

Versio

2/2018



Haikulan silta.

Puulla on syynsä.

Sisältö

Pääkirjoitus	3
Nimitykset ja merkkipäivät	4
Talouskatsaus	5
Myynti- ja markkinakatsaus	8
Puumarkkinakatsaus	11
Avoimet ovet	12
Oppisopimuskoulutus	16
Työn äärellä	18
Tavoitteena pitkä kumppanuus	20
Huolettomuutta ja kustannussäästöjä	23
Iloinen toimistorotta	24
Tuli uudistaa metsää	26
Ajankohtaista	28
Metsäasiantuntijat palveluksessa	32
Yhteystiedot	34



Kohti vaaleja

Kesäkuussa päättynyt tilikautemme oli monin osin varsin hyvä, vaikka toki toimialan kannattavuuden olisi toivonut nousevan tässä suhdannevaiheessa kaksinumeroisiin käyttökatelukuihin. Vuoden 2016 alusta lähtien sahatavaran kysyntä on ollut vahvaa ja hinnat nousevia. Raaka-aineen hinta on noussut saman aikaisesti vahvasti ja on pitänyt toimialan kannattavuuden vain tyydyttävällä tasolla. Talouden epävarmuus on lisääntynyt syksyn edetessä ja myös ensi vuoteen liittyy epävarmuutta. Talousennusteet ovat kuitenkin edelleen ensi vuodelle suhteellisen vahvat ja mitään isoa muutosta kysyntään ei ole luvassa. Amerikan talous vetää, puurakentamisen suosio kasvaa, Euroopan rakentaminen näyttää jatkuvan hyvällä tasolla ja Aasiassa sekä Afrikassa on kasvavia asuntorakentamisen tarpeita. Toisaalta samaan aikaan olemme yhtiönä tehneet syksyn aikana ennätys myyntikuukausia; marraskuussa sahaustuotantomme oli kaikkien aikojen kovin ja Kiinan lähetysmäärä oli tämän vuoden korkein. Valittamisen sijaan olisi löydettävä enemmän positiivisia asioita. Kaikki on lopulta kiinni Suomen kilpailukykyistä ja sen ratkaisee raaka-aineen hinta. Valuuttakurssi tuo etua Ruotsille ja Venäjälle, tuotantotehokkuudestaan ei ole enää paljoa saatavissa.

Metsäkeskustelu käy kiivaana ja on selvää, että tulevaisuudessa eduskuntavaaleissa yksi pääteema tulee olemaan hiilinielut sekä metsien käytön hyväksyttävyyden. Avohakkuuasiassa on paljon tunnetta pelissä. Suomessa pienipiirteisiin metsäkuvioiden perustuva metsien uudistaminen on tuonut vuosikymmenet erinomaisia tuloksia, niin taloudellisesti tarkasteltuna kuin metsien monimuotoisuuden kannalta. Suomen metsät kasvavat enemmän kuin koskaan ja siitä on kiittäminen Suomen hyvän metsänhoidon. Monet megatrendit ovat toimialamme tukena kuten väestön kasvu, kaupungistuminen, puun erilaiset terveysvaikutukset sekä erilaiset ympäristö- ja ekologisuuksiin asioiden korostuminen hiililaskentoihin. Puurakentamiselle pitäisi olla, mitä parhain pohja. Julkisella sektorilla ja erityisesti kunnilla on keskeinen rooli rakentamisen ohjauksessa. Ilmastonmuutoksen vastaisessa taistelussa myös rakentamisen ympäristövaikutuksiin on tarpeen kiinnittää erityistä huomiota. Puurakentaminen voi olla väline, kun kunnat toteuttavat ilmastonmuutoksen hillintään tähtääviä tavoitteita. Sekä uudis- että korjausrakentamisen

keskeisiksi kriteereiksi tulee sisällyttää ympäristövaikutukset, energiatehokkuus ja elinkaarivertailu. Puu työllistää ja tuo elinvoimaisuutta maakuntiin, joten miksi emme käyttäisi sitä enemmän.

Kaupunkien kaavoituksella on merkittävä vaikutus puurakentamisen suosion nostamisessa. Sisäilmaongelmien parissa kamppailevat kunnat ovat alkaneet hyödyntää puuta mm. koulujen ja päiväkotien rakentamisessa. Myös julkisissa hankinnoissa tulisi edellyttää ja rakentamisen normituksessa painottaa puurakentamista. Muut Pohjoismaat ovat puurakentamisessa Suomea edellä, jossa mm. puusillat ovat huomattavasti yleisempiä. Suomessa puusiltojen rakentamisen suosio on hiipunut hankintamenettelykäytäntöjen ja asenteiden seurauksena. Liikenne- ja viestintäministeriö julkaisi puurakentamisen ohjelman, jossa ohjeistetaan lisäämään puun käyttöä infarakentamisessa. Tätä työtä on jatkettava kirjaamalla seuraavaan hallitusohjelmaan selkeät tavoitteet puurakentamiselle.

Suomen talous nojaa vahvasti koko metsäsektorin varaan. Raaka-ainehuollon toimivuus pitää olla turvattu kaikissa olosuhteissa. Näiden varmistamiseksi valtiovalan toimien tulee keskittyä siihen, että aktiivista ja ammattimaista metsänomistusta kehitetään - myös verotuksen keinoin. Yhteismetsien verotusta voidaan edelleen alentaa ja perikunnat pitää pystyä purkamaan kohtuullisessa ajassa, yksimielisen päätöksen sijaan enemmistöpäätöksellä. Viime syksyn haastavat kelit muistuttivat erityisesti siitä, että metsätieverkostoon kannattaa investoida ja alempiasteista tieverkostoa pitää nopeasti saada parannettua. Tiestöön investoidut rahat tulevat nopeasti takaisin ja myös virkistyskäyttö hyötyy merkittävästi, kun tiestö on kunnossa ympäri vuoden. Jotta puuhuolto saadaan toimimaan moitteettomasti, tiestön lisäksi myös kalusto- ja kuljettajamäärät pitää olla riittävät. Autokalustoa on saatavilla riittävästi, mutta puunkuljetuksessa alkaa olla kuljettajapulaa. Tilannetta ei yhtään helpota erittäin kireäksi säädetty kuljettajien työaikalaki. Onko joustavuus viety jo liiankin kireällä työaikalainsäädännöllä, mitä tarvitaan mm. keliolosuhteiden vaihteluiden takia? Miksi ei voida kuljetusalallakin ottaa käyttöön työaikapankkijärjestelmä, jolla saataisiin tasattua muun muassa keliolosuhteista ja kausivaihtelusta johtuvaa epätasaista työtilannetta?

Missä on tänä päivänä yrittämisen riemu? Mielestäni teollisuuden ystävät ja elinkeinoelämän puolesta puhujat puuttuvat. Vaalilupauksissaan osa puolueista on jo laittanut kädet kyynerpäitä myöten yrittäjien taskuihin pääomaverojen ja osinkoveron korotuksen kautta. Omistajuuteen ja yrittäjyyteen kohdistuvat veronkiristykset olisivat kohtuuttomia. Omistajuudesta ja yrittäjyydestä pitäisi tehdä tähän maahan kilpailuetu. Asenteiden on muututtava ja yrittäjyyden, työn ja hyvinvoinnin yhteys tunnustettava.

Rauhallista Joulua ja Menestystä Vuodelle 2019!



Ville Kopra,
toimitusjohtaja

Merkkipäivät

Versowood Oy, 50 vuotta

Hakala Sari	7.7.
Jokelainen Sam	6.8.
Toivonen Harri	7.9.
Timonen Markku	19.9.
Mora Hidalgo Allu	29.9.
Meskanen Vesa-Pekka	4.10.
Hyryläinen Jouni	5.10.
Manninen Ari-Matti	7.12.
Levänen Vesa	13.12.

Versowood Oy, 60 vuotta

Nummela Juha	19.7.
Järvinen Matti	8.8.
Paasela Kari	10.8.
Heikkinen Taito	15.9.
Purhonen Kirsi	20.10.
Tervo Paavo	8.11.
Sutinen Pekka	6.12.
Kiiski Aila	8.12.
Okkonen Hannu	20.12.
Salo Pentti	20.12.
Heikkinen Juha	31.12.

Nimitykset



Pirita Kurjonen-Davies
Myynnin ja asiakas-
palvelun assistentti
Vierumäki



Jani Paljakka
Tuotantopäällikkö
Vierumäki



Arto Seppälä
Projekti-asiantuntija
Vierumäki



Tuomo Schroderus
Tuotannonsuunnittelija
Riihimäki



Jukka Rekola
Metsäasiantuntija
Metsäosasto



Ilpo Riihimäki
Metsäasiantuntija
Metsäosasto



Hannele Kauppinen
Operaatioasiantuntija
Metsäosasto



Kalle Kiilo
Operaatioasiantuntija
Metsäosasto



Matti Pohjoispää
Operaatioasiantuntija
Metsäosasto



Kasperi Hämäläinen
Järjestelmäasiantuntija
Metsäosasto

Eläkkeelle jääneet

30.06.-31.12.2018

Luukka Markku	Puunhankinta, metsäosasto
Paukku Seppo	Puunhankinta, metsäosasto
Lauri Kuusipohja	Puunhankinta, metsäosasto

In Memoriam

Seppo Veikko Auvinen, 52 vuotta

Osoitteenmuutokset,
tilaukset, palaute ja
tilauksen peruutukset

contact@versowood.fi



Talouskatsaus

Vakautta ja hallittuja liikkeitä

Suotuisan vuosipuolikkaan jälkeen toimintaympäristön muutokset ovat hillinneet kuluven tilikauden odotuksia. Tästä huolimatta Versowood jatkaa kasvu-uralla kohti uutta vuotta.

Kesäkuun lopussa päättyneellä tilikaudella Versowood ylsi 378,6 miljoonan euron liikevaihtoon. Kasvu edelliseen tilikauteen oli 7,3 prosenttia. Kotimaan liikevaihto kasvoi hieman vientiä enemmän, mutta yleisesti ottaen kysyntä oli kaikilla liiketoiminta-alueilla positiivista ja odotusten mukaista. Liikevoittoa kertyi 22,3 miljoonaa euroa, ja omavaraisuusaste nousi 39,5 prosenttiin.

– Tässä suhdanteessa olisi pitänyt kyetä parempaan, mutta raaka-aineen hinnannousu jarrutti tuloskehitystä, toteaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Sahaustuotanto kuluneella tilikaudella oli 1 231 000 m³ ja puuta hankittiin yhteensä 3 270 000 m³. Suurimmat investoinnit kohdistuivat Otavan, Hankasalmen ja Vierumäen sahojen tukkikenttiin sekä tukinlajitteluiden uudistuksiin. Vierumäelle nousi myös kaksi uutta kana-vakuivaamoa, joiden lisäksi lämpölaitoksen kapasiteettia kasvatettiin ja käyttövarmuutta parannettiin.

Nyt jo lähes puolivälissä olevalle tilikaudelle on budjetoitu noin 10 prosentin liikevaihdon kasvu. Syksyn myötä tilanne markkinoilla on jonkin verran muuttunut ja 420 miljoonan euron liikevaihtotavoite tulee olemaan haastava.

– Vuonna 2016 alkanut hyvä kysyntä on jatkunut tähän syksyyn saakka, mutta nyt ilmassa on hieman epä-

varmuutta. Toisaalta lähetyismäärämme esimerkiksi Kiinaan olivat marraskuussa koko vuoden korkeimmat. Markkina on kuitenkin aiempaa ostohaluttomampi, ja kaikkien on tarvittaessa syytä jarrutella ajoissa, ettemme kilpaile itse itsellemme ongelmia.

