

Versio

Versowood-konsernin sidosryhmälehti 2/2025

**Täyden
kympin
ilmasto-
oppilas**

SIVU 30

**Asiakkaan mukaan
räätälöity tuotanto**

SIVU 20

**Lisää mahdollisuuksia
puukauppaan**

Puumarkkinakatsaus

SIVU 12

Sisältö



Avoimet ovet ja tupaan- tulaiset samalla kertaa

SIVU 14

- 3 Pääkirjoitus
- 5 Talouskatsaus:
Työvoitto tilikaudesta
- 8 Myynti- ja markkinakatsaus:
Suvantovaihe markkinoilla jatkuu
- 12 Puumarkkinakatsaus
Lisää mahdollisuuksia kauppaan
- 14 Avoimet ovet ja tupaan-
tulaiset samalla kertaa
- 20 Investointi:
Asiakkaan mukaan räätälöity tuotanto
- 22 Kumppani:
Vakiintunutkin kumppanuussuhde
vaatii säännöllistä huomiota
- 24 Virpi Pekkala:
- Jokaisella kortilla on tarina
- 25 Ajankohtaisia uutisia
- 29 Versowood sponsoroi
- 30 Täyden kympin ilmasto-oppilas
- 32 Tekijät esiin
- 33 Puukauppa ja metsäasiantuntijat



Hyvää joulua ja
onnellista uutta
vuotta!



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



Toimitus Ville Kopra, Mia Kärkkäinen **Toimittaja** Autiomaa Oy, Johanna Autio
Taitto Avidly Oy **Painopaikka** Teroprint Oy **Kuvat** Versowood Oy, Nadi Hammouda,
Juha-Matti Wilska, Rami Marjamäki
Painosmäärä 8 900 kpl.

Osoitteenmuutokset, tilaukset ja palaute contact@versowood.fi

Yrittämisen kannustimet kuntoon ja perintövero pois

Syksyn aikana Versowoodissa on tapahtunut paljon erilaista. Uusi puurakenteinen keskuskonttorimme valmistui lokakuussa ja olemme totutelleet viimeiset viikot uusiin, nykyaikaisiin konttoritiloihin. Lopputulos on onnistunut ja tästä on hyvä rakentaa yhtiötä eteenpäin. Syyskuun lopussa julkistimme Korkeakosken sahan kaupan, mikä valmistelut ovat kiivaimmillaan ja kaupan toteutuminen tapahtuu vuodenvaihteessa. Pimeään, märkään ja harmaaseen syksyyn toi myös iloa ja valoa valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon saaminen. Se on huomionosoitus kaikille Versowoodissa onnistuneesta työstä ja erityisesti suuri kannustus tulevaisuuteen.

Maailmantalous ei ole näyttänyt vielä suurempia elpymisen merkkejä ja markkinatilanne on jatkunut haastavana. Rakentaminen on sutinut pohjamudissa ja vielä ensi vuodellekaan ei ole luvassa suurta markkinatilanteen paranemista. Ennen kuin asuntorakentaminen lähtee kasvamaan, niin luottamus pitää parantua, rahoitus helpottua, suunnittelu ja luvitukset käynnistyä. Toki joka päivä markkinatilanteen kääntyminen on lähempänä ja uskon, että sen jälkeen maailma voi ollaikin paremmassa kasvun vaiheessa useamman vuoden.

On paljon ihmetelty, että miksi meillä Suomessa on mennyt pitkään vielä heikomminkin monessa kilpailijamaassa. Luottamus on heikkoa ja kuluttajat jatkavat säästämistään. Miksi rakentaminen ei lähde kasvamaan? Miksi suomalaisista yrityksistä vain 15 % haluaa kasvaa? Olisiko yksi syy siinä, että pankeilta on edelleen liian vaikea saada muun muassa asunto- ja yrityslainoja? Jos ei lainarahaa ole saatavilla kohtuullisin ehdoin tai muuten kilpailukykyä, niin helposti kasvu jää tuleviltaakin vuosilta näkemättä. Haluaisin uskoa, että Suomi rakentuu jälleen kerran kovalla yrittämisellä, mutta toki jos yrittäjiin ei uskota, eikä rahoittajilla ole halua yrittäjäriskeen ottamiselle, niin eiipä niitä investointeja ja kasvuakaan tule. Nyt tarvittaisiin lisää rohkeutta tehdä uudistuksia ja mielestäni olisi tärkeää, että perintövero poistettaisiin ja katsottaisiin niiden tuomat vaikutukset. Se toisi isoja dynaamisia vaikutuksia ja synnyttäisi muun muassa pääomia, mitkä voisi synnyttää myös uusia rahoitusmarkkinoita Suomeen pankkien rinnalle.



Suomi tarvitsee kasvua, kilpailukykyä ja rohkeaa uusiutumista. Usein Suomessa odotetaan monenlaisia vihreän siirtymän investointeja ja viime aikoina on paljon puhuttu esimerkiksi datakeskuksista. Datakeskukset tuovat varmasti rakentamista hetkellisesti, mutta tuoko se lopulta työllisyyttä Suomeen ja viekö se itseasiassa suomalaista kilpailukykyä, kun ne nostavat suomalaisen energian hintaa? On hyvä muistaa, että Suomen Yrittäjissä on 68.000 jäsentä ja miettikääpä sitä vaikutusta Suomen talouteen, jos jokainen yrittäjä saataisiin työllistämään yhden työntekijän lisää, millainen työllisyyssefektillä voisi olla ja myös muut kaikki vaikutukset Suomen talouteen. Suomessa tehtiin vuoden alusta tärkeitä työelämän ja työrauhan uudistuksia, mitkä toivottavasti edistävät tätä työllistämistä sekä lisäävät työn joustavuutta ja tuottavuutta. Työperäinen maa-hanmuutto on tärkeää tietyillä toimialoilla, mutta suomalaiset meidän täytyisi saada ensisijaisesti töihin.

Yrittämisen kannustimien tulee olla kunnossa ja riskinottamista sekä rohkeutta tarvitaan nyt kaikilta. Kun suomalainen kilpailukyky ja yrittämisen kannustimet saadaan kuntoon, niin sieltä se suomalainen talouskasvu lähtee, jos lähtee.

Mukavaa ja rauhallista joulun aikaa ja onnea vuodelle 2026!

Ville Kopra



NIMITYKSET & MERKKIPÄIVÄT

Nimitykset

Versowood Group



Joni Piironen
tietohallinto-
päällikkö,
Vierumäki



Janne Lindström
järjestelmä-
asiantuntija,
Vierumäki

Versowood Oy



Alex Aura
myyntipäällikkö
pylväs- ja infra,
Vierumäki



Hannu Aaltonen
tuotannon-
suunnittelija,
ensiasteen jalosteet,
Vierumäki



Ville Ahonen
metsäasiantuntija,
metsäosasto
Riihimäen alue



Joonas Karjalainen
metsäasiantuntija,
metsäosasto,
Vierumäen alue



Olli Tuovinen
lähetyspäällikkö,
Vierumäki



Joonas Liimatainen
kunnossapidon
työnsuunnittelija,
Hankasalmi



Jenna Kärkkäinen
projektityöntekijä,
Vierumäki



Tiia-Mari Saario
logistiikka-
koordinaattori,
Vierumäki



Jani Lohva
kunnossapidon
työnsuunnittelija,
Otava

Onnittelut merkkipäivän johdosta!

Versowood Oy, 50 vuotta

Kaarlela Juha	04.08.
Kyllästinen Janne	18.08.
Kuosmanen Jari	29.08.
Hedberg Björn	31.08.
Huutola Sami	04.10.
Lehojoki Rami	12.10.
Hevosmaa Pasi	20.10.
Heikkinen Timo	23.10.
Tuusjärvi Antti	25.10.

Upola Teppo	02.11.
Kallio Tomi	09.11.
Helkiö Teemu	08.12.

Versowood Oy, 60 vuotta

Tyrväinen Tapio	06.07.
Kyllönen Esa	08.07.
Lappalainen Tuija	16.07.
Kokko Jari	11.08.

Pyykkö Seppo	09.09.
Koli Hermann	24.09.
Stålhammar Arto	12.09.
Tuominen Reijo	18.09.
Luukkonen Mika	02.10.
Hämäläinen Jari	04.11.
Toivainen Jukka	12.11.
Rautiainen Jouni	19.11.
Ylimaa Jari	13.12.
Pulkkinen Antero	18.12.

Eläkkeelle jääneet, mukavia eläkepäiviä!

Versowood Oy

Hoivala Kari
Hämäläinen Voitto

Kovalainen Juha
Niemi Terho

Paasela Soile
Rantanen Ari

TYÖVOITTO TILIKAUDESTA

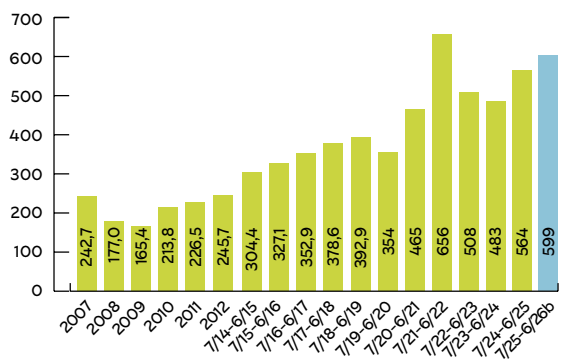


Viimeisen viiden vuoden ajan markkina on tarjoillut erilaisia haasteita, joiden keskellä Versowood on onnistunut luovimaan kiitettävästi. Jatkuvan epävarmuuden ja karikoiden tilalle toivotaan nyt jo kuitenkin myötätuulta.

Versowoodin kesäkuun lopussa päättynyttä tilikautta voidaan pitää olosuhteisiin nähden onnistuneena. Rakentamisen tyhjäkäynti kotimaassa ja vientimarkkinoilla, maailmantalouden heikkeneminen, sahatavaran hinnan lasku ja raaka-aineen hinnan nousu, joista etenkin viimeksi mainittu heikensi tuloksentekeyttä, eivät tarjonneet lupaavia lähtökohtia tavoitteiden saavuttamiselle. Tulokset kertovat kuitenkin versowoodilaisten sitoutumisesta työhönsä ja onnistumisista.

– Sahaustuotanto kasvoi 10 prosenttia ollen 1 431 000 m³, ja jäimme budjetista vain 2 000 m³. Liikevaihtoa syntyi 564 miljoonaa euroa ja haasteista huolimatta käyttökatekin parani edellisestä tilikaudesta ollen 9,2 prosenttia, **Ville Kopra** summaa.

Liikevaihto 2007–2026/6b, (m€)



Menneen tilikauden aikana eri yksiköissä tehtiin investointeja liki 30 miljoonan euron edestä. Osa investoinneista saatetaan loppuun kuluvalla tilikaudella, mutta myös uusia, kuten kolmen kamarikuivaamon ja pylväskuivaamon rakentaminen Vierumäelle, on jo viireillä. Yksi loppuun saatettavista projekteista on höylä-optimilinjän siirto Kissakosken sahalle.

