

Versio

Versowood-konsernin sidosryhmälehti 2/2022

Metsä-Multia uuden toimintamallin pilottina

SIVU 22

Takana
loistava jakso

Talouskatsaus

SIVU 5

Sahatavaramarkkina
uudessa tilanteessa

Myynti- ja markkinakatsaus

SIVU 8

Sisältö



Versowoodin viides saha pyörii pienpuulla

SIVU 26

- 3 Pääkirjoitus
- 5 Talouskatsaus;
Takana loistava jakso
- 8 Myynti- ja markkinakatsaus:
Sahatavaramarkkina uudessa
tilanteessa
- 10 Puumarkkinakatsaus:
Muutoksen tuulia puunhankinnassa
- 12 Investointi:
Uuden sahalinjan pulssi sykkii jo
- 16 Liki 2 000 kävijän avoimet ovet
- 22 Metsä-Multia uuden
toimintamallin pilottina
- 26 Versowoodin
viides saha pyörii pienpuulla
- 29 Ajankohtaista
- 32 Kaikki, paitsi sahaaminen on turhaa
- 34 Vieraskynä; Rosa Nenonen
Voisiko maanantai olla viikon paras
päivä?
- 36 Tekijät esiin
- 37 Puukauppa ja metsäasiantuntijat

OTA TALTEEN
KALENTERI
KESKIAUKEAMALTA



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
Painosmäärä 10 700 kpl.

Osoitteenmuutokset, tilaukset ja palaute contact@versowood.fi

Paluu normaaliin?

Sahojen hyvä suhdannejakso on takana, mikä kestiikin harvinaisen pitkään. Jos yleensä on ollut seitsemän hyvän kuukauden jälkeen seitsemän huonoa vuotta, niin tällä kertaa hyvä jakso kesti pidempään, jopa 17 kuukautta. Versowood teki kesäkuussa päättyneellä tilikaudella ennätysmyynnin ja -tuloksen. Muun muassa sahataroiden myyntihinnoissa käytiin hetkellisesti ennätyksellisen korkealla tasolla ja huolimatta voimakkaasti nousseista raaka-aine-, logistiikka- ja energiakustannuksista, sahateollisuus pystyi tekemään toimialana erinomaisen vuoden. Suhdanne lähti kuitenkin kääntymään keväällä yleisen epävarmuuden lisääntyessä ja inflaation noustessa. Sahatavaran hintataso on ollut kesästä lähtien hyvinkin alavireinen jatkuen näihin päiviin, mutta uskon, että pohjakosketus on jo taas nähty.

Lähiäikojen ennustaminen on vaikeaa. Ukrainan sota on lisännyt talouden epävarmuutta kaikkialla. Polttoaineiden ja energian hinnat ovat nostaneet inflaation ennätyksellisen korkeaksi. Inflaation hillitsemiseksi korkojen nosto on ollut voimakasta, mikä vähentää kuluttajien sekä teollisuuden luottamusta ja täten vähentää rakennusaktiivisuutta ja -aloituksia. Puutuotteiden hintojen normalisoituessa myös eri kustannusrakenteet olisi saatava taas vastaamaan sellaista hintatasoa, millä kannattava toiminta on mahdollista. Olisi toivottavaa, että sahataravalta löytyisi uusi, järjellinen hintataso, mikä tuntuu sekä ostajasta että myyjästä kohtuulliselta.

Uskon, että sahataravan toimitukset Venäjältä tulevat edelleen heikkenemään pakotteiden, logistiikkahaasteiden sekä länsimaalaisten koneiden, varaosien ja huoltopalveluiden heikentyessä. Kun josain vaiheessa pääsemme Ukrainan jälleenrakentamisvaiheeseen,

niin puutuotteiden kysyntä tulee olemaan vahvaa. Meneekö tähän kuukausia vai vuosia, sitä ei osaa kukaan arvioida. Uudessa tilanteessa toivottavasti suomalainen kilpailukyky on kohdallaan. Oma kilpailukykyämme olemme pyrkineet varmistamaan muun muassa uuden sahalinjan päivittämällä Vierumäellä sekä uuden sahayksikön hankinnalla Kissakoskella. Lisäksi olemme tehneet erilaisia isompia ja pienempiä investointeja mm. eri jalostuslaitoksiimme ja uuteen metsäjärjestelmään.

Puukauppa on käynyt kevästä lähtien vilkkaasti ja loka-marraskuun viikko hankintamäärät ovat olleet ennätyksellisiä. Valitettavasti puumarkkinat vaan vaivaa aina sama ongelma. Sahatavaran hintojen romahtamisen jälkeen tukin hinta ei ole reagoinut. Versowoodin uusi metsäjärjestelmä tuo uusia eväitä tulevaisuuteen. Koko prosessi nivoutuu entistä tiiviimmäksi kokonaisuudeksi ja tarpeet puunhankintaan lähtevät entistä enemmän asiakkailta. Digitalisaatio on mennyt viime vuosina paljon eteenpäin puunhankinnassa ja uusi järjestelmä luo mahdollisuuksia myös siihen, että järjestelmä pystyy automaattisemmin tekemään perusrutiinitöitä ja sitä kautta saadaan aikaa ostoon ja metsänomistajien parempaan palvelamiseen ja huolehtimiseen. Puunosto suoraan metsänomistajilta lisääntyy ja myös metsänomistajien vaatimukset kasvavat. Metsävaratietojen hyödyntäminen, kuljetusmatkojen optimointi sekä kuutio.fi:n rajapinnat ovat muun muassa järjestelmän tuomia hyviä puolia.

Edunvalvonnalla tulee olemaan iso työ varmistaa, että metsäteollisuuden toimintaedellytykset säilyvät jatkossa Suomessa kohtuullisena. EU:ssa on ollut menossa suuria lainsäädäntöaloitteita, mitkä luovat painetta puunkäyttöön. Suomessa



metsiä on kuitenkin hoidettu 1950-luvulta lähtien vastuullisesti ja kestävästi. Avainsana tässä keskustelussa on mielestäni terveet metsät. Metsiä on uudistettava ja hoidettava jatkossakin niin, että niiden kasvu jatkuu ja toimii hiiliineliuna tehokkaasti.

Sahoilla on hyödyntämätöntä, hajautetun energiatuotannon potentiaalia. Sahat voisivat olla myös osaratkaisuna Suomen energiapolitiikassa ja olla paikallisia energiantuottajia, mikä vahvistaisi Suomen omavaraisuutta ja huoltovarmuutta. Sähkön tuotanto sopisi sahojen lämmöntuotannon rinnalle, mitä tulisi kannustaa investointituilla. Lähilämpö ja -sähkö vähentäisivät myös logistiikan päästöjä.

Marraskuun lopussa yhtiössä tapahtui merkittävä asia yhtiön omistuksessa. Yhtiö hankki veljeni **Pekka Kopran** osakkeet ja käytännössä yhtiön omistus siirtyi 100 %:sti omistukseeni. Perheyrittäminen ei ole helppo laji, mutta olen tyytyväinen, että olemme löytäneet molempia omistajia tyydyttävän ratkaisun ja pääsemme tästä jatkamaan hyvistä asemista, omista yrityksissämme.

Kiitos kaikille työntekijöille, metsänmyyjille, asiakkaille ja muille sidosryhmille päättyneestä vuodesta! Tästä on hyvä jatkaa. ●

Mukavaa Joulun aikaa ja Onnea Vuodelle 2023!

Ville Kopra



NIMITYKSET & MERKKIPÄIVÄT

Nimitykset



Eija Sinkkonen
HR assistentti,
Vierumäki



Kim Asp
Lean Manager,
Vierumäki



Taru Lampiselkä
Tuotantopäällikkö,
pelletti- ja lämpö-
liiketiminta,
Vierumäki



Sanna Paappanen
System Specialist,
Heinola



Marko Järvinen
Tuotantojohtaja,
liimapuu,
Heinola



Timo Laherto
Operaatio-
asiantuntija,
Metsäosasto



Jouni Sulkamoniemi
Metsäasiantuntija,
Metsäosasto,
Mikkeli



Markus Rinne
Työnjohtaja,
Muurla



Petteri Lavikko
Valmistus-
päällikkö,
Valkeakoski



Joonas Lotta
Tuotannon-
suunnittelija
(vanhempainvapaa),
Riihimäki

Onnittelut merkkipäivän johdosta!

Versowood Oy, 50 vuotta

Kuituniemi Timo	3.7.
Käpölä Petri	12.7.
Mäkelä Tuomo	31.7.
Saari Juha	16.8.
Salminen Minna	31.8.
Töyrylä Kimmo	24.09.
Tumelius Timo	16.10.
Ikonen Jari	02.11.

Hiltunen Jani	21.11.
Pesonen Anssi	12.12.
Hänninen Pasi	21.12.

Versowood Oy, 60 vuotta

Virman Keijo	12.08.
Hänninen Arto	26.08.
Haikkala Petri	29.08.
Laitinen Erja	31.08.

Hämäläinen Matti	04.10.
Toivanen Timo	09.10.
Kokko Timo	14.11.
Tuomaala Ismo	14.11.
Lehtinen Jarmo	27.11.
Härkönen Ari	28.11.
Ojakoski Risto	07.12.
Tiira Kari	18.12.
Kekkonen Pekka	28.12.

Eläkkeelle jääneet, mukavia eläkepäiviä!

Nummela Juha
Bogdanoff Pentti
Järvinen Matti

Oksanen Eino
Paasela Kari
Rajamäki Harri

Salmi Hannu

Takana

LOISTAVA JAKSO

Versowoodin tilikausi päättyi kesäkuun lopussa. Ennätystulokseen yltänyt konserni hyötyi lopputuotteiden hinnankehityksestä ja lähes tilikauden loppuun jatkuneesta vahvasta kysynnästä.

Päättyneen tilikauden liikevaihto oli 656,2 miljoonaa euroa, missä oli kasvua edelliseen tilikauteen 191 miljoonaa euroa. Liikevoitto puolestaan nousi 29 prosenttiin liikevaihdesta ollen 190,8 miljoonaa euroa. Vaikka pari viime vuotta ovatkin olleet toimialalla vaihtelevia hintojen sahatessa voimakkaasti ylös ja alas, kykeni

useammalla tukijalalla seisova Versowood hyödyntämään monipuolisuuttaan. Teollisuuden yleistä keskiarvoa matalammista käyttökatteistaan tunnetulla alalla 30,9 prosentin käyttökatetta liikevaihdesta voidaan pitää erinomaisena.

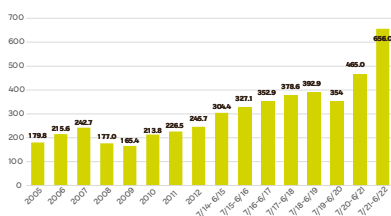
Konsernin oma, noin 50-henkinen metsäosasto hankki puuta kaikkiaan 3 726 000 m³, josta eri liike-toiminnot valmistivat lopputuotteita

kotimaan ja viennin tarpeisiin. Viennin osuus liikevaihdesta kasvoi aiemmasta 55 prosentista 61 prosenttiin ja vientimaita oli 57.

– Viennin painotukset ovat kuitenkin muuttuneet. Muutama vuosi sitten oli hetki, jolloin peräti joka kuudes sahatavarapaketti lähti Kiinaan, nyt tilanne on toinen, toteaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Viennin osuus liikevaihdesta kasvoi aiemmasta 55 prosentista 61 prosenttiin ja vientimaita oli 57.

Liikevaihto 2005–2022/6 (m€)



Liiketoiminnan kivijalat

Versowoodin neljä sahaa tuottivat menneen tilikauden aikana yhteensä 1 357 000 m³ kuusi- ja mäntysahatavaraa. Hintojen noustessa ja kysynnän ollessa vilkasta sen osuus koko konsernin liikevaihdosta oli 44 prosenttia. Juuri nyt sahatavaramarkkinat ovat kuitenkin vetäytymässä kuoreensa ja asetelmat poikkeavat aiemmasta.

– Voi olla, että voimme edelleen pyörittää nykyisen kaltaisia volyymeja, mutta hintojen ollessa jälleen laskussa ja kustannusten noustessa tuloksenteko tulee olemaan vaikeaa.

Yleisen kustannustason ohella sahan raaka-aineesta maksama kokonaishinta, puun tehdashinta, on noussut, sillä kantohintojen ohella korotuksia on tullut myös urakointi- ja kuljetuskustannuksiin. Kopran huolena onkin se, miten Suomi säilyttää kilpailukykyä pitkien etäisyyksien ja kustannusten paineessa.

– Sahatavaran hinnan jatkaessa laskuaan paine kohdistuu luonnollisesti myös raaka-aineen hintaan, jotta sahaaminen olisi kannattavaa.

Liimapuun hinnat olivat päättyneellä tilikaudella hyvällä tasolla, ja volyymit ovat kasvaneet etenkin Japanissa vallinneen hyvän rakentamisen suhdanteen ansiosta. Liimapuu kasvatti osuuttaan 19 prosenttiin konsernin liikevaihdosta, ja etenkin Hartolan yksikkö on ollut

hyvässä iskussa.

– Hartolan hankinta ja tuotannon trimmaaminen osuivat meidän kannaltamme suotuisaan aikaan, Kopra toteaa.

Ensimmäisen asteen jalosteet kävivät hyvin kaupaksi aina kesään saakka, ja höylättyjä ja maalattuja tuotteita on lastattu vientiin. Kopra on tyytyväinen, ettei jaloste-kauppa ole vain kotimaan varassa.

– Nämä ovat pitkälti sesonkituotteita, joissa kuluttajien epävarmuuden kasvu näkyy ensimmäisenä. Siksi on hyvä, että markkinoita on useampia.

Energiassa on kyse kokonaisuudesta

Maa- ja tierakentamisen tuotteista pylväiden kysyntä on säilynyt alhaisena, mutta samalla jo totutun taseisena. Siltojen tilauskanta on ollut jo jonkin aikaa hyvä, mutta päätös kieltää kreosootin käyttö puusilloissa ihmetyttää Kopraa.

