

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 1/2020

**TARKKION TILAN ISÄNNÄTÄR
ANNE-MARI TARKKIO**

YHTEINEN SAVOTTA

S. 14

ISOKALLION TILA PORIN LASSILASSA

YKSI TILA, NELJÄ ISÄNTÄÄ

S. 4

**MYYNTITYKIT
JUHA NUMMINEN JA
ARTTU JALAS**

ASIAKKAAN TULEE PÄÄSTÄ HELPOLLA

S. 16



WESTAS

Westas on Westas Groupin kahdesti vuodessa ilmestyvä julkaisu, joka jaetaan keväisin ja syksyisin metsänomistajille, asiakkaille sekä muille sidosryhmille.

Westas Group tuottaa korkealuokkaista kuusi- ja mäntysahatavaraa sekä kotimaahan että globaaleille vientimarkkinoille. Konserni on yksi Suomen suurimmista yksityisistä puunjalostusyhtiöistä, jonka nykyaikaiset laitokset sijaitsevat Koskella ja Porissa.



Westas Groupin sidosryhmälehti

Nro	1/2020
Julkaisija	Westas Group Myllykyläntie 42, 31500 Koski TL FINLAND +358 2 484 400 Raunion saha, Koski TL Pihlavan saha, Pori info@westas.fi westas.fi
Toimitus	Pekka Kopra, Sanna Jurkola, Johanna Autio
Tekstit	Autiomaa Oy, Johanna Autio
Taitto	Avidly Oyj
Valokuvat	Jussi Vierimaa
Painopaikka	Newprint Oy
Painosmäärä	7400 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmärekisteri



4041 0624
Painotuote

PÄÄKIRJOITUS



TUNTEMATTOMAN ÄÄRELLÄ

Kun aloin kirjoittaa tätä artikkelia, mietin, mitä myönteistä voisin sanoa toimialamme lähimenneisyydestä, nykytilanteesta ja tulevaisuuden näkymistä.

Suomalaissahojen kannattavuuteen alkoi viime vuonna kohdistua suuria paineita kohtalaisen hyvän vuoden 2018 jälkeen. Sahatavaran hinnat alkoivat pudota vuoden 2019 alussa, eivätkä raaka-aineiden hinnat Suomessa tulleet riittävästi alaspäin.

Keski-Euroopassa koetut metsätuhot ovat luoneet ennennäkemättömän markkinatilanteen, jonka vaikutukset näkyvät sahoilla ja sahatavaramarkkinoilla kaikkialla. Tuhot vaikuttavat satoihin miljooniin kuutiiohin metsää, eikä niiden laajuudesta olla vielä edes täysin perillä. Nähtäväksi jää myös, mitä vuosi 2020 tuo tullessaan.

Myönteistä on, että puurakentamisen ennakoidaan kasvavan ja monikerroksisista puurakennuksista arvioidaan tulevan rakentamisen valtavirtaa. CLT valtaa markkinaosuuksia, ja sitä käytetään betonin ja teräksen rinnalla uusissa rakenteissa. Esimerkiksi Ranskan hallitus on päättänyt, että vuodesta 2022 eteenpäin puolet julkisista rakennuksista on rakennettava puusta. Tällainen kehitys on hyvä uutinen Suomen sahateollisuudelle, sillä se tukee investointeja sahoihin ja sahojen kehittämistä.

Uutiset koronaviruksen leviämisestä ovat huolestuttavia. Emme vielä tiedä lopputulemaa emmekä sitä, mitkä koronan vaikutukset sahateollisuuteen ovat. Selvää kuitenkin on, että tilanteesta ei seuraa mitään hyvää. Kiina on tärkeä kohdemarkkina suomalaiselle sahatavarakannalle. Kasvu kuitenkin hidastuu, ja logistiset haasteet kasvavat, kun kontteja ei ole riittävästi sahatavaran kuljettamiseksi Aasiaan.

Tilanne on ehtinyt jo kehittyä siihen mennessä, kun tämä artikkeli julkaistaan, mutta nyt näyttää selvältä, että koronavirus vaikuttaa koko maailman talouteen ja edessämme on kovat ajat.

Toisaalta jo nykyinen hakkuumäärä aiheuttaa ongelmia. Hakkuumäärien nostaminen kun tarkoittaa myös kantohintojen nostamista. Lisääntynyt puuntarve teollisuudelle haettiin 2018 metsistä tukkipuunhinnalla kuitupuuhinnan sijaan. Se heikensi suomalaista sahateollisuuden kilpailukykyä pitkäksi aikaa, mitä nyt myrskytuhojen aiheuttama ylitarjonta edelleen pahentaa. Sahateollisuuden raaka-aineen hinnan ja kestävä metsien käytön näkökulmasta nykyinen hakkuutaso riittää Suomes-
sa mielestäni aivan hyvin. ✕

SAMPASA AUVINEN
HALLITUKSEN JÄSEN, WESTAS GROUP OY

KIRJOITETTU 10.3.2020

1/20

2 Sisältö

3 Pääkirjoitus
Sampsa Auvinen

4 Metsänomistaja
Yksi tila, neljä isäntää



6 Talous
Myrskyt ravistelivat tuloksentekeä

8 Puukauppa
Vaikeuksista huolimatta eteenpäin

9 Ympäristö
Kuusi helppoa teesiä

10 Ajankohtaista
Ponssen juhlakiertue
starttasi Länsi-Suomesta

*Ponsse juhlisti
50 vuoden rajapyykkiä
näyttävästi Aurassa.*



11 Westas-tekijä
Lentokoneet vaihtuivat
sahan koneisiin

12 Sahatavaramarkkinat
Odottavalla kannalla

*Isokallion tilalla elää maa- ja
metsätaloudesta jo ainakin
kahdeksas sukupolvi.*

14 Sukupolvelta toiselle
Yhteinen savotta

16 Myyntitykit
Asiakkaan tulee päästä helpolla

18 Westas-asiakas
Laiva kääntyi taloksi





YKSI TILA, NELJÄ ISÄNTÄÄ

Isokallion tila on seissyt Porin Lassilassa useamman sadan vuoden ajan. Tilan koko on välillä pienentynyt, välillä suurentunut, mutta samalla paikalla – susien, ilvesten ja peurojen keskellä – maa- ja metsätaloudesta elää jo ainakin kahdeksas sukupolvi.

Tuvan puolella käy vilske, sillä hiihtoloman vuoksi kaikki neljä sukupolvea ovat yhtä aikaa paikalla. Kahvi tuoksuu keittiössä, leivinuuni hohkaa kuumana, töiden kutsuessa ovi käy ja taitavatpa jonkun sormet jäädä keinutuolinkin alle.

– Me tehtiin **Reino**-isän kanssa sukupolvenvaihdos 2011 ja nyt tuo **Juho** on tuossa kärkkymässä omaa vuo-roaan, tilan isäntä **Antti Isokallio** naurahtaa väliin ja nyökkää kohti poikaansa.

VAIN HOIDETTU METSÄ TUOTTAA

Isokallioilla on yhteenlaskettua metsäalaa liki 200 hehtaaria ja varhaisviljelyn rinnalla kasvatetaan emolehmiä sekä porsaita. Antti on vaimonsa **Helenan** kanssa jättänyt maatilan työt vähitellen nuoremmalle polvelle ja keskittynyt yhä enemmän metsiin. Kun Länsi-Suomessa ollaan, nousee vuoden 2011 Tapani-myrsky väistämättä puheisiin. Isokallioilla synkkiin tapahtumiin liittyy kuitenkin myös rahtunen onnea.

– Ostimme joulun alla vastaharvennetun palstan, ja soitin vakuutusyhtiöön saman tien laittaakseni metsä-vakuutuksen kuntoon. Sitten, kaksi viikkoa myöhemmin, myrsky iski ja kaatoi tuolta alalta kaikki, aivan kaikki puut, Antti päivittelee ja jatkaa, – Viime aikoina pahoilta myrskyiltä on välttytty, mutta alueen liian suureksi kasvanut hirvikanta koettelee taimikoita.



Vaikka kullakin isännällä on omat metsänsä, niiden hoidossa tehdään yhteistyötä. Nuori isäntä Juho kertoo pyörineensä kolmipyörällä metsässä ja lehmien seassa jo pienestä pitäen.

– Kyllähän meillä on erimielisyyttäkin ollut, miten metsiä tulisi hoitaa, mutta siitä olemme kaikki samaa mieltä, että metsiä täytyy hoitaa, hän kuvaa usean sukupolven yhteistyötä.

Antti on samaa mieltä. – Ei hoitamaton metsä voi hyvin. Kyllä se on niin, että peilistä löytyy syy metsän huonolle tuotolle. Sitä vaan en kyllä käsitä, että kun yhtenä vuonna istutettiin tyttöjen kanssa samana päivänä tien kahta puolta olevat alat, niin nyt minun istuttamallani puolella kasvusto on 80 cm matalampaa kuin tyttöjen palstalla, keskimäinen isäntä naureskelee.