– Linja käynnistyy aivan näinä päivinä. Kun sivulaudat ohjautuvat jatkossa höylä-optimilinjalle, vähentää se pullonkauloja tasaamossa ja tarjoaa mahdollisuuden sahaustuotannon kasvattamiselle Kissakoskella.

Alkaneelle tilikaudelle liikevaihdon tavoite on nostettu 600 miljoonaan euroon, ja sahauksessa tähtäimessä on 1,5 miljoonan kuutiometrin rajapyykki. Tavoitteiden saavuttaminen vaatii oman venymisen lisäksi myös markkinoiden vetoapua, sillä vaikka konserni tekikin lokakuussa kaikkien aikojen sahausennätyksen, 150 166 m³, ei kokonaiskuva ole mairitteleva.

– Tilikausi ei ole lähtenyt suunnitellusti liikkeelle. Hintasuhteet ovat olleet pitkään huonot – tukin korkeasta hinnasta huolimatta sahatavarasta saatu hinta on ollut heikko – eikä puun hinnassa nyt tapahtunut lasku

näy tuloksentekokyvyssä vielä vähään aikaan, sillä epäsuhta on jatkunut pitkään.

Uusia jalansijoja ja tärkeitä referenssejä

Sahatavaravarastot ovat syksyn mittaan hieman nousseet, ja Kopra kuvaa energialiiketoiminnan varastoja niin ikään pulleiksi.

– Energiamarkkina on ailahteleva ja sähkökattilat ovat sotkeneet sitä entisestään. Varastonkierto hieman huolestuttaa, ja toiveissa onkin kunnollinen kylmä talvi, jotta Vilppulan pellettitehtaan oston myötä kasvava pellettituotantomme ja sahan sivutuotteet menisivät kauaksi.

Energialiiketoiminnan ohella Versowood on panostanut myös infraliiketoiminnan kasvattamiseen ja kehittämiseen. Keskeisissä pylväismaissa Irlannissa, Isossa-Britanniassa, Virossa, Kyproksella ja Omanissa kysyntä on säilynyt kohtuullisena, ja oletuksena on, että markkina myös jatkuu tasaisena.

Ensiasteen jalosteiden vienti on ollut kasvussa, mikä Kopran mukaan on ollut seurausta strategisesta päätöksestä. Asiakkaita on kotimaan kausivaihtelun tasaamiseksi etsitty jo jonkin aikaa muun muassa Keski-Euroopasta, mutta nyt jalosteita myydään aina Filippiinejä myöden.

– Myös projektiliimapuussa kyselyitä saadaan ja tarjouksia tehdään ympäri maailmaa. Tällä hetkellä tilauksia on tasaisesti, ja vaikka projektiliimapuu on volyymillisesti meille pientä, on jokainen kohde tärkeä referenssi tuotteistamme ja osaamisestamme, Kopra toteaa.

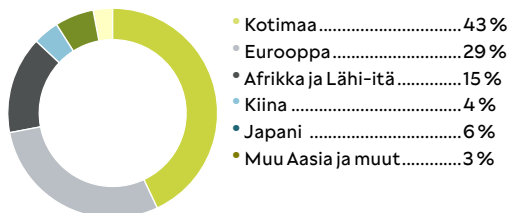
Kotimaassa pakkauspuoli on kasvattanut markki-

Alkaneelle tilikaudelle liikevaihdon tavoite on nostettu 600 miljoonaan euroon.

Liikevaihto liiketoiminnoittain 7/24–6/25



Päämarkkina-alueet 7/24–6/25



naosuuttaan, joskin merkittävimmän asiakaskunnan – rakennus- ja paperiteollisuuden – heikko suhdanne on heijastunut puupakkausten kysyntään.

Vaikka haasteita on riittänyt, on arkeen mahtunut myös tähtihetkiä. Yksi niistä on uusi keskuskonttori ja sen valmistuminen.

– Hanke oli koeponnistus omalle liimapuutuotannollemme, ja onnistuimme siinä. Olen iloinen, että kykenimme viemään suomalaista puurakentamista askeleen eteenpäin, Kopra kiittelee.

Mistä patouma lähtee avautumaan?

Kopra toivoo, että kotimaan rakentaminen olisi jo ottanut pohjakosketuksensa ja kuluttajien luottamus palautuisi, jotta ihmisten pankkitileillä ennätyskorkeaksi nousseet säästöt lähtisivät liikkeelle ja pyörittämään talouden rattaita.

– Suomessa kuluttajaluottamus on heikointa Euroopassa. Toivoisin vähitellen sellaista hyvän kierrettä ja maltillista kulutusjuhlaa.

Rakentamisen alavire ei koske vain Suomea, vaan koko Eurooppaa. Piristysruiskeen voisi tarjota pysyvä tulitauko ja jälleenrakentaminen niin Gazassa kuin Ukrainassakin, mikä kasvattaisi kysyntää puutuotteiden tuottajamaissa.

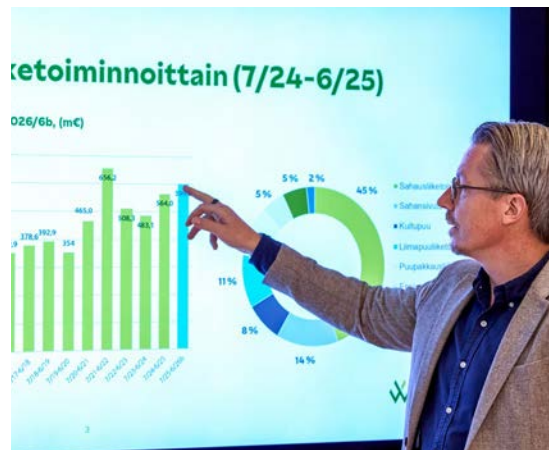
– Patouma odottaa purkautumistaan, ja seuraava kymmenen vuoden hyvä kausi kaikessa rakentamisessa käynnistymistään. Täytyy kuitenkin toivoa, että se tapahtuu hallitusti, sillä markkinoiden ylikuuminen ja käsistä riistäytyminen ei palvele ketään.

Versowoodilla on parhaillaan käynnissä strate-

giatyö, jonka tarkoituksena on valmistautua tulevaan ja kirkastaa ajatuksia eri liiketoimintojen rooleista ja mahdollisuuksista.

– Pyrimme kartoittamaan uusia kasvun polkuja ja vahvistamaan olemassa olevia seuraavalle viisivuotiskaudelle, Kopra toteaa. ●

Olen iloinen, että kykenimme viemään suomalaista puurakentamista askeleen eteenpäin.



SUVANTOVAIHE MARKKINOILLA JATKUU

Keväästä saakka epävarma tunnelma on latistanut sahatavaramarkkinoita. Vaikka asiakkaiden varastot ovat matalalla, täydennystä ostetaan ainoastaan tarpeeseen.

Asiakkaiden tuskailu epävarmuudesta tuntuu koskevan ehkä enemmänkin näkymiä kuin kysyntää. Koko ketjua vaivaavasta apeasta tunnelmasta huolimatta tavara kuitenkin liikkuu, aloittaa Versowoodin myyntijohtaja **Matti Iso-Kuusela**.

Tätä todistaa esimerkiksi se, että tilikauden päättyessä myydyn sahatavaran miljoonan kuutiometrin enätysraja jäi aivan kädenojennuksen päähän.

– Pääsimme harmittavan lähelle, 990 000 m³:iin. Kuluvalle tilikaudella tuo raja tullaan kyllä ylittämään, myyntijohtaja vakuuttaa.

Myös kyllästettyä sahatavaraa myytiin enemmän kuin koskaan, ja etenkin kotimaa kunnostautui tällä saralla. Kyllästyttyjen tuotteiden näkymän uskotaan jatkuvan hyvänä, mutta muutoin kotimaan markkina polkee paikallaan.

– Jälleenmyyjien tilanne näyttää hieman valoisammalta, mutta teollisilla toimijoilla on vaikeaa. Vaikka kasvua rakentamisessa syntyisikin, on lähtötaso niin alhainen ja kasvuvauhti hidas, että ottaa aikaa, ennen kuin se alkaa näkyä meillä.

Puulajeista mänty on jälleen kerran ollut kuusta suuremmassa vaikeuksissa. Myyntijohtaja kertoo, että ongelmat alkoivat kevät- ja kesäsesongin päätyttyä, kun yleinen männyn kulutus Pohjois-Afrikassa, Lähi-idässä

ja Euroopassa laski, Algerian lisenssiongelmat kärjistyivät ja markkinoille syntyi ylitarjontaa männystä.

Euroopassa toimialakohtaisia eroja

Baltian maista merkittävin markkina on Viro, johon viedään pääasiassa kuusisahatavaraa. Iso-Kuusela kertoo, että tällä hetkellä erot eri asiakkaiden kesken ovat suuria – osalla menee hyvin, osalla heikommin.

– Aktiviteetin taso riippuu paljon siitä, mitä tuotteita asiakkaamme valmistaavat ja missä markkinasegmentissä toimivat.

Tilanne on samankaltainen Saksassa, missä rakentamisen hitaus heijastuu etenkin höyläämöiden raaka-aineiden kysyntään. Sen sijaan rakennesahatavaran ja liimapuun raaka-aineiden määrät ovat kääntyneet loppuvuotta kohti kasvuun.

– Osa asiakkaista varautuu selvästi kysynnän vauhdittumiseen jo nyt, kun hinnat ovat alhaalla. Vaikuttaa myös siltä, että Keski-Euroopan metsätuhojen aiheuttama tukkipula alkaa vähitellen näkyä kasvavina kyselyinä.

Ranskassa markkina on yllättävänkin vaikea, ja yleinen epävarmuus on heijastunut rakentamiseen heikentäen sahatavaran kysyntää. Tästä huolimatta maassa on rakenteilla useampiakin projektiliimapuu-kohteita, joissa Versowood tekee yhteistyötä paikallis-

– Baltian maista merkittävin markkina on Viro.





ten liimapuutoimittajien kanssa. Samalla mallilla toimitaan parhaillaan myös Tanskassa, jossa työn alla on useampiakin kohteita.

Ylitarjontaa, epävarmuutta ja kaupan esteitä

Vaikka Egyptin varastotasot nousivat keväällä rajusti, on kysyntä siitä huolimatta säilynyt yllättävänkin hyvänä. Hinnat tosin painuivat alhaisiksi, mitä osa asiakkaista vaikuttaa nyt hyödyntävän.

– Toiset asiakkaat odottavat eivätkä tee kauppaa, mutta toisilla vaikuttaisi olevan näkymä siitä, että maan sisäinen kysyntä virkoo taas pian, ja he varautuvat sitä silmällä pitäen.

Muilta osin Pohjois-Afrikan tilannetta voi kuvata lateaksi: Algerian lisenssiongelmien haittaavat merkittävästi kaupankäyntiä ja Tunisiassa sekä Marokossa aiempi ylitarjonta on kääntänyt hinnat laskuun. Yskähtelyä kuuluu myös hieman idempää Saudi-Arabiasta, joka on jo pitkään kuulunut Suomen kymmenen merkittävimmän vientimaan joukkoon.