– Puusilloissa on ollut puurakentamisen lisäämisen potentiaalia. On käsittämätöntä, että samaan aikaan, kun halutaan lisätä puurakentamista, sitä lähdetään toisella jalalla kampaamaan. Sillat on tuoteryhmänä marginaalinen, ja pidän mielivaltaisena poimia juuri se kiellon piiriin ja sallia aineen käyttö edelleen muun muassa ratapölkkyissä.

Energian hinta on noussut käy-

tännössä koko vuoden ajan, ja hintojen nousu sekä kysynnän kasvu ovat näkyneet myös puuenergiajakeissa. Vielä viime vuoden lopulla pellettitilanne oli hankala, mutta kevään aikana varastot purkautuivat. Syynä oli suurelta osin pellettituontin loppuminen Venäjältä, sillä noin kolmannes Suomessa käytettävästä pelletistä on tullut itärajan takaa. Nyt, kysynnän ylittäessä tarjonnan, Versowoodkin on joutunut vastamaan lisääntyneisiin kyselyihin kielteisesti, sillä tuotanto on jo myyty, eikä sitä voida lisätä.

– Kyse on kokonaisuudesta, joka on saatava pyörimään, jotta energiajakeita tulee. Sahatavaramarkkina määrittelee myös energian tarjontaa, Kopra muistuttaa.

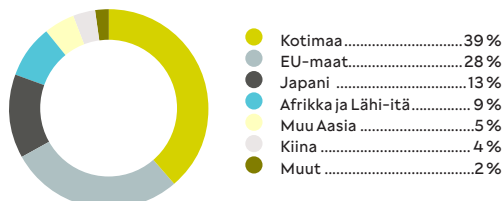
Pakkauksia käyttävillä teollisuudenaloilla on ollut vahva jakso, jonka myötä Versowoodin pakkausliiketoiminta teki hyvän tuloksen ja kasvatti markkinaosuuttaan. Elokuussa startanneen Kissakosken sahan tuotannosta noin puolet on tarkoitus ohjata pakkausliiketoiminnan tarpeisiin ja näin varmistaa raaka-aineen saatavuus volyymien kasvaessa. Positiivisesta viireestä huolimatta tilanne on muuttunut.

– Tulevaisuus näyttää nyt epävarmalta, sillä monella pakkausasiakkaalla epävarmuus on lisääntynyt ja myös Venäjän vienti on näytellyt suurta roolia.

Liikevaihto liiketoiminnoittain (7/21–6/22)



Päämarkkina-alueet (7/21–6/22)



**– Sahatavaran
hinnan jatkaessa
laskuaan paine
kohdistuu
luonnollisesti
myös raaka-aineen
hintaan, jotta
sahaaminen olisi
kannattavaa.**



Epävarmat ajat edessä

Investointeja on menneen tilikauden varrella tehty jokaisessa yksikössä.

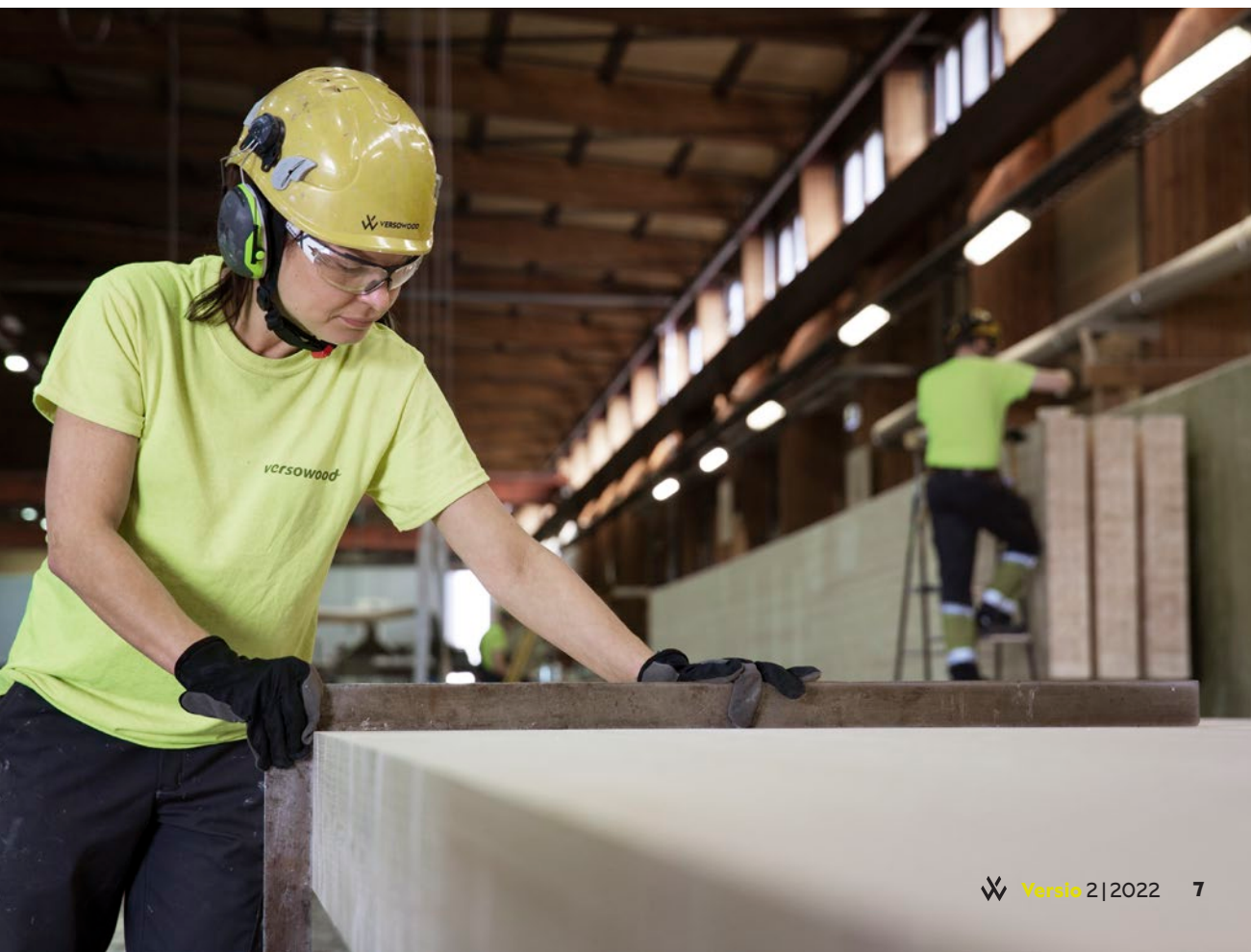
Merkittävin näistä on 20 miljoonan euron uusi Eurosaha-linja ja siihen liittyvä tuorelajittelu Vierumäellä, joka kuluvan tilikauden lopussa käynnistyessään kasvattaa yksikön sahauskapasiteettia 125 000 m³:llä. Ensi vuoden aikana Otavaan rakennetaan 14 MW:n biopolttokattila, jolla pyritään turvaamaan yksikön energiavarmuutta ja varaudutaan samalla kasvaviin tuotantomääriin sekä kaukolämmön ulosmyyntiin. Kiskoskelle rakennetaan uusi tukinlajittelija ja tehdään erilaisia isompia ja pienempiä hankkeita.

– Investointitarpeita toki on jatkuvasti ja ainakin toistaiseksi jatkamme suunnitelmien mukaisesti. Mietitettää kuitenkin, mitä tulevaisuus tuo

tullessaan ja mitkä ovat mahdollisuudet investoida, Kopra aprikoi.

Toimitusjohtaja uumoilee, että globaali maailmantalous saattaa olla vaikean ajanjakson edessä. Inflaation, korkojen nousun, energiakriisin ja sodan painaessa hän on huolestunut EU:n yhtenäisyydestä ja markkinatalouden toimivuudesta jäsenmaiden kääntyessä suojaamaan omaa talouttaan. Hän kantaa huolta etenkin taloutta pyörittävien kuluttajien epävarmuudesta.

– Korkea inflaatio ja nousevat korot näkyvät kuluttajien luottamuksessa ja rakennusaloituksissa. Kuluttajien luottamuksen palautuminen edellyttäisi sodan loppumista ja sen myötä talouden toipumista. ●



Sahatavaramarkkina UUDESSA TILANTEESSA

Alkuvuosi oli sahatavaramarkkinoilla hyvä, mutta toisen kvartaalin alkaessa epävarmuus ja spekulointi lisääntyivät. Tee se itse -markkinassa muutos näkyi jo toukokuussa, keskellä parasta sesonkia.

Sahatavaran hinta alkoi laskea toisen kvartaalin lopulla. Syksy avautui odottavissa tunnelmissa, ja kolmoskvartaalin neuvottelut venyivät normaalia pidemmälle. Hinnat laskivat, ja hintojen epätasaisuus onkin jatkunut aina vuoden lopulle saakka. Puulajien väliset hintasuhteet ovat säilyneet ennallaan, mutta kysyntään on tullut eroa. Männyn osalta tilanne on haastavampi.

– Teollinen rakentaminen on onneksi yhä vetänyt. Päätökset suurten kohteiden rakentamisesta on tehty jo aikaa sitten, ja vaikka kuluttajien projektit ovatkin jäissä, teolliset projektit menevät suunnitellusti eteenpäin, toteaa Versowoodin myyntijohtaja **Matti Iso-Kuusela**.

Kaikesta huolimatta Versowoodin volyymit ovat olleet heinä-syyskuussa kohtuulliset. Talvea lähestyttäessä edellisvuodesta ollaan jäljessä vain noin seitsemän prosenttia.

– Tilauskanta on ollut normaalia lyhyempi ja erittelyt varovaisia. Monet asiakkaat ovatkin täydentäneet varastojaan jälkikäteen lisäostoilla.

Eurooppa alamaissa

Markkinoista pessimistisimmältä vaikuttaa Keski-Eurooppa. Syitä alakuloon on useita, kuten energian korkea hinta, kiihtyvä inflaatio, sota ja korkojen nousu. Kaikista Euroopan maista Saksan tee se itse -markkinan romahdus on ollut voimakkain. Ranskassa markkina on ollut parin vuoden ajan jopa Saksaa vakaampi, mutta nyt kysyntä on sielläkin hidastunut. Varastot ovat yhä täynnä venäläistä sahatavaraa ja varovaisuus on astunut kuvaan. Sama tilanne on nähtävissä myös Espanjassa.

Iso-Britanniassa puolestaan talous on heikossa kunnossa, ja kaupankäynnin sekä rakentamisen aktiiviteetti on tämän vuoksi matala. Suomenlahden eteläpuolella, Virossa ja muissa Baltian maissa, tuotannot ovat kääntyneet laskuun, mutta Iso-Kuusela povaa tilanteen kääntyvän kevään tullen.

– Baltiasta myydään paljon valmiita lopputuotteita Keski-Euroopan markkinoille. Nyt näiden tuotteiden kysyntä on heikko, mutta

vuoden vaihteen jälkeen tilanne saattaa muuttua. Tähän saakka tuotteisiin on käytetty runsaasti venäläistä sahatavaraa, joten varastotasojen laskiessa uskon kyselyiden lisääntyvän merkittävästi meilläkin.

Poikkeuksiakin on. Kreikka on monen vuoden hiljaiselon jälkeen saanut taloutensa liikkeelle. Myös Hollannissa kauppaa käydään tasaisesti. Italiassa vire on ollut hyvä, ja energiaremonttien tuen jatkuessa ensi vuodelle kysynnän uskotaan säilyvän vakaana jatkossakin.

Kotimaassa tilanne on sen sijaan hyvin Saksan kaltainen. Tee se itse -markkina on hyytynyt, mutta teollinen rakentaminen jatkuu tasaisena.

– Kuluttajapuolella ei yksinkertaisesti ole kysyntää eikä ostophalukkuus ole nyt hinnasta kiinni. Terasit on tehty. Nyt mielen päällä ovat muut asiat, kuten energian hinta ja inflaatio, Iso-Kuusela toteaa.

Tasaisuutta ja talouden haasteita

Kiinassa sahatavaran hinta on ollut alhaalla ja varastotasot korkealla jo

pitkään. Versowood on kylläkin tehnyt jonkin verran kauppaa maahan, mutta määrät ovat olleet kaukana huippuvuosista. Kasvu on Kiinassa hiipunut, ja talouden veturi, rakentaminen, on alamaissa. Tullitilastot kertovat karua kieltään: tukkien tuonti Kiinaan on viimeisen vuoden aikana laskenut 13 miljoonalla kuutiolla, sahatavaran kahdella miljoonalla.

– On kysymysmerkki, koska tilanne kääntyy ja miten taloutta tuetaan. Selvää on, että Kiinan talous tarvitsee jonkinlaista piristysruisketta.

Japanissa Versowood on kovasta kilpailusta huolimatta kyennyt kasvattamaan markkinaosuuttaan liimapuussa. Parin vuoden ajan hyvänä jatkunut kysyntä on kuitenkin jonkin verran hiipunut, sillä uudet asuntoaloitukset ovat kääntyneet laskuun. Pre-cut-tehtaissa tilauskanta on yhä hyvä, mutta kysyntää hillitsevät korkeat varastotasot.

Egyptissä ja Algeriassa kärsitään pankkien rahasääntelystä, mikä vaikuttaa voimallisesti kaupankäyntiin. Varastotasot ovat alhaalla, ostohalukkuutta ja -tarvetta on, mutta maasta ulospäin suuntautuvat rahavirrat eivät toimi. Kaupan kangerrellessa Egyptiin tarkoitetuille tuotteille on pyritty löytämään

korvaavia käyttökohteita ja markkinoita, missä konsernin oma pakkausteollisuus on myös ollut isona apuna.

Israelissa, samoin kuin Saudi-Arabiassa ja Jordaniassa, aiemmista huipputasoista on tultu alas, mutta kulutus on säilynyt silti tasaisena. Venäläisen sahatavaran ylitarjonta sotkee jossain määrin markkinaa, mutta toisaalta tulevaisuus näyttää valoisalta.

– Lähi-idän suunnalla on suunnitelmia erilaisista suurista hankkeista. Odotus on, että niiden käynnistyessä myös volyymit lähtevät nousuun.

