

Vuosikirja 2019

Suomen Puukauppa Oy



KAKSI TAPAA KÄYDÄ PUUKAUPPAA

KUUTIO® on metsänomistajille, metsänhoitoyhdistyksille, puunostajille ja muille metsäalan toimijoille tarkoitettu avoin ja riippumaton puumarkkinapaikka verkossa.

Metsänomistajalle Kuutio on helpoin tapa kilpailuttaa puukaupat ammattilaisen avulla tai omatoimisesti. Metsänomistaja itse päättää, kumpaa tapaa käyttää. Kuution kautta tavoittaa lähes kaikki Suomen puunostajat, suurimman osan metsänhoitoyhdistyksistä, metsäpalveluyrittäjiä ja muita palveluntarjoajia. Kuution käyttö on metsänomistajalle täysin maksutonta.

Metsäalan ammattilaisille Kuutio on tehokas työväline myydä, välittää ja ostaa puuta sekä tarjota puukauppaan liittyvää neuvontaa ja asiantuntijapalveluita.

Rekisteröidy käyttäjäksi yksityisenä metsänomistajana tai lähetä organisaation rekisteröitymispyyntö osoitteessa:

KUUTIO.fi

Metsänhoitoyhdistyksen tai muun ammattilaisen avustuksella

Kuutiosta metsänomistaja löytää alueensa metsänhoitoyhdistyksen ja muut metsäpalveluyritykset, joiden kanssa puukaupan voi hoitaa valtakirjalla. Kuution kautta voi pyytää ammattilaisen apua myös muissa metsäasioissa.

Metsänomistaja

KUUTIO



**Puukauppa
valtakirjalla**



**Omatoiminen
puukauppa**

Omatoimisesti kilpailuttamalla

Metsänomistaja voi lähettää Kuutiossa tarjouspyynnön puukaupasta suoraan puunostajille. Yhdellä tarjouspyynnöllä tavoittaa Kuutiossa olevat alueen puunostajat.

SISÄLLYSLUETTELO

KUUTIO® METSÄNOMISTAJALLE 4

Asiakastyytyväisyys	5
Suomalainen metsänomistaja	5
Asiakaskokemuksia	6

KUUTIO® METSÄAMMATTILAISELLE 8

Kuutio käyttäjien kertomaa	9
Kuutio Suomen metsänomistaja 2020 -tutkimuksessa	12

METSÄTALouden VAIKUTTAJien KERTOMAA 13

KUUTIO® 20

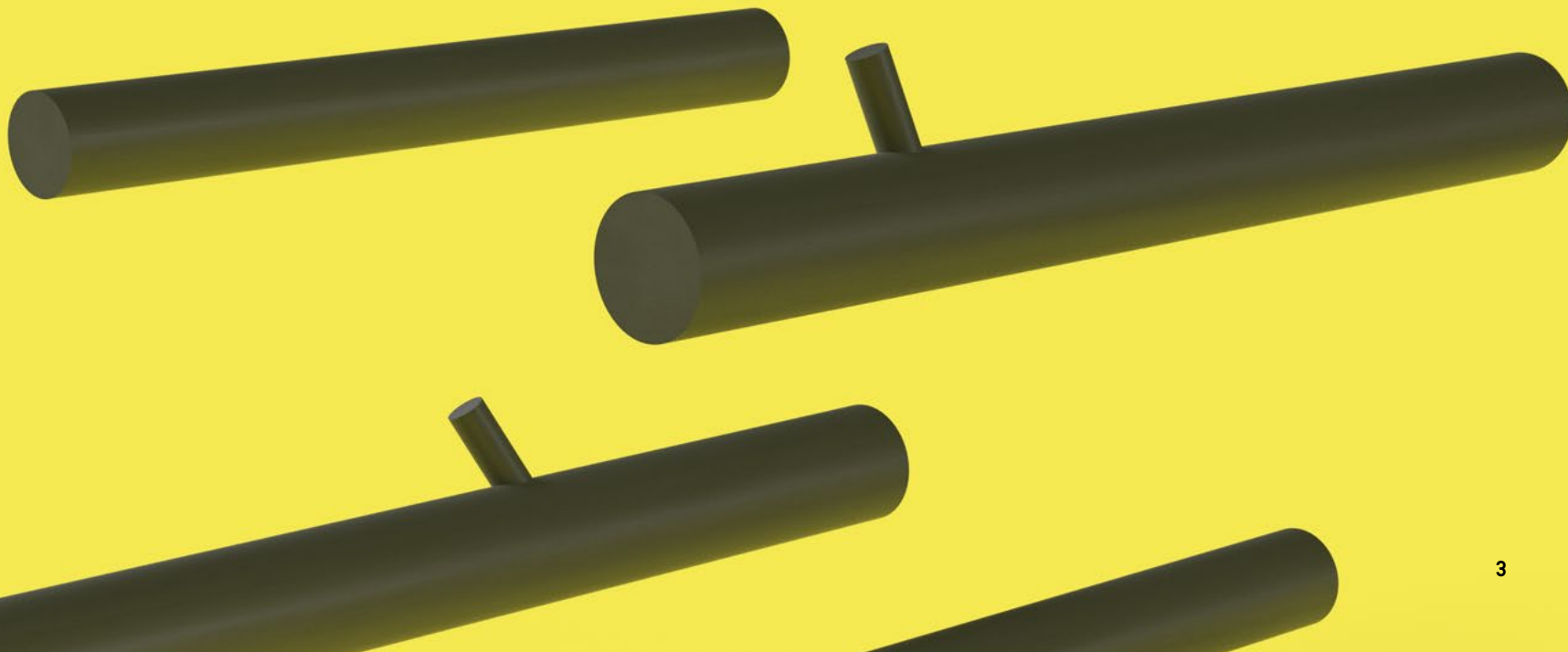
Kuutio lukuina	20
Kuutio tausta ja kehitys	22

SUOMEN PUUKAUPPA OY 24

Hallituksen katsaus	24
Strategia	26
Toimitusjohtajan katsaus	27
Tilinpäätös	28
Tilintarkastuskertomus	32
Osakkaat	34

YHTEYSTIEDOT 35

Mediatiedot	35
-------------	----



KUUTIO® METSÄNOMISTAJALLE



Metsänomistaja



1. Rekisteröidy pankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella osoitteessa: Kuutio.fi/rekisteröidy. Kuution käyttö on metsänomistajalle maksutonta.



2. Täydennä yhteystiedot ja luo käyttäjätunnukset, joilla voit jatkossa kirjautua Kuutioon.
3. Sinä päätät, miten hyödynnät Kuutiota.

Metsävaratiedot

- Omat Metsään.fi -palvelun metsävaratiedot ovat automaattisesti metsänomistajan käytössä
- Kuutioon voi tuoda myös oman sähköisen metsäsuunnitelman.



Puukauppa valtakirjalla

Kuutiosta löydät alueesi metsänhoitoyhdistyksen tai muun metsäpalveluyrityksen ja saat apua puukaupan kilpailuttamiseen. Voit ottaa yhteyttä metsäammattilaisiin kaikissa sinua askarruttavissa metsäasioissa.



Metsänhoitoyhdistys tai muut alueen metsäammattilaiset vastaavat yhteydenottoopyyntösi.

VINKKI: Halutessasi voit valtuuttaa metsänhoitoyhdistyksen tai muun metsäpalveluyrityksen hoitamaan puukaupan kokonaan puolestasi valtakirjalla tai käyttää heitä apuna muuten. Sovi yksityiskohdista yhdessä metsäammattilaisen kanssa.



Omatoiminen puukauppa

Kilpailuta puukauppasi ja lähetä tarjouspyynnöt puunostajille. Yhdellä tarjouspyynnöllä tavoitat kaikki alueesi puunostajat.



Puukauppakohteesi alueella toimivat puunostajat vastaavat tarjouspyyntösi. Valitse itsellesi sopivin ostaja. Halutessasi voit käyttää apuna Metsänhoitoyhdistyksen asiantuntemusta.

VINKKI:

Kirjautumalla sisään näet enemmän ohjeita. Kuution käyttö on metsänomistajalle maksutonta.

ASIAKASTYYTYVÄISYYS

TOP3

Metsänomistajien mainitsemat
Kuution vahvuudet TOP3

1. Helppous
2. Nopeus
3. Nykyaikaisuus

Kuutiossa puukaupan
tai palvelutilauksen
tehneistä peräti

99,2 %

(2018: 97,1 %)

ilmoitti käyttävänsä
Kuutiota jatkossakin.

Kuution onnistuminen
(Asteikko 1-5)

Luotettavuus	4,4
Neutraalisuus ja riippumattomuus	4,5
Nykyaikaisuus	4,3
Palvelun helppokäyttöisyys	4,1
Henkilöstön ja asiakastuen toiminta	4,5

Lähde: Innolink, Kuution asiakastyytyväisyystutkimus 2019.

?

Tiesitkö, että
Suomessa on
620 000
yksityistä
metsänomistajaa?

Yksityismetsien metsämaa jakautuu omistusmuodoittain:

Yksin	Yhdessä puolison kanssa	Yhtymä	Kuolinpesä
48 %	20 %	22 %	10 %
Metsänomistajien ikä keskimäärin	Metsävarallisuuden arvo*	Kantorahatulot**	
62 v	64 mrd EUR, josta yksityismetsien osuus on noin 50 mrd EUR	2,31 mrd EUR, josta yksityismetsien osuus on noin 2,01 mrd EUR	

Lähde: LUKE Luonnonvarakeskus/Tilastopalvelut.

* Puuston kantoraha-arvo puutuotannon metsämaalla 2018 (VMI12).

** 2019 ennakko, 12.3.2020.

Kauan odotettu markkinapaikka

Helsinkiläinen etämetsänomistaja **Jaakko Temmes** on seurannut puukauppojen siirtymistä kohti sähköisiä alustoja 2000-luvun alusta saakka. Hän omistaa useita eri metsäpalstoja pääasiassa Päijät-Hämeessä.

”Kuutio kuulosti heti fiksulta idealta kohti aitoa, sähköistä puumarkkinapaikkaa. Helpoaa tapaa kilpailuttaa puukaupat oli jo odotettukin. Kuution kautta puunostajia löytää tehokkaammin kuin viidakkorummun tai puhelinluettelon avulla.”

Temmes on alusta saakka suhtautunut Kuutioon uteliaasti ja halunnut kokeilla, miten erityyppisten leimikoiden luominen Kuutioon onnistuu.

”Yksinkertaisinta se on silloin, jos Metsään.fi:n metsävaratiedoissa on selkeät kuvat ja puustotiedot kohdillaan”, hän toteaa.

Tällaisen yksinkertaisen leimikon päätehakkuun Temmes kilpailuttaa Kuutiossa itsenäisesti.

Mutta jos leimikon rajaaminen on monimutkaisempaa tai hakkuualue koostuu useista eri leimikoista, hän turvautuu mieluummin metsänhoitoyhdistyksen apuun.

”Toivon, että Metsään.fi:n tiedot tulevat jatkossa yhä tarkemmiksi – silloin Kuution käytöstä tulee entistä mutkattomampaa kaikille osapuolille.”

Temmes on ollut mukana Etämetsänomistajien liiton toiminnassa. Hän uskoo, että Kuutio on erityisen tärkeä tuoreille etämetsänomistajille ja heille, jotka eivät halua tai jaksakaan itse paneutua syvällisesti alaan. He saavat halutessaan Kuution kautta suoraan apua puukauppoihin ja metsänhoitoon, eivätkä tarvitse pohjatietoa toimijoista.



Jos toivot, että Kuutio kehittyy, pyydä metsänhoitoyhdistystäsi viemään kaupat Kuutioon tai tee se itse.”

Vertaisarvioinneista lisäarvoa

Kuutioon tarvittaisiin ominaisuus, jossa voisi jättää puunostajista arvioita muiden käyttäjien nähtäville, Temmes sanoo.

”Haluaisin nähdä muiden arvioita esimerkiksi hakkuun laadusta, ennen kuin teen päätöksen siitä, minkä tarjouksen hyväksyn. Tällainen ominaisuus toisi varmasti Kuutiolle lisää käyttäjiä.”

Kokenut etämetsänomistaja uskoo, että mitä enemmän Kuutiota käytetään, sitä toimivammaksi ja kaikkia osapuolia hyödyttävämmäksi palvelu saadaan.

Temmeksellä onkin viesti muille metsänomistajille.

”Jos toivot, että Kuutio kehittyy, pyydä metsänhoitoyhdistystäsi viemään kaupat Kuutioon tai tee se itse.”

Niin Temmes itsekin aikoo tehdä.

Kuutio säästää metsänomistajan aikaa

Juho Korvenoja isännöi Salossa sukutilaa, jolle kuuluu metsää 150 hehtaarin verran. Hän on ollut Kuution käyttäjä sen alkua ajoista lähtien.

”Käyttöliittymä on hyvä, ja käytän sitä metsävarallisuuden hallintaan. Sieltä näkee selkeästi metsävaratiedon ja toimenpiteet, jotka seuraavaksi pitää tehdä”, hän sanoo.

Korvenoja on tehnyt Kuutiossa puukauppaa sekä itsenäisesti että metsänhoitoyhdistyksen avustuksella.

Itse hän on jättänyt tarjouspyyntöjä useista pienistä päte- ja hoitohakkuista, jotka eivät euromääräisesti ole olleet kovin suuria. Tarjouksia on tullut hyvin.

”Kuution voima korostuu hakkuissa, jotka ovat kokoelma pieniä kohteita. Isoon pätehakkuuseen löytää kyllä tarjouksen jättäjiä jonoksi asti, mutta Kuution kautta pienillekin kohteille löytyy tekijä ja oikea hinta”, hän sanoo.

Kuution käyttäminen säästää merkittävästi Korvenojan aikaa – yksinkertaisissakin kohteissa tunteja, haastavammissa jopa työpäiviä.

”On kätevää, että tieto on hyvin koossa yhdessä paikassa, eikä sitä

tarvitse etsiskellä ja sitten lähettää jokaiselle erikseen, vaan kaikki tarvittava löytyy kootusti ja tarjouspyynnöt lähtevät identtisinä”, Korvenoja perustelee.



Metsänhoitoyhdistyksiä tarvitaan Kuutiiosakin

Metsänhoitoyhdistystä Korvenoja käyttää apuna erikoisemmillä hakkuualueilla, joilla on esimerkiksi suojeluarvoa. Hän toivoo, että metsänhoitoyhdistykset siirtyisivät aktiivisesti Kuution käyttäjiksi.

”Toivon, että metsänhoitoyhdistys hoitaa kaikki puukauppoihiini liittyvät asiat Kuution kautta, jotta sinne jää talteen jälki siitä, mitä on tehty ja milloin”, hän sanoo.

Korvenojan mielestä Kuutio ei missään nimessä tee metsänhoitoyhdistyksiä tarpeettomiksi.

”Yhdistysten asiantuntemusta ja palvelua tarvitaan edelleen. Puolueettoman neuvonnan tarve vain kasvaa, kun etämetsänomistajat lisääntyvät ja metsillä nähdään enenevässä määrin olevan muutakin arvoa kuin vain puuston arvo.”

Kuution kautta pienillekin kohteille löytyy tekijä ja oikea hinta.”



METSÄNOMISTAJAJIEN KERTOMAA

Palvelusta löytää uusia puunostajia

Kaisa-Kreetta Tervaselästä tuli metsänomistaja 16 vuotta sitten, kun hän osti miehensä kanssa vanhemmiltaan sukutilan Porissa. Maatilan mukana tulivat metsät. Tällä hetkellä pariskunta omistaa metsää reilut sata hehtaaria.

”Olemme ehtineet kokeilla monia tapoja hoitaa metsää. Olemme käyttäneet metsänhoitoyhdistystä apuna, asioineet suoraan metsäyhtiöiden kanssa ja hoitaneet asioita metsurin kautta”, Kaisa-Kreetta Tervaselkä kertoo.

Kuutio tuli tutuksi Tervaselälle pari vuotta sitten. Hän teki päätehakkuun valtakirjakauppana metsänhoitoyhdistyksen avustuksella, ja metsäneuvoja kertoi laittavansa tarjouksen vetämään Kuution kautta. Niin Tervaselkä päätti rekisteröityä palveluun.

”Olen Metsänhoitoyhdistys Satakunnan hallituksessa, ja sielläkin olin kuullut puhuttavan Kuutiosta. Ajattelin, että miksen itsekin kokeilisi.”

Vuosi sitten hän jätti ensimmäisen kerran Kuutioon tarjouspyynnön harvennushakkuusta.

”Yksi Kuution suurimmista eduista on se, että palvelun kautta voi löytää jokin pienempi puunostaja, jolle en muuten hoksaisi laittaa tarjouspyyntöä.”

Tarjousten vertailun jälkeen päätöksen ratkaisi kokonaisuus, ei pelkkä hinta, sillä Tervaselkä ottaa aina huomioon myös luontoarvot. Myös korjuujäljellä on merkitystä.

”Mottoni on, että metsät ovat meillä lainassa tulevilta sukupolvilta. Siksi tavoitteenani on, että ne säilyvät elinvoimaisina myös tulevaisuudessa.”

Kuutiosta kilpailutetun leimikon harvennus sujui odotusten mukaan.

”Olin tehnyt aiemminkin yhteistyötä kyseisen toimijan kanssa. Kävin vielä ennen korjuun alkamista sanomassa kuskille, että haluan, että metsä jätetään ennemmin vaikka vähän liian tiheäksi ja

tehdään vielä toinen harvennus ennen päätehakkuuta.”

Tulevaisuuden suhteen Tervaselkä toivoo, että kaikki alan toimijat löytäisivät tiensä Kuutioon.

”Ajatus metsänomistajien ja puunostajien kaupapaikasta on järkevä, kun vaan kaikki toimijat sitä aktiivisesti käyttävät.”



Olin kuullut puhuttavan Kuutiosta. Ajattelin, että miksen itsekin kokeilisi.”

KUUTIO® METSÄAMMATILAISEN TYÖVÄLINEENÄ

Metsänhoitoyhdistys ja puukauppakohteiden välittäjä

Vastaanota yhteydenottopyyntöjä ja palvele metsänomistajia heitä askarruttavissa asioissa.

Käytä Kuutiota valtakirjakaupan luotettavana työkaluna.

- Valtakirjakaupan tarjouspyynnön lähetyksen tehokkaasti ja luotettavasti nappia painamalla.
- Vastaanota puunostajien tarjoukset ja vertaile niitä omassa metsäjärjestelmässäsi.

VINKKI: Vastaathan aktiivisesti kaikkiin yhteydenottopyyntöihin, koska se lisää metsänomistajien asiakastytyväisyyttä.

Puunostaja

- Vastaanota ja tarkastele saamiasi tarjous- ja yhteydenottopyyntöjä.
- Tee puukaupan tarjouksia.

VINKKI: Vastaa aina Kuution kautta kaikkiin tarjouspyyntöihin tarjouksella tai vapaamuotoisesti "ei kiitos", koska se lisää asiakastytyväisyyttä ja alentaa Kuutiosta perittäviä maksuja.

Myyjäorganisaatio

- Ammattimaisena myyjänä voit kilpailuttaa puukaupat Kuution avulla.
- Voit hyödyntää oman metsäjärjestelmän metsäsuunnitelmatietoja.
- Lähetä tarjouspyynnöt puunostajille ja vertaile saamiasi tarjouksia.
- Valitse kannaltasi sopivin puunostaja.

Rajapinta Kuutioon lisää tehokkuutta

Kuutio on tasapuolinen, käyttäjäystävällinen ja kustannustehokas työkalu. Kuutiota voi käyttää kaikissa metsäammattilaisen rooleissa joko selainkäyttöliittymällä tai yrityksen omalla metsäjärjestelmällä, mikäli metsäjärjestelmään on rakennettu yhteys Kuutioon. Integraatio mahdollistaa metsäjärjestelmän reaaliaikaisen yhteyden Kuutioon ilman, että käyttäjän tarvitsee itse kirjautua Kuutioon.

Kuinka pääsen mukaan Kuutioon tarjoamaan palveluita metsänomistajille?

1. Tutustu Kuution käyttöehtoihin ja hinnastoon huolellisesti.
2. Lähetä organisaation rekisteröitymispyyntö osoitteessa: [Kuutio.fi/rekisteroidy](https://kuutio.fi/rekisteroidy)
3. Täydennä yrityksesi tiedot ja luo käyttäjä-tunnukset.
4. Vahvista rekisteröitymispyyntö. Kuution edustaja on sinuun yhteydessä mahdollisimman pian.

Lisää ohjeita: [Kuutio.fi/ohjeet](https://kuutio.fi/ohjeet)

Kuution henkilökunta avustaa käyttöönotossa.

”

Kilpailutan käytännössä kaikki leimikot Kuutiossa, ellei metsänomistaja välttämättä vaadi jotain muuta.”



Marko Koskela, MHY Siikalakeus

Kuutio on asiantuntijan päivittäinen työkalu

Metsäasiantuntija **Marko Koskela** valvoo hakkuita Oulun eteläpuolella Piippolan alueella. Pääosa hänen vastuullaan olevista kaupoista tehdään valtakirjalla, eikä metsänomistaja yleensä pääse itse seuraamaan, kuinka tukit kaadetaan ja katkotaan. Jokapäiväisenä työkaluna Koskelalla on Kuutioon digitaalinen markkinapaikka.

”Kilpailutan käytännössä kaikki leimikot Kuutiossa, ellei metsänomistaja välttämättä vaadi jotain muuta. Ja hyvin harvoin niin käy”, Marko Koskela kertoo.

Koskelan asiantuntijuutta tarvitaan, sillä 80 prosenttia hänen tekemistään puukaupoista syntyy valtakirjalla. Metsänomistajat haluavat, että kaupat kilpailutetaan rehellisesti ja tasapuolisesti. Siihen Kuutio on oiva väline.

”Kuutiota on helppo käyttää, ja se on luotettavuuden ja tietoturvan kannalta varmempi kuin vanha-aikainen sähköposti. Se kohtelee kaikkia reilusti, sillä tarjoukset aukeavat kerralla nähtäville, joten kukaan ei pääse vetämään välistä. Työläs sähköposti olisi jo museokamaa, jos kaikki ottaisivat Kuutioon käyttöön”, Koskela pohtii.

Sähköpostista ei ole päästy kokonaan eroon, koska metsänhoitoyhdistykset eivät ole saaneet oman metsäjärjestelmänsä ja Kuutioon yhdistävää rajapintaa valmiiksi. Rajapinnan puute teettää turhaa

työtä, koska tarjousten vertailua varten tietoja joutuu naputtelemaan järjestelmästä toiseen.

”En oikein tiedä, mikä siinä on kestänyt. Onko rahasta vai ymmärryksestä puute. Vanha järjestelmä sähköposteineen on selvästi Kuutiota työläämpi”, Koskela kummastelee.

Toinen seikka, mikä vielä kaipa parannusta, on puunostajien rooli Kuutioon käyttäjinä. Vaikka lähes kaikki suurimmat ostajat käyttävät Kuutiota tarjouspyyntöjen vastaanottamiseen ja tarjousten jättämiseen, lisää käyttäjiä toivotaan.

”Osa ostajista lähettää edelleen tarjouksia sähköpostilla. Se aiheuttaa kaksinkertaista työtä. Tekeminen helpottuisi ja nopeutuisi entisestään, jos kaikki ostajat saataisiin mukaan.”

Koskela toivoo myös, että Kuutiossa tarjouspyyntöön voisi lisätä muita asiakirjoja kuten ojakarttoja.

”Monissa leimikoissa on kunnostusosio. Nyt tarjouspyyntöön lisätään vain teksti, että ojalinjat hakataan samalla kertaa. Se ei yleensä riitä ostajalle, vaan sitten joutuu soittamaan perään ja lähettämään karttoja. Vaikka Kuutio säilyisi nykyisellään, niin jatkan varmasti käyttöä. Uskon, että uusia käyttäjiä tulee paljon, kun saadaan rajapinnat kuntoon ja kaikki ostajat mukaan”, Marko Koskela sanoo. ■

Marko Koskela, metsäasiantuntija,
Metsänhoitoyhdistys Siikalakeus



”

Kaikki puukaupan osapuolet hyötyvät Kuutiosta, ja siksi toivon, että kaikki metsäalan toimijat ottaisivat sen käyttöön.

Anna Koukonen,
hankintaesimies, Koskitukki Oy

Anna Koukonen, Koskitukki Rajapinta toi lisää tehokkuutta

Koskitukki Oy ostaa vuosittain noin kaksi miljoonaa kuutiota puuta muun muassa saha- ja vaneriteollisuuden tarpeisiin. Kaikki Koskitukin puunostajat hyödyntävät työssään Kuutiota.

Rajapinta Kuution ja Koskitukin oman puukauppajärjestelmän välille on hiljattain saatu valmiiksi. Se on helpottanut puunostajien työtä huomattavasti.

”Kuutio on jo sinällään kätevä ja helppo käyttää, mutta rajapinta on tuonut lisää tehokkuushyötyjä. Leimikot tulevat kätevästi tarjolle Kuutiosta suoraan omaan järjestelmäämme ja ovat siten jatkuvasti näkyvillä muun, päivittäisen työn lomassa. Myös leimikon hinnoittelu ja tarjouksen jättäminen onnistuvat rajapinnan ansiosta helposti”, sanoo Koskitukki Oy:n hankintaesimies **Anna Koukonen**.

Eniten aikaa uusi rajapinta säästää valtakirjaleimikoissa.

”Toivon, että metsänhoitoyhdistykset valtakirjaleimikkojen välittäjinä tarttuvat Kuutioon hanakammin, sillä se on todella hyvä työkalu puunostajille.”

Myös metsänomistajille Kuutiota kannattaa yhä markkinoida aktiivisesti, Koukonen sanoo.

”Metsänomistajan kannalta Kuutiossa paras asia on avoimuus. Kuution kautta tavoittaa kaikki puunostajat vaivattomasti yhdellä kertaa, eikä kaikkia heitä tarvitse soitella läpi. Kaikki eivät välttämättä ole puhelimen päässä juuri silloin, kun asia on itselle ajankohtainen, mutta Kuutio on palveluna ajasta riippumaton.”

Koukonen kiittelee, että Kuutiota on kehitetty käyttäjien toiveiden mukaan.

”Tulostusasiat ja karttojen ominaisuudet ovat parantuneet paljon. Kaikki puukaupan osapuolet hyötyvät Kuutiosta, ja siksi toivon, että kaikki metsäalan toimijat ottaisivat sen käyttöön.” ■

Jari Grekula, L&T Biowatti Kuutio helpottaa puunostajan työtä

Bioenergia-alan palveluyritys L&T Biowatti Oy toimittaa energiapuuta energialaitoksille ja ainespuuta metsäteollisuudelle.

Biowatin metsäpalveluasiantuntija **Jari Grekula** on ollut Kuution käyttäjä alusta saakka. Hän oli mukana jo Kuution koekäyttäjissä.

”Oma työni puunostajana tehostuu, kun näen Kuution kautta kattavasti tarjouspyynnöt. Löydän kiinnostavat leimikot vaivattomasti, ja voin panostaa työaikaani niihin. Pystyn myös jättämään tarjouksen luottaen siihen, että sitä ei katsota ennen tarjousajan päättymistä, Grekula sanoo.

Raahessa työskentelevä Grekula kiittelee sitä, että Metsänhoitoyhdistys Siikalakeus laittaa kaikki valtakirjakaupan tarjouspyynnöt Kuution kautta.

”Tällä hetkellä teen noin puolet puukaupoista Kuution kautta. Osuus saisi mieluummin olla isompikin.”

Hän on myös havainnut, että metsänomistajilta tulee Kuutiossa entistä enemmän suoria tarjouspyyntöjä.

”Kuution kautta myyjiksi on tullut uusia metsänomistajia, mikä on ilahduttavaa. Yhä useammalle metsänomistajalle sähköiset kanavat ovat arkipäivää.”

Biowatin omassa metsäjärjestelmässä ei vielä ole rajapintaa Kuutioon. Grekula odottaa, että rajapinta luotaisiin. Se nopeuttaisi tarjousten tekemistä.

”Omaa työtä helpottaisi myös, jos metsävaratiedoissa näkyisi jatkossa myös energiapuu ja Kuutiossa olisi tarjouksenjättäjillä mahdollisuus merkitä kulureittejä leimikoille”, Grekula sanoo. ■

m³ = €

Kuution kautta myyjiksi on tullut uusia metsänomistajia, mikä on ilahduttavaa. Yhä useammalle metsänomistajalle sähköiset kanavat ovat arkipäivää.



Jari Grekula,
metsäasiantuntija,
L&T Biowatti Oy

Kari Salo, MHY Siikalakeus

Aktiivinen käyttö on yhteinen etu

Metsänhoitoyhdistys Siikalakeuden johtaja **Kari Salo** toivoo, että yhdistyskenttä olisi yhtenäinen ja kaikki käyttäisivät Kuutiota. Tällä hetkellä osa yhdistyksistä on Kuution ulkopuolella, koska yhdistykset eivät ole saaneet valmiiksi järjestelmien välistä yhteistä kaksisuuntaista rajapintaa. MHY Siikalakeus on ollut Kuutiossa mukana alusta lähtien.

”Meillä Kuutio on jatkuvassa käytössä. Viime vuonna leimikoita lähti kilpailutukseen yhteensä 300 000 kuution edestä. Käytännössä kaikki valtakirjakaupat tehdään Kuution avulla, koska se helpottaa työtä. Tarjouspyynnöt lähtevät nappia painamalla”, johtaja **Kari Salo** kertoo.

Kuutio on parantanut puukaupan ja markkinoiden läpinäkyvyyttä.

”Leimikot saadaan Kuution kautta nopeasti markkinoille ja tarjoukset rehellisesti käsiteltyä. Ostajat ovat samassa asemassa, kun tarjouksia ei näe etukäteen. Se on pieni puute, että kaikki ostajat eivät vielä käytä Kuutiota täysimääräisesti, siksi saamme vielä tarjouksia sähköpostilla, mikä teettää lisätöitä”, Salo sanoo.

Hän toivoo, että metsänhoitoyhdistysten ohella ostajat ymmärtäisivät Kuution hyödyt ja että metsänhoitoyhdistysten rajapinta saataisiin pian kuntoon.

”Se auttaisi paljon”, Salo uskoo.

Nykyaikainen tekniikka säästää aikaa ja vaivaa, jos sitä osataan käyttää oikein. Metsänhoitoyhdistyksissä aikaa kuluu paljon tarjouspyyntöjen ja tarjousten käsittelyyn.

Salon suurin toive on, että kaikki osapuolet ottaisivat Kuution käyttöön, koska se lisää puukaupan ja markkinoiden tehokkuutta.



Kari Salo, johtaja,
Metsänhoitoyhdistys
Siikalakeus

Meillä Kuutio on jatkuvassa käytössä. Viime vuonna leimikoita lähti kilpailutukseen yhteensä 300 000 kuution edestä.”

”Kaikkien metsänhoitoyhdistysten yhteinen etu on, että Kuutio menestyy. Se toimii kustannustehokkaasti jo nyt ja vielä paremmin, kun rajapinta saadaan kuntoon. Metsänomistajankin etu on, että valtakirjakaupat tehdään Kuution avulla ja rinnalla on ammattilainen, joka osaa vertailla tarjouksia ja ottaa huomioon etenkin sen, miten tukin katkenta tehdään.”

”Jatkamme samalla tavalla kuin tähän asti. Kuutio on selvästi paras tapa kilpailuttaa puukauppa.” ■

KUUTIO® SUOMALAINEN METSÄNOMISTAJA 2020 -TUTKIMUKSESSA



Metsänomistajista 40 prosenttia kertoo tuntevansa Kuutiossa. Maaseudulla asuvat, maa- ja metsätalousyrittäjät sekä tilansa alle viisi vuotta omistaneet tiesivät Kuutiossa muita paremmin. Kuutiota käyttäneet ovat olleet palveluun tyytyväisiä.



Palvelun tunnettuuden kasvattaminen kannattaa, sillä yli 70 prosenttia kaikista metsänomistajista on valmis harkitsemaan Kuutiossa käyttöä seuraavan viiden vuoden aikana. Kuutiossa tuntevat aikovat käyttää lähiaikoina puukaupan sähköisiä palveluita selvästi yleisemmin kuin muut metsänomistajat.



Kuutiossa käyttäjillä on keskimäärin enemmän metsää kuin suomalaisilla metsänomistajilla yleensä. Metsänomistajat omistavat metsää keskimäärin 48 hehtaaria, kun Kuutiossa käyttäjillä metsää on yli 65 hehtaaria.



Kuutiossa käyttäjät ovat hieman nuorempia kuin metsänomistajat keskimäärin. Kuutiossa käyttäjät ovat keskimäärin 56-vuotiaita ja kaikki metsänomistajat keskimäärin 62-vuotiaita.

An abstract illustration featuring several dark grey, cylindrical tree trunks of varying heights and positions against a solid yellow background. Some trunks have small, horizontal branches or cutouts. Soft shadows are cast by the trunks onto the yellow surface.

METSÄTALouden VAIKUTTAJIEN KERTOMAA

Juha Hakkarainen, MTK Läpinäkyvyyttä ja taloudellista hyötyä

”Kuutio on muuttanut suomalaista raaka-puumarkkinaa läpinäkyvämmäksi. Sähköinen markkinapaikka lisää kilpailua ja tuo siten kilpailutuksesta enemmän hyötyä metsänomistajalle riippumatta siitä, käyttääkö hän oman metsänhoitoyhdistyksensä valtakirjakauppapalveluita vai kilpailuttaako hän itse omat puukauppansa. Kuutiossa kaikki potentiaaliset puunostajat ovat helposti ja kustannustehokkaasti metsänomistajan tavoitettavissa.

Sähköinen puukauppa ja volyymien lisääntyminen Kuutiossa myös pienentävät puukauppaan liittyviä kustannuksia. Se näkyy taloudellisena hyötynä niin metsänhoitoyhdistyksille kuin metsänomistajillekin.

Tulevaisuudessa Kuutio hyödyttää suomalaista metsänomistajaa ja heidän omia metsähoitoyhdistyksiään yhä enemmän, sillä metsänhoitoyhdistysten tietojärjestelmien kehittyessä Kuutiosta on mahdollista saada irti nykyistä enemmän toiminnallista hyötyä.” ■

Juha Hakkarainen, metsäjohtaja,
Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto
MTK r.y.

”

Tulevaisuudessa Kuutio hyödyttää suomalaista metsänomistajaa ja heidän omia metsähoitoyhdistyksiään yhä enemmän.



Karoliina Niemi, Metsäteollisuus
Kuutio lisää tasapuolisuutta ja avoimuutta
puukauppaan

Metsäteollisuus ry:n metsäjohtaja **Karoliina Niemi** on seurannut Kuution kehitystä mielenkiinnolla. Puukaupan kaikille avoin sähköinen alusta on hänen mielestään hyvä esimerkki siitä, että metsäala voi Suomessa edistää isoja asioita yhdessä.

”Kuutio on ollut iso ponnistus, ja se antaa mahdollisuuden tehostaa merkittävästi puukauppaa. Metsäalan täytyy sähköisissä palveluissa elää ajassa ja muun yhteiskunnan kehityksen mukana, kun palvelut digitalisoituvat”, Niemi sanoo.

Puukaupan näkökulmasta Niemi pitää hyvänä, että on olemassa kaikille avoin ja yhteinen alusta. Se lisää kaupankäynnin tasapuolisuutta ja läpinäkyvyyttä.

”Suuri haaste on saada kaikki rajapinnat kuntoon siten, että ostajat ja välittäjät saataisiin mahdollisimman kattavasti mukaan. Kun Kuutio integroidaan ammattikäyttäjien järjestelmiin, puukauppa tehostuu tuntuvasti”, Karoliina Niemi huomauttaa.

Karoliina Niemi,
metsäjohtaja,
Metsäteollisuus ry

Kuution käyttöliittymä on toimiva ja helppokäyttöinen. Se mahdollistaa puukaupan kilpailutuksen omatoimisesti tai valtakirjakaupalla ajasta ja paikasta riippumatta kellon ympäri. Silloin kaikki puunmyyjät ja ostajat ovat samalla viivalla.

”Virheet ja työn määrä vähenevät uuden tekniikan ansiosta. Tarjouspyynnöt ja tarjoukset saa maailmalle entistä helpommin”, Niemi vertaa nyky-aikaa menneeseen maailmaan.

”Metsäteollisuus on sitoutunut Kuutioon ja sen kehittämiseen. Nyt kaikkien osapuolten olisi tärkeää viedä Kuutiota yhdessä eteenpäin. On ollut ilo havaita, että Kuutio on houkutelut uusia metsänomistajia puukaupan pariin. Ja on selvää, että tuleva metsänomistajasukupolvi käyttää mieluiten digitaalisia palveluita, joihin on totuttu kaikissa muissakin arjen askareissa.” ■

”

Metsäteollisuus on sitoutunut Kuutioon ja sen kehittämiseen. Nyt kaikkien osapuolten olisi tärkeää viedä Kuutiota yhdessä eteenpäin. On ollut ilo havaita, että Kuutio on houkutelut uusia metsänomistajia puukaupan pariin.

Sahateollisuuden näkökulmasta on toivottavaa, että puun tarjonta Kuutiossa kasvaisi nykyisestä.



Kai Merivuori, Sahateollisuus Rajapinnat kuntoon sahoilla

”Kuutio on puumarkkinaa ja puukauppaa täydentävä, uudenaikainen ja riippumaton digitaalinen palvelu. Sen hyödyntämismahdollisuudet sahoilla paranevat oleellisesti keväällä 2020, kun useilla sahoilla saadaan kuntoon rajapinta Kuution ja sahojen omien tietojärjestelmien välillä.

Sahateollisuuden näkökulmasta on toivottavaa, että puun tarjonta Kuutiossa kasvaisi nykyisestä. Ilman metsänhoitoyhdistysten hoitamien valtakirjakauppojen tarjonnan lisääntymistä kauppavolyymit eivät kasva.” ■

Kai Merivuori,
toimitusjohtaja,
Sahateollisuus ry



Timo Ripatti, Sahayrittäjät Lähipuuta Kuutiosta

Suomen Sahayrittäjät ry on piensahojen ja höyläämöiden valtakunnallinen etujärjestö, johon kuuluu reilut 200 aktiivista jäsenyrittäjää. Valtaosa niistä on pieniä, paikallisia toimijoita, ja moni on jo ottanut Kuution käyttöönsä.

”Jäsenyryksillemme Kuutio tarjoaa loistavan mahdollisuuden löytää ja ostaa helposti ja tehokkaasti erikoispuuta”, sanoo Suomen Sahayrittäjät ry:n hallituksen puheenjohtaja **Timo Ripatti**.

Monille sahayrittäjistä on tärkeää, että heidän käyttämänsä puu tulee lähimetsien metsänomistajilta. Suomen Sahayrittäjät on lanseerannut oman Lähipuu®-tavaramerkin, joka on tae lähellä tuotetusta, vastuullisesta ja ympäristöystävällisestä puutuotteesta.

”Etenkin, kun etämetsänomistajia on yhä enemmän, on Kuutio oiva työkalu erikoispuun löytämiseen ja ostamiseen lähimetsistä. Näin myös torjumme ilmastonmuutosta, kun kuljetuspäästöjä syntyy vähemmän”, Ripatti toteaa.

Hän toivoo, että sahayrittäjä voisi jatkossa olla Kuutiossa läsnä myös palveluntarjoajana, eikä vain puun ostajana.

”Moni metsänomistaja voi haluta sahauttaa oman metsänsä puista materiaalia esimerkiksi vapaa-ajanrakentamiseen. Olisi kätevää, että hän voisi hankkia Kuution kautta koko paketin puiden kaadosta valmiiksi sahatuotteeksi asti”, Ripatti sanoo. ■

Kun etämetsänomistajia on yhä enemmän, on Kuutio oiva työkalu erikoispuun löytämiseen ja ostamiseen lähimetsistä. Näin myös torjumme ilmastonmuutosta.

”



Timo Ripatti,
hallituksen puheenjohtaja,
Suomen Sahayrittäjät ry



Marja Kokkonen,
osastopäällikkö,
Maa- ja metsätalousministeriö,
Luonnonvaraosasto

METSÄTALOUDEN VAIKUTTAJIEN KERTOMAA

”

Helppokäyttöisyys, luotettavuus ja tasapuolisuus ovat Kuution vahvuuksia nyt ja tulevaisuudessa.

Marja Kokkonen, MMM **Digitalisaatio parantaa** **metsäalan kilpailukykyä**

”Metsätiedon tehokkaampi hyödyntäminen ja digitalisaatio ovat vaikuttavimpia keinoja parantaa metsäalan kilpailukykyä. Tässä kehityksessä Kuutio kulkee eturintamassa ja on maa- ja metsätalousministeriön näkökulmasta onnistunut toiminnallaan edistämään suomalaista metsätaloutta ja puukauppaa.

On hienoa, että Suomessa on pystytty ensimmäisenä maailmassa luomaan kaikille avoin, digitaalinen puukauppapaikka, jonka kehitystyössä kaikki puukaupan osapuolet – metsänhoitoyhdistykset, metsänomistajat, puunostajat ja palveluntarjoajat – ovat mukana. Helppokäyttöisyys, luotettavuus ja tasapuolisuus ovat Kuution vahvuuksia nyt ja tulevaisuudessa.

Kuution alkutaival on ollut lupaava. Vaikka jo nyt lähes kaikki puunostajat käyttävät Kuutiota, niin toivon, että kaikki alan toimijat ja eri osapuolet ottavat palvelun täysimääräisesti käyttöönsä. Kaikkia Kuution mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty.” ■

Ari Eini, Metsäkeskus Metsävaratieto palvelee aiempaa paremmin

”Kuutio on innovaatio, joka motivoi ja kannustaa Metsäkeskusta metsä- ja luontotiedon kehittämisessä. Jatkossa metsävaratieto on entistä ajantasaisempaa ja tarkempaa ja soveltuu nykyistään paremmin Kuution käyttöön. Metsävaratiedon kehittyvä analysointi avaa myös uusia keinoja huomioida paremmin luonnon monimuotoisuus osana metsätaloutta.

Kuution ja Metsäkeskuksen, erityisesti Metsään.fi-palvelun kanssa tehty yhteistyö on mainio esimerkki onnistuneesta yhteistyöstä julkisen hallinnon ja yksityisen sektorin välillä, ja se on hyödyttänyt koko metsäsektoria.” ■

Ari Eini,
johtaja,
Suomen metsäkeskus

”

Mainio esimerkki onnistuneesta yhteistyöstä julkisen hallinnon ja yksityisen sektorin välillä.

Stefan Borgman, METO Digitalisaatio muuttaa metsäammattilaisen työtä

Digitalisaatio on muuttanut metsäammattilaisten työtä merkittävästi viime vuosina. Tiedon saanti on helpottunut, ja ammattilaiset pitävät metsänomistajiin yhteyttä aiempaa enemmän sähköisesti.

Siksi on tervetullutta, että myös puukauppaa voidaan käydä digitaalisella kauppapaikalla, sanoo METO – Metsäalan Asiantuntijat ry:n puheenjohtaja **Stefan Borgman**.

”Nykyäänä kauppaa käydään lähes kaikilla aloilla netissä – myös puukaupan pitää olla mukana tässä kehityksessä. Erityisen hyvin Kuution ovat ottaneet käyttöönsä uudet etämetsänomistajat, jotka käyvät harvoin metsillään ja jotka ovat tottuneet alusta asti hoitamaan kaiken digitaalisesti”, Borgman sanoo.

Suurin hyöty Kuutiosta saadaan silloin, kun rajapinnat metsäammattilaisten omien järjestelmien ja Kuution välillä toimivat saumattomasti. Näin käsityötä tietojen syöttämisessä joudutaan tekemään mahdollisimman vähän.

”Kaikki toiminta, joka säästää metsäammatilaisen aikaa, vaikuttaa myös heidän työssään jaksamiseensa. Uskon, että Kuution käyttö ottaa

loikkia eteenpäin sitä mukaa, kun organisaatioissa saadaan rajapinnat kuntoon”, Borgman sanoo.

Borgman tiedostaa, että metsäammattilaisten joukossa on edelleen heitä, jotka hoitavat asioita mieluummin perinteisin keinoin ilman digitaalisia apuvälineitä.

”Digitaaliset järjestelmät eivät poista metsäammattilaisten asiantuntemuksen tarvetta: edelleenkin puut eivät siirry metsästä tehtaalle nappia painamalla. Etenkin paikallistuntemuksella on suuri merkitys.” ■

”

Digitaaliset järjestelmät eivät poista metsäammattilaisten asiantuntemuksen tarvetta.

Stefan Borgman,
puheenjohtaja,
METO – Metsäalan Asiantuntijat ry



KUUTIO® LUKUINA 2019

Kuutioon
2019 rekisteröityneistä
metsänomistajista

45 %

on uusia ja kokemattomia metsänomistajia,
ensimmäistä kertaa puukauppaa tekeviä
tai metsäalan palveluita tilaavia.



Kuutiossa kilpailutetut puukaupat kumulatiivisesti vuonna 2019, m³

16 000 000

15 000 000

14 000 000

13 000 000

12 000 000



Maalis

Kesä

Kuution käyttöaste¹ 2019 Q1-Q4



¹Käyttöasteella tarkoitetaan Kuutiossa jätettyjen tarjouspyyntöjen osuutta yksityismetsien puukau-poista (Luonnonvarakeskuksen tilastotietokanta viikottain).

Kilpailutetut
puukaupat
yhteensä
2,54 milj. m³

joista **83** %
yksityismetsän-
omistajien kauppia.

Niistä

68 % valtakirjalla tehtyjä

32 % metsänomistajan suoraan lähettämiä.



Syys

Joulu

Lähde: Kuution tietokanta

KUUTION TAUSTA JA KEHITYS

Kuution kehitystyö aloitettiin vuonna 2014. Metsäteho vastasi Kuution valmistelusta vuoteen 2015. Tavoitteena oli saada metsäalan toimijat mukaan kehittämään kaikille metsäalan toimijoille avointa sähköistä kauppapaikkaa, josta hyötyvät yksityiset metsänomistajat, metsänhoitoyhdistykset, saha-teollisuus, metsäteollisuus ja metsäenergiapuolen toimijat.

Metsäalan lähes kaikki merkittävät toimijat perustivat yhdessä Suomen Puukauppa Oy:n loppuvuodesta 2015 tarkoituksenaan kehittää sähköistä puukauppaa ja viedä kehitystä eteenpäin Metsään.fi- ja Puumarkkinat.fi-palvelujen aloittamalla tiellä. Yhtiön omistus jaettiin tasapuolisesti metsänomistajia ja puunostajia edustavien tahojen kesken.

Vuosi 2016 kului maailman ensimmäisen digitaalisen puukaupan markkinapaikan suunnittelu- ja kehitystyössä. Hankkeessa tavoitteena oli kehittää koko metsäalan yhteinen, kaikille avoin ja neutraali markkinapaikka, joka tehostaisi puukauppaa ja jokaisen osapuolen toimintaa.

Kehitystyöhön osallistui laaja joukko parasta mahdollista asiantuntemusta kaikista osakasryhmistä: metsänomistajista, välittäjistä ja puunostajista.

Brändityön tuloksena palvelu sai nimen Kuutio, ja se lanseerattiin käyttäjille toukokuussa 2017. Yksityisille metsänomistajille palvelu on maksuton. Metsänomistaja päättää itse, käyttääkö puukauppojen tekemisessä asiantuntijan, kuten metsänhoitoyhdistyksen apua, vai tekeekö kaupat omatoimisesti.

Jo muutamassa kuukaudessa Kuution kautta kilpailutettujen ja tehtyjen puukauppojen määrä nousi miljooniin kuutioihin. Kuution tekninen kehittämisryhmä jatkoi työskentelyä ja uusia ominaisuuksia on

lisätty tasaisesti. Asiakaspalaute otetaan huomioon jokapäiväisessä kehitystyössä.

Vuoden 2019 loppuun mennessä Kuution kautta oli lähetetty puukaupan tarjouspyyntöjä 16 miljoonan kuution edestä. Kilpailutettuja puukauppoja oli yli 25 000 kappaletta, ja niiden taloudellinen arvo oli yli 700 miljoonaa euroa.

Suomen puunostovolyymistä tavoittaa Kuution kautta yli 90 prosenttia. Suomen Puukauppa Oy:n strategian mukaan painopiste on nyt valtakirjakaupan ja metsänhoitoyhdistysten sekä toisaalta ostajien aktivoimisessa, jotta Kuutio otettaisiin yhä laajemmin kiinteäksi työkaluksi ammattilaisten metsäjärjestelmissä, mikä takaa parhaiten palvelun tuottavuushyödyt kaikille.

Kuution tekninen kehittämisryhmä

Kehitystyöhön on osallistunut useita osapuolia. Avainasemassa on ollut Suomen Puukauppa Oy:n osakkaista muodostettu tekninen kehitysryhmä.

Risto Juntunen, Suomen Puukauppa Oy
Markku Ekdahl, MTK, MHY:t
Sauli Hartikainen, Metsä Group
Juha Immonen, Tornator
Timo Järvinen, Versowood
Jarmo Kontio, Stora Enso
Timo Leppälä, UPM
Anu Luukkonen, Stora Enso
Jussi Parviainen, MHY Lakeus



2015

Markkinapaikan
suunnittelu.

2016

Markkinapaikan
suunnittelu- ja
kehitystyö.

2017

Kuution lanseeraus.

2018

Kuutiota jatkokehitettiin
ja käyttö laajeni.

2019

Uusi strategia 2020.
Painopiste
valtakirjakauppaan.
Tarjouspyyntöjä
16 miljoonan kuution edestä
(5/2017-2019).

VALTAKIRJAKAUPPA VAHVEMMIN ESIIN KUUTION STRATEGIASSA

Vuosi 2019 oli Kuution jatkokehityksen kannalta tärkeä. Suomen Puukauppa Oy laati uuden 2022-strategian, jossa Kuution palvelujen kehittämisen painopistettä siirrettiin puukaupan ammatilaisten ja valtakirjakaupan tarpeisiin. Uudistetun strategian tavoitteena on vahvistaa Kuution roolia kaikille tasapuolisena ja neutraalina työkaluna ja markkinapaikkana. Strategian uudistamisessa olivat mukana vahvasti sekä puunostajat että metsänhoitoyhdistykset.

Toimintavuoden aikana emme saavuttaneet tavoitettamme Kuution käyttöasteen osalta. Siihen vaikuttivat ongelmat metsänhoitoyhdistysten valtakirjakaupan osalta ja loppuvuodesta lisäksi puukauppavolyymien selvä lasku. Erityisesti metsänhoitoyhdistysten käyttöaste jäi jälkeen yhtiön kasvutavoitteista. Uuden strategiamme mukaisesti

tavoitteenamme on saada sekä metsänhoitoyhdistykset että kaikki puunostajat yhä laajemmin Kuution käyttäjiksi ja järjestelmää on muokattu tältä osin tasapainoisemmaksi ja kaikkia osapuolia paremmin palvelevaksi.

Koko metsäsektorin kehityksen kannalta on hyvin merkityksellistä se, että Kuution käytön tuottamat rationalisointiedut hyödynnetään täysimääräisesti. Se tapahtuu tehokkaimmin, kun kaikki osapuolet integroivat Kuution omiin järjestelmiinsä. Vain sillä tavalla tuottavuus paranee parhaalla mahdollisella tavalla koko puunhankintaketjussa. Tämä haastaa myös toimijoita kehittämään omien järjestelmiensä rajapintoja.

Yhtiön operatiivinen toiminta on ollut tehokasta. Operatiiviset kustannukset ovat laskeneet, ja yhtiö on saavuttanut sille asetetut taloudelliset tavoit-

teet. Kuution talous on tasapainoisella ja vakaalla pohjalla, mikä on mahdollistanut asiakkaille suunnatut hinnoittelukampanjat ja palveluhintojen johdonmukaisen alentamisen. Puukaupan kustannusten aleneminen koituu kaikkien puukaupan osapuolten eduksi.

Kuution käytön on todettu palvelevan koko Suomen metsätaloutta. Ilman valtiovallan tukea Kuution toteuttaminen olisi ollut hankalaa. Suomen Puukauppa Oy:n hallitus on edelleen kiitoksen velkaa maa- ja metsätalousministeriölle, joka oli mahdollistamassa maailman ensimmäisen puukaupan digitaalisen markkinapaikan käynnistämistä ja tukemassa eri osapuolten osallistumista tasavertaisesti hankkeeseen.



Suomen Puukauppa Oy hallitus

Kuvassa vasemmalta oikealle: Ville Parkkinen (Koskitukki), Juha Ojala, puheenjohtaja (osakkaista riippumaton), Sixten Sunabacka, Markku Vaario (MHY Etelä-Karjala), Juha Hakkarainen (MTK), Janne Partanen (Stora Enso), Yrjö Perälä (Metsä Group) ja Aku Mäkelä, toimitusjohtaja

KUUTIO® KESKITTYY PUUKAUPPAAN

Kuution taustalla toimiva Suomen Puukauppa Oy on laatinut uuden 2022-strategian. Strategian keskeisin tavoite on, että Kuutio tarjoaa kaikille puukaupan osapuolille käyttäjäystävällisen ja kustannustehokkaan ratkaisun tarjouspyyntöjen jättämiseen ja niihin vastaamiseen. Uudistetun strategian yhtenä painopisteenä on erityisesti valtakirjakaupan tasaveroisen aseman parantaminen järjestelmässä. Valtakirjakaupan tehokas digitalisointi parantaa kaikkien toimijoiden tehokkuutta.

Kuutioon operatiivisen toiminnan pitää olla kannattavaa, jotta strategian vaatimat kehitysinvestoinnit voidaan toteuttaa suunnitelman mukaan. Samalla kasvatetaan pitkäjänteisesti yhtiön arvoa. Kannattavan toiminnan edellytyksenä yhtiön

kulurakenne pidetään kevyenä, ja samaan aikaan yksikkö- ja käyttökustannuksia alennetaan määrätietoisesti.

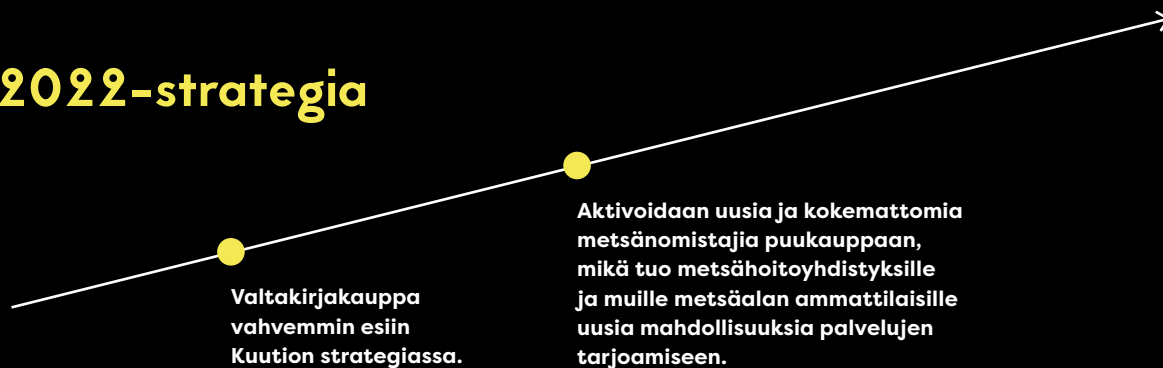
Yhtiön operatiivisena tavoitteena on 25 prosentin kasvu vuosina 2020–2022. Kasvua mitataan sekä euroissa että kuutioissa. Kasvun myötä pyritään saavuttamaan pitkällä aikavälillä merkittävä käyttöaste Suomen puukaupasta.

Kuutioon avulla aktivoidaan uusia ja kokemattomia metsänomistajia puukauppaan, mikä tarjoaa metsähoitoyhdistyksille ja muille metsäalan ammattilaisille uusia asiakaskontakteja palvelujen tarjoamiseen. Tavoitteena on saada kaikki merkit-

tävät puukaupan osapuolet Suomessa käyttämään Kuutiota kattavasti puukauppaa helpottavana työkaluna. Se onnistuu vain, kun järjestelmän käyttö tuo selkeitä hyötyjä käyttäjilleen.

Yhtiön saama asiakaspalaute on otettu huomioon uudistetussa hinnoittelumallissa. Merkittäviä kustannussäästöjä pyritään löytämään sekä toiminnan kiinteistä että muuttuvista kuluista.

2022-strategia



Tavoite

Digitaalisen puukauppapaikan
25 prosentin kasvu vuosina
2020–2022.



Aku Mäkelä, toimitusjohtaja, Suomen Puukauppa Oy

Viimeksi toimitusjohtajan katsausta kirjoittaessani puukaupalla oli takanaan ennätysvuosi. Huippuvuoden jälkeen vuosi 2019 näyttää arksamalta. Puukaupan volyymit putosivat selvästi, eikä viime vuotta voi muutenkaan luonnehtia aivan helpoksi. Alkuvuodesta osa metsänhoitoyhdistyksistä vähensi Kuution käyttöä, mikä näkyi koko vuoden kauppamäärissä. Teemme jatkuvasti töitä Kuution käytön lisäämiseksi puukaupan työkaluna, ja loppuvuotta kohti käyttöön saatiin lisää aktiivisuutta. Haluamme, että metsänomistajat sekä alan ammattilaiset, kuten ostajat ja metsänhoitoyhdistykset, pääsevät kattavasti hyödyntämään Kuution tarjoamia hyötyjä.

KUUTIO® – SELVÄT SUUNTAVIIVAT

Kuutiossa metsänomistaja päättää, käyttääkö apunaan ammattilaista, kuten metsänhoitoyhdistystä, vai kilpailuttaako kaupat itsenäisesti. Kuutio tarjoaa kaikille avoimen ja tasapuolisen työkalun.

Suomen Puukauppa Oy:n uudistettu strategia antaa Kuutiolle vahvan selkänöjan työlle, jonka tavoitteena on saada metsänhoitoyhdistykset toden teolla mukaan Kuution käyttäjiksi. Strategiassa keskitymme aina vuoteen 2022 saakka puukaupan lisäämiseen ammattilaisia aktivoimalla.

Valtakirjakaupalla on erittäin suuri merkitys puukaupassa. Uskon vahvasti, että kun kaikki ostajat ja metsänhoitoyhdistykset käyttävät tehokkaasti ja tarkoituksenmukaisesti Kuutiota, valtakirjakauppojen määrä kasvaa ja yhdistysten mahdollisuudet palvella metsänomistajia paranevat.

Kuution osakkaat ovat osallistuneet aktiivisesti strategia- ja kehitystyöhön. Kiitän kaikkia työhön osallistuneita saamastani tuesta. Hyvä yhteismärrys on auttanut tekemään parempaa palvelua aiempaa selvästi matalammilla operatiivisilla kuluilla. Suomen Puukauppa Oy:n talous on kunnossa. Kuution käytöstä ammattilaisilta perittävät maksut on pystytty pudottamaan puoleen verrattuna vuoteen 2017.

Vaikka volyymit viime vuonna laskivat, niin monet ammattilaiset käyttivät Kuutiota tarkoituksenmukaisesti puukaupan työkaluna. Tarjouspyyntöihin vastattiin nopeasti ja selkeästi, mikä on valtakirjakaupan ja suoraan Kuution kautta tehtyjen kauppojen onnistumisen edellytys. Suurin hyöty Kuutiosta saadaan, kun se integroidaan metsäammattilaisten omaan metsäjärjestelmään.

Metsänomistajien tyytyväisyys Kuution käyttöön on parantunut sitä mukaa, kun ammattikäyttäjien aktiivisuus on kasvanut. Kuutiota käyttäneistä metsänomistajista 99 prosenttia aikoo hyödyntää Kuutiota jatkossakin riippumatta siitä, tekeekö kaupat itse vai ammattilaisen avustuksella. Erityisen tyytyväisiä ollaan käyttöliittymän toimintaan, tietoturvaan ja kaupanteon helpouteen. Käyttökatoja ei ole ollut.

Ammattilaisista tyytyväisimpiä ovat ne, jotka ovat ottaneet Kuution käyttöönsä ja osaksi omaa järjestelmäänsä. Kuutiolla on standardoidut rajapinnat kaikkiin käyttäjärooleihin, mikä tekee integraatiosta helppoa. Ilahduttavaa oli, että viime vuoden aikana yhä useampi käyttäjä toteutti integraation omaan järjestelmäänsä.

Kuution tunnettuuden eteen on vielä tehtävä töitä. Siinä meillä on paljon voitettavaa, sillä erityisesti uudet metsänomistajat ottavat halukkaasti digitaalisia palveluita käyttöönsä. Se tuo uusia asiakkaita metsänhoitoyhdistyksille, kun valtakirjakauppa kasvaa.

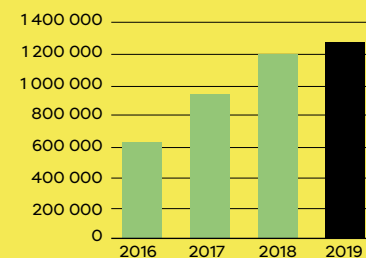
Strategiamme painopiste on ammattilaisissa, jotta metsänomistajat saavat tulevaisuudessa vielä nykyistä parempaa palvelua. Luonnonvarakeskuksen Metsänomistaja 2020 -tutkimuksen perusteella yli 70 prosenttia kaikista metsänomistajista on valmiita harkitsemaan Kuution käyttöä seuraavan viiden vuoden aikana.

Suurin hidaste Kuution käyttöasteen kasvulle tuntuvat olevan hitaasti muuttuvat toimintatavat, jotka usein periytyvät sukupolvelta toiselle. Kun teknologian hyödyt havaitaan käytännössä, asenteet ja ajatukset usein muuttuvat.

TALOUS JA TILINPÄÄTÖS

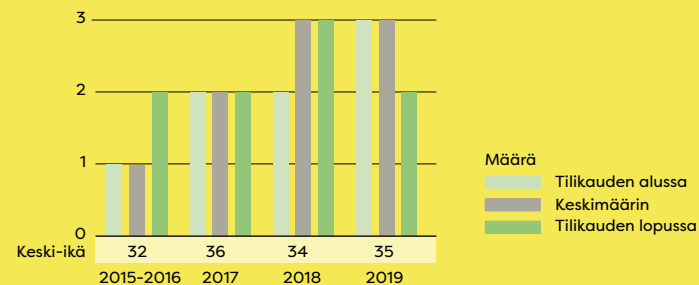
TUNNUSLUKU	2019	2018	2017	2015 - 2016
Käyttökate-%	35 %	35 %	34 %	-157 %
Liikevoitto-%	10 %	20 %	14 %	-220 %
Nettotulos-%	8 %	19 %	14 %	-220 %
Omavaraisuusaste	83 %	78 %	68 %	74 %
Quick ratio	3,8	3,2	2,9	1,3
Current ratio	2,8	2,6	2,2	1,3
Sijoitetun pääoman tuotto	7 %	20 %	11 %	-63 %
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	15 %	14 %	35 %	0 %
Nettovelkaantumisaste	-36 %	-18 %	-29 %	-38 %

Oman pääoman kehitys



TULOSLASKELMA	2019	2018	2017	2015 - 2016
LIKEVAIHTO	909 078 €	1 323 227 €	724 598 €	178 640 €
Liiketoiminnan muut tuotot ja kulut yht.	11 411 €	59 990 €	225 891 €	4 184 €
Henkilöstökulut yhteensä	-159 576 €	-152 973 €	-141 998 €	-93 052 €
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-228 658 €	-207 289 €	-142 300 €	-112 000 €
Liiketoiminnan muut kulut yhteensä	-441 192 €	-764 564 €	-563 295 €	-370 384 €
LIKEVOITTO	91 063 €	258 391 €	102 895 €	-393 100 €
Rahoitustuotot ja -kulut	-3 837 €	-7 274 €	-2 181 €	-48 €
TULOS ENNEN VEROJA	87 226 €	251 117 €	100 714 €	-393 147 €
Verot yhteensä	-10 176 €	0 €	0 €	0 €
TILIKAUDEN VOITTO	77 051 €	251 117 €	100 714 €	-393 147 €
Käyttökate (EBITDA)	319 721 €	465 679 €	245 196 €	-281 100 €

Henkilöstön lukumäärä ja keski-ikä tilikausittain



Tunnusluku	Laskentakaava
Käyttökate-%	$\frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$
Liikevoitto-%	$\frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$
Nettotulos-%	$\frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$
Omavaraisuusaste	$\frac{\text{Oma pääoma} - \text{Saadut ennakot}}{\text{Taseen loppusumma}}$
Quick ratio	$\frac{\text{Lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusarvopaperit}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakkomaksut}}$
Current ratio	$\frac{\text{Vaihto-omaisuus} + \text{lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusarvopaperit}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}}$
Sijoitetun pääoman tuotto	$\frac{\text{Nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12 kk)}}{\text{Sijoitettu pääoma keskimäärin}}$
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	$\frac{\text{Taseen velat}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}}$
Nettovelkaantumisaste	$\frac{\text{Korolliset velat} - \text{likvidit rahavarat}}{\text{Omat varat}}$



Tilinpäätös tilikaudelta

1.1.2019–31.12.2019

TULOSLASKELMA	1.1.2019–31.12.2019	1.1.2018–31.12.2018
LIKEVAIHTO	909 078,43	1 323 226,93
Liiketoiminnan muut tuotot	11 411,29	59 990,00
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-136 850,00	-127 643,66
Henkilösivukulut	-22 726,33	-25 329,46
Eläkekulut	-22 148,75	-22 175,50
Muut henkilösivukulut	-577,58	-3 153,96
Henkilöstökulut yhteensä	-159 576,33	-152 973,12
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-228 657,75	-207 288,97
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-228 657,75	-207 288,97
Liiketoiminnan muut kulut	-441 192,26	-764 564,32
LIIKEVOITTO (TAPPIO)	91 063,38	258 390,52
Rahoitustuotot ja -kulut		
Muut korko- ja rahoitustuotot	68,20	160,86
Muut korko- ja rahoituskulut	-3 905,03	-7 434,37
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-3 836,83	-7 273,51
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA	87 226,55	251 117,01
Tuloverot	-10 175,71	0,00
TILIKAUDEN VOITTO (-TAPPIO)	77 050,84	251 117,01

TASE	31.12.2019	31.12.2018
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Liikearvo	80 000,00	176 000,00
Muut pitkävaikutteiset menot	762 450,90	707 928,60
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	842 450,90	883 928,60
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	14 761,66	19 682,14
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	14 761,66	19 682,14
Pysyvät vastaavat yhteensä	857 212,56	903 610,74
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset		
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	11 501,00	11 501,00
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	143 281,55	253 232,00
Saamiset yhteensä	154 782,55	264 733,00
Rahat ja pankkisaamiset	584 991,68	407 702,59
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	739 774,23	672 435,59
VASTAAVAA YHTEENSÄ	1 596 986,79	1 576 046,33
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	5 000,00	5 000,00
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1 218 800,00	1 218 800,00
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-41 316,02	-292 433,03
Tilikauden voitto (-tappio)	77 050,84	251 117,01
Oma pääoma yhteensä	1 259 534,82	1 182 483,98
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	73 529,32	132 352,88
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	263 922,65	261 209,47
Vieras pääoma yhteensä	337 451,97	393 562,35
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	1 596 986,79	1 576 046,33

TILINPÄÄTÖKSEN LAATIMISTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

Tilinpäätöksen laatimisperiaatteet

Yritys on kirjanpitolain mukainen pienyritys ja tilinpäätös on laadittu noudattaen PMA 2-3 luvun pienyrittysäännöstöä.

Jaksotusperiaatteet ja -menetelmät

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu taloudellisen pitoajan perusteella seuraavasti:

Aineettomat hyödykkeet	5 vuoden tasapoisto
Aineelliset hyödykkeet	25 % menojäännöspoisto

Oman pääoman muutokset	2019	2018
Osakepääoma tilikauden alussa ja lopussa	5 000,00	5 000,00
Sidottu oma pääoma yhteensä Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden alussa ja lopussa	5 000,00	5 000,00
Edellisten tilikausien voitto (-tappio) tilikauden alussa ja lopussa	-41 316,02	-292 433,03
Tilikauden voitto (-tappio)	77 050,84	251 117,01
Vapaa oma pääoma yhteensä	1 254 534,82	1 177 483,98
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	1 259 534,82	1 182 483,98

VAKUUKSET JA VASTUUSITOUMUKSET

Velat, joiden vakuudeksi annettu sitoumuksia:

Yrityksellä on 132 352,88 euron suuruinen pankkilaina, jonka edellytyksenä on omavaraisuuskovenantti, jonka mukaan yhtiön omavaraisuusaste ei saa laskea alle 40 %. Lisäksi Negative Pledge -ehdon nojalla yhtiö ei voi pantata yritys kiinnityksiään tai immateriaalioikeuksiaan kolmannelle taholle.

Vuokravastuu toimitiloista:

Tilikaudella 1.1.2020–31.12.2020 erääntyvät 10 006,40

Liitetiedot henkilöstöstä ja toimielinten jäsenistä

Keskimääräinen lukumäärä tilikauden aikana

2019	2018
3	3

OSAKEYHTIÖLAIN TARKOITTAMAT TOIMINTAKERTOMUSTIEDOT

Hallituksen esitys yhtiön voittoa koskeviksi toimenpiteiksi:

Voitonjakokelpoiset varat tilinpäätöksessä ovat 1 254 534,82 euroa, josta tilikauden voittoa 77 050,84 euroa. Hallitus esittää yhtiökokoukselle, että tilikaudella kertynyt 77 050,84 euron voitto siirretään kokonaisuudessaan yhtiön vapaaseen omaan pääomaan ja että osinkoa ei jaeta.

Helsinki 10.2.2020

Juha Ojala , hallituksen puheenjohtaja	Sixten Sunbacka , hallituksen jäsen
Juha Hakkarainen , hallituksen jäsen	Yrjö Perälä , hallituksen jäsen
Ville Parkkanen , hallituksen jäsen	Markku Vaario , hallituksen jäsen
Janne Partanen , hallituksen jäsen	Aku Mäkelä , toimitusjohtaja

TILINPÄÄTÖSMERKINTÄ

Suoritetusta tilintarkastuksesta on annettu kertomus 10.2.2020 Helsingissä.

KPMG Oy Ab

Tilintarkastusyhteisö

Esa Kailiala

KHT

TILINTARKASTUSKERTOMUS

Suomen Puukauppa Oy:n yhtiökokoukselle

Tilinpäätöksen tilintarkastus

Lausunto

Olemme tilintarkastaneet Suomen Puukauppa Oy:n (y-tunnus 2725071-2) tilinpäätöksen tilikaudelta 1.1.-31.12.2019. Tilinpäätös sisältää taseen, tuloslaskelman ja liitetiedot.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös antaa oikean ja riittävän kuvan yhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta Suomessa voimassa olevien tilinpäätöksen laatimista koskevien säännösten mukaisesti ja täyttää lakisääteiset vaatimukset.

Lausunnon perustelut

Olemme suorittaneet tilintarkastuksen Suomessa noudatettavan hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Hyvän tilintarkastustavan mukaisia velvollisuuksiamme kuvataan tarkemmin kohdassa Tilintarkastajan velvollisuudet tilinpäätöksen tilintarkastuksessa. Olemme riippumattomia yhtiöstä niiden Suomessa noudatettavien eettisten vaatimusten mukaisesti, jotka koskevat suorittamaamme tilintarkastusta ja olemme täyttäneet muut näiden vaatimusten mukaiset eettiset velvollisuutemme. Käsityksemme mukaan olemme hankkineet lausuntonamme perustaksi tarpeellisen määrän tarkoitukseen soveltuvaa tilintarkastusevidenssiä.

Tilinpäätöstä koskevat hallituksen ja toimitusjohtajan velvollisuudet

Hallitus ja toimitusjohtaja vastaavat tilinpäätöksen laatimisesta siten, että se antaa oikean ja riittävän kuvan Suomessa voimassa olevien tilinpäätöksen laa-

timista koskevien säännösten mukaisesti ja täyttää lakisääteiset vaatimukset. Hallitus ja toimitusjohtaja vastaavat myös sellaisesta sisäisestä valvonnasta, jonka ne katsovat tarpeelliseksi voidakseen laatia tilinpäätöksen, jossa ei ole väärinkäytöksestä tai virheestä johtuvaa olennaista virheellisyyttä.

Hallitus ja toimitusjohtaja ovat tilinpäätöstä laatiessaan velvollisia arvioimaan yhtiön kykyä jatkaa toimintaansa ja soveltuviin tapauksiin esittämään seikat, jotka liittyvät toiminnan jatkuvuuteen ja siihen, että tilinpäätös on laadittu toiminnan jatkuvuuteen perustuen. Tilinpäätös laaditaan toiminnan jatkuvuuteen perustuen, paitsi jos yhtiö aiotaan purkaa tai sen toiminta lakkauttaa tai ei ole muuta realistista vaihtoehtoa kuin tehdä niin.

Tilintarkastajan velvollisuudet tilinpäätöksen tilintarkastuksessa

Tavoitteenamme on hankkia kohtuullinen varmuus siitä, onko tilinpäätöksessä kokonaisuutena väärinkäytöksestä tai virheestä johtuvaa olennaista virheellisyyttä, sekä antaa tilintarkastuskertomus, joka sisältää lausuntonemme. Kohtuullinen varmuus on korkea varmuustaso, mutta se ei ole tae siitä, että olennainen virheellisyys aina havaitaan hyvän tilintarkastustavan mukaisesti suoritettavassa tilintarkastuksessa. Virheellisyksiä voi aiheutua väärinkäytöksestä tai virheestä, ja niiden katsotaan olevan olennaisia, jos niiden yksin tai yhdessä voisi kohtuudella odottaa

vaikuttavan taloudellisiin päätöksiin, joita käyttäjät tekevät tilinpäätöksen perusteella.

Hyvän tilintarkastustavan mukaiseen tilintarkastukseen kuuluu, että käytämme ammatillista harkintaa ja säilytämme ammatillisen skeptisyyden koko tilintarkastuksen ajan. Lisäksi:

- Tunnistamme ja arvioimme väärinkäytöksestä tai virheestä johtuvat tilinpäätöksen olennaisen virheellisuuden riskit, suunnittelemme ja suositamme näihin riskeihin vastaavia tilintarkastustoimenpiteitä ja hankimme lausuntonemme perustaksi tarpeellisen määrän tarkoitukseen soveltuvaa tilintarkastusevidenssiä. Riski siitä, että väärinkäytöksestä johtuva olennainen virheellisyys jää havaitsematta, on suurempi kuin riski siitä, että virheestä johtuva olennainen virheellisyys jää havaitsematta, sillä väärinkäytökseen voi liittyä yhteistoimintaa, väärentämistä, tietojen tahallista esittämättä jättämistä tai virheellisten tietojen esittämistä taikka sisäisen valvonnan sivuuttamista.
- Muodostamme käsityksen tilintarkastuksen kannalta relevantista sisäisestä valvonnasta pystyäksemme suunnittelemaan olosuhteisiin nähden asianmukaiset tilintarkastustoimenpiteet mutta emme siinä tarkoituksessa, että pystyisimme antamaan lausunnon yhtiön sisäisen valvonnan tehokkuudesta.
- Arvioimme sovellettujen tilinpäätöksen laatimisperiaatteiden asianmukaisuutta sekä johdon tekemien kirjanpidollisten arvioiden ja niistä esitettävien tietojen kohtuullisuutta.

- Teemme johtopäätöksen siitä, onko hallituksen ja toimitusjohtajan ollut asianmukaista laatia tilinpäätös perustuen oletukseen toiminnan jatkuvuudesta, ja teemme hankkimamme tilintarkastusevidenssin perusteella johtopäätöksen siitä, esiintyykö sellaista tapahtumiin tai olosuhteisiin liittyvää olennaista epävarmuutta, joka voi antaa merkittävää aihetta epäillä yhtiön kykyä jatkaa toimintaansa. Jos johtopäätöksemme on, että olennaista epävarmuutta esiintyy, meidän täytyy kiinnittää tilintarkastuskertomuksessamme lukijan huomiota epävarmuutta koskeviin tilinpäätöksessä esitettäviin tietoihin tai, jos epävarmuutta koskevat tiedot eivät ole riittäviä, mukauttaa lausuntomme. Johtopäätöksemme perustuvat tilintarkastuskertomuksen antamispäivään mennessä hankittuun tilintarkastusevidenssiin. Vastaiset tapahtumat tai olosuhteet voivat kuitenkin johtaa siihen, ettei yhtiö pysty jatkamaan toimintaansa.
- Arvioimme tilinpäätöksen, kaikki tilinpäätöksessä esitettävät tiedot mukaan lukien, yleistä esittämistapaa, rakennetta ja sisältöä ja sitä, kuvastaa-

ko tilinpäätös sen perustana olevia liiketoimia ja tapahtumia siten, että se antaa oikean ja riittävän kuvan.

Kommunikoimme hallintoelinten kanssa muun muassa tilintarkastuksen suunnitellusta laajuudesta ja ajoituksesta sekä merkittävistä tilintarkastushavainnoista, mukaan lukien mahdolliset sisäisen valvonnan merkittävät puutteellisuudet, jotka tunnistamme tilintarkastuksen aikana.

Muut raportointivelvoitteet

Muu informaatio

Hallitus ja toimitusjohtaja vastaavat muusta informaatiosta. Muu informaatio käsittää toimintakertomuksen. Tilinpäätöstä koskeva lausuntomme ei kata muuta informaatiota.

Velvollisuutenamme on lukea muu informaatio tilinpäätöksen tilintarkastuksen yhteydessä ja tätä tehdessämme arvioida, onko muu informaatio olennaisesti ristiriidassa tilinpäätöksen tai tilintarkastusta

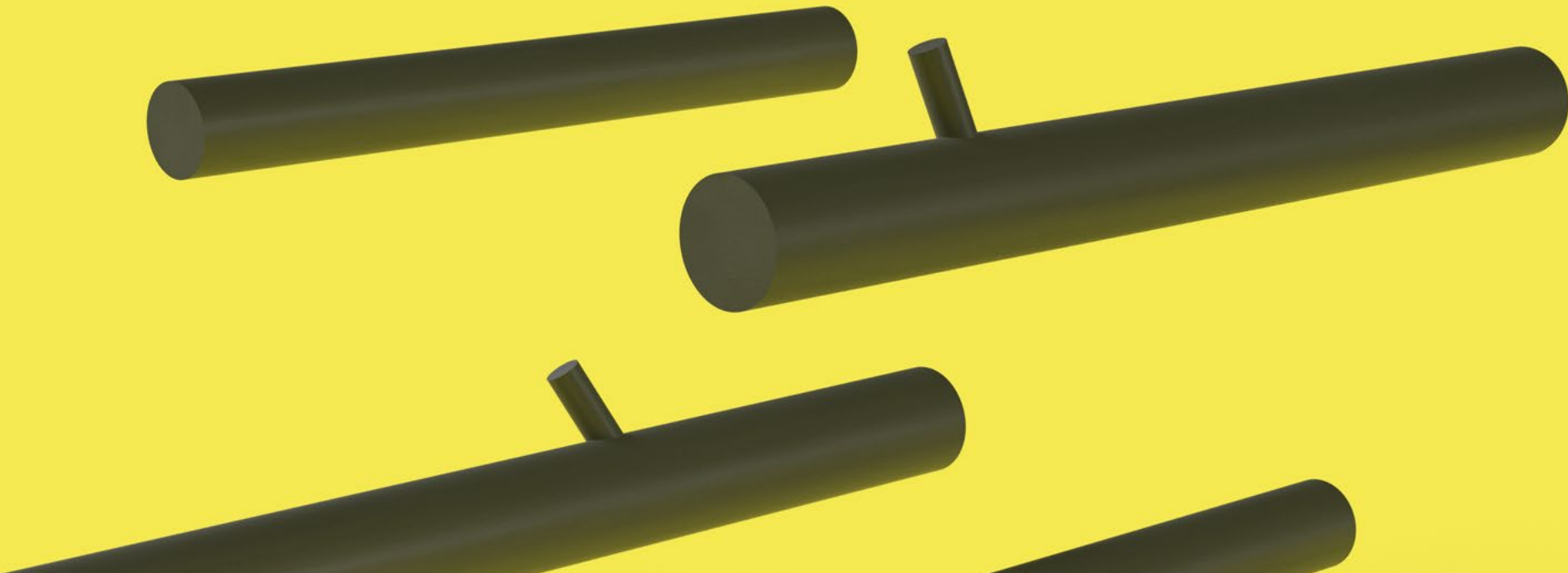
suorittaessa hankkimamme tietämyksen kanssa tai vaikuttaako se muutoin olevan olennaisesti virheellistä. Velvollisuutenamme on lisäksi arvioida, onko toimintakertomus laadittu sen laatimiseen sovellettavien säännösten mukaisesti.

Lausuntonamme esitämme, että toimintakertomuksen ja tilinpäätöksen tiedot ovat yhdenmukaisia ja että toimintakertomus on laadittu toimintakertomuksen laatimiseen sovellettavien säännösten mukaisesti.

Jos teemme suorittamamme työn perusteella johtopäätöksen, että toimintakertomuksessa on olennainen virheellisyys, meidän on raportoitava tästä seikasta. Meillä ei ole tämän asian suhteen raportoitavaa.

Helsingissä 10. helmikuuta 2020

KPMG OY AB
Esa Kailiala
KHT



SUOMEN PUUKAUPPA OY:N OSAKKAAT

Kuutio on kaikille avoin. Suomen Puukauppa Oy:n osakkaiden lisäksi Kuutiota käyttävät kymmenet muut metsäalan organisaatiot.

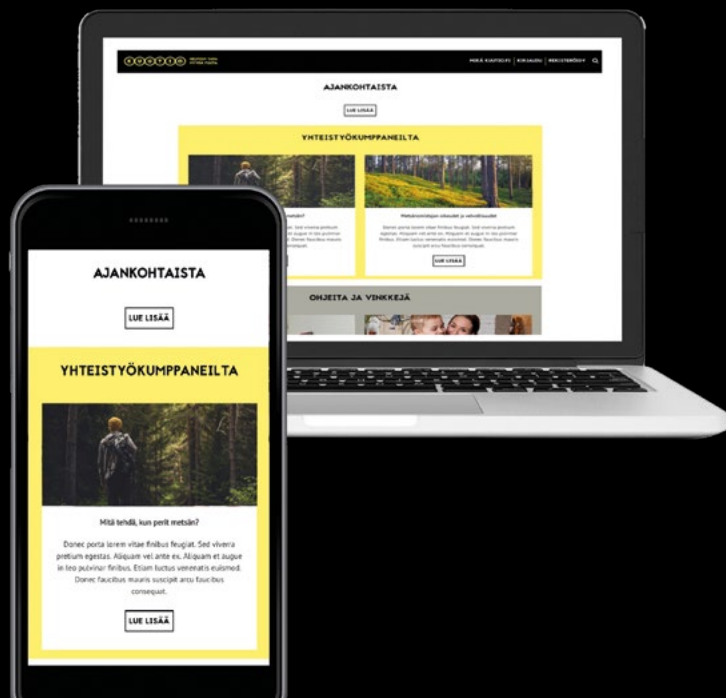
Kuution omistaa Suomen Puukauppa Oy, jonka äänivaltaisen A-osakesarjan omistus jakautuu tasapuolisesti puuta myyvien ja ostavien tahojen välille.

Myyjät, jotka ovat Suomen Puukauppa Oy:n osakkaana



Ostajat, jotka ovat Suomen Puukauppa Oy:n osakkaana





MAINOSTA KUUTIO®-PALVELUSSA

Tiesitkö, että voit ostaa Kuutio.fi:stä mainospaikkoja edulliseen hintaan?

Kuutio.fi on hyvä alusta mainostajille, jotka haluavat tavoittaa ja puhutella metsänomistajia tehokkaasti sekä rakentaa mielikuvaa metsänomistajien keskuudessa. Mainostusvaihtoehtoja löytyy digibannereista natiivimainontaan ja uutiskirjenäkyvyyteen. Kokonaisuudet ovat joustavasti muokattavissa!

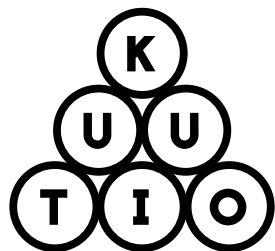
Lisätietoja:

Kuutio.fi/mainostajalle

Aku Mäkelä, 040 660 5160

aku.makela@kuutio.fi

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



YHTEYSTIEDOT

Suomen Puukauppa Oy
y-tunnus 2725071-2

Posti- ja käyntiosoite
Itämerenkatu 9
00180 Helsinki

KUUTIO® on
on Suomen Puukauppa Oy:n
rekisteröimä tavaramerkki.

KUUTIO® puukauppapaikka
on Suomen Puukauppa Oy:n
aputoiminimi.



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



Risto Juntunen
projektipäällikkö ja tuoteomistaja
+358 40 521 9653
risto.juntunen@kuutio.fi

f @Kuutio.fi **t** #Kuutio **globe** www.kuutio.fi **in** Kuutiofi



**Asiakastuki
metsänomistajille**

Sähköpostituki
tuki@kuutio.fi

Puhelintuki
puh. 09 8560 6863
Ma-pe klo 08:00-20:00
La-su klo 10:00-20:00

Ammattikäyttäjän tuki
tuki@kuutio.fi
risto.juntunen@kuutio.fi

KUUTIO.fi