– On yllätys, kuinka vaikeaksi Saudi-markkina on käynyt. Isoja projekteja on laitettu jäihin, ja epävarmuus on lisääntynyt. Näköpiirissä ei ole mitään sel-

laista, mikä ainakaan ihan lähikuukausina laukaisisi tätä tilannetta, Iso-Kuusela pohtii.

Epävarmuus kalvaa myös Israelissa, jossa odotukset sodan päättymisestä ja talouden normalisoitumisesta ovat olleet korkealla jo pitkään. Tällä hetkellä sahatavaran kysyntä ja kulutus on heikkoa ja hinnat ovat laskeneet kuluvan vuoden aikana merkittävästi.

Kiinassa varastotasojen lasku kieli Venäjältä, mutta myös muista maista tuodun sahatavaran kokonaismäärän laskusta. Viime tilikaudella Versowood-

– Osa asiakkaista varautuu selvästi kysynnän vauhdittumiseen jo nyt, kun hinnat ovat alhaalla.



kin vei maahan hieman keskimääräistä vähemmän sahatavaraa, eikä määriin ole odotettavissa kuluvalla tilikaudella merkittäviä muutoksia.

Japanin markkina on muuttunut vaikeaksi. Iso-Kuusela toteaa, että vaikka maassa on aiemmin-

kin ollut heikompia aikoja, on aina silti ollut myös näkymä paremmasta. Nyt tällaista ei ole. Rakentamisen lasku ja samanaikainen kotimaisten puulajien ja tuotannon voimakas valtiollinen subventointi ovat johtaneet tuontisahatavaran ja -jalosteiden kysynnän heikkenemiseen. Lisäksi jenin kurssi on ennätys heikko. Myyntijohtaja näkee tilanteen korjaantuvan vain, mikäli rakentaminen muualla maailmassa elpyy.

– Olemme kyllä ottaneet lisää osuuksia Japanin lii-



mapuumarkkinasta, mutta siitä huolimatta tilanne on haastava. Kysynnän olisi globaalisti noustava, jotta laminan hinta ja sitä myöden ulkomaisen liimapuun hinta maassa nousisi.

Uusi saha, lisää myytävää

Vaikka näkymät tulevalle vuodelle ovat epäselvät, on Versowoodin budjetti rakennettu hitaan kasvun oletukselle. Iso-Kuusela arvelee Keski-Euroopan kuusipulan alkavan näkyä yhä selvemmin kysynnässä, mutta uuden sahayksikön myötä kasvavalle mäntysahatavaramäärälle on löydetty myös osoitteet. Valmisteluita tehdään jo.

– Koko arvoketju on nyt tarkastelun alla, sillä tuotantomäärät kasvavat myös Vierumäellä. Valmistemme tilaus-toimitusketjua tähän, jotta toimitukset lähtevät maailmalle entistä suunnitelmallisemmin.

Ketju toki toimii jo nyt, mutta viilaamme sitä yhä paremmaksi.

Tarkoituksena on, että Vierumäen tuotannonkasvu kattaa yhä kokonaisvaltaisemmin yhtiön sisäiset tarpeet ja Korkeakosken saha palvelee ensisijaisesti ulkoisia asiakkaita. Kasvavat tuotantomäärät ja verk-

kainen markkina muodostavat kiperän yhtälön, jonka ratkaisemiseksi strategiana on sekä hankkia uusia asiakkaita että kasvattaa nykyisten asiakkaiden volyymeja. Joulun lähestyessä myyntijohtajalla onkin toive joulupukille.

– Toivoisin epävarmuuden hellittävän ja markkinoiden lähtevän jälleen toimimaan. Ei yhtäkkisellä rysäyksellä,

vaan kestävällä tasaisella nousulla. On ollut mukava huomata, että osa asiakkaistamme tuntuu jo ennakoivan käännettä, mikä kysynnän jälleen vilkastuessa on ihan jokaisen arvoketjun toimijan etu. ●

– Toivoisin epävarmuuden hellittävän ja markkinoiden lähtevän jälleen toimimaan.





KORKEAKOSKEN SAHA ”PALASI KOTIIN”

Aivan syyskuun lopussa Versowood julkisti monel-
lakin tapaa merkittävän uutisen UPM Oyj:n kanssa
solmitusta kaupasta Korkeakosken sahasta. Kaupan
myötä Versowoodin sahojen määrä kasvoi kuuteen,
mutta erityisen merkityksellisen kaupasta teki se, että
Korkeakosken saha palasi lähes 40 vuoden jälkeen jäl-
leen Kopran suvun omistukseen. **Teodor Kopran** pe-
rustama sahalaite, jonka sittemmin omistivat veljek-
set teollisuusneuvos **Keijo Kopra** ja **Tenho Kopra**,
myytiin vuonna 1988 Yhtyneille Paperitehtaille (nyk.
UPM Oyj). Nyt saha, jonka vieressä Kopran perhe myös
80-luvulla asui, siirtyi takaisin perheenjäsenen, **Ville
Kopran**, omistukseen.

Liiketoimintakaupan myötä UPM Oyj:stä tuli Verso-
woodin vähemmistöomistaja. Sahojen sivutuotteista
ja kuitupuusta tehty yhteistyösopimus hyödyttää kau-
pan molempia osapuolia, mutta myös metsänomista-
jia Versowoodin puunhankinta-alueen laajentuessa yhä
pohjoisemmaksi.

– Korkeakoski sahana sopii erinomaisesti osaksi yhtiötämme, ja kauppa oli tärkeä strateginen siirto etenkin puunhankinnan kannalta, Ville Kopra kertoo.

Laitoksen sahalinja on uudistettu vastikään kesällä 2025, ja sen vuotuinen tuotanto on 350 000 kuutiometriä mäntysahatavaraa. Kopran mukaan sahaa on koko-

naisuudessaan pidetty hyvässä kunnossa, ja se on uusiutu vuosikymmenten aikana kauttaaltaan. Myös siisteys ja työntekijöiden ammattitaito saavat uudelta omistajalta kiitosta.

– Osaamistaso Korkeakoskella on hyvä. Toivon, että nykymaailman myllerryksessä ja epävarmuudessa kasvollinen omistaja antaa turvaa työntekijöille. Versowoodin osana Korkeakoski ei ole vain laskennallinen yksikkö.

Tulevaisuudessa konsernin yhteenlaskettu tuotanto on lähes 2 miljoonaa kuutiometriä sahataavaraa, ja tuikin käyttö kasvaa yli 3,5 miljoonaan kuutiometriin. Versowood onkin Suomen suurin sahaaja ja yksityinen puunjalostaja, mutta kaupan myötä yhtiö nousee myös Euroopan kymmenen suurimman sahaajan joukkoon. Ainakin toistaiseksi Korkeakoskella on tarkoitus jatkaa männyn sahaamista ainoana puulajina, mikä lisää kuusen sahausta Hankasalmen ja Vierumäen yksiköissä.

Kauppa on kilpailuviranomaisten arvioitavana ja vahvistuu vuoden loppuun mennessä. Tämän jälkeen aloitetaan järjestelmien ja automaation integrointi sekä tuotannon yhdenmukaistaminen Versowoodin muiden yksiköiden kanssa.

– Edessä on sellainen best practices -jakso, jonka aikana tarkastelemme toimintatapoja. Uskon, että meillä on opittavaa Korkeakoskelta ja heillä meiltä.●

LISÄÄ MAHDOLLISUUKSIA PUUKAUPPAAN

Kesällä päättyneellä tilikaudella Versowoodin puunhankinta toimitti sahojen käyttöön n. 2,9 miljoonaa kuutiometriä puuta. Uuden sahan myötä määrä nousee merkittävästi, ja hankinta-alueen laajentuessa Versowood toivottaa myös uusia metsänomistajia tervetulleiksi palveluidensa piiriin.

Kevät sujui Versowoodilla puukaupan parissa vauhdikkaasti. Kohteita oli tarjolla edellisvuosien tapaan runsaasti, ja niitä myös ostettiin. Vaikka tukin hinta kääntyikin hienoiseen laskuun toukokuussa, ei kaupankäynti hiipunut lomakuukausinakaan.

– Versowoodin metsäasiantuntijat ovat aina olleet aktiivisia myös kesäisin. Monella kaupunkilaisella metsänomistajalla on heinäkuussa paremmin aikaa paneutua puukauppa-asioihin, ja me olemme valmiina myös silloin auttamaan, muistuttaa Versowoodin metsäjohtaja **Pauli Otava**.

Leuto talvi piti maapohjan läntisellä ja eteläisellä hankinta-alueella sulana, minkä seurauksena osa suunnitelluista talvileimikoista jäi hakkaamatta. Kevään ja kesän korjuut onnistuivat sen sijaan hyvin, eikä viileä ja sateinen alkukesä pehmentänyt maastoa liiaksi. Eräässä mielessä viileydestä oli jopa hyötyä.



Metsäjohtaja Pauli Otava

– Versowoodin metsäasiantuntijat ovat aina olleet aktiivisia myös kesäisin.



– Lämmin jakso osui vasta myöhäiskesälle, jonka ansiosta hyönteistuhot jäivät edellisvuotta lievemiksi.

Otava kertoo, että vaikka tukin hinta on edelleen liian korkealla sahatarvaran hintaan ja kysyntään nähden, kaikenlaisia kohteita ostetaan normaalisti. Alkaen talvelle voi yhä tarjota talvileimikoita ja etenkin laadukkaille tukki- ja pylväspuuvältaisille kohteille on jatkuva kysyntä. Hän muistuttaa, että vaikka suhdanne ei juuri nyt olekaan paras mahdollinen, puuta tarvitaan myös tulevaisuudessa. Tämän vuoksi metsissä tehtävät toimet on jatkossakin syytä suunnitella huolellisesti.

– Yleisesti ottaen tarjolla on jo pidemmän aikaa ollut paljon laadukkaita kohteita. Mielestäni se kuvaa vain sitä, että suomalaiset metsät ovat hyvässä hoidossa ja kasvavat hyvin.

Uusi yksikkö tehostaa toimintoja

Korkeakosken sahan tuore kauppa lisää Versowoodin raaka-ainetarvetta ja tulee metsäjohtajan mukaan muuttamaan myös puunhankinnan dynamiikkaa, sahojen puulajisuhteita ja roolitusta. Korkeakosken alueelta hankittavat kuuset esimerkiksi ohjautuvat jatkossa Hankasalmen, Riihimäen ja Vierumäen yksiköihin, mikä kasvattaa Hankasalmen sahattavan kuusen osuutta. Kaiken kaikkiaan metsäjohtaja näkee tilanteessa valtavia logistisia etuja.

– Kuljetusten suunnittelu tehostuu entisestään, ja voimme palvella sahojen puuhuoltoa vieläkin täsmällisemmin.

– Kuljetusten suunnittelu tehostuu entisestään.



