 020 5510
jarkko.laukkanen@
versowood.fi
Heinävesi, Joroinen,
Leppävirta, Varkaus



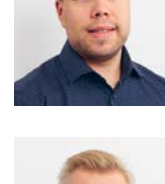
Ilpo Riihimäki
Puh. 044 761 9704
ilpo.riihimaki@versowood.fi
Lapinjärvi, Liljendal, Loviisa,
Myrskylä, Orimattila,
Pyhtää, Ruotsinpyhtää



Antti Puhakka
Puh. 044 559 9549
antti.puhakka@
versowood.fi
Hamina, Anjalankoski,
Elimäki, Hamina
(pohjoisosa), Miehikkälä,
Kouvola (eteläosa)



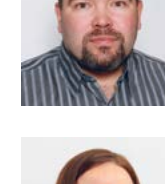
Seppo Pyykkö
Puh. 050 589 2199
seppo.pyykkö@versowood.fi
Jämsä, Kuhmoinen,
Padasjoki



Juho Levänen
Puh. 050 083 0102
juho.levanen@versowood.fi
Pieksämäki (itäpuoli),
Mikkelin Haukivuori



Tuomo Marttinen
Puh. 050 083 3164
tuomo.marttinen@
versowood.fi
Kangasniemi,
Pieksämäki (länsipuoli)



Jani Palokki
Puh. 044 766 8408
jani.palokki@versowood.fi
Anttola, Imatra
(Vuoksen pohjoispuoli),
Puumala, Rautjärvi,
Ruokolahti, Sulkava



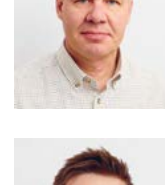
Mikko Huvinen
Puh. 050 035 1688
mikko.huvinen@
versowood.fi
Hartola (eteläosa),
Heinola



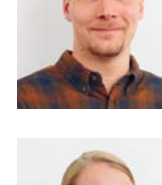
Riku Suursalmi
Puh. 041 731 0553
riku.suursalmi@
versowood.fi
Joutseno, Lappeenranta,
Lemi, Luumäki,
Savitaipale, Ylämaa



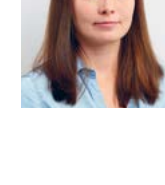
Juhani Stjernvall
Puh. 044 333 5002
juhani.stjernvall@versowood.fi
Hartola (pohjoisosa), Sysmä



Eero Penttinen
Puh. 050 598 8434
eero.penttinen@
versowood.fi
Juva



Aarne Tiainen
Puh. 040 175 9957
aarne.tiainen@
versowood.fi
Karttula, Rautalampi,
Suonenjoki, Tervo,
Vesanto, Kuopio



Operaatioasiantuntija
Hannele Kauppinen
Puh. 044 744 3080
hannele.kauppinen@
versowood.fi
Hankasalmen ja
Otavan alue



Heikki Valkonen
Puh. 040 071 0625
heikki.valkonen@
versowood.fi
Mäntyharju (pois lukien
kaakkoinen alue), Ristiina,
Suomenniemi



Jukka Rekola
Puh. 040 831 7669
jukka.rekola@versowood.fi
Joutsa, Luhanka, Korpilahti
(Vesipuoli)



Vesa Lautamatti
Puh. 044 706 0992
vesa.lautamatti@versowood.fi
Jaala, Kouvola (pohjoisosa),
Kuusankoski, Mäntyharju
(kaakkoinen alue),
Taipalsaari, Valkeala



Operaatioasiantuntija
Saku Auvinen
Puh. 044 416 2568
saku.auvinen@
versowood.fi
Hankasalmen ja
Otavan alue



Operaatioasiantuntija
Niina Ikonen
Puh. 044 733 9087
niina.ikonen@versowood.fi
Hankasalmen ja
Otavan alue



Antti Perho
Puh. 044 3555 888
antti.perho@versowood.fi
Kotka, Virolahti,
Hamina (eteläosa)



Operaatioasiantuntija
Matti Pohjoispää
Puh. 044 416 2511
matti.pohjoispaa@
versowood.fi
Vierumäen alue



Operaatioasiantuntija
Jukka Heimola
Puh. 050 594 8042
jukka.heimola@versowood.fi
Vierumäen alue

Metsäkonttori



Metsäjohtaja
Jussi Torpo
Puh. 050 033 9277
jussi.torpo@versowood.fi



Hankinta- ja
projektijohtaja
Pauli Otava
Puh. 040 025 2870
pauli.otava@versowood.fi



Laatu- ja
järjestelmäpäällikkö
Timo Järvinen
Puh. 050 336 7184
timo.jarvinen@
versowood.fi

Metsäasiantuntijat, Hankasalmen ja Otavan alue



Aluepäällikkö
Matti Rantala
Puh. 050 340 7068
matti.rantala@versowood.fi
Hankasalmen ja
Otavan alue



Jorma Frisk
Puh. 040 018 6633
jorma.frisk@versowood.fi
Jämsä (pohjoisosa),
Keuruu, Koskenpää,
Muurame, Petäjävesi,
Korpilahti (maapuoli)



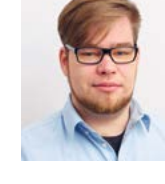
Teemu Halmiala
Puh. 040 962 567
teemu.halmiala@versowood.fi
Hankasalmi, Konnevesi,
Sumiainen, Suolahti



Bioenergiapäällikkö
Heikki Alanne
Puh. 040 351 6683
heikki.alanne@versowood.fi



Operaatioasiantuntija,
metsäenergia
Jaana Luukka
Puh. 0500 327 570
jaana.luukka@versowood.fi



Järjestelmäasiantuntija
Kasper Hamalainen
Puh. 050 911 5549
kasperi.hamalainen@
versowood.fi