Globaalit talousennusteet ovat kuitenkin kaikkialla plussalla, ja vaikka talouden luottamus onkin hieman heikentynyt, on nousu etenkin Yhdysvalloissa jatkunut vahvana. Kopra muistuttaa, että lähes poikkeuksetta sahataran hinnat aina laskevat loppuvuodesta noustakseen jälleen keväällä. Tämän hetkisen hintakehityksen perusteella ei siis ole syytä vetää suuria johtopäätöksiä tulevasta.

– Julkisessa keskustelussa soisi käytettävän harkintaa. Omilla yhtiönegatiivisilla ja paisuttelevilla puheilla aiheutetaan vain itselle hallaa.

Positiivisia pilkahduksia

Vaikka korkea raaka-aineen hinta ja euron epäsuotuisa kurssi ovatkin heikentäneet suomalaisten sahojen kannattavuutta, on Versowoodilla koettu onnistumisia myynnin parissa.

– Lokakuussa myyntimme oli konsernin historiassa kaikkein aikojen toiseksi paras, iloitsee Kopra.

Nyt kuluva tilikauden sahaustavoite on 1,35 miljoonaa kuutiota. Viiden prosentin kasvuodotus pohjautuu ennen muuta kotimaan hyvään tilanteeseen sekä Euroopan vahvaan vetoon. Kiinan ohella epävarmuustekijöitä on ollut Pohjois-Afrikan suunnalla, mutta silti esimerkiksi Egyptin vienti kasvoi tammi-lokakuussa seitsemän prosenttia edellisvuoden vastaavaan tarkastelujaksoon verrattuna.

Liimapuun osalta kulunut kalenterivuosi on ollut vilkas niin standardi- kuin projektipalkkienkin osalta. Puolet liimapalkkituotannosta on myyty Japaniin, ja kysynnän uskotaan pysyvän hyvänä.

– Japaniin toimitetut määrät ovat viimeisen kymmenen vuoden aikana kasvaneet tasaisesti, ja liimapuu syö osuutta douglaskuusen käytöltä.

Pakkausliiketoiminnassa kysyntä on jatkunut hyvänä, mutta pintalautojen voimakas hinnanvaihtelu on painanut kannattavuutta. Energiatoimiala sen sijaan hyötyi

kylmästä vuodenalusta, joka sai metsäenergian sekä sahojen sivutuotteet liikkeelle.

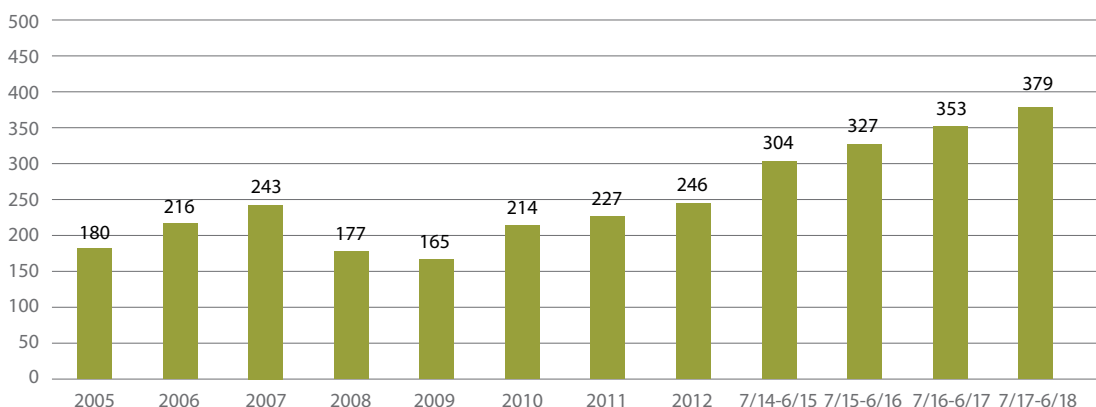
– Nyt, kun päästöoikeuksien hinta on noussut, on metsäenergian ja sahojen sivutuotteiden kysyntä kasvanut. Tulevaisuus näyttää hyvältä, sillä turve- ja hiilikielto tulevat toteutuessaan lisäämään kulutusta entisestään.

Ainoastaan pylväskauppa polkee yhä paikallaan. Perinteisten pylväsmaiden levottomuuksista kärsineeseen kaupantekoon ei ole saatu vetoapua edes Brexit-haasteiden kanssa painivasta Isosta-Britanniasta.

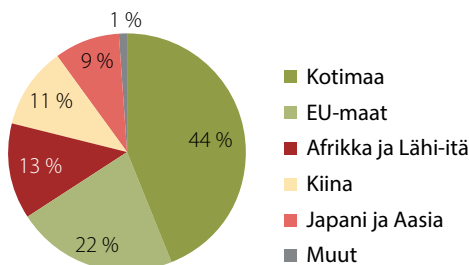
Tulevaisuutta rakennettava enemmän puun varaan

Kiinan kaupan hetkellistä hidastumista enemmän Koppera huolestuttaa eurooppalaisten toimijoiden kilpailukyky. Etenkin kotimaassa edelleen jatkuva epäsuhta tukin ja kuidun hinnoittelussa pitää katteet olemattomina ja heikentää sahojen kilpailukykyä.

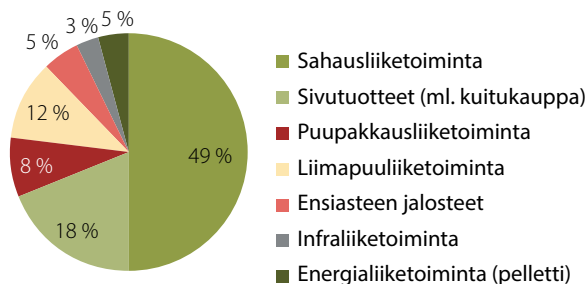
Liikevaihto 2005-2018/6 M€



Liikevaihto markkina-alueittain 7/16-6/18



Liikevaihto liiketoiminnoittain 7/17-6/18



Versowood-konsernin tunnusluvut

	7/17-6/18	7/16-6/17
Liikevaihto	378,6 m€	352,9 m€
Liikevaihdon kasvu (%)	+7,3 %	+7,9 %
Käyttökate	31,9 m€	21,6 m€
Käyttökate (%)	8,4 %	6,1 %
Liikevoitto	22,28 m€	12,62 m€
Omavaraisuusaste	39,5 %	36,3 %
Taseen loppusumma	232,8 m€	225,4 m€
Investoinnit	16,4 m€	7,3 m€
Sahausmäärä, m ³	1 231 000	1 220 000
Henkilöstö (keskimäärin)	793	758
Henkilöstön keski-ikä	43,5	44,3
Työsuhteen keskipituus	13,8	13,6



– Monet sahat ovat pitkän laskusuhdanteen jäljiltä yhä ohuessa siimassa. Mikäli sahatavaran kysyntä heikkenee ja hinta samanaikaisesti laskee, on tugin hintaan löydyttävä joustoa.

Kaikesta huolimatta Versowood jatkaa oman tuotantonsa trimmaamista ja pyrkimyksenä on edelleen laskea sahatavaran kuutiokohtaista yksikkökustannusta ja – mikäli tilanne muuttuu – olla valmiina tuotannonsopeutuksiin. Ennusteiden valossa sopeutustarpeita ei tosin ole, sillä puun käytön uskotaan seuraavan viiden vuoden aikana kasvavan globaalisti jopa 20 prosenttia.

Tämän suuruusluokan kasvu edellyttää luonnollisesti myös hakkuiden lisäämistä. Tulevaisuuden hakkuumääristä ja -tavoista kiistelyn sijaan Kopra haluaisi, että puun potentiaali huomioitaisiin ilmastokeskustelussa ja että rakentamisen ympäristövaikutuksiin kiinnitettäisiin enemmän huomiota. Hallituksen olisi ryhdyttävä toimiin

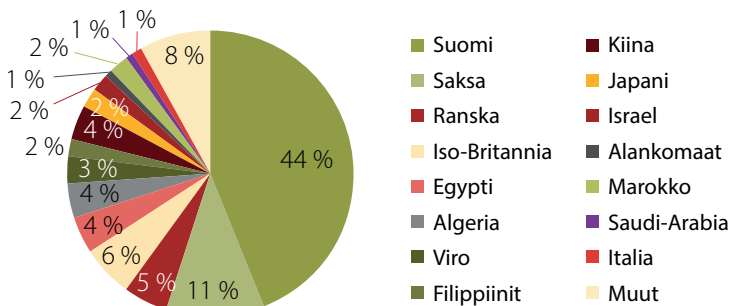
niin puun myynnin aktivoimiseksi kuin puurakentamisen edistämiseksi.

– Sekä uudis- että korjausrakentamisen keskeisiksi kriteereiksi tulee sisällyttää ympäristövaikutukset, energiatehokkuus ja elinkaarivertailu. Puu olisi saatava tasa-veroiseksi materiaaliksi betonin rinnalle, ja esimerkiksi puukerrostaloilta vaadittava sprinklausjärjestelmä pitäisi olla pakollinen myös betonirakenteisissa taloissa.

Suomessa puusiltojen rakentamisen suosio on hiipunut hankintamenettelykäytäntöjen ja asenteiden seurauksena. Liikenne- ja viestintäministeriö on valmisteellut vuoden 2018 keväästä alkaen puurakentamisen ohjelmaa, jossa ohjeistetaan lisäämään puun käyttöä infrarakentamisessa.

– Meillä on toki koko ajan joitain siltahankkeita vireillä, mutta Suomi on perinteisesti betonisiltojen maa. Odotan ja toivon, että infraohjelma nostaa puusiltojen käytön vihdoinkin Norjan ja Ruotsin tasolle, Kopra päättää.

Liikevaihto maittain 7/17-6/18





Myynti- ja markkinakatsaus

Markkinahäiriöt osin takanapäin

Kesällä alkaneet spekulatiot Kiinan kaupan korahtelusta osoittautuivat jossain määrin liioitelluiksi. Versowoodin toimitukset kaikille markkinoille Kiina mukaan lukien ovat jatkuneet tasaisina.

Vielä huhtikuussa näytti siltä, että Versowood tulee jäämään merkittävästi budjetista. Touko-kesäkuussa myynti kuitenkin otti sekä las-
kutuksellisen että määrällisen loppukirin, ja tilikauden päättyessä vaje oli kurottu lähes umpeen.

– Kalkkiviivoille saakka meitä auttoi jo pidempään jatkunut sahatavaran suotuista hintakehitys, toteaa Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valio**.

Euroopassa pääosin aurinkoista

Kesälomien jälkeen kauppa on käynyt virkeästi lähes koko Euroopassa. Saksassa, jossa Versowoodin jalansi-
ja on erityisen vahva, näyttää puurakentamisen trendi

jatkuvan, eikä alkavan vuoden ensimmäiselle neljännekselle ole näkyvissä volyymillisia ongelmia.

– Kilpailu on toki kiristynyt. Hyvän kysynnän myötä myös venäläiset ovat aktivoituneet Saksan markkinoilla.

Useamman vuoden pohjamudissa rypenyt kotimaan-
kauppa on ollut pitkästä aikaa nousujohteista, ja Versowood on parantanut asemiaan.

