

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 2/2020

**TARKKION TILAN ISÄNNÄTÄR
ANNE-MARI TARKKIO**

TÖITÄ RIITTÄÄ - ILMAN ISTUTUKSIAKIN

S. 8

**MYYNITYKITYKIT
ERKKI KOSKELO JA
JARI RAJAKALLIO**

ASIAKKAAN TYYTYVÄISYYS MOTIVOI

S. 20

**MAANRAKENNUS MYKRÄ OY
UUTTA VANHAN
KYLKEEN**

S. 12



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	2/2020
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	13 240 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmäreklisteri

PÄÄKIRJOITUS



WESTAS ON ERINOMAINEN KUMPPANI METSÄNOMISTAJALLE

Westaksella ja sen edeltäjillä on pitkät perinteet alueen puunostajana ja metsänomistajan yhteistyökumppanina. Miksei olisi, kun luottamuksellisia kauppvoja on tehty vuosikymmeniä ja useimmiten yhteistyö on jatkunut kauppa toisensa jälkeen sukupolvelta seuraavaan.

Saha hakee tulonsa globaaleilta markkinoilta parhaaseen mahdolliseen hintaan. Jotta yhdestä tukista saadut tulot voidaan maksimoida, siitä sahattavat kappaleet voivat päätyä useisiin maihin erilaisina tuotteina ja erilaisiin käyttökohteisiin. Se on Westaksen myyntiosaston ammattitaitoa, joka on syntynyt pitkän ajan kuluessa. Nämä myynnin aikaansaamat tulovirrat päätyvät kotimaassa suurelta osin metsänomistajille, metsä- ja kuljetusurakoitsijoille, työntekijöille sekä yrityksen itsensä kehittämiseen vaikkapa kotimaisin tuotantolaittein. Usein tämä sahojen yhteiskunnalle tuoma suuri nettohyöty jää huomaamatta ja mainitsematta.

Westaksen metsänomistajayhteistyö on saanut viimeisen vuoden aikana erinomaiset raamit. Olemme panostaneet metsänomistajayhteistyön kehittämiseen mm. tuottamalla laadukkaita metsäpalveluja ja perustaneet esimerkiksi Westas-tukkitiliin, jonka kautta voi saada hyvää tuottoa puunmyynnin jälkeen ja osallistua välillisesti yhtiön kehittämiseen.

Tukkitilin varsin vakiintunut hyödyntäminen kertoo luottamuksesta ja sitoutumisesta yhteistyöhön.

Menestyminen ei synny itsestään. Nykypäivänä se vaatii varsin pitkälle menevää asiakastarpeiden ymmärtämistä ja niiden viemistä tuotantoon ja puunhankintaan. Se vaatii myös jatkuvia satsauksia tuotantotehokkuuteen, esimerkiksi Pihlavan sahalla otetaan käyttöön syksyn kuluessa täysin uusittu sahaansyöttö. Yhtiöllä on pöytälaatikossa paljon muitakin kehityssuunnitelmia, joita toteutetaan askel kerrallaan.

Kuluva vuosi on ollut täynnä yllätyksiä. Olemme analysoineet tarkoin toimintaympäristöämme ja markkinoita kuluneen kesän aikana. Tulemme lähivuosina satsaamaan yhä enemmän kuusisahatavaran valmistamiseen. Suoraan asiakkaalle katkotun ja räätälöidyn kuusisahatavaran kysyntä vaikuttaa vakaasti kasvavalta ja meidän näkökulmastamme houkuttelevalta valmistaa pitkälle tulevaisuuteen. Mänty on meille edelleen tärkeä ja haluttu, mutta mäntysahatavaran valmistamisen kannattavuutta vaivaa pitkäaikainen ylitarjonta päämarkkinoilla.

Tämä lehti jaetaan yli 10000 metsänomistajatalouteen toiminta-alueellamme. Useista lehden saajista on tullut meille vakituinen yhteistyökumppani. Kiitos siitä! ✕

PEKKA KOPRA

2/20

2 Pääkirjoitus
Pekka Kopra

3 Sisältö

4 Metsänomistaja
Joka vuosi jotain



6 Puukauppa
Suvantokuukausia ja kiireisiä viikkoja

7 Logistiikka
Liikkuva taideteos

8 Sukupolvelta toiselle
Töitä riittää – ilman istutuksiakin

10 Ajankohtaista
Metsäympäristöohjelman
koulutukset käyty

Markkinoiden paras
korko puukauppatulolle



11 Westas-tekijä
Oma-aloitteisuus
pitää työn mielekkäänä

12 Investoinnit
Uutta vanhan kylkeen

14 Innovaatiot
Jalostusarvon jättiloikka

*“Hoidettu metsä voi
paremmin ja uudelle kasvulle
annetaan mahdollisuus.”*

– Pauli Krapu

16 Puurakentaminen
Puuta yhä useampaan kohteeseen

17 Ympäristö
Ilmastoviisas sahateollisuus

18 Sahatavaramarkkinat
Yllättävien käännteiden vuosi

20 Myyntitykit
Asiakkaan tyytyväisyys motivoi

22 Westas-asiakas
Riittävän iso, sopivan ketterä

JOKA VUOSI JOTAIN

Maista ja metsistä elävälle vastavuoroisuus on selvää: jotta luonto voi jakaa resurssejaan, on siitä pidettävä huolta. Tästä on kyse myös metsänhoidossa.

Sukupolvenvaihdoksen myötä vuonna 2011 oli sastamalaisen **Pauli Krapin** vuoro ottaa isännän rooli sukulilalla. 73-päisen lypsykarjatalouden lisäksi vastuulle tulivat tilan pellot ja metsät. Pelloilla kasvavista vilja- ja heinäkasveista puolet menevät tilan omien eläinten suihin, puolet myydään. Metsät ovat kasvupaikasta riippuen mänty- tai kuusivaltaisia, ja mukaan mahtuu kaikkia kehitysluokkia taimikoista harven-

nuksiin ja päätehakkuihin. Omien metsien lisäksi Krapilla on kahden siskonsa kanssa metsäyhtymä, jonka hallussa on viitisenkymmentä hehtaaria metsää.

– Olen ostanut metsäalueita, joita on tullut peltojen mukana tai jotka ovat muuten sopineet olemassa olevien metsien yhteyteen. Sittemmin metsäkiinteistöjen hintapolitiikka on mennyt sellaiseksi, ettei maatalouden investointien jälkeen jää liikkumavaraa metsäkaupoille, Pauli Krapin kuva.

TÄSSÄ KAUPASSA MUKANA

METSÄ ANTAA JA METSÄ OTTAA

– Olen kasvanut kiinni metsään.