– Taitaa olla kyse huolellisuudesta, virnuilee isä-Reino sivusta ja huomauttaa, – Ei se metsänhoito ole vuosikymmenten kuluessa juuri muuttunut. Tokihan koneet ovat tulleet ajan kuluessa yhä voimakkaammin metsään, mutta ei se periaate siitä ole mihinkään muuttunut: Tyvestä poikki.

Metsiä täytyy hoitaa. Siitä olemme kaikki samaa mieltä.

– Juho Isokallio

TUKIT PARHAALLE KATKOJALLE

Puuta myydään pystykaupalla liki vuosittain. Ensikosketus Westakseen syntyi 2014 **Sami Tuomolan** myötä. Luotettavuuden ja sujuvan yhteistyön ohella yhtiön katkonta saa kiitosta.

– Kylmä fakta on, että hinta ratkaisee. Metsänomistaja saa tulonsa tukista ja tässä suhteessa Westaksen katkonta on kyllä paras, Antti toteaa.

Kiivaana käytävää ilmastokeskustelua on seurattu tarkkaan myös Lassilassa. Reino-isännän mielestä ilmastotyö olisi kuitenkin syytä aloittaa aivan jostain muualta kuin suomalaisista metsistä ja hakkuiden vähentämisestä.

– Näissä keskusteluissa kovimpaan ääneen metsistä puhuvat ne, jotka eivät niistä mitään ymmärrä tai niitä omista. Meille metsällä on ollut aina iso merkitys: pienet peltokuviot ovat antaneet ruokaa, mutta metsä on ollut meidän pankki. Metsäteollisuus on ollut Suomen ainoa mahdollisuus, ja uskomme, että se on sitä jatkossakin. Sen varaan meidänkin nuoret täällä tulevaisuuttaan rakentavat, vanha isäntä päättää.

TÄSSÄ KAUPASSA MUKANA



Sami Tuomola ostaa puuta Westaksen pohjoisella puunhankinta-alueella Pomarkun, Kankaanpään, Jämijärven, Honkajoen ja Lavian alueella. Koko ikänsä metsässä ja metsätoissa kulkeneelle ammatinvalinta oli itsestään selvä ja metsätalousinsinöörin paperit löytyi käteen 2004. Siitä saakka Tuomola on liikkunut metsissä myös amatikseen.

– Kaiken näköistä on tullut eteen. Kerran puun myyjä soitti, että miksen ollut ilmoittanut, että ostamallani leimikolla on jo hakkuut käynnissä. Motokuskin kanssa käyty keskustelu kuitenkin paljasti tämän olevan kilpailijan urakoitsija, jonka piti itseasiassa hakata viereiseltä tilalta vastaava leimikko. GPS:n vian vuoksi hän oli seurannut minun tekemääni nauhoitusta. Pikaisen puhelinpäätöksen jälkeen sovimme, että leimikko tehdään loppuun ja urakoitsijalle maksetaan normaalisti tehdystä työstä. Ilman kaikkien osapuolten joustoa oltaisiin voitu saada isokin riita pystyyn, mutta lopulta kaikki olivat oikein tyytyväisiä lopputulokseen, Tuomola muistelee.

Töiden suunnitteluun liittyvän vapauden ohella hankintaesimies arvostaa työssään kohtauksia erilaisten ihmisten kanssa. Tuomola viihtyy ulkosalla myös vapaa-ajallaan kaloja nappaten ja suomenpystykorvansa kanssa metsäkanalintuja pyytäen. ✕



MYRSKYT RAVISTELIVAT TULOSENTEKOAA

*Mennytä tilikautta värittivät
niin sääilmiöt, kaarnakuoriaiset
kuin hiljentynyt kysyntäkin.
Gloaalien markkinahäiriöiden
heijastevaikutukset näkyvät myös
Westaksen talousluvuissa.*

Vuosi 2019 oli monella tapaa haasteellinen. Samaan aikaan, kun kysyntä osalla markkinoita heikkeni, Keski-Euroopan ja Etelä-Ruotsin mittavat myrsky- ja hyönteistuhot toivat markkinoille runsaasti etenkin alempien laatujen sahatarvaa. Sahatavarahinnat laskivat ylitarjonnan vuoksi koko tilikauden ajan, kuusella noin 15–20 % ja männyllä jopa 25 % hintahuipusta, ja kun tukkiraaka-aineen hinta samaan aikaan pysyi melko muuttumattomana, aiheutti se kannattavuushaasteita koko toimialalle. Raaka-aineeseen kohdistunut hinnanlaskupaine näkyi sahoilla lähinnä heikentyneenä puun tarjontana.

– Vuoden 2020 alussa tuotanto on jäänyt tavanomaista pienemmäksi, minkä myötä ylisuuria varastoja on onneksi saatu purettua ja sahatarvan kysyntä ja tarjonta on jonkin verran tasapainottunut. Osasyynä tähän oli alkuvuonna neljän viikon mittainen työmarkkinaneuvotteluiden aikaansaama lakko, joka pysäytti sahat lähes kokonaan. Alkuvuonna maailmalla levinnyt koronavirus aiheuttaa myös uusia häiriötekijöitä, joiden vaikutusta

kysyntään ei osata vielä tarkkaan arvioida, toteaa Westas Groupin talousjohtaja **Joonas Ilmolahti**.

VAKAVARAISUUS HYVÄLLÄ TASOLLA

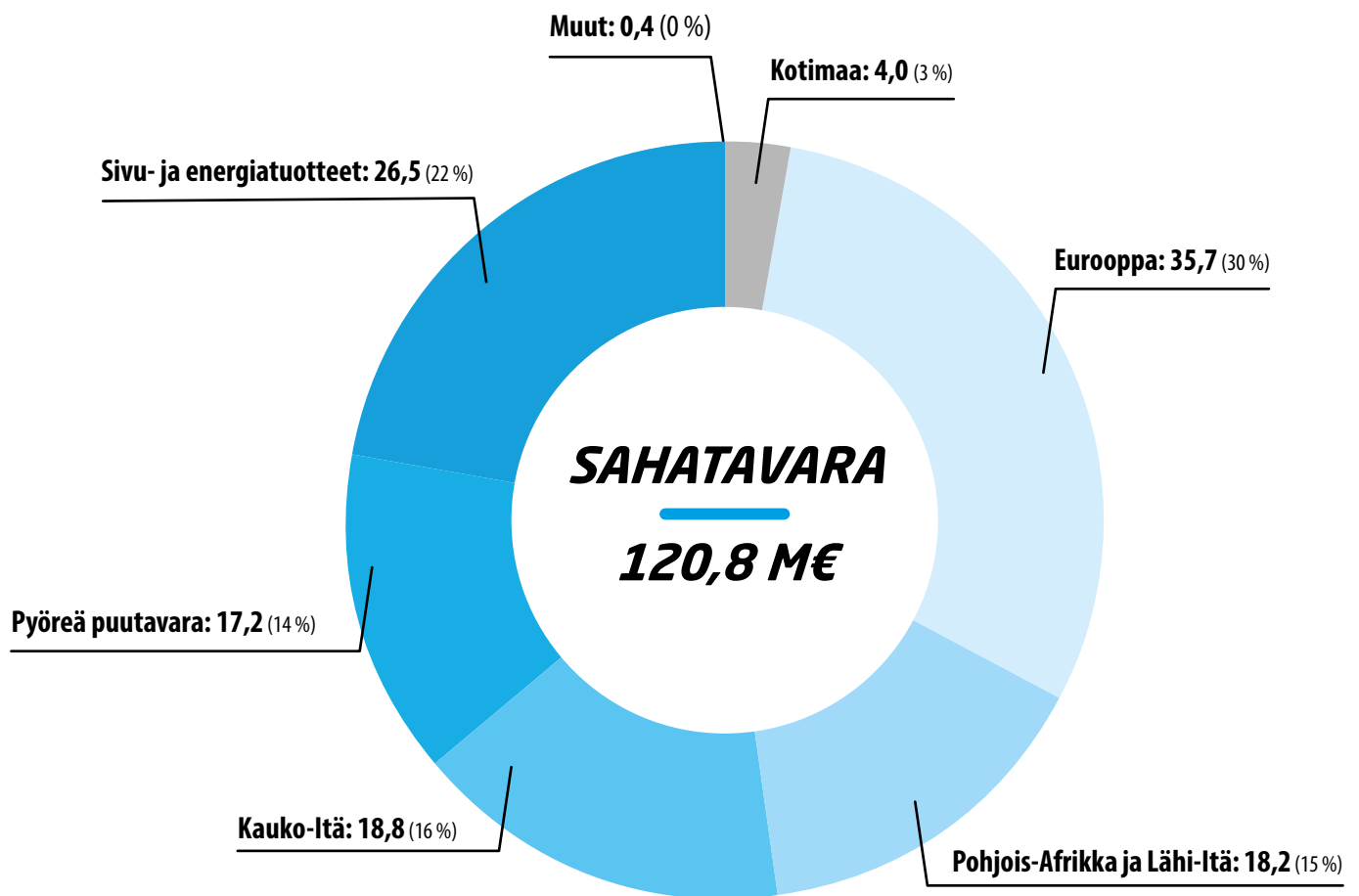
Westas-konsernin tilikauden 2019 liikevaihto oli 120,8 M € (2018: 123,0 M €), kun taas emoyhtiö Westas Group Oy:n liikevaihto oli 86,5 M € (2018: 86,6 M €). Emoyhtiö vastaa konsernin myynnin ja hallinnon palveluista sekä sahauksessa ja biopolttoaineliiketoiminnassa tarvittavien raaka-aineiden hankinnasta.

