

ÅRSBOK 2020

SUOMEN PUUKAUPPA OY



TVÅ SÄTT ATT SKÖTA VIRKESAFFÄRER

KUUTIO® är en öppen och oberoende virkeshandelsplats på nätet för skogsägare, skogsvårdsföreningar, virkesköpare och andra aktörer inom skogsbranschen.

För skogsägare är Kuutio det enklaste sättet att konkurrensutsätta virkeshandeln med hjälp av en skogsfackman eller på egen hand. Skogsägaren avgör själv

på vilket sätt affären görs. Via Kuutio når man nästan alla virkesköpare i Finland, de flesta skogsvårdsföreningar, skogsserviceföretagare och andra aktörer. Användningen av Kuutio är gratis för skogsägare.

För fackmän inom skogsbranschen är Kuutio ett effektivt verktyg att sälja,

förmedla och köpa virke och att erbjuda rådgivning i virkeshandelsfrågor och experttjänster.

Registrera dig som privat skogsägare eller skicka en begäran om registrering för organisationer på adressen:

KUUTIO.fi

Skogsägare



Med hjälp av en skogsvårdsförening eller annan fackman

I Kuutio hittar skogsägaren skogsvårdsföreningen i sitt område och andra skogstjänstföretag, som kan sköta virkesaffären med hjälp av fullmakt. Via Kuutio kan man också be om hjälp av en fackman i andra skogsärenden.



Virkeshandel med fullmakt



Virkeshandel på egen hand

Konkurrensutsätta på egen hand

Skogsägaren kan via Kuutio skicka en offertförfrågan om virkesaffär direkt till virkesköparen. Offertförfrågan når alla virkesköpare i området som är registrerade i Kuutio.



INNEHÅLLS- FÖRTECKNING

KORT OM KUUTIO®	2
KUUTIO® för skogsägare	4
KUNDERFARENHETER	
Auvo Heikkilä, skogsägare	5
Kundnöjdhet	6
Styrkor för skogsägare	7
KUUTIO® för aktörer inom skogsbranschen	8
KUUTIOS ANVÄNDARE BERÄTTAR	
Petri Takalo, Päijänne Skogsvårdsförening	9
Juha Jumppanen, Metsä Group	10
Sakari Hautala, Mellersta	
Finlands Skogsvårdsförening	11
Ari Karhapää, Tornator	12
Jussi Torpo, Versowood	13
Styrkor för skogsfackmän	14
KUUTIO® i siffror	15
Suomen Puukauppa Oy	16
Strategi	17
Styrelsens översikt	18
Vd:ns översikt	19
Aktieägare	20
Ekonomiska nyckeltal	21
Bokslut	22
Revisionsberättelse	24
Kontaktinformation	26

KUUTIO® FÖR SKOGSÄGARE

Skogsägare

1. Registrera dig med bankkoder eller mobilcertifikat på adressen: **Kuutio.fi/sv/registrera**.
Det är kostnadsfritt för skogsägare att använda Kuutio.



2. Komplettera kontaktuppgifterna och skapa ett användarnamn som du i fortsättningen använder för att logga in i Kuutio.

3. Du bestämmer själv hur du vill använda Kuutio.

Skogsdata

Egna skogsdata i tjänsten MinSkog.fi är automatiskt tillgängliga för skogsägaren. Du kan också importera din egen elektroniska skogsbruksplan i Kuutio.



Virkeshandel med fullmakt

I Kuutio hittar du skogsvårdsföreningen i ditt område eller andra skogstjänstföretag och får hjälp med att konkurrensutsätta virkeshandeln. Du kan kontakta skogsfackmännen i alla skogsärenden som du fun-
derar över.



Skogsvårdsföreningen eller andra skogsfackmän i ditt område besvarar din kontaktbegäran.

TIPS: Om du vill kan du befullmäktiga skogsvårdsföreningen eller ett annat skogstjänstföretag att sköta hela virkeshandeln med fullmakt eller i övrigt använda deras hjälp. Avtala om detaljerna tillsammans med en skogsfackman.



Virkeshandel på egen hand

Konkurrensutsätt din virkesaffär och skicka offertförfrågan till virkesköparna. En offertförfrågan når alla virkesköpare i ditt område.



Virkesköparna inom området för ditt virkeshandelsobjekt besvarar din offertförfrågan. Välj den köpare som passar dig bäst. Om du vill kan du ta hjälp av Skogsvårdsföreningens expertis.

TIPS:

Logga in för att se mera anvisningar. Det är kostnadsfritt för skogsägare att använda Kuutio.



Skogsägare Auvo Heikkilä

LÄTT OCH ÅSKÅDLIG VIRKESHANDEL MED KUUTIO

Auvo Heikkilä använder Kuutio för att konkurrensutsätta virkeshandeln. Heikkilä bor i Patis i Åbo och blev skogsägare redan för många år sedan när han tog över fastigheten vid ett generationsskifte. Heikkilä har sedermera köpt mer skog och han planerar att göra familjens skogsskiftet till samfällad skog.

Som pensionerad satte sig Heikkilä ordentligt in i Kuutio. Tjänsten var ett utmärkt redskap för en kompetent skogsägare. Det bästa med Kuutio har varit användarvänligheten. Offertförfrågningar har fått gott om anbud och affärerna sker i huvudsak på egen hand. Skogsvårdsföreningens hjälp behövs ibland för att jämföra anbud.

”Det bästa med Kuutio är hur enkel och åskådlig tjänsten är. Man får själv bedöma anbuden och välja det bästa. Kuutio fungerar speciellt bra som självständigt verktyg för en erfaren skogsägare,” berättar Auvo Heikkilä.

Att använda Kuutio på egen hand kräver en del erfarenhet och kunskap om skogsbranschen. Om man inte har det kan man enkelt skicka begäran om kontakt via Kuutio till en expert, såsom en skogsvårdsförening eller ett skogstjänstföretag.

”Kuutio har medfört mer konkurrens på marknaden, vilket är en bra sak. En liten överraskning är att även försäljningen av energivirke har gått smidigt i Kuutio. Efterfrågan på energivirke och flis har ökat sedan biokraftverket i Nådendal blev färdigt för ett par år sedan,” säger Auvo Heikkilä.