Paikallisen metsänhoitoyhdistyksen hallinnossakin toiminut isäntä muistee olleensa istutuspuuhissa ensi kertaa kymmenvuotiaana. Nyt niissä samaisissa metsissä on tehty jo ensimmäisiä harvennuksia, mikä saa miehen miettelääksi.

– Näen metsän kasvun ja kehityksen erityisen konkreettisesti näissä metsissä.

Krapi toteaa metsätalouden olevan luonteva osa maatilataloutta. Niin pelloissa kuin metsissäkin on kyse pohjimmillaan luonnon hoitamisesta ja hyödyntämisestä eri tavoin. Mies viittaakin kintaalla hakkuita kritisoiville puheille.

– En todellakaan tunne pistoa sydämessäni, kun puuta korjataan. Siksihän se tehdään, että hoidettu metsä voi paremmin ja uudelle kasvulle annetaan mahdollisuus.

Krapin metsiä on hakattu ja myyty tasaisesti markkinatilanteen mukaan. Joka vuosi pyritään tekemään jotain. Merkittäviä päätehakkuita ei toki jokaiselle vuodelle osu, ja vaikka joinain kauppavuosina metsätulo onkin isompi, hakkuiden myötä myös kulut maanmuokkauksineen ja istutuksineen nousevat suuriksi.

– Viime vuosina olemme laittaneet paljon rahaa takaisin metsään, kun olemme kunnostaneet kilometrikaupalla metsäteitä, isäntä toteaa.

SAHAAN PÄIN KALLELLAAN

Metsänhoitotyöt tehdään osin itse, osin ostopalveluna.

– Vaikka mielelläni metsätoitā tekisinkin, tuhansien taimien istuttelut sopivat vähän huonosti maatalollisen kevätkiireiden keskelle, Krapin naurahtaa.

Heinäkuun lopulla noin 40-vuotiaassa metsässä tehtiin 3,7 hehtaarin ensiharvennus. Suunnitelmassa on tehdä toinen harvennus noin 15 vuoden päästä ja päätehakkuu sen jälkeen ajallaan. Ensiharvennuksen teki Westas.

– Olin tuota Villeä vähän hännännyt, että voisi sitä päätehakkuiden lisäksi joskus harvennuksiakin ostaa. Tämä oli nyt meidän toinen harvennusleikkomme Westaksen kanssa. Ensimmäinen, seisemän hehtaarin kakkosharvennus tehtiin alkuvuodesta.

Metsänomistaja huokuu tyytyväisyyttä. Jälki on erinomaista ja tukkiprosentti harvennuksiksi korkea. Korjuujäljen ohella Krapin nostaa toimivan yhteistyön kärkeksi luottamuksen.

– Kun pidetään se, mitä sovitaan, on tuossa raitillakin mukavampi tulla kohdakkain.

Westaksen hankintaesimies Ville Ojansuu onkin tuttu näky Krapin metsissä. Ensimmäiset kaupat hän teki aiemman työnantajansa nimissä Paulin vanhempien kanssa. Nyt miehet ovat tehneet yhteistyötä jo toistakymmentä vuotta, joskin välissä puut ostava yhtiö on vaihtunut.

– Kyllä minulla itselläni on sympatiat enemmän sahalle päin. Sahan intressit ovat samat kuin metsänomistajalla ja tavoitteet kohtaavat tukin korjuussa, Krapin päättää.



Metsätalousinsinööriksi (AMK) vuonna 2002 valmistunut **Ville Ojansuu** oli ajelemassa muuttokuormansa kanssa opiskelupaikkakunnalta kohti kotia, kun puhelin soi.

– Metsäkeskukselta kyseltiin, että tulisinko Pirkanmaan konttorille tekemään metsäsuunnitelmia. Siellä vierähtikin sitten ensimmäiset viisi vuotta, ja tuon työn tiimoilta tutustuin ensi kertaa Krapin perheeseen.

Seuraavat kymmenen vuotta Ojansuu toimi puunostajana Metsä Groupilla, kunnes liittyi Westaksen vahvuuteen 2017. Jokainen Ojansuun nykyisen hankinta-alueen kunnista on erilainen. Sastamala on erityisen metsäistä aluetta, Huittisissa on peltovaltaisempaa ja uusimmalla alueella Säkylässä Pyhäjärvi ja varuskunta-alue vievät suuren osan kunnan pinta-alasta.

– Kuljin kerran nauhoittamassa palstaa Sastamalan Pieskanmaassa, kun edellä kulkenut isäntä astui maa-ampiaispesään. Ampiaiset kävivät minun kimppuuni, ja vaikka lähdin niin kovaa, että Usain Boltin olisi jäänyt telineisiin, ehdin saada niskaani puolentusinaa pistosta. Illalla tuntui, kuin olisin saanut koivuhalosta selkääni.

Vapaa-ajallaan metsästästä harrastava metsäammatillainen arvostaa työssään vapautta, mahdollisuutta liikkua metsässä ja kohtaamia ihmisten kanssa. Koronan ensimmäisen aallon aikaan vierailut metsänomistajien luona jäivät tosin vähiin. Kaupat syntyivät sähköisesti, ja metsissä kuljettiin reilusta turvaväleistä huolehtien.

– Kävi tuuri, että olimme vastikään lanseeranneet sähköisen allekirjoitusmahdollisuuden. Näin puukaupat saatiin hoidettua tilanteesta huolimatta. ✕



SUVANTOKUUKAUSIA JA KIIREISIÄ VIIKKOJA

Koko kevään ajan puukauppa kävi tahmeasti. Vaikka tukinhinta oli hyvällä tasolla, oli metsäosastolla hiljaista. Ensimmäiset viisi ja puoli kuukautta ostomäärät laahasivat tavoitteiden perässä, mutta sitten koitti juhannus.

// – Syitä kevään tyhjäkäyntiin voi vain arvailla. Ehkä kyse oli koronan aiheuttamasta poikkeustilanteesta ja asiat menivät uuteen tääräykseen. Ihmiset huolehtivat ennen kaikkea omista perustarpeistaan ja turvallisuudestaan, jotka ymmärrettävästi menivät puun myynnin edelle, tuumii Westaksen metsäjohtaja **Juha Mäki**.

Lopulta koitti kuitenkin kesäkuu. Pieni hinnantarkistus aiheutti juhannuksen molemmien puolien todellisen kaupankäyntiröyryyn, joka korjasi tilanteen takaisin raiteilleen. Tällä hetkellä varantoa on liki viideksi kuukaudeksi.

LÄNTISEN SUOMEN PUUKAUPASSA KULTTUURIN MUUTOS

Kesälomien koittaessa aktiivisuus tyssäsi jälleen kuin seinään. Mäki kertoo, että joinain vuosina heinäkuu on ollut hyvä kauppakuukausi, mutta nyt näin ei ollut.