Konsernin sahatarvan kokonaistuotantomäärä oli 408 000 m³, mikä oli kutakuinkin edellisvuoden tasoa (2018: 411 000 m³).

– Westas Bioenergia Oy:n myynti kasvoi maltillisesti ja liikevoitto oli 0,6 M €. Biopolttoainetta toimitettiin 670 GWh, Ilmolahti kertoo.

Konsernin liikevoitto oli 0,1 M € ja emoyhtiön 0,8 M €. Westas-konsernin tase (54,1 M €) säilyi haasteista huolimatta vahvana ja maksuvalmius on hyvä. Konsernin omaisuusaste pääomallainat huomioiden on 36,3 %.

WESTAS-KONSERNIN VUODEN 2019 LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN



PUULAJIT SAHOJEN EROTTAVANA TEKIJÄNÄ

Pääosin kuusisahatavaran tuotantoon keskittyvän Westas Raunio Oy:n liikevaihto tilikaudella 2019 oli 50,7 M € (2018: 55,2 M €). Markkinoiden hiljentymisestä ja varastojen kasvusta johtuen sahausta jouduttiin rajoittamaan, ja yhtiön sahatavaratuotanto putosi edellisen tilikauden 221 000 kuutiometristä 209 000 kuutiometriin. Ylitarjontaa seurannut sahatavarahintojen lasku vaikutti myös yhtiön tulokseen ja kannattavuuteen. Tilikauden liikevoitto oli 1,1 M €; 2,2 % (2018: 5,9 M €; 10,6 %).

Yli puolet tuotannostaan mäntyä sahaavan Westas Pihlavan kulunut tilikausi poikkesi lukujen valossa hieman Raunioin sahan vuodesta. Yhtiö kasvatti sahaus-tuotantoaan (199 000 m³) noin 5 prosentilla edellisestä tilikaudesta, mutta liikevaihto laski silti hieman ollen 45,3 M € (2018: 46,3 M €). Selitys tälle löytyy voimakkaasta sahatavarahintojen laskusta. Tilikauden päättyessä Westas Pihlavan liikevoitto oli -2,2 M €, taseen loppusumma 26,1 M € (2018: 22,5 M €).

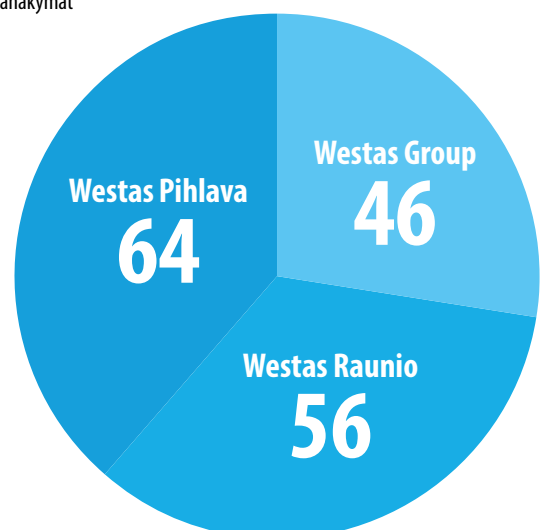
Pihlavan sahalla investoitiin tilikauden aikana yhteensä noin 1,6 M €:lla. Tuotannon sujuvuuteen vaikuttavia investointeja tehtiin sekä varastoissa että muissa pienemmissä kohteissa. Raunioin sahalla tehtiin niin ikään yksittäisiä tuotantolinjojen parannuksia yhteensä liki miljoonalla eurolla.

Alkaneella tilikaudella sahateollisuuden sivutuotteiden kysyntä vaikuttaa vahvalta. Koska markkinanäkymät

ovat useista syistä melko epävarmat, ei mittavia investointeja ole suunnitteilla.

— Kun katsotaan mennyttä tilikautta kokonaisuutena, selvisimme kohtuullisesti. Edessä on kuitenkin matalasuhdanteen vuosi uudenaikaisine haasteineen, Ilmolahti päättää. ✕

HENKILÖSTÖ
166 hlö



VAIKEUKSISTA HUOLIMATTA ETEENPÄIN

Mennyt talvi, tai ennen kaikkea sen puute, on tehnyt sahojen puuhuollosta haasteellista. Varhaisen kevään uskotaan kuitenkin vauhdittavan niin kaupantekoa kuin metsään pääsyäkin.

Westaksen metsäjohtaja **Juha Mäki** kuvaa kulunutta talvea viiden kuukauden marraskuiksi. – Tilanne on ollut hankala koko Etelä-Suomessa, mutta erityisesti meidän hankinta-alueellamme. Rannikkokais-talla puuta on korjattu normaalia vähemmän, sillä kelit ovat olleet lähes tekemättömät. Sen sijaan Pohjanmaal-la, Pirkanmaalla ja Pohjois-Satakunnassa puunkorjuu on onnistunut paremmin ja puita on vöyrytetty pohjoisesta etelää kohten.

Kevättä kohti mentäessä tilanne kuitenkin parantu-nee, sillä metsien ja teiden pohjat ovat kuivat, eikä kelirik-ko tule tänä vuonna haittaamaan korjuuta.

– Eiköhän tässä päästä takaisin normaaliin tahtiin ja kaupankäynti vilkastu jälleen kesän korvilla. Hintatase on pysynyt vakaana, ja epävakaiden talousnäkymien aikana metsän myynti kannattaa. Nyt olisi siis oiva aika soitella omalle hankintaesimiehelle.

Mäki muistuttaa, että tukkeja tarvitaan yhä ja kuitu-puusta saattaa tulla jopa pulaa. Westaksen kilpailukykyiset uudistamis- ja raivauspaketit helpottavat puukauppa-päätöksen tekemistä, ja Tukkitili tarjoaa edelleen vakaan 3,5 prosentin koron puukauppatulolle.

MONTA MUUTTUJAA

Viime kuukausien työtaistelutoimet sekä globaali mark-kinatilanne ovat osaltaan vaikuttaneet raaka-ainetarpee-seen. Vaikka korjuu on ollut niukkaa, on raaka-aine kuiten-kin riittänyt Westaksen tarpeisiin.

– Sahat on pidettävä kaikesta huolimatta käynnissä, joten ostohaluja on jatkossakin, Mäki myöntää.

Markkinaa sekoittivat muun muassa Keski-Euroopan ja Etelä-Ruotsin ennennäkemättömän suuret hyönteis-tuhot, joiden seurauksena markkinoille virtasi runsaasti halpaa sahatavaraa. Tässä suhteessa leuto talvi heittää

kysymysmerkin myös Suomen hyönteistilanteen ylle. Kun kunnan pakkaset loistivat poissaolollaan, ovat hyönteiset selvinneet talvesta ehkä normaalia paremmin.

– Tuhoalueelta on tuotu puuta Suomeenkin. Pää-sääntöisesti se on ollut energiapuuta, mutta tarjolla on ollut myös tukkeja ja kuitupuuta.

Kurjan talven, markkinatilanteen ja sahojen laskenei-den tuotantomäärien ohella Mäki näkee hiljaiselle puu-kaupalle heijasteita myös valtiovallan toimista.

– Eduskuntavaalien jälkeen puhe hakkuista, hiilen sidonnasta ja erilaisista hiilikompensaatioista metsän-omistajille lisääntyi. Mielestäni olisi syytä muistaa, että ainoastaan hyvin hoidettu metsä sitoo hiiltä ja palvelee ilmastoasiasia pitkällä aikavälillä. Hakkuut ovat edelleenkin yksi osa hyvää metsänhoitoa ja ehkä jopa paras ilmastote-ko tulevia sukupolvia ajatellen, Mäki päättää. ✕

“Westaksen kilpailukykyiset uudistamis- ja raivauspaketit helpottavat puukauppapäätöksen tekemistä.”

– Juha Mäki



KUUSI HELPPOA TEESIÄ

Sahateollisuus ry on yhdessä jäsenyritystensä kanssa julkaissut metsäympäristöohjelman, jonka tavoitteena on lisätä luonnonhoitoa hakkuukohteissa ja tehdä metsien monimuotoisuuden vahvistamisesta itsestään selvä osa metsänhoidon arkea.