Edessä mielenkiintoiset ajat

Versowood on jo jonkin aikaa hakenut uusia kauppakumppaneita muun muassa Kaakkois-Aasiasta ja Etelä-Euroopasta. Konsernin kasvatessa tuotantoaan ja globaalien talouksien reagoidessa eri tavoin epävarmuuden edessä hajauttaminen ja asiakaspohjan laajentaminen on strateginen valinta. Nyt käsillä olevasta tilanteesta Iso-Kuusela toteaa, että markkinoiden solmu voi olla jumissa pitkäänkin. Paljon riippuu siitä, kuinka kauan pessimistinen mieliala jatkuu.

– Näen tässä myös vähän ylireagoitua, sillä ei asuntorakentamisen

Talvea lähestyttäessä edellisvuodesta ollaan jäljessä vain noin seitsemän prosenttia.



tarve ole mihinkään kadonnut, ja monessa maassa, kuten Saksassa, tavoitteet sen suhteen ovat korkealla.

Myyntijohtaja uskookin, että keväällä, energianhintojen tasaantuessa ja varastojen sulaessa, tilanne saattaa jälleen normalisoitua.

– Vaikka taloustilanne ensi vuodelle ei näytäkään ruusuiselta, meidän toimialamme tilanne on hie-man poikkeuksellinen. Puun käyttö lisääntyy ja samaan aikaan markkinoilta puuttuu noin kymmenen miljoonaa kuutiota venäläistä, ukrainalaista ja valkovenäläistä sahatavaraa. Kiinakin tulee varmasti jollain aikavälillä takaisin mukaan peliin, ja oma kysymyksensä on senkin, millä siperianlehtikuusi tullaan korvaamaan. Tavaravirtojen muuttuessa ja kysynnän kasvaessa edessä voi olla yllättäviäkin tilanteita. ●



Muutoksen tuulia puunhankinnassa

Keväällä puukauppa kävi nihkeästi ja käynnistyi vasta huomattavasti totuttua myöhemmin, toukokuun lopulla. Siitä saakka puuta on ollut hyvin tarjolla, sillä korkeat kantohinnat ovat kannustaneet metsänomistajia kaupoille.



Kulunut vuosi on ollut puukaupan kannalta jälleen omanlaisensa, aloittaa Versowoodin metsäjohtaja **Jussi Torpo**.

Perinteinen kausivaihtelu on tänä vuonna korostunut, sillä kevätkaupan viivästymisen ruokki kesän kauppaa, eikä puun tarjonta notkahtanut tyypilliseen tapaansa lomakuukausienkaan aikana. Koska hintataso säilyi hyvänä, ei tarjonnan hiipumisesta ollut merkkejä vielä syksyn edetessä.

– Kantohinnan ollessa korkealla mitään äkillistä muutosta leimikkotarjonnassa ei ole näkyvissä. Tosin, mikäli sahatavaramarkkina menee kovin vaikeaksi, voi se painaa myös tukin hintaa nopeastikin alaspäin, metsäjohtaja muistuttaa.

Kesän hakkuut onnistuivat erittäin hyvin, mutta Torpo kertoo kirjanpainajaa löytyvän yhä pohjoisemmilta alueilta ja sen aiheuttavan kiirettä korjuupuolella.

– Mittakaava ei tietenkään ole Keski-Euroopan luokkaa, mutta kuoriaisten leviämisen ei osoita Suomessakaan laantumista, päinvastoin. Tuhoalue vain kasvaa. Pitkä kuiva ja lämmin jakso kesällä loi kirjanpainajalle suotuisat olosuhteet nyt jo Keski-Suomea myöten. Metsänomistajien olisikin syytä tarkkailla vanhojen kuusikoidensa terveystilannetta säännöllisesti.

Kaikkia tarvitaan

Keskellä puunhankinta-aluetta sijaitsevan Kissakoskensahansiirtymienosaaksi Versowood-konsernia on aiheuttanut muutoksia puunhankintaan ja toimituksiin. Siirtymää on valmisteltu keväästä alkaen ja elokuusta saakka hakkuilta saatavat parrut on kuljetettu Hirvensalmelle.

– Pikkutukkia, eli parrua hyödyntävä Kissakoski tukee konsernin omaa jatkojalostusta, mutta palvelee myös metsänomistajia tarjoten mahdollisuuden korkeampaan puukauppatuloon.

Vuoden lähestyessä loppuaan Versowoodin varanto on tasapainossa, ja eri puutaralajien hankinta, pylväspuut mukaan lukien, on saatu hoidettua suunnitellusti. Torpo haluaakin osoittaa kiitoksensa tilanteesta kaikille puunhankintaketjun osapuolille.

– Metsänomistajia haluan kiittää luotamuksesta meitä kohtaan ja metsäasiantuntijoitamme siitä, että he ovat huolehtineet

varannon säilymisestä hyvänä. Kiitoksen ansaitsevat myös niin omat operaatioista vastaavat henkilömme kuin työmailla uusrastavat yrittäjät ja kuljettajat. Koko ketju on toiminut esimerkillisesti, ja sahoille on toimitettu suunnitelmallisesti sitä tavaraa, mitä on tarvittu.

Järjestelmä jakaa tietoa ja vapauttaa resursseja

Kauan odotettu uusi metsäjärjestelmä otettiin Versowoodilla käyttöön lokakuun alussa, ja kaikki toiminnot on jo siirretty uuden järjestelmän alle. Torpo tosin toteaa järjestelmän opetteluun vievän oman aikansa, jotta sitä saadaan jatkossa hyödynnettyä tehokkaasti ja sen käyttö palvelee kokonaisuutta parhaalla mahdollisella tavalla. Uuden järjestelmän myötä metsäosaston tehtäviäkin on selkeytetty.

Parrua hyödyntävä Kissakoski tukee konsernin omaa jatkojalostusta, mutta palvelee myös metsänomistajia tarjoten mahdollisuuden korkeampaan puukauppatuloon.



– Korjuut ja toimitukset on jaettu nyt 11 lähtöalueeseen, joista vastaavat korjuu- ja kuljetuspuolen operaatioasiantuntijat.

Torpo painottaa, etteivät metsäasiantuntijan vastuut metsänomistajan suuntaan suinkaan lopu uudistuksen myötä puukauppaan. Paikallisina asiantuntijoina heillä on paras tuntemus esimerkiksi vallitsevista ke- liolosuhteista ja korjuumahdollisuuksista.

– Järjestelmä mahdollistaa sen, että kaikilla ketjun toimijoilla on sama tieto käytössään, eivätkä operaatiot ole vain yhden henkilön takana. Sen ansiosta varmistetaan toiminnan sujuvuus aina kannolta lopputuoteasiakkaille saakka, ja samalla metsäasiantuntijoille vapautuu enemmän resursseja puun ostoon ja metsänomistajien palvelemiseen. ●

UUDEN SAHA- LINJAN PULSSI SYKKII JO



Vierumäen toinen saha, Eurosahaksi nimetty suuriläpimittaisen puun sahaukseen keskittynyt laitos, on kokenut kesän jälkeen suuria mullistuksia. Uuden huippu-
tehokkaan linjan lisäksi sahan tilat ovat saaneet kasvojenkohotuksen.

Päätös Vierumäen Eurosahalinjan uudistamisesta oli kytynyt jo useamman vuoden, sillä vanha, 30-vuotias linja ei vastannut enää tehokkuudeltaan ja teknologialtaan nykypäivän suorituskykyä. Sahan alkupäätä oli modernisoitu vuonna 2013, ja sahan alakerta hake- ja puruseulomoi-
neen uudistettiin vuonna 2020. Keväällä 2021, markkinatilanteen näyttäessä vakaalta myös jatkossa, tehtiin päätös sahalinjainvestoinnista.

– Investointipäätös tehtiin tuolloin ensimmäisten sahojen joukossa. Sen ansiosta toimitusaika ei ollut ehtinyt vielä venyä kovin pitkäksi, kertoo Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Merkittävä tehokkuuden kasvu

Investoinnin valmistelu aloitettiin jo kevättälvella. Koneille rakennettiin uudet perustukset ja hallia jatkettiin kuusi metriä, jotta linjakokonaisuus saatiin mahtumaan paikalleen. Laiteasennukset käynnistyivät kesäseisokin alettua.

Nyt ylösajovaiheessa oleva Veiston toimittama sahalinja on rakennettu uudelleen pelkankääntimeltä lähtien. Pelkkahakkurin ja jakosahan ympäristön uudistamisen lisäksi linjan päätyyn rakennettiin väli-varastotilat varmistamaan mahdollisimman häiriötön käynti ja linjan jatkoksi toinen tuorelajittelulinja sydäntavaraille. Hintaa kokonaisuudelle tuli liki 20 miljoonaa euroa.

– Sahakoneet ovat kehittyneet viime vuosikymmenten aikana melkoisesti. Investoinnin kustannus suhteessa sen tarjoamiin tehokkuuden ja volyymin lisäyksiin oli niin merkittävä, että se oli järkevä tehdä, Kopra toteaa.

Linja pitää sisällään enenevässä määrin automaatiikkaa, logiikkaa ja kameratekniikkaa ja mahdollistaa tuotannon kasvattamisen jopa 150 000 kuutiometrillä vuodessa. Mukana on myös varaus DX-sahaukselle. DX-sahauksessa linjaan asennetaan useampia sahakoneita, minkä ansiosta sahausnopeutta voidaan nostaa, sahanterien kuormitusta keventää ja raaka-aine on hyödynnettävissä entistä tehokkaammin.

– Eurosahassa sahataan keskimäärin 370-litraisia tukkeja, eikä sahausnopeus näin suurilla läpimitoilla ole kuitenkaan kriittinen tekijä, vaan käyntivarmuus ja se, miten hyvin raaka-aine saadaan hyödynnettyä. Jos läpi menevien tukkien kappalemäärä on vuoroa kohden jatkossa noin 5 000, tarkoittaa se 400 000

sahatavarakuutiometrin vuosituotantoa.

Remontti ulottui myös muihin Eurosahan tiloihin. Sahan sisäänkäynti uudistettiin, terähuone siirrettiin paremmalle paikalle lähelle jakosahaa, työnjohdolle rakennettiin uudet tilat ja henkilökunnan sosiaalitilat

Uusissa sosiaalitiloissa on panostettu viihtyvyyteen ja työhyvinvointiin.



kokivat muodonmuutoksen.

– Uusissa sosiaalitiloissa on panostettu viihtyvyyteen ja työhyvinvointiin. Tilassa on mahdollisuus esimerkiksi taukojumppaan ja erilaisten taustäänien toistamiseen. Se muuntuu helposti myös vierailijoiden vastaanottoon ja esitysten pitämiseen soveltuvaksi tilaksi, Kopra kuvailee.

Iskukykyä hioen

Volyymien kasvusta huolimatta kuivauskapasiteetin



uskotaan palvelevan nousevia määriä ongelmitta, eikä lämpövoimalan lämmöntuotantokaan muodostu pullonkaulaksi. Kesän aikana uudistettiin myös yksi biokattila 12 MW:sta 14 MW:ksi. Seuraavan investointikohteen Kopra arvelee löytyvän rimoituksesta.

– Eihän saha ole koskaan valmis. Nykypäivänä on harvinaista, että koko saha uudistettaisiin kerralla, yleensä linjaa modernisoidaan osissa. Kunhan sahalinja saadaa täyteen käyntiin, rimoituskone menee tarkastelun alle.

Suurininvestointi on edennyt pääosin suunnitelmien mukaan, vaikka maailmantilanne ja komponenttipula aiheuttivatkin viivästysuhkia. Käyntiinlähdössä ja koeajossa on ollut pieniä haasteita, mutta Kopra toteaa niiden kuuluvan asiaan.

– On selvää, että aina tulee jotain kitkaa, kun vanhaa ja uutta yhdistetään. Alkuvuoteen mennessä tuotanto on toimitusjohtajan arvion mukaan saatu jo vanhan linjan tasolle ja kesään mennessä määrärien on tarkoitus nousta uuteen huippuunsa.

– Uusissa sosiaalitiloissa on panostettu viihtyvyyteen ja työhyvinvointiin. Asennus ja käyttöönotto on osunut sahatavaramarkkinan suvantoon, ja kun nousu jälleen alkaa, olemme valmiina uuden sahamme kanssa. ●



Metsä tuntuu ja kuuluu uudella Eurosahalla

Vierumäellä sijaitsevan Eurosahan uudistus on investointi niin moderniin laitteistoon kuin työviihtyvyyteen ja -hyvinvointiin.

Nykyaikainen ja toimiva työlinja lisää itsessään työviihtyvyyttä, ja työntekijäkokemukseen on panostettu muillakin tavoin. Myös vierailijakokemukseen on satsattu. Eurosaha sai täysin uudenlaista ilmettä ja tilakokemusta edustavan aulatilán, pukuhuoneet, taukotilan ja työnjohdon huoneen.

Muodonmuutoksen keskiössä on metsän tuntu. Luonnolla on tunnetusti hyvinvointiin vaikuttavia terveysvaikutuksia, kuten palautuminen, stressin hallinta ja mielialan kohentuminen. Metsän voi aistia heti sisäntuloaulassa materiaalien, sävymaailman, viherkasvien ja äänimaailman muodossa. Ulkoalue tullaan myös uudistamaan kutsuvaksi vastaten tätä kokemusta. Taukotila toistaa metsäistä tunnelmaa

tarjoten mahdollisuuden palautumiselle ja taukoupalle. Työnjohdon tila tarjoaa esteettömän näkymän uudistetulle sahalinjalle, ergonomiset työpisteet sekä täysin uudenlaisen katsomon modernilla esitystekniikalla kokous- ja vierailijaesityksiä varten.

Uusien tilojen suunnittelusta on vastannut pitkän linjan työympäristöasiantuntijat ja sisustusarkkitehdit Rune & Berg Desigilta. Vahvan asiantuntijuuden lisäksi suunnittelu pohjautuu toiveisiin ja tarpeisiin, joita on kerätty Versowoodin työntekijöiltä. Suunnittelun keskiössä on ollut työssä viihtyminen ja vaikuttava toimialaamme korostava vierailijakokemus, toimivuutta unohtamatta.