– Heinäkuu, samoin kuin elokuukin, olivat poikkeuksellisen hiljaisia. Syytä tähän on vaikea keksiä. Tarjontaa ei ollut, vaikka hinnat olivat yli toukokuun tason ja kysyntää riitti. Onneksi kauppaa tehtiin kesäkuussa kuitenkin reilulla kädellä, sillä sahat ovat käyneet normaalisti ja raaka-ainetta on kulunut hieman alle sadantuhannen kuution kuukausivauhdilla.

Metsäjohtaja pohtii, että puukaupankäynti on Läntisessä Suomessa vuosien mittaan siirtynyt yhä pidemmälle loppuvuoteen. Kun vuosi aiemmin taputeltiin valmiiksi lokakuun tienoilla, tehdään kauppaa nykyisin vielä marras-joulukuussakin.

– Suomalaisien kesälomat ovat siirtyneet yhä syksymmäksi ja puukauppojaikin tehdään entistä myöhemmin.

Vuosi sitten lanseeratut Westaksen metsänhoitopalvelut ovat Mäen mukaan kiinnostaneet metsänomistajia. Niihin liittyvät tiedustelut ovat olleet tasaisessa kasvussa, ja eritasoisista uudistuspaketeista on sovittu kaupanteon yhteydessä yhä useammin.

– Olemme edenneet suunnitelmien mukaisesti, ja tehtyjen palvelusopimusten taso on hyvä.

TOIVEISSA AKTIIVINEN LOPPUVUOSI

Poikkeuksellisen kuivan kesän ansiosta hakkuut sujuivat ongelmitta, ja huonon talven vuoksi pystyyn jäänyt puolentoista kuukauden talvivarantokin saatiin korjia ja rämeitä myöden korjattua. Kuivalla ja lämpimällä säällä oli myös kääntöpuolensa: Kirjanpainajat kasvattivat populaatiotaan etenkin Etelä-Suomessa. Kuusitukin hyvä veto kuitenkin auttoi rajoittamaan niiden leviämistä, sillä puut saatiin kaadettua ennen suurempien tuhojen syntymistä.

Odotukset loppuvuodelle ovat korkealla. Sahateollisuuden kysyntä näyttää etenkin kuusen osalta hyvältä, ja tuotantoa ajetaan molempien puulajien osalta suunnitellusti.

– Povaan kovaa ostosykyä. Ainakaan me emme jätä kauppaa tekemättä, Mäki päättää. ✕

”Westaksen metsänhoitopalvelut ovat kiinnostaneet metsänomistajia.”

– Juha Mäki

LIKKUVA TAIDETEOS

Taidetta nähdäkseen ei tarvitse mennä galleriaan, vaan siihen voi törmätä myös tien päällä. Viime vuoden syksystä saakka Länsi-Suomessa on voinut bongata tukkiauton, jonka maalaukset henkivät vanhaa tukkilaisromantiikkaa.

Ajatus yhteisestä autohankkeesta **Juha Holmin** ja Westaksen välillä virisi kesän 2019 avointen ovien jälkimainingeissa. Tuolloin Westas Raunion sahalla pidetyssä tapahtumassa oli Holmin metsätyökoneiden lisäksi nähtävillä myös yksi airbrush-taiteilijan maalaamista tukki-autosta.

– Uusi Volvo FH16 oli tuolloin jo tilattu, mutta suunnitelmia sen maalaamiseksi ei ollut. Paikalla ollut auto herätti kuitenkin kiinnostusta, ja pian päädyimme yhteistuumin Westas-teemaiseen maalaukseen.

LUOTTOARTISTI ASIALLA

Töiden lisäksi raskaat koneet ovat olleet Holmille aina myös harrastus. Miehen autot ovat kiertäneet näyttelyissä niin Suomessa kuin Euroopassakin.

– Yhden auton kylkeen on ikuistettu tyttäreni hevosineen, toiseen pieni maisema ja kolmannessa liiteli kotka puunkorjuussa. Näiden lisäksi meillä on myös skorpion- ja pantteriautot.

Idea siitä, mitä autoon tällä kertaa maalattaisiin, syntyi yrittäjän, Westaksen ja mainostoimisto Avidlyn yhteistyönä, ja lopullinen toteutus jalostui maskulaisen airbrush-artisti **Jussi Säterin** käsissä.

– Säteri on maalannut aiemmatkin autoni, ja luotan hänen näkemykseensä sataprosenttisesti. Taitelija saapui jälleen kahvinkeittimeneen ja laitteineen hallille, ja parin viikon kuluttua maalaus oli valmis.

Pian tämän jälkeen, elokuussa 2019, Puunkorjuu Juha Holm Oy:n puutavara-autot siirtyivät Puuhaukat Oy:n omistukseen. Nyt yritystä luotsaa Holmin lisäksi kaksi alan vankkaa ammattilaista **Mika Ojala** ja **Antti Virolainen**, joista etenkin jälkimmäinen on innokas autonäyttelyharrastaja.

– Antti oli alusta saakka tohkeissaan tästä autosta, ja uskon, ettei tämä jää yrityksen viimeiseksi maalausprojekti, Holm tuumii.



TAUKO-PAIKKOJEN KUVATUIN

Nyt auton kyljissä komeilee kunnianosoitus vanhoille tukkijätkille: kuokuva koskenlasku taustallaan Suomen kauneimmaksi saharakennukseksi tituleerattu Westas Pihlavan saha. Keulaan teetetyssä kromisessa karjapuskurissa hohtaa sahakonsernin logo pyörösahanterineen.

Auton maalaus ja varustelu on pitkälti käsityötä, ja vaikka valojen ja kromiosien asennukset tehtiinkin itse, kertyi urakalle hintaa toistakymmentä tuhatta euroa. Holm on kuitenkin erittäin tyytyväinen lopputulokseen. Vaikka kaikki kuluneen kesän autonäyttelyt peruttiin koronan vuoksi eikä autoa ole päästy esittelemään virallisesti, on se kerännyt loputtomasti katseita tien päällä.

– Kyllähän tämä on puolin ja toisin hyvää mainosta. Maalattu auto kiinnittää aina huomiota, mutta tuntuu, että tämä kiinnostaa aivan erityisesti. Huoltoaseman ikkunasta on kahvia juodessa mukava seurata, miten ihmiset kuvaavat autoa ja jakavat kuvia sitten sosiaalisessa mediassa. ✕



A man and a woman are in a forest, looking at a large tree stump. The man, on the right, is wearing a blue and white plaid shirt, a brown cap with the 'WESTAS' logo, and black rubber boots. He is pointing at the stump. The woman, on the left, is wearing a dark grey long-sleeved shirt and is also looking at the stump. The background shows a forest with trees and a blue sky with clouds.