Enligt honom är det bra att Kuutio tydligt koncentrerar sig på virkeshandel och gör det väldigt bra.

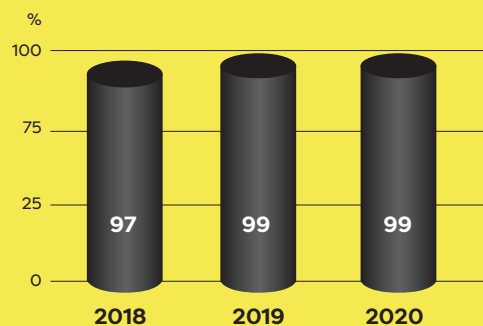
”Ett önskemål är att man kunde utveckla verktyg för redigering av objekt och jämförelse av anbud. Det är säkert inte lätt, men för försäljaren är det svårt när till exempel priset per stam och anbud prissatta enligt virkesslag inte är direkt jämförbara. Via Kuutio kunde man även få uppgifter om skillnaden mellan anbudet och det slutliga förvärvet,” funderar Heikkilä.



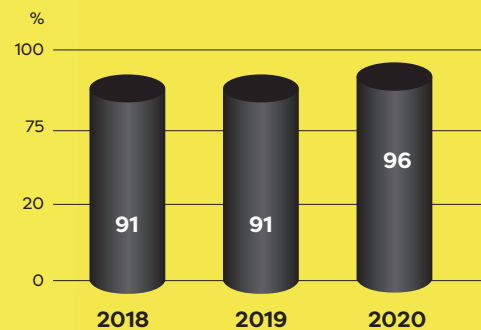
KUNDNÖJDHET

Kundnöjdheten har stigit i Kuutios alla användargrupper. Av privata skogsägare som använt Kuutio för att beställa experttjänster eller för virkeshandel på egen hand är 99 procent redo att använda tjänsten igen och 96 procent meddelar sig vara nöjd med Kuutios användarvänlighet. De största styrkorna anses vara användarvänlighet, pålitlighet och köparnas närbarhet.

Skogsägare som gjort en virkesaffär eller tjänstebeställning i Kuutio använder Kuutio även i fortsättningen.



Skogsägare som använt Kuutio är nöjda med Kuutios användarvänlighet.



KUUTIO® SOM VERKTYG FÖR SKOGSFACKMÄN

SKOGSVÅRDSFÖRENINGEN OCH FÖRMEDLARE AV VIRKESHANDELSOBJEKT

Ta emot kontaktbegäran och betjäna skogsägare i ärenden som de funderar över.

Använd Kuutio som pålitligt verktyg i handel med fullmakt.

- Skicka offertförfrågan i handel med fullmakt effektivt och pålitligt genom en knapptryckning.
- Ta emot virkesköparnas anbud och jämför dem i ditt eget skogssystem.

TIPS: Kom ihåg att aktivt besvara alla begäran om kontakt, eftersom det ökar kundnöjdheten bland skogsägarna.

VIRKESKÖPARE

- Ta emot och granska inkomna offertförfrågningar och kontaktbegäran.
- Lämna anbud på virkeshandel.

TIPS: Besvara alla offertförfrågningar via Kuutio med ett anbud eller ett fritt formulerat "nej tack", eftersom det ökar kundnöjdheten och sänker avgifterna för Kuutio.

Gränssnitt för Kuutio ökar effektiviteten

Kuutio är ett jämlikt, användarvänligt och kostnadseffektivt verktyg. Kuutio kan användas i alla skogsfackmännens yrkesroller, antingen via webbläsargränssnittet eller via företagets eget skogssystem, om skogssystemet integrerats med Kuutio. Integrationen gör att skogssystemet kan ha kontakt med Kuutio i realtid utan att användaren själv behöver logga in i Kuutio.

FÖRSÄLJNINGSGRUPP

- Som professionell försäljare kan du konkurrera ut andra virkeshandeln med hjälp av Kuutio.
- Du kan använda skogsbruksplaner och uppgifterna från ditt eget skogssystem.
- Skicka offertförfrågningar till virkesköparna och jämför de inkomna anbuden.
- Välj den virkesköpare som passar dig bäst.

Hur kan jag erbjuda skogsägare tjänster via Kuutio?

1. Läs noggrant igenom Kuutios användarvillkor och prislista.
2. Lämna in en begäran om registrering av din organisation via adressen: [Kuutio.fi/sv/registrera](https://kuutio.fi/sv/registrera)
3. Fyll i uppgifterna för ditt företag och skapa ett användarnamn.
4. Bekräfta begäran om registrering. En representant för Kuutio kontaktar dig så fort som möjligt.

Närmare instruktioner: [Kuutio.fi/ohjeet](https://kuutio.fi/ohjeet)

Kuutios personal hjälper dig att ta i bruk tjänsten.

Petri Takalo, Päijänne Skogsvårdsförening

KUUTIO SPARAR TID OCH MINSKAR ANTALET FEL

Virkeshandelns digitala marknadsplats Kuutio har medfört drivkraft och korrekthet i skogsvårdsföreningarnas fullmaktshandel. Därtill besparar Päijänne Skogsvårdsförening betydligt tjänstemännens arbetstid när handeln konkurrensutsätts med hjälp av Kuutio.

Päijänne Skogsvårdsförening har infört ett nytt affärssystem med en dubbelriktad anslutning till Kuutio i gränssnittet. Offertförfrågningar, anbud och övrig information i anslutning till konkurrensutsättning passerar nu automatiskt mellan systemen.

”Vi besparar till och med tre timmar arbetstid per konkurrensutsättning när anbuden kan matas in direkt och jämföra apteringen med ett klick. Onödigt manuellt arbete faller bort och tjänstemännen har

mer tid över för det egentliga kundarbetet, dvs. för skogsägarna,” berättar Päijänne Skogsvårdsförenings verksamhetsledare Petri Takalo.

Jämfört med e-posttiden före Kuutio har produktiviteten stigit till en ny nivå och mängden mänskliga misstag har minskat. Virkeshandelns effektivitet stiger till en ny nivå när systemen fungerar problemfritt tillsammans såväl hos köparna, försäljarna och deras representanter som även skogsvårdsföreningarna.