Versowood on jo vuosien ajan toiminut osin samalla ostoalueella Korkeakosken sahan kanssa. Kaupan myötä aluetta laajennetaan vain hieman pohjoisemmaksi ja saha liitetään osaksi nykyistä Riihimäen aluetta. Siirtymäaikana osan sahan raaka-aineesta toimittaa yksikön myynyt UPM, mutta vähitellen puunhankinta siirtyy yhä vahvemmin omiin käsiin.

– Uusi, suuria määriä mäntyä käyttävä yksikkö tuo etuja sekä yhtiölle että metsänomistajille. Suunnitelmat puunhankinnan osalta ovat jo pitkällä ja olen henkilökohtaisesti tästä hyvin innoissani, Otava päättää. ●



AVOIMET OVET JA TUPAANTULIAISET SAMALLA KERTAA

Syyskuun lopulla Versowood avasi Vierumäen yksikkönsä portit avointen ovien -päivänä. Eri yksiköissä kiertävästä tapahtumasta on muodostunut yhtiössä jokasyksyinen perinne, jonka suosio ei näytä laantuvan.

Kävijöillä oli tuttuun tapaan mahdollisuus käydä sahakierroksilla sekä tutustua puunkorjuukalustoon ja Versowoodin tuotteisiin, mutta kurkistaa myös yhtiön uuden, viimeistelyvaiheessa olleen keskuskonttorin sisään. Juhlateltassa riitti koko päivän ajaksi ohjelmaa, jota saattoi seurata Hodarifillarin tarjoilemia hotdodgeja maistellen. Monipuolinen ohjelma ja kiinnostus keskuskonttoria kohtaan houkuttelikin paikalle lähes 2000 vierasta.

Musiikkia ja metsästrategiaa

Päivän aluksi toimitusjohtaja **Ville Kopra** toivotti vieraat tervetulleiksi Vierumäelle, esitteli yhtiön toimintaa ja otti kantaa muun muassa yleiseen taloustilanteeseen sekä julkisuudessa käytävään metsäkeskusteluun.

– Toisin kuin annetaan ymmärtää, Suomessa metsäteollisuus toimii vastuullisesti. Metsät kasvavat käyttöä enemmän, eikä puun teollinen hyödyntäminen ole 2000-luvulla väitteistä huolimatta juuri kasvanut, Kopra painotti.

Toimitusjohtajan jälkeen vauhtiin pääsi popkantele-tar **Ida Elina**, joka viihdytti kuulijoita puolen tunnin ajan omien ja klassikkokappaleiden tahdissa.

Suomen metsätalouden haasteista ja mahdollisuuksista sekä valtion Metsästrategia 2025:stä kertoi maa- ja metsätalousministeriön neuvotteleva virkamies **Satu Rantala**. Rantala kuvasi metsäalan megatrendejä sekä niiden vaikutuksia Suomen talouteen ja politiikkaan, mutta myös metsien tarjoamia mahdollisuuksia ja automaation kasvattamaa resurssitehokkuutta. Ministeriön visiona vuodelle 2035 on, että ”Suomi on kestävä bio-talouden ykkönen”.

– Meillä on terveet kasvavat metsät, joista luomme kasvua, hyvinvointia ja turvallisuutta. Samalla elinvoimainen maaseutu vahvistaa kokonaisturvallisuutta ja huoltovarmuutta eli kykyämme selviytyä häiriötilanteissa, Rantala alleviivasi.

Ministeriön pöydällä on hänen mukaansa suuri määrä metsäpoliittisia aiheita aina EU:n ennallistamis-asetuksesta metsälain muutoksiin. Rantala muistutti, että metsäpolitiikka on aina ollut ja tulee olemaan eri asioiden yhteensovittamista.

– Globaalit haasteet edellyttävät tiivistä kansainvälistä yhteistyötä ja vaikuttamista. Metsäpolitiikan on sopeuduttava toimintaympäristön muutoksiin, ja tässä tutkimus, tieto ja osaaminen ovat keskeisiä tekijöitä.

Globaalista näkökulmasta kansalliseen toimintaympäristöön

Rantalan vanavedessä lavalle nousi Keskuskauppakaamarin toimitusjohtaja **Juho Romakkaniemi**, joka aloitti esityksensä geopolitiikan isoimmilla aiheilla – Yhdysvalloilla, Kiinalla ja Ukrainan sodalla – ja jatkoi sen jälkeen kotimaan politiikkaan. Romakkaniemi perka-si valtiovarainministeri **Riikka Purran** esitystä syksyn budjettiriihessä ja piti sitä oikeasuuntaisena. Hän myös esitti listansa asioista, joita Suomen talous kas-vaakseen tarvitsisi.

– Lyhyellä aikavälillä tulisi pureutua luvituksen ja verotuksen sekä työvoiman saannin pullonkauluihin. Keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä muun muassa työn tuottavuutta tulisi parantaa, liikenneinfra hoitaa kuntoon ja julkista taloutta vakauttaa.

**Monipuolinen
ohjelma ja kiinnostus
keskuskonttoria kohtaan
houkuttelikin paikalle
lähes 2000 vierasta.**





Popkanteletar Ida Elina viihdytti kuulijoita puolen tunnin ajan omien ja klassikkokappaleiden tahdissa.



kaan ole asettanut pakotteita venäläiselle sahatavaralle.

Kotimaan toimintaympäristöön siirryttäessä vastassa ovat muun muassa ”eurooppalainen sääntelytsunami”, rajusti kohoavat logistiikkakustannukset ja kotimaiset ilmastotavoitteet. Aalto muistutti kuulijoita sahateollisuuden merkityksestä Suomen taloudelle ja toivoi, että ilmastotavoitteet ja suomalainen hyvinvointi saataisiin mahdutettua yhteen.

– Sahatavaraviennin vuotuinen arvo liikkuu 2–3 miljardissa eurossa ja sen kotimainen arvonlisä on suurempi kuin millään muulla tavaraviennin alalla. Jokainen euro puutuotteiden vientiä kasvattaa Suomen bruttokansantuotetta 0,81 euroa, joten jokainen ymmärtää, kuinka tärkeä tämä ala on koko maalle.

Päivän päätteeksi Suomen metsäkeskuksen elinkeinopäällikkö **Jouni Rantala** esitteli Hämeen metsäohjelmaa vuosille 2026–2030 sekä sen erilaisia Luonnonvarakeskuksen analyysiin perustuvia skenaarioita. Hän totesi metsien hiilinielujen kasvattamisen edellyttävän puuston kasvua kiihdyttävien metsänhoitotoimien lisäämistä, mikäli nykyinen hakkuutaso aiotaan säilyttää. Jouni Rantala myös kertoi luonnonhoidon toimien vaikutuksista metsiin ja niiden monimuotoisuuteen.

– Lehtisekapuuston lisääminen parantaa metsien ilmastokestävyyttä, lisää puuntuotantoa ja metsien monimuotoisuutta. Aktiivisella metsänhoidolla voidaan merkittävästi sekä lisätä kasvua että vahvistaa hiilensidontaa ja metsien hyvinvointia. Joten raivaussahat soimaan ja nauttimaan syksyisestä hämäläismetsästä, kannusti Rantala puheensa päätteeksi. ●

Sahateollisuus ry:n toimitusjohtaja **Tino Aalto** avasi kuulijoille näköalan sahateollisuuden kilpailukykyyn. Koska suomalainen sahateollisuus kilpailee tuotteillaan globaalissa toimintaympäristössä, aloitti Aalto Romakkaniemen tapaan toimintaympäristökatsauksensa nostamalla esiin kansainvälisiä kysymyksiä niin USA:n asettamista tulleista, EU:n taloudesta, Ukrainan jälleenrakentamisesta kuin Venäjän toiminnasta markkinoilla. Vaikka venäläiselle sahatavaralle on EU:ssa ja Yhdysvalloissa asetettu tuontikielto, virtaa tavaraa muille markkinoille yhä runsaasti.

– Etenkin Kiinassa venäläiset ovat Ukrainan sodan alun jälkeen vallanneet markkinoita aggressiivisesti. Suomalaisen sahatavaran suurimmassa vientimaassa Egyptissä Venäjä on niin ikään ykkönen, eikä Japani-



Kuvassa vasemmalta oikealle: Maa- ja metsätalousministeriön neuvotteleva virkamies Satu Rantala, Sahateollisuus ry:n toimitusjohtaja Tino Aalto, Suomen metsäkeskuksen elinkeinopäällikkö Jouni Rantala ja Keskuskauppa-kamarin toimitusjohtaja Juha Romakkaniemi.



Kakkukahvit työurien kunniaksi

Tuttuun tapaan Avointen ovien- päivänä vietettiin myös henkilöstötilaisuutta, jossa palkittiin pitkään talossa palvelleita työntekijöitä. Palkitsemistilaisuus oli ensimmäinen virallinen tapahtuma uudessa keskuskonttorissa.

Keskuskauppakamarin myöntämiä ansiomerkkejä jaettiin tällä kertaa kaikkiaan 38 kappaletta ja mukana tilaisuudessa oli myös Avointen ovien- päivässä puhujavieraana ollut Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja **Juho Romakkaniemi**.

– Ansiomerkkien jakaminen on jo 96-vuotinen perinne, joka on käytössä yli 1000 suomalaisessa yrityksessä. Yritysten kasvu on ainoa tapa saada myös

Suomi kasvuun, ja ihmiset yrityksissä ovat avain tähän.

Tilaisuuden aluksi Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra** piti puheen, jossa hän korosti henkilökunnan merkitystä yrityksen menestykselle.

– Yritys muodostuu neljästä tekijästä: pääomista, laitteista, asiakkaista ja ihmisistä. Huononmillaikin laitteilla on mahdollisuus pärjätä, jos ihmiset ovat hyviä.

Kopra kertoi yrityksen vilpittömästä halusta tarjota työn tekemiselle hyvät lähtökohdat. Mittausten mukaan tässä onkin onnistuttu, ja henkilöstön tyytyväisyys on vuotuisissa kyselyissä kasvanut.

Ansiomerkkejä jaettiin aina 20 vuodesta 45 vuotta Versowoodin eri yksiköissä palvelleille. Keskimääräinen työsuhteen pituus yhtiössä on tällä hetkellä 11,8 vuotta, mutta tilaisuudessa oli läsnä myös Vierumäen sahalla jo 45 vuoden ajan työskennellyt **Risto Turpeinen**. Vierumäen kylällä asuva Turpeinen aloitti työn silloin Vierumäen Teollisuus -nimeä kantaneen sahan kuivaamolla vuonna 1980 ja on sittemmin työskennellyt eri tehtävissä, viimeisimpänä Eurosahan sahurina, ja työura jatkuu yhä.

– Mukavat työkaverit, Turpeinen summaa saman työnantajan palveluksessa tehdyn elämänmittaisen työuran tärkeimmäksi tekijäksi. ●



Kuvassa vasemmalta oikealle: Henkilöstöjohtaja Riikka Yli-Leskijärvi, toimitusjohtaja Ville Kopra, keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi ja ansiomerkkin saaja Juhani Ala-Salmi pakkausryhmän johtaja.

Huominen kasvaa metsästä.

2026

TAMMIKUU

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

HELMIKUU

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

MAALISKUU

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

HUHTIKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
14		1	2	3	4	5	
15	6	7	8	9	10	11	12

TOUKOKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
18				1	2	3	
19	4	5	6	7	8	9	10

KESÄKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
23	1	2	3	4	5	6	7
24	8	9	10	11	12	13	14

16	13	14	15	16	17	18	19
17	20	21	22	23	24	25	26
18	27	28	29	30			

HEINÄKUU

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

20	11	12	13	14	15	16	17
21	18	19	20	21	22	23	24
22	25	26	27	28	29	30	31

ELOKUU

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

25	15	16	17	18	19	20	21
26	22	23	24	25	26	27	28
27	29	30					

SYYSKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
36		1	2	3	4	5	6
37	7	8	9	10	11	12	13
38	14	15	16	17	18	19	20
39	21	22	23	24	25	26	27
40	28	29	30				

LOKAKUU

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

MARRASKUU

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

JOULUKUU

VK	M	T	K	T	P	L	S
49		1	2	3	4	5	6
50	7	8	9	10	11	12	13
51	14	15	16	17	18	19	20
52	21	22	23	24	25	26	27
53	28	29	30	31			



INVESTOINTI

ASIAKKAAN MUKAAN RÄÄTÄLÖITY TUOTANTO

Syksyllä Versowoodin Haukiputaan yksikössä käynnistyi täysin uusi, teknologialtaan alan kärkeä edustava lavalinja, joka ainakin alkuvaiheessa palvelee vain yhden asiakkaan tarpeita.

Lavalinjainvestoinnin suunnittelu käynnistyi Versowoodin Haukiputaan yksikössä syksyllä 2023 Stora Enson ilmoittettua uuden kuluttajapakkauskar-tonkien tuotantolinjan rakentamisesta Ouluun. Versowood solmi tuolloin Stora Enson kanssa vuoden 2029 loppuun saakka voimassa olevan sopimuksen lavatoi-

mituksista ja Haukiputaan tehdasalueen vierestä hankittiin tontti sekä halli, joka remontoitiin vastaamaan teollisen tuotannon tarpeita.

Noin kaksi miljoonaa euroa maksaneen laitteiston toimitti ruotsalainen IMH Machinery Ab. Linjan vuotuinen kapasiteetti on yli miljoona kuormalavaa ja nor-



*Kuvassa vasemmalta oikealle:
Janne Hannolla/Tuotantojohtaja, Petri
Oikarinen/Kunnossapitopäällikkö ja
Juhani Ala-Salmi/Puupakkausryhmän johtaja*

Noin kaksi miljoonaa euroa maksaneen laitteiston toimitti ruotsalainen IMH Machinery Ab.



maalitilanteessa se työllistää yhdessä vuorossa kolme linjaoperaattoria. Volyymilavalinjasta poiketen uudella linjalla voidaan valmistaa joustavasti pieniäkin sarjoja, jopa yksittäiskappaleita.

– Linja on pitkälle automatisoitu ja poikkeaa huomattavasti perinteisistä lavalinjoista. Nopeat asetteenvaihdot ja edistysellinen tuotannonohjausautomaatio tekevät siitä tällä hetkellä ehkä jopa maailman parhaan lavalinjan, toteaa Versowoodin pakkausliiketoiminnan johtaja **Juhani Ala-Salmi**.

Juuri sitä, mitä tarvitaan

Hankasalmen ja Vierumäen sahoilta tuleva 16 x 100 mm:n mänty- tai kuusilauta katkotaan kansi-aihoiksi ja 70 x 90 mm:n parru jalka-aihoiksi. Tämän jälkeen lavakansi ladotaan ja naulataan, kansiin kiinnitetään jalat ja lopulta lavat kasataan. Muusta lavanvalmistuksesta poiketen Stora Ensolle toimitettavat lavat muovitetaan. Lavojen kierrätyksen helpottamiseksi muovitus tehdään lavakannen pintaan ja kiinnitetään kuumentamalla.

– Asiakas huputtaa lavoille pakattavat tuotteet ja um-

pioi ne, minkä vuoksi myös alle tarvitaan muovitus, Versowoodin pakkausliiketoiminnan tuotantojohtaja **Janne Hannola** selventää.

Linjaa on syksyn mittaan päästy testaamaan, ja Haukiputaan vanhaa sekä linjalle rekrytoitua uutta henkilökuntaa on koulutettu sen käyttöön. Ylösajovaiheessa on tullut esiin tarvetta hienosäädöille sekä toimintavarmuuteen liittyviä kehityskohteita, joita työestetään parhaillaan laitetoimittajan kanssa. Haukiputaan lavatehtaan tuotantopäällikkö **Marko Myllymäki** kertoo, että kunhan kaikki on kunnossa, linja vastaa juuri sitä tarvetta, mihin se on hankittukin.

– Muovitukseen liittyvät asiat ovat nyt kunnossa, mutta toimintavarmuutta tulee vielä parantaa. Säätöjen ja trimmauksen tavoitteena on se, että kaikki todella toimii niin kuin pitääkin – ei se, että pärjäämme linjan kanssa, Myllymäki toteaa.

Remontoidun hallin toinen puoli on toistaiseksi tyhjillään. Pakkausliiketoiminnasta vastaava Juhani Ala-Salmi toteaa, että markkinatilanteen mukaan toimintaa on mahdollisuus kasvattaa. ●



VAKIINTUNUTKIN KUMPPANUUSSUHDE VAATII SÄÄNNÖLLISTÄ HUOMIOTA

Vuodesta 1911 alkaen Tampereella on valmistettu aaltopahvia, josta tehtyihin pakkauksiin pakataan tänä päivänä monet kaupan hyllyiltä tutut ja pakettiautomaatteihin saapuvat tuotteet.

Tammerkosken partaalla jo vuonna 1911 alkanut aaltopahvin valmistus siirtyi nykyisjoilleen Tampereen Lielahteen vuonna 1971. Nykyinen tehdas suunniteltiin ja rakennettiin alusta alkaen juuri tätä tarkoitusta varten, ja sen toimiva layout on säilynyt samanlaisena aina näihin päiviin saakka. Vaikka yrityksen nimi, omistajat ja koneet ovatkin vuosien varrella vaihtuneet, itse prosessi on pysynyt liki ennallaan.

Vuonna 2012 DS Smith osti liiketoiminnan SCA:lta, ja tammikuussa 2025 DS Smith yhdistyi maailman suurimman metsäteollisuusyhtiö International Paperin kanssa. Uusi, entistä suurempi konserni toimii yli 30 maassa ja sen lähes 400 tehtaalla työskentelee noin 60 000 henkilöä, joista Suomessa hieman yli 300.

Pakkauksia moniin tarpeisiin

DS Smith valmistaa Suomessa aaltopahvipakkauksia pääosin kotimaan markkinoille. Tampereen tehdas valmistaa ja toimittaa aaltopahvia myös muiden Suomen tehtaiden tuotannon materiaaliksi, josta ne valmistavat erilaisia pakkauksia ja myyntitelineitä eri toimialoille, kuten esimerkiksi elintarviketeollisuudelle ja vähittäiskaupalle. Yritys tarjoaa asiakkailleen palveluita pakkaussuunnittelusta pakkauksen valmistukseen ja toimitukseen.

– Aaltopahvipakkaukset ovat kuluttajille mieluisia pakkauksia helpon kierrätettävyyden vuoksi, ker-

too DS Smithin hankintapäällikkönä työskentelevä **Harri Jokinen**.

Niin muihin yksiköihin toimitettava aaltopahvi kuin asiakkaiden valmiit tuotteetkin kuljetetaan määränpäähänsä kuormalavoille pakattuna. Uusien FIN-, Euro- ja kertalavojen lisäksi DS Smith käyttää kierrätettyjä lavoja. Jokinen kertoo, että kaikkien yrityksen ostamien lavojen tulee vastata tiukkoja laatuvaatimuksia: Lavojen tulee olla puhtaita, niissä ei saa olla esimerkiksi väriä tai tummentumia ja lavojen on oltava myös täysin ehjiä.

– Asiakkaidemme luonteen vuoksi vaade valmistamamme tuotteita kuljettaville lavoille on erilainen kuin esimerkiksi rakennustuoteollisuudessa.

Versowood on jo noin kahdenkymmenen vuoden ajan toimittanut uusia lavoja DS Smithille. Noin 50 prosenttia Versowoodin toimittamasta vuotuisesta 50 000 lavan määrästä on uusia FIN-lavoja ja loput kevyempiä kertalavoja, jotka on optimoitu käyttötärpeen mukaan.

– Versowoodilla tiedetään, millaista laatua ja toimitusketjua edellyttämme, ja meillä on mutkaton, luottamuksellinen suhde, Jokinen kertoo.

**Versowood
on jo noin
kahdenkymmenen
vuoden ajan
toimittanut uusia
lavoja DS Smithille.**



Useamman toimipaikan taktiikka

Aaltopahvitehtaan hankintapäällikkönä työskentelevä Jokinen odottaa vaatimukset täyttävän tasaisen laadun ohella kumppaneilta sujuvaa palvelua, ongelmanratkaisukykyä ja

toimitusvarmuutta. Tähän Versowood on kyennyt vastaamaan henkilökohtaisen palveluutteen ja useamman lavanvalmistuspaikkakunnan ansiosta.

– Yhteistyömme perustuu kuukausitilauksille, joita korjataan tarpeen ja kausivaihtelun mukaan. Seuraan lavojen kulutusta ja saldoa ja toisinaan pidän omassa varastossamme bufferia asiakasta varten. Lavoja voidaan toimittaa DS Smithille sujuvasti viidestä eri yksiköstämme, mikä mahdollistaa nopeankin reagoinnin, kertoo Versowoodin myyntipäällikkö **Tommi Rask**.

Rask on hoitanut asiakkuutta kymmenen vuoden ajan. Hän kertoo, että DS Smithin Tampereen yksiköön toimitettavat standardilavat tehdään pääsääntöi-

sesti Muurlassa, kertalavat valmistetaan sekä Riihimäellä että Valkeakoskella.

Koska lavoja kuluu vuositasolla suuria määriä ja ne ovat DS Smithin palveluprosessin kannalta keskeinen tekijä, Jokinen ja Rask ovat ottaneet tavaksi tavata neljännesvuosittain. Tapaamisissa käydään läpi muun muassa asiakassuhteen kehittämiseen, puun hinnan kehitykseen ja toimitusketjuun liittyviä asioita.

– Vaikka asiat hoituvatkin, on hyvä istahtaa säännönmukaisesti kasvokkain alas, Jokinen toteaa ja jatkaa:

– Mutkaton ja luottamuksellinen yhteistyö on kaiken A ja O, ja Versowood on kaltaisellemme toimijalle turvallinen kumppani. ●

Mutkaton ja luottamuksellinen yhteistyö on kaiken A ja O, ja Versowood on kaltaisellemme toimijalle turvallinen kumppani.



JOKAISELLA KORTILLA ON TARINA



Virpi Pekkala on piirtänyt aina – hän ei muista aikaa, jolloin ei olisi ollut kynä kädessä. Yhä 80-vuotiaanakin kuvataiteilija loihtii suomalaisten rakastamia tunnistettavia hahmojaan niin kuluttajatuotteisiin kuin yritysten tilaustöihin.

Lapsena Pekkala viihtyi isänsä työpaikalla. Hän kosi-

risteli kirjekuorten kulmia ja sai jopa muutaman kolikon toimiston tädeille piirtämistään korteista. Valion jäätelömasterina toiminut isä kannusti tytärtään ja kantoi kotiin työpaikalla roskiin heitettyjä papereita, joiden kääntöpuolelle pikku-Virpi piirsi.

– Ensimmäisen kerran muistan kokeneeni erityistä ylpeyttä piirroksistani kansakoulussa, kun opettaja kehui vuolaasti koko luokalle syysmaisemaa kuvannutta vesivärimaalaustani, Pekkala muistelee.

Vuodet vierivät. Pekkala pääsi unelma-ammattiinsa somistajaksi, mainosgraafikkokouluun ja töihin mainostoimistoon, mutta korttien piirtäminen jatkui koko ajan rinnalla. Ensimmäiset myytäväksi tarkoitetut kortit Pekkala sai kaupattua helsinkiläiseen lahjatavara-
liik-

keeseen. – En voinut uskoa, että joku todella halusi niistä maksaa!

Jossain vaiheessa kortteihin ja puupaloihin piirrettyihin tauluihin alkoi ilmestyä tonttuja. Naisten Joulumessuilla tuotteet tekivät kauppansa, ja lopulta Pekkala päätti irtisanoutua työstään mainostoimistossa ja perustaa yrityksen yhdessä miehensä kanssa.

– Vähitellen aloin saada pyyntöjä yritysten joulukortteista ja vuonna 2003 pääsin toteuttamaan myös suuren haaveeni: piirtämään ensimmäisen postimerkkini.

Tontut sahan töissä

Kortteja on vuosien varrella syntynyt tuhansia. Tietokoneita omien sanojensa mukaan kammoava taiteilija maalaa postikortit edelleen akvarelleina ja viimeistelee kuvat mustalla tussilla. Korttien suunnittelu lähtee liikkeelle asiakkaan antamasta aiheesta, jonka jälkeen Pekkala usein pyytää aiheeseen liittyviä kuvia tai muuta lisätietoa.

– Kun tajuan, mistä on kyse, keksin usein heti, mitä piirrän. Piirrän suoraan lähes valmiin kuvan, jota sitten muokataan asiakkaan kommenttien perusteella ennen painamista.

Jokaisella kortilla on oma tarinansa ja nimensä. Taiteilija kokee olevansa parhaimmillaan, kun saa toi-



meksiannon jälkeen mahdollisimman vapaat kädet käsitellä aihetta ja toteuttaa itseään. Tällä tyylillä ovat syntyneet myös Versowoodin kaikki joulukortit vuodesta 2008 alkaen.

– Lautoja, kutterilastua, puukerrostaloja, liimapuuhalli, puupakkauksia, tukkeja, kontteja, taimien istutusta, pylviä, työturvallisuus, uusi logo, puukoulu, keskuskonttorin työmaa..., Pekkala luettelee korttiaiheita vuosien varrelta.

Tämän vuotisen joulukortin nimi on ”Lämpöä ja läheisyyttä”, ja siinä tonttujen pellettitarina jatkuu kannesta sisäaukeaman kautta takakanteen saakka. Taiteilija kertoo innostuneensa aiheesta ja piirtäneensä siksi hieman tavanomaista enemmän. Hän toteaa työskentelevänsä mielellään sahan kanssa ja oppivansa kortteja piirtäessään aina jotain uutta alasta. Pekkala myös arvostaa sitä, että Versowood painattaa ja lähettää fyysisiä kortteja. – Surettua, ettei suurin osa yrityksistä enää lähettä joulukortteja. Onneksi Versowoodin kaltaisia poikkeuksia vielä löytyy. ●



Tästä se alkoi - kuvassa ensimmäinen Virpi Pekkalan Versowoodille piirtämä kortti.

VERSOLA

Runsaan suosion saaneen nimikilpailun myötä Versolaksi nimetty Versowoodin Vierumäen keskuskonttori otettiin käyttöön lokakuun lopussa. Muuton jälkeen on alkanut arjen opettelu kauniissa ja ainutlaatuisissa tiloissa.



TULIPAHAN TEHTYÄ! OSA SYKSYN ENNÄTYKSISTÄ:

Syyskuu 2025

- Riihimäen sahan vuorokohtainen ennätys 1 009,8 m³

Lokakuu 2025

- Hankasalmen paketoinnin vuorokohtainen ennätys 1544 m³
- Riihimäen sahalla päiväkohtainen tuotantoennätys 1 715 m³
- Konsernin sahatuotannon kuukausikohtainen ennätys 150 166 m³
- Riihimäen sahan kuukausikohtainen ennätys 29 515 m³
- Vierumäen yksikön sahaustuotannon kuukausikohtainen ennätys 52 285 m³
- Veistosahan kuukausikohtainen ennätys 25 413 m³
- Eurosahan kuukausikohtainen ennätys 26 872 m³
- Kissakosken kuukausikohtainen ennätys 7 049 m³



VALTAKUNNALLINEN KUNNIANOSOITUS PERIKSIANTAMATTOMASTA TYÖSTÄ

Vuodesta 1968 lähtien palkintolautakunta, johon kuuluvat Suomen Yrittäjien, Suomalaisen Työn Liiton, Yksityisyrittäjien Säätiön ja Fennian edustajat, on jakanut valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon tunnustuksena esimerkillisestä yrittäjyydestä. Päätöstä tehdessään palkintolautakunta kiinnittää huomiota muun muassa yrityksen erityispiirteisiin, kuten edelläkävyyteen, liiketoiminnan kehittämiseen, kasvuun ja toiminta-ajatukseen. Palkinto on kunnianosoitus yrittäjälle sekä koko yrityksen henkilökunnalle suomalaisen talouselämän eteen tehdystä työstä.

Tänä vuonna Fennian ja Suomen Yrittäjien valtakunnallisen yrittäjäpalkinnon sai Versowood. Palkinto ojennettiin toimitusjohtaja **Ville Kopralle** lokakuun lopulla pidetyssä gaalassa, jossa paikalla oli myös tasavallan presidentti **Alexander Stubb**.

Palkintolautakunnan jäsen, Fennian toimitusjohtaja **Hanna Hartikainen** kertoi, että raati painotti valinnassaan tänä vuonna erityisesti vahvaa kasvuasennetta sekä mittavaa kansainvälisyyttä. Palkinnot saaneissa yrityksissä on hänen mukaansa tehty myös rohkeasti investointeja ja panostettu tuotekehityksen ohella vas-



tuullisuuteen ja laatuun.

– Yrittäjyys ei ole sprintti vaan pitkä matka, jossa on ylämäkiä ja alamäkiä. Tärkeintä ei aina ole nopeus vaan suunta, ja se, että sydän pysyy kaiken aikaa mukana, Ville Kopra totesi kiitospuheessaan.

Hän pohti yrittäjyyden olevan ennen kaikkea rohkeutta unelmoida, lujutta tehdä ja ottaa riskiä, mutta myös kykyä kompastua, nousta ja jatkaa sekä sietää epävarmuutta. Kopran mukaan yrittäjän mieli on usein levoton ja täynnä kysymyksiä: Mitä seuraavaksi? Miten tästä eteenpäin?

– Maailma muuttuu kaiken aikaa, ja myös yritysten ja yrittäjien pitää uudistua ja uusiutua.

Versowoodin menestys perustuu vahvan tahdon ja rohkeuden ohella myös ihmisiin. Puheessaan Kopra kiitti Versowoodin henkilökuntaa sekä isäänsä **Keijo Kopraa** ja veljeään **Pekka Kopraa**.

– Versowoodin menestys ei perustu vain koneisiin, teknologiaan tai pääomiin. Se perustuu ihmisiin. Hyvään porukkaan, joka tekee työtä suurella syrämmellä.

Versowood onnittelee myös muita palkinnon saajia Cor Groupia ja Sensofusionia. ●



KANNUSTUSPALKINTO YSILUOKKALAISELLE

Versowood on jo useana keväänä peräkkäin lahjoittanut Anna Tapion koulusta valmistuvalle, metsänhoitoa kohtaan kiinnostusta osoittaneelle 9-luokkalaiselle raivaussahan. Keväällä 2025 raivaussaha lahjoitettiin luonto- ja ympäristöaineissa ansioituneelle 9B-luokan **Anniina Lehtoselle**. Onnittelut Anniinalle ja intoa metsätöihin! ●

TURVALLISTA TYÖPÄIVÄÄ!

Versowoodilla on tehty hienoja suorituksia työturvallisuuden saralla. Ohessa eri toimintojen työtapaturvattomien päivien saldoja vuodelta 2025.

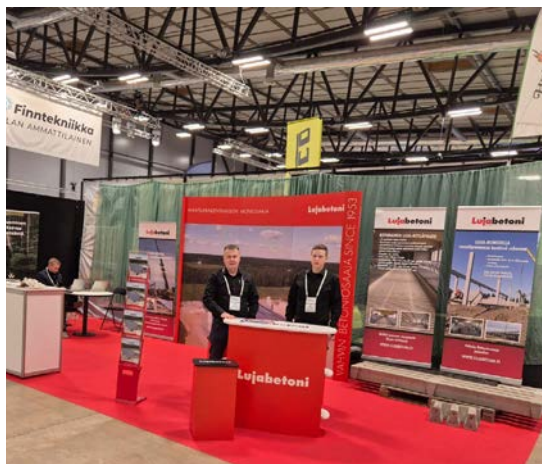
- Otavan saha **365** päivää
- Heinola liimapuu **1000** päivää
- Vierumäki, lähetys ja varasto **365** päivää
- Vierumäki liimapuu **1000** päivää
- Vierumäki ensiasteen jalosteet **1500** päivää
- Vierumäki toimihenkilöt **365** päivää



SAHOJEN NÄKÖINEN JUHLA

Sahateollisuus ry juhlisti 80-vuotista taivaltaan lokakuun alussa Helsingin Vanhalla ylioppilastalolla Helsingissä. Paikalla oli toistasataa itsenäisen sahateollisuuden ja sidosryhmien edustajaa, ja juhlavista puitteista sekä arvokkaasta tilaisuudesta huolimatta iltaa vietettiin leppoisissa merkeissä. Avauspuheen piti maa- ja metsätalousministeri **Sari Essayah** ja juhlapuheesta vastasi Saha-teollisuus ry:n toimitusjohtaja **Tino Aalto**, joka kävi läpi yhdistyksen historiaa. Ilta huipentui sahojen ja keskeisten toimijoiden sattumuksia kertaavaan tietokilpailuun sekä vapaaseen yhdessäoloon. ●

MUKANA MESSUILLA



Jo tutuksi tulleeeseen tapaan Versowood osallistui yhdessä Lujabetonin kanssa Tampereen Kone-Agria-messuille lokakuun alussa. Kolmipäiväisen tapahtuman tavoitteena on tarjota merkittävä foorumi

maatalousasiakkaille ja -yhteistyökumppaneille, ja tänä syksynä messuilla vierailikin liki 16 000 kävijää. Messuosastolla esiteltiin Versowoodin puurakentamisen tuotteita ja palveluita sekä aiempia projekti-kohteita. Maatalousrakentamisen ohella keskusteluissa nousivat vahvasti esiin myös niin puukauppa kuin Korkeakosken sahakin. Käytyjen keskusteluiden perusteella Versowoodin Tomi Koskenniemi ennustaa vuodesta 2026 tulevan vilkas maatalousrakentamisen vuosi.

Versowoodilta mukana: **Juuso Luostarinen**

ja **Tomi Koskenniemi**

Lujabetonilta mukana: **Timo Juutinen ja**

Sauli Hirvonen

- **Osaston teema:** Projektiiimapuu – maatalouskohteiden puurakenteiden suunnittelu ja toteutus. Versowood on investoinut tähän voimakkaasti hankkimalla mm. uuden CNC-koneen isojen palkkien työstöä varten.
- **Tavoite:** Uusien kontaktien solmiminen, ratkaisujen tarjoaminen laajasta tuotevalikoimasta. ●



Syys-lokakuun taitteessa järjestetyt Alihankintamessut kokosivat yhteen jälleen yli 1000 näytteilleasettajaa ja 22 000 teollisuuden ammattilaista. Versowood oli näytteilleasettajana viime vuoden tapaan oman konsernin tuotteistaliimapuusta, Kuningaspaneelista, kyllästetystä puusta ja rakennuslevyistä rakennetulla osastolla. Messuille asetetut tavoitteet täyttyivät, ja kolmen päivän aikana käytiin arvokkaita keskusteluja ja luotiin uusia kontakteja.

Versowoodilta mukana: **Juhani Ala-Salmi, Tommi Rask, Eerik Siiriäinen, Tuija Lappalainen ja Matti Lehtola**

- **Osaston teema:** Versowoodin monipuoliset puupakkaukset ja konsernin erilaiset tuotteet ja palvelut
- **Tavoite:** Uusien kontaktien solmiminen, nykyisten asiakkaiden tapaaminen ja niin tuotteiden kuin puunhankinnankin näkyvyyden lisääminen. ●



NOOA LAUKKANEN: KOVA TYÖ RUOKKII MENESTYSTÄ

Kauteni huipentui kutsuun syyskuun lopussa maailmancupin finaaliin Hollantiin, jossa sijoituin neljänneksi. Vastassa oli maailman kovinta rosteria purjehtijoita, jotka melkoisella varmuudella löytyvät vuoden 2028 Los Angelesin olympialaisten lähtölinjalta. Kun menestyin, tiedän nyt viimeistään, että unelmani

ja tavoitteeni olympialaisten kisapaikasta on täysin realistinen. Motivaatio työntekoon kasvoi entisestään ja mantrani "tärkein päivä kohti olympialaisia on tänään" tulee olemaan ehdoton osa arkeani.

Kesän polku kohti maailmancupin finaalin menestystä rakentui Saksan Kielin maailmancupin osakilpailun seitsemännen sijan ympärille. Rautaista kokemusta tuonut kilpailu huipentui kymmenen parhaan mitalilähtöön, josta sain erittäin oivaltavaa oppia. Tämän jälkeen suuntasin Ruotsin Marstrandin avoimiin EM-kilpailuihin, joiden kovatasoisessa seurassa sijoituin 18:nneksi. Tulos osoittaa myönteistä kehitystä, ja vieläkin kovempi sijoitus oli hyvin lähellä. Päätin, että analysoidaan kaikki pienetkin opit ja käännetään ne ensi kesänä 2026 sisuksi, taidoksi ja voitoksi.

Nyt syksyllä, keskellä kauppakorkeakoulun ja fyysisen treeniohjelmia, oli innostavaa olla mukana Versowoodin avoimissa ovissa Vierumäellä ja nähdä upea uusi keskuskonttori. Tunnistin tehdaskierroksella kovien ammattilaisten osaamisen ja roolin yhteisessä menestyksessä. Olin hyvin vaikuttunut ja kiitollinen, että omalla tavallani myös kuulun Versowoodin joukkueeseen. Kun kaikki tekevät kovaa ja osaavasti töitä, upean perheyhtiön menestys versoaa sukupolvesta toiseen. Siitä hieno todiste on vuoden yrittäjäpalkinto 2025 Suomessa, onnitteluni koko Versowoodin joukkueelle! .

VILMA ITÄLINNA

Kilpailukesä tuntui ikuisuudelta, toki jos sen aloittaa jo huhtikuussa ja lopettaa syyskuussa, ei ihme. Kuitenkin vaikean vamman jälkeen, kolme kertaa 7-ottelun ennätys, 200m kaikkien aikojen nopein suomalainen naisottelija ja muiden omien ennätysten jälkeen, täytyy olla tyytyväinen. Ja ai niin, ensimmäinen kultamitali Kalevan kisoista ja nuorten euroopanmestaruuskisojen edustuspaikka.

Silti oli hieman vaikeaa syksyllä aloittaa taas normaali peruskuntokauden treenit: askelkyykyjä 50 per jalka lisäkuorma niskassa. Syväkyykyjä neljä sarjaa, jokaisessa sarjassa kymmenen toistoa. Tätä voimatreeniä on tietenkin edeltänyt 300m vedot, niitä juostiin kymmenen. Minuutin palautuksella... Mutta nyt taas muistaa puhtaan työnteon raakuuden ja rakastan sitä.

Normaali urheilijan arki Ruotsin pienessä Växjössä, ei ole ehkä sitä unelmaelämää, mitä yksilöurheilijan ammatista kuvitellaan. Rehellisesti sanottuna, ehdin käymään aika pohjalla loppukesän ja alkusyksyn aikana. Piti miettiä, onko täällä Ruotsissa yksin asuminen ja seitsemän eri lajin treenaaminen sittenkään niin hienoa. Samaan aikaan voisin elää mukavaa ja turvallista elämää Helsingissä. Mutta tässä sitä taas ollaan, kunnianhimoisempana kuin koskaan ennen. Treenit Telekonsult-arenan uudella radalla kulkee paremmin



kuin kesällä ja kipeät lihakset aamuisin tuntuvat ihanalta. Tietenkin rajallisin määrin. Tämän syksyn teemana meillä on ollutkin tasapaino. Tasapainottelu terveen mielen ja palautumisen kanssa tässä arjessa on ajoittain ollut haaste, mutta tämä syksy on vienyt omaa henkistä tasapainoa paljon eteenpäin.

Terveisiä koko Versowoodin välle, pitäkää huolta itsestänne, mutta myös toisistanne. Kai tässä voi jo toivottaa rauhallista Joulun aikaa! - Vilma

TÄYDEN KYMPIN ILMASTO-OPPILAS

Versowoodin syksyllä käyttöön otettu keskuskonttori on kestävästä rakentamisen taidonnäyte ja aikaansa edellä myös lainsäädännön näkökulmasta.

Kuluvan vuoden alussa astui voimaan uusi rakentamislaki, joka velvoittaa vuoden 2026 alusta alkaen kaikilta uusilta omakoti- ja paritaloja suuremmilta rakennuksilta hiilijalanjälki ja -kädenjälkilaskelmaa. Velvoitteella pyritään edistämään kestävämpää ja ilmastoystävällisempää rakentamista ja sitä myöden torjumaan ilmastonmuutosta.

Rakennusten hiilijalanjälkilaskennassa huomioidaan rakennuksen päästöt sen koko elinkaaren ajalta. Laskentatapaa kutsutaan kehdosta-hautaanmenetelmäksi, jossa mukaan otetaan kaikissa vaiheissa syntyvät päästöt aina raaka-aineen hankinnasta käytönaikaiseen energiankulutukseen ja työmaakuljetuksista purettavan rakennuksen jätteiden loppusijoituksessa syntyviin päästöihin.

Suunnittelun ja konsultoinnin asiantuntijayritys Sweco laati keväällä 2025 hiilijalanjälkilaskelman Versowoodin vastavalmistuneelle keskuskonttorille. Lainsäädäntö ei tähän olisi vielä velvoittanut, mutta laskelma haluttiin tehdä osana merkittävää puurakentamisen hanketta. Saadut tulokset olivat erinomaiset.

– Laskelmat osoittavat, että keskuskonttori alittaa kirkkaasti ensi vuoden alussa voimaan astuvat toimistorakennusten raja-arvot, mutta myös vuonna 2028 voimaan astuvat tätäkin tiukemmat arvot, kertoo Versowoodin ESG-päällikkö **Anne Hakamäki**.

Alusta saakka tavoite korkealla

Merkittävin tekijä keskuskonttorin pienen hiilijalan-



Laskelmat osoittavat, että keskuskonttori alittaa kirkkaasti ensi vuoden alussa voimaan astuvat toimistorakennusten raja-arvot.



jäljen taustalla on puuraaka-aine, jota on käytetty kohteessa maksimaalisesti. Myös poikkeuksellisen lyhyet, oman tontin sisäiset siirrot rakennusosien valmistuksesta työmaalle laskivat rakentamisen aikaista päästökertymää. Jatkossa rakennuksen energiatehokkuus, viereisen pellettivaraston katolle sijoitetut aurinkopaneelit ja oman voimalan biokattilan



tarjoama lämmitys varmistavat, että keskuskonttorin käytönaikaiset päästöt pysyvät alhaisina.

- Käytön aikaisiin päästöihin lasketaan energiankulutuksen ohella myös rakennuksen käytön aikaiset mahdolliset materiaalien vaihdot. Pellettivaraston katolle asennetut 240 aurinkopaneelia tuottavat poutasäällä 100,8 kWp sähköä valaistuksen, ilmanvaihdon ja toimistolaitteiden tarpeisiin.

Hakamäki kertoo, että suunnittelua ja rakentamista ohjasivat tiukat ympäristötavoitteet.

- Alusta alkaen keskuskonttorille tavoiteltiin korkeinta mahdollista LEED Platinum -kiinteistösertifiointia, joka varmentaa rakennushankkeen ympäristötehokkuuden.

ESG-päällikkö toteaa, että hyödyntämällä puuta maksimaalisesti myös muissa kohteissa on mahdollisuus saavuttaa merkittäviä päästövähennyksiä ja sitä kautta raja-arvot alittavia hiilijalanjälkilaskelmia.

Hiilijalanjäljen laskennan yhteydessä määritettiin myös keskuskonttorin hiilikädenjälki, joka kertoo rakennuksen aikaansaamista positiivisista ilmastovaikutuksista. Vaikka laskentaan liittyykin epävarmuuksia, voidaan kuitenkin sanoa, että puuraaka-aineella on tässäkin laskennassa suuri merkitys. Keskuskonttori toimii koko satavuotiseksi suunnitellun elinkaarensa ajan teknisenä hiilinieluna ja varastoi puiden kasvun aikana sitoman hiilen itseensä aina käyttöikänsä loppuun saakka. ●

Tekijät esiin

Riikka Yli-Leskijärvi,
henkilöstöjohtaja,
Vierumäki



NIMI JA IKÄ

Riikka Yli-Leskijärvi, 55 vuotta

HARRASTUKSET:

Opiskelu on tärkein harrastus, eniten ja tavoitteellisemmin opiskelen juridiikkaa mutta myös mielenhallintaa, johtamista ja oman ajattelun kehitystä. Kuntoharrastuksista kävelystä ja uinnista tykkään eniten ja kuntoillessa kuuntelen tosi paljon äänikirjoja ja podcasteja.

LEMPI

-ruoka: Olen tavallisella tavalla kaikkiruokainen, arvostan selkeitä raaka-aineita.

-juoma: Samppanja, Pepsi Max, kahvi ja vettä tulee juotua selkeästi eniten.

-joukkue: En aktiivisesti seuraa mitään joukkuetta.

-TV-ohjelma: Katson harvakseltaan netistä jotakin sarjoja, Successionista ja Ted Lassosta tykkäsin tosi paljon.

-eläin: koira

-yhtye: Duran Duran, Madonna, Muse, Anssi Kela ja Yona. Ja Edu Kettunen. Vesterisestä tykkäsin kovasti, kun olin keikalla.

-vuodenaika: Parasta on että vuodenaajat vaihtuvat, mutta jos pitää valita yksi niin kevät.

-paikka: Mikä vain paikka, seura ratkaisee.

JOS SAISIT LISÄTUNTEJA ARKEESI, MITÄ TEKISIT?

Tekisin samoja puuhia kuin nytkin, nukkumista toivoisin vähän enemmän.

VAHVUUTESI: ratkaisukeskeisyys

HEIKKOUTESI: kärsimättömyys

PAHEESI: karkin syönti

ERITYISTAITOSI: Olen hyvä hyväksymään sen mitä ei mitenkään voi muuttaa ja tekemään siitä parhaan mahdollisen.

TÄMÄ SAA ONNELLISEKSI: Elämä itsessään, arki, työ, aurinko, pilvet, ystävät ja perhe.

MITÄ ET SIEDÄ: Kaurapuuroa rasvattomalla maidolla

MITÄ ET TIENNYT MINUSTA:

Suosikkikirjailijani on sveitsiläinen Joël Dicker, hän kirjoittaa sellaista monikerroksista psykologista jännitystä, josta pidän tosi paljon.

MOTTO: Kaikki on hyvin, riippumatta siitä miten kaikki on. Tämä on lainattu Saku Tuomisen samannimisestä kirjasta. Toimii tosi hyvin.

MIKÄ VERSOWOODIN ARVO PUHUTTELEE SINUA?

Rohkenemme. Tätä "käytän" eniten itse. Rohkenenko muuttua? Rohkenenko tehdä aina ne asiat, jotka ovat ehkä vaikeita mutta oikein? Rohkenenko elää tätä elämää omien arvojen mukaisesti?

KENET HALUAISIT SEURAAVAKSI HAASTATeltavan?

Korkeakosken sahan kunnossapitoasentaja Tero Mäkisen.



Puukauppa ja metsäasiantuntijat

Tehdäänkö puukaupat? Ota yhteyttä oman alueesi metsäasiantuntijaan. Pyydä puukauppatarjous puukaupoille@versowood.fi tai etunimi.sukunimi@versowood.fi
Puunhankinta-alueemme: Raasepori- Salo – Tampere – Äänekoski – Kuopio - Savonlinna - Lappeenranta linjan eteläpuoli.

Metsäasiantuntijat, Riihimäen alue



Operaatiopäällikkö
Markku Lindholm
Puh. 044 416 2561



Operaatioasiantuntija
Jukka Luio
Puh. 041 730 3751



Aluepäällikkö
Samuli Hujo
Puh. 040 827 5635



Operaatioasiantuntija
Olli Otava
Puh. 041 731 7601

METSÄASIAANTUNTIJAT



Metsäasiantuntija
Saku Hyriäinen
041 731 7645
Hämeenkyrö, Kangasala, Lempäälä, Nokia, Pirkkala, Sahalahti, Tampere, Vesi-lahti, Akaa (sis. Kylmäkoski, Toijala ja Viiala), Ylöjärvi, Kuru, Viljakkala



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



Metsäasiantuntija
Jouni Hiltunen
Puh. 050 555 8910
Pääkaupunkiseutu, Kerava, Kirkkonummi, Lohja, Nummi-Pusula, Nurmijärvi, Sammatti, Siuntio, Tuusula, Vihti, Inkoo, Karjaa, Karjalohja, Suomusjärvi, Kiikkala, Kisko



Metsäasiantuntija
Ahonen Ville
Puh. 041 730 6758
Forssa, Jokioinen, Tammela, Ypäjä, Urjala, Humpkala



Metsäasiantuntija
Sami Muhonen
Puh. 044 769 0962
Hattula, Hauho, Kalvola, Pälkäne, Valkeakoski,



Metsäasiantuntija
Jani Mäkinen
Puh. 044 728 0526
Juupajoki, Kuhmalahti, Kuorevesi, Längelmäki, Mänttä-Vilppula, Orivesi, Ruovesi, Virrat (eteläosa) Teisko (Tampere)



Metsäasiantuntija
Seppo Pyykkö
Puh. 050 589 2199
Kuhmoinen, Luopioinen, Padasjoki



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

Puunhankinta-alue



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



Metsäasiantuntija
Mika Ternola
Puh. 044 416 2562
Hausjärvi, Janakkala, Kärkölä, Riihimäki, Hämeenlinna (kantakaupunki)



SUOMALAISEN
TYÖN PUOLESTA

Vierumäen alue



Aluepäällikkö
Jouni Vantaala
Puh. 041 731 4523



Operaatiopäällikkö
Matti Pohjoispää
Puh. 044 416 2511



Operaatioasiantuntija
Jukka Heimola
Puh. 050 594 8042



Operaatioasiantuntija
Tuomas Jokinen
Puh. 044 327 2277



Operaatioasiantuntija
Annika Vesa
Puh. 044 4162490

METSÄASIANTUNTIJAT



Metsäasiantuntija
Jorma Frisk
Puh. 040 018 6633
Jämsä (koskenpää),
Keuruu, Korpilahden
maapuoli (9-tien
länsipuoli), Muurame,
Petäjävesi



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



Metsäasiantuntija
Vesa Lautamatti
Puh. 044 706 0992
Kouvola (6-tien
pohjoispuoli),
Mäntyharju (eteläosa)



Metsäasiantuntija
Antti Perho
Puh. 044 3555 888
Kotka, Miehikkälä,
Virolahti, Ylämaa,
Hamina (eteläpuoli)



Metsäasiantuntija
Antti Puhakka
Puh. 044 559 9549
Hamina
(pohjoispuoli),
Kouvola (6-tien
eteläpuoli), Luumäki



Metsäasiantuntija
Jukka Rekola
Puh. 040 831 7669
Luhanka, Korpilahden
vesipuoli, Korpilahden
maapuoli (9-tien itäpuoli),
Saakoski, Jämsä



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



Metsäasiantuntija
Harri Salmensuu
Puh. 041 731 8205
Joutsa, Pertunmaa



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



Metsäasiantuntija
Petri Tantt
Puh. 050 032 7585
Asikkala, Hollola
(Vesikansa)



Metsäasiantuntija
Joonas Karjalainen
Puh. 041 730 7645
Iitti, Nastola, Lahti

Metsäkonttori



Metsäjohtaja
Pauli Otava
Puh. 040 025 2870



Metsäsertifiointi ja
metsäluontoasiantuntija
Kalle Kiilo
Puh. 044 791 4558



Bioenergiapäällikkö
Heikki Alanne
Puh. 040 351 6683



Hankasalmen ja Otavan alue



Aluepäälikkö
Matti Rantala
Puh. 050 340 7068



Operaatiopäälikkö
Saku Auvinen
Puh. 044 416 2568



Operaatioasiantuntija
Jari Hämäläinen
Puh. 050 528 9328



Operaatioasiantuntija
Niina Ikonen
Puh. 044 733 9087



Operaatioasiantuntija
Olli-Pekka Sundvall
Puh. 050 5189 560

METSÄASIAANTUNTIJAT



Metsäasiantuntija
Teemu Halmiala
Puh. 040 962 567
Hankasalmi, Konnevesi,
Sumiainen, Suolahti



Metsäasiantuntija
Kimmo Hytönen
Puh. 050 598 1337
Laukaa, Leivonmäki,
Toivakka, Jyväskylä
(pl. Vanha Korpilahti)



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



Metsäasiantuntija
Jarkko Laukkanen
Puh. 050 020 5510
Heinävesi (läntinen),
Joroinen, Leppävirta,
Varkaus



Metsäasiantuntija
Juho Levänen
Puh. 040 585 0102
Pieksämäki (itäpuoli),
Jäppilä, Virtasalmi,
Haukivuori



Metsäasiantuntija
Matti Kekkonen
Puh. 040 560 3445
Mikkeli (pois lukien
Haukivuori, Ristiina,
Suomenniemi, Anttola)



Metsäasiantuntija
Jani Palokki
Puh. 044 766 8408
Puumala, Rantasalmi,
Savonlinna (läntinen),
Sulkava, Ruokolahti
(lounaisosa)



Metsäasiantuntija
Eero Penttinen
Puh. 050 598 8434
Juva



Metsäasiantuntija
Jouni Sulkamoniemi
Puh. 041 731 9774
Kangasniemi,
Pieksämäki (länsipuoli)



Metsäasiantuntija
Kalle Taivalantti
Puh. 050 414 3671
Hirvensalmi, Mäntyharju



Metsäasiantuntija
Aarne Tiainen
Puh. 040 175 9957
Karttula, Rautalampi,
Suonenjoki, Tervo,
Vesanto, Kuopio
(eteläinen),
Vehmersalmi



Metsäasiantuntija
Heikki Valkonen
Puh. 040 071 0625
Anttola (Mikkeli), Lemi,
Ristiina, Savitaipale,
Suomenniemi



Operaatioasiantuntija,
metsäenergia
Timo Laherto
Puh. 040 588 8265



Laatu- ja
järjestelmäpäälikkö
Timo Järvinen
Puh. 050 336 7184



Järjestelmäasiantuntija
Sanna Nousiainen
Puh. 041 732 0658



Tyytyväisten metsänomistajien puukauppaa.

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

Metsäosastollamme työskentelee noin 50 metsäalan asiantuntijaa, jotka auttavat sinua kohti kannattavaa metsänhoitoa ja hyviä puukauppoja. Asiointi kanssamme on turvallista, joustavaa ja nopeaa.

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