TÖITÄ RIITTÄÄ - ILMAN ISTUTUKSIAKIN



Kun pienestä pitäen tekee, oppii yhtä jos toistakin sekä sen, mitkä työt ovat omia suosikkeja ja mitkä voi antaa esimerkiksi Westaksen tehtäväksi.

Kevät ja kesä kuluivat Merikarvian Lankoskella maailman kuohunnasta ja koronasta huolimatta tilalliselle tyypilliseen tapaan.

– Ensin tuli kuiva, sen jälkeen märkä, mikä aiheutti jälkiversontaa. Nyt meillä on sitten pian puitavaa ja jouluna puitavaa, nauraa Tarkkion tilan isännätär **Anne-Mari Tarkkio**.

Heinät sen sijaan onnistuivat hyvin, ja kuivaheinäsadosta tuli runsas. Jälkiversontaa oli myös puitavaksi tarkoitettulla heinällä, mutta se saatiin korjattua rehuksi. Anne-Marin apuna on ollut vanha isäntä Aarno, joka karhottaa heinät ja jatkaa isännättären aloittamaa paalamista, kun tämä niputtaa ja kuljettaa niput pellolta suuliin.

– Heinän paalaus oli ensimmäisiä töitä, joista sain lapsena aloittaa. Siksi kai se on minulle edelleen mieluista.

Pienpaaleissa eläintiloille ja hevosaille myytävän heinän lisäksi Tarkkion mailla kasvaa kauraa, ruista ja ohraa. Vilja houkuttaa paikalle myös kutsumattomia vieraita, jonka vuoksi talon vanhojen kissojen kauhuksi tuvassa peuhaa kaksi kesäistä kissanpentua.

– Tavoite olisi, että talossa olisi enemmän kissoja kuin rottia, Anne-Mari tokaisee paalinnarujen kanssa peuhauksen pentuja rapsutellessaan.

Syksyn puinnit ovat alkaneet rukiista.

– Puinti on mukavaa, kun siinä kirjaimellisesti korjataan sato. Puidessa myös näkee konkreettisesti työn etenevän. Suosikkihommani on silti kyntäminen. Kyntäessä voi tehdä peltotaidetta ja se onnistuu myös sateella.

Hyvän jäljen kyntäminen on tarkkaa työtä, jossa Aarno on kilpaillutkin. Opit on iskostettu myös tyttäreen.

– Äijä minut on opettanut. Tai lähinnä kertonut, missä meni vikaan ja miten eli olisi pitänyt tehdä.

HAKKUUT SAARESSA

Heinäkuun toisella viikolla, kesän lämpimimpien päivien aikaan, Tarkkion mailla aloitettiin hakkuut. Saaressa sijaitseva neljän hehtaarin kokoinen kuusivaltainen palsta kasvoi järeää puuta, jota olivat säästelleet niin vanha isäntä kuin häntä edeltävä isäntäkkin.

– Likka kävi täällä ensimmäistä kertaa äitinsä mahassa, sisko oli silloin kantokopassa, Aarno huomauttaa.

Paikka on sikäli poikkeuksellinen, ettei palstalle johdeta tietä, vaan koneiden oli kuljettava metsän poikki ja pienen matkaa kosteikon läpi kahlaamalla. Merikarvialle tyypillisesti maasto on varsin kivistä. Siitä huolimatta korjuu sujui hyvin, ja tutun urakoitsijan jättämä jälki miellyttää metsänomistajaa.

– Kaikki puutavaralajit yhteen laskien tuotos oli 1758 kuutiota. Tukkia yksistään tuli noin 1200 kuutiota, lueskee Anne-Mari mittautodistusta puhelimeltaan.

Työssä oli selkeä rytmi. Hakkuukone kävi aamusta, ajokone pyöri palstalla iltaisin. Risut ajettiin pois viikossa.

Monimuotoisuuden vaalimiseksi, Sahateollisuuden Met-säympäristöohjelman mukaisesti, aukkoon tehtiin useita tekopötkelöitä, keskelle jätettiin muutamia haaparykelmiä ja vesistön puolelle reilu reunavyöhyke. Varsinaisia riistatiheikköjä ei jätetty, mutta palsta rajautuu yhtäältä riistapeltoon, joka tarjoaa ravintoa alueella liikuskeleville eläimille.

– Täällä kulkee hirviä ja useamman kauriin lauma. Jälkien perusteella olivat saaneet sudenkin kerran vieraakseen, mutta jostain syystä susi oli jättänyt lauman rauhaan ja jatkanut matkaansa, vanha isäntä kertoo.

HANKINTA- JA PYSTYKAUPPAA

Ennen talven tuloa vuorossa on maanmuokkaus, ja keväällä ala istutetaan kuuselle. Puukaupan yhteydessä Anne-Mari sopi Westaksen kanssa metsänuudistuspaketista, joten tällä kertaa palstalla eivät pyöri isännätär tai vanha isäntä itse pottiputkineen.

– Hyvä niin. Istuttaminen ei kuulu mieluisimpien metsätöiden top kolmoseen. Sen ajan voin käyttää kernaasti muihin tilan töihin. Ison puun karsinta sen sijaan sopii luonteelleni hyvin ja puiden ajosta pidän myös. Siinä saa olla traktorissa ja nostella tukkeja kyytiin. Olen suurten linjojen ihminen ja tykkään, kun näen kätteni jäljen saman tien. Siksi ehkä raivuuhommatkin ovat sieltä mukavimmasta päästä.

Talven tullen, lumitilanteesta riippuen, on edessä harvennuksia. Päätehakkuiden kohdalla isännätär on aina tehnyt pystykaupat, mutta ensimmäisen ja toisen vaiheen harvennukset on hoidettu hankintakauppana.

– Miksei hoidettaisi? Meiltä löytyy välineet ja samalla saamme hyvin haketettavaa oman kattilan tarpeisiin. Aiemmin äijä on tehnyt kyllä päätehakkuitakin hankintakauppana.

Anne-Mari huomauttaa, että harventaminen antaa puille tilaa kasvaa ja kykyä sitoa enemmän hiilidioksidia. Harventamalla itse oppii ymmärtämään metsää ja sen kasvua paremmin. Kun valitaan ne puut, jotka poistetaan, ja ne puut, jotka jätetään, tehdään päätöksiä palstan lopputuloksesta.