Kuva: Rauno Pelkonen, Vastavalo

Alkuvuodesta julkaistu metsänomistajille suunnattu Sahateollisuuden metsäympäristöohjelma syntyi alun perin jäsensahojen metsäosastojen aloitteesta.

– Metsäpäälliköt olivat havainneet kysyntää tämänkaltaiselle ohjelmalle ja päättivät, että on syytä tarttua toimeen. Helpoin tapa lähestyä asiaa oli yhteishanke, jonka osapuoleksi otettiin myös metsän- ja luonnonhoidon asiantuntija Tapio Oy, taustoittaa Sahateollisuuden yhteiskuntasuhdepäälikkö **Anniina Kostilainen**.

Kostilaisen mukaan metsänomistajat ovat entistä valvettuneempia ja yhä useampi kaipaa vaihtoehtoja metsien käsittelyyn sekä ohjeita luonnonhoidollisiin kysymyksiin. Puunostajien palveluvalikoimaa haluttiin tältä osin monipuolistaa.

– Tapion olemassa olevista metsänhoidonohjeistuksista poimittiin sellaisia toimenpiteitä, joiden koettiin olevan vaikuttavuudeltaan parhaita suhteessa niiden kustannuksiin ja toteutuksen helppouteen.

Sahateollisuuden verkkosivuilta löytyvän ohjelmaesityksen lisäksi aiheesta on rakennettu verkkokurssi, jonka avulla sahat kouluttavat oman henkilöstönsä sekä koneurakoitsijat. Koulutuksen tavoitteena on, että ammatillaiset tuntevat erilaiset toimenpiteet, osaavat hyödyntää niitä sopivissa kohdissa ja toteuttaa niitä käytännössä.

– Kun tieto ja ymmärrys on lisääntynyt, on käynyt selväksi, että luonnon monimuotoisuus on globaalisti kaventunut. Metsien monimuotoisuuden vahvistaminen on velvollisuutemme. Sahateollisuudella ylisukupolisena toimialana on vastuu siitä, että metsät ja raaka-aine säilyvät ja riittävät myös tuleville sukupolville, Kostilainen avaa Sahateollisuuden intressejä.

OSANA PUUKAUPAN ARKEA

Westaksen metsäjohtaja Juha Mäki on ollut tiiviisti mukana metsäympäristöohjelman kehittämisessä. Hän allekirjoittaa Kostilaisen näkemyksen siitä, että nykyään yhä useampi metsänomistaja haluaa palstallaan huomioidavan myös luonnonhoidolliset seikat.

– Alalla on jo pidemmän aikaa ollut vallalla näkemys, että luonnonhoidossa on keskityttävä olennaisiin ja selkeisiin toimenpiteisiin, joilla myös saadaan tulosta aikaan. Nyt mukaan valitut toimenpiteet ovat konkreettisia ja näkyviä töitä metsässä, ja niiden vaikuttavuus on myös hyvä.

Koulutukset Westaksella ovat alkaneet, ja metsäympäristöohjelma on jo osana kevään puukauppoja. Myös yrityksen johto on hyvin sitoutunut ohjelmaan.

– Ohjelman toimenpiteet sopivat erityisen hyvin hankinta-alueemme kohteisiin, sillä etenkin Varsinais-Suomessa on paljon esimerkiksi kallioisia, vähätuottoisia kohteita ja soiden rajoja.

Kaikille metsänomistajille tarjotaan puukaupan yhteydessä jatkossa siis myös luonnonhoitopalveluita. Kauppakirjassa niille on oma liitteensä, josta on mahdollista valita halutut toimenpiteet. Kohteesta ja metsänomistajasta riippuen voidaan toteuttaa joko kaikki tai vain osa toimenpiteistä.

– Tai ei välttämättä yhtään, Mäki huomauttaa ja jatkaa, – Väkis in näitä ei kenellekään tarjota, eikä se ole huonoa luonnonhoitoa, vaikkei toimenpiteistä mitään tekisikään. Täytyy muistaa, että sertifiointit ja metsälaki määrittävät jo tietyn minimitasen, ja nämä toimenpiteet ovat sen ylittäviä asioita. Me teemme kaikissa metsissä yhtä hyvää jälkeä valinnoista riippumatta. ✕

SAHATEOLLISUUDEN METSÄYMPÄRISTÖOHJELMAN TOIMENPITEET

1. Riistatiheiköt

Riistatiheiköt ovat pienialaisia tiheikköjä, joissa säästetään olemassa olevia pensaita ja pieniä puita.

2. Sekapuustoisuus

Vallitsevan puulajin rinnalla kasvatetaan myös muita puulajeja.

3. Soiden reunat

Soiden reunavyöhykkeiden turvaaminen joko kokonaan tai osittaisella käsittelyllä.

4. Lahopuu

Lahopuiden säästäminen kaikessa puunkorjuussa.

5. Tekopökkelöt

Korjuun yhteydessä katkaistavia korkeita kantoja, joiden tarkoitus on lisätä lahopuun määrää.

6. Vähätuottoiset kohteet

Puutuoannollisesti vähätuottoisten kohteiden kiertäminen korjuussa.

Lue lisää: www.sahateollisuus.com/metsaymparistooohjelma

PONSSEN JUHLAKIERTUE STARTTASI LÄNSI-SUOMESTA

Suomalainen menestystarina, Ponsse, on päässyt miehen ikään ja juhlistaa 50 vuoden rajapyykkiä näyttävästi. Aurassa järjestetyssä juhlavuoden avajaistapahtumassa oli mukana myös Westas.

Yli sata tapahtumaa ympäri maailman, 30 maata, show-rekka ja uusimmat koneet. Näiden ympärille rakentuu Ponssen koko kevään ja kesän kestävä, syyskuussa FinnMETKO-messuille huipentuva road show. Tammikuun lopulla Westaksen kanssa yhteistyössä järjestetty tapahtuma hakkuunäytöksi-neen keräsi paikalle runsaasti yleisöä ja osoitti, että Ponsse on suomalaisille yhä ehdoton ykkönen.

HYVÄ VIRE JATKUU

Ponssen myyntijohtaja **Jarmo Vidgrén** kertoo vuoden 2020 näyttävän kaikin puolin positiiviselta. Ponssen Vieremän tehdas laajeni viime vuonna neljään hehtaariin ja maailmanmarkkinoiden epävarmuuksista huolimatta tilauskanta on hyvä. Vaikka leuto talvi ja sellun hinnanlasku ovatkin vaikuttaneet kysyntään, ovat Keski-Euroopan hyönteistuholueiden korjuut sekä kasvanut Venäjän vienti pitäneet tilanteen vakaana.

– Globaali markkina tavaralajimenetelmän metsäkoneille on noin 4000 konetta vuodessa, josta Ponssellalla on noin kolmannes, Vidgrén toteaa.

Viidenkymmenen vuoden aikana Ponsse on kasvanut paikallisesta toimijasta globaaliksi

markkinajohtajaksi. Henkilökunnan, kielten ja kulttuurien määrä on matkan varrella kasvanut moninkertaiseksi, tuote kehittynyt merkittävästi ja tekemisen painopiste siirtynyt kovasta raudasta ennen kaikkea ohjelmistokehittämiseen. Koneiden rinnalla on kehitetty myös palveluita, kuten huoltoa ja koulutuksia, jotka on tuotu mahdollisimman lähelle asiakkaita. Yksi kuitenkin pysyy.

– Vieremä on kotipesämme nyt ja tulevaisuudessa. Investoimme vuosina 2017–2018 tehdasalueeseen yhteensä noin 40 miljoonaa euroa, eikä toimivaa kokonaisuutta ole syytä siirtää pois Suomesta.

Tulevaisuus näyttäytyy metsäkonevalmistajan silmin varsin valoisaan. Koneellinen hakkuu lisääntyy ja sen myötä koneiden kysyntä tulee kasvamaan. Kiinnostavana markkinana Vidgrén mainitsee muun muassa Yhdysvallat, jossa on potentiaalia siirtyä kokopuurunko-menetelmästä tavaralajimenetelmään. Tuotekehityksessä ollaan myös uudenlaisten aluevaltausten äärellä.

– Sen lisäksi, että palvelemme urakoitsijoita ja metsänomistajia, on meidän huomioitava myös ympäristökysymykset. Päästöjä on vähennettävä, ja tämä ohjaa kehitystä esimerkiksi sähköistymisen suuntaan, Vidgrén toteaa.

PONSSELLA PÄRJÄÄ MISSÄ VAIN



Ponssen aluemyyjä **Petteri Mella** on tehnyt yhteistyötä etelä- ja länsisuomalaisten urakoitsijoiden kanssa jo pian 15 vuoden ajan. Hänen mukaansa yritys on selkeä markkinajohtaja liki 50 prosentin osuudella alueen kokonaismarkkinasta. Mella toteaa alueen yrittäjien tulleen vuosien varrella tutuiksi ja yhteistyön toimivan erinomaisesti.