– Suomessakin on tarjolla paljon venäläistä tavaraa, mutta entisenkaltaista polkumyyntiä ei ole nähty. Kaikilla toimijoilla valmistajista jakelukanaviin on halu säilyttää nykyinen hintataso, Valio kiittelee.

Alkuvuodesta varsin pirteä Ranskan markkina on sen sijaan jälleen vaikeassa vaiheessa. Kesän aikana varastot täyttyivät, eikä kauppa ole käynyt odotetusti. Yhtenä

syynä tähän on rakentamisessa alkanut uusi laskusuhdanne, jonka seurauksena asiakkaat ovat alkaneet ajaa varastojaan alas. Kysynnän uskotaan kuitenkin elpyvän vuoden 2019 alkupuolella.

Vietnam jatkaa nousuaan

Egyptin jäänyt tilanne on alkanut sulaa, ja neuvottelut uusista toimituksista ovat jälleen käynnistyneet. Kaupankäynnin hiljentyminen taustalla on ollut valtion haluttomuus rahoittaa uusia rakennus- ja infrahankkeita sekä julkisen sektorin maksuvaikeudet. Samaan aikaan, kun sahatavara-asiakkaiden ostohalut ovat olleet alhaalla ja varastotasot ylhäällä, on venäläisten tarjonta Egyptissäkin kasvanut. Tilanne on saanut hinnat heilahtelemaan lähes päivittäin.

Naapurimaassa Algeriassa varastot ovat jatkaneet hitaasti kasvuaan ja pienestä epävarmuudesta huolimatta Versowood on onnistunut myös uusia-kashankinnassa. Marokossa rakentaminen on laimeaa ja ensimmäisen kvartaalin kaupat neuvotellaan vasta alkuvuodesta. Muilla mäntymarkkinoilla kysyntä on jatkunut tasaisena.

Kiinan kesäisellä yskähtelyllä on sen sijaan ollut positiivisia vaikutuksia Vietnamin taloudelle. Tämä on näkynyt myös Versowoodilla, jonka osuus maahan vietävästä suomalaisesta sahatavarasta on jo puolet. Kasvavia tavavirtoja kulkee myös Etelä-Koreaan, jonne toimitetaan vain muutamia erikoistuotteita.

Japanissa tilanne on ollut hetkellisesti haasteellinen ja liimatuissa tuotteissa on ollut maassa ylitarjontaa. Siitä huolimatta Heinolan liimapalkkitehtaan tuotanto on myyty täyteen alkuvuoteen saakka.

Kiinan heittäämä varjo väistynyt

Kiinan markkinoiden tila on aiheuttanut runsaasti spekulatiota, ja Valio painottaa faktojen viestimisen tärkeyttä paniikin lietsomisen sijaan.

– Kiinassa oli markkinahäiriö, joka näyttää nyt väistyneen. Syitä tähän oli useampia aina kuluttajaluottamuksen heikentymisestä Yhdysvaltojen kanssa käytävään kauppasotaan ja huonekaluteollisuuden ympäristökysymyksiin.

Tilanne on luonnollisesti heijastunut Suomeenkin, sillä noin 90 prosenttia Suomen Kiinan sahatavara- viennistä on käytetty Kiinan huonekaluteollisuuden raaka-aineeksi.

Kiinan huonekalutuotannosta puolestaan yli 70 % suuntautuu Kiinan kotimarkkinaan, joten kuluttajien varovaisuus on näkynyt tuotteiden kysynnässä.

Samaan aikaan useita pienempiä huonekalutehtaita ajettiin alas ympäristösyistä Kiinassa, jolloin Kiinassa pääsattomissa toimivilta tradereilta katosi asiakaskunta ja varastot täytyivät.

Versowoodin markkina-asema Kiinassa on kuitenkin edelleen hyvä. Yhtiö on useammallekin kiinalaisyrittäjälle päätavarantoimittaja, ja asiakkaiden kanssa toimivaa tiimiä on kiiteltu vuolaasti. Versowoodin suurimmat asiakkaat ovat teollisia loppukäyttäjiä, joiden kanssa toimitukset ovat jatkuneet sovitusti, ja myös trader-asiakkaiden varastotasot ovat kääntyneet laskuun. Kiinaan toimitettu määrä marraskuussa oli tämän vuoden korkein toimituskuukausi, mikä antaa uskoa myös ensivuodelle.

– Ensi vuoden volyymimme Kiinaan tulevat olemaan selkeästi tätä vuotta suuremmat, päättää Valio.

”
Kaikilla toimijoilla valmistajista jakelukanaviin on halu säilyttää nykyinen hintataso.”





Takana vilkas vuosipuolikas

Vaikka Versowoodin raaka-ainetarpeet ovat olleet tänä vuonna normaalia suuremmat, on varantoja saatu silti nostettua ennätykselliselle tasolle. Hiljaisen alkuvuoden jälkeen puukauppa starttasi nimittäin toden teolla toukokuussa, jolloin puuta tuli runsaasti tarjolle.

– Viime vuoden loppu oli erityisesti keliin suhteen huono. Korjasimme tuolloin kaikki kesäkohteet ja jäljelle jäi vain talvipuita. Nyt päätimme varautua ennalta ja varmistaa kuluneen syksyn sekä ensi kevään varannot kasvattamalla puskuria, selvittää metsäjohtaja **Jussi Torpo** lisääntyneitä hankintamääriä.

Metsäosaston omien ponnistelujen ohella kauppoja on saatu yhä enemmän Kuutio.fi:n kautta. Sähköisen palvelun ohella kaupankäyntiä ovat vauhdittaneet myös poikkeuksellisen korkeat hinnat, jotka Torpon mukaan ovat nousseet jo huolestuttavalle tasolle.

– Tukin hinta on noussut, mutta lopputuotteen hinta kääntynyt laskuun. Sahayhtiötä rasittaa myös paljon tapetillakin ollut tukki- ja kuitupuun hintavääristymä.

Torpo uskoo, että tukinhinnat ovat tältä erää saavuttaneet jo huippunsa ja että talvileimikoiden kasvanut tarjonta kääntää hinnat laskuun.

Metsänomistajaa kuunnellen

Julkisuudessa on ollut runsaasti keskustelua myös hakuiden ympäristövaikutuksista, hakkuumääristä ja -ta voista. Torpo pitää keskustelua yleisesti ottaen tervetulleena ja uskoo metsänomistajien olevan hyvin perillä eri vaihtoehdoista.

– On hyvä, että metsän kasvatukseen ja korjuuseen on olemassa erilaisia ratkaisuja, joista metsänomistaja voi valita omista lähtökohdistaan parhaan. Pääosa valitsee yhä perinteisen korjuutavan, mutta huomioimme toki metsänomistajan toiveet esimerkiksi yläharvennuksesta.

Talvesta metsäjohtaja toivoo runsaslummista, perinteistä pakkastalvea, jotta korjuut ja kuljetukset saadaan toteutettua suunnitellusti. Versowoodin hankinta-alue on kuitenkin suuri, ja sen sisään mahtuu monenlaisia ilmastoalueita ja maapohjia.

– Mitä pohjoisemmas mennään, sitä paremmat korjuumahdollisuudet ovat. Toisaalta etelämpänä on totuttu lyhyeen talveen ja satsattu sen vuoksi ehkä enemmän tiestön kuntoon.

”

On hyvä, että metsän kasvatukseen ja korjuuseen on olemassa erilaisia ratkaisuja.



Luonnon ihmeitä. Lentävä metso ilmestyi katkotun rungon päähän.



1 200 vierasta sahalla

Syyskuun lopulla vietettiin jälleen jo perinteeksi muodostunutta Versowoodin avointen ovien päivää. Tällä kertaa vieraita isännöi Hankasalmen saha.



Sahan pihassa käy aamusta alkaen melkoinen viilske, kun ensimmäiset vieraat, hankasalmlaiset päiväkotilapset ja koululaiset, saapastelevat Versowoodin jakamat ämpärit päässään, ja huomioliivit maata laahaten kohti hakkuunäytökselle kuljettavaa bussia. Kun bussi on lastattu, se suuntaa kohti läheistä metsäpalstaa, jossa työpäiväänsä aloittelevat Veljekset Reinikainen Oy:n hakkuukoneen kuljettaja **Viljami Hatakka** sekä ajokoneen kuljettaja **Eero Kollanus**. Tänään on poikkeuksellinen päivä, sillä palstan reunalla puiden kaatamista, karsimista ja kasaamista seuraa satoja silmäpareja. Ensimmäisen ryhmän poistuttua Kollanus hyppää ajokoneesta jaloittelemaan ja toteaa, että avoimet ovet tarjoavat metsättömällekin hyvän tilaisuuden päästä hakkuille.

– Tämä on varmasti mielenkiintoista sellaiselle, joka ei ole hakkuutyömaalla aiemmin käynyt.



Sahatavaraa ja vähän ralliakin

Piha-alueella parkkipaikka alkaa täyttyä ja sahakierroksen alkupäässä seisoskelee Hankasalmen sahalle vuonna 1966 töihin tullut **Armas Hänninen**.

– Viis virkaa ja kuus nälkää, toteaa Hänninen vanhoista työtehtävistään.

Hännisellä on koko saha-alue ja faktat hallussa. Kunnossapitotehtävissä, pumppaamossa sekä lämpökukksella työskennellyt mies pitää sahaa omana maaperänään. Eikä syyttä. Hankasalmen saha on nimittäin myös Hännisille eräänlainen perheyritys.

– Poika on ollut täällä 40 vuotta, ja hellapoliisikin kävi jonkun aikaa lajittelun puolella.

Sahatavarahalliin kertyy kierrokselta saapuvaa väkeä, sillä pian alkavat puheet. Kolme hodarifillaria sekä kahvipöytä kestitsevät vieraita, joiden ihmeteltäväksi on tuotu niin Versowoodin tuotteita kuin Toyotan WRC-autokin.

– Auto on täällä siitä syystä, että teemme yhteistyötä nelinkertaisen rallin maailmanmestarin Tommi Mäkisen kanssa. Mäkisen metsäkoneketju työskentelee Versowoodille ja toimitimme liimapuurungon Tommi Mäkinen Racingin Jyväskylässä sijaitsevalle Toyotan tehdastallille, ja toinen samanlainen toimitettiin syksynä Virossa sijaitsevaan yksikköön, kertoo teollisuusneuvos **Keijo Kopra**.



Puheita maasta, metsistä ja tulevaisuudesta

Yhdeltätoista Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra** toivottaa väen tervetulleeksi, kertoo alkuun hieman yhtiön toiminnasta ja sivuaa sitten syksyn julkisia puheenaiheita. Tunnepitoisen, hakkuihin ja metsien hoitoon keskittyvän keskustelun sijaan Kopra toivoisi korostettavan enemmän metsäteollisuuden merkitystä maan kansantaloudelle sekä työllisyydelle. Myös rakentamisen tahtotilaa tulisi hänen mukaansa kääntää yhä enemmän ympäristöystävällisen puurakentamisen suuntaan ja tähän tarvittaisiin puurakentamisen osaamishjelman käynnistäminen Suomessa. Seuraavaan hallitusohjelmaan on kirjattava selkeät tavoitteet puurakentamisesta ja kuntien ja kaupunkien tulee jatkossa selvittää puurakentamisvaihtoehto rakentamisessaan.

Kopran jälkeen lavalle nousee kansanedustaja **Mauri Pekkarinen**. Pekkarinen toteaa Suomen talouden olevan hyvällä tiellä kohti parempaa ja sahateollisuuden seuraavan sen vanavedessä.