Eurosahan uudistus toimii ikään kuin pilottina muita yksiköitä silmällä pitäen. Se on maistiainen tulevaisuuden toimitiloistamme, siitä suunnasta mihin haluamme kulkea. Me välitämme ja uskallamme uudistua.



Liki 2 000 kävijän avoimet ovet

Koronatauon jälkeen Versowood avasi jälleen tehtaan portit ja järjesti Vierumäellä avointen ovien päivän. Monipuolinen ohjelma, kiinnostus yrityksen toimintaa kohtaan ja kaunis sää houkuttelivat paikalle ennätysyleisön

Tuttuun tapaan avointen ovien päivä koostui sahakierroksesta, hakkuunäytöksestä, monipuolisesta metsä- ja saha-aiheisesta ohjelmasta, tuote-esittelyistä sekä ruoka-tarjoilusta. Paikalle saapuikin runsaasti kokeneita

avointen ovien kävijöitä, mutta myös aivan ensikertalaisia. Heinolan koululaiset sekä Lahden LAB-ammattikorkeakoulun opiskelijat viettivät niin ikään aurinkoista päivää Vierumäellä ja tutustuivat sahan tarjoamiin töihin hodareista nauttien.

Puhetta metsästä ja sen hyödyntäjistä

Päivän ohjelman päälavalla avasi Metsäkeskuksen elinkeinopäällikkö **Jouni Rantala**, joka puhui erityisesti metsänomistajille pääviestinään nuorten metsien hoito. Hän kertoi alueella olevan yhteensä 900 000 hehtaarin verran myöhässä olevia ensiharvennuksia, jonka vuoksi hoitotoimien määrä tulisikin jopa viisinkertaistaa. Näin varmistettaisiin metsien elinvoimaisuus ja kasvukyky sekä voitaisiin hyödyntää niiden käyttökelpoinen raaka-aine.

– Alueella on merkittävä energiapuupotentiaali, mikä pitäisi nyt saada käyttöön, Rantala totesi.

Huoltovarmuuden ja omavaraisuuden lisäämiseksi sekä fossiilisten polttoaineiden korvaamiseksi Metsäkeskus on käynnistänyt Energiaa metsästä -kampanjan, joka sekä puhuu metsäenergian hyväksyttävyyden puolesta että tarjoaa tietoa ja konkreettisia ohjeita nuoren metsän hoidon ja pienpuun korjuun tueksi.

Rantalan jälkeen lavalle asteli Saha-teollisuus ry:n, itsenäisten suomalaisten sahojen edunvalvontajärjestön toimitusjohtaja **Kai Merivuori**. Hän muistutti kuulijoille sahateollisuuden merkityksestä suomalaisessa yhteiskunnassa.

– Suomen neljänneksi tärkein vientiartikkeli, liki kaksi miljardia euroa kantorahatuloja metsänomistajille, töitä tuhansille.

Merivuori vetosi myös paikalla olleisiin päättäjiin, jotta seuraava hallitus varmistaisi tukkiraaka-aineen

saatavuuden metsistä jatkossakin ja huomioisi päätöksenteossaan myös logistiikan merkityksen suomalaiselle teollisuudelle. Lisäksi hän toivoi, että puuenergian käytön mahdollisuus turvattaisiin ja etsittäisiin ratkaisuja myös paikallisen sähköntuotannon näkökulmasta.

Seuraavana, omassa puheenvuorossaan, Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra** iloitsi siitä, että parin vuoden tauon jälkeen avointen ovien päivää päästiin jälleen viettämään.

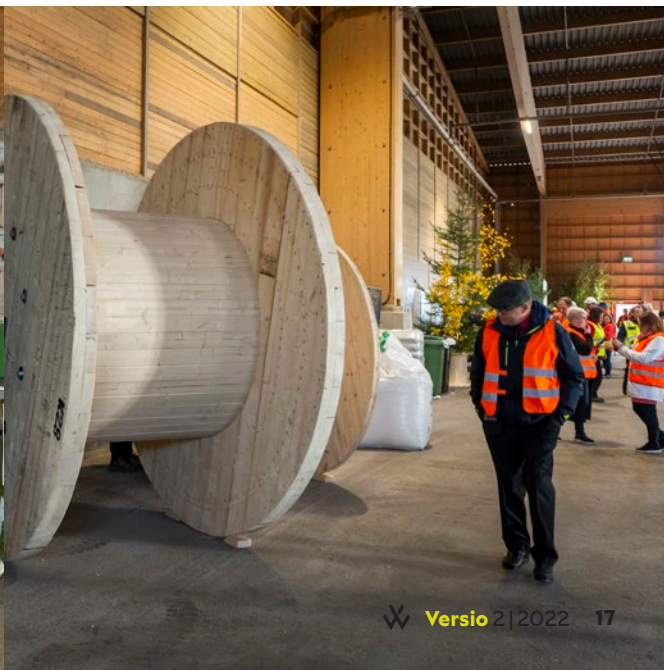
– Näiden tapahtumien tarkoituksena on ennen kaikkea kertoa paikallisille siitä, mitä teemme, näyttää koululaisille, että saha on hyvä paikka työkennellä ja osoittaa sidosryhmille olemme hyvä ja luotettava kumppani.

Toimitusjohtaja kertasi Versowoodin toimintaa nostaen esiin kuluneen tilikauden lukuja: yhtiön tulosta, alueellista ja kansallista vaikuttavuutta sekä verojalanjälkeä, summaa, jonka yhtiö maksaa yhteiskunnan hyvinvoinnin ylläpitämiseksi.

Kopra kertoi myös yhtiön mittavista investoinneista, joilla pyritään säilyttämään yrityksen kansainvälinen kilpailukyky. Vaikka puun kilpailukyky muihin rakennusmateriaaleihin nähden onkin parantunut, toimitusjohtaja nosti puurakentamisen lisäämisen eri keinoin yhdeksi tärkeäksi teemaksi tulevalle hallituskaudelle.

– Muita Versowoodille tärkeitä vaaliteemoja ovat työvoiman riittävyyden turvaaminen, metsien käytön hyväksyttävyys sekä investointituki sahojen sähköntuotantoon.

Alueella on merkittävä energiapuupotentiaali



Huominen kasvaa metsästä.



PUHEIDEN JÄLKEEN
VUOROSSA OLI PANEELIKESKUSTELU



Ministeri lausui loppusanat

Puheiden jälkeen vuorossa oli paneelikeskustelu, jota moderoi toimittaja **Katri Makkonen**. Paneelikeskustelussa kansanedustaja **Timo Heinonen** (kok), Metsäteollisuus ry:n metsäjohtaja **Karoliina Niemi**, Maa-seudun Tulevaisuus -lehden päätoimittaja **Jouni Kempainen** sekä Sahateollisuus ry:n yhteiskuntasuhdepäällikkö **Anniina Kostilainen** perkasivat omaa metsäsuhteitaan, metsäteollisuuden roolia Suomessa, metsänomistajan itsemääräämisoikeutta, monimuotoisuutta sekä metsistä käytävää keskustelua. Kaikki olivat yhtä mieltä metsien merkityksestä Suomelle.

– Meillä ei ole öljyä, mutta meillä on metsää. Sillä on maamme omavaraisuudenkin kannalta suuri merkitys.

Itseäni häiritsee EU-keskustelussa juuri nyt se, että maat, jotka ovat tuhonneet omat metsänsä, pyrkivät neuvomaan meitä metsiemme hoidossa ja käytössä, totesi Timo Heinonen.

Jouni Kempainen peräänkuulutti tunnustusta metsänomistajille siitä, kuinka hyvin nämä ovat omaisuuttaan niin talouden kuin luonnonkin näkökulmasta hoitaneet.

– Aina puhutaan siitä 9 prosentista metsiä, jotka eivät voi hyvin, eikä siitä 91 prosentista, jotka voivat, kiitos aktiivisten metsänomistajien.

Karoliina Niemi huomautti, että metsistä on keskusteltu aina, eikä siinä, että mielipiteet ovat erilaisia, ole mitään uutta. Hän kuitenkin iloitsi siitä, että joistakin asioista ollaan yhtä mieltä: tutkimusten mukaan

HUOMIONOSOITUS 3 315 TYÖVUODELLE



Versowoodin työntekijöille myönnettävien Kauppakamarin ansiomerkkien jakotilaisuus on perinteisesti järjestetty avointen ovien päivän yhteydessä. Koronan vuoksi tapahtumia ei ole kahteen vuoteen kuitenkaan voitu pitää, joten ansiomerkkienjakotilaisuudetkin ovat jääneet väliin. Niinpä merkkejä oli kasaantunut runsaasti jaettavaksi

tälle syksylle, kaikkiaan 121 kappaletta. Ensimmäinen loppuvuoden kolmesta tilaisuudesta järjestettiin avointen ovien päivän yhteydessä, ja paikalle oli saapunut parikymmentä entistä ja nykyistä työntekijää noutamaan huomionosoituksen.

Tilaisuuden aluksi toimitusjohtaja **Ville Kopra** piti puheen, jossa hän totesi yrityksen koostuvan neljästä osasta, joista ihmiset ovat se kaikkein tärkein voimavara.

– Ihmiset tekevät toiminnan ja voivat paikata huonotkin koneet, Kopra kuvasi.

Kopran kanssa merkit jakoi konsernin HR-johtaja **Riika Yli-Leskijärvi**. Kauppakamarin kunniamerkkejä jaettiin 20, 25, 30, 35, 40 ja 45 vuotta yrityksessä palvelleille. Kun merkit oli jaettu ja maljat nostettu, Versowoodin nyt jo eläköitynyt myyntipäällikkö **Juha Nummela** piti puheen, jossa hän onnitteli kaikkia huomionosoituksen saaneita ja kiitti Versowoodia mahdollisuudesta tehdä työura vaakaissa ja luotettavassa yrityksessä.

kansalaisten suhtautuminen puupohjaisiin tuotteisiin on erittäin positiivista.

Sahateollisuuden Anniina Kostilainen nosti esiin sen seikan, että ilmastonmuutos on globaali kysymys ja siihen vaikuttaminen Suomen metsien osalta on rajallista. Biodiversiteetti sen sijaan on kansallinen asia ja omissa käsissä.

– Metsäpuolella ollaan edellä muita. Meillä on valmiit ratkaisut, ja meidän on mahdollista sen osalta laittaa vielä isompaa vaihdetta silmään.

Aivan päivän lopuksi puhujapöydän ääreen astui ulkomaankauppaministeri **Ville Skinnari**, joka totesi maailmantilanteen olevan parhailaan haastava ja yhteistyötä tarvittavan ratkaisujen hakemiseksi. Hän kertoi myös olevansa ylpeä sahateollisuuden roolista suomalaisessa yhteiskunnassa – viennissä ja työllistäjänä.

– Kaikki tämä hyvä saadaan aikaan vielä kotimaisin panoksin.

Ministeri korosti toimialan merkitystä ilmastokriisiin ratkaisussa ja kertoi Suomen ja Ruotsin sopineen yhteisestä linjasta EU:ssa metsien hoidon kansallisen itsemääräämisoikeuden säilyttämiseksi. Lopuksi Skinnari nosti esiin erilaisten koulutuspolkujen ja työllistymismuotojen merkityksen työvoiman saatavuuden takamiseksi alalle.

Avointen ovien päivän ohjelman päätti laulaja **Irinan** akustinen keikka.

Paikalle oli ehtinyt myös Heinolan kaupunginjohtaja **Jari Parkkonen**, joka kertoi puu- ja metsäteollisuudella olevan suuri merkitys Heinolan elinkeinoelämässä.

– Versowood on erittäin merkittävä työllistäjä, mutta uskaltaisin todeta, että vielä suurempi rooli yhtiöllä on yritysesokysteemissämme, jossa se toimii aktiivisesti.

Vuorovaikutus kaupungin ja yrityksen välillä on jatkuvaa. Eritasoisia yhteistyöhankkeita edistetään päivittäin. Toimintaympäristöön liittyviin tulevaisuuden tarpeisiin pyritään varautumaan hyvissä ajoin ennakoimalla.

– Esimerkiksi maankäytön suhteen on tärkeää olla ajoissa liikkeellä, Parkkonen muistuttaa.

Avoimet ovet kaupunginjohtaja näkee sosiaalisen vastuun ulottuvuutena. Hänen mukaansa Versowood ei ole vain yritys, vaan sillä on vahva historiallinen merkitys yhteisössä. – Avoimilla ovilla voidaan korostaa paikallista roolia, esitellä yrityksen nykyarkea ja vahvistaa vuorovaikutusta paikallisen väestön kanssa.



Ensi kevään kokoomuksen eduskuntavaaliehdokas **Tee-mu Kinnari** ei ollut ensimmäistä kertaa sahalla, mutta ensimmäistä kertaa Versowoodilla. Päijäthämäläiselle metsänomistajalle yritys on hyvinkin tuttu, sillä Kinnari on tehnyt useasti puukauppaa Versowoodin kanssa. Päivän parhaana antina hän piti keskusteluja eri toimijoiden kanssa.

– Kuunteleminen ja keskusteleminen lisää aina ymmärrystä. Oli myös hienoa nähdä uusi saha.

Kinnari on huolissaan vallalla olevasta metsäkeskustelusta, jossa tieteseen pohjautuva fakta loistaa usein poissaolollaan, etenkin EU-tasolla. Itse hän näkee metsien käytön ja sahateollisuuden pelkästään positiivisessa valossa.

– Olen iloinen ja ylpeä alueemme sahoista. Tällaiset tapahtumat ovat ehdottoman tärkeitä, ja otan kutsut ilolla vastaan.



2023

TAMMIKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
52							1
1	2	3	4	5	6	7	8
2	9	10	11	12	13	14	15
3	16	17	18	19	20	21	22
4/5	23/30	24/31	25	26	27	28	29

HELMIKUU

V	M	T	K	T	P	L	S
5				1	2	3	4
6	6	7	8	9	10	11	12
7	13	14	15	16	17	18	19
8	20	21	22	23	24	25	26
9	27	28					

MAALISKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
9				1	2	3	4
10	6	7	8	9	10	11	12
11	13	14	15	16	17	18	19
12	20	21	22	23	24	25	26
13	27	28	29	30	31		

HUHTIKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
13						1	2
14	3	4	5	6	7	8	9
15	10	11	12	13	14	15	16
16	17	18	19	20	21	22	23
17	24	25	26	27	28	29	30

TOUKOKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
18	1	2	3	4	5	6	7
19	8	9	10	11	12	13	14
20	15	16	17	18	19	20	21
21	22	23	24	25	26	27	28
22	29	30	31				

KESÄKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
22				1	2	3	4
23	5	6	7	8	9	10	11
24	12	13	14	15	16	17	18
25	19	20	21	22	23	24	25
26	26	27	28	29	30		

HEINÄKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
26						1	2
27	3	4	5	6	7	8	9
28	10	11	12	13	14	15	16
29	17	18	19	20	21	22	23
30/31	24/31	25	26	27	28	29	30

ELOKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
31		1	2	3	4	5	6
32	7	8	9	10	11	12	13
33	14	15	16	17	18	19	20
34	21	22	23	24	25	26	27
35	28	29	30	31			

SYYSKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
35					1	2	3
36	4	5	6	7	8	9	10
37	11	12	13	14	15	16	17
38	18	19	20	21	22	23	24
39	25	26	27	28	29	30	

LOKAKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
39							1
40	2	3	4	5	6	7	8
41	9	10	11	12	13	14	15
42	16	17	18	19	20	21	22
43/44	23/30	24/31	25	26	27	28	29

MARRASKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
44			1	2	3	4	5
45	6	7	8	9	10	11	12
46	13	14	15	16	17	18	19
47	20	21	22	23	24	25	26
48	27	28	29	30			

JOULUKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
48					1	2	3
49	4	5	6	7	8	9	10
50	11	12	13	14	15	16	17
51	18	19	20	21	22	23	24
52	25	26	27	28	29	30	31

Huominen kasvaa metsästä.



METSÄ-MULTIA

uuden toimintamallin pilottina

Metsäosastolla on käynnissä hanke, jonka tarkoituksena on selkeyttää ja parantaa operaatioiden hallintaa. Tähän liittyen lokakuun alussa solmittiin sopimus, jonka myötä Metsä-Multia vastaa jatkossa lähtöalue 11:n korjuista.

Toukokuun alussa toteutetun organisaatio-uudistuksen myötä Versowoodilla siirryttiin aiemmasta metsäasiantuntija-lähtöisestä aluejaosta yhteentoista lähtöalueeseen.

Muutoksen myötä Versowood uudistaa vähitellen myös yrittäjäpolitiikkaansa. Tavoitteena on siirtyä malliin, jossa yksittäisten korjuuketjujen sijaan vastuu operaatioista on suuremmalla alan yrityksellä. Kyse on toiminnan kannalta merkittävästä, vuotuisella tasolla yli 45 miljoonan euron kokonaisuudesta.

– Pyrimme kohti mallia, jossa yrittäjät voivat kustannustehokkaasti ja vapaammin suunnitella omien resurssiansa käyttöä ja pyörittää kalustoaan tarkoituksenmukaisella ja joustavalla tavalla, selventää Versowoodin hankinta- ja projektijohtaja **Pauli Otava**.

Tulevaisuuden tavoitteena on, että jokaisella lähtöalueella on sekä korjuu- että kuljetuspuolella vain yksi yrittäjä. Suurempien yritysten vahvuutena nähdään paremmat henkilöstöresurssit sekä monipuolisemmat investointimahdollisuudet. Laaja kalustovalikoima on myös metsänomistajan etu, sillä se mahdollistaa sopivien koneiden tarjoamisen erilaisiin kohteisiin.

– Uskomme myös, että kun yhdellä yrityksellä on isompi

kokonaisuus hoidettavanaan, on toiminnan ohjaaminen helpompaa niin Versowoodille kuin yrittäjällekin, Otava toteaa.

Pääpaino ihmisissä

Ensimmäinen Versowood-yrittäjäsopimus solmittiin multialaisen Metsä-Multian kanssa. Yli neljäkymmentä vuotta keskisessä Suomessa puuta korjannut Metsä-Multia on perheyritys, jonka liiketoimintaa ovat vuonna 2002 toteutetusta sukupolvenvaihduksesta lähtien pyörittäneet veljekset **Aki** ja **Kai Laaja**. Kahden hakkuukoneen ja kahden ajokoneen yrityksestä on vuosien mittaan kasvanut merkittävä palveluorganisaatio, joka työllistää yhteensä 106 metsäalan ammattilaista.

– Vuonna 2001 tehtiin strateginen päätös suunnata kasvuun. Siitä lähtien toimintamme on kasvanut tasaisesti, pääosin orgaanisen kasvun myötä, toteaa Kai Laaja.

Tänä päivänä hakkuilla työskentelee 30 hakkuukonetta ja 30 ajokonetta. Investointitahti on kiihtynyt, sillä koneet uusitaan neljän vuoden, noin 12 000 työtunnin välein. Vuositasolla tämä tarkoittaa noin 10–12 uutta konetta.

Koneiden lisäksi Metsä-Multia panostaa voimakkaasti henkilöstöönsä. Yrityksen kulttuuriin on

**Työtekijät
nähdään meillä
ensisijaisesti
voimavarana
ja työkykyyn
panostetaan
runsaasti**



iskostettu vahva sitoutuminen henkilöstön hyvinvointiin ja työskentelyolosuhteiden vaalimiseen sekä suora-
selkäisyys ja avoin vuoropuhelu.

– Työtekijät nähdään meillä ensisijaisesti voimavarana ja työkykyyn panostetaan runsaasti, Laaja kertoo.

Myös osaamiseen kiinnitetään huomiota. Asiakaskoulutusten lisäksi työntekijöille järjestetään erilaisia ammattitaitoa ylläpitäviä ja kehittäviä koulutuksia.

Viitisen vuotta sitten aloitettiin Trainee Camp -nimeä kantava oppimispolku. Sen tarkoituksena on

tukea motivoituneiden nuorten opintoja ja tarjota tukea valmistumiseen.

– Mahdollistamme työssäoppimisen ja pyrimme tarjoamaan valmistumisen jälkeen myös työpaikan. Trainee Campimme myötävaikutuksella pyrimme siihen, että nuorella on valmiudet aloittaa itsenäinen työskentely jo hyvin pian koulun päätyttyä.

Ponnistelut on huomattu myös Versowoodilla.

– Kun ensimmäisen kerran kuulin Metsä-Multian henkilöstöpolitiikasta, olin todella vaikuttunut. Se, että



y yrityksessä on motivoitunutta ja ammattitaitoista henkilökuntaa, on myös meidän etumme, aluepäällikkö **Matti Rantala** toteaa.

Keskitetty toiminnan- ohjaus tuo hyötyjä

Yhteistyökumppaneilleen Metsä-Multia tarjoaa kokonaisuutena, joka pitää sisällään puutaan puun korjuun lisäksi muun muassa leimikoiden korjuuvalmiuden suunnittelun, raivaukset, teiden parannukset ja kääntöpaikkojen teon.

– Koko toimintamme tähtää siihen, että asiakkaalla on oikealaatuista puuta oikeaan aikaan tehtaalla.

Ensimmäinen sopimus Versowoodin kanssa

Toimintamme tähtää siihen, että asiakkaalla on oikealaatuista puuta oikeaan aikaan tehtaalla.



solmittiin seitsemisen vuotta sitten. Nyt tehtyä uudenlaista yhteistyömallia Laaja pitää hyvänä.

– Olemme koeponnistaneet omaa konseptiämme jo, ja pystymme varmasti vahvistamaan Versowoodin metsäosaston toimintaa. Alueella liikkuvien kuljettajiemme paikallisolojen tuntemus palvelee sitä päämäärää, että juuri oikeanlaista puuta saadaan entistä tehokkaammin tehtaalle. Toimitusvarmuus eri laitoksille paranee, kun varantoa on

käytössä aiempaa laajemmin, listaa Aki Laaja yhteistyön etuja.

Metsä-Multian näkökulmasta yhteistyömalli parantaa henkilöstöhallintaa, kun kaluston siirrot ja henkilöiden sijoittelu voidaan organisoida



koneiden sijainnin, vapaiden resurssien ja muiden työmaiden perusteella. Keskitetty toiminnanohjaus keventää myös koneenkuljettajien työtaakkaa.

– Tehtävänämmä on luoda koneenkuljettajalle ympäristö, jossa hän voi keskittyä omaan ydintehtäväänsä – laadukkaaseen, kaikkia osapuolia palvelemaan katkontaan.

Pienin askelin eteenpäin

Versowoodin Rantala muistuttaa, että vaikka toimintamalli muuttuu, säilyvät Versowoodin oma kädenjälki ja vastuut hakkuilla jatkossakin. Hän suhtautuu muutokseen luottavaisin mielin ja uskoo metsäasiantuntijoidenkin huomaavan posititiivisen muutoksen työssään, kun aikaa vapautuu enemmän puun haltuun saantiin. Pitkä sopimus myös sitouttaa molemmat toimijat yhteisiin tavoitteisiin ja auttaa riskienhallinnassa.

– Metsä-Multialla on potentiaalia palvella meitä, ja mikäli uusia tarpeita syntyy, niiden hoitumiseen ja toiminnan jatkuvuuteen voidaan luottaa.

Askelmerkit ovat selvät, mutta yhteistyömallia hiotaan vielä kuukausien kuluessa.

– Kesää kohti mennään tunnus-tellen. Edetään luovasti ja etsitään yhdessä toimiva malli, Aki Laaja kaavailee.

Rantala komppaa Laajaa ja toteaa, että tarkoituksena on edetä rauhassa, hakea kokemuksia ja etsiä parhaita toimintatapoja.

– Meillä ei ole olemassa mitään valmista mallia, mihin hypätä. Yrittäjäyhteistyön lisäksi täysin uudenlaiseen toimintatapaan siirtyminen vaati omankin henkilökunnan kouluttamista. Uskon, että kolmen vuoden päästä olemme menneet jo paljon eteenpäin. ●



Tyytyväisten metsänomistajien puukauppaa.

Kotimaisena perheyrietyksenä 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

versowood.fi

VERSOWOODIN VIIDES SAHA PYÖRII PIENPUULLA

Kissakosken saha Hirvensalmella liitettiin osaksi Versowood-konsernia elokuun alussa. Siirtoa valmisteltiin keväästä saakka. Kun saha elokuun alussa siirtyi Versowoodin hallintaan, alkoi pihassa tapahtua.

Kahdessa kuukaudessa tienvartta on maise-moit, aluetta aidattu, pihoja asfaltoitu ja siivottu, rakennusten puuosat on maalattu ja seinille nostettu Versowoodin tunnukset. Paketointiin on jo hankittu uusi muovivannetta käyttävä vannehtimiskone, ja ensi vuoden kevään ja kesän aikana uudistetaan kuivaamologiikkaa sekä tukkilajittelija. Vuonna 1982 tontille käytettynä tullut 18-lokeroinen lajittelija saa väistyä uuden, He-kotekin toimittaman 32-lokeroisen tieltä. Samalla uudistuu myös piha.

Kissakosken saha on aina keskittynyt ja tulee jatkossakin keskittymään läpimitaltaan 95–140 mm:n pienpuun sahaukseen. Tällä hetkellä vuotuinen tuotanto on noin 50 000 m³, josta noin puolet ohjautuu oman jalostuksen tarpeisiin. Loput parrut ja laudat suuntaavat kotimaan ja Euroopan markkinoille. Raaka-aineena käytettävää pikkutukkia kuluu vuosittain noin 110 000 m³, josta 60 prosenttia on kuusta, 40 prosenttia mäntyä.

Työnjohtajan lisäksi sahalla työskentelee tällä hetkellä 20 operaattoria tuotannossa ja kaksi

Kissakosken saha on aina keskittynyt ja tulee jatkossakin keskittymään läpimitaltaan 95–140 mm:n pienpuun sahaukseen.



kunnossapidossa. Tämän lisäksi osa sahan toiminnoista, kuten tuotannosuunnittelu ja lähetyksen sekä kunnossapidon työnjohto, on jaettu konsernin muissa yksiköissä työskentelevien henkilöiden vastuulle.

Pienestä mittakaavastaan huolimatta Kissakosken saha on täysiverinen yksikkö, jossa tukki sahataan,

lajitellaan, kuivataan ja paketoitetaan samaan tapaan kuin muissakin laitoksissa. Pihan 2 MW:n lämpölaitos tarjoaa seitsemän kamarin tarvitseman lämmön.

Tavoitteita kohti

Kissakoskea luotsaa Otavan sahan tehdaspäällikkö **Tuomo Leskinen**, joka jakaa aikansa nyt kahden yksikön kesken. Vuonna 2005 metsätalousinsinööriksi valmistunut Leskinen opiskelee parhaillaan Lappeenrannan yliopistossa tuotantotalouden diplomi-insinööriksi. Hän on aiemmin työskennellyt kesätoissa Riihimäen sahalla sekä 11 vuoden ajan varitehtaan vuoromestarina. Viimeiset viisi vuotta hän on vastannut Otavan sahan toiminnasta, budjetoinnista, kehittämisestä ja investointien

Sahan tuotantomäärä on tulevien vuosien aikana tarkoitettu nosta 90 000 m³:iin



suunnittelusta sekä toiminut työnjohtajien esihenkilönä.

Leskinen näkee Kissakosken keskeisenä konsernin pakkausliiketoiminnan raaka-aineensaannin turvaamisessa. Sahan tuotantomäärä on tulevien vuosien aikana tarkoitettu nostaa 90 000 m³:iin, mikä edellyttää sekä tuotannon tehostamista että sahausvuorojen lisäämistä.

– Henkilöstömäärää pyritään lisäämään. Motivoituneen, osaavan työvoiman saaminen onkin tässä kohtaa avainkysymyksiä.

Nyt alkuvaiheessa tehdaspäällikkö kertoo tavoitteekseen hyvän työilmapiirin ja turvallisen työympäristön rakentamisen. Tavoitteita on toki myös tuotantopuolella.

– Pullonkauloja täytyy avartaa, tietojärjestelmiä yhtenäistää ja käyttösuhdetta parantaa. Uuteen lajitteijaan on nyt tulossa tukinkääntäjä, jonka avulla parannetaan sekä häiriöttömyyttä että raaka-aineen optimaalista käyttöä.

Arvot työkaluna

Aina uuden yksikön liittyessä osaksi konsernia kahden yrityksen kulttuurit kohtaavat. Yhteisen





sävelen löytämiseksi Leskinen nostaa esiin Versowoodin arvot ja antaa esimerkkejä käytännön työn näkökulmasta.

– Välittäminen näkyy esimerkiksi työolojen parantamisena ja turvallisuusasioiden huomioimisena, eli siinä työssä, mitä olemme Kissakoskella jo syksyn aikana tehneet. Lisäksi kyse on henkilökunnan huomioimisesta. Esimerkiksi siitä, että kohdatessa tervehditään. Tällaiset asiat ovat äärettömän tärkeitä, sillä niillä on vaikutusta päivittäiseen työilmapiiriin.

Konkreettinen osoitus rohkenemme-arvosta on Versowoodin päätös liittää Kissakoski osaksi konsernia ja lähteä kehittämään sitä. Arjen työn tasolla kyse on sitoutumisesta ja avoimuudesta uuden edessä. Leskinen kehuu, että Kissakosken henkilökunta on ollut hyvin tyytyväinen tilanteeseen ja osallistunut mielenkiinnolla muutokseen.

– Toivon, että henkilökunta lähtisi rohkeasti opetelemaan uusia työtehtäviä. Tarvitsisimme useampia moniosaajia, sillä se toisi joustavuutta tuotantoon ja helpottaisi vuorojen suunnittelua. Työnkierto tuo positiivista vaihtelua myös omaan työhön.

Kolmantena arvona oleva johdamme liittyy osin kahden muun arvon kanssa. Tehdaspäällikkö toteaa, että Versowoodin toimintatapojen jalkauttaminen Kissakoskelle vaatii esimerkin näyttämistä ja edestä johtamista. Samoin on yhteisten tavoitteiden saavuttamisen laita. Johtajuus ei rajoitu vain esihenkilötehtävissä toimiviin, vaan jokainen on itsensä johtaja.

– Se tarkoittaa oma-aloitteisuuden ja oman työn ohjaamisen lisäksi myös vastuunkantoa ja sitä, että puuttuu tarvittaessa rohkeasti työkaverinkin tekemisiin esimerkiksi turvallisuusasioissa, Leskinen summaa. ●



Kissakosken henkilökunta on ollut hyvin tyytyväinen tilanteeseen ja osallistunut mielenkiinnolla muutokseen.



Henkilöstön tyytyväisyyttä seurataan vuosittain

Vuodesta 2016 alkaen Versowood on teettänyt jokavuotisen henkilöstötutkimuksensa tutkimus- ja konsulttiyhtiö Innolinkillä. Vakioitujen kysymysten lisäksi henkilöstölle esitetään taustakysymyksiä sekä pyydetään arvioita yhtiön arvojen toteutumisesta omassa työssä. Tutkimuksessa toivotaan myös avointa palautetta Versowoodin vahvuuksista työnantajana sekä keskeisimmistä kehityskohteista. Innolink käsittelee kaikki annetut vastaukset, ja tutkimusmenetelmä varmistaa vastausten säilymisen anonyyminä.

– Saamme tiedot, jos vastaajia on ryhmässä yli viisi.

**Henkilöstön
tyytyväisyys
työpaikkaansa
oli 85%**



Jokainen vastaus on kuitenkin mukana isomman yksikön, esimerkiksi konsernin tuloksissa, tai pakkausliiketoiminnan pienistä yksiköistä saatavat vastaukset voidaan yhdistää suuremmaksi ryhmäksi. Siksi jokainen vastaus on tärkeä, selvittää henkilöstöjohtaja **Riikka Yli-Leskijärvi**.

Vastausaktiivisuus on vaihdellut 72–90%:n välillä, mikä on riittänyt hyvin varmistamaan tutkimuksen luotettavuuden. Tämän vuoden tutkimuksessa henkilöstön tyytyväisyys työpaikkaansa oli 85%. Erittäin tyytyväisiä oli 21% kun taas erittäin

tyytymättömiä vain 2%. Suurin osa vastaajista (55%) koki työpaikan ilmapiirin säilyneen ennallaan. 26% vastaajista arvioi työpaikan ilmapiirin parantuneen viimeisen vuoden aikana ja 18% heikentyneen. Kokonaisarvosana työnantajalle oli 4,4 / 5, mikä on pysynyt samana viime vuoteen verrattuna. Korkean vastausaktiivisuuden lisäksi Yli-Leskijärvi arvostaa sitä, että avoimiin kysymyksiin saadaan aina paljon kommentteja.

– Se on sekä ilahduttavaa että erittäin tärkeää. Vaikka numeroiden kehitys kertoo jotain asioiden kehityssuunnasta, niin avoin, sanallinen palaute osoittaa selkeimmin sen, missä olemme onnistuneet ja minkä eteen pitää vielä tehdä töitä.

Sahateollisuus ry:n toimitusjohtaja vaihtui

Sahateollisuus ry:n toimitusjohtaja **Kai Merivuoren** jäädessä eläkkeelle itsenäisten sahojen edunvalvontatyön uutena veturina aloitti lokakuun alussa **Tino Aalto** (VTM).

Aalto kertoo tavoitteekseen rakentaa entistä parempia toimintaedellytyksiä vastuulliselle suomalaiselle sahateollisuudelle sekä vahvistaa alantunnettua jayteistyösuhteita eri puolille yhteiskuntaa.



Sahojen vaikuttajaverkostokiertue kutsuu päättäjät sahoille

Sahateollisuus ry järjesti syksyllä 2022 yhdessä jäsensahojensa kanssa koko maan kattavan vaikuttajakiertueen. Kahdellatoista paikkakunnalla, neljäntoista sahan voimin järjestetyn kiertueen tarkoituksena oli tutustuttaa alueen päättäjät sahateollisuuden toimintaan ja kertoa sen merkityksestä niin aluetaloudelle kuin koko Suomenkin hyvinvoinnille.

Tapahtumiin kutsuttiin mukaan keskeisiä alueellisia päättäjiä, kansanedustajia, eduskuntavaalien kärkiehdokkaita sekä median edustajia. Noin puolen päivän mittaisen vierailun aikana käytiin keskusteluja metsien käytöstä, teollisuuden toimintaympäristöstä ja haasteista. Kutsuvieraat pääsivät tutustumaan myös itse sahausprosessiin ja sen eri vaiheisiin.

Kiertueen tavoitteena oli tehdä alaa tutuksi, tuoda esiin toimintaympäristöä koskevien päätösten vaikutuksia sahojen toimintaedellytyksiin ja kilpailukykyyn sekä avata toimialan alueellista ja valtakunnallista roolia.

Kiertue starttasi Kuhmosta 19.8. ja huipentui marraskuun lopussa Pikku-Finlandiassa järjestettyyn sidosryhmäpäivään.



VERSOWOOD- URHEILIJAN TERVEISET KAUDEN ALKUUN

Ampumahiihdon maajoukkueessa tapahtui tälle kaudelle muutoksia, kun päävalmentajaksi vaihtui Norjalainen **Erik Barlett Kulstad**. Muutos on mielestäni ollut erittäin onnistunut, ja tällä harjoituskaudella maajoukkuevalmennus on vastannut enemmän minun harjoittelustani myös leirien ulkopuolella. Henkilökohtaisena valmentajani on jatkanut **Tarja Nykänen**. Harjoittelu on kahta lyhyttä sairastettua flunssaa lukuun ottamatta onnistunut erittäin hyvin ja suunnitellusti. Tästä todisteena ovat kesän kilpailut sekä suorituskykytestit Jyväskylän kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskuksessa. Kisoissa en ole hiihtänyt koskaan niin kovaa ja testeissä puhkaisin reilusti kaikkien aikojen ennätykseni. Ammuntapuolella on ollut ajoittain haasteita, sillä uuden päävalmentajan kanssa aseiden tukkia ja asentoja sekä ammuntatekniikkaa vaihdettiin paljon. Muutokset vaativat vielä paljon toistoja onnistuakseen kisasta toiseen.

Kesällä, rulla-ampumahiihdon SM-kisoissa hiihdin kaikista osallistujista kilpailun kovinta vauhtia, mutta sakot pudottivat minut niukasti sijalle kuusi. Ampumajuoksun SM-kisoissa saavutin viidessä seurani kanssa pronssia sekä henkilökohtaisessa kisassa



olin kuudes. Kesäkisojen kohokohtana oli rulla-ampumahiihdon MM-kisoissa Saksassa saavuttamani viides sija supersprintistä, jossa selvitin ammunnan vain yhdellä sakolla ja olin loppukirissä taistelemassa ihan mestaruudesta häviten voittajalle Saksan **Philipp Hornille** vain 1,3 sekuntia.

Kausi starttaa marraskuun lopussa Kontiolahdelta. Toivottavasti kannustamaan saapuu sankka joukko ampumahiihdon ystäviä!

Heikki Laitinen

TILOJA UUDISTETTU OTAVASSA JA HANKASALMELLA

Otavan sahan tasaamon taukotilat saivat kevään aikana päivityksen. Naisten ja miesten pukeutustilojen lisäksi uudistettiin ruokailutila, rakennettiin oma taukotila urakoitsijoille ja parannettiin WC-tiloja, jotka ovat nyt myös kuljetusurakoitsijoiden käytössä. Viimeisen parin vuoden aikana Otavassa on käyty läpi lähes kaikki sosiaalitilat ja remontoitu niin sahan tauko- ja pukeutustilat kuin toimihenkilöiden yhteiset tilat kuin työskentelytilatkin.

Tiloja on rakennettu ja remontoitu myös muun

muassa Vierumäen ja Hankasalmen sahalla. Hankasalmella vanhan korjaamohallin katto paloi kesällä 2020. Sammutusvesi tuhosi hallin korjauskelvottomaksi, joten perustusten sekä vanhan teräsrungon varaan lähdettiin suunnittelemaan kokonaan uutta rakennusta. Uusi korjaamohalli valmistui keväällä 2022, ja nyt kunnossapidon käytössä on 570 m² valoisaa tilaa metallintyöstömahdollisuuksineen. Samalla hallin päätyyn rakennettiin upouudet kaksikerroksiset toimisto- ja sosiaalitilat aiemmin hallin yhteydessä sijainneiden tilalle.

JURIDIikka vaihtui sahan tasaamoon

Tšernihivistä kotoisin oleva **Anna Yanhel** saapui tyttärensä ja koiransa kanssa autolla Suomeen maaliskuussa, pian Venäjän hyökättyä Ukrainaan. Hänen rekka-auton kuljettajana työskentelevä miehensä sattui olemaan tuoloin jo maassa, ja aluksi perhe majoittui suomalaisperheen mökille Kouvolaan. Suomessa hän tutustui muihin sotaa paenneisiin ukrainalaisiin ja päätyi näiden tuttavien kautta perheineen Lahteen.

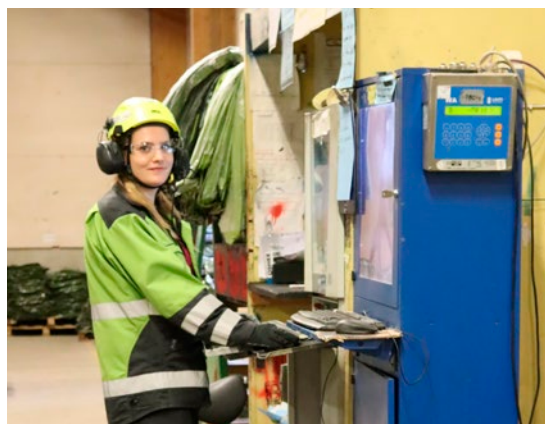
– Tutustuimme Lahdessa ihmisiin, jotka esittelivät meidät Versowoodin henkilöstöjohtaja **Riikka Yli-Leski-järvelle**. Aloitimme mieheni kanssa työt Versowoodilla toukokuussa.

Aluksi pieni ukrainalaisryhmä toimi avustavissa tehtävissä, auttoi sahan rakennustyömaalla ja siivosi. Nyt yhden Tšernihivin kaupungin suurimman rakennusliikkeen lakimiehenä liki kymmenen vuoden ajan toiminut Anna työskentelee sahan tasaamossa. Samassa paikassa työskentelee myös hänen miehensä.

– Toivoimme, että voisimme työskennellä samassa vuorossa, jotta töihin kulkeminen ei tulisi niin kalliiksi. Työnantaja tuli hienosti vastaan ja mahdollisti tämän.

Alusta saakka Annalle ja hänen miehelleen oli itseltään selvää, että he tahtovat tehdä töitä. He haluavat taata tyttärelleen vakaan ja turvallisen kasvuympäristön sekä hyvän koulutuksen, eivätkä ainakaan toistaiseksi uskalla palata Ukrainaan. Versowoodia he pitävät hyvänä ja luotettavana työnantajana ja viihtyvät työssään.

– Olemme kiitollisia siitä, että meillä on mahdollisuus



työskennellä ja että työnantaja luottaa meihin niin paljon, että olemme päässeet avustavista töistä vastuullisempiin tehtäviin.

Mahdollisuus vakituiseen työsuhteeseen antaa vakautta ja luottamusta huomiseen. Tulevaisuuden varalle Annalla ei ole vielä suuria suunnitelmia, mutta suomen kielen hän aikoo opetella. Sitä hän opiskelee parhaillaan Versowoodin tarjoamassa koulutuksessa.

– Tulevaisuudesta on vaikea sanoa. Voi olla, että jäämme tänne. Täällä on paljon hyviä ihmisiä ja toivon, että saisimme lisää ystäviä, myös työpaikalla. ●

Uusi ilme näkyy nyt kaikissa yksiköissä

Brändi uudistusta on viety kuluneen kesän ja syksyn aikana eteenpäin, ja uusi Versowood-ilme on saavuttanut nyt kaikki konsernin toimipaikat. Logokylttien tehtävänä on toimia opasteina tontille saavuttaessa ja yhdenmukaistaa yksiköiden julkisivua. Kylttien sijoituspaikat katsottiin yhdessä yksiköiden vastuhenkilöiden kanssa siten, että ne on helppo havaita mutta eivät estä tontin liikennettä tai näkyvyyttä. Asennuksesta vastasi Grano. Mikkelin keskustassa keskeisellä paikalla sijaitseva metsäkonttori sai samassa yhteydessä myös uudet ikkunateippaukset ja konsernin tuoreen tulo- ja Kissan kosken sahan rakennukset yritysilmeen mukaisen harmaan maalin ulkoseiniinsä. ●

Tavoitteena paikka A-maajoukkueessa

Versowood jatkaa yhteistyötään nuoren hiihtäjälupauksen **Vernerin Poikosen** kanssa. Erityisesti sprinttimatkoihin erikoistuneen Poikosen valmistautuminen alkavaan kauteen on sujunut suunnitellusti henkilökohtaisen valmentajan **Jussi Simulan** ohjauksessa. Treenit ovat onnistuneet hyvin ja ennen kauden alkua tehdyissä testeissä on syntynyt ennätyksiä. Tavoitteet kaudelle ovatkin korkealla ja Poikonen taistelee paikasta Planican aikuisten MM-kisoissa. Maailmancupissa tavoite on hiihtää 20 parhaan joukkoon ja hyvien näyttöjen myötä nousta Suomen A-maajoukkueeseen. Yhteensä 9 SM-mitalia tähän mennessä kahmineen Poikosen kausi alkoi marraskuun alussa Suomen Cupin Vuokatin osakilpailulla. ●

KAIKKI, PAITSI SAHAAMINEN ON TURHAA

Kun ihmisellä on sahurin sielu, hän ei vain työskentele alalla, vaan elää ja hengittää sitä joka solullaan. Nyt eläkkeelle siirtyvä Sahateollisuus ry:n toimitusjohtaja Kai Merivuori on yksi heistä – sydämensä sahaamiselle menettänyt.

Lukion lähestyessä loppuaan jokainen nuori alkaa pohtia tulevaisuuttaan. Niin teki myös kaunis Kai Merivuori, joka sai päähänsä itsepäisen ajatuksen siitä, että hänen olisi päästävä sahalle töihin. Ei siksi, että hän olisi ollut maatalon poika, eikä siksi, että vanhemmat olisivat viitoittaneet tietä. Vielä tänäkään päivänä hän ei tiedä miksi.

– Minulla vain oli vaikea sahanostus päällä, ja kun selvisi, että Helsingin yliopiston Metsätalolla oli tarjolla laaja repertuaari metsäalojen perusteista teknologiaan ja markkinointiin, ei mikään kääntänyt enää päätäni.

Kun yliopiston ovet lopulta avautuivat, odotukset lunastettiin täysimääräisesti, ja kuva siitä, mitä Merivuori halusi tehdä, kirkastui: jonain päivänä hän haluaisi olla sahan johtaja.

Puku, Escort ja smokki

Valmistuttuaan metsänhoitajaksi vuonna 1989 Merivuori päätyi töihin Suomen Sahanomistajayhdistykseen. Työnteon ohessa hän suoritti Helsingin kauppa-korkeakoulussa MBA-tutkinnon, johon kuuluneen ulkomaanlukukauden hän opiskeli Yhdysvalloissa. Kesätyötuliaisina Britanniasta Merivuori toi innostuksen

tietokoneisiin, markkinatutkimukseen ja analyysihin. Taidoille ei löytynyt kuitenkaan heti käyttöä, sillä työ Sahanomistajayhdistyksessä oli tullut päätökseensä ja elettiin syvän laman alkua.

– Aloitin työnhaun ja hain 70 paikkaa. Vastauksia tuli harvoin, jos koskaan, ja jatkuva epätietoisuus kalvoi. Lopulta päätin ostaa puvun, joka päälläni marssin Metsäliiton henkilöstöosastolle. Henkilöstöjohtaja lupasikin selvittää työmahdollisuuksia, mutta tuloksetta.

Tästä lannistumatta Merivuori suuntasi seuraavaksi

Rakentajan Metsä-Serlan toimitusjohtajan pakeille ja sai työn aluksi markkinointipäällikkönä. Yritys kuitenkin myytiin, mutta pian koitti päivä, jolloin kävi kutsu Vilppulan sahalle.

– Otin vastaan työn vientipäällikkönä, vastuualueenani mäntysahatavara ja kuusilaudat. Ajaessani loskasateisessa pimeydessä Escortilani kohti pohjoista, vanha nojatuoli ja matkalaukku kyydissäni, varmuus päätöksen mielekkyydestä karisi kilometri kilometritä.

Vilppulassa vastassa oli sahan johtaja. Hän johdatti Merivuoren tyhjän ravintolan perällä odottaneeseen valkoisiin liinoin katettuun pöytään,

jonka vieressä seisoj tarjoilija valmiina palvelemaan ainoita asiakkaitaan.

– Onko sinulla Kai smokkia, sahan johtaja kysyi. Kun vastasin, ettei ole, sain ensimmäiseksi työtehtäväkseni hankkia sellaisen paikallisesta pukimosta. Pian sitten olitiinkin London Dinnerillä Gin Tonic kourassa.

Kolme vuotta kului kuin siivillä, kunnes Metsä-Serlan sahaateollisuus yhdistettiin Botnia Woodiin. Merivuorelle tuli kehoitus siirtyä Kyrön sahalle, mutta mies kieltäytyi ja otti sen sijaan vastaan työn Paloheimon sahan myyntitiimin vetäjänä.

**Sahateollisuuden
puhemiehen rooli
on ollut mieleinen,
sillä usko siihen,
että ala ja koko
metsäsektori
tekevät aidosti
hyvää, on vahva.**



– Olen silti yhä sitä mieltä, että Vilppulan saha oli elämäni paras työpaikka. Työskentely siellä loi pohjan kaikelle tulevalle.

Kansakunnaksi kansakuntien joukkoon

Vilppulassa edistyskellinen tuotannonsuunnittelu oli auttanut myyjää hahmottamaan varastotilanteet, myynnit ja suunnitellun tuotannon. Tähän verrattuna Paloheimolla asiat olivat täysin pääläellään. Myynnin lähtökohtana oli perinteisesti tukin, ei niinkään sahatavaran myynti, eikä asiakaslähtöisyyttä tukevaa tuotannonsuunnittelujärjestelmää ollut. Työpaikkana Paloheimo oli kuitenkin esimerkillinen.

– Arvot olivat läsnä arjessa. Ihmisten arvostus oli yhteisössä merkillepantavaa.

Vuonna 2001 Merivuoren opiskeluaikainen haave sahan johtajuudesta lopulta täyttyi. Tehtävä Paloheimo Woodin toimitusjohtajana oli haastava, ja vahvasta tahdostaan huolimatta Merivuori ei kyennyt viemään asioita haluamaansa suuntaan. Puunhankinta oli ulkoistettu, joten hän päätti keskittyä siihen mihin kykeni: laskemaan tuotantokustannuksia ja nostamaan myyntihintaa. Ura Paloheimolla ja sahan toimitusjohtajana tuli päätökseensä Versowoodin ostettua sahan vuonna 2004.

– Pidä silmät auki, valitse ja keskity. Tämän tavan otin mukaani Paloheimolta. Avarakatseisuus sekä omaa alaa sivuavista asioista kiinnostuminen ja niistä oppiminen tarjoavat aina uusia mahdollisuuksia.

Syksyn 2004 koittaessa Merivuori ei ollut vielä ehtinyt aloittaa työnhakua, kun häneen otettiin yhteyttä konsulttiyhtiö Pöyryltä. Pöyry Forest Industry Consultingin tiimissä kului kuusi vuotta, joiden aikana Merivuori työskenteli 25:n, monia eri kieliä puhuvien monitaitoisten ammattilaisten tiimissä, oppi paljon asiantuntijaorganisaation vetämisestä ja sai tehdä niin vaikeita kuin uusiakin asioita eri puolilla maailmaa. Vuonna 2011 tuli puhelu, jonka tarjouksesta ei ollut kieltäytymisen. Merivuori siirtyi Sahateollisuus ry:n toimitusjohtajaksi.

– Silloin toiveeni oli, ja on yhä, että sahatteollisuus nostettaisiin kansakunnaksi kansakuntien joukkoon – annettaisiin sahaukselle metsäsektorilla se strateginen asema, mikä sille kuuluu. Ei apu-toimiala, vaan oleellista liiketoimintaa, joka tukee vihreää siirtymää matkalla hiilineutraaliuteen.

Intohimoja ja argumentteja

Sahateollisuuden puhemiehen rooli on ollut mieleinen, sillä usko siihen, että ala ja koko metsäsektori tekevät aidosti hyvää, on vahva.

– Historian saatossa alan yhteiskunnallinen vaikutus on ollut ja on yhä äärimmäisen tärkeä. Nyt elämme tilanteessa, jossa näitä hyvinvoinnin fundamentteja kyseenalaistetaan. Kaikesta kritiikistä huolimatta on

syitä muistaa, että olemme onnistuneet huolehtimaan metsiemme kasvusta ja hyvinvoinnista ja valmistamaan tuotteita, joille on kysyntää ympäri maailmaa ja jotka tarjoavat kestäviä ratkaisuja ilmastomuutokseen.

Merivuori tietää, että ala herättää runsaasti intohimoja. Siksi onkin tärkeää kuunnella sekä itseä että muita, varata aikaa keskustelulle, argumentoida ja vastata sitten lähteä asioiden kanssa julkisuuteen.

– Olen suhtautunut omiin töihini aina intohimoisesti. Olen tehnyt paljon virheitä, mutta niitä tehdessä olen ollut vilpittön ja yrittänyt oppia erheistäni. Samalla olen kuitenkin äärimmäisen onnellinen siitä, että olen voinut tehdä töitä sellaisen asian eteen, mihin olen uskonut.

Merivuoren oma visio Sahateollisuus ry:n toimitusjohtajana on ollut, että suomalainen sahatteollisuus olisi alan edistyskellisimpiä maailmassa niin asiakaslähtöisyyden kuin myllerryksissä tarvittavan resilienssinkin suhteen.

– Toimiala on kova, tarpeettomankin kova. Siitä huolimatta en ole koskaan miettinyt alanvaihtoa, enkä mieltä vielä kukaan. Vaikka elämä on heitellyt, olen ollut onnekas voidessani työskennellä tällä alalla, sillä kaikki, paitsi sahaaminen, on turhaa.



Voisiko maanantai olla viikon paras päivä?

– Kolme vinkkiä lisätä työn mielekkyyttä

Mitä tekisit juuri nyt, jos voisit tehdä mitä vain?

Jos kuulut enemmistöön, niin haaveilet lomamatkasta, viikonlopusta, eläkkeelle jäämisestä tai äkillisestä rikastumisesta, ettei tarvitsisi tehdä yhtään mitään. Väsyneenä ajatus joutilaista päivistä ilman velvollisuuksia saattaa kuulostaa houkuttelevalta.

Elämämme parhaat hetket eivät kuitenkaan usein ole niitä, kun nautimme passiivisena elämästä. Parhaita hetkiä ovat ne, kun työskentelemme meille merkityksellisen asian parissa, kuten opetamme lastamme uimaan, rakennamme taloa tai saamme olla mukana meille tärkeässä työprojektissa.

Onnellisuuden ja hyvinvoinnin kannalta on tärkeää, että meillä on riittävästi aikaa levätä, tehdä päämäärättömiä asioita ja vain nauttia läheisten ihmisten seurasta, mutta kaipaamme myös haasteita, omien vahvuuksien toteuttamista, onnistumisen tunteita ja merkityksellisyyden kokemusta, joita työ voi parhaimmillaan meille tarjota.

On harmillista, jos iso osa työntekijöistä raahautuu työpaikalle päivästä toiseen. Erään tutkimuksen mukaan jopa 76 % työntekijöistä vain kuluttaa aikaansa työpaikalla. He eivät ole motivoituneita tai innostuneita työstään. Tästä toki kärsii myös työnantaja, tulee virheitä ja työtehokkuus laskee, mutta ennen kaikkea tämä on yksilön tappio; päivät tuntuvat matelevan, ja ilo ja innostus ovat tiessään.

Mitä siis tehdä, jos kaipaat lisää potkua työpäiviisi?

Seuraavaksi jaan kolme vinkkiä siihen, miten voit tehdä omasta työstäsi entistäkin mielekkäämpää ja merkityksellisempää. Näiden vinkkien avulla kuka tahansa, myös motivoitunut työntekijä, voi saada päivistään enemmän irti. Oma asennetta tarkastelemalla ja vahvuuksia käyttämällä saatat huomata, että maanantai voikin olla yksi viikon parhaista päivistä.

**Sinun
työlläsi on
merkitys!**



1 Viilaa asennettasi!

Asiat eivät useinkaan ole niin huonosti kuin mil-tä näyttää.

Ihmisellä on taipumus kiinnittää negatiivisiin asioihin huomattavasti enemmän huomiota kuin positiivisiin. Emme näe asioita tasapuolisesti, vaan virheet, epäkohdat, huolet ja pelot ottavat mielessämme ylliotteen. Kyse ei ole siitä, etteikö meillä jokaisella olisi positiivisia asioita elämässämme. Emme vain näe kaikkea siitä, mikä elämässämme on jo hyvin, jos emme kiinnitä siihen erityistä huomiota.

Negatiivisuutemme taustalla on looginen syy. Jo esiemme on täytynyt varautua pahimpaan: leiriä lähestyvä leijona on pitänyt havaita, ja näännyttävää kuivuuksia on ollut pakko ennakoita. Toisin kuin positiivisten, negatiivisten asioiden huomiotta jättäminen on voinut olla kohtalokasta. Tätä kutsutaan psykologiassa negatiiviseksi vinoumaksi. Aivomme ovat siis kehittyneet huomioimaan negatiivisia asioita vahvemmin kuin positiivisia.

Sinun tulee nähdä vaivaa sen eteen, että näet itsesi ja ympärillä olevan maailman realistisesti. Aloita siitä, että kiinnität tietoisesti huomiota asioihin, jotka työssäsi ja elämässäsi ovat hyvin. Voit vaikka kirjoittaa ylös kolme asiaa, jotka ovat hyvin tänään ja jatkaa harjoitusta myös tulevana päivinä. Tällä tavalla voimme muokata aivojemme rakennetta ja opimme näkemään myös positiivisia asioita elämässämme.

Rosa Nenonen on hyvän elämän akatemia Pilots Helsingin perustaja, puhuja ja tietokirjailija. Rosa on kirjoittanut kirjan "Merkityksellisen työn kaava – toteuta itseäsi, muuta maailmaa" (Gummerus 2020). Hänen työnsä ytimessä on positiivisen psykologian voimavarakeskeinen ja ihmisen hyvinvointia korostava ote.



2 Vahvuudet esiin!

Oletko sinä se, joka saa toiset ihmiset nauramaan ja tuot iloa ympärillä olevien ihmisten elämään? Vai onko sinun vahvuutesi se, että nostat vaikeat asiat esiin, kun toiset ovat vaiti? Vai onko sinulle tyypillistä se, että pysyt rauhallisena tiukoissakin tilanteissa ja luot luottamusta myös toisiin ihmisiin?

Nämä kaikki ovat esimerkkejä positiivisen psykologian piirissä tutkituista luonteenvahvuuksista. Meillä jokaisella on ainutlaatuinen yhdistelmä vahvuuksia, mutta valitettavan harva on tietoinen niistä tai osaa ainakaan arvostaa omia hyviä puoliaan.

Vahvuuksien tiedostaminen ja käyttäminen lisäävät työhön sitoutumista, vahvistaa itsevarmuutta, vähentää stressiä ja lisää onnellisuutta. Jos et vielä tunnista omia vahvuuksia, niin tee ilmainen VIA -luonteenvahvuustesti (www.viacharacter.org), ja mieti sen jälkeen miten voit hyödyntää vahvuuksia paremmin työpäivän aikana.

Vahvuuksista on löydettävissä ihmisen suurin potentiaali, mutta myös suurin ilo. ●

3 Työlläsi on merkitys!

Merkityksellistä työtä ei tule sekoittaa ”unelmatyö-haihatukseen”. En usko siihen, että meillä jokaisella olisi olemassa unelmatyö, mutta uskon siihen, että jokainen voi kokea oman työnsä merkitykselliseksi.

Merkityksellisyyden kokemus syntyy kahdesta asiasta: mahdollisuudesta toteuttaa itseään ja mahdollisuudesta vaikuttaa maailmaan positiivisesti. Älä säikähdä – sinun ei tarvitse pelastaa koko maailmaa, jotta työlläsi voisi olla merkitys. Riittää, että voit olla oma itsesi myös työpaikalla. Kun saat toteuttaa vahvuuksiasi ja toimia arvojesi mukaan, voit vaikuttaa positiivisesti työkalvereihin, asiakkaisiin ja tätä kautta koko maailmaan.

Niinä päivinä, kun työ tuntuu tökkivän, niin muistuta itseäsi siitä, miksi työtäsi teet. Mikään työ ei aina ole hemmetin kivaa, mutta kun tiedät työsi merkityksen, kestät huonoja päiviä ja stressiä paremmin. Merkityksen löytänyt ihminen on tyytyväisempi omaan työhönsä ja elämäänsä ylipäänsä kuin ihminen, joka kokee olevansa ”vain töissä”.

Sinun työlläsi on merkitys! ●

ARVOT

VÄLITÄMME

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

ROHKENEMME

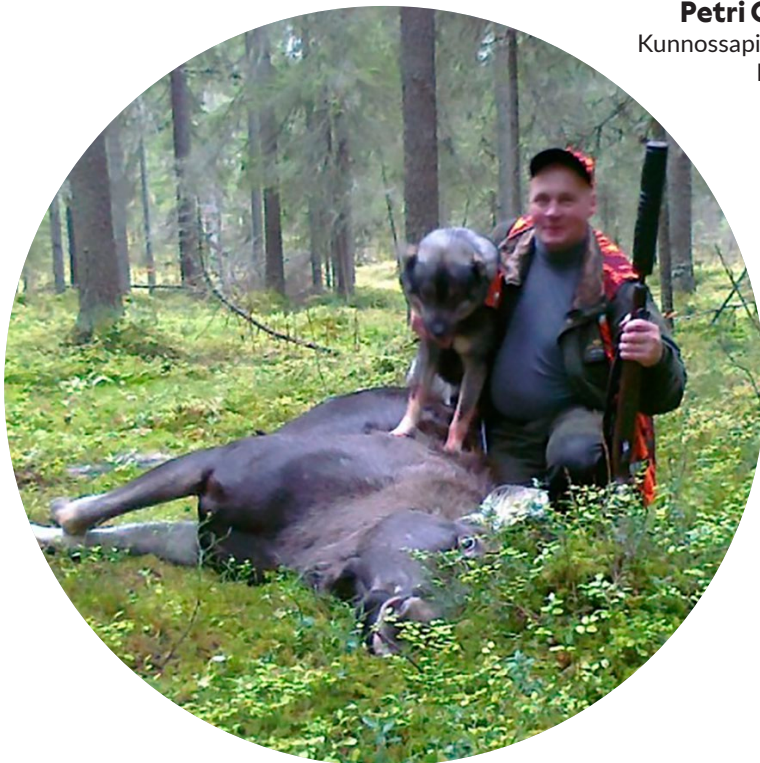
Muutomme muuttuvan maailman mukana. Uskallamme uudistaa ja uusiutua. Otamme vastuuta, kokeilemme ja kehitymme. Meillä on kunnianhimoinen suunta, jota kohti rohkeasti kuljemme.

JOHDAMME

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

Tekijät esiin

Petri Oikarinen
Kunnossapitopäällikkö,
Haukipudas



NIMI JA IKÄ

Petri Oikarinen, 54

KOULUTUS: ammattikoulu

HARRASTUKSET:

moottoripyöräily, metsästys

LEMPI

-ruoka: mustapippuri-tuorejuustolla ja kermalla höystetty hirvisuikalepata, lisukeena perunamuusi, nam!

-juoma: ruuan kanssa maito, saunan jälkeen kylmä olut

-joukkue: puolen Suomen joukkue, Kärpät

-TV-ohjelma: taitaa mennä autopuolen hullutteluihin, kuten Top Gear, sopivan kevyttä katseltavaa, eikä putoa karryltä, vaikka torkahtaa välillä

-eläin: koira

-yhtye: vanha kunnon Popeda

-vuodenaika: syksy

-paikka: ruskan aikaan Kuljun päällys, vanhan näkötornin paikkeilla, katse Oravijärvelle päin, kotiloissa sohva vetää kyllä puoleensa

JOS SAISIT LISÄTUNTEJA ARKEESI, MITÄ TEKISIT?

Olisin perheen kanssa enemmän ja ottaisin ehkä pienen hetken itsellenikin.

VAHVUUTESI: tulen yleensä juttuun kaikkien kanssa

HEIKKOUTESI: lupaudun liian helposti kaikkiin hommiin mukaan

PAHEESI: Fazerin sininen

ERITYISTAITOSI: visioida ja toteuttaa uusia asioita vanhoihin laitteisiin

TÄMÄ SAA ONNELLISEKSI: huomaan lasten onnistuvan jutuissaan

MITÄ ET SIEDÄ: tillilihakastiketta, välinpitämättömyyttä työasioissa

MITÄ ET TIENNYT MINUSTA:

Valtaan rouvalta välillä viikonloppuisin keittion ja kokkailen perheelle ruokaa, olen työskennellyt koulutustani vastaavassa työssä ainoastaan 2v, viimeisen 37 työvuoden aikana.

MOTTO: Noo, sehän meni melko modernisti.

MIKÄ VERSOWOODIN ARVO PUHUTTELEE SINUA?

Arvo "välitämme", puhuttelee minua kaikkein eniten, välittämien on haasteellinen ja hieno laji arjen kiireissä, kuitenkin emmehan me oltaisi me, ellemme välittäisi toisistamme.

KENET HALUAISIT SEURAAVAKSI HAASTATeltavan?

Jaahas, siirrytään vaihteeksi hieman etelämmäs, Hankasalmelle ja sieltä kaivetaan esiin sahapuolen mestari, tehdaspäällikkö Jukka Toiviaisien.

Puukauppa ja metsäasiantuntijat

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

Metsäasiantuntijat, Riihimäen alue



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



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



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



Sami Muhonen
Puh. 044 769 0962
sami.muhonen@
versowood.fi
Hattula, Hauho, Kalvola,
Kanta-Hämeenlinna,
Valkeakoski



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



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



Jaakko Røytiö
Puh. 050 591 5656
jaakko.roytio@versowood.fi
Akaa (sis. Kylmäkoski,
Toijala ja Viiala), Humpkala,
Metsämaa (Loimaa),
Nokia, Punkalaidun, Urjala
(pohjoinen), Vesilähti



Sakari Knuuti
Puh. 050 555 8909
sakari.knuuti@versowood.fi
Forssa, Jokioinen, Tammela,
Somerniemi, Urjala (etelä),
Ypäjä



**Operaatioasiantuntija
Jukka Luiro**
Puh. 041 730 3751
jukka.luiro@versowood.fi
Riihimäen alue



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



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



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



Seppo Pyykkö
Puh. 050 589 2199
seppo.pyykkko@versowood.fi
Kuhmoinen, Luopioinen,
Padasjoki



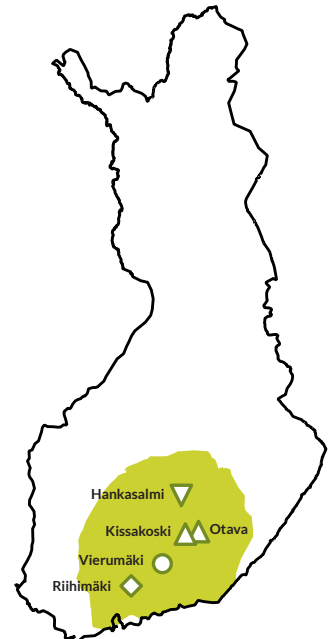
Jouni Hiltunen
Puh. 050 555 8910
jouni.hiltunen@versowood.fi
Pääkaupunkiseutu (sis.
Espoo, Helsinki, Järvenpää,
Kauniainen, Kerava,
Vantaa), Inkoo, Karjaa,
Kirkkonummi, Lohja (sis.
Karjalohja, Nummi-pusula ja
Sammatti), Nurmijärvi, Siuntio,
Suomusjärvi, Tuusula, Vihti



Heikki Soveri
Puh. 044 416 2549
heikki.soveri@versowood.fi
Hollola, Hämeenkoski,
Lammi, Tuulos



SUOMALAISEN
TYÖN PUOLESTA



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
litti, Nastola, Lahti



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



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 (pohjoispuoli),
Kouvola, (6-tien
eteläpuoli), Luumäki



Jorma Frisk
Puh. 040 018 6633
jorma.frisk@versowood.fi
Jämsä (koskenpää),
Keuruu, Korpilahden
maapuoli (9-tien
länsipuoli), Muurame,
Petäjävesi



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



Harri Salmensuu
Puh. 041 731 8205
harri.salmensuu@versowood.fi
Joutsa, Pertunmaa



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



Jukka Rekola
Puh. 040 831 7669
jukka.rekola@versowood.fi
Luhanka, Korpilahden
vesipuoli, Korpilahden
maapuoli (9-tien itäpuoli,
Saakoski, Jämsä



Vesa Lautamatti
Puh. 044 706 0992
vesa.lautamatti@versowood.fi
Kouvola (6-tien pohjoispuoli),
Mäntyharju (eteläosa)



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



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

Metsäasiantuntijat, Hankasalmen ja Otavan alue



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



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



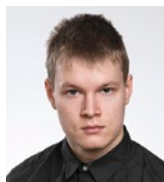
Kimmo Hytönen
Puh. 050 598 1337
kimmo.hytonen@versowood.fi
Laukaa, Jyväskylä (pl.
Vanha Korpilahti),
Leivonmäki, Toivakka



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



Heikki Valkonen
Puh. 040 071 0625
heikki.valkonen@versowood.fi
Anttola (Mikkeli), Lemi,
Ristiina, Savitaipale,
Suomenniemi



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



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 (läntinen),
Joroinen, Leppävirta,
Varkaus



Juho Levänen
Puh. 040 585 0102
juho.levanen@versowood.fi
Pieksämäki (itäpuoli),
Jäppilä, Virtasalmi,
Haukivuori



Jouni Sulkamoniemi
Puh. 041 731 9774
jouni.sulkamoniemi@versowood.fi
Kangasniemi,
Pieksämäki (länsipuoli)



Jani Palokki
Puh. 044 766 8408
jani.palokki@versowood.fi
Puumala, Rantasalmi,
Savonlinna (läntinen),
Sulkava, Ruokolahti
(lounaisosa)



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
(eteläinen), Vehmersalmi



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



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



Operaatioasiantuntija
Jari Hämäläinen
Puh. 050 528 9328
jari.hamalainen@versowood.fi
Hankasalmen ja
Otavan 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



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 Hämäläinen
Puh. 050 911 5549
kasper.hamalainen@versowood.fi



Operaatioasiantuntija,
metsäenergia
Timo Laherto
Puh. 040 588 8265
timo.laherto@versowood.fi



Haemme uusia työkavereita

Tervetuloa töihin kotimaisen metsäteollisuuden edelläkävijäyhtiöön, jossa uskotaan onnellisiin työntekijöihin, tyytyväisiin asiakkaisiin ja kestävään huomiseen.

Tutustu avoimiin työpaikkoihimme tai lähetä avoin hakemus

[versowood.fi](https://www.versowood.fi) >

Tehdasasetuksena hyvä boogie.