– Onnistumisen voi sitten tarkistaa tilipussista päätehakkuun jälkeen, Anne-Mari virnistää. ✕



METSÄYMPÄRISTÖOHJELMAN KOULUTUKSET KÄYTY

Sahateollisuus ry julkaisi alkuvuodesta Metsäympäristöohjelman, jonka tavoitteena oli tuoda metsien monimuotoisuutta tukevia ja lisääviä toimenpiteitä osaksi puukauppaa ja korjuuta. Metsänomistajille tarjotun materiaalin lisäksi sahojen metsäosastojen työntekijöille ja urakoitsijoille rakennettiin verkkokurssi eri toimenpiteistä ja niiden käytännöntoteutuksesta. Westaksen osalta koulutuksia seurannut hankintapäällikkö **Janne Lehti** kertoo, että kesään mennessä sekä metsäosaston väki että kaikkien urakoitsijoiden työntekijät – yhteensä noin 120 henkeä – olivat käyneet koulutuksen.

– Koulutuksia on järjestetty toki aiemminkin, mutta nyt mukana olivat motokusien ohella myös ajokoneen kuljettajat ja hakkuutähteiden ajajat, Lehti kertoo.

Kurssista saatu palaute on ollut hyvää, ja opit on otettu myös osaksi puukauppaa. Metsäympäristöohjelman toimenpidevaihtoehdot – tekopökökelöiden tekeminen, riistatiheiköiden, vähätuottoisten kohteiden, suon reunojen ja lahopuiden säästäminen sekä sekapuustoisuuden lisääminen – löytyvät nykyään puukauppakirjasta, josta ne siirtyvät sovituilta osin työohjeisiin ja toteutukseen. ✕



MARKKINOIDEN PARAS KORKO PUUKAUPPATULOLLE

Parin vuoden ajan toiminnassa ollut Tukkitili on vakiinnuttanut paikkansa osana Westaksen metsänomistajille tarjoamaa palvelupakettia. Talletuksia on tehty runsaasti, ja yli puolet tallettajista on tehnyt pisimmän, 24 kuukauden, sopimuksen. Keskimääräinen talletussumma on ollut 27 000 €.

Westaksen kehittämisasiantuntija **Pietari Niemi** kertoo, että joustavien sopimusehtojen lisäksi kiitosta on saanut markkinoiden paras, kiinteä 3,5 % korko.

– Tukkitili on nyt koeponnistettu ja hyväksi todettu. Asiakkaat ovat olleet niin tyytyväisiä Tukkitilin toimintaan, että ovat tiedustelleet jopa mahdollisuutta jatkaa sopimusta sen päättymisen jälkeen. ✕

Keskimääräinen talletussumma:

27 000 €

Markkinoiden paras, kiinteä korko:

3,5 %

OMA-ALOITTEISUUS PITÄÄ TYÖN MIELEKKÄÄNÄ

Olli Aarnio on kuin sahan klassinen supersankari tai lääkäri. Ongelmien ilmaantuessa hän saapuu kollegoineen paikalle ja pyrkii omalla panoksellaan tekemään työskentelystä aina piirun verran parempaa.

Valmistuttuaan maatalouskoneasentajaksi Salon ammattioppilaitoksesta 1987 Olli Aarnio marssi Santion sahalle, josta alkoi hänen nyt jo 34 vuotta kestänyt sahauransa. Santion toiminta päätyi vuosituhatien vaihteessa, ja tuolloin asettajana työskennellyt Aarnio vaihtoi sahaa ja tehtävää.

OSAAVA TIIMI

Viimeisen 20 vuoden ajan Aarnio on toiminut Raunion sahan tehdaspalveluiden huoltomiehenä. Työhön kuuluu koneiden huoltoa, kunnossapitoa ja korjausta. Kaikki tehdaspalveluiden työntekijät kuuluvat myös tehdaspalokuntaan. Kolmessa vuorossa tehtävät työt rytmittyvät siten, että kuuden viikon jaksolle osuu kaksi viikonloppuvuorota, joiden aikana tehdään tarvittavia ennakko- ja huollon toimenpiteitä. Tiimiin kuuluu muun muassa sähköasentajia ja koneistajia, ja lähes kaikki huolto- ja korjaustyöt saadaan tehtyä omalla porukalla. Ainoastaan logiikoiden ohjelmoinnista vastaa laitevalmistaja.

– Meillä on todella taitava porukka ja homma toimii. Koska konekanta on melko vanhaa, olemme uusineet ja käyneet ne kaikki vähintäänkin kertaalleen sisältä läpi. Koneiden lapsentaudit ovat tulleet tutuiksi.

Kun vuoro vaihtuu, työkavereiden kesken tehdään sairaalan vuoronvaihdon tapaan aina tilanpäivitys. Maanantaisessa viikkopalaverissa kokonaisuutta katsotaan porukalla tehdaspäällikön ja paketoinnin työnjohtajan kanssa. Muutoin Aarnio kuvaa työtä hyvin vapaaksi.

– Työ on liikkuvaa ja päivät voi suunnitella itsenäisesti. Kun linjassa tulee ongelmaa, huudellaan meitä radiopuhelimella tai puhelimella paikalle.



ENNAKOINTIA JA TOISINAJATTELUA

Saha-alueella kulkiessaan huoltomiehet tarkkailevat ympäristöään ja pohtivat jatkuvasti uusia kehittämiskohteita. Aarnio antaa esimerkin laudan käsittelystä, jossa syöttökuljetinten vauhti nopeutui, kun laudat saatiin kääntymään jouhevasti oikein päin.

– Mietimme jatkuvasti, mistä saisi lisää kuutioita tai ajansäästöä, tai olisiko jossain kohdin korjattavaa. Uskon, että kunhan pääsisimme ajamaan sahaa täydellä teholla, tekemämme hienosäädöt näkyisivät kyllä kokonaiskuutiomäärissä.

Aarnio kertoo, että oma-aloitteisuus ja proaktiivisuus on yhteistä koko tehdaspalveluiden väelle. Hänen mukaansa se, että on työstään kiinnostunut ja halukas kehittämään sitä, tekee arkisesta aherruksesta mielekästä.

– Tässä työssä ei voi muutenkaan olla liikenteessä hällä väliä -asenteella. Jos jotain jättää tekemättä tai tekee sen huolimattomasti, löytää edestään aina kasapäin ongelmia. Kun asiat rullaavat, on kaikkien hyvä työskennellä. ✕

”Arkisesta aherruksesta tulee mielekästä jos on halukas kehittämään työtään.”

– Olli Aarnio

UUTTA VANHAN KYLKEEN

Westas Pihlavan sahaa on uudistettu vähä vähältä. Parhaillaan käynnissä on runsaasti käyntihäiriöitä aiheuttaneen sahan syötön korvausinvestointi, jossa mukana ovat tutut kumppanit.