– Yhtiön perustajan **Einari Vidgrénin** slogan, ”Kysykää yrittäjiltä, he ovat parhaita asiantuntijoita”, on ohjenuorana tänäkin päivänä. Käymme jatkuvaa vuoropuhelua urakoitsijoiden kanssa ja otamme kehitysidea kiitollisina vastaan.

Mellan mukaan alueen konekanta on tuoretta ja huoltosopimukset varmistavat korkean käyttöasteen.

– Paikallinen huolto tarjoaa varaosat ja palvelun nopeasti, jolloin myös käyttöaste pysyy korkeana.

Ennen Ponsseen siirtymistään Mella työskenteli metsätoimihenkilönä, ja alueen metsät sekä metsänomistajat tulivat noina vuosina tutuiksi. Hän kuvailee Länsi-Suomea monimuotoiseksi metsäseuduksi: toisaalta alueella on paljon vanhaa metsää ja peltoa, toisaalta asutusta ja sähkölinjaa.

– Nämä seudut eivät ole varsinaisia metsämaita ja rannikkoseudun leudot talvet tekevät metsässä työskentelystä välillä todella vaikeaa. Haastavien olosuhteiden innoittamana lanseerasimme aikoinaan ensimmäisenä pintapaineellaan kevyemmät 8-pyöräiset harvesterit. Kun on kone, jolla pärjää Suomen olosuhteissa ja neljässä vuodenajassa, pärjää sillä ihan missä vain, Mella kehaisee. ✕



LENTOKONEET VAIHTUIVAT SAHAN KONEISIIN

Kahdeksan vuotta sitten **Arto Koivunen** asteli elämänsä ensimmäistä kertaa sahalle, jäädäkseen. Määräaikainen työsuhte on jo aikaa sitten muuttunut vakituseksi, ja dimensiolajittelussa laatua valvoo kaikin puolin tyytyväinen mies.

Opiskellessaan lentokoneasentajaksi, Arto Koivunen kuuli Pihlavan sahalla avoinna olevista työpaikoista.

– Opiskelukaverini Jukka työskenteli täällä tuolloin, ja työskentelee muuten edelleenkin. Hän kehui paikkaa kovasti ja kannusti hakemaan, Koivunen kertoo.

Aiempaa työkokemusta oli karttunut jo ilmailualalta, mutta pysyvä muutto pääkaupunkiseudulle töiden perässä ei houkuttellut. Niinpä Koivunen haki sahan trukkikuskiksi, mutta päätyi ensin tasaamoon.

– En tiennyt saha-alasta mitään, mutta ajattelin, etteivät koneet ja laitteet ihan hirveän erilaisia ole, joten ei koulutukseni aivan hukkaankaan mene. Työn oppi nopeasti sitä tehdessä, ja viisi ensimmäistä vuotta vierähti paketoinnissa ja lajittelussa.

SAHAN VAIHE KERRALLAAN

Kolme vuotta sitten Koivunen siirtyi pykälän verran edemmäs sahausprosessissa ja aloitti työt dimensiolajittelussa. Sahatavaran kysynnän vaihtelut ja markkinoiden heilahdelliset heijastuvat myös tuotannon työntekijöihin, mutta Koivunen kertoo ottavansa päivän kerrallaan.

– Joka päivä työt tehdään niin hyvin kuin mahdollista. Kun laatu – mitat ja visuaalinen laatu – on tuorelajittelussa kohdallaan, tuulee kuivausjäljestäkin toivotun kaltaista. Kokonaislaadun on oltava sellaista, että asiakas haluaa ostaa sitä toistekin.

Tässäkin suhteessa Pihlavan sahalla puhalletaan yhteen hiileen. Hyvä porukka tarkoittaa hyvää yhteishenkeä ja luottoa siihen, että apua saa, kun sitä tarvitsee.

– Työkaverit ovat kyllä parasta työssä. Viihdyn kaikin puolin hyvin, en kai muuten olisi täällä näin pitkään ollutkaan.

Työtyytyväisyyteen vaikuttaa myös työympäristö. Koivunen kertoo sahan muuttuneen nopealla tahdilla viimeisten vuosien aikana. Laitteita on uudistettu ja paikat ovat siistittyneet, mikä on vaikuttanut siihen, että työturvallisuus on mennyt ”valovuoden” eteenpäin.

– Siisteys on sellainen itseään ruokkiva positiivinen kierre. Kun paikat ovat järjestyksessä, se ohjaa omaakin toimintaa ja halua pitää nurkat kunnossa.

Nyt, kun sahan loppupää on jo hallussa, olisi Koivunen halukas kokeilemaan jossain vaiheessa esimerkiksi rimottamon tai särmän tehtäviä. Kiire ei kuitenkaan hinkkään ole, ja arki tällaisenaan on hyvää.

”Viihdyn työssäni kaikin puolin hyvin, en kai muuten olisi täällä näin pitkään ollutkaan.”

– Arto Koivunen

– Minulla on pieni poika ja koti tässä lähellä. Työ on mielekästä, eikä se kuormita vapaa-ajalla. Sen käytän vanhojen Commodore 64-koneiden rakenteluun, korjailuun ja pelailuun. Pelkkiä koneita on parikymmentä, joten tekemistä riittää, Koivunen hymähtää. ✕



ODOTTAVALLA KANNALLA

Viime vuonna alkanut sahatavaran kysynnän heikkeneminen ja samanaikainen ylitarjonta käänsivät teollisuuden näkymät nopeasti hatariksi. Vaikka hintojen lasku onkin nyt pysähtynyt ja joidenkin tuotteiden osalta hieman korjaantunutkin, on keskihinta edelleen heikko.

Erityisesti mäntymarkkina on ollut viime vuoden toiselta puoliskolta saakka haasteellinen, ja varastojen täytyessä sahatavaraa on myyty voimakkaasti kilpailuille bulkkimarkkinoille heikentynein hinnoin. Mäntyä runsaasti käytävissä Pohjois-Afrikan maissa Egyptissä, Algeriassa ja Marokossa rakentamiselle on kyllä tarvetta, mutta taloudelliset haasteet jarruttavat hankkeita. Nyt markkinoille on "sullottu tavaraa hinnan kustannuksella".

— Laatuun nähden on myyty suhteettoman halvalla, aloittaa Westaksen toimitusjohtaja **Pekka Kopra**.

Viime vuoden lopulla suomalaisen metsäteollisuuden lakko tasoitti hieman ylitarjontatilannetta, mutta antoi toisaalta kilpailukyvyltään paremmassa kunnossa olevalle Ruotsille mahdollisuuden pitää markkinat kylläisinä. Keskeyttämättömän tuotannon ohella myös raaka-aineen hinta antaa naapurimaalle etumatkaa.

— Tukin hinta on Ruotsissa 15 prosenttia Suomea alhaisempi. Meillä raaka-aineen hintakehitys ei ole seurannut sahatavaran jopa 25 prosentin hinnanlaskua, Kopra toteaa.

Vaikka tukkia onkin tasaisesti tarjolla, on puulajien epäsuhta yksi tulevaisuuden haasteista. Hyvälaatuiselle

suomalaiselle kuuselle olisi enemmänkin markkinoita, kun taas männyn saturaatiopiste näyttäisi olevan saavutettu. Uusia markkinoita ei juuri ole löydettävissä, ja kysyntä on tälläkin hetkellä keskittynyt maihin, joissa on sekä monenlaisia yhteiskunnallisia haasteita että rajusti kilpailtu sahatavaramarkkina.

— Ikävä kyllä suomalaisten metsien rakenne on yhä voimakkaammin mennyt kirjaimellisesti päin mäntyä, vaikkeivat markkinanäkymät tätä tuekaan.

LÄÄKKEENÄ ENTISTÄ PAREMPI PALVELU

Alkuvuonna kauppa on käynyt määrällisesti kohtuullisena, mutta kevääseen liittyy runsaasti epävarmuustekijöitä aina maailmantalouden tilanteesta koronavirukseen. Akuuttien ongelmien lisäksi taustalla on rakenteellisia seikkoja, joihin on vaikea vaikuttaa.

– Ylitarjonnan riski on ilmassa. Sahoja ajetaan edelleen täydellä teholla, ja vaikka kapasiteettia onkin suljettu, on Suomessa yhä liikaa tuotantoa. Heikon kilpailukyvyn pitäisi näkyä kapasiteetin laskuna, mutta näin ei ole. Ymmärrän, että sellutehtaat tarvitsevat raaka-ainetta, mutta samalla ne ajavat sahoja ylitarjontaan. Suurten toimijoiden sahojen siirtyminen osaksi selluteollisuutta on muuttanut muun sahateollisuuden tuloksenteekykyä ja tehnyt siitä entistä haavoittuvamman kysynnän muutoksille.

Kopra pohtii, että sahateollisuus muistuttaa nykyään enemmän logistiikkaa kuin liiketoimintaa.

– Tekemistä tuntuu ohjaavan tällä hetkellä vain se, millä keinoin suuri määrä sahatarvaa saadaan mahdollisimman nopeasti pois omalta tontilta.