”En liten investering kan ge stora fördelar. Själva använder vi endast Kuutio och vi godkänner bara anbud som kommit via Kuutio för fullmaktsaffärer. Vi vill få ut all nytta av den elektroniska tjänsten,” försäkrar Petri Takalo.

Av skogsägare som gjort virkeshandel med hjälp av Kuutio har 99 procent berättat att de tänker använda Kuutio även i fortsättningen antingen direkt eller i fullmaktsaffärer, och över hälften av alla skogsägare är redo att använda Kuutio.



”Vi besparar till och med tre timmar arbetstid per konkurrensutsättning.”



Juha Jumppanen, Metsä Group

FULLMAKTSHANDELN I NYCKELROLL I KUUTIO

”Kuutio betjänar till exempel fullmaktsaffärer väldigt bra genom att behandla alla jämnt och genomskinligt.”

Finlands största virkesköpare Metsä Group har deltagit flitigt i utvecklingen av Kuutio. Bolagets ansvariga chef för virkeshandel och skogstjänster Juha Jumppanen säger att Kuutio kompletterar Metsä Groups egna kundkanaler.

”Kuutio betjänar till exempel fullmaktsaffärer väldigt bra genom att behandla alla jämnt och genomskinligt,” berättar Jumppanen.

Fullmaktsaffärer är vanligare i konkurrensutsättning inom virkeshandel som görs med hjälp av Kuutio än på den övriga marknaden. Två tredjedelar av affärerna i Kuutio görs med fullmakt medan motsvarande andelen för alla affärer är en av tre.

”Inom Metsä Group använder vi Kuutio direkt i vårt eget skogssystem, vilket effektiviserar vår verksamhet och kompletterar vår digitala kundstig från

början till slut. Överföring av fullmaktsaffärer till Kuutio har varit en efterfrågad utveckling,” säger Juha Jumppanen.

På basen av kundresponsen är man nöjd med Kuutios användarvänlighet och tjänsten utvecklas hela tiden. Tekniken fungerar tillförlitligt och minskar behovet av pappersarbete samt de mänskliga misstag som det medför.

”Vi besvarar varje offertförfrågan i första hand med ett anbud, men om det av någon orsak inte är möjligt att köpa den aktuella stämpningsposten skickar vi ett ”nej tack”-meddelande via Kuutio, vilket vi anser hör till gott handelsbruk,” beskriver Metsä Groups Juha Jumppanen bolagets tillvägagångssätt i Kuutio.

Sakari Hautala, Mellersta Finlands Skogsvårdsförening

KUUTIO LÄMPAR SIG SOM VERKTYG FÖR FACKMÄN

Skogsexperten Sakari Hautala hade en brådskan-de sommar. Virkesköparna hade kommit bra igång i Mellersta Finlands Skogsvårdsförenings område trots coronaåret och skogsägarna skickade offert-förfrågningar i snabb takt till köparna. Utan Kuutio hade Hautalas arbete varit långsamt.

”Jag har använt Kuutio hela tiden från första början. Via Kuutio kan man enkelt skicka ut offert-förfrågan till alla köpare i tjänsten med ett klick,” berättar Sakari Hautala.

Virkeshandeln har även i övrigt varit livlig i Meller-sta Finland under de senaste åren, eftersom Metsä Groups fabrik i Äänekoski har ökat efterfrågan på virke avsevärt. Äänekoski sväljer 6,5 miljoner kubik virke varje år.

Enligt Sakari Hautala är det bästa med Kuutio att man når flera virkesköpare samtidigt via tjänsten, vilket besparar tid och ansträngning. Dessutom är tjänsten tillförlitlig och datasäker. På Mellersta Finlands Skogsvårdsförening görs affärerna i Kuutio med fullmakt för skogsägarens del.

”Jag tror att den elektroniska handeln kommer att bli vanligare precis som andra elektroniska tjänster. Vi använder redan till exempel digitala underskrif-ter och andra tjänster. Användningen av Kuutios tjänster blir säkert vanligare,” tror Sakari Hautala.

Enligt Hautala har riktigt alla virkesköpare inte ännu börjat använda Kuutio helt, vilket skulle vara önskvärt för att effektivisera virkeshandeln och marknaden. Även skogsvårdsföreningarna har en-ligt honom ännu sådant som kunde utvecklas i den egna verksamheten.

”Förhoppningsvis får man alla skogssystem att fung-era felfritt med Kuutio så att man inte längre skulle behöva flytta information för hand från system till system. Det är en lika stor fördel för både skogs-ägare och virkesköpare,” säger skogsexpert Sakari Hautala vid Mellersta Finlands Skogsvårdsförening.

Skogsvårdsföreningarna erbjuder hjälp vid kon-kurrensutsättning av virkeshandeln. De utvärderar stämpningsposter och övervakar skogsdrivningen för skogsägarens del.

”Via Kuutio kan man enkelt skicka ut offertförfrågningar till alla köpare i tjänsten med ett klick.”





”Alla aktörer inom virkeshandeln har nytta av digitaliseringen.”

Ari Karhapää, Tornator

KÖPARNAS AKTIVITET PÅ GOD NIVÅ

En av Kuutios aktieägare är Finlands största privata skogsägare Tornator. Tornator har 630 000 hektar finländsk skog, eller en dryg hektar för varje skogsägare. Tornator idkar aktiv virkeshandel, vilket innebär en ständig ström av offertförfrågningar. För att göra offertförfrågningarna smidigare och effektivisera verksamheten använder bolaget Kuutio.

”Vi har använt Kuutio direkt via vårt eget skogssystem sedan första början. Kuutio har medfört exakthet och effektivitet i virkeshandeln. Om vi skulle skicka till exempel 200 offertförfrågningar samtidigt på något annat sätt så skulle det vara betydligt långsammare och mer riskfyllt,” berättar Tornators affärsverksamhetsdirektör Ari Karhapää.

Kuutio hyllas särskilt för att tjänsten är driftssäker och lätt att använda. Offertförfrågningarna skickas till köpare på ett tillförlitligt och enkelt sätt med ett klick.

Enligt Ari Karhapää har virkesköparna ständigt förbättrat användningen av Kuutio. Anbud och svar kommer nu i en helt annan takt än i början.