– Sahateollisuus ei tosin ole vielä entisessä iskussaan, mutta positiivista on, että globaalit trendit, ilmasto- ja ympäristötietoisuus, suosivat kaikkea puusta tehtyä. Se ei kuitenkaan yksin riitä, vaan meidän on huolehdittava sahojemme kilpailukyvyistä pitämällä tiestö kunnossa, panostamalla tuotekehitykseen, aluekehitykseen ja vientiin. Raaka-ainetta meillä kyllä riittää, Pekkarinen painottaa.



Seuraavaksi ääneen pääsevä Sahateollisuus ry:n toimitusjohtaja **Kai Merivuori** tuokin tuoreet terveiset suomalaisen sahataran tärkeimmästä vientimaasta Kiinasta. Sahateollisuus ry:n ja Business Finlandin toteuttama Wood from Finland -vienninedistämisohjelma palkittiin Chongqingissa syyskuussa CTWPDA:n (China Timber and Wood Product Distribution Association) tunnustuksella ja kunniakirjalla. Jotta suomalainen sahateollisuus menestyisi maailmalla myös jatkossa, Merivuori toivoo valtiolta reilua peliä sekä tasavertaista ja kannustavaa elinkeino- ja energiapolitiikkaa. Vastavaroisesti sahateollisuuden toimijat tarjoavat Suomelle vientituloja, hiiltä sitovia tuotteita sekä työpaikkoja ja verotuloja.

Puheet päättää Metsäteollisuus ry:n metsäjohtaja **Tomi Salo**, joka tituleeraa Versowoodia täysin omanlaisekseen, perheyrittäjien raskassarjalaiseksi. Salon tärkein viesti summaa aiemmat puheenvuorot ja vastaa julkisen keskustelun aiheisiin yksiselitteisesti.

– Tämä maa on noussut tekemällä metsistä, ja se tulee jatkossakin menestymään metsistä – entistä fiksummin tehden.

Antoisa päivä kaikille

Hallin puolella metsänomistaja **Harri Porkkala** seisokelee yhdessä hankintaesimies Jorma Friskin kanssa kuuntelemissa puheita. Otavan ja Vierumäen



Kai Merivuori, Sahateollisuus ry, toimitusjohtaja.



Tomi Salo, Metsäteollisuus ry, metsäjohtaja.

sahoilla aiemmin käynyt Porkkala pitää päivän antia kiinnostavana.

– Taas on ollut rikas päivä. On mukavaa nähdä, minne puu päätyy ja saada vastauksia mieleen tuleviin kysymyksiin.

Hallin ulkopuolella oleviin tuotteisiin ja kalustoon tutustuu **Hannu Tissari**, metsänomistaja ja Versowoodin pitkäaikainen kauppakumppani hänkin.

– On hienoa, että puu hyödynnetään näin monipuolisesti ja tarkasti. Sillä on suora vaikutus metsänomistajan saamaan kantohintaan, kun kaikelle löytyy käyttöä.

Iltapäivää kohden halliin tulee väljyyttä ja kahvijonokin lyhenee. Kaapelikelapöydän luona Versowoodin myyntijohtaja **Eero Valio** jututtaa Nerkoon Höyläämön toimitusjohtaja **Aki Jaskaria**.

– En ole aiemmin käynyt Hankasalmen sahalla ja lähdimme tuon ”työharjoittelijan” kanssa tutustumisreissulle, Aki Jaskari kertoo naureskellen ja viittaa poikaansa, yrityksen viennistä vastaavaan **Joonas Jaskariin**.

Nerkoon Höyläämö käyttää tiettyihin tuotteisiinsa Versowoodin sahataravaa, ja yhteistyötä on kehitetty vuosien mittaan.

– Versowood on niin merkittävä toimija ja kapasiteetti niin valtava, että se kykenee vastaamaan lähes kaikenlaisten puunjalostajien tarpeisiin.



Hannu Tissari.



Aki Jaskari.



”Koulutus, joka sopii ihan kaikille”

Versowoodin saha-alan ammattitutkintoon tähtäävä oppisopimuskoulutus pyörähti käyntiin viime keväänä. Yksi koulutukseen mukaan lähteneistä on Vierumäellä työskentelevä Antti Käyhty.

Antti Käyhty aloitti työt Versowoodilla Eurosa-han rimoituksessa vuoden 2002 tammikuussa. Mies viihtyy työssään ja sanoo hyvän yhteishengen sekä liikkumisen mahdollistavan tehtäväkuvan olevan työn parhaita puolia.

– Työ itsessään ei ole kovin fyysistä, mutta olen kuitenkin melkein koko ajan liikkeessä. En kestäisi istua paikallani koko päivää.

Samoissa tehtävissä jo kuudentoista vuoden ajan työskennellyt Käyhty on kaivannut jo pidemmän aikaa syvällisempää tietoa käsittelemästään materiaalista.

– Työskentelin aiemmin muoviteollisuudessa ja meidät koulutettiin materiaaliin perinpohjaisesti. Raaka-aineen ymmärtäminen teki meistä todellisia ammattilaisia. Nyt, kun Versowoodilla tarjoutui samaan tapaan mahdollisuus oman osaamisen ja ammattitaidon syventämiseen, tartuin heti tilaisuuteen.

Pois omalta mukavuusalueelta

Versowoodin puolisen vuotta sitten startannut oppisopimuskoulutus on kulunut teoriaopiskelun ja eri työvaiheisiin tutustumisen merkeissä. Puun korjuusta, maan muokkauksesta ja metsän uudistamisesta liikkeelle lähteneet opinnot ovat edenneet sahan kuivaukseen. Ennen vuodenvaihdetta suoritettavana on ensimmäinen näyttö.

– Tutkinto muodostuu neljästä omavalintaisesta sekä kahdesta työnantajan määräämästä osiosta, joiden aiheet ovat yrityksen, asiakkaan, prosessin ja raaka-aineen tunteminen. Ensimmäisenä annetaan näyttö omasta työtehtävästä. Se on samalla näyttötutkinnon harjoittelua. Muiksi aiheikseni olen valinnut tukinlajittelun, kuivauksen ja kyllästykseen.

Näyttötutkintoihin valmistautuminen vaatii opiske-

lun lisäksi omaa aktiivisuutta. Kesällä Käyhty kävi tutustumassa viikon verran kuivaamohoitajan tehtäviin huomatakseen, että viikko oli aivan liian lyhyt aika asian haltuunottoon.

– Viikossa opin, että tuolta se tavara tulee ja tuonne menee. Kuivaamohoitajan on tunnettava eri kuivaamojen toiminta ja piirteet, puulajien käyttäytyminen ja paljon muuta.

Itsensä haastamisesta pitävä mies toteaa, ettei tiedä mitään myöskään kyllästyksestä, ja osin juuri siitä syystä hän ottikin sen yhdeksi näytökohteekseen.

– Paineiden ja aikojen kanssa ollaan varmaan tekemisissä kuten muovipuoellakin, mutta muuten aihe on täysin vieras. Haluan oppia ja tietää lisää, ja nyt minulla on siihen mahdollisuus.

Vahva suositus

Tutkinto on kaksivuotinen, ja ensimmäinen ryhmä valmistuu keväällä 2020. Lähiopetuspäiviä on noin kerran kuussa, ja omalla ajalla opiskelu tapahtuu pääosin verkossa. Opiskelu on itsenäistä ja ajankäyttö pitkälti kiinni omasta kiinnostuneisuudesta.

– Päällimmäinen filis on innostus. Ihmettelen ainoastaan sitä, miksei vastaavaa ole ollut aiemmin tarjolla. Porukalla on hyvä yhteishenki, ryhmätyöt ovat mukavia ja opiskelun ohella pääsee tutustumaan myös muiden yksiköiden versowoodilaisiin.

Mikäli opinnot sujuvat hyvin ja asioiden sisäistäminen onnistuu, suunnittelee Käyhty jatkavansa

opiskelua ja suorittavansa myös sahamestarin erikoisammattitutkinnon.

– Sen haluan sanoa, että mikäli joku vielä epäroi seuraavaan ryhmään mukaan lähtemistä, niin epäroinnin voi lopettaa saman tien. Itse en ollut nuorempana innokkaimmasta päästä istumaan koulun penkillä, mutta tätä suosittelen ihan kaikille.





Jatkoa juttusarjaan, jossa kuljemme koko prosessin läpi puukaupasta valmiiksi tuotteeksi asiakkaalle, ja tuomme niiden tekijöitä esiin. Osa 10.

Jarkko Mäkeläinen
Myyntipäällikkö, vienti, Versowood

Myyntimiehen on osattava sanoa myös ei

Vaikka tuote on valmistettu, ei sitä ole oikeastaan olemassa ennen asiakasta. Versowoodin myynti tekee sahatavarasta tuotteen etsimällä sille ostajan ja huolehtimalla samalla, että tuotannolla on syytä sahata jatkossakin.

Jarkko Mäkeläinen valmistui metsätalousinsinööriksi Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulusta metsä- ja puutalouden markkinoinnin koulutusohjelmasta keväällä 1998. Versowoodilla jo aiemmin kesätöissä sekä koulun työharjoittelussa viihtynyt mies päätyi aluksi Otavan sahan lähettämöön. Kesän jälkeen hihat käärittiin kotimaan myynnin pariin, ja hyvin pian nuori sahatavaramyyjä pääsi kokeilemaan osaamistaan myös viennissä.

Kahdenkymmenen vuoden jälkeen Egyptin ja Algerian sekä muutaman Euroopan asiakkaan kanssa aloitellut Mäkeläinen on jo melkoinen sahatavarakaupan konkari. Vastuumaiden joukossa ovat yhä Italia ja Algeria, mutta lista on täydentynyt Marokolla, Sudanilla, Jordanialla, Saudi-Arabialla ja Turkilla.

Työ vie maailmalle

Vuodenvaihteen lähestyessä valmistelussa on ensimmäisen kvartaalin myynti.

- Käytännössä lähdän liikkeelle markkinakohtaisista myyntisuunnitelmista – määristä ja dimensioista – jonka jälkeen käyn neuvottelut asiakkaiden kanssa, Mäkeläinen selittää.

Kvartaalikauppaan siirtyminen on ollut Mäkeläisen mukaan luonnollinen seuraus yhtiön kasvusta. Pidemmän tähtäimen suunnitelmat helpottavat niin tuotantoa, toimituksia, asiakasyhteydenpitoa kuin päivittäistä tekemistäkin. Kaupantekotavan lisäksi paljon muutakin on muuttunut vuosituhanen vaihteesta.

- Ennen oltiin pöytäpuhelinten ja pöytätietokoneiden varassa ja faksi lauloi. Nykyisin tapaamme asiakkaat keran kvartaalissa ja muuten yhteydenpito hoituu puhelimella tai sähköpostilla.

Samalla kun yhteydenpito on helpottunut, on sen tempo kiihtynyt. Vastauksia odotellaan puolin ja toisin välittömästi ja perään kysellään herkästi eri kanavissa. Yhteydenpidon monipuolistuminen ei kuitenkaan ole vähentänyt myynnin matkapäiviä – päinvastoin. Asiak-

kuuksien ja myyntikanavien muuttuminen on kasvattanut suorien asiakkuuksien määrää, ja koska asiakkaista halutaan pitää hyvää huolta, kertyy reissupäiviä erityisesti kvartaalien loppupuolelle. Se, kuinka kansainvälistä sahatavarakauppaa lopulta on, on ollut myyntipäällikölle itselleenkin pienoinen yllätys.

- Sahatavaraa, toisin kuin esimerkiksi vaikkapa metalliteollisuuden komponentteja, viedään kaikille mantereille. Olen päässyt paikkoihin, joihin en olisi ikinä päässyt ilman tätä työtä. Toisaalta olen päässyt myös paikkoihin, joihin en ikinä veisi perhettäni.

Erilaisten kulttuurien ja ihmisten kohtaaminen on Mäkeläisen mukaan työn parhaita puolia, mutta mies kertoo pitävänsä myös myyntityön itsenäisyydestä.

- Tämä on eräänlaista ongelmanratkaisua päivästä toiseen. Haastetta tuo sahatavaramarkkinoiden loputon heilahtelu. Tällä alalla kulmakertoimet suuntaan ja toiseen kun ovat aina melkoisen jyrkkiä.

Tietojen hankintaa ja yhdistelyä

Maailman tapahtumien, dokumenttien ja uutisten seuraaminen on luonnollinen osa globaalissa ympäristössä työskentelevän miehen arkea.

- Tiedot kulloisistakin markkinatilanteista ja markkinoiden tapahtumista saadaan yleensä suoraan asiakailta. Sen tiedon liittäminen osaksi isoa kuvaa on kiinnostavaa.

Uteliaisuuden ja avoimuuden lisäksi Mäkeläinen nimeää hyvän myyjän ominaisuudeksi taidon sanoa asiakkaille ei. Tämä ei ole aina itsestään selvää eikä helppoa.

- Markkinatilanteesta riippuen saamme mitä erilaisempia kyselyitä ympäri maailmaa. Niistä on osattava seuloa potentiaaliset asiakkaat ja käytävä läpi esimerkiksi kysytyjen tuotteiden soveltuvuus tuotantomme sekä logistiikkaan ja luottoriskeihin liittyvät seikat. Yhteistyölle on aina löydettävät yhteiset, molempia osapuolia hyödyttävät intressit. Mikäli sellaisia ei ole, on ainoa oikea vastaus ei, muistuttaa Mäkeläinen.

Tavoitteena pitkä kumppanuus

Hyvän kumppanuuden resepti sahatavarakaupassa on pitkälti sama kuin avioliitossa: tarvitaan joustavuutta, luottamusta ja runsaasti kommunikaatiota.

Vuonna 1953 perustettu marokkolainen Robelbois Group on yksi maan johtavista rakennustarvikkeiden maahantuojista ja jakelijoista. Yli kuuden vuosikymmenen ajan samojen perheiden omistuksessa ollut yritys koostuu neljästä eri yhtiöstä: Robelboisista, Comarboisista, Socoregistä ja Gadimastista. Vaikka konsernin eri yhtiöt kilpailevat paikallisesti, on ostot keskitetty emoyhtiöön.

Puutuotteiden, kuten sahatavaran ja paneelien parissa työskentelee yhteensä noin 450 henkilöä. Sahatavaran osalta konsernitason liikevaihto on noin 166 miljoonaa euroa, mutta tytäryhtiöt maahantuovat ja myyvät myös muun muassa paperia, terästä, teräsputkia ja muita rakennusmateriaaleja.

Perheyhtiön etuja ovat nopea päätöksentekokyky ja joustavuus. Suureksi vahvuudeksi yhtiötä luotsaava **Guillaume Hotelin** nostaa myös ammattitaitoisen henkilöstön.

– Marokon markkina on avoin ja kuka tahansa voi ryhtyä yrittäjäksi. Kuka tahansa ei voi kuitenkaan myydä menestyksekkäästi sahatavaraa. Puu on tunnettava, ja meidän työntekijämme ovat siinä huippuja.

Kilpailtu ja muuttuva markkina

Robelbois Groupin sahatavarayksikön yrityksistä kolme – Robelbois, Comarbois ja Socoreg – toimii Casablancassa ja Gadimat Agadirissa. Oman logistiikan ansiosta yhtiö kykenee toimittamaan tuotteet 24 tunnin sisällä tilauksesta minne tahansa Marokossa.

Yhtiön suurin asiakaskunta koostuu paikallisista jälleenmyyjistä. Rakennusyhtiöiden lisäksi Robelbois Group tarjoaa palveluita ja ratkaisuja myös puuta jalostavalle teollisuudelle, kuten ovi- ja huonekaluvalmistajille. Näiden ohella sahatavaraa toimitetaan pienemmille käyttäjryhmille, kuten pakkaus- ja kaapelikelateollisuudelle.





Kun yhtiön perustamisvuonna 1953 maahantuojia oli vain neljä, on Marokossa tätä nykyä yli 40 kilpailevaa yritystä. Alaa hallitsee kolme isoa toimijaa, joista Robelbois Group on suurin noin 40 prosentin markkinaosuudellaan. Oman logistiikan, nykyaikaisten, suurten varastojen, taloudellisen vakauden ja osaavan henkilöstön lisäksi Hotelin mainitsee yhtiön vahvuudeksi tarkan laadunvalvonnan sekä vahvat brändit.

- Ostamme vain hyviltä toimijoilta ja teemme edustamiemme tuotteiden eteen päivittäin valtavasti töitä.

Kireässä kilpailutilanteessa haasteita asettaa ennen kaikkea kysynnän jatkuva muutos. Rakentamisen saksassa tuotteille on etsittävä uusia käyttäjiä ja hankintojen on mukauduttava trendeihin.

- Sosiaalisen median vaikutus näkyy esimerkiksi siinä, että sisustuksia uudistetaan nopeammalla syklillä ja meidän on kyettävä tarjoamaan tähän sopivia tuotteita. Ammattilaiset odottavat meiltä myös yhä enemmän palveluita, ratkaisuja ja pidemmälle jalostettuja tuotteita. Yksi strategioistamme onkin juuri näiden osa-alueiden innovatiivinen kehittäminen.

Tavoitteena tarjonnan kasvattaminen

Vaikka Marokko ei olekaan alueen suurin markkina, on sen talous säilynyt kuitenkin kohtuullisen vakaana muhina Pohjois-Afrikan tai Lähi-idän maihin verrattuna.

Hotelin toteaa tämän olevan monimuotoisuuden ansiota.

- Sen sijaan että olisimme riippuvaisia öljystä, olemme maailman suurin fosfaatin viejä, saamme tuloja turismista, kalateollisuudesta, autoteollisuudesta, rahoitusosalta, vihreästä energiasta ja ennen kaikkea maataloudesta.

Rahavaikeuksien vuoksi rakentaminen laahaa muihin sektoreihin verrattuna jälkijunassa ja maksuajat ovat pidentyneet jopa 150 päivään.

- Samaan aikaan, kun olemme maahantuojia, olemme myös pankki, Hotelin tokaisee ja jatkaa, vakaa taloutemme kestää kyllä tämän, mutta siitä on pidettävä tarkasti huolta.

Usko kasvumahdollisuuksiin on silti luja. Robelbois hankki äskettäin kahdeksan hehtaarin tontin, jonne nousevat sekä uusi varasto että pääkonttori.

- Haluamme, että asiakas saa meiltä kaiken tarvitsemansa, eikä hänen tarvitse hakea tavaraa useilta toimijoilta. Tarvitsemme siis lisätillaa tarjonnan kasvattamiseksi ja uusien tuotteiden kehittämiseksi.

Pitkän tähtäimen kumppanuus

Konserni ostaa puutuotteita eri puolilta maailmaa yhteensä noin 450 000 kuutiota vuodessa. Pohjoismainen sahatavara on korkeassa kurssissa hyvien logististen yhteyksien, luotettavien kumppaneiden, sopivien erittelyiden, mutta ennen kaikkea laadun vuoksi.

- Olemme hyvin tietoisia erilaisten kasvuolosuhteiden

vaikutuksesta sahatavaran laadulle. Pohjoisessa hitaasti kasvanut puu on rakenteeltaan lujaa ja oksia on vähemmän, Hotelin perustelelee.

Yhteistyö Versowoodin kanssa alkoi muutamia vuosia sitten, kun Robelbois kartoitti luotettavia suomalaisia sahatavarantoimittajia. Kysyntää vastaavan tasaisen laadun, suurten volyymien sekä asiakastarpeen mukaisten erittelyiden lisäksi Hotelin korostaa viestinnän merkitystä aidolle kumppanuudelle.

– Käymme Versowoodin kanssa avointa ja aktiivista keskustelua. Olemme yhteydessä viikoittain, joskus jopa päivittäin. Vaihdamme tietoa niin markkinoista kuin trendeistäkin ja etsimme nopeasti ratkaisut kulloisiinkin tarpeisiin. Olemme rakentaneet yhteistyötä pitkää kumppanuutta silmällä pitäen ja sitoutuneet siihen niin

hyvässä kuin pahassakin. Tämä on kuin avioliitto, Hotelin nauraa.

Perheyrittäjä kolmannessa polvessa on erittäin tyytyväinen siihen joustavuuteen ja suoraselkäisyyteen, jolla myös Versowood on osoittanut sitoutuneensa kumppanuuteen.

– Vaikka muut markkinat vetivät viime vuosina meitä paremmin, ei Versowood jättänyt meitä pulaan, vaan jatkoi toimituksia sovitusti. Nyt, kun tilanne on hieman kääntynyt, me seisomme sanojemme takana ja pyrimme myös kasvattamaan yhteistyötä, Hotelin päättää.



© Virpi Pekkala

*Hyvää Joulua ja
Onnellista Uutta Vuotta!*

versowood



SUOMALAISEN
TYÖN PUOLESTA

Huolettomuutta ja kustannussäästöjä

Ilmastotavoitteet yhdessä vanhentuvan kaluston kanssa ajavat muun muassa kuntia etsimään vaihtoehtoja kiinteistöjen lämmitykselle. Versowood tarjoaa kustannustehokkaan ja vihreän tavan varmistaa kaukolämpöverkon ulkopuolisten kohteiden huoleton lämpöhuolto.

Joitakin vuosia sitten Kangasalan kaupunki korvasi kolmessa kaukolämpöverkon ulkopuolisessa kohteessaan öljylämmityksen pellettikattilalla. Vanhat öljykattilat olivat joko rikki tai niiden lämmitysteho ei ollut riittävä kohteissa tehtyjen laajennusten jälkeen. Taustalla painoi myös päätös öljylämmityksen lopettamisesta.

– Kangasalan kaupunki on sitoutunut vahvasti päästöjen vähentämiseen. Tässä tapauksessa oli selvää, että pellettilämmitykseen siirtymällä saavuttaisimme myös merkittävät vuotuiset säästöt, avaa kaupungin energia-asiantuntija **Kirsti Raulo** hankkeiden taustoja.

Työllistävä suunnitteluvaihe

Kohdekohtaisesti hanke kesti keskimäärin pari vuotta. Suuri osa ajasta kului kaupungin omaan selvitystyöhön tehon tarpeesta, minimivaatimuksista ja kytkennöistä sekä kaavoituksen ja rakennusvalvonnan ratkaisuista.

Tarjouspyyntövaihe osoittautui yllättävän haastavaksi ja aikaa vieväksi. Apua oli kärkeiden tarjouspyyntöesimerkkien lisäksi tarjolla varsin vähän, ja Kangasalalla tehtiin paljon töitä muun muassa eri osa-alueiden laatuvaatimusten määrittämiseksi. Myös omien sitoumusten määrittäminen ja kirjaaminen oli tärkeää. Kerran tehtyjä perusmateriaaleja pystyttiin kuitenkin hyödyntämään kaikissa kilpailutuksissa, ja viimeisessä kohteessa aikaa menikin enää reilu vuosi.

Suunnitteluprosessin apuna käytettiin potentiaalisia lämpöyrittäjiä, jotka kommentoivat tarjouspyynnön realistisuutta ja toteutuskelpoisuutta. Menettelyyn sisältyi myös lisäkysymysmahdollisuus, jonka ansiosta poikkeavien ratkaisujen tekeminen, kuten Versowoodin toimitaman lämpökeskuksen rakennuksen katon korottaminen tarjoajan kustannuksella, oli mahdollista.

– Apua tarjouspyynnön tekoon kannattaa nykyisin kysellä ainakin Motivasta tai paikallisista metsäkeskuksista. Myös minä olen toimittanut tarjouspyyntömateriaalejamme niitä pyytäneille, kertoo Raulo.

Ennen hankintaa tarvittiin vielä päätös Kangasalan kunnanhallituksen liiketoimintajaostolta. Kun urakoitsijan valintapäätös viimein oli lainvoimainen, oli itse kattilan toiminnassa jo alle puolessa vuodessa.

Vaivan arvoinen suoritus

Useat julkiset kohteet, kuten koulut, päiväkodit ja terveyskeskukset sekä suuret kerrostalojen muodostamat taloyhtiökokonaisuudet, ympäri maata ovat viime vuosina siirtyneet pellettilämmitykseen. Versowoodin tarjoamaan palvelukonseptiin kuuluvat tarvittavan kokoisen lämpölaitoksen avaimet käteen -toimitus ja laitoksen operointi sopimuskauden ajan.

– Luotettava ja kokenut lämpöyrittäjä pystyy valitsemaan, asentamaan ja ylläpitämään pellettikattilaa ylivoimaisesti luotettavammin ja edullisemmin kuin oma organisaatiomme, toteaa Raulo.

Kolmesta Kangasalle rakennetusta kattilasta yksi on Versowoodin rakennuttama ja toisen ylläpito on ulkoistettu Versowoodille. Kiinteistökohtaiset vuosikulutukset ovat nyt 500–1000 MWh, ja työläästä suunnitteluvaiheesta huolimatta Kangasalla ollaan tyytyväisiä valittuun lämpölaitosratkaisuun. Raulo kertoo pellettilämmityksen tulleen jopa arvioitua edullisemmaksi.

– Lämpöyrittäjän kokemus ja luotettavuus sekä oman osuuden huolellinen valmistelu ovat oleellisia asioita. Kun nämä ovat kunnossa, rahaa säästyy, ilmastopäästöt vähenevät ja kiinteistöhuollolla on huoleton olo, Raulo summaa.





Iloinen toimistorotta

Keväällä, päätettyään uransa, maastohiihtäjä Aino-Kaisa Saarinen antoi itselleen puoli vuotta aikaa löytää jotain uutta. Tuolloin hän ei vielä arvannut, että syksyllä syli olisi täynnä tekemistä.

V edettyään kesän ajan henkeä Versowoodin entinen nimikkourheilija päätyi lahtelaisten lempilapsen ohjaksiin. Hiihtäjä aloitti elokuun alussa Salpausselän kisojen pääsihteerinä, ja samalla hoidettavaksi tulivat tammikuussa 2019 pidettävien nuorten MM-hiihtojen pääsihteerin tehtävät. Siirty-mä keväällä päättäneeltä hiihtouralta uuteen elämänvai-heeseen ei siis ollut mitenkään loiva.

– Pää edellä kylmään veteen, Saarinen nauraa.

Yksilöurheilijasta tiiminvetäjäksi

Saarinen johtaa viisihenkistä tiimiä, jonka vastuulla ovat käytännössä koko Salpausselän kisat rahoituksen hank-

kimisesta mäkihyppytuomareiden matkajärjestelyihin. Päivät kuluvat monenmoisten tehtävien parissa.

– Numeroiden pyörittely ei ole lempipuuhaani, mutta hyvin nekin ovat alkaneet tuossa Excelissä pyöriä, hiihtäjä virnistää.

Työ on tuonut eteen paljon uutta, mutta toisaalta urheilusta on hyötyä: entuudestaan tuttujen FISin toimihenkilöiden kanssa on helppo tehdä töitä.

– Työhön sisältyy paljon sellaista tekemistä, joka ei lopulta näy missään. Joka päivä pitää tehdä päätöksiä monesta asiasta, eikä aina ole ketään, keneltä kysyä neuvoa. Se on ollut kasvattavaa ja välillä vaikeaaakin.

Saarinen uskoo, että urheilu-ura on antanut hänelle päättäväisyyttä viedä asioita rohkeasti eteenpäin.

– Urheilijana valmistautuminen tapahtui yhdessä tiimin kanssa, mutta kun h-hetki lopulta koitti, olin ladulla yksin. Nyt työskentelemme loppuun saakka tiiminä ja se on hienoa. Olen ylpeä siitä, että olen onnistunut kokoomaan ympärilleni näin hyvän porukan.

Saarisen kädenjälkeä tullaan näkemään konkreettisesti muun muassa kisa-alueen uudistuksessa. Lapsiperheille suunnattujen uusien palveluiden lisäksi tavoitteena on tuoda urheilijat lähemmäs yleisöä.

– Urheilijat ovat perinteisesti olleet etäällä kisavieraista. Nyt huoltoalue tuodaan keskeiselle paikalle, jolloin yleisö pääsee näkemään ja kokemaan tunnelmaa myös kulissien takana.

Kahdet kisat parin viikon välein ovat melkoinen tulkaste ensikertaa kisoja järjestävälle. Kisojen lähestyessä ja kiireen kasvaessa Saarinen luottaa kuitenkin urheilijan työkalupakkiin; tosipaikan edessä hän tietää kykenevänsä ulosmittaamaan itsestään vielä lisää kapasiteettia ja kannustamaan muita omalla esimerkillään.

Ihanaa, tavallista arkea

Vaihto ulkoilmakonttorista sisätiloihin on sujunut yllättävänkin hyvin. Parinkymmenen minuutin työmatka taittuu pyörällä ja tytär kulkee samalla kyydillä peräkärryssä hoitoon.

– Siirtymät palavereihin hoituvat niin ikään näppärästi pyörällä, eikä parkkiongelmia ole. Talvella aion hiihtää töihin, sillä latu lähtee omalta takapihalta ja tulee suoraan toimistolle.

Muutoin liikkuminen on jäänyt turhankin vähälle. Saarinen kertoo kehon kaipaavan liikettä, mutta arjen kiireiden ja pitkien päivien keskellä hiihtäjä painii samojen tunteiden kanssa kuin kuka tahansa työssäkäyvä vanhempi.

– Haluan viettää iltaisin aikaa perheen kanssa, mutta toisaalta, olisiko puolen tunnin – tunnin lenkki ihan kastrofi, kun se parantaisi omaa oloa ja jaksamista, hän pohtii.

Mielekäs tekeminen antaa kuitenkin virtaa ja on auttanut entistä huippu-urheilijaa siirtymään elämässään eteenpäin. Vanhojen joukkueovereiden some-päivitykset leireiltä eivät herätä kaipuuta takaisin ladulle.

– Maisemat ovat toki kauniita, mutta tiedän, mitä urheilijoiden arki on, enkä hingu takaisin siihen maailmaan. Tällainen ”tavallinen” elämä on ihanaa. Mahtavan perheen lisäksi minulla on mielenkiintoinen ja kiva työ, jossa opin koko ajan lisää ja pääsen haastamaan itseäni uudella tavalla.

versowood

VERSOTILI laittaa puukauppa- maksut versomaan

3%
kiinteä
vuosikorko



www.versowood.fi



Tuli uudistaa metsää

Kulutus parantaa maaperän kasvuolosuhteita ja lisää metsän monimuotoisuutta. Siinä missä metsä saa kulutuksesta todellisen ravinneruiskeen, tarjoaa eriasteisesti palanut puu elinympäristön uusille, palaneesta puusta riippuvaisille lajeille.

Ennen koneellisen maanmuokkauksen yleistymistä kulutus oli yksi käytetyimmistä metsänhoidon menetelmistä: 60 vuotta sitten kulotettuja hehtaareja oli kymmeniätuhansia, tätä nykyä määrät ovat pudonneet noin tuhanteen hehtaariin vuodessa.

Koneellistumisen lisääntyessä ja luonnollisten metsäpalojen määrän laskiessa metsän monimuotoisuutta ja luontaista uudistumista on pyritty tukemaan säännöllisin kulotuksin. Kulutuksesta on tullut näin myös osa metsäsertifioinnin kriteeristöä.

Vuoroin talkoissa

Elokuun puolivälissä Sarajan tilalla Lopella kulotettiin reilun viiden hehtaarin ala. Kulutuksesta oli sovittu jo kaupantekovaiheessa, joten kun Versowood juhannuksen alla hakkasi leimikon, ei oksia korjattu energiapuuksi, vaan ne jätettiin tasaiseksi palokuormaksi alalle.

– Paikka oli hyvä, sillä vettä oli saatavilla läheltä, palsta rajautui kolmelta puolen tiehen ja puustossa oli paljon lahoa, perustelee metsänomistaja **Mikko Kotamäki** kulutuspaikan valintaa.

Alkususäyksenä projektille toimi tuttavien keväinen kulutus, jossa Kotamäki oli mukana talkoomiehenä. Aivan ensimmäistä kertaa ei Sarajan tilallakaan nyt kulotettu, mutta edellisestä kulotuksesta on aikaa jo yli kaksikymmentä vuotta.

– Sen verran iso ja kallis urakka on kyseessä, ettei näitä ihan joka vuodelle tule, tuumii Kotamäki.

Ennakointi tärkeää

Alkuvalmistelut palokujien kaivamisesta letkujen levittämiseen ja talkooväen rekrytointiin Kotamäki hoiti suurelta osin itse. Päävastuu kulotuksesta oli kuitenkin Kanta-Hämeen Metsänhoitoyhdistyksellä, joka tarjosi käytössä olleen kaluston.

– Kaikki valmisteltiin viimeisen päälle. Kasteluletkujen lisäksi meillä oli iso kasa kuusenhosia valmiina, jotta karkaavan tulen kimppuun päästään heti eikä hetken päästä, Kotamäki kertoo.

Aika kulotukselle oli otollinen. Vähäsateisen kesän jäljiltä maa oli sopivan kuiva, eivätkä neulaset olleet vielä karisseet oksista. Niinpä kun sytytys tapahtui perjantaina klo 15, oli ala kolmessa tunnissa käytännössä katsoen kokonaan palanut.

– Kuumuus oli valtava. Sytytysketkellä alkoi yhtäkkiä tuulla voimakkaasti ja tuli pysyi hädin tuskin käsissä, kiitos Mikon hyvin tekemien palokujien. Savu kantoi pitkälle, minkä vuoksi hälytyskeskukseen soitettiin iltapäivän aikana satakunta metsäpaloepäilyä, kertoo talkoissa mukana ollut Versowoodin metsäasiantuntija Harri Rautanen.

Talkoolaiset pääsivät lähtemään iltakahdeksan aikaan, ja isäntä jäi itse hoitamaan jälkisammutusta sekä valvontaa. Seuraavana päivänä luonto auttoi tätä työtä tarjoilemalla reilun sateen, mutta säännöllistä kastelua ja valvontaa riitti silti viikoksi. Kolme viikkoa myöhemmin alalla oli vielä muutamia savuavia kivikasoja.

– Maan alla kyti, mutta ei niihin oikein päässyt käsiksi. Pitää vain seuraila tilannetta.

Mustuneen maan päällä on jo kuitenkin runsaasti elämää: eriasteisesti hiiltuneesta puusta riippuvaiset eliölajit olivat saapuneet ja houkutelleet paikalle sankan joukon pikkulintuja. Maasta kohoaa myös jo uusia kuusentaimia.

– Alalle on nyt istutettu 9500 tainta. Alun perin oli tarkoitus tehdä ensin maanmuokkaus, jolloin itse istutustyö olisi ollut nopeampaa. Päätimme kuitenkin laittaa taimet muokkaamattomaan maahan ja hyvin niitä paikkoja on näinkin löytynyt, Kotamäki toteaa.

Kulottajan muistilista

Kulutus on syytä huomioida jo leimikon suunnittelussa. Leimikon tulee olla muodoltaan säännöllinen.

Hakkuu olisi hyvä tehdä syksyllä sulan maan aikaan ja kulutus seuraavana keväänä, kun oksat ovat kuivia, mutta niissä on vielä neulaset.

Hakkuutähteet jätetään tasaisesti alalle ja puidaan reunoilta kohti keskustaa.

Kulotuskuvion ympäriltä tulee kaivaa pintamaa pois 2–3 metriä leveiksi palokujiksi. Palokujat estävät tulen karkaamisen kulotusalueen ulkopuolelle.

Ennen kulotusajankohtaa tehdään ennakoilmoitus aluehälytyskeskukseen sekä paikallisille paloviranomaisille.

Jälkitöiden määrä riippuu sääoloista. Tuuli voi sytyttää kytevät pesäkkeet uudelleen, sade lyhentää jälkitöihin käytettävää aikaa.

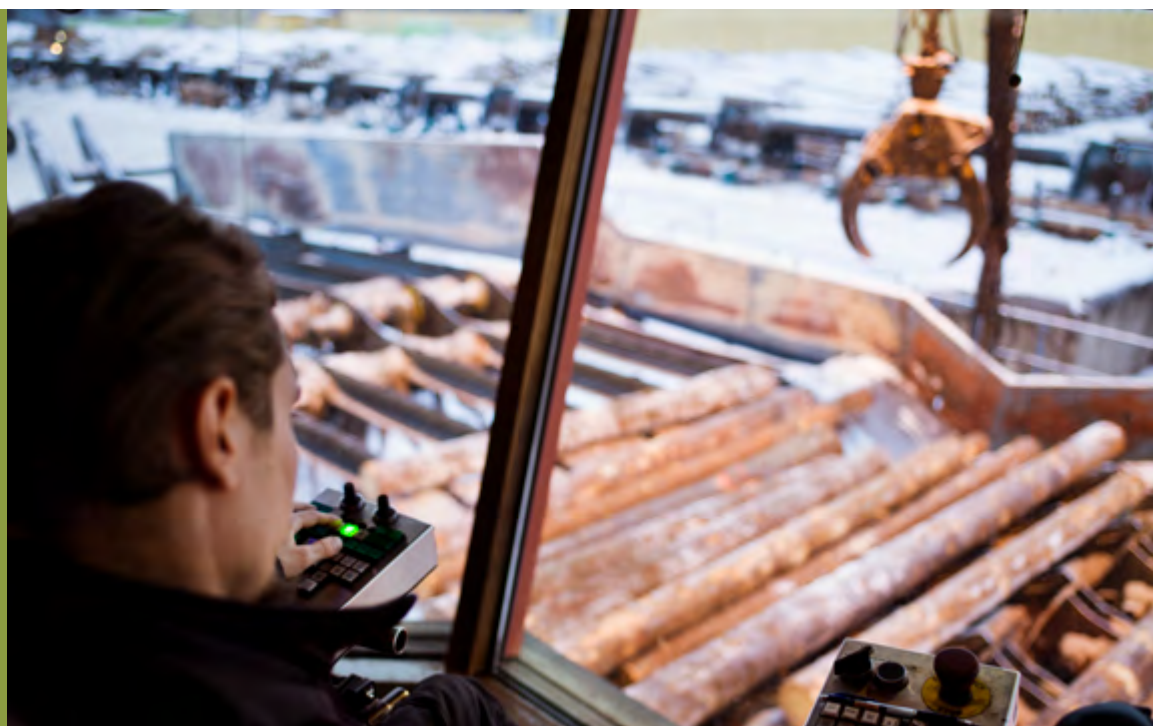
Jotta yksikkökustannukset saadaan pienemmiksi, kannattaa kerralla kulottaa hieman isompi alue.



Ajankohtaista

Puutuotteet esillä FinnBuildissa

Versowood osallistui lokakuun alussa Helsingin Messukeskuksessa järjestettyyn FinnBuild-tapahtumaan. FinnBuild on Suomen suurin rakennus- ja talotekniikka-alan tapahtuma, jossa osaamistaan ja tuotteitaan esittelee vuosittain lähes 600 näytteilleasettajaa. Puutuoteteollisuuden yhteisosastolla, jossa myös Versowood oli mukana 24 m² osastollaan, esiteltiin puun monimuotoisuutta. Kolmen päivän aikana messuilla kävi noin 30 000 vierailijaa.



Tukinlajittelu uudistui Otavassa ja Vierumäellä

Röntgenlajittelijoiden asennus Versowoodin sahoilla jatkuu. Hankasalmeilta 2017 alkanut uudistus sai jatkoa Otavassa ja Vierumäellä tänä kesänä. Otavan sahan koko tukinlajittelija sekä tukkikenttä uudistettiin. Sekä Otavaan että Vierumäelle asennettiin myös röntgenlaitteisto. Röntgen asennuksen ja käyttöönoton jälkeen lajittelussa suoritettiin datankeräysjakso, jonka aikana kuvatuista rungoista koostettiin

puulajikohtaista tietokantaa.

Uusien laitteiden odotetaan parantavan merkittävästi muun muassa laatua ja raaka-aineen hyödyntämistä. Röntgeniä on tarkoitus hyödyntää etenkin männyn asialaatuja hakemisessa. Kuusen kohdalla röntgeniä voidaan hyödyntää oman jatkojalostuksen raaka-aineissa ja se parantaa tukkien mittatarkkuutta ja käytösuhdetta.

Opintoretki satamaan

Syyskuun lopulla ryhmä versowoodilaisia vieraili Haminan, Valkon ja Kotkan satamissa. Satamaoperaattorivierailun tarkoitus oli vaihtaa kuulumisia puolin ja toisin sekä käydä läpi lähetys- ja toimitusketjun kehittämismahdollisuuksia. Kopäiväretken tavoitteena oli myös vapaamuotoisempi tutustuminen ja sen myötä yhteistyön sujuvoittaminen. Mukana oli kaikkien sahojen vientiassistenttien lisäksi väkeä sekä myynnistä että lähetyksestä.



Onnistunut puurakentamisen suunnannäyttäjä

Kuhmoon noussut Suomen ensimmäinen CLT-rakenteinen koulu- ja päiväkotirakennus, Tuupalan alakoulu ja päiväkoti, on saanut vuosittain jaettavan Puupalkinnon. Palkinnon perusteluissa todetaan muun muassa seuraavaa: "Rakennuksen arkkitehtuuri on varmaotteista ja mieleenpainuvaa. Rakennuksella on voimakas identiteetti. Korkeat katot ja niiden alle kätkeytyvät aulat antavat rakennukselle sen ilmeen ja tekevät siitä helpon käyttää. Puun tuntu on talossa vahvasti läsnä sekä ulkona että sisällä."

Versowood oli hankkeessa mukana liimapuurungon puuosatoimittajana ja toimitti kohteeseen noin 720 m³

liimapuita. Rakennuksen toteutusta on kiiteltä paikallisin voimin tehdystä laatutyöstä ja hanketta esimerkillisen avoimesta tiedottamisesta. Koulu- ja päiväkotiarjen lisäksi rakennusta on tarkoitus käyttää Kuhmon Kamari-musiikkijuhlien konserttisalinana.

Tänä vuonna kilpailuun saapui yhteensä 21 ehdotusta. Palkintolautakuntaan kuuluivat Puulehden päätoimittaja, arkkitehti **Mikko Viljakainen** sekä Puulehden toimituskunnasta **Hilppa Iittiläinen** ja **Kirsi Pellinen**.

Polkien Pariisiin

Team Rynkeby – God Morgon, Pohjoismaiden suurin hyväntekeväisyysjoukkue, pyöräilee vuosittain Pariisiin keräten varoja vakavasti sairaille lapsille. Suomessa kerätyt varat kohdistetaan sekä lasten syövän tutkimustoimintaa tukevalle Aamu Säätiölle että syöpää sairastavia lapsia ja näiden omaisia tukevalle Sylva ry:lle.

Idea Pariisiin pyöräilystä sai alkunsa vuonna 2001, kun Rynkeby Foodsin työntekijä **Knud Vilstrup** päätti parantaa elintapojaan. Hän halusi tehdä jotain sellaista, mikä parantaisi hänen kuntoaan ja olisi samalla mukavaa. Rynkebyn pikkujoulujuhlassa Vilstrup kertoi yrityksen silloiselle tekniselle johtajalle **Torben Møller-Larsenille** ajatuksesta pyöräillä Pariisiin Champs-Élysées’lle katsomaan Tour de Francen maaliintuloa. Møller-Larsen innostui ideasta, ja yksinpyöräilyn sijaan Pariisiin suuntasi 11-henkinen Team Rynkeby sekä minibussilla seuraava huoltohenkilöstö. 1200 kilometrin pyöräreissun toteuttamiseen oli saatu rahallista tukea ja appelsiinimehua yrityksen johdolta.

Team Rynkebystä ei alun perin kaavailtu hyväntekeväisyysprojektia, mutta kun pyöräilijät palasivat kotiin ensimmäiseltä matkaltaan, heillä oli jäljellä 38 000 Tanskan kruunua. Varat päätettiin lahjoittaa Odensen yliopistollisen sairaalan lasten syöpäosastolle. Knud Vilstrup vakuutti Rynkeby Foodsin toimitusjohtajan **Jørgen Dirksenin** ideastaan, ja rahaa myönnettiin projektin toteuttamiseen seuraavanakin vuonna. Reilussa 15 vuodessa

tapahtuma on kasvanut huomattavasti. Ensi vuonna Pariisiin polkee peräti 2100 pyöräilijää seitsemästä eri maasta. Suomessa toimintaa on kahdeksalla paikkakunnalla ja pyöräilijöitä sekä huoltohenkilöstöä osallistuu noin 350. Tapahtumaa ohjaa vahva arvopohja, joka korostaa vastuullisuutta, toisten kunnioittamista, itsensä kehittämistä sekä yhdessä menestymistä.

Joka vuosi Team Rynkeby – God Morgon -joukkueisiin pyrkii tuhansia ihmisiä ja kilpailu paikoista on kovaa. Joukkueeseen valitaan yli 18-vuotiaita miehiä ja naisia, joista vähintään puolet ovat ensikertalaisia. Mukana on taustaltaan hyvin eritasoisia pyöräilijöitä aina aloittelijoista kokeneisiin harrastajiin. Kaikissa joukkueissa tulee olla vähintään yksi lääkäri ja yksi pyörämekaanikko. Joukkueet harjoittelevat 2–3 kertaa viikossa, joten osallistujien asuinpaikka tulee olla lähellä joukkueen kotipaikkaa. Ennen Pariisiin lähtöä jokaisella on oltava ajettuna vähintään 2500 harjoituskilometriä. Kaikkien pyöräilijöiden tulee osallistua varainhankintaan, mutta joukkueissa voi olla myös VIP-jäseniä, joiden tehtävänä on tuoda tapahtumalle ennen kaikkea julkisuutta.