Investoinnin myötä huonokuntoiset ja jatkuvasti korjausta vaatineet laitteet vaihdetaan kokonaan uusiin. Kesäkuussa maanrakennustöillä alkanut projekti valmistuu lokakuun lopussa, ja uusien laitteiden on tarkoitus olla käytössä marraskuun ensimmäisellä viikolla.

– Tavoitteena on, että kapasiteettiinkin vaikuttaneet jatkuvat keskeytykset ja alituinen korjaaminen jäävät historiaan, toteaa Westaksen tuotantojohtaja **Sakari Virtanen**.

HAASTAVA TYÖMAA-ALUE

Maanrakennustöistä vastaa ulvilalainen Maanrakennus Mykrä Oy, jolla on aiempaa kokemusta vastaavanlaisista projekteista. 1970-luvun alussa yhdellä kaivinkoneella liikkeelle lähteneellä yrityksellä on tänä päivänä erilaisia yksiköitä – kaivinkoneita, puskuetraktoreita, tiehöyliä – kaikkiaan viitisenkymmentä. Maanrakennus Mykrä palvelee sekä teollisuusyrityksiä että julkista sektoria.

– Meidät tunnetaan haastavien kohteiden osaajana. Westakselle olemme aiemmin tehneet muun muassa kenttähankkeita, hallin pohjia ja putkistojen korjauksia, kertoo yrityksen toimitusjohtaja **Juha Mykrä**.

Nyt tekeillä olevaan urakkaan kuuluvat syöttöpöydän pohjarakenteet ja betonit terästartuntoineen. Työmaa-ala on noin 20 x 30 metriä, ja oman haasteensa tuo se, että nykyinen syöttöpöytä on kiinni työmaa-alueessa.

– Tässä projektissa turvallisuusasiat on täytynyt var-

mistaa erityisen hyvin. Syöttöpöytään tehtiin ylimääräinen teräsrakenne suojaksi, jotta tukit eivät putoile työmiesten niskaan. Myös liikennejärjestelyt on täytynyt miettiä tarkasti, Mykrä selvittää.

Projektin aloituspalaveri pidettiin toukokuussa, ja elokuun lopulla on käynnissä tukiseinän muotitus ja raudoitus sekä syöttöpöydän pohjan eristelevyjen asennus. Vielä ennen syyskuun loppua ja koneiden asennusta tehdään syöttöpöydän luiska.

”Meidät tunnetaan
haastavien kohteiden osaajana.”

– Juha Mykrä



KOTIMAISTA TYÖTÄ JA OSAAMISTA

Uuden koneiston valmistaa lappajärveläinen perheyri Passimo Oy, joka on toimittanut 1970-luvulta saakka laitteita ennen kaikkea mekaanisen puunjalostuksen tarpeisiin. Vuosien mittaan projektikonepajan toiminta on painottunut jatkojalostuksesta yhä vahvemmin sahateollisuuteen. Tänä päivänä noin 80 prosenttia työtilauksista tulee sahateollisuudesta.

Koneiden valmistuksen lisäksi Passimo tekee muun muassa laitteistosiirtoja ja saneerauksia. Noin viidenneksen kahden miljoonan euron liikevaihdosta tulee jälkimerkkinoinnista eli varaosista ja huollosta.

– Asiakaslähtöisyys on vankan sahausprosessiosaamisen ohella yksi toimintamme kulmakiviä. Käymme jatkuvaan, konsultoivaa vuoropuhelua asiakkaiden kanssa niin projektien aikana, niiden jälkeen kuin eri projektien välissäkin, kuvailee yrityksen toimitusjohtaja **Timo Myllyaho**.

Yrityksessä työskentelee parikymmentä henkeä. Alan työvoimapula on tuttua Passimollakin, joka on vuosien mittaan kouluttanut alalle useita työntekijöitä.

– Tilanne työvoiman suhteen on haasteellinen. Onneksi meillä on nyt osaavia ammattimiehiä, joista osalla on aiempaa kosketuspintaa myös sahaan ja sahausprosessiin.

SAHAN TONTIN EHDOLLA

Nyt työn alla olevien laitteiden valmistus alkoi kesän alussa. Myllyaho kertoo, että hankkeen myötä palaveria on pidetty niin Westaksen kuin Mykränkin kanssa. Perussahalinjojen valmistus on Passimossa rutiinia, mutta Pihlavaan rakentava, sivusta syötettävä tukkipöytä on poikkeuksellinen ratkaisu.

– Tähän päädyttiin tilasyistä ja optimaalisen lopputuloksen hakeminen on vaatinut joitain muutoksia. Korvausinvestoinnit sinällään ovat meille kyllä tuttuja, ja olemme tottuneet työskentelemään rinnan käynnissä olevan sahan kanssa.



Pihlavaan rakentava, sivusta syötettävä tukkipöytä on poikkeuksellinen ratkaisu.

Kuvassa vas. Timo Myllyaho ja Jesse Myllyaho.

Projektia on viivästyttänyt Italiasta saapuvan komponenttitoimituksen odottelu, mutta koneet saadaan siinä huolimatta valmiiksi aikataulussa.

– Porrasannostelijaa olisi hyvä ehtiä koekäyttää parin viikon ajan ennen tuotannon käynnistymistä. Katsotaan, miten aikataulu jättää siihen varaa, pohtii yrityksen projektipäällikkö **Jesse Myllyaho**.

Tukkivarastopöydistä, porrasannostelijasta, syötökuljettimesta sekä pöydän alle asennettavista kuoren puhdistimista ja kuljettimesta koostuva kokonaisuus painaa yhteensä noin 50 000 kiloa. Se on tarkoitus siirtää Lappajärveltä Poriin mahdollisimman suurina kappaleina ja asentaa lähes valmiiksi ennen sahaan liittämistä. Turvallisuu- den – vahvojen turvalaitteiden ja kaksoisjärjestelmien – lisäksi energiatehokkuuteen on kiinnitetty erityistä huomiota.

– SEW:n jokaisessa moottorissa on invertteri, jolla voidaan säätää muun muassa energiankulutusta, kierroksia ja tehoja. Niitä ohjaava järjestelmä paikantaa mahdolliset viat suoraan tiettyyn moottoriin, Jesse Myllyaho kertoo.

Projektin pääsuunnittelijana on toiminut **Jari Pulli** JP Planista, ja monet komponentit, kuten Lapuan ketjut, ovat suomalaista työtä. Toimitusjohtaja kiittelee Westasta siitä, että investointi käynnistettiin epävarmoista ajoista huolimatta.