Toimitusjohtajan mukaan Westaksen lääke tilanteeseen on selvä: toimintaa on kehitettävä entistä enemmän kohti vaativia asiakastarpeita, kohti entistä parempaa asiakaspalvelua ja asiakastuotteita.

– Japani, Westaksen suurin ja todella tärkeä markkina, on hyvä esimerkki tästä. Asiakaspalvelulle ja -tuotteille on maassa kasvava kysyntä. Bulkille on tekijänsä, mutta meidän strategianamme on keskittyä ennen kaikkea sellaisiin markkinoihin ja asiakkuuksiin, joille myös muilla tekijöillä kuin hinnalla on merkitystä.

Yrityksen toinen tärkeä jalansija – kotimaa – painii yhä tuttujen haasteiden kanssa: pientaloja ei rakenneta entiseen tapaan. Alan toimijat ja kenttä ovat viime vuosina muuttuneet voimakkaasti, ja voittajia ovat olleet ne, jotka ovat kenneet jalostamaan toiminnalleen lisäarvoa palveluilla.

– Ison tuotannon ja pienen markkinan maassa jalostusasteen nosto ja keskittyminen on kuitenkin vaikeaa. Ymmärrän puheet siitä, että sahatarvan jalostusastetta pitäisi nostaa, mutta olen sitä mieltä, että jalostaminen olisi kannattavampaa tehdä mahdollisimman lähellä loppukäyttäjiä. Tällöin asiakaskunnan tarpeisiin pystyttäisiin vastaamaan parhaalla mahdollisella tavalla.



Suomen hiipuvan pientalotuotannon vertailukohtaksi Kopra nostaa Japanin, jossa kaupungistuminen kulkee käsikädessä pientalorakentamisen kanssa.

– Japanissa pientalorakentaminen on voimakasta ja suuri osa uusista omakotitaloista on vieläpä puurakenteisia. Miksei meillä pystytä samaan?

MYÖS POSITIIVISIA PILKAHDUKSIA

Kiinassa, suomalaisten sahureiden tärkeällä pelikentällä, kilpailu on kovinta ja hinnat sen myötä alhaiset. Markkinan jarrutusta ja nyt maata ravistelevasta koronavirusepidemiasta huolimatta tavara kuitenkin liikkuu, ja Westaskin on pystynyt kasvattamaan määräänsä.

– Kiinalaiset ovat pystyneet säilyttämään toimintakykynsä, ja uskon, että jollain aikavälillä kauppa palaa taas entiseen vetoonsa.

Kiinaa ympäröivillä pienemmillä Itä-Aasian markkinoilla suomalaisen sahatarvan kysyntä on hiljalleen kasvanut. Suurta läpilyöntiä ei tosin ole näköpiirissä.

– Filipiinit, Vietnam ja Intia ovat kaikki kehittyviä maita, ja on hyvä, että näissä maissa sahatarvan käyttö lisääntyy. Ne ovat kuitenkin enemmänkin halpojen bulkilaatujen maita, eivätkä ehkä ensimmäisiä suomalaisen, kalliista raaka-aineesta tehtävän sahatarvan kohteita. Toisaalta se, että bulkkituottajien tavaravirrat kääntyvät näihin maihin, voi tehdä tilaa muille, meidän kannaltamme sopivimmille markkinoille, Kopra analysoi.

Euroopassakin sahatarvan kysyntä on hieman las-

kenut, mutta muutokset eivät ole olleet dramaattisia. Ison-Britannian myynti on brexitistä huolimatta kasvanut ja markkina vaikuttaa vakaalta. Ranskassa toiminta on keskittynyt isoihin teollisiin toimijoihin ja suomalaisen sahatarvan segmentti on kapeahko mutta selkeä: kuusta käytetään ennen kaikkea ulkoeristys tuotteissa. Vakaan kysynnän on säilyttänyt myös pakkausteollisuuden käyttämä vajasärmälauta.

– Se on meidän kannaltamme hyvä tuote. Kysyntää on useissa Euroopan maissa, eikä sitä tuoteta kaikkialla, Kopra toteaa.

Merkittäväntä kasvua löytyy aivan Suomen lähituntumasta. Baltiassa ja etenkin Virossa markkinakehitys on ollut positiivista. Kopran mukaan Viron etuja ovat laaja puunjalostamisen verkosto, Suomea alhaisempi kustannustaso ja halvemmat rahtikustannukset Keski-Euroopan markkinoille. Vaikka maassa onkin omaa sahateollisuutta, voisi Virossa olla enemmänkin kysyntää suomalaiselle sahatarvaralle.

Saksa puolestaan on hyvä esimerkki siitä, mitä määrätietoisella tekemisellä ja hyvällä palvelulla voidaan saavuttaa. Ylitarjonta, kysynnän lasku ja hintapaineet eivät ole kiertäneet Saksaakaan mutta pitkät, hyvät asiakassuhteet ovat kestäneet markkinoiden ravistelua.

– Meillä on monta hyvää esimerkkiä siitä, miten käy, kun osapuolet ovat sitoutuneita yhteistyöhön vaikeinkin aikoina. Kun tahtoa löytyy, löytyy haasteisiinkin vastaukset yhdessä, Kopra hymyilee. ✕

”Toimintaa on kehitettävä entistä enemmän kohti vaativia asiakastarpeita, kohti entistä parempaa asiakaspalvelua ja asiakastuotteita.”

– Pekka Kopra

YHTEINEN SAVOTTA

Vuonna 1830 rakennetun talon tuvassa istuvat isännätär ja vanha isäntä. Ilmassa lentävistä piikeistä ja hyvästä huumorista käy selväksi, että välitön tunnelma on rakentunut tiiviin yhdessä tekemisen kulttuurin seurauksena.

Merikarvian Lankoskella, sahapataruuna Antti Ahlströmin kotitalon naapurissa, havupuuvaltaiset metsät sekä heinää, kauraa, ohraa ja sinimailasta kasvavat pellot ympäröivät 1700-luvulta saakka asutettua Tarkkion tilaa. Kaksi vuotta sitten ohjat siirtyivät sukupolvenvaihdon myötä **Anne-Mari Tarkkiolle**.

– Minä teen peltotyöt ja äijä korjaa sitä mukaa, kun onnistun jotain hajottamaan. Pääsee siinä samalla toteuttamaan haavettaan koneiden kanssa askartelusta. Mielipiteitä tuntuu kyllä olevan kaikkeen, ja hän on mielestään myös aina oikeassa. Sitä mukaa, kun äijä päästää vähitellen irti, minä otan aina enemmän ja enemmän koppia, Anne-Mari kuvaa talon työnjakoa isäänsä hyväntuulisesti vilkuillen.

Anne-Mari kertoo uravalinnan olleen selvä lapsesta saakka. Vaihtoehtoja oli tasan kaksi: joko seikkailijaksi tai maanviljelijäksi.

– No eikös tämä maanviljelys ole aikamoista seikkailua tämäkin, äiti **Airi** huikkaa sivusta.

– Selväksi se tuli ilmeisesti kaikille muillekin, sillä jokin aika sitten vanha koulutaksin kuljettaja totesi minulle, että sinusta sitten tuli kuin tulikin maanviljelijä, Anne-Mari nauraa.



ISÄN OHJAUKSESSA

Talon kuudennen omistajan ja toisen naispuolisen isännättären ensimmäinen selkeä muisto metsältä on ajalta ennen kouluikää.

– Olimme koko perhe keräämässä käpyjä ja kävelin puunrungolla. Siitä pitäisi olla jossain kuvakin.

– Niitä kävyneräysreissuja tehtiin silloin enemmänkin retkiluonteisesti. Meillä oli eväät ja taukotakit mukana. Väliillä sitten istuttiin kivelle levähtämään ja syömään, isä **Aarno** kertoo.

Käpyjen keräily ja metsätöissä mukana puuhastelu nousi uudelle tasolle Anne-Marin täyttyessä 12 vuotta. Silloin, ”älä osta mitään -päivänä”, perhe suuntasi ostoksille.

– Ostimme kevytsahan sekä pienimmät turvasaappaat, mitä kaupasta löytyi. Nekin olivat kokoa 41, eikä turvaatteitakaan löytynyt sopivan kokoisena, Aarno kertoo.

– Housut olivat niin suuret, että olisin hyvin voinut osua sahalla lahkeeseen ja vielä olisi ollut puoli metriä tilaa ennen kuin terä olisi osunut jalkaan, Anne-Mari nauraa.

Myös traktorin rattii oli pienestä pitäen hirveä hinku. Anne-Mari pääsi tositoimiin heti, kun jalat ylettyivät traktorin kytkimelle. Heinänajon lisäksi ensimmäisiä tehtäviä olivat peltojen kynnöt.

– Ohje kuului, että ”kunhan joka paikka tulisi käännettyä, niin hyvä olisi”. Ei työ tuntunut minusta koskaan työltä. Se oli enemmänkin sellaista leikinkaltaista puuhastelua.

Anne-Mari muistaa ikuisesti sen tunteen, kun isä ensimmäisen kerran antoi tyttärensä ajaa puita yksin metsästä.

– Olin pakahtua ylpeydestä ja siitä, että olin isän luotamuksen arvoinen. Näin jälkikäteen miettiessä en tainnut kuitenkaan olla ihan yksin. En usko, että äijiä oli hetkeäkään viittä metriä kauempana, mutta pysytteli kuitenkin kohteliaasti piilossa.

KOKEILUSSA UUDISTUSPAKETTI

Vähitellen Anne-Marin taidot karttuivat, ja kaksikko hoiti muun muassa vuoden 2011 Tapani-myrskytuhojen jälkirauvauksen yhdessä. Jos jokin asia jäi isän puheista metsällä kulkussa mieleen, niin harventaminen.

– Joka ikinen kerta äijiä tuskaili harvennuksilla kulkiessa, että ”olisi pitänyt ottaa enemmän”. Nyt kun sitten tein omat harvennukseni, hän päivitteli, että olin ottanut liian paljon. Että koskaan ei kai ole hyvä?

– No, ehkei se metsä siitä ihan pilalle mennyt. Kyllä hän täällä on hommat pääosin hyvään suuntaan menossa, mutta joskus minun vaan pitää jättää sanomatta, vaikka mieli tekisi, Aarno kuittaa tyttärelleen.

Metsää on myyty vuosittain, milloin hankintakaupana, milloin pystykaupalla. Viimeisimmät kaupat Westaksen kanssa tehtiin joulun alla. Jo varhain Aarno-isä esitteli Anne-Marille perheen vanhan kumppanin, hankintaesimies **Markku Erkintalon**.

– Senkin se teki omaan tyyliinsä, Anne-Mari virnistää ja jatkaa, – Kyllähän tässä on kaikenlaista kauppamiestä

pihassa rampannut. Lipevimmat olen käännäntänyt saman tien, samoin ne, jotka ovat alkaneet minulta kysellä, että onko isäntä kotona, isännätär napauttaa.

Nyt kaupan kohteena oleva noin neljän hehtaarin ala sijaitsee saareissa, ja hakkuut on tarkoitus tehdä lopukesästä. Yleensä hakkuiden jälkeiset työt on tehty omin voimin, mutta tällä kertaa Tarkkiot päätyivät kokeilemaan Westaksen tarjoamaa uudistuspakettia. Pakettiin kuuluvat korjuun jälkeiset uudistustoimet maanmuokkauksesta ja taimista istutuksiin.

– Metsänomistaja voi valita tarjolla olevista palveluista itselleen sopivimman kokonaisuuden. Joku valitsee koko paketin, toinen taas muokkaa maan itse, mutta ostaa istutuksen, Erkintalo selventää.

METSÄÄ MONIN TAVOIN

Tarkkioille metsä on elämänmuoto. Puuta käytetään rakentamisen tarpeisiin, ja puulla lämpenevät niin omat rakennukset kuin läheinen koulukin. Metsä tarjoaa myös tulonlähteen ja virkistyspaikan.

– Vaikka vanhuksilla on Porissa asuntokin, niin eivät ne siellä ymmärrä pysyä. Maalla on metsä ja luonto lähellä, ja sillä ne tykkäävät täällä Lankoskella aikaansa viettää. Käyvät sitten joka aamu romanttisesti metsäkävelyllä, Anne-Mari hymähtää.

– Käymme tuon lemmityn kanssa tarkastelemassa metsää ja luonnon merkkejä, mutta ei se oikein ole otollista maaperää minun jutuilteni, Aarno toteaa ja vilkaisee vaimoaan ilkkurisesti. ✕

HELPPOIN TAPA UUDISTAA METSÄ

1. Kysy uudistuspaketista omalta hankintaesimieheltäsi puukaupan yhteydessä.
2. Valitse haluamasi palvelukokonaisuus.
3. Istahda nojatuoliin, nosta jalat rahille ja anna Westaksen yhteistyökumppaneiden huolehtia metsäsi uudistustoista.



ASIAKKAAN TULEE PÄÄSTÄ HELPOLLA

Vaikka sahatavara on tuotteena yksinkertainen, sen myynti ei suinkaan sitä ole. Myyntiin liittyy paljon niin yrityksen sisäisiä kuin ulkoisiakin tekijöitä, joiden yhteensovittamiseen tarvitaan asiansa ja asiakkaansa osaavia ammattilaisia.



Westaksen myyntitykit
Arttu Jalas (vas.) ja
Juha Numminen (oik.)

Nuori **Juha Numminen** haki 1980-luvulla yliopistoon opiskelemaan perinnöllisyystiedettä, mutta päätyi Jyväskylään solubiologian pariin. Ala ei kuitenkaan tuntunut

omalta, ja Numminen lähti toviksi sahalle töihin. Kun sittemmin aloitetut sahateollisuusteknikon opinnot tulivat päätökseensä 80–90-luvun taitteessa, elettiin syvintä lamaa. Mies ei jäänyt kuitenkaan toimeettomaksi, vaan suuntasi Lahteen huolinta-alan kurssille.

– Alan opiskelu oli oikeastaan puhdas vahinko. Kun pääsin hommaan sisään, se vei mennessään, mies muistelee.

Työharjoittelupaikka Paloheimolla poiki lopulta useamman vuoden rupeaman, jonka aikana Numminen eteni sahan työnjohtajaksi. Lopulta vuonna 2005 alkoi uusi ura myynnin parissa.

– Tavoitteenani oli aina ollut päästä Raunion sahalle töihin. Männyn sahauksen uudelleen aloittaminen avasi minulle tämän oven.

ONGELMANRATKAISUA, JOSSA KAIKKI VOITTAVAT

Myyntipäällikkö **Arttu Jalas** puolestaan valmistui metsätaloustaloustieteen kandidaatiksi Kotkasta 1997. Työt Kyrön sahan lähetyksessä ja tuokin vastaanotossa hän oli aloittanut kuitenkin jo vuonna 1993. Valmistumisensa jälkeen Jalas kokeili hetken logistiikkapuolen töitä ja kävi pyörähtämässä sahatavaran huolinnan tehtävissä, mutta palasi kuitenkin takaisin Kyrön sahalle kotimaan myynnin pariin. Vuonna 2002 hän aloitti työt Raunion sahalla.

– Kai tämä kiinnostus alaan on perheen peruja. Olen ollut koko ikäni tekemisissä metsien ja metsätalouden kanssa, joten alan valinta tuntui hyvin luonteelta.

Työssään Jalas pitää itseään ennen kaikkea ongelmanratkaisijana ja vastuunkantajana.

– Mottoni on, että sen, minkä teen, teen sen hyvin tai sitten en tee ollenkaan. Sahatavaran myynti on mielestäni suurelta osin asioiden optimointia. Kun löydän parhaan mahdollisen ratkaisun sekä asiakkaan että sahan kannalta, koen onnistuneeni. Olennainen osa työtäni on myös luottamuksen herättäminen, voittaminen ja ylläpitäminen.

Sahatavaran myyntityö asettaa moninaisia haasteita aina globaaleista markkinoista raaka-aineen hinnanmuutoksiin. Niiden tiedostaminen ja hyväksyminen ovat tärkeä osa menestymistä ja jaksamista.

– Tässäkin kokemuksesta on apua. On pystyttävä keskittymään olennaiseen, luovittava ja sopeutettava omaa tekemistä. On tehtävä parhaansa annetuissa olosuhteissa ja pyrittävä vaikuttamaan niihin asioihin, joihin voi vaikuttaa, Jalas toteaa.

Molemmat myyntipäälliköt ovat yhtä mieltä siitä, että toisin kuin usein ajatellaan, varsinainen työ alkaa vasta, kun myynti on tehty. Vastuu kaupasta kantaa läpi koko ketjun aina kannolta toimituksiin saakka. Myös asiakkaalla on vastuu yhteisestä tekemisestä ja tulevaisuudesta.

– Asiakkaan tunteminen korostuu erityisesti huonoina aikoina. Asiakkaan on myös aistittava, että myyjä pitää työstään. Minä ainakin pidän tästä hommasta todella ja olen ylpeästi lankkukauppias, Numminen hymyilee.

YHTEINEN VASTUU

Perinteisestä maajaosta poiketen Westaksen myynti on organisoitunut enemmänkin tuotteittain ja asiakasryhmittäin. Tonttien rajat ovat kuitenkin häilyvät ja yhteistyö myynnin kesken tiivistä.

– Vuosien mittaan tämä toimintamalli on löytänyt uransa. Asiakkaan kannalta olennaisinta on lopulta se, että tiiminä pidämme asiakkaasta niin hyvän huolen, että tämä pääsee itse mahdollisimman helpolla. Vastuu onnistumisesta on yhteinen, Numminen toteaa.

Pitkän polun sahateollisuudessa kulkeneet ammattilaiset ovat nähneet maailman pienentyvän vuosien vieressä. Sahauksesta on tullut yhä globaalimpaa toimintaa, kommunikointi on nopeutunut ja kauppaa tehdään entistä enemmän kvartaaleittain.

– Toki myös järjestelmät ovat kehittyneet ja asiakaskentän rakenne elää jatkuvasti. Yksi merkittävä muutos on, että varastot ovat nykyisin sahalla tai tien päällä. Asiakkaat eivät juuri tavaraa varastoi, Numminen kertoo.

Jalas on samaa mieltä kollegansa kanssa, mutta muistuttaa:

– Kaikesta teknisestä kehityksestä huolimatta henkilökohtaisuus on yhä tärkeintä asiakkuuksien hoidossa. Emme me palvele erittelyitä, vaan ihmisiä. Mikään ohjelmisto ei korvaa sitä hiljaista tietoa, jonka ansiosta tunnemme asiakkaamme ja osaamme heidän taustansa. Se on hyvän ja luottamuksellisen kumppanuuden ydin. ✕

“Varsinainen työ alkaa vasta, kun myynti on tehty. Vastuu kaupasta kantaa läpi koko ketjun aina kannolta toimituksiin saakka.”

– Juha Numminen ja Arttu Jalas

LAIVA KÄÄNTYI TALOKSI

Joskus menestystarinat syntyvät kriiseistä. Näin on käynyt myös turkulaiselle Late-Rakenteet Oy:lle, jonka tarina alkaa yli 70 vuoden takaa, toisesta maailmansodasta.

Toisen maailmasodan jälkeen Suomi velvoitettiin maksamaan mittavat sotakorvaukset Neuvostoliitolle ennen kaikkea puutavarana, metsäteollisuuden- ja metalliteollisuuden tuotteina sekä aluksina. Sotakorvausteollisuuden valtuuskunta SOTEVAN toimesta Turkuun perustettiin vuonna 1945 Oy Laivateollisuus Ab, jonka tehtävänä oli valmistaa kaikkiaan 60 puista purjeilla ja moottoreilla varustettua kuunaria. Työt aloitettiin vuonna 1948, ja neljän vuoden kuluttua kaikki luvut alukset olivat lipuneet Turun satamasta kohti itää. Samana vuonna 1952 valmistui vielä yksi erillisellä kauppasopimuksella valmistettu kultakuunari.

– Kun velvollisuudet oli hoidettu, yrityksessä havahduttiin miettimään, miten tätä uudenlaista liimapuuosaaamista voisi jatkossa hyödyntää. Joku keksi kääntää laivan runkopuurustuksen ylösalaisin ja totesi, että tähän näyttäisi ihan talon kantavalta rakenteelta. Vuonna 1953 tuotannosta alkoi valmistua taloihin kolminivelkehiä ja bumerangipalkkeja, kertoilee nykyään Late-Rakenteet nimellä tunnettavan yrityksen toimitusjohtaja **Veijo Lehtonen**.

Vuosien varrella omistajat vaihtuivat ja yrityksen nimi Oy Laivateollisuus Ab lyheni länsisuomalaisen murteenpuhujien suussa Lateksi. Kun Wärtsilä oli 1980-luvun lopulla jo tovin etsinyt Latelle ostajaa, astuivat yrityksen työntekijät kuvaan. Meriteollisuuden rakennuselementtiosasto siirtyi kolmen miehen omistukseen.

– Vuoden 1989 ensimmäisenä päivänä Late-Rakenteet Oy aloitti toimintansa. Olisimme halunneet

jatkaa Latena, mutta Patentti- ja rekisterihallitus oli eri mieltä, Lehtonen naurahtaa.

SUUNNITTELIJOISTA PULAA

Late-Rakenteet on Suomen ensimmäinen liimapuurakenteiden valmistaja. 1960-luvulla markkinoille alkoi ilmestyä kilpailijoita, mutta yritys säilyi silti vuosikymmenten ajan alan suurimpana toimijana. Etenkin 1970-luvulla liimapuun valmistajia oli runsaasti, mutta sahojen karsittua rönsyjään merkittävimpien kilpailijoiden määrä on supistunut kolmeen.

– Jos katsotaan kaikkea valmistettavaa liimapuuta, osuutemme siitä on nykyään pieni, mutta projekteissa se on suuri. Ominta osaamistamme ovat erikoisrakenteet, taustoittaa yrityksen ostoista ja tuotannosta vastaava tuleva toimitusjohtaja **Marko Lehtonen**.

Vuotuinen tuotantomäärä on keskimäärin 10 000 m³ ja työntekijöitä on 35. Vuonna 1998 yrityksessä tehtiin päätös keskittyä ennen kaikkea projektituotteisiin. Veijo Lehtosen mukaan valintaan vaikutti muun muassa yrityk-

sen sijainti meren rannalla, noin viiden kilometrin päässä Turun kauppatorilta.

– Eihän tällaiselle paikalle tänä päivänä enää tehtaita saisi rakentaa. Olemme meren ja asuinalueen syleilyssä lähes kaupungin keskustassa! Tästä syystä emme voi kasvattaa tuotantoamme ja lisätä bulkin määrää, sillä se lisäisi runsaasti liikennettä alueella.

Yritys on historiansa alusta saakka panostanut omaan suunnitteluun. Alkuvaiheessa liimapuurakenteiden kehittäminen oli eräänlaista pioneiryötä. Yhteiskunta oli jo tuolloin valveutunut ja tuotekehitystyön rinnalla rakenteille laadittiin normit ja standardit.

– Yhä tänäkin päivänä se on asia, jonka kanssa painimme. Normit muuttuvat edelleen jatkuvasti, eikä ulkopuolisten suunnittelijoiden ole edes mahdollista pysyä perässä. Strategiamme onkin ollut, että nappaamme raakileita jo koulusta töihin ja koulutamme suunnittelijoita itse.



ASIAKSLÄHTÖISYYS KOROSTUU PROJEKTEISSA

Late-Rakenteet on toimittanut projekteja kaikkialle maailmaan aina norjalaisesta uimahallista filippiiniläiseen teatteritaloon. Globaali leikkikenttä on kuitenkin haastava hallita, ja suomalaisen puutuoteteollisuuden hintakilpailukyky heikko. Tästä huolimatta viennin osuus on noin 15 prosenttia liiki kuuden miljoonan euron liikevaihdosta.

Yritys käyttää pääraaka-aineenaan kuusta ja sahatavaramittajia on puolentusinaa. Kotimaisten lajien – kuusen ja männyn – ohella liimapuuta voidaan valmistaa myös eksoottisemmistakin puulajeista.

– Olemme toimittaneet muun muassa valkotamesta valmistetun musiikkistudion Bermudaan, Marko Lehtonen kertoo.

Yhteistyö Westaksen kanssa juontaa juurensa pitkälle, useampien vuosikymmenten taakse. Laadun ja toimitusvarmuuden ohella Lehtonet kiittelevät Westaksen asiakaslähtöisyyttä.

– Westas hoitaa puolestamme sahatavaran lopukuivauksen, mikä on tuotantomme kannalta iso etu. Joustavuus on myös tärkeää, sillä tuotantomme rakentuu kahdenlaisen toimintamallin ympärille: valmistamme sellaista liimapuuta, joka tehdään ensin ja myydään sitten, sekä sellaista, joka myydään ensin ja tehdään sitten, Veijo Lehtonen kuvaa.

Vaikka kilpailu metsäteollisuuden raaka-aineesta saattaa tulevaisuudessa kiristyä ja sen myötä myös teollisuuden hintakilpailukyky on koetuksella, katsotaan Late-Rakenteella luottavaisina horisonttiin.

– Puu rakennusmateriaalina on ajankohtainen, kilpailukykyinen ja ekologisestikin perusteltu valinta. Uskomme, että liimapuulla on sijansa myös tulevaisuudessa, toimitusjohtaja päättää. ✕



WESTAS

SINULLA ON METSÄ. MEILLÄ ON SAHA.

**OTA YHTEYTTÄ
ALUEESI
PUUNHANKINTA-
ESIMIEHEEN.**

1. Tuomas Salenius, p. 044 7440 139
2. Seppo Anttila, p. 044 7440 136
3. Vesa-Matti Tuomola, p. 044 7440 138
4. Matti Leijo, p. 044 7440 134
5. Timo Vuoriranta, p. 044 7440 133
6. Taija Laaksonen, p. 044 7440 175
7. Seppo Kuusisto, p. 044 7440 132
8. Markku Erkintalo, p. 050 0110 210
9. Mikko Virtanen, p. 044 7440 124
10. Pasi Kaitala, p. 050 0604 863
11. Sami Tuomola, p. 044 7440 127
12. Juha Järvistö, p. 044 7440 166
13. Ville Ojansuu, p. 044 7440 174
14. Olli Rantanen, p. 044 7440 170



WESTAS GROUP OY

Myllykyläntie 42
31500 Koski TI
Puh. 02 484 400
Fax 02 4844 0101

westas.fi