Versowood on muutaman vuoden ajan tukenut Rynkebyn Espoon tiimiä ja on mukana myös ensi kesän pyöräilyssä. Toimitusjohtaja **Ville Kopra** kertoo yrityksen haluavan olla mukana tärkeässä työssä.

– Sen lisäksi, että pyöräilyllä kerätään rahaa hyvään tarkoitukseen, se edistää myös mukana polkevien omaa terveyttä ja hyvinvointia.



Huumoripitoista propagandaa

Versowoodilla kampanjoidaan aktiivisesti työturvallisuuden puolesta. Tehdyistä työntekijöiden haastatteluista sekä tilastoista on poimitu viisi työturvallisuuteen liittyvää aihetta, ja niiden pohjalta on toteutettu huomiota herättävä kampanjamateriaali. Retrotyylisten propagandajulisteiden toivotaan herättävän keskustelua ja johtavan tekoihin työturvallisuuden kehittämiseksi. Konsernin tavoitteena on nolla työtatapaturmaa, mikä vaatii kaikilta aktiivista havainnointia, ohjeiden noudattamista ja yhteen hiileen puhaltamista. Osana kampanjaa kaikille työntekijöille jaettiin heijastimet työmatkan turvaksi. Talven ja kevään aikana tehdään aktiivisesti turvallisuuteen liittyviä aktivointi kampanjoita.

Alan koulutusta tukemassa

Versowood lahjoitti syksyllä Lahden Ammattikorkeakoulun tekniikan alalle 25 000 euroa. Lahjoituksen myötä yhtiö haluaa tukea uuteen vauhtiin päässyttä puualan koulutusta.

– Vaikka koulutuksen rahoitus onkin ensisijaisesti valtion tehtävä, on talkoisiin osallistuminen mielestäni tärkeää. Alan imagoillekin on hyvästä olla mukana tukemassa tulevaisuuden tekijöitä, toteaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Ville Kopra on jo jonkin aikaa ollut tekniikan alan Advisory Boardin jäsen ja mukana kehittämässä puutekniikan koulutusta. LAMKin tekniikan alan johtaja **Silja Kostia** pitääkin Versowoodia tärkeänä strategisena partnerina, sillä kehitystyön ohella yritys tarjoaa opiskelijoille aktiivisesti myös harjoittelupaikkoja ja opinnäytetyöaiheita sekä rekrytoi vastavalmistuneita yksiköihinsä.

– Nyt saatu lahjoitus on erittäin tärkeä LAMKin tekniikan alalle. Korkeakoulujen rahoitukseen on kohdistunut merkittäviä leikkauksia, mikä on tarkoittanut niukkenvia resursseja myös tekniikan koulutuksessa, toteaa Kostia.

Lahjoitusvaroja tullaan Kostian mukaan käyttämään puutekniikan koulutuksen kehittämiseen ja osaamispohjan laajentamiseen. Opettajien resursseja niin opilas- kuin yritysysteistyöhönkin pyritään jatkossa kasvattamaan.



Metsäasiantuntijat palveluksessa

Metsäosastolla muutama vuosi sitten käynnistetty organisaatiouudistus on saatu tältä erää päätökseen. Aluemalliin siirtymisen myötä kolmella alueella on nyt oma aluepäällikkönsä, jonka apuna työskentelee kaksi aluekohtaista operaatioasiantuntijaa.

– Uudistuksen myötä olemme saaneet sahoille selkeät vastuuhenkilöt. Tämän ansiosta kokonaisuus katkonnan ohjauksesta toimitusten täsmällisyyteen on meillä entistä luotettavammin hallussa, toteaa metsäjohtaja **Jussi Torpo**.

Organisaatiouudistukseen liittyen metsäosaston toimihenkilöiden tehtävänimikkeet uudistettiin lokakuun alussa.

– Idea tehtävänimikkeiden uudistukseen lähti talon sisältä. Halusimme päivittää tittelit nykyaikaisiksi ja yhte-neviksi alan muiden toimijoiden kanssa.

Hankintaesimies-nimitys väistyi uuden, toimenkuvaa paremmin myös toimialan ulkopuolisille kuvaavan met-säasiantuntijan tieltä.

– Mitä se hankintaesimies hankkii ja ketkä ovat tämän esimiehen alaisia, heittää Torpo ja jatkaa, – Metsäasian-tuntija kertoo heti osaamisalan ja kuvaa paremmin sitä roolia, jossa väki kentällä työskentelee. Sitä paitsi metsu-reiden vähentymisen myötä pääosa hankintaesimiehistä ei ole ollut enää pitkään aikaan esimiesasemassa.

Vanhat tehtävänimikkeet olivat ajalta, jolloin metsä-osastolla työskenteli lähes yksinomaan miehiä. Nykyään ostossa työskentelee myös paljon naisia, joten uusi met-säasiantuntija sopii Torpon mukaan siksikin paremmin.

Samassa yhteydessä kuljetus- ja korjuuesimiesten teh-tävänimike muuttui kokonaisvaltaisemmin operaatio-asiantuntijaksi ja metsäosastoa johtavan Torpon metsä-päällikkö-titteli päivitettiin metsäjohtajaksi.

Tehdäänkö tukkikaupat?

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

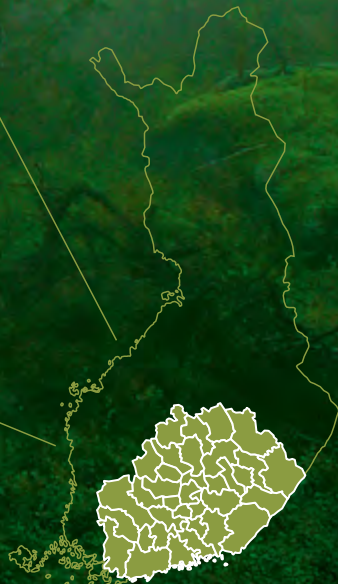
Ota yhteyttä: Soita 010 8425 100 tai
löydä oman alueesi puunostaja
versowood.fi ▶ Puukauppa ▶ Versowoodin metsäasiantuntijat



Kysy uudesta
Versotilistä

Luotettavaa puukauppaa metsänomistajan ehdoilla

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



Metsäasiantuntijat



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



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



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



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



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



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



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



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



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



Seppo Pyykkö
Puh. 050 589 2199
Jämsä, Padasjoki



Petri Tanttu
Puh. 050 032 7585
Asikkala



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



Ilpo Riihimäki
Puh. 044 761 9704
Lapinjärvi, Liljendal,
Loviisa, Myrskylä,
Orimattila, Pyhtää,
Ruotsinpyhtää



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



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



Juhani Stjernvall
Puh. 044 333 5002
Hartola (pohjoisosa),
Sysmä



Jukka Rekola
Puh. 040 831 7669
Joutsa,
Korpilahti (vesipuoli),
Luhanka



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



Tapio Kannala
Puh. 050 018 6075
Iitti, Lahti, Nastola



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



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



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



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



Jukka Heimola
Puh. 050 594 8042
Joutseno, Imatra
(Vuoksen länsipuoli),
Lappeenranta, Lemi,
Luumäki, Taipalsaari,
Miehikkälä, Virolahti,
Ylämaa



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



Saku Auvinen
Puh. 044 416 2568
Juva



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



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



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



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



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



Juho Levänen
Puh. 040 585 0102
Pieksämäki



Niina Ikonen
Puh. 044 733 9087
Hirvensalmi,
Pertunmaa



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



Antti Puhakka
Puh. 044 5599 549
Hamina, Kotka,
Anjalankoski, Elimäki,
Kuusankoski
(eteläinen)



Operaatioasiantuntija
Jari Hukka
Puh. 050 075 1410



Operaatioasiantuntija
Antti Perho
Puh. 044 3555 888



Operaatioasiantuntija
Markku Lindholm
Puh. 0444 162 561



Operaatioasiantuntija
Matti Pohjoispää
Puh. 044 416 2511

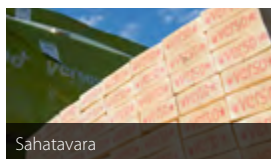


Operaatioasiantuntija
Hannele Kauppinen
Puh. 044 7443 080
Metsäosasto

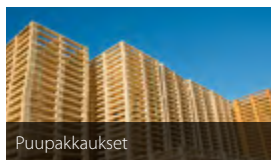


Operaatioasiantuntija
Kalle Kiilo
Puh. 044 7914 558
Metsäosasto

Pistetäänkö puuta pinoon? Ota yhteyttä oman alueesi metsäasiantuntijaan.
Sähköpostit etunimi.sukunimi@versowood.fi



Sahatavara



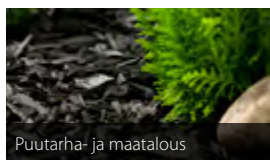
Puupakkaukset



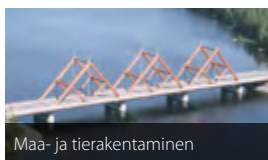
Energiatuotteet



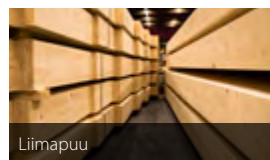
Puukauppa



Puutarha- ja maatalous



Maa- ja tierakentäminen



Liimapuu

Yhteystiedot yksiköittäin

Versowood Group Oy

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

Versowood Oy

Sahatoimiala:

Vierumäen yksikkö

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

Riihimäen yksikkö

Teollisuuskatu 1,
PL 16, 11101 Riihimäki
Puh. 010 8425 700

Otavan yksikkö

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 400

Hankasalmen yksikkö

Ratakatu 1 A,
41500 Hankasalmi as.
Puh. 010 8425 100

Liimapuutoimiala:

Vierumäen liimapuutehdas

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

Heinolan liimapuutehdas

Tähtiniementie 3,
18100 Heinola
Puh. 010 8425 610

Hartolan liimapuutehdas

Kurpanpellontie 5,
PL 26, 19601 Hartola
Puh. 010 8425 100

Infratoimiala:

Vierumäen yksikkö

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

Keravan kyllästämö

Kyllästämöntie 100,
04220 Kerava
Puh. 010 8425 890

Energiatoimiala:

Vierumäen yksikkö

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

Juupajoen pellettitehdas

Tapulitie 8,
35500 Korkeakoski
Puh. 010 8425 100

Puupakkaustoimiala:

Haukiputaan yksikkö

Annalankankaantie 2,
90830 Haukipudas
Puh. 010 8425 800

Rovaniemen yksikkö

Ahjtie 27, 96300 Rovaniemi
Puh. 010 8425 100

Riihimäen kelatehdas

Teollisuuskatu 1,
11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 786

Riihimäen lavatehdas

Teollisuuskatu 1,
11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 708

Porin lavatehdas

Eerontie 3, 28840 Pori
Puh. 010 8425 850

Mikkelin lavatehdas

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 100

Valkeakosken lavatehdas

Peuranorontie 1, 37630 Valkeakoski
Puh. 050 5668 115

Muurlan lavatehdas

Muurlantie 101, 25130 Muurla
Puh. 010 8425 100

Versowood-metsäkonttori:

Heinolan metsäkonttori

Tähtiniementie 3,
18100 Heinola
Puh. 010 8425 100

Mikkelin metsäkonttori

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