– Tämä on ollut meille tärkeä projekti, sillä korona on siirtänyt monia hankkeita. Toisaalta korona on aiheuttanut sen, että olemme kiertäneet kesän korjaamassa muun muassa italialaisten toimittamia koneita, kun heidän huoltomiehensä eivät ole päässeet maahan. Tässä on yksi hyvä esimerkki siitä, miksi yritysten kannattaisi suosia kotimaisia toimittajia, Timo Myllyaho muistuttaa. ✕

JALOSTUSARVON JÄTTILOIKKA



Prosessi-insinööri Mattias Strandberg (vas.),
vanhempi neuvonantaja Björn Lax sekä teknologiajohtaja Nicholas Lax.



Vanhempi neuvonantaja Björn Lax
ja laborantti Ira Saarinen.

Suomalainen CH-Bioforce pyrkii tekemään sen, mihin kukaan maailmassa ei ole vielä kyennyt: muuntamaan biomassat korkean jalostusasteen tuotteiksi, kannattavasti.

Raision, vanhaan tärkkitehtaaseen rakennetussa koelaitoksessa kolmen kuution reaktori erottelee puuraaka-aineen jakeita toisistaan hyödyntäen pääosin paineistettua kuumaa vettä ja lipeää. Suomalaisyhtyrityksen kehittämä valmistusprosessi sisältää useita patentoituja vaiheita: biomassasta erotetaan ensin hemiselluloosa, sitten ligniini ja jäljelle jää tavallista selluloosaa jalostusarvoltaan korkeampi liuko-selluloosa. Rikkiä ei käytetä lainkaan, minkä ansiosta sekä prosessi että lopputuotteet ovat hajuttomia.

Valmiit erät lähetetään ympäri maailmaa potentiaalisille asiakkaille, jotka etsivät jakeille käyttökohteita ja sovelluksia. Parhaimmillaan käsissä on innovaatio, joka synnyttää sekä uutta teollisuutta että pystyy korvaamaan öljypohjaisia kemikaaleja.

– Aihetta on tutkittu jo sadan vuoden ajan, mutta kukaan ei ole kyennyt erottamaan polymeeristä hemiselluloosaa, selluloosaa ja ligniiniä näin puhtaasti, toteaa CH-Bioforcen vanhempi neuvonantaja **Björn Lax**.

MERKITTÄVÄ TALOUDELLINEN ARVO

Tällä hetkellä noin puolet metsäteollisuuden käyttämästä biomassasta poltetaan ja ainoastaan selluloosa otetaan talteen. Jalostusarvo nousee merkittävästi, kun polttamisen sijaan ligniinistä ja hemiselluloosasta kehitetään uusia sovelluksia.



– Kyse on siis kansantaloudellisestikin merkittävästä asiasta, Lax huomauttaa.

Pilottivaiheen tutkimuksessa pääraaka-aineena on käytetty koivua, mutta myös muita maa- ja metsätalouden jätteitä, kuten havupuuta ja olkea, on testattu.

– Meillä on parhaillaan käynnissä ison kansanvälisen yrityksen kanssa merkittävä projekti, jossa käsittelemme heidän jätevirtojaan.

Biopolymeerien mahdollisia käyttökohteita ovat esimerkiksi lääkkeet, makeutusaineet, tekstiilit, pakkaukset, liimat, maalit ja kosmetiikka. CH-Bioforce on saanut jakeiden kaupallistamista varten EU:n Horizon 2020 -tukea, jota myönnetään vain harvoille yrityksille.

LAITOKSIA RAAKA-AINEVIRTOJEN LÄHELLE

Hankkeen seuraavassa vaiheessa Etelä-Suomeen rakennetaan demolaitos. Investointipäätöksen odotetaan syntyvän jo tämän syksyn aikana, ja laitoksen on määrä valmistua vuoden 2022 loppuun mennessä.

– Parin vuoden kuluttua uudessa laitoksessa on tarkoitus käsitellä vuosittain noin 45 000 tonnia haketta. Tästä määrästä saadaan pelkästään hemiselluloosaa noin 10 000 tonnia.

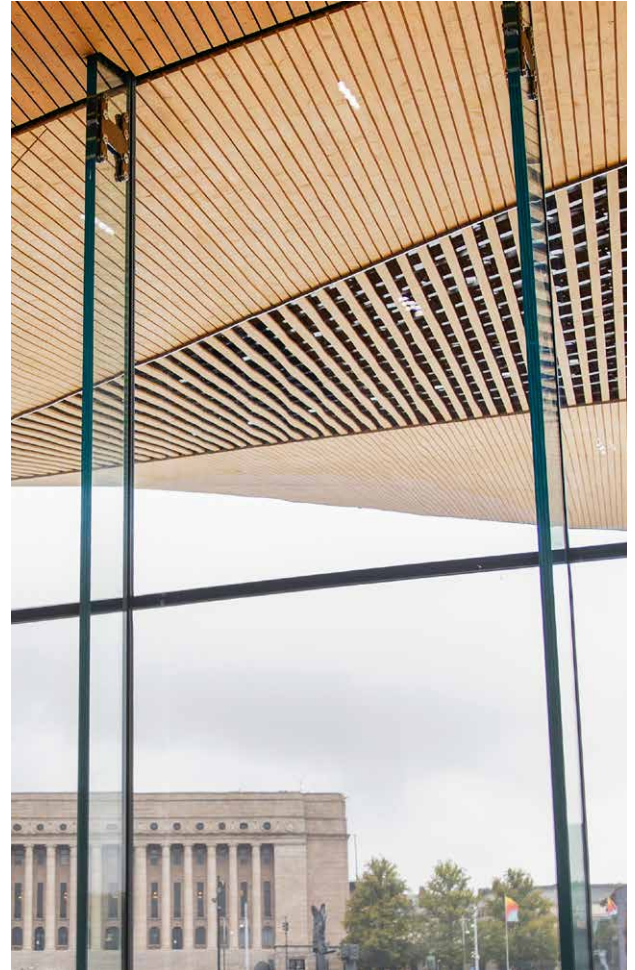
Tulevaisuudessa yrityksen on tarkoitus myydä valmistuslisenssejä, jotka mahdollistavat paikallisten laitosten rakentamisen raaka-ainelähteiden läheisyyteen. Laxin mukaan jo 100 000 tonnin tehdas riittää erittäin kannattavaan liiketoimintaan.

– Lopullisessa muodossaan laitoksemme tulee olemaan maailman ensimmäinen täydellinen biojalostamo. Tämä kaikki tähtää Suomen suurimman raaka-ainevärrannan puun sekä muiden biomassojen jalostusasteen nostoon. ✕



PUUTA YHÄ USEAMPAAN KOHTEESEEN

Puurakentamisen edistämiseen tähtäviä toimia kirjattiin ensimmäisen kerran hallitusohjelmaan vuonna 2016. Sen myötä perustettiin hanke, joka lähti liikkeelle alan säädösten ja kapeikkojen kartoittamisella.



Vajaa viisi vuotta sitten tehdyssä selvitystyössä kapeikkoja tunnistettiin viisi: säädöskapeikko, asennekapeikko, osaamiskapeikko, poliittinen kapeikko sekä taloudellinen kapeikko. Näiden kapeikoiden avaamiseksi luotiin puurakentamisen edistämishjelma, jonka keskiössä olivat kaupunkimainen rakentaminen, julkinen rakentaminen, suuret puurakennukset, vientiedellytysten parantaminen sekä alueellisten osaamiskeskusten synnyttäminen.

Alun perin kaksivuotiseksi tarkoitettu hanke sai jatkoa 2018 myönnetystä lisärahoituksesta. Sen turvin ohjelmaa laajennettiin ja perustettiin Kasvu ja kehitystä puusta -tuki-ohjelma, jolla edistetään teemakohtaisesti eri kehityskohteita. Teemoja olivat puurakentaminen ja digitaalisuus, puurakentaminen ja käyttäjälähtöiset ratkaisut, puurakentaminen ja kiertotalous sekä teollisen puurakentamisen kehittäminen verkostoissa. Tavoitteena oli synnyttää keskustelua, kasvattaa osaamispääomaa, edistää asennemuutosta ja tarjota taloudellista tukea kehittämishankkeille.

LISÄÄ RAKENNUSHANKKEITA TARVITAAN

Yhtenä hankkeen mittarina on pidetty asuntojen määrää yli kaksikerroksisissa puukerrostaloissa. Asuntojen määrä onkin noussut tasaiseen tahtiin, mutta uusia aloituksia kaivataan yhä. Viime vuosien aikana puusta on rakennettu myös useita julkisia rakennuksia, etenkin kouluja ja päiväkoteja. Suurten kohteiden rakentaminen on synnyttänyt uutta osaamista.

– Rakentamaan oppii rakentamalla ja toteutuneet rakennushankkeet kerryttävät osaamispääomaa. Kuitenkin etenkin liikuntapaikka-, silta- ja toimistorakentamiseen kaivattaisiin lisäpanoksia. Stora Enson ja Varman tulevat toimistotalot ovat näyttäviä avauksia tällä saralla, toteaa ohjelmapäällikkö **Petri Heino** ympäristöministeriöstä.

Heinon mukaan kunnissa arkaillaan kaavoittaa puulle. Epärointi hämärtää toimijoiden markkinanäkymiä ja jarruttaa uusia investointeja sekä tuotekehitystä.

– Kunnissa ilmeisesti kuvitellaan yhä, ettei kaavassa saisi määrätä puurakenteista. Tästä asiasta on olemassa kuitenkin korkeimman hallinto-oikeuden päätös. Kunnissa kannattaisikin ottaa mallia eritoten Helsingistä ja Tampereesta, jotka ovat kunnostautuneet tässä suhteessa.

Ympäristöministeriössä toivotaan, että syyskuun alussa julkaistut julkisen puurakentamisen kansalliset tavoitteet ja tavoitetasot otettaisiin kunnissa työkaluksi ohjaamaan kaavoitusta.

ARVOSTUSTA JA UUSIA TUOTTEITA

Kesällä 2020 hanke sai viiden miljoonan euron lisämäärärahan ja jatkoajan vuoden 2022 loppuun saakka. Lisärahoitus tullaan käyttämään yritysten kehityshankkeisiin, oppilaitosten koulutustarpeisiin sekä julkisen sektorin kehitysprojekteihin. Näillä toimilla pyritään parantamaan puusta rakentamisen edellytyksiä.

Suomessa on tällä hetkellä kolmisenkymmentä puuelementtitoimittajaa, ja on selvää, että erilaisia ratkaisuja ja lisäosatoimittajia sekä lisäkapasiteettia tarvitaan, kun puurakentaminen lyö itsensä toden teolla läpi. Heino toivookin, että tulevaisuudessa nähtäisiin runsaasti uusia ja uudenlaisia puutuotteita ja että puun käyttö kasvaisi laajasti eri käyttökohteissa – myös puutuoteollisuuden omissa rakennushankkeissa. Innovaatioiden ohella tehtävää on vielä myös asennepuolella.

– Mekaanista puutuoteollisuutta tulisi arvostaa enemmän. Lisäksi alan rahoitus ja sen myötä investoinnit, tuotekehitys ja kasvu tulisi saada liikkeelle.

Puurakentaminen on muutakin kuin elementinvalmistusta, mutta uusia tuotteita ei synny ilman mekaanista perusteollisuutta. Siihen koko puurakentaminenkin nojaa, Heino muistuttaa. ✕

ILMASTOVIISAS SAHATEOLLISUUS

Kesällä 2020 Sahateollisuus ry julkaisi yhteistyössä Luonnonvarakeskuksen kanssa työ- ja elinkeinoministeriön ohjeistuksen mukaisen vähähiilisyiden tiekartan. Tiekartta osoittaa, että sahateollisuus on avainasemassa vähähiilisen yhteiskunnan rakentamisessa.

Sahatoimiala lähes suljettuine materiaalkiertoineen on jo nykytilanteessa vähäpäästöinen: prosessit hyödyntävät tehokkaasti raaka-ainetta, ja metsiön kasvun aikana sitoutunut hiili jatkaa kiertoaan valmiissa sahatavarassa parhaimmillaan satoja vuosia. Suomalaisen sahojen yhteenlaskettu 12–13 miljoonan kuution vuotuinen sahatavaratuotanto sitoo 9 miljoonaa tonnia hiilidioksidia, mikä on yli 20 kertaa enemmän kuin sen tuotannon aiheuttamat päästöt.

Lähtökohtaisesti sahateollisuuden hiilikädenjälki, eli sahatavaran myönteinen ilmastovaikutus, onkin suuri. Fossiilipohjaisten, ilmastovaikutuksiltaan negatiivisten materiaalien korvaaminen hiiltä sitovalla sahatavalla esimerkiksi rakentamisessa pienentää rakennuksen hiilijalanjälkeä ja mahdollistaa päästövähennysten teon. Sahatavaralla on arvoa myös sen elinkaaren lopussa, jolloin sitä voidaan hyödyntää vielä muun muassa energiantuotantolaitoksissa.

KAKSI VAIHTOEHTOISTA SKENAARIOTA

Alkuvuoden aikana laadittua tiekarttaa varten kerättiin taustatiedot kolmelta suomalaiselta sahalla, joista yksi oli Westas Raunio. Saaduista tuloksista selviää, että reilusti yli puolet valmiin sahatavaran hiilijalanjäljestä syntyy jo ennen kuin raaka-aine on kulkeutunut sahan porttien sisäpuolelle: Metsänhoito, puunkorjuu ja tukkien siirtely, eli lähikuljