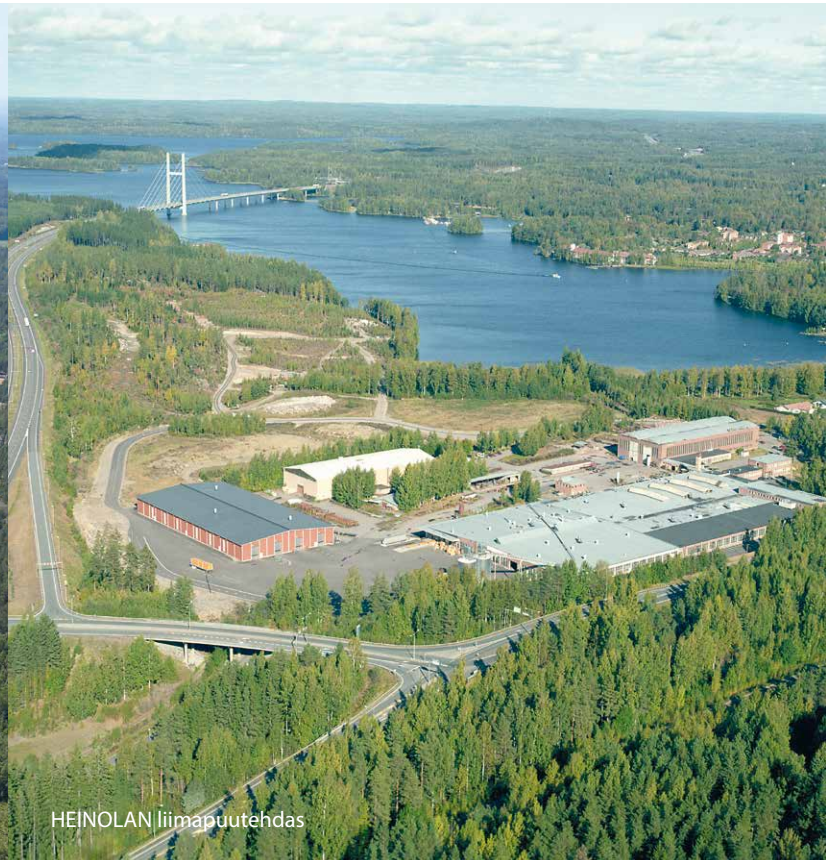


Versio

2.2016



Kohti parempia aikoja

Viime kuukausina monet etukäteen pelätyt asiat ovat realisoituneet. Brexit ja USAssa Donald Trumpin valinta presidentiksi pitivät olla järjenvastaisia ja epätodennäköisiä vaihtoehtoja, mutta toisin kävi. Molemmat ratkaisut lisäävät sekä taloudellista että poliittista epävarmuutta. Etukäteispelosta ja alkujärkytyksestä huolimatta vaikutukset ovat toistaiseksi ja onneksi jääneet pieniksi. Lähiaikoina ovat tulossa myös Ranskan, Hollannin ja Saksan vaalit, jotka voivat seuraavaksi vaikuttaa EU-alueen vakauteen. Suomessa suurin henkilökohtainen pelkoni on maakuntamallin rakentaminen. Julkista sektoria on pitänyt virtaviivaistaa ja järkiperaistaa, mutta ilmassa alkaa olla piirteitä, että menemme jälleen aimoaskeleen väärään suuntaan. Lähtökohtaisesti meidän pitäisi keventää julkista koneistoa ja purkaa sääntelyä, koska nämä toimenpiteet lisäävät talouden aktiiviteettia. Maakuntamallista taitaa olla valitettavasti rakentamassa byrokratiaa lisäävä ja rakenteita kangistava, 18 maakunnan järjestelmä.

Välillä tuntuu siltä, että yhden voitettun asian jälkeen tilalle tulee kymmenen uutta haastetta. Nyt Suomen metsistä ollaan tekemässä hiilinielun sijasta päästöjen lähde. Uudet EU-direktiivit vaarantavat koko biotalouden, jolla tavoitellaan hiiletöntä tulevaisuutta. Jos liiketoiminta on välillä vaikeaa, niin nämä toimenpiteet aiheuttavat vatsahaavan. Maailma on muuttunut viimevuosina valtavasti, ja kaikkien on muututtava mukana. Myös edunvalvonnassa tapahtuu muutoksia, kun Metsäteollisuus ry päätti erota Elinkeinoelämän Keskusliitosta EK:sta. Pohjimmiltaan syy on siinä, ettei palveluajon ja teollisuuden etuja voida ajaa samoin keinoin. Palvelualat haluavat ostovoimaa eli palkankorotuksia ja veronalennuksia, kun puolestaan teollisuuden kilpailukyky lähtee mm. kilpailukykyisestä ja joustavasta työvoimasta. Suomen vuosityöaika on 1600 tuntia, kun se Virossa on 1900 tuntia ja vaikkapa Aasiassa 2200 tuntia. Näiden rinnalla kilpailukyky sopimukseen tullut 24 tuntia tuntuu mitättömältä. Pohjimmiltaan kaikessa on kyse kilpailukykyvyydestä. Teollisuus pitää nostaa siihen asemaan, jossa se on ollut ja kuuluu olla.

Biotaloutta rakennetaan kuin jotain aivan uutta, mutta todellisuudessa kyse on perinteisistä sellusta, paperista, kartongista, vanerista ja sahatavaraista. Toivottavasti joskus tulevaisuudessa mukana on myös esimerkiksi nestemäisiä polttoaineita. Sahateollisuuden asema biotalouden ytimessä on merkittävä. Tuntuu siltä, että joskus asioista halutaan

rakentaa hienompia kuin ne todellisuudessa ovat. Sahateollisuuden silmin tuntuu kohtuuttomalta sahan sivutuotteiden ja metsäenergian ympärillä pyörivä keskustelu. On järjenvastaista, että jälleen kerran on onnistuttu rakentamaan systeemi, jossa sahuri on sijaiskärsijä. Toki kolme lämmintä talvea ja öljyn hinnan laskeminen tekevät osansa, mutta ne eivät selitä kaikkea. 2000-luvun alussa Suomessa tuotettiin sahatavaraa 14 miljoonaa m³, ja tuolloin sivutuotteet eivät olleet ongelma. Viimevuosina tuotantomäärä on ollut 10 - 11 miljoonaa m³ ja tuntuu siltä, että nykyään sahat ovat hukkumaisillaan puruun. Miten tässä näin kävi? Tukipolitiikka aiheuttaa usein ”valuviikoja”, joista tässä on jälleen esimerkki. Tuntuu kohtuuttomalta, että sahan sivutuotteet eivät saa tukia, mutta mm. tuontihakkeet saavat. Pahoinvointia lisää sekin, että samaan aikaan muun muassa isot metsäyhtiöt keräävät rahaa sähköntuotannon energiatuella osin omiin taskuihinsa. Onneksi nyt näyttää siltä, että tuulienergian 200 miljoonan euron vuosittainen tuki kyseenalaistetaan. Uusiutuvien energioiden tuet pitäisi lopettaa välittömästi ja antaa markkinatalouden toimia sekä samalla ohjata markkinoita kivihiilen ja öljyn verotuksella.

Maamme tulevaisuutta pitää rakentaa yrittäjyydellä ja vahvalla uskolla. Joskus kuitenkin tuntuu siltä, että tämä pelleily vie työnnon ja yrittämishalun. Pitää vain jatkaa omaa tekemistä, luottaa siihen ja ajatella, että lopulta järki voittaa ja markkinat hoitavat heikoimmat toimijat pois. Hyvä esimerkki omasta yrittäjyydestämme on Hartolassa sijaitsevan liimapuutehtaan hankkiminen: haluamme toimia aktiivisesti toimialallamme passivoitumisen sijasta. Huonoja esimerkkejä tässä maassa on riittävästi.

Ensivuoden markkinanäkymät ovat vahvistumassa, vaikka riskejä markkinoilla onkin. Esimerkiksi Pohjois-Afrikan mäntymarkkinoilla taloudellisen ja poliittisen tilanteen vakautuminen olisi suotavaa. EU-maista ehkä Suomi on kuitenkin huonoimmassa jamassa. Säästäväisyys ja julkisen sektorin siivous ovat kansantalouden kannalta elintärkeitä, mutta vain yritystoiminnan vireyden takaa sekä yritysten että henkilöstön hyvinvoinnin. Tarvitaan määrätietoista otetta ja poliittisen pelin sijaan konkreettisia tekoja. Niiden avulla Suomi tälläkin kertaa nousee taloudellisesta alhosta.

Toivotan lukijoille antoisaa lukuhetkiä ja mukavaa joulunaikaa.

Ville Kopra
toimitusjohtaja

- 2 Pääkirjoitus
- 3 Nimitykset ja merkkipäivät
- 4 Talouskatsaus
- 6 Myynti- ja markkinakatsaus
- 8 Puumarkkinakatsaus
- 9 Työn äärellä – Läpi kanavien ja kamareiden
- 10 Kansainvälisyys – Tärkeintä on jatkuvuus Kolme päivää täyttä puuta Herra 4,8 Kuusesta Versowood tunnetaan Perhetapaaminen kesän kynnyksellä
- 15 Ajankohtaista
- 18 Uutisia lyhyesti
- 20 Kauden tuote – Oma lämpölaitos avaimet käteen -mallilla
- 20 Yhteystiedot



Nimitykset



Harri Rantala
Vientijohtaja
Kuusi, Vierumäki



Veli-Matti Räsänen
Tuotantopäällikkö
Riihimäki



Vesa Kumpulainen
Työnjohtaja
Pelletti, Vierumäki



HR-päällikkö **Riikka Yli-Leskijärvi**
Johtoryhmän jäsenksi
2.9.2016 alkaen



Taru Lampiselkä
Tuotantopäällikkö
Pelletti, Vierumäki



Jussi Hakanen
Tuotantopäällikkö
Saha, Vierumäki



Ville-Markus Virtanen
Työnjohtaja
Veistosaha, Vierumäki



Timo Lehtonen
Laatupäällikkö



Tuomas Martikka
Myyntipäällikkö
UK

Merkkipäivät

Versowood Oy, 50 vuotta

Honkanen Arto	31.7.
Kekki Ari	5.8.
Ternola Mika	20.8.
Yli-Saari Tuomo	10.9.
Nikkinen Juha	26.9.

Versowood Oy, 60 vuotta

Heinonen Seppo	7.7.
Koskinen Paavo	17.8.
Väistö Pirjo	23.8.
Seppälä Arto	24.8.
Pietiläinen Veli	27.9.
Heiskanen Sirkka-Liisa	2.10.
Lampinen Esko	15.10.
Lamberg Matti	2.11.
Kuusipohja Lauri	26.11.
Koivunen Matti	4.12.
Järvelin Kari	8.12.

Hyvää Joulua ja Onnellista Uutta Vuotta!

God Jul och Gott Nytt År!

Seasons Greetings!

Frohe Weihnachten und eines gutes Neues Jahr!

Joyeuses fêtes et heureuse nouvelle année!

メリー・クリスマス！ 明けましておめでとう！



versowood



Uudet markkinat kasvattavat merkitystään

Kulunut tilikausi päättyi aavistuksen edellisvuotta suotuisammassa merkeissä. Siinä missä selviytymisen avaimet ovat löytyneet Kaukoidästä, on suurin markkina eli kotimaa jumiutunut paikoilleen. Tulevaisuudessa painopistettä siirretäänkin yhä enemmän uusien markkinoiden palvelemiseen.

Versowoodin tilikausi päättyi kesäkuun lopussa. Konsernin liikevaihto päättyneellä tilikaudella oli 327,1 miljoonaa euroa (edellisellä tilikaudella 304,4 miljoonaa euroa) ja sahaustuotanto 1 109 000 kuutiota. Konsernin liikevoitto oli 10,0 miljoonaa euroa (3,94 miljoonaa euroa) ja tilikauden tulos 1,83 miljoonaa euroa (-2,88 miljoonaa euroa). Vaikka liikevaihto ja käyttökate jäivätkin odotettua pienemmiksi, on Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra** tyytyväinen etenkin liikevaihdon kehitykseen.

- Olemme kymmenessä vuodessa onnistuneet tuplaamaan liikevaihtomme. Liikevaihto ei ole autuaaksi tekevä asia, mutta tällä toimialalla voimme olla tyytyväisiä suoritukseemme.

Metsä tarjoaa yhteistä hyvää

Syksyn 2014 jälkeen sahatavaramarkkina oli mollivoittoinen vuoden 2015 loppuun ja hinnat laskivat tasaista tahtia.