”Alla aktörer inom virkeshandeln har nytta av digitaliseringen. I Kuutio följer kartor och bilagor effektivt och tillförlitligt med offertförfrågan. Speciellt viktigt är överföringen av geometrin till virkesköparen, på så sätt överförs även lag- och naturobjekt tillförlitligt ända till skogsmaskinen och skogsmaskinsföraren,” säger Ari Karhapää vid Tornator om de praktiska fördelarna.

Coronatiden har ökat användningen av digitala tjänster, vilket även syns i Kuutios statistik. Nya användare har kommit med och gamla användare har blivit aktiva. Digitala tjänster har tagit ett kliv framåt under undantagstiden när man har märkt hur mycket tid, arbete och pengar som kan besparas med hjälp av distanstjänster.

”Alla gynnas av att fler använder Kuutio,” påminner Karhapää.



Jussi Torpo, Versowood

KUUTIO ÖKAR EXAKTHETEN OCH EFFEKTIVITETEN I VIRKESHANDELN

”Kuutio utgör ett modernt verktyg för alla parter.”

En aktiv virkesköpare som använder Kuutio är Finlands största privata sågbolag Versowood Oy. Bolaget har varit nära involverad i utvecklingen av Kuutio och en aktieägare i bakgrundsbolaget Suomen Puukauppa Oy. Versowoods skogsdirektör Jussi Torpo ser Kuutio som ett viktigt kliv in i den digitala tidsåldern.

”Kuutio utgör ett modernt verktyg för alla parter. Informationen flödar fritt och individuella lösningar skräddarsys både åt skogsägare och skogen genom att till exempel ta bättre hänsyn till naturvärden,” säger Torpo.

Kuutio effektiviserar konkurrensutsättningen av virkeshandeln och frigör tid till att betjäna kunder.

Tiden är värdefull för såväl skogsförsäljare, köpare som förmedlare. Torpo önskar att skogssystemen som används av olika aktörer skulle kopplas samman med Kuutios gränssnitt.

”Vårt eget kommande skogssystem gör det möjligt att få ut all nytta ur Kuutio. På så sätt får man ut den bästa möjliga effekten ur virkeshandeln, vilket gynnar alla,” berättar Torpo.

Kuutio har gjort virkesmarknaden digital och coronatiden har påskyndat övergången till helt elektroniska tjänster och fjärranslutningar. Torpo önskar att olika aktörer skulle anta de nya metoderna, även om det kan vara svårt för somliga att slita sig från de gamla.

”Utvecklingen är snabb och vi har redan tagit ett stort kliv framåt. Konkurrensutsättningen i Kuutio är pålitlig och datahanteringen är enklare och mer felfritt än tidigare. Mycket har uppnåtts, men ännu finns det mycket att göra för att Kuutio ska bli skogsfackmännens huvudsakliga verktyg.”

Kuutio och skogsdatan som tjänsten använder ger skogsägaren en bred insikt i skötseln av skogsärenden och virkeshandeln.

”Nu kan skogsägaren beakta särdragen i sin egen skog ännu bättre än tidigare,” tillägger Jussi Torpo vid Versowood.

KUUTIO® I SIFFROR 2020

Av de skogsägare som finns registrerade i Kuutio 2020 har

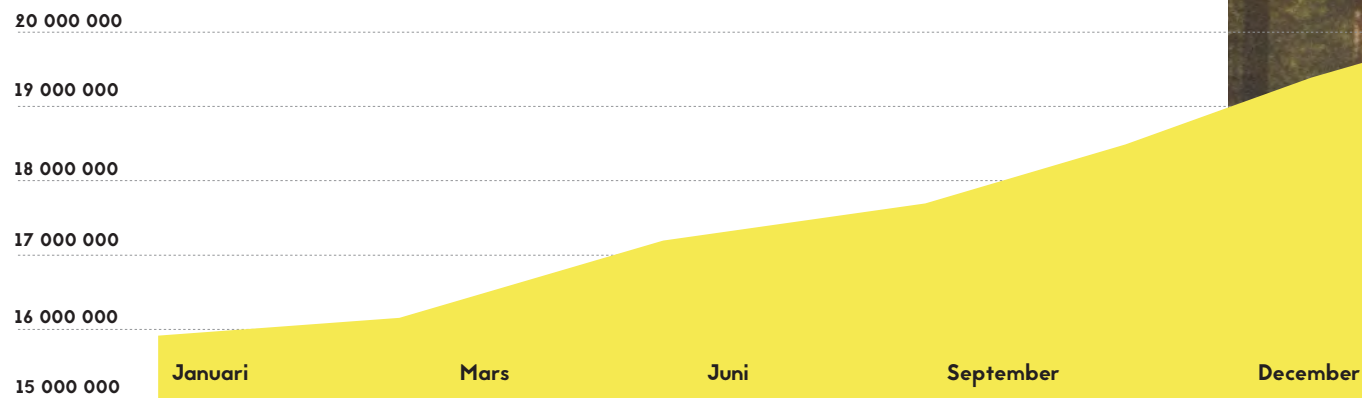


3,4
miljoner m³

varav **84 %**
privata skogsägars affärer.

Av dessa virkesaffärer gjordes
74 % med fullmakt
26 % skickade direkt av skogsägaren.

Virkesaffärer som konkurrensutsatts i Kuutio, kumulativt år 2020, m³



SUOMEN PUUKAUPPA OY **VISION**

Finlands mest populära elektroniska
virkeshandelsplats Kuutio betjänar
virkeshandelns parter jämligt, användarvänligt
och kostnadseffektivt.



STRATEGINS OPERATIVA MÅL

- Kuutio är en för alla parter användarvänlig och kostnadseffektiv lösning för att lämna offertförfrågningar och besvara dessa
- Alla betydande parter inom virkeshandeln i Finland använder Kuutio på ett omfattande och ändamålsenligt sätt
- Under strategiperioden fokuserar bolaget på att utveckla virkeshandelsplatsen
- Kuutios förnyade strategi kommuniceras effektivt
- Med hjälp av Kuutio aktiveras nya och oerfarna skogsägare inom virkeshandeln

Styrelsens översikt

KUUTIO HAR SOM MÅL ATT ÖKA DEN ELEKTRONISKA VIRKESHANDELN

Kuutio är en för alla skogsbranschens parter öppen, jämlik, användarvänlig och kostnadseffektiv lösning för elektronisk virkeshandel. Enligt Suomen Puukauppa Oy:s strategi koncentrerar man sig särskilt på att utveckla virkeshandelsegenskaperna i Kuutio. År 2020 låg fokus på fackmän, såsom skogsvårdsföreningar, och beaktande av fullmakts-handels behov samt aktivering av köpare.