- Hintasuhteet ovat olleet vaikeat. Etenkin mäntysahatavaran hintaa on jouduttu polkemaan, mutta puuraaka-aineen hinta ei ole vastaavasti joustanut.

Puun hinnan joustamattomuus sekä kasvaneet kuljetuskustannukset ovat nakertaneet sahauksen kannattavuutta ja pakottaneet Versowoodin keskittämään puunhankintaa erityisesti sahojen lähialueille. Kopra toivoo, että puukauppaan löytyisi uusi vaihde, joka takaisi metsien, sahojen ja myös kansalaisten hyvinvoinnin.

- Suomen metsäteollisuuden tulevat investoinnit edellyttäisivät hakuiden runsaita lisäyksiä. Vuotuista hakuumäärää voitaisiin lisätä kestävästi nykyisestä jopa 16 miljoonaa kuutiota. Teollisuuden toimintaedellytysten takaamisen lisäksi kasvu toisi mukanaan uusia työpaikkoja.

Esimerkki metsien työllistävästä

vaikutuksesta löytyy läheltä. Tilikauden aikana Versowood osti puuta yhteensä 3 170 000 kuutiota. 720 oman työntekijän lisäksi konserni työllisti puunkorjuussa vuoden aikana noin 250 suomalaista.

- Metsäteollisuuden merkitys Suomen kansantaloudessa unohtuu liian usein. Alalla työskentelee nykyisellään 170 000 henkilöä ja se luo hyvinvointia maaseudulle ja maakuntiin. Sahatavara on kuudentena Suomen tärkeimpien vientituotteiden listalla, mutta sahat kärvistelevät jatkuvissa ongelmissa niin kustannusten, tukipolitiikan kuin raaka-aineenkin kanssa, Kopra pahoittelee.

Katseet kauemmas

Versowoodin tuotannosta 54 prosenttia jatkaa matkaansa Suomen rajojen ulkopuolelle yhteensä 44 maahan. Viennin suurimpia kohdemaita on Kiina, jonka osuus konsernin sahatavarakaupasta oli viime tilikaudella peräti 13 prosenttia. Monien Kiinan sisäisten tekijöiden lisäksi kasvun taustalla on lisääntynyt rakentaminen Yhdysvalloissa, mikä on kääntänyt Kanadan sahatavaravirtoja Kiinasta omalle mantereelle. Tämä on tehnyt tilaa pohjoismaisille toimijoille Kaukoidässä.

Suomalaisten sahojen vienti Kiinaan kasvoikin vuoden aikana huikeat 76 prosenttia. Tilapäisestä loppukesän ”varastoähkystä” huolimatta Kopra on optimistinen Kiinan suhteen.

- Kiinan-kaupan ansiosta teimme tilikauden jälkipuoliskolla historian suurimmat kuukausittaiset sahatavaratoimitukset. Uskon, että kauppa käy vastedeskin.

Muutaman vuoden hiljaiselon jälkeen myös Japani on kasvattanut ostojaan ja noussut Kiinan rinnalle viennin merkittäväksi kohdemaaksi. Varovaiseen kasvuun uskotaan myös muilla sahatavaramarkkinoilla.

- Maailmantalouden yleiskuva on lähtenyt hyvään suuntaan, mutta kasvu on ollut vielä hentoa. Toivotaan, että luottamuksen kohentuessa myös taloudellinen aktiivisuus parani.

Epävarmuutta ylläpitävät kuitenkin muun muassa Yhdysvaltain presidentin vaihdos, Brexit, Syyrian tilanne ja Deutsche Bankin vaikeudet. Kuluttajien luottamuspuute heijastuu kaikkien kulutukseen, eikä esimerkiksi rakentamiseen etenkään kotimaassa löydy rohkeutta. Rakentaminen on keskittynyt kasvukeskuksiin, ja omakotirakentamisen luvut ovat pudonneet alle puoleen kymmenen vuoden takaisesta. Tällä on ollut dramaattinen vaikutus puun käyttöön.

- Maailmassa käytetään vuosittain noin 300 miljoonaa kuutiota sahatavaraa, ja siitä vain prosentti metsäteollisuudesta tunnetussa Suomessa. Kotimaan surkeaa tilannetta kurjistaa entisestään Venäjän-tuonti, jonka vuoksi sahan ensijalosteiden kannattavuus on heikko, Kopra kertoo.

Kotimaan lisäksi myös Pohjois-Afrikan aiemmin vahva mäntymarkkina on voinut huonosti. Vuoden aikana vienti Suomesta on kasvanut 8,3 prosenttia, mutta samaan aikaan hinnat ovat laskeneet 8,1 prosenttia. Syyt

heikkoon hintakehitykseen löytyvät ennen kaikkea öljyn hinnan laskusta sekä Egyptin pankkisäätelystä.

Muu euroalue Suomea ja muutamaa Etelä-Euroopan maata lukuun ottamatta on talouskasvullisesti vaakaalla, vaatimattomalla uralla, eikä nopeaa nousua ole lähitulevaisuudessa odotettavissa. Siksi kasvua on haettava kauempaa.

- Aasiassa rakennetaan voimakkaasti. On mielenkiintoista nähdä, miten painopisteet muuttuvat ja mikä on Aasian asema toiminnassamme esimerkiksi viiden vuoden kuluttua, Kopra tuumii.

Kasvua kannattavuuden ehdoilla

Lähi vuosina Versowoodin tavoitteena on liikevaihdon nosto 400 miljoonaan euroon sekä sahauksen kasvattaminen 1,5 miljoonaan kuutioon. Heinäkuussa alkaneen tilikauden budjetti on tehty noin 7 prosentin liikevaihdon kasvua tavoittelevaksi.

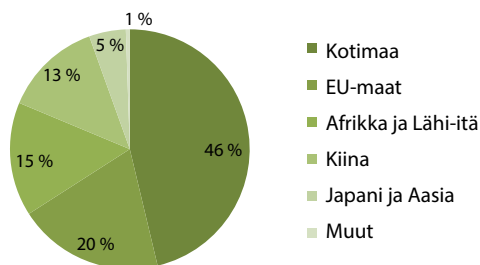
Tämä edellyttää uusien markkinoiden ja asiakkaiden löytämistä sekä tasaista käyntiä ympäri vuoden.

Oma lukunsa kannattavuudessa ovat sahatteollisuuden kilpailukykyä syövä, hinnoittelua vääristävät tekijät. Energiatoimialan kannattavuus

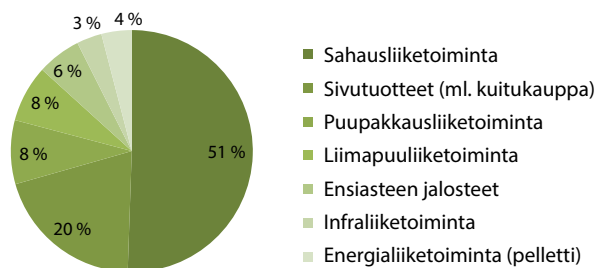
Liikevaihto 2005-2017/6 m€



Liikevaihdon jakautuminen 7/15 - 6/16



Liikevaihto liiketoimialoittain 7/15 - 6/16



on alhaisen öljynhinnan ja lämpimien talvien lisäksi kärsinyt tukipolitiikasta, joka kohtelee biopolttoaineita eriarvoisesti. Puru- ja kuorikat sahojen pihassa ovat kasvaneet, ja ongelma korostuu etenkin Pohjois-Suomessa, jossa energialle ei ole samaan tapaan kysyntää kuin etelässä.

- Sahan näkökulmasta tuntuu kum-

malliselta, ettei purua ja kuorta tueta kuten metsähaketta. Kaikki tuet pitäisi poistaa ja antaa markkinatalouden määrittää hintoja ja kysyntää. En tiedä tapahtuuko asiaan havahtuminen vasta sitten, kun sahat pysähtyvät, toteaa Kopra.

Konsernissa ei tehdä mitään suuria yksittäisiä investointeja tänä ja

ensi vuonna, vaan on tarkoitus tehdä pienempiä ja useampia rationalisointi-investointeja eri yksiköissä. Suurten investointien tai mittavien hankkeiden sijaan tulevaisuutta tehdään toimitusjohtajan mukaan nyt ennen kaikkea yhdessä, päivittäisen tekemisen kautta. Avainsanoja Versowoodin menestyksen kannalta ovat yhteisöl-

lisyys ja esimiestyö.

- Sahatavaran ja raaka-aineen hinta ratkaisevat pelin tulevaisuudessa, eikä niihin voi itse paljoakaan vaikuttaa. Niinpä keskiöön nousee oma tekeminen. Kun itse uskoo siihen, mitä tekee, pääsee jo pitkälle. /



Uusi liimapuuyksikkö Hartolaan

Marraskuun alussa Versowood kasvatti liimapuutuotantoaan yritysostoin. Hartolassa sijaitsevan yksikön myötä konsernin vuotuinen liimapalkkituotanto nousee vielä tänä vuonna noin 85 000 m³:iin.

Marraskuun kolmantena päivänä solmitun ja joulukuun alusta voimaan tulevan kaupan myötä Hartolassa, noin 60 kilometrin päässä Vierumäeltä, sijaitseva Metsä Woodin aiemmin omistama liimapuuliiketoiminta siirtyi Versowood Oy:n omistukseen. Kauppaan kuului myös 50 prosentin omistusosuus Hartolan Kuningaslämpö Oy:stä.

Puuttuva palanen

Hartolan yksikön henkilöstö siirtyi kokonaisuudessaan uuden omistajan palvelukseen ja vastedes Versowoodin liimapuutuotanto työllistää 110 henkilöä. Toimitusjohtaja Ville Kopra kertoo kaupan olleen merkittävä askel Versowoodin liiketoiminnalle.

- Hartolan yksikkö parantaa synergiaa raaka-aineiden, sahauksen,

valmistuksen ja myynnin kesken. Kun Heinolan ja Hartolan palkkitehtaat sekä Vierumäen projektiliimapuutehdas ovat saman omistajan ja tuotannonohjauksen alla, syntyy säästöjä, jotka ovat nykyisessä kilpailutilanteessa välttämättömiä.

Versowoodin liimapuun tuotantomäärä on noin 85 000 m³ vuonna 2016. Tehtaiden yhteenlaskettu vuosikapasiteetti on noin 110 000 m³.

- Liimapuuliiketoiminnan yhteen-

laskettu liikevaihto tulee olemaan noin 40 miljoonaa euroa ja tärkeimmät markkina-alueet löytyvät Japanin lisäksi Suomesta ja Keski-Euroopasta, summaa Kopra. /



Ei yllätyksiä, ei pikavoittoja

Sahatavaran maailmanmarkkinoilla tilanne jatkuu yllätyksettömänä. Siinä missä mäntymarkkina jatkaa nikotteluaan eikä kotimaa tarjoa juurikaan kerrottavaa, voidaan Kaukoidän kauppakumppaneita kuvata sanoilla veturi, valopilkku ja uusi tuttavuus.

Pitkään jatkunut talouden mollivoittoisuus kotimaassa ja Euroopassa pakotti Versowoodin etsimään joi-takin vuosia sitten uusia sahatava-ramarkkinoita kauempaa idästä. Kuusisahojen kannalta pelastukseksi osoittautui Kiina, joka on ottanut pohjoismaisen puuraaka-aineen omakseen ja kasvattanut ostomää-riään voimakkaasti jo neljän vuoden ajan.

- Lähdimme aikanaan liikkeelle 20 000 kuutiosta, ja määrät ovat sen jälkeen vuosittain kaksinker-taistuneet. Viime vuonna veimme jo 160 000 kuutiota, ja tällekin vuo-delle kasvu on noin 20 prosenttia, summaa Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valio**.

Kiinan merkityksestä Versowood-ille kertoo se, että tärkeät vienti-markkinat Saksa ja Egypti ovat vain puolet Kiinan-viennistä. Kasvun taustalla ovat keskiluokan vaurastu-minen, lapsipolitiikan vapautumi-nen ja kaupungistuminen. Huone-kaaluja myydään kiihtyvällä tahdilla, ja kotimarkkinan osuus esimerkiksi Versowoodin merkittävimmän asiak-kaan – huonekaluvalmistaja Sampon – tuotannosta on noin 70 prosenttia.

Vaikka keskustelu Kiinan talouden hidastumisesta alkoikin jo reilu vuosi sitten, kaupankäynti voimistui koko vuoden 2015 ja jatkui vilkkaana vielä tämän vuoden ensimmäisen ja toisen neljänneksen. Kesän tullen varastot olivat kuitenkin täyttyneet, ja vien-ti pysähtyi heinä-elokuussa lähes kokonaan.

- Hetken tilanne näytti huolestut-tavalta. Syyskuussa päätimme matka-ta paikan päälle tapaamaan asiakkai-tamme, minkä seurauksena teimme loppuvuodelle yli 40 000 kuution

kaupat, kertoo Valio tyytyväisenä.

Ensi vuotta ajatellen Kiinan tilan-ne näyttää taas valoisalta. Vaikka Venäjä pyrkiikin halvan ruflan avulla valtaamaan markkinoita, Valio uskoo Versowoodin pitävän asemansa.

- Pohjoismaisen, laadukkaan sa-hatavaran kauppa on jatkossakin kasvu-uralla.

Kuusi kannattelee sahaustoimintaa

Kuusisahat ovat kuluneen vuoden aikana ottaneet entistäkin suurem-man roolin sahatuotteen kannattelijana. Kysynnän voimistues-a hinta on pysytellyt tyydyttävänä, mikä on ollut välttämätöntä tuote-iston kokonaiskannattavuuden säilyttämiseksi.

- Männyin sahaus on pääasiassa Pohjois-Afrikan ja arabimaiden on-gelmien vuoksi ollut kannattamatonta jo pitkään. Vaikka tuotteille onkin löydetty ostajat, hinta on sukeltanut ennätyskellisen alas. Kun raaka-ai-neen hinta ei ole joutunut sahaami-nen on ollut kannattamatonta, tus-kailee Valio ja jatkaa:

- Olemme kuitenkin pystyneet si-joittamaan mäntytuotteetkin mark-kinoille, ja varastomme ovat jopa pienehköjä. Uskon tilanteen säilyvän samankaltaisena myös ensi vuonna.

Egyptin-kauppaa jarruttaa edel-leen pankkisäätely, ja Israelissa val-litsee yllätyksellinen tilanne. Algeriassa ja Marokossa rakentaminen puoles-taan on heikkojen öljytulojen vuoksi erittäin vähäistä. Sahatavarakaupan lisäksi myös pylväiden kysyntä on vähentynyt. Levottomuudet perin-teisissä pylväismaissa kuten Libyassa ja Syyriassa heijastuvat naapurimai-denkin kaupankäyntiin.

- Esimerkiksi Jemenissä noin

70 prosenttia maasta on vielä sähköistämättä, mutta ostajat ovat varuillaan. Pylväiden päämarkki-na onkin toistaiseksi Euroopassa. Iso-Britannian sekä Irlannin lisäksi kysynnästä vastaavat Keski-Euroo-pan raakapylvään ostajat.

Eurooppa rakentaa taas

Keski-Euroopan tilanne on säilynyt tasaisena koko vuoden. Saksassa on käynnissä suoranaisten rakentamis-buumi, josta puukin on saanut osan-sa. Liimapalkkien raaka-aineiden ky-syntä on voimistunut merkittävästi.

- Versowoodin asiakkaista Saksas-sa erityisesti liimaava teollisuus on kasvattanut ostojaan rakentamisen kasvun myötä. Perinteiseen pääasia-kasryhmäämme kuuluvat höylämöt eivät sen sijaan ole saaneet samaan tapaan osaansa markkinaimusta, Valio kertoo.

Brexitin päättyneessä Iso-Bri-tanniassa rakentamistarve on kova. Kaavallun EU-eron vuoksi punnan kurssi on painunut alas, mikä on hei- kentänyt euromääräisiä hintoja mer- kittävästi. Hyvästä kysynnästä huo- limatta markkinan houkuttelevuus on ainakin hetkellisesti heikentynyt. Etelä-Euroopan maista Espanjassa ja Ranskassa kysyntä on elpynyt, mutta kaupanteossa on hintahaasteita. Ita- lia puolestaan ei vielääkään ole saa- nut talouttaan liikkeelle, vaan polkee Suomen tapaan paikoillaan.

- Kulunut vuosi lienee koko 2000-luvun surkein kotimaassa. Kymmenen vuoden takaisista kuu- den miljoonan kuution sahatavaran käyttömääristä on tultu alas puolet. Nyt ilmassa on tosin kasvumerkkejä, mutta alhaalla ollaan edelleen, puis- telee Valio päätään.



Versowoodin Kiinan agentti Justin Gu pitää yhtiön vahvuuksina hyviä suhteita, joustavuutta, laatua ja osaamista.

Erityisenä valopilkkuna Valio pitää Japania, johon on tänä vuonna myyty ennätysmäärä liimapalkkeja. Tilaus-kannan valossa vaikuttaa siltä, ettei kyse ole hetkellisestä hamstraukses-ta, vaan Japani jatkaa positiivisella uralla myös ensi vuonna.

- Japanin ansiosta Heinolan yksik- kö on täyskäynnillä ja tilanne näyttää hyvältä, myyntijohtaja myhäilee.

Kotimaa on pitkään ollut Verso-woodin tärkein markkina, mutta vuosia jatkuneen alakuloisuuden vuoksi karttapollosta on lähdetty etsimään täysin uusia puolia. Meneil-lään olevista tunnusteluista Valio mainitsee Vietnamin, jonka huone- kaluteollisuudelle on syksyn aikana jo toimitettu koe-eriä.

- Vietnamista saattaa tulla mer- kittäväkin uusi markkina Versowoo- dille. Vuodelle 2017 voi odottaa jopa noin 20 000 kuution toimituksia. /

Puuta liikkeelle!

Kuluvana vuonna sekä puukauppamäärät että korjuukelit ovat olleet hyviä. Sahat käyttävät tukkeja tasaisesti läpi vuoden, minkä vuoksi on tärkeää tehdä puukauppaa sekä korjata että kuljettaa puita mahdollisimman tasaisesti kaikkina vuodenaikoina. Tämän varmistamiseksi kaikkien hankintaketjun osien pitää toimia moitteettomasti.

Suomalaisen puun laatua arvostetaan, minkä vuoksi tukkien kantohinnat ovat kilpailijamaitamme korkeammat. Puita maamme metsissä on enemmän kuin koskaan aiemmin, joten sitä riittää nykyisten ja tulevien jalostuslaitosten tarpeisiin, metsien suojelua unohtamatta. Uusiutuvana luonnonvarana puu vastaa moniin nykyajan haasteisiin merkittävänä hiilinieluna ja kestävän kehityksen edelläkävijänä. Puun hinta ja ennätysellisen suuri kasvu sekä ympäristöystävällisyys puoltavat sen tehokasta käyttöä.

Suomessa valmistetaan maailman parhaat metsäkoneet, joiden avulla puita saadaan korjattua ympäristöystävällisesti, kustannustehokkaasti

ja korjuuvaurioita teiden varteen. Maamme runkotiestö metsäautotieverkostolla täydennettynä on varsin kattava, minkä ansiosta puutavaraa pystytään toimittamaan tehtaille kaikkina vuodenaikoina. Puunhankintaketjun jokaisessa vaiheessa – metsätoimihenkilöstä korjuu- ja kuljetuskalustoa ohjaavaan kuljettajaan saakka – töitä tekevät ammattilaiset. Ammattitaidosta tai kalustosta puun saatavuus ei ole kiinni.

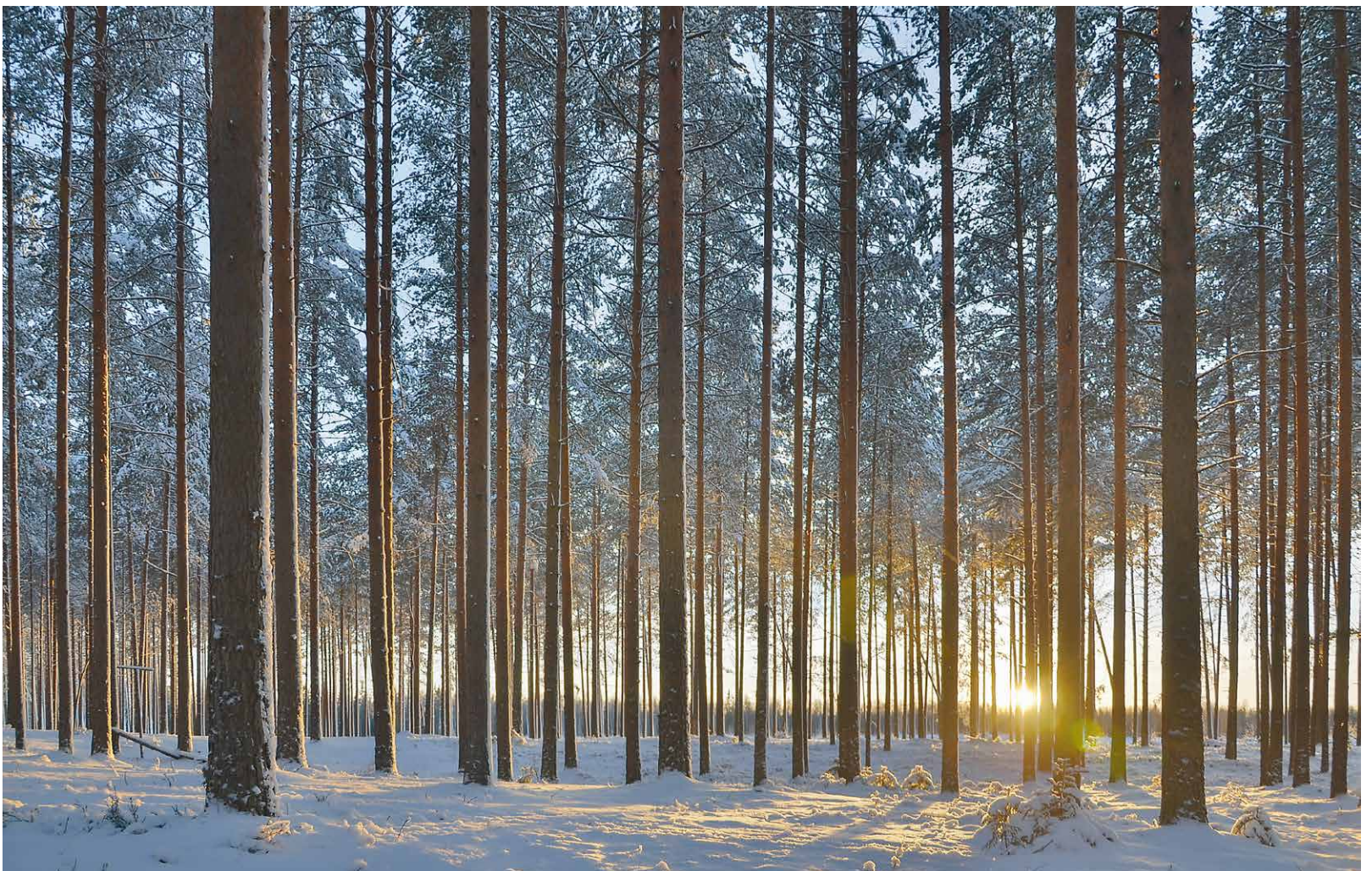
Metsälain väljentyminen myötä metsänomistat voivat hyödyntää metsiään aiempaa vapaammin. Taloudelliset näkökohdat ovat monille metsänomistajille tärkeitä, mutta useimmille omistajille metsällä on myös muita arvoja, esimerkiksi virkistyskäyttö ja luonnonsojelu.

Huolestuttavan suuri määrä metsistä on kuitenkin jäänyt kokonaan vaille käyttöä. Syynä metsien heikkoon hyödyntämistaseeseen pidetään metsänomistajien kaupungistumista, tilojen pirstoutumista ja jakamattomia kuolinpesiä, mutta suurin syy lienee tietämättömyys. Metsänomistajan vieraantuessa omasta metsästään ansaintamielessä metsään menemisen kynnys nousee ja metsien taloudellinen hyödyntämistase heikkenee, vaikka tarpeita lisätuloille olisikin. Tässä avuksi tulee metsävaratietojen julkisuusasteen nostaminen, mikä antaa palveluntuottajille mahdollisuuden tarjota palveluitaan aiempaa kattavammin kaikille metsänomistajille. Tietojen lisääntyvä avoimuus tarjoaa nykyistä

paremmin keinoja passiivisten puunmyyjien tavoittamisen, mitä osaltaan tukee sähköisen puukauppapaikan hyödyntäminen.

Suomen metsäsektorilla on erinomaiset lähtökohdat nousta kantarahatulojen, työpaikkojen ja kasvavien vientitulojen ansiosta nykyistä merkittävämmäksi yhteiskuntamme toimialaksi. Tämän onnistuminen edellyttää vilkasta ja mahdollisimman tasaisesti käyvää puukauppaa. Muut työt puiden liikkeelle saamiseksi kyllä hoituvat. Jatketaan hyvää puukaupan tahtia ja pidetään pyörät pyörimässä! /

Jussi Torpo
Metsäpäällikkö
Versowood Oy



Läpi kanavien ja kamareiden

Sahatavaran laatu tehdään lopullisesti kuivauksessa. Kamarissa tai kanavassa tapahtuvan kuivauksen aikana sahatavarasta poistetaan lämmön ja höyryn avulla ylimääräinen kosteus.

Kun tukki on sahattu, lajitellut sahatavarat siirretään tuotannonohjauksen mukaisesti rimoittamosta kuivaamon edustoille traverssivaunulla. Ennen kuivaamoon ajoa kuormasta luetaan viivakoodi, jonka avulla seurataan kuorman etenemistä prosessia valvovassa karttasovelluksessa. Kuormien siisteys tarkistetaan päällisin puolin, jotta päät ovat tasan, kuorma tasainen, eikä päältä putoile irrallisia kappaleita. Hyvä rimoitus varmistaa, että ilma pääsee kiertämään kuivaamossa tasaisesti myös sahatavaran välissä.

- Joskus kuorman päältä on pudonnut tavaraa kanavan rullaradalle, eikä kuorma ole päässyt etenemään. Pari kertaa lauta on kopsahtanut myös kypärään, kertoo Otavan kuivaamonhoitaja **Antti Pelkonen**.

Dimensio ja loppukäyttö ohjaavat prosessia

Otavan kuivaamoiden kapasiteetti on noin 250 000 m³ vuodessa. Rimakuormat ajetaan kanavakuivaamoihin, joissa kuorma liikkuu askel kerrallaan koko prosessin ajan. Dimensioiden mukaan kuivaus kestää 65–70-asteisessa kanavassa 30 tunnista 120 tuntiin, jonka aikana sahatavara kuivataan 12–18 prosentin kosteuteen. Otavan sahalla prosessissa tarvittava lämpö saadaan samalla tontilla sijaitsevasta omasta voimalasta.

Kamarikuivaamoissa kuivataan paksummat ja erikoiskuivausta vaativat laadut. Lämpötilaerotus on alussa kanavaa matalampi ja kuivaus vakaampi. Kamarissa sahatavara voi kuivua jopa kymmenen päivän ajan.

Kuivauksen etenemistä seurataan tietokoneiden avulla. Kuivaamon olosuhteista huolehtii automaattikka, mutta poikkeustapauksissa olosuhteita voidaan joutua korjaamaan manuaalisesti. Kun kuivaus on ajallisesti lähes valmis, tehdään tarkistusmittaus.

- Kanavien lämpötila-asetukset eli erotukset tulevat työnjohdolta,

ja ne ovat kanavasta ja dimensiosta riippuen vakiot. Vuodenajat, voimalan syöttämän lämmön riittävyys ja kanavan täyttö vaikuttavat kuitenkin lopulliseen kuivausaikaan. Mitä tyhjempi kamari tai kanava on, sitä nopeammin kuivaus yleensä valmistuu. Pyrimme kuitenkin aina ajamaan kuivaamoita mahdollisimman täysinä, kuivaamonhoitaja Pelkonen opastaa.

Sahatavaran lähtökosteus vaihtelee suuresti pinta- ja sydäntavaran välillä, ja se kuivataan Otavassa 12–18 prosenttiseksi, loppukäytön tarpeen mukaan. Pelkonen kertoo vaihtoaikojen olevan prosessin kriittisin kohta.

- Piikkikosteusmittarin kanssa on oltava oikeaan aikaan paikalla, että kuorma saadaan halutussa kosteudessa ulos katokseen tasaantumaan. Jos puu lähtee täältä paketissa eteenpäin kosteana, se ei kelpaa asiakkaalle, sillä se alkaa homehtua ja siihen tulee värivirheitä. Jos kuorma taas on liian kauan kuivaamossa, varsinkin päällimmäiset kerrokset

Jatkoa juttusarjaan, jossa kuljemme koko prosessin läpi puukaupasta valmiiksi tuotteeksi asiakkaalle, ja tuomme niiden tekijöitä esiin. Osa 6.

kieroutuvat ja puu halkeilee.

Joskus liian kosteina ulos tulleita kappaleita joudutaan ajamaan uudelleen kuivauksen läpi. Vajaa kaksi vuotta sitten Otavan tasaamolle saatiin yksittäiskappaleiden linjakosteusmittari, mikä on auttanut liian kosteaksi jääneiden kappaleiden havaitsemisessa ja vähentänyt uudelleenkuivauksen tarvetta.

- Linjakosteusmittarin ja piikkikosteusmittarin tuloksia vertailemalla on päästy ennen kaikkea entistä tarkempiin kuivaustuloksiin ja tätä kautta parempaan asiakastytyväisyyteen, Pelkonen toteaa.

Kuivaus on osatekijöiden summa

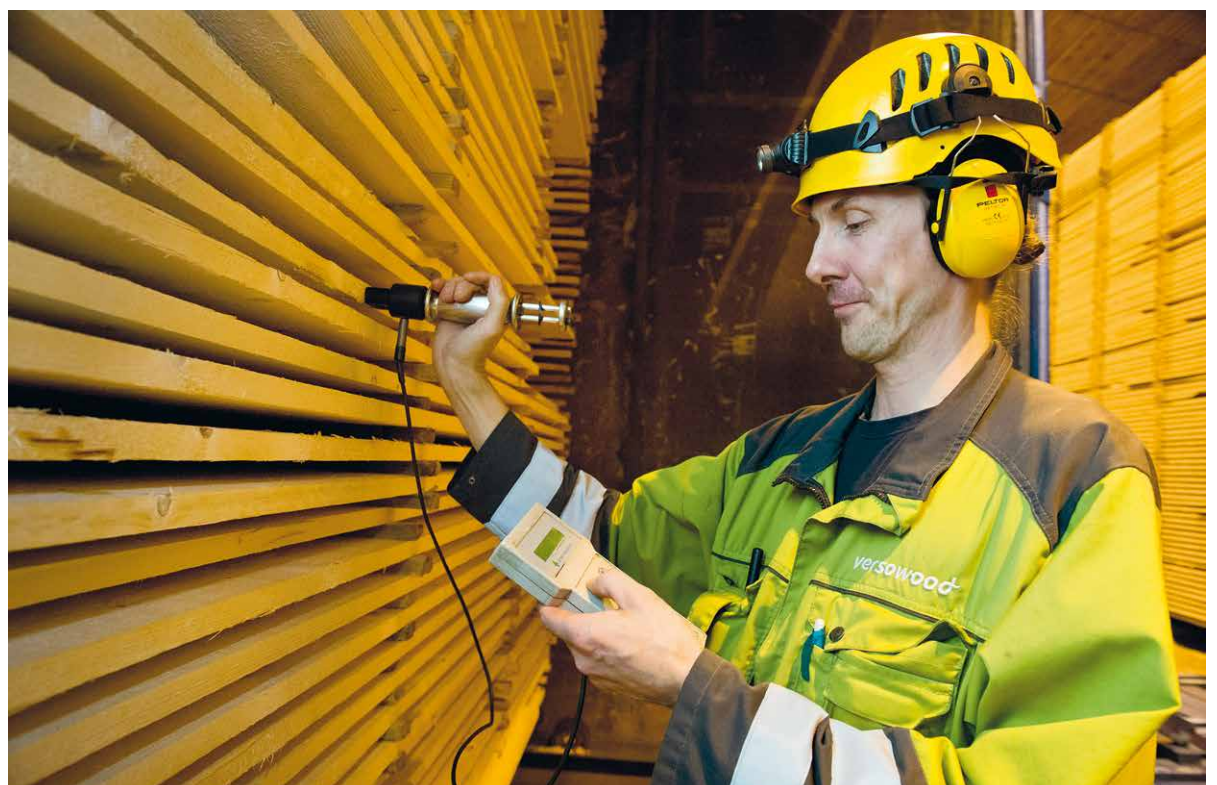
Antti Pelkonen on työskennellyt Otavassa reilun neljän vuoden ajan. Aiemmin talotehtaalla, puutavaran vähittäismyyjänä, liimapuun

valmistuksessa ja höyläämössä toiminut Pelkonen valmistui Kuoپیosta puutekniikan insinööriksi vuonna 2002. Nyt työhön kuuluu kuivaamon kymmenestä kanavakuivaamosta ja viidestä kamarikuivaamosta huolehtimisen lisäksi myös voimalaitoksen valvonta.

- Alkuvaiheessa otti jonkin verran aikaa, että ymmärsin koko prosessin, lämpötilaerojen, riittävän lämmön ja ilmankierron merkityksen.

Pelkonen on tyytyväinen sekä työhönsä että Otavassa kokeiltavaan uuteen työvuororytmiin. Työtä tehdään neljä pitkää vuoroa perästyen, minkä jälkeen on kuusi vapaavuoroa.

- Tässä työssä on oma vapaus ja itsenäisyys. Työtä saa tehdä omalla tahdilla, eivätkä ne seuraa koskaan kotiin, Pelkonen tuumii. /



- Kyllä tässä työssä on oma vapaus ja itsenäisyys. Työtä saa tehdä omalla tahdilla, eivätkä ne seuraa koskaan kotiin.

Tärkeintä on jatkuvuus

Aitoon ja hedelmälliseen kumppanuuteen kuuluu monenlaisia vaiheita ja tunteita. Mutta kun yhteistyön molemmilla osapuolilla on halu ratkoa haasteita ja palvella yhteistä tavoitetta, syntyy vuosia kestävä tarina, jolle ei näy loppua.

SB Group on jo 50 vuotta ollut Ranskan johtavia puutuoteteollisuuden toimijoita. Konserni koostuu kahdesta yhtiöstä, liima- ja puuliiketoimintaan keskittyneestä Jamesista sekä Ranskan suurimmasta puutuotteiden maahantuontiyrityksestä ISB Francesta. Yhtiö toimi aiemmin nimellä PBM Import, kunnes vaihtoi nimensä maaliskuussa 2015 yrityksen toimivan johdon ostettua yhtiön koko osakekannan.

ISB France tuo maahan vuosittain yhteensä noin 800 000 m³ puutavaraa. Noin 85 prosenttia tästä määrästä – noin 680 000 m³ – on sahatavaraa. Yritys investoi voimakkaasti tuotekehitykseen ja tarjoaa puuta eri muodoissaan. Tuotantoyksiköitä on seitsemän, ja niissä valmistetaan höylättyjä tuotteita, liimapuuta, rakennusteollisuuden komponentteja, vaneria sekä muita levytuotteita. Liikevaihto vuonna 2015 oli yli 200 miljoonaa euroa, ja työntekijöitä on yli 500.

ISB Group ylläpitää Ranskan

suurinta puutavaravaraa. Tuotteiden vastaanotto ja jakelu tapahtuvat yhtiön omissa logistiikkakeskuksissa, jotka sijaitsevat Ranskan merkittävimpien tuontisatamien läheisyydessä.

- Tänä päivänä logistiikka on avaintekijä tällä alalla. Asiakkaamme haluavat monimutkaisiakin eritelyjä nopeasti eri puolille maata, kertoo ISB Groupin hankintapäällikkö **Laurent Oges**.

Tavoitteena viennin kasvattaminen

Konsernilla on neljä kohderyhmäkohtaista tuotemerkkiä – Silverwood, Sinbpla, Carib ja James – joiden avulla se palvelee asiakkaita sekä kotimaassa että ulkomailla. Silverwood, Sinbpla ja Carib-merkkien tärkein ja monipuolisin tuoteryhmä ovat ulko- ja sisäverhouspaneelit, mutta höylättyä sahatavaraa on tarjolla myös muuhun sisustuskäyttöön kuten lattioihin ja listoitukseen sekä terassi- ja ulkorakentamiseen.

James-tuotemerkki on keskittynyt vaativiin liimapuurakenteisiin.

- Olemme erikoistuneet erityisosaamista vaativien projekti-kohteiden kuten urheiluhallien, maatalousrakennusten, maneesien sekä erilaisten julkisten kohteiden suunnitteluun, tuotantoon ja asennukseen.

Tärkeimmät vientimaat ovat Espanja, Italia, Iso-Britannia, Belgia ja Sveitsi. Vientiin menee vain noin 10 prosenttia tuotannosta, mutta Ogesin mukaan määrää on seuraavan 4–5 vuoden aikana tarkoitus kasvattaa merkittävästi. Tätä tavoitetta varten yritykseen on perustettu oma vientiosasto.

- Ranskassa ei ole totuttu vientikauppaan, vaan on palveltu kotimarkkinoita. Haluamme toiminnallemme kuitenkin useamman tukijalan, jotta emme ole vain kotimaisen kysynnän varassa.

Viime vuodet ovat koetelleet rakennusalaa myös Ranskassa, ja vaikka pahin kriisi maan taloudessa

onkin ohi, rakentamisen toimeliaisuus on vielä verkkaista. Uusien aloitusten määrä on laskenut, ja kilpailu puutuoteteollisuuden toimijoiden kesken on kireää.

Hyvien tuotteiden, monipuolisten erittelyiden ja laajan valikoiman lisäksi Oges nostaa ISB Groupin vahvuudeksi ammattitaitoisen henkilökunnan, tehokkaan logistiikan ja neljän tuotemerkin jaon. Yrityksen viisi höyläämää palvelevat kirjavaa asiakaskuntaa nopeasti ja joustavasti, ja neljä tuotemerkkiä avaavat ovia eri kohderyhmiin.

- Asiakasrekisterissämme on yli 2 100 nimeä, joiden joukkoon mahtuu niin puutavaran jakelijoita, puusepänteollisuutta kuin rautakauppajakin, Oges avaa.

Yhdessä asiakkaan hyväksi

Ranskassa ympäristöasiat ovat olleet kuuma puheenaihe, ja maassa kannustetaan nyt ekologiseen rakentamiseen. Suurin osa asiakkaista



haluaa puun tulevan sertifioidusta metsistä, ja kaikki ISB Groupin tee-se-itse-markkinoille myymä puutavara onkin PEFC- tai FSC-sertifioitua. Oges pitää välttämättömänä sitä, että alan toimijat ottavat vallitsevasta ilmapiiristä kaiken hyödyn irti ja pyrkivät vahvistamaan imagoaan.

- Sen lisäksi, että meidän on oltava aktiivisia toimialan näkökulmasta, on meidän myös pystyttävä vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin. Innovaatiot ja investoinnit tulevaisuuteen ovat välttämättömiä kilpailukyvyyn ja -aseman säilyttämiseksi.

Puutuoteteollisuus on yhä enemmän palveluliiketoimintaa. Tämän vuoksi ISB Group odottaa myös tavarantoimittajiensa olevan kiinnostuneita loppuasiakkaiden tarpeista ja vaatimuksista.

- Tämä on yhteistyötä, jonka lopullisena tavoitteena on palvella puutavaran käyttäjiä. Meiltä odotetaan joustavuutta dimensioiden, pituuksien ja toimintatapojen suhteen, joten odotamme samaa myös yhteistyökumppaneiltamme, toteaa Oges ja jatkaa:

- Loppukäyttäjää ei välttämättä edes tiedä, mitä materiaalia tarvitsee tai on järkevintä käyttää. Meidän tehtävämme on tarjota ratkaisuja, ja tähän tarkoitukseen tarvitsemme parhaat mahdolliset tuotteet sekä sujuvan toimitusketjun.

Suomalaisen puun käytölle Oges nimeää kaksi pääasiallista syytä. Pohjoinen puu täyttää laatuvaatimukset ja on pinnaltaan hyvää. Toinen seikka liittyy toiminnan pysyvyyteen ja yhteistyön jatkuvuuteen.

- Haluamme, ettei kauppiaita tehtäessä jämähdetä paikoilleen, vaan etsitään yhdessä ratkaisuja muuttuvien markkinoiden haasteisiin. Jos asiakas haluaa vaikkapa erityispiirteitä, on tavarantoimittajan ymmärrettävä tämä ja mukautettava koko tuotantoketjunsä palvelamaan yhteistä asiakastamme.

Yhteistyö Versowoodin kanssa on jatkunut jo kolmisenkymmentä vuotta ja kantanut myös vuoden 2008 kriisin yli. Myyntijohtaja Eero Valio toteaa ISB:n olevan erittäin tärkeä asiakas konsernille.

- Kun tulin Versowoodille, olin iloinen päästessäni jälleen palvelemaan aiemmasta työpaikastani hyvin tuttua asiakasta.

- Olemme kuin vanha pariskunta, jonka suhteessa on ollut niin hyvää kuin huonoakin. Vuosien myötä eritetyt ovat muuttuneet yhä yksityiskohtaisemmiksi ja uusien toimintatapojen hiominen on vienyt aikaa Versowoodillakin. Menneet osataan kuitenkin jättää taakse ja keskittyä yhdessä siihen, mikä on pöydällä nyt tai mikä siintää tulevaisuudessa, täydentää Oges. /



Kolme päivää täyttä puuta

Kesäkuun alussa Ranskassa järjestettävä Carrefour International du Bois -tapahtuma toimii hyvänä barometrina puunjalostusteollisuudelle.

Euroopan suurin puunjalostusalan messutapahtuma Carrefour International du Bois järjestetään joka toinen vuosi Ranskan Nantesissa. Täysin puuhun keskittyvillä messuilla on esillä tuotteita ja innovaatioita puunjalostusteollisuuden eri aloilta sahatusteollisuudesta puutavara kauppaan ja komponenttiteollisuuteen. Neljään halliin levittäytyvään näyttelyyn kuuluu myös tietoisuuksia, vapaamuotoisia keskustelutilaisuuksia sekä uusien suuntausten esittelyä.

Versowood mukana omalla osastollaan

Tänä vuonna Nantessa rikottiin ennätyksiä niin näytteilleasettajien, messuvieraiden kuin kansainvälisten kävijöidenkin määrässä. Kolmen päivän aikana messuihin tutustui yli 10500 kävijää, joista lähes kolmannes tuli Ranskan rajojen ulkopuolelta, kuudestakymmenestä eri maasta. Näytteilleasettajia oli 550.

Versowood oli mukana tapahtumassa ensimmäistä kertaa omalla osastollaan. Ranskan myyntikonttorin **Elodie Lavignen** ja **Thibaud**

Roncayn lisäksi messuvieraita palvelivat vientiasistentti **Pirjo Kurki** sekä myyntijohtaja **Eero Valio**. Pääroolissa oli Versowoodin sahatavara, mutta yrityksen ja tuotteiden esittelyn lisäksi osastolla vaihdettiin myös kuulumisia, solmittiin uusia suhteita ja keskusteltiin nykyisten yhteistyökumppaneiden kanssa.

- Täällä ovat kaikki. Se, että tapahtuma on näinkin hieno, oli minulle yllätys. Sillä on suuri merkitys, että kaikki messuvieraat ovat kutsuttuja ammattilaisia, eivätkä hallit täyty "turisteista". Näkymisen ja suhteiden solmimisen kannalta tämä on alan tärkein tapahtuma, Valio myhäili tyytyväisenä.

Suomalaisista messutapahtumista poiketen Keski-Euroopan messuille tullaan tekemään kauppiaita ja

hoitamaan suhteita. Niin kävi nytkin.

- Kävimme useita hedelmällisiä keskusteluja sekä nykyisten että uusien asiakaskontaktien kanssa. Veimme maaliin kahdet tärkeät sopimusneuvottelut ja olemme myös työstäneet uusia asiakkuuksia eteenpäin, kertoi Valio tapahtuman jälkeen.

Näillä näkymin Versowood on omalla osastollaan mukana myös vuoden 2018 tapahtumassa sekä sitä ennen vuonna 2017 Saksassa järjestettävillä Brachentag-messuilla. /

**CARREFOUR
INTERNATIONAL DU
BOIS**
WWW.TIMBERSHOW.COM

”

Pohjoinen puu on parasta raaka-ainetta. Se on korkealaatuista niin visuaalisesti kuin muiltakin ominaisuuksiltaan.



Herra 4,8

Kilpailluitakin markkinoilta voi löytää menestysraon, kun vain osaa oman asiansa muita paremmin. Näin on käynyt ranskalaiselle Etablissements Gaiffe -yhtiölle.

Vuonna 1965 perustettu Gaiffen perheyhtiö aloitti sahauksen Koillis-Ranskassa sijaitsevassa Vosges'ssa. Päätös lähteä mukaan kilpailtuun bisnekseen oli rohkea, mutta kannattava. Kun **Claude Gaiffe** vuonna 1983 luovutti yrityksen vetovastuun pojalleen **Yves Gaiffelle**, tultiin pian tilanteeseen, joka vaati toimintatavan muutosta yhä palvelevampaan ja monipuolisempaan suuntaan. Yritys aloitti sahatavaroiden jatkojalostuksen ja myöhemmin laajensi toimintaansa Champ-le-Duciin.

Nykyään Etablissements Gaiffe on alueensa nykyaikaisimpia ja tehokkaimpia puunjalostusteollisuuden toimijoita. Jatkuvien investointiensä ja tuotekehityksensä avulla se pyrkii vaativassa kilpailutilanteessa palvelemaan asiakkaitaan paremmin kuin muut yritykset ja erottumaan massasta.

- Vaikka Ranskan talouden tilanne onkin hieman parantunut, on kilpailu yhä todella kovaa, aloittaa yhtiön johtaja Yves Gaiffe.

Ulkoerhouksen osaaja

Etablissements Gaiffe sahaa ja höylää rakennesahatavaraa, pakkausaihoita, puusepäntuotteita, ulkoerhouslautoja, sisäpaneelleja, terrasilautaa, lattialautaa sekä muita sahatavarakomponentteja. Erikoisosaamista ovat ulkoerhoustuotteet monipuolisine profileineen ja pintakäsittelyineen. Asiakaskuntaan kuuluvat rakennusliikkeet, tee-se-itse-asiakkaat ja puutuotteiden jälleenmyyjät.

- Profilivalikoimamme, asiakaskohtaisten profiilien nopea valmistus, joustavuus ja toki myös hyvä ulkonäkömme ovat kilpailuvalttejamme, virnistää Yves Gaiffe.

Vuonna 2015 12,5 miljoonan

euron liikevaihdon tehnyt yritys toimii vain Ranskan markkinoilla ja työllistää 15 henkeä. Tuotanto jakautuu sahatavaran ja höylättyjen tuotteiden kesken suhteessa 45/55 prosenttia. Gaiffe on huolissaan puun käytön vähenemisestä rakentamisessa, sillä ulkovuorauksessa markkinaosuutta on menetetty erityisesti komposiitille.

- Vaikka puu onkin hinnallisesti kilpailukykyinen materiaali, vetää komposiitti yhä useammin pidemmän korren huoltovapautensa ansiosta.

Molemminpuolista sitoutumista

Tukkaa sekä sahatavaraa ostetaan yhteensä noin 40 000 m³ vuodessa. Suurin osa tuodusta raaka-aineesta tulee Suomesta, loput Ruotsista ja Venäjältä.

- Pohjoinen puu on parasta raaka-ainetta. Se on korkealaatuista niin visuaalisesti kuin muiltakin ominaisuuksiltaan, toteaa Gaiffe.

Koska Etablissements Gaiffe sahaa itsekin, käsitys siitä, miten sahan tulisi asiakkaitaan palvella ja mihin saha voi taipua, on hyvä. Taisaisen laadun ja sujuvan palvelun lisäksi Yves Gaiffe toivoo tavarantomittajiltaankin joustavuutta.

- Toivon, että saha sopeutuu asiakkaitaan tarpeisiin. Jos etsimme

jotain erityistä, arvostamme sitä, että tavaraa on saatavilla tai saha tekee töitä tarjotakseen haluamaamme.

Yhteistyö Versowoodin kanssa on jatkunut kymmenisen vuotta, ja Gaiffe kiittää tuotteiden laadun lisäksi myös kumppanuuden laatua.

- Olemme puolin ja toisin osoittaneet sitoutuneisuutemme, ja iloksemme myös Versowood on ollut valmis panostamaan yhteistyöhön.

Kumppanuus on sujunut hyvin ja lämminhenkinen yhteistyö sekä asiakkaan tunteminen näkyy mutkattomassa kanssakäymisessä.

- Kutsumme häntä herra 4,8:ksi, koska hän haluaa aina 4,8:aa, toteaa Versowoodin Ranskan myyntikonttoria vetävä **Elodie Lavigne** sivusta.

Etablissements Gaiffe kilpailee kotimarkkinoilla muutaman prosentin markkinaosuudella, Elodie Lavigne näkee mahdollisuuksia kasvattaa osuutta erityisesti rakennuspuolella. Se vaatii kuitenkin sekä tuotekehitystä että investointeja muun muassa sahaukseen ja sormijatkantaan. Tulevaisuutta rakentaa nykyisin myös perheen kolmas sukupolvi, sillä Yvesin pojat **Arnaud** sekä **Jerome** työskentelevät yrityksen tuotannossa ja myynnissä.

- Kymmenen vuoden kuluttua pojat saavat pärjätä omillaan ja minä lähdän kalaan, Gaiffe haaveilee. /

Kuusesta Versowood tunnetaan

Versowoodin brändi tunnetaan Ranskassa sekä suurten että pienten pelureiden keskuudessa. Viime vuodet yhtiön myyntikonttori on ponnistellut varmistaakseen suomalaisen sahatavaran aseman myös tulevaisuudessa.

A lun perin vuonna 1988 perustettu Paloheimon Ranskan-myyntikonttori siirtyi Riihimäen sahakaupan yhteydessä vuonna 2004 osaksi Versowoodia. Nykyisin Toursissa sijaitsevassa konttorissa työskentelee kaksi puukaupan kovaa ammattilaista, myyntikonttorin johtaja **Elodie Lavigne** sekä hänen oikea kätensä **Thibaud Ronçay**.

Lavigny vastaa myyntikonttorin toiminnasta ja on kirjaimellisesti Versowoodin kasvot Ranskassa. 21 vuotta puualalla, joista 15 vuotta Paloheimon ja sittemmin Versowoodin palveluksessa, ovat tehneet Lavignesta rautaisen ammattilaisen ja toimialalla tunnetun hahmon.

- Kaikki tuntevat Elodien ja Elodie tuntee kaikki, nauraa Thibaud Ronçay.

Aiemmin parkettiteollisuudessa työskennellyt Ronçay tuli Lavingnyn työpariksi viittisen vuotta sitten. Ronçayn tehtäviin kuuluu uusasiakashankinnan ja myynnin lisäksi toimistusten seuranta.

- Meillä ei ole Elodien kanssa tarkkoja reviierejä. Paikkaamme toinen toistamme ja otamme kopin asiakkaista ja asioista lennosta, mikäli toinen ei ole saatavilla.

Taantuma muuttaa markkinaa

Versowoodin Ranskan-vuosien aikana maan sahatavaramarkkina on muuttunut ja keskittynyt. Samalla kun maahantuojien, jakelijoiden ja teollisuuden yksiköt ovat kasvaneet, ne ovat käyneet myös harvalukuisemmiksi. Myös asiakkaiden ja tavarantoimittajien keskinäinen toiminta on muuttunut aiempaa suoraviivaisemmaksi.

- Skandinavian sahurit ovat perustaneet Ranskaan terminaaleja ja höyläämöjä, joista osa on lakkautettu kannattamattomina. Monet loppukäyttäjät ovat myös alkaneet kuljettaa tuotteita yhä enemmän itse kustannusten minimoimiseksi, kertoo Elodie Lavigne.

Viimeisen kolmen-neljän vuoden ajan Ranskassa on hoettu samaa mantraa kuin Suomessakin:

”Toivottavasti markkina on nyt ottanut pohjakosketuksensa ja toipuminen alkaa.” Ilonaiheet ovat kuitenkin olleet vähissä, ja Lavigne kertoo rakentamisen yhä olevan ennätysellisen vähäistä.

- Tämän vuoksi meidänkin asiakkaamme ovat joutuneet tekemään kipeitä uudelleenjärjestelyjä.

Sahatavaran tuonti on laskenut viimeisen viiden vuoden aikana noin kahdeksan prosentin vuosivauhtia, mutta samaan aikaan kulutus on laskenut vain noin 4,5 prosenttia.

- Kotimaiset sahurit ovat ottaneet markkinaosuutta parantamalla kilpailukykyään ja lobbaamalla voimakkaasti. Tuonnin osuus onkin pudonnut 33 prosentista 27 prosenttiin.

Kilpailukyvyistä huolehdittava

Runko- ja rakennekäytön sijaan

suomalaista sahatavaraa näkee yhä useammin ranskalaisten talojen julkisivuissa eli ulkovuorauksessa ja terasseissa. Versowoodin suurin asiakasryhmä Ranskassa ovatkin höyläämöt.

- Asiakkaat arvostavat suomalaista korkealaatuista kuusiraaka-ainetta, pitkää kokemustamme ja luotettavaa kumppanuutta.

Vaikka jalansija onkin vahva, aseman säilyttämiseksi on ponnisteltava jatkuvasti. Kun rakennuslupien määrä on lähtenyt kymmenen prosentin kasvuun ja rakentamisen odotetaan käynnistyvän, ranskalaiset sahurit pyrkivät valtaamaan markkinoita kotikentätunsa ja toimintatapojensa avulla.

- Suomalaiset myyvät sahatavaraa isoja määriä satunnaisia pituuksia kerrallaan, mutta Ranskassa asiakkaat haluavat yksittäisiä paketteja määräpituuksin. Suomalaiset sahat

käyvät kauppaa kvartaaleittain, jolloin erittelyt, hinnat, määrät ja toimitukset sovitaan aina kolmeksi kuukaudeksi kerrallaan. Kaupan kohteena oleva tavara myydään varastosta, ja toimitusaika on yleensä vähintään kaksi viikkoa. Ranskassa sahat puolestaan myyvät tavaraa trailereittain kymmenen päivän toimitusajalla ja hinnat ovat kauppakohtaisia, Lavigny selvittää eroja.

Kireässä kilpailutilanteessa Versowoodin eväät ovat yksinkertaiset: palvelun on oltava parasta ja raaka-aineen huippulaatuista.

- Suomalaisen sahatavaran laatu on omaa luokkaansa. Keskieurooppalainen puu sopii rakenteisiin, mutta suomalainen kuusi kelpaa kaikkialle – visuaalisen laatunsa ansiosta myös näkyville. Se on tärkein vahvuutemme, ja sitä meidän tulee myös asiakkaille korostaa, Lavigne päättää. /



Thibaud Ronçay ja ranskan myyntikonttorin johtaja Elodie Lavigne



Perhetapaaminen kesän kynnyksellä

Toukokuun lopulla järjestettiin Versowoodin International Sales Meeting, joka keräsi eri maissa toimivat agentit ja myyntikonttoreiden edustajat ensimmäistä kertaa saman pöydän ääreen.

Aamu alkoi Vierumäen Scandic-hotellissa esit-
täytymiskierroksella. Vaikka useimmat agen-
tit ja myyntikonttoreiden edustajat
ovatkin työskennelleet Versowoodin
myynnin parissa jo vuosia, keskinäi-
set tapaamiset ovat jääneet vähiin.
Avauksen jälkeen vuorossa oli toi-
mitusjohtaja **Ville Kopran** katsaus
Versowoodiin yrityksenä. Keskuste-
lu sivusi myös Suomeen kaavailtu-
ja suuria selluinvestointihankkeita,
jotka vaikuttavat puunhankinnan
mekanismeihin ja siten myös Verso-
woodin raaka-ainevarantoon.

Ville Kopran jälkeen myyntijoh-
taja **Eero Valio** esitteli myynti-
organisaation rakennetta ja siihen
tehtyjen, työntekoa selkeyttäneiden
muutosten perusteita. Pikainen
markkina-alueiden luotaus nos-
ti esiin mahdollisuuksia, uhkia ja
tavoitteita.

- Vahva usko Kiinaan jatkuu maan
talouden hiipumisesta huolimatta.
Euroopan tilanne näyttäisi elpävän,
ja esimerkiksi Saksan-tuonti on kas-
vanut 25 prosenttia helmikuusta.
Mahdollisen Brexitin vaikutukset
sekä mäntymarkkinan vaikeudet sen
sijaan asettavat haasteita toiminnalle.
Samalla, kun pyrimme löytämään jo-
kaiselta markkinalta 1-3 sellaista asi-
akasta, joille olemme päätavarantoi-
mittaja, tiivistämme yhteydenpitoa
ja raportointia myyntikonttoreiden ja

agenttien kanssa, linjasi Valio.

Ennen lounasta JM-Tieto
Oy:n asiantuntija **Riikka-Maria
Lemminki** esitteli käynnissä ole-
vaa CRM-hanketta, sen rajapintoja
olemassa oleviin järjestelmiin sek-
ä mahdollisuuksia muun muasa
myynnin ja asiakashankinnan
näkökulmista.

Raaka-aineesta maailman- markkinoihin

Lounaan jälkeen ympäristöpäällik-
kö **Saila Arola** kertoi Versowoodin
FSC-sertifioinnin etenemisestä,
sertifikaatin käytöstä myynnissä ja
markkinoinnissa sekä käytön ra-
joituksista. Raaka-aineasioiden pa-
rissa jatkoi Metsäteollisuus ry:n
Tomi Salo, joka avasi jo aamusta
esiin tullutta aihetta selluteollisuus-
den investointien vaikutuksesta
raaka-ainemarkkinoihin.

- Kyseessä ovat Suomen historian
suurimmat investoinnit, jotka kos-
kevat juuri Versowoodin puunhan-
kinta-aluetta, totesi Salo.

Tilannetta kuvatessaan Salo kui-
tenkin muistutti, ettei raaka-aineesta
pitäisi syntyä niukkuutta, kunhan
vain puumarkkina saadaan toimi-
maan. Käytetäänhän Suomessa jopa
kymmenen miljoonaa kuutiota vä-
hemmän puuta kuin metsien kasvun
myötä olisi mahdollista.

Terveiset omilta markkinoiltaan

toivat agentit **Justin Gu** Kiinasta,
Walid El Dahdah Algeriasta sekä
Esa Mikkonen Iso-Britanniasta. Gu
aloitti avaamalla lukuja Valion kas-
vuodotusten takana.

- Kuudessa vuodessa sahatavaran
tuonti Suomesta Kiinaan on noussut
62 000 kuutiosta 627 000 kuutioon.
Määrän odotetaan tänä vuonna ylit-
tävän miljoona kuutiota. Taustalla
on useita syitä Kiinan kahden lapsen
politiikasta kaupungistumiseen ja
maan sisäisten hakkuiden rajoitta-
miseen, Gu totesi.

Versowoodin vahvuudet valtavil-
la markkinoilla ovat hyvät suhteet,
joustavuus, laatu ja osaaminen. Kil-
pailu on kuitenkin kovaa, ja maan
talouden hidastumisen uskotaan loi-
ventavan vientikäyrän nousukulmaa
jo tänä vuonna.

Walid El Dahdah kertoi Algerian
ostavan mäntysahatavaraa lähinnä
Ruotsista ja Suomesta. Mäntyä käy-
tetään etupäässä rakentamiseen sekä
ovi- ja ikkunateollisuuden kompo-
nentteihin. Tuonti on säilynyt viime
vuodet noin miljoonan kuution paik-
keilla, mutta öljyn hinnan heikkene-
misen vuoksi kaupankäynti on ollut
vaikeaa, ja näkymät ovat haastavat.

- Maksuajat ja hinnat ovat yhä
tärkeämpiä, sillä osa tavarantoi-
mittajista hyväksyy pitkätkin mak-
suviivästykset. Versowood pärjää
kilpailutilanteessa hyvän laadun,
hyvien dimensioiden sekä yhden

laivausmerkkinsä ansiosta.

Saarivaltio Iso-Britannian tilan-
ne on monta vuotta ollut muuta
Eurooppaa positiivisempi. Puolet
maahan tuodusta sahatavaraasta on
käytetty rakentamiseen ja noin 30
prosenttia huonekaluihin. Puuta
ostavat kaikenlaiset toimijat maa-
hantuojista jakelijoihin ja suoriin
loppukäyttäjiin.

- Saarivaltion ekonomia asettaa
omat haasteensa. Kaikki sahatava-
rat joudutaan laivaamaan, ja sekä
myynti että osto ovat vahvasti kes-
kittyneitä, kuvaili Esa Mikkonen
markkina-alueen erityispiirteitä.

Hyvästä vireestä huolimatta tu-
levaisuudessa on odotettavissa ky-
synnän laskua. Puun käyttö on vähe-
nemään päin, sillä muut materiaalit
kuten vaneri, komposiitti ja betoni
ovat korvanneet sahatavaran yhä
useammassa paikoissa.

Vilkaana käynnystä keskustelua
siirryttiin jatkamaan läheiselle Vuo-
lenkosken kartanolle, josta myyn-
tikokouksen osanottajat jatkoivat
oman aikataulunsa mukaisesti kotiin.
Hyvätunnelmainen päivä kirvoitti
osallistujilta runsaat kiitokset; tarve
ajatustenvaihdolle oli ilmeinen.

- Tämä päivä oli osoitus siitä, että
olemme aidosti Versowood-perhe.
Tapaaminen ei ollut viimeinen lajis-
saan, vaan se saa jatkoa jälleen ensi
keväänä, totesi Valio. /

Pikainen paluu laduille – tähtäimessä MM-mitali

Toukokuussa esikoisensa saanut maastohiihdon moninkertainen arvokisamitalisti Aino-Kaisa Saarinen harjoittelee jo täysipainoisesti tähtäimessään 2017 kotikisat. Tavoitteena on paikka suomalaisen maastohiihdon legendojen joukossa, ei enempää eikä vähempää.

Hiihtäjä harjoitteli raskauden puoliväliin saakka normaalin harjoitteluohjelman mukaisesti ja kilpaili vuoden 2015 loppuun saakka. Sen jälkeen harjoittelurunkoa muutettiin, mutta voimatreenit jatkuivat voinnin mukaan raskauden loppuun saakka. Vielä synnytystä edeltävänä päivänä **Aino-Kaisa** kävi viiden kilometrin lenkillä.

- Kunto säilyi hyvänä loppuun saakka. Sitä päivää ei koskaan tullut, että mieheni **Tom** olisi jättänyt minut lenkillä taakseen, hän nauraa ja jatkaa: **Amanda** syntyi toukokuun toisena päivänä, ja kahdeksantena lähdin ensimmäistä kertaa lenkille. Äitienpäivälahjaksi.

Puolison tuki tärkeää

Aino-Kaisa kertoo harjoitelleensa harjoittelemista kuukauden ajan. Hän teki sitä, mikä tuntui hyvältä ja varoi rasittamasta itseään liikaa. Vaikka kunto oli raskauden aikana laskenut, oli palautuminen nopeaa.

- Aluksi vatsalihakset olivat ihan

hukassa, eikä keskivartalon pito ole vielä aivan sitä, mitä se on ollut, mutta muuten kaikki on taas ennallaan. Olen onnistunut välttämään esimerkiksi rasisurmutumat, jotka ovat kiusanneet kilpasiskoani Marit Björgeniä synnytyksen jälkeen.

Viiden viikon kuluttua synnytyksestä alkoi kunnon harjoittelu. Aino-Kaisa myöntää, että entiseen verrattuna harjoitusmääriä on ollut pakko vähentää yliväsymyksen välttämiseksi.

- Vauva herää öisin kahdesti syömään, mikä katkoo omaa yöuntani. Palautuminen ei ole aivan entisellä tasolla.

Ensimmäiset neljä kuukautta vaativat järjestelyjä, jotta huippu-urheilun ja äitiyden yhdistäminen onnistui. Aamutreenien ajan isovanhemmat olivat vauvan seurana, ja toinen treeni ajoitettiin Aino-Kaisan miehen Tomin palattua töistä kotiin. Nyt Tom on vanhempainvapaalla ja Aino-Kaisa keskittyy täysipainoisesti urheiluun.

- Alkuun lenkille lähtö oli vaikeaa. Olisi ollut kiva jäädä vauvan kanssa

kotiin, ja ajatukset pyörivät sen ympärillä, miten kotona pärjätään. Pian aloin kuitenkin nauttia omasta ajasta ja pääsin takaisin harjoittelurytmiin.

Leireille Aino-Kaisa palasi juhanukselta. Vuokatin leirin jälkeen maajoukkue on ollut leireillä Italiassa, Sveitsissä ja Sloveniassa.

- On ihan superkivaa, että olemme voineet olla leireillä koko perhe yhdessä.

Perhosia vatsassa

Saarin sen henkilökohtainen valmentaja on **Reijo Jylhä**, joka on myös Suomen maastohiihdon päävalmentaja. Kilpailukausi aloitetaan perinteisesti marraskuun puolivälissä Muoniosta, ja ensimmäiset maailmancupin osakilpailut hiihdetään marraskuun lopussa Rukalla.

Maailmancupin ja Tour de Skin jälkeen kausi huipentuu helmimaaliskuussa 2017 hiihdettävään Lahden MM-kisoihin. Kotikisat tuntuvat jo nyt kovana jännittäjänä tunnetun Aino-Kaisan vatsanpohjassa. Hän toivoo, että mahdollisimman

moni suomalainen tulisi Lahteen ladunvarteen katsomaan ja kannustamaan. Koko kesän ja syksyn ajan lenkkireittien varrelta onkin kuulunut jo tsemppihuutoja.

- Ihmiset ovat ihanasti mukana valmistautumisessani. Kova kannustus auttaa kummasti vaikeina hetkinä.

MM-kisojen päämatkakseen Aino-Kaisa nimeää edellisvuosien tapaan kymmenen kilometrin perinteisen. Lisäksi hänet nähtäneen viesteissä sekä mahdollisesti myös yhdistelmähihdossa.

Mikäli kaikki sujuu suunnitellusti, hiihtämistä on tarkoitus jatkaa Etelä-Korean olympialaisiin 2018, ehkä jopa vuoden 2019 Seefeldin MM-laduille saakka.

- Mika Myllylällä ja Marja-Liisa Kirvesniemellä on Suomessa eniten mitaleja olympialaisista ja MM-tasolta. Tarvitsisin vielä yhden päästäkseni tasoihin ja mielelläni menisin ohikin. Olenkin asettanut MM-kisatavoitteekseni mitalikan-taan pääsyn, hiihtäjä hymyilee. /



Vierumäen avoimet ovet keräsi ennätysmäärän väkeä

Tänä vuonna 70 vuotta täyttänyt Versowood järjesti yhtiön neljännet avoimet ovet alkusyksystä. Päivän tarkoituksena oli tehdä yksikköä ja yhtiötä tutuksi niin metsänomistajille, paikallisille kuin koululaisillekin.

Vierumäen sahan avoimia ovia vietettiin syyskuun yhdeksäntenä päivänä aurinkoisessa säässä. Innokkaita vieraita saapui paikalle jo hyvissä ajoin ennen yhdeksää, ja bussit täyttyivät nopeasti metsätömaalle menijöistä. Hakkuutyömaan lisäksi vierailijat pääsivät tutustumaan Vierumäen veistosahalinjaan sekä liimapuutehtaaseen. Avointen ovien keskipisteenä toimineen pelletihallin ulkopuolella olivat esillä hakkuukone sekä kuljetusliike Toukovalkaman ensimmäinen tukkiauto vuodelta 1974 ja toista ääripäätä edustanut tuliterä 4-akselinen ve-toauto. Haitarimusiikilla säestetyt keittolounaan ja kahvien ohella pelletihallissa oli mahdollisuus tutustua yhtiön tuotteisiin sekä vastavalmistuneeseen Versowoodin tarina-historiikkivideoon.

Päivän aikana tehdasalueella kävi yhteensä noin 1500 vierailijaa. Koululais- ja opiskelijaryhmiä oli useita aina pienistä alakoululaisista Lahdesta saakka saapuneisiin ammattikorkeakouluopiskelijoihin.

1 - Tartuttiin tilaisuuteen, sillä harvoinhan tällaisia on tarjolla. Päivä on ollut todella mielenkiintoinen, aloittaa **Tiina Nihtilä**.

Nihtilät olivat saapuneet Vierumäelle viettämään ulkoilupäivää peräti kolmen sukupolven voimin. Mukana olivat pikkuisäntien lisäksi myös molemmat isovanhemmat. Nuoret miehet äänestivät heti päivän parhaaksi anniksi tehdasalueella pyörineet trukit.

Yritys on perheelle tuttu jo pidemmältä ajalta, sillä lasten isopappa työskenteli Vierumäen sahallan edellisen omistajan Eino Kollin aikana. **Pasi Nihtilä** siirtyi Mäkelässä sijaitsevan sukutilan isännäksi 2000-luvun alkupuolella ja on sen jälkeen tehnyt muutamia puukauppoja Versowoodin kanssa. Nihtilät uskovat puunjalostusteollisuuden ja toivovat sille valoisampaa tulevaisuutta.

- Suomen oloissa metsäteollisuuden tulisi olla nouseva ala tai muuten menee huonosti.

2 Lahden ammattikorkeakoulusta Vierumäelle saapunut ryhmä koostui syksyllä opintonsa aloittaneista materiaalitekniikan opiskelijoista. Opiskelijavierailu oli osa alkuvuodesta solmittua yhteistyösopimusta, jonka tarkoituksena on syventää Versowoodin ja Lahden ammattikorkeakoulun kumppanuutta. Ryhmän mukana oli myös keväällä samasta oppilaitoksesta valmistunut puutekniikan insinööri **Henri Ryönänkoski**, joka työskentelee tällä hetkellä LAMK:ssa projekti-insinöörinä.

- Olen käynyt Versowoodilla

aiemminkin, mutta liimapuutehdas teki vaikutuksen. En ole aiemmin nähnyt sen kokoluokan liimapuurakenteita, Ryönänkoski kertoi innostuneena.

Tuore materiaalitekniikan opiskelija **Petri Niskanen** oli ensimmäistä kertaa sahaavierailulla. Pellettituotanto sekä puun monipuolinen hyödyntäminen yllättivät Niskanen, joka hakeutui alan koulutukseenkin kiinnostuttuaan puumateriaalin mahdollisuuksista. Näkemänsä perusteella Niskanen totesi esimerkiksi sahan työnjohtotehtävien kiinnostavan valmistumisen jälkeen.



3

Rautakeskon **Matti Niemistö** ja **Janne Oinonen** eivät suinkaan olleet ensimmäistä kertaa Versowoodilla, mutta kylläkin ensimmäistä kertaa Vierumäen yksikössä. Tehdaskierroksella pyörähtänyt kaksikko kertoi asioineensa aiemmin pääasiassa Versowoodin Riihimäen sahalla ja totesi avointen ovien olevan mukava poikkeus perinteiseen jälleenmyyjävierailuun verrattuna.

- Vaikka pääsemmekin työn puolesta käymään laitoksilla milloin tahansa, ovat avoimet ovet eri asia. Näissä on oma tunnelmansa, ja täällä tapaa yhteistyökumppaneiden lisäksi myös muita tuttuja. Toivoisi, että näitä järjestettäisiin useamminkin ja myös muissakin yrityksissä, Niemistö pohti.



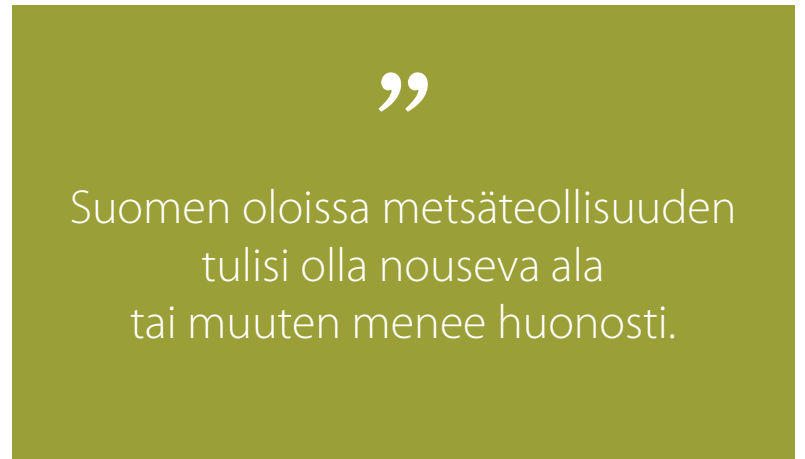
4

Kosti ja **Inkeri Vihinen** ovat tehneet Versowoodin kanssa puukauppaa jo toistakymmentä vuotta. Asikkalan Vähä-Äiniöllä asuva pariskunta päätyi yhteistyöhön Versowoodin kanssa kyselyään hintoja ja kaupan ehtoja Kangasalalla sijaitsevalle, silloin perikunnan nimissä olleelle metsäpalstalle.

- Nykyisin metsä on minun nimissäni, mutta hoidin kaupat tuolloinkin. Se oli iso kauppa ja hakkuut hoiti hankintaesimies Heikki Perttula Orivedeltä, Kosti Vihinen muistelee.

Aiemmin maansiirtoyrittäjänä toiminut Vihinen kertoo käyneensä Vierumäen sahalla aiemminkin, pääasiassa konetöissä. Inkeri Vihinen puolestaan oli paikalla ensimmäistä kertaa ja iloitsi päästyään seuraamaan tukiin matkaa valmiiksi tuotteeksi. Pelkällä turistireissulla Vihiset eivät kuitenkaan olleet.

- Kohta olisi taas puukauppa tuloillaan. Olemme täällä tutkimassa tilannetta ja käymässä asiaa läpi puunhankintaesimiehen kanssa. /



IN MEMORIAM 1925–2016

Vierumäen Teollisuuden patruuna teollisuusneuvos Eino Kolli

Yksi luku suomalaista metsäteollisuushistoriaa päättyi heinäkuun 17. päivänä, kun Vierumäen teollisuuden perustaja, teollisuusneuvos **Eino Kolli** kuoli 90 vuoden iässä. Metsäteknikoksi valmistunut Kolli perusti sodan jälkeen ensimmäisen puukauppaan keskittyneen yrityksensä Valkopuun, jolla oli merkittävä rooli muun muassa Suomen sotakorvausten maksussa. Vuonna 1953 Kolli osti ensimmäisen sahan Vierumäeltä. Tuosta kaupasta sai alkunsa Vierumäen Teollisuus Oy, josta tuli vahvana johtajana ja ahkerana innovaattorina tunnetun Kollin käsissä kukoistava ja menestyksekkäs sahateollisuusyritys. Kolli luopui Vierumäen Teollisuudesta vuonna 1990. Yhtiön osti Kopran perhe, jonka myötä yritys vaihtoi sittemmin nimensä Versowood Oy:ksi. Kollin perintö elää yhä 1993 perustetussa Marjatta ja Eino Kollin Säätiössä,

jonka tarkoituksena on edistää ja tukea tieteellistä ja soveltavaa tutkimusta pääasiassa maa- ja metsätaloutteen, rakentamiseen ja erityisesti haja-asutusalueiden kehittämiseen liittyvissä hankkeissa.



Arvovieraita Riihimäen yksikössä

Iranin varametsäministeri **Dr. Jalali** ja Iranin Suomen suurlähettiläs **Kambiz Jalali** vierailivat syyskuun alussa Versowoodin Riihimäen yksikössä. Konserniin tutustumisen lisäksi vieraille esiteltiin niin sahausta,

lavatehdasta kuin kelanvalmistustakin. Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valion** mukaan sekä varametsäministeri että suurlähettiläs olivat vaikuttuneita näkemästään ja ilmaisivat halukkuutensa auttaa Versowoodia Iranin markkinoilla.



Kuvassa vasemmalta: Dr. Jalali, Eero Valio ja Kambiz Jalali

MEPit Vierumäellä

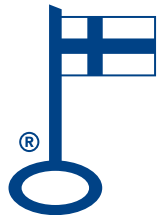
Euroopan parlamentin ympäristövaliokunnan (ENVI) ja teollisuus-, tutkimus- ja energiavaliokunnan (ITRE) valtuuskunnan 35 edustajaa vierailivat toukokuussa Versowoodin Vierumäen yksikössä. Suomen edustajina ryhmässä olivat **Henna Virkkunen**, **Miapetra Kumpula-Natri** ja **Nils Torvalds**. Konserniesittelyn lisäksi europarlamentaarikoille esiteltiin yksikön laitojen toimintaa. Keskusteluissa pääteemoiksi nousivat muun muassa ympäristö- ja metsäasiat sekä puu uusiutuvana energialähteenä.



Versowoodille avainlipputunnus

Suomalaisen Työn Liitto on jo yli 50 vuoden ajan edistänyt suomalaisen työn arvostusta ja menestystä tekemällä tutkimusta, viestimällä aktiivisesti ja toteuttamalla erilaisia työn muutokseen ja suomalaisuuden arvoon liittyviä projekteja yhdessä jäsenyhteisöjensä kanssa. Liitto myöntää myös erilaisia tuotteiden ja palveluiden vastuullisuuteen sekä alkuperään liittyviä tunnuksia yritysten käyttöön.

Versowoodille on myönnetty avainlipputunnus sekä jäsenyys Suomalaisen Työn Liitossa. Avainlippu-tunnus kertoo, että Versowoodin tuotteet on valmistettu Suomessa, suomalaisista raaka-aineista ja yritys työllistää suuren joukon suomalaisia.



Parisataa Versowood-porrasta Riihimäelle

Riihimäen Keskusurheilupuistoon, Salpausselän harjulle, ollaan rakentamassa kuntoportaita, jotka tarjoavat kuntoliikkuville ja paikallisille urheiluseuroille mahdollisuuden harjoitteluun. Vielä tämän vuoden puolella valmistuvien, 2 metriä leveiden portaiden pituus tulee olemaan 80 metriä ja korkeusero 25 metriä. Hanke toteutetaan pääosin yksityisellä rahoituksella ja Versowood on mukana lahjoittamalla kaiken kuntoportaita käytettävän puutavaran rakentajien käyttöön.



Kuva: Eeva Saarinen

Oppia pohjoisesta puunjalostuksesta

Itävaltalainen Johannes Hasenöhr vietti kuusi viikkoa Suomessa Versowoodilla. Työharjoittelu oli osa puunjalostusteollisuuden opintoja Salzburgin liepeillä sijaitsevassa Holztechnikum Kuchlissa.

Viiime vuonna ryhmä Holztechnikum Kuchlin opiskelijoita vieraili Suomessa ja tutustui muun muassa Versowoodin laitoksiin. Vierailun yhteydessä sovittiin työharjoittelumahdollisuudesta, johon 18-vuotias kolmannen vuoden opiskelija **Johannes Hasenöhr** keväällä tarttui. Johannes oli yksi kolmesta Suomeen työharjoitteluun hakeneista ja valikoitui lähtijäksi.

Puutekniikan insinööriopiskelija saapui Suomeen elokuun alussa, majoittui Vierumäen yksikön vieressä olevaan puukerrostaloon ja seurasi kuuden viikon ajan puun matkaa metsästä valmiiksi tuotteeksi. Ensimmäinen viikko kului metsässä, metsäkoneiden ja puuautojen kyydissä.

- Se oli hurjan mielenkiintoista. Yhteistä kieltä meillä ei tosin juuri

ollut, mutta ei se haitannut.

Seuraavilla viikolla nuori mies kokeili eri työtehtäviä Euro- ja veistosahoilla sekä liimapuu- ja pellettitehtailla, osallistui laadunvalvontaan ja teki myös muutaman päivän konttoritöitä.

- Ihmiset ovat olleet todella ystävällisiä ja avuliaita. Parasta työharjoittelussa on ollut se, että teoriassa opiskellut asiat ovat konkretisoituneet ja olen päässyt näkemään ja tekemään jo opittuja asioita käytännössä.

Johannes valmistuu keväällä 2017, muttei ole vielä aivan varma tulevaisuudensuunnitelmistaan.

- Haen joko yliopistoon opiskelmaan kauppatieteitä tai sitten menen töihin. Itävallassa on hyvä työtilanne, joten uskon löytäväni töitä, kunhan keksin, mitä haluan tehdä. Toisaalta teknisen koulutuksen

ja kauppatieteiden yhdistelmä kiinnostaisi.

Suomen-vierailun unohtumattominta kokemusta ei tarvitse kauaa miettiä. Ensimmäisenä viikonloppuna Johannes oli aamulla vaeltanut Vierumäen metsissä ja heittäytynyt myöhemmin lepäilemään pihan riippukeinuun. Jonkin ajan kuluttua eräs Versowoodin työntekijöistä oli tullut pihalle ja kehoittanut nuorta miestä siirtymään kii-reesti sisätiloihin.

- Vierumäen opistolla, golfkentän yli, oli löntystänyt karhu, joka oli sitemmin nähty aivan sahan nurkilla. Siitä oli kyllä tiedotettu radiossa ja TV:ssä, mutta enhän minä siitä tiennyt. Olisin voinut törmätä karhuun metsässä tai se olisi voinut tulla riippukeinulle, Johannes taivastelee.



Saksalaisvieraat nauttivat aurinkoisesta säästä

Toukokuun loppupuolella Versowoodin Riihimäen yksikössä vieraili 19-henkinen ministeri **Reinhard Meyerin** delegaatio Schleswig-Holsteinista Saksasta. Viikon verran Suomea kiertäneeseen ryhmään kuului talous-, työ-, liikenne- ja teknologiaministeriön edustajia, jotka sahateollisuuden lisäksi tutustuivat

muun muassa satama- ja logistiikka-alan toimijoihin Helsingissä.

Versowoodilla vierailua isännöivät myyntijohtaja **Eero Valio** sekä **Riia Becker** ja **Anna Harjula**. Sahaan sekä pakkausliiketoimintaan tutustumisen yhteydessä keskusteltiin Suomen puutuoteteollisuudesta sekä Saksan vientinäkymistä.



Valtiovierailu Iranissa

Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra** vieraili yhdessä, tasavallan presidentin **Sauli Niinistön** seurueen kanssa valtiovierailulla Iranissa.

Presidentin seurueeseen kuuluivat ulkomaankauppa- ja kehitysministeri **Kai Mykkänen** sekä yritysvaltuuskunta. Vierailun tarkoituksena oli edistää Suomen vientiä Iraniin.



Kuva: Suomen tasavallan presidentin kanslia

Oma lämpölaitos avaimet käteen -mallilla

Versowoodin lämpöliiketoiminta tarjoaa eri kokoisten kiinteistöjen lämmitykseen riskittömän ja kustannustehokkaan tavan korvata öljylämmitys uusiutuvalla polttoaineella.

Versowoodin pelletti on kotimainen, tehokas ja luotettava lämmitysmuoto, jolla voidaan korvata öljy lähes kaikenlaisissa vesikiertoisen lämmityksen kohteissa. Esimerkiksi monet julkiset kohteet kuten koulut, päiväkodit ja terveyskeskukset sekä suuret kerrostalojen muodostamat kokonaisuudet ovat luopuneet öljylämmityksestä ja siirtyneet Versowoodin lämpöliiketoiminnan asiakkaiksi.

Riskitön, kustannustehokas ja nykyaikainen

Siirtyminen pellettilämmitykseen on tehty helpoksi. Versowood toimittaa tarvittavan lämpölaitoksen asiakkaan tontille Avaimet käteen -periaatteella. Automaation avulla Versowood seuraa lämpölaitoksen huoltotarvetta, pellettien kiertoa ja

täydennystarvetta kellon ympäri koko sopimuskauden ajan.

Hanke on asiakkaalle riskitön ja kustannustehokas. Aloituskustannuksia ei ole ja kiinteän perusmaksun lisäksi asiakas maksaa koko sopimuskauden ajan vain polttoaineen kulutuksen mukaisen energiamaksun.

Valittavana on kolme 500-950 kW:n laitoskokonaisuutta. Näissä varalämmönlähteenä toimii automaattisesti päälle kytkeytyvä 300-500 kW kevytöljylaitteisto. Pienimmän, 500 kW pellettikattilan vuotuinen lämmöntuotanto on noin 1500 MWh. Suurimmalla, 950 kW:n kattilalla voidaan tuottaa noin 4000 MWh vuotuinen lämpöenergia. Saman energiamäärän tuottamiseen tarvittaisiin lähes puoli miljoonaa litraa öljyä vuodessa. /



Yhteystiedot yksiköittäin

Versowood Group Oy

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

Versowood Oy

Sahatoimiala:

Vierumäen yksikkö

Sahatie 1
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Riihimäen yksikkö

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
PL16, 11101 Riihimäki
Puh. 010 8425 700, faksi 010 8425 710

Otavan yksikkö

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 400, faksi 010 8425 420

Hankasalmen yksikkö

Ratakatu 1 A, 41500 Hankasalmi as.
Puh. 010 8425 900, faksi 014 8430 12

Liimapuutoimiala:

Vierumäen liimapuutehdas

Sahatie 1
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Heinolan liimapuutehdas

Tähtiniementie 3, 18100 Heinola
Puh. 010 8425 610, faksi 010 8425 640

Hartolan liimapuutehdas

Kurpanpellontie 5, 19600 Hartola
PL 26, 19601 Hartola

Infratoimiala:

Vierumäen yksikkö

Sahatie 1
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Keravan kyllästämö

Kyllästämöntie 100, 04220 Kerava
Puh. 010 8425 890, faksi 010 8425 895

Energia-toimiala:

Vierumäen yksikkö

Sahatie 1
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)
19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Puupakkaustoimiala:

Haukiputaan yksikkö

Annalankankaantie 2, 90830 Haukipudas
Puh. 010 8425 800, faksi 010 8425 810

Rovaniemen yksikkö

Ahjtie 27, 96300 Rovaniemi
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 810

Riihimäen kelatehdas

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 708, faksi 010 8425 746

Riihimäen lavatehdas

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 708, faksi 010 8425 746

Porin lavatehdas

Eerontie 3, 28840 Pori
Puh. 010 8425 850, faksi 010 8425 855

Valkeakosken lavatehdas

Peuranoronkatu 1, 37630 Valkeakoski
Puh. 050 5668 115, faksi 03 5889 161

Versowood Oy, Muurlan tehdas

Muurlantie 101, 25130 Muurla
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 472

Puunhankinta:

Versowood Oy, Metsäosasto

Tähtiniementie 3, 18100 Heinola
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 590