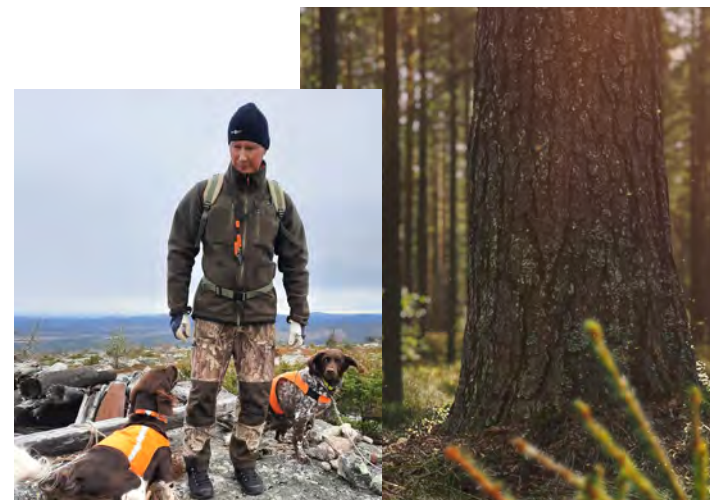
På lång sikt är målet att aktivera nya och oerfarna skogsägare inom virkeshandeln. I Kuutio kan skogsägaren själv välja att göra virkesaffärer antingen med hjälp av en fackman såsom en skogsvårdsförening med fullmakt, eller genom att helt eller delvis konkurrensutsätta virkeshandeln själv. Aktiveringen av skogsägare betonas i förverkligandet av strategin under år 2021.

Suomen Puukauppa Oy:s styrelse siktar på att alla betydande parter inom virkeshandeln i Finland använder Kuutio på ett omfattande och ändamålsenligt sätt. Köparorganisationernas engagemang är starkt, vilket syns i den aktiva användningen av Kuutio.

Kuutio. Offertförfrågan som gjorts i Kuutio får anbud eller svar i cirka 99,5 procent av fallen. Målet är att även skogsvårdsföreningarna ska öka användningen av Kuutio. Under den gångna perioden använde endast en tredjedel av skogsvårdsföreningarna Kuutio.

Suomen Puukauppa Oy arbetar för att främja användningen av Kuutio. Trots att antalet offertförfrågan som gjordes via Kuutio ökade förra året med över 30 procent från föregående år, kunde tillväxten vara ännu större både vad gäller fullmaktshandeln och privata skogsägars direkta virkeshandel. Skogsägaren bestämmer själv över sin användning av Kuutio.

Suomen Puukauppa Oy:s operativa verksamhet har fortsatt varit kostnadseffektivt och ekonomin har hållits i balans. Bolagets balanserade ekonomiska situation utgör en bra grund för att avancera mot



Juha Ojala
styrelseordförande

Juha Hakkarainen
styrelseledamot, MTK

Ari Karhapää
styrelseledamot, Tornator

Jussi Linnala
styrelseledamot,
Mellersta Finlands Skogsvårdsförening

Erkki Metsola
styrelseledamot, UPM

Ville Parkkinen
styrelseledamot, Koskisen puunhankinta

Janne Partanen
styrelseledamot, Stora Enso

strategins mål för 2022. Enligt undersökningen Skogsägaren 2020 överväger cirka 70 procent av skogsägarna att använda Kuutio. På basen av Kuutios egen kundnöjdhetsundersökning tänker 88 procent av fackmännen öka användningen av Kuutio eller åtminstone fortsätta användningen på samma nivå år 2021. Motsvarande lovar 99 procent av privata skogsägare som använt Kuutio för att beställa experttjänster eller för virkeshandel på egen hand att använda tjänsten igen. Dessa uppgifter ger goda möjligheter för ökad användning av Kuutio.

Vd:ns översikt

KUUTIOS ANVÄNDARNÖJDHET FÖRBÄTTRADES

Coronaåret var stabilt för Kuutio och alla användargrupperns nöjdhet med Kuutio fortsatte att öka. Detta var det tredje året som tjänsten var tillgänglig för alla parter inom virkeshandeln. Vår verksamhet har hela tiden styrts av kundernas behov. År 2020 låg fokus på fackmän, såsom skogsvårdsföreningar, och fullmaktshandeln samt aktivering av köpare.

För första gången var skogsvårdsföreningarnas tjänstemän den nöjdaste användargruppen i Kuutio bland experterna, och fullmaktshandeln ökade 43 procent från föregående år. Allra nöjdaste var de organisationer som har implementerat ett dubbelriktat gränssnitt.

Köparorganisationernas användning av Kuutio har fortsatt att växa. Svarsprocenten för offertförfrågningar som gjorts inom fullmaktshandeln via Kuutio ifjol var nästan hundra procent. Experter värdesätter mest enkelheten, snabbheten och tillförlitligheten i Kuutio.

Motsvarande meddelar 99 procent av skogsägare som använt Kuutio för att beställa experttjänster eller för virkeshandel på egen hand att använda tjänsten igen, och 96 procent av privata skogsägare berättar att de är nöjda med Kuutios använ-

darvänlighet. För dem har Kuutios största styrka varit tjänstens lätthet, pålitlighet och köparnas närhet.

Totalt ökade virkeshandelns volym i Kuutio med en tredjedel, vi uppnådde emellertid inte de tillväxtmål som fastställts i detta avseende. Enligt Naturresursinstitutets undersökning Skogsägaren 2020 överväger 70 procent av alla skogsägare användningen av Kuutio, och vår egen undersökning berättar att 88 procent av experterna tänker öka användningen av Kuutio eller åtminstone fortsätta användningen på samma nivå.

Stödet från Suomen Puukauppa Oy:s aktieägare har möjliggjort utvecklingen och upprätthållandet av en kostnadseffektiv och högklassig tjänst. Små och effektiva resurser samt en nätverksbaserad verksamhet håller våra driftskostnader under kontroll. Trots investeringar i datasystem har vi kunnat sänka avgifterna som vi bär upp av experter. De är nu endast ungefär hälften av det ursprungliga beloppet. För privata skogsägare är det kostnadsfritt att använda Kuutio.

Förra året betonade vi Kuutios yrkesmässiga användare i Suomen Puukauppa Oy:s strategi. År



Aku Mäkelä

2021 höjdes vi upp privata skogsägare jämsides med experterna. Vårt mål är att aktivera speciellt nya och oerfarna skogsägare inom virkeshandeln. Cirka 40 procent av nya kunder som registrerat sig i Kuutio år 2020 hade ingen tidigare erfarenhet av virkeshandel.

Coronaåret visade att det finns efterfrågan på pålitliga och säkra plattformar för näthandel. I Kuutio kan varje skogsägare själv välja att göra virkeshandel antingen med hjälp av en fackman såsom en skogsvårdsförening med fullmakt, eller genom att helt eller delvis konkurrensutsätta virkeshandeln själv.

Bolagets stabila ekonomi ger goda förutsättningar för att förverkliga vår strategi. Vi vill uppnå 25 procents tillväxt per år i virkeshandelsvolymen som sker via Kuutio. I enlighet med strategin fokuserar vi fortfarande på virkeshandeln och strävar efter att uppnå en betydande användningsgrad inom finsk virkeshandel.

Vi fortsätter att lyssna på kundernas önskemål och behov samt att svara på dem. Vi vill att såväl virkesköpare, försäljare som förmedlare tar ut allt ur Kuutio.

AKTIEÄGARNÄ I SUOMEN PUUKAUPPA OY

Kuutio är jämlık och öppen för alla. Vid sidan av aktieägarna i Suomen Puukauppa Oy används Kuutio av tiotals andra organisationer inom skogsbranschen.

Kuutio ägs av Suomen Puukauppa Oy, vars röstberättigade A-aktier fördelas jämnt mellan säljarna och köparna av virke.



FÖRSÄLJARE som är aktieägare i Suomen Puukauppa Oy



KÖPARE som är aktieägare i Suomen Puukauppa Oy



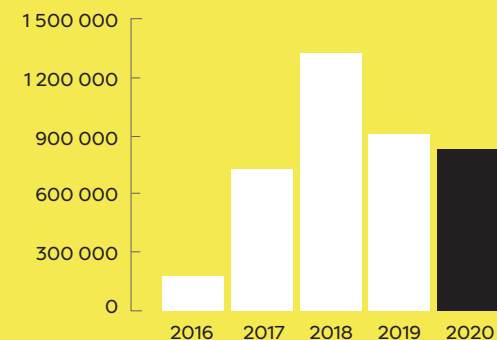
SUOMEN PUUKAUPPA OY

EKONOMI OCH BOKSLUT

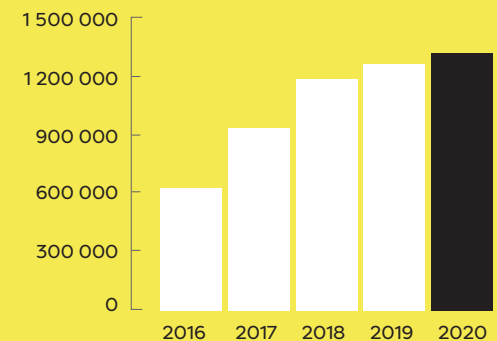
Nyckeltal	2015-2016	2017	2018	2019	2020
Driftsbidrag %	-157 %	34 %	35 %	35 %	46 %
Rörelsevinst %	-220 %	14 %	20 %	10 %	9 %
Nettoreultat %	-220 %	14 %	19 %	8 %	7 %
Soliditetsgrad	74 %	68 %	78 %	83 %	78 %
Quick ratio	1,3	2,9	3,2	3,8	4,2
Current ratio	1,3	2,2	2,6	2,8	2,2
Avkastning på sysselsatt kapital	-63 %	11 %	20 %	7 %	5 %
Relativ skuldsättning %	0 %	35 %	14 %	15 %	30 %
Nettoskuldsättningsgrad	-38 %	-29 %	-18 %	-36%	-27%

RESULTATRÄKNING	2015-2016	2017	2018	2019	2020
OMSÄTTNING	178 640 €	724 598 €	1 323 227 €	909 078 €	829 279 €
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader tot.	4 184 €	225 891 €	59 990 €	11 411 €	35 000 €
Personalkostnader totalt	-93 052 €	-141 998 €	-152 973 €	-159 576 €	-97 567 €
Avskrivningar och nedskrivningar totalt	-112 000 €	-142 300 €	-207 289 €	-228 658 €	-306 070 €
Övriga rörelsekostnader totalt	-370 384 €	-563 295 €	-764 564 €	-441 192 €	-387 758 €
RÖRELSEVINST	-393 100 €	102 895 €	258 391 €	91 063 €	72 885 €
Finansiella intäkter och kostnader	-48 €	-2 181 €	-7 274 €	-3 837 €	-2 866 €
RESULTAT FÖRE SKATT	-393 147 €	100 714 €	251 117 €	87 226 €	70 018 €
Skatter totalt	0 €	0 €	0 €	-10 176 €	-14 301 €
RÄKENSKAPSPERIODENS VINST	-393 147 €	100 714 €	251 117 €	77 051 €	55 717 €
Driftsbidrag (EBITDA)	-281 100 €	245 196 €	465 679 €	319 721 €	378 954 €

Omsättningens utveckling



Utvecklingen för eget kapital



BOKSLUT FÖR RÄKENSKAPSPERIODEN 1.1.2020–31.12.2020

RESULTATRÄKNING	1.1.2020–31.12.2020	1.1.2019–31.12.2019
OMSÄTTNING	829 278,84	909 078,43
Övriga rörelseintäkter	35 000,00	11 411,29
Personalkostnader		
Löner och arvoden	-89 223,49	-136 850,00
Lönebikostnader	-8 343,23	-22 726,33
Pensionskostnader	-9 600,16	-22 148,75
Övriga lönebikostnader	1 256,93	-577,58
Personalkostnader totalt	-97 566,72	-159 576,33
Avskrivningar och nedskrivningar		
Avskrivningar enligt plan	-306 069,75	-228 657,75
Avskrivningar och nedskrivningar totalt	-306 069,75	-228 657,75
Övriga rörelsekostnader	-387 757,82	-441 192,26
RÖRELSEVINST (-FÖRLUST)	72 884,55	91 063,38
Finansiella intäkter och kostnader		
Övriga ränteintäkter och finansiella intäkter	1 810,76	68,20
Räntekostnader och övriga finansiella kostnader, övriga	-4 677,12	-3 905,03
Finansiella intäkter och kostnader totalt	-2 866,36	-3 836,83
RESULTAT FÖR BOKSLUTS DISPOSITIONER OCH SKATT	70 018,19	87 226,55
Inkomstskatter	-14 301,42	-10 175,71
RÄKENSKAPSPERIODENS VINST (FÖRLUST)	55 716,77	77 050,84

BALANSRÄKNING	31.12.2020	31.12.2019
AKTIVA		
BESTÅENDE AKTIVA		
Immateriella tillgångar		
Goodwill	0,00	80 000,00
Övriga utgifter med lång verkningstid	1 072 144,19	762 450,90
Immateriella tillgångar totalt	1 072 144,19	842 450,90
Materiella tillgångar		
Maskiner och inventarier	22 085,18	14 761,66
Materiella tillgångar totalt	22 085,18	14 761,66
Bestående aktiva totalt	1 094 229,37	857 212,56
RÖRLIGA AKTIVA		
Fordringar		
Långfristiga fordringar totalt	10 475,89	11 501,00
Kortfristiga fordringar totalt	125 277,92	143 281,55
Fordringar totalt	135 753,81	154 782,55
Kassa och bank	609 583,62	584 991,68
Rörliga aktiva totalt	745 337,43	739 774,23
AKTIVA TOTALT	1 839 566,80	1 596 986,79
PASSIVA		
EGET KAPITAL		
Aktiekapital	5 000,00	5 000,00
Fonden för inbetalt fritt kapital	1 218 800,00	1 218 800,00
Tidigare perioders vinst (förlust)	35 734,82	-41 316,02
Räkenskapsperiodens vinst (förlust)	55 716,77	77 050,84
Eget kapital totalt	1 315 251,59	1 259 534,82
FRÄMMANDE KAPITAL		
Långfristigt främmande kapital totalt	192 004,92	73 529,32
Kortfristigt främmande kapital totalt	332 310,29	263 922,65
Främmande kapital totalt	524 315,21	337 451,97
PASSIVA TOTALT	1 839 566,80	1 596 986,79

NOTER ANGÅENDE UPPRÄTTANDE AV BOKSLUTET

Principer för upprättande av bokslutet

Företaget hör enligt bokföringslagen till små företag och bokslutet har upprättats enligt bestämmelserna i SMF 2–3 kap.

Periodiseringsprinciper och -metoder

Avskrivningarna enligt plan har beräknats utifrån ekonomisk livslängd enligt följande:

Immateriella tillgångar	5 års linjär avskrivning
Materiella tillgångar	25 % restvärdesavskrivning

Förändringar i eget kapital	2020	2019
Aktiekapital i räkenskapsperiodens början och slut	5 000,00	5 000,00
Bundet eget kapital totalt	5 000,00	5 000,00
Fonden för inbetalt fritt kapital i räkenskapsperiodens början och slut	1 218 800,00	1 218 800,00
Tidigare perioders vinst (förlust) i räkenskapsperiodens början och slut	35 734,82	-41 316,02
Räkenskapsperiodens vinst (förlust)	55 716,77	77 050,84
Fritt eget kapital totalt	1 310 251,59	1 254 534,82
EGET KAPITAL TOTALT	1 315 251,59	1 259 534,82

SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Säkerheter som getts för egen räkning

Företagsinteckningar	Säkerhet
Hyresansvar	250 000,00 €
	106 130,67 €

Noter angående personalen och medlemmar av förvaltningsorgan

Genomsnittligt antal under räkenskapsperioden

2020	2019
2	3

VERKSAMHETSBERÄTTELSEUPPGIFTER

ENLIGT AKTIEBOLAGSLAGEN

Styrelsens förslag till disposition av bolagets vinst:

Beloppet av de utdelningsbara tillgångarna i bokslutet är 1 310 251,59 euro, varav 55 716,77 är räkenskapsperiodens vinst. Styrelsen föreslår bolagsstämman att räkenskapsperiodens vinst på 55 716,77 euro i sin helhet överförs till bolagets fria egna kapital och att ingen utdelning lämnas.

Helsingfors 16 februari 2021

Juha Ojala, styrelseordförande

Juha Hakkarainen, styrelseledamot

Ari Karhapää styrelseledamot, Tornator

Jussi Linnala, styrelseledamot

Erkki Metsola styrelseledamot, UPM

Ville Parkkinen, styrelseledamot

Janne Partanen, styrelseledamot

Aku Mäkelä, verkställande direktör

REVISIONSANTECKNING

En revisionsberättelse över den utförda revisionen har lämnats den 16 februari 2021 i Åbo.

KPMG Oy Ab

Revisionsföretag

Esa Kailiala

CGR

REVISIONSBERÄTTELSE

Till Suomen Puukauppa Oy:s bolagsstämma

Uttalande

Vi har utfört en revision av bokslutet för Suomen Puukauppa Oy (FO-nummer 2725071-2) för räkenskapsperioden 1.1–31.12.2020. I bokslutet ingår en balansräkning, resultaträkning och noter.

Enligt vår uppfattning ger bokslutet i enlighet med de gällande finländska bestämmelserna om upprättande av bokslut en rättvisande bild av bolagets verksamhetsresultat och ekonomiska ställning och uppfyller de lagstadgade kraven.

Grund för uttalandet

Vi har utfört revisionen i enlighet med god revisionssed i Finland. Vårt ansvar enligt god revisionssed beskrivs närmare i avsnittet *Revisorns ansvar för revisionen av bokslutet*. Vi är oberoende i förhållande till bolaget enligt de etiska krav i Finland som gäller vår revision och har i övrigt fullgjort vårt etiska ansvar enligt dessa krav. Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för bokslutet

Styrelsen och verkställande direktören ansvarar för upprättandet av bokslutet samt för att bokslutet ger en rättvisande bild i enlighet med de gällande finländska bestämmelserna om upprättande av bokslut och att det uppfyller de lagstadgade kraven. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta ett bokslut som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av bokslutet ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om man avser att likvidera bolaget eller att upphöra med verksamheten eller om det inte finns något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar vid revision av bokslutet

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida bokslutet som helhet innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller vårt uttalande. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i bokslutet.

Som del av en revision enligt god revisionssed använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- Identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i bokslutet, vare sig dessa beror på

oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för vårt uttalande. Risken för att inte upptäcka en väsentlig

felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.

- Skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- Utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- Drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av bokslutet. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i bokslutet om den väsentliga

osäkerhetsfaktor eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om bokslutet. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.

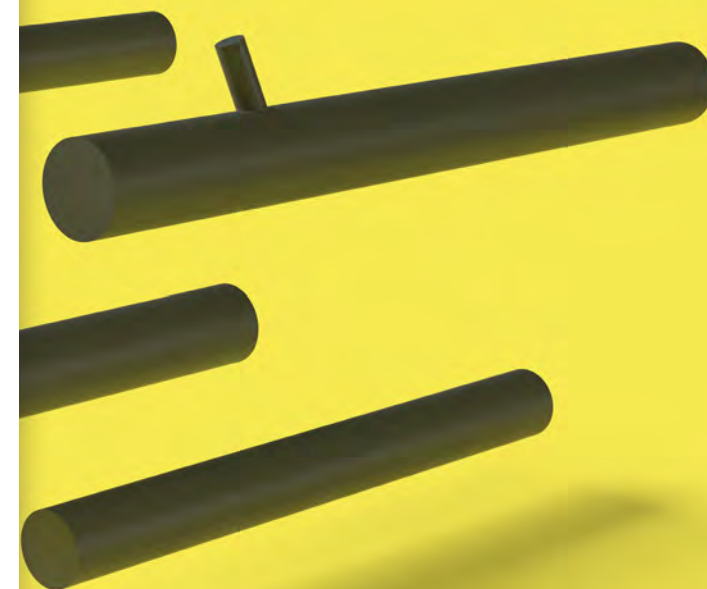
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i bokslutet, däribland upplysningarna, och om bokslutet återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

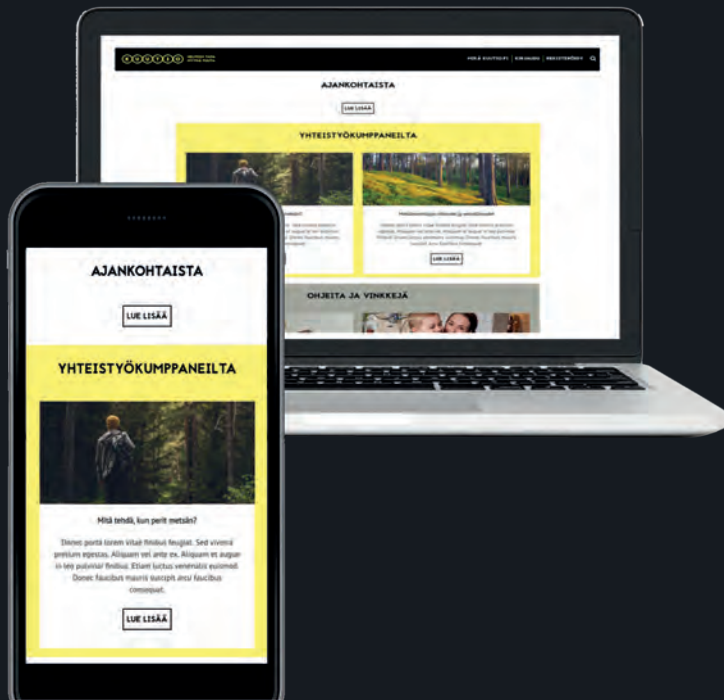
Vi kommunicerar med dem som har ansvar för bolagets styrning om bland annat revisionens planerade omfattning och tidpunkten för den samt om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat under revisionen.

Åbo den 16 februari 2021

KPMG OY AB

Esa Kailiala
CGR





GÖR REKLAM I KUUTIO®-TJÄNSTEN

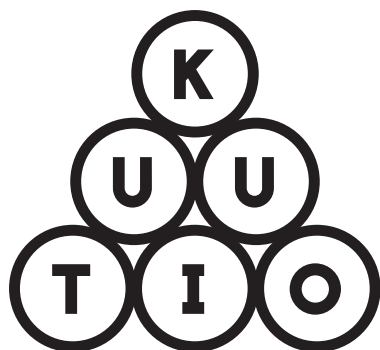
Visste du att du förmånligt kan köpa reklamplats i Kuutio.fi?

Kuutio.fi är en utmärkt plattform för annonsörer som vill nå skogsägare på ett effektivt sätt och göra sig mer kända bland skogsägarna. Det finns olika alternativ, såsom webbannonser, redaktionell reklam och annonser i nyhetsbrev. Alla alternativ kan skräddarsys efter behov!

Mer information:
Kuutio.fi/mainostajalle

Aku Mäkelä, 040 660 5160
aku.makela@kuutio.fi

Kuutio betjänar också på svenska.
Läs mer: www.kuutio.fi/sv



KONTAKTINFORMATION

Suomen Puukauppa Oy
FO-nummer 2725071-2
Post- och besöksadress
Energigatan 4
00180 Helsingfors



Aku Mäkelä
verkställande direktör
+358 40 660 5160
aku.makela@kuutio.fi
@MakelaAku
Aku Mäkelä

KUUTIO® är
ett varumärke registrerat av
Suomen Puukauppa Oy.

KUUTIO® puukauppapaikka
är Suomen Puukauppa Oy:s
bifirma.

@Kuutio.fi #Kuutio www.kuutio.fi Kuutiofi



**Kundstöd för
skogsägare**

E-poststöd
tuki@kuutio.fi

Stöd per telefon
tfn 0200 58 810

Stöd för professionella
användare
tuki@kuutio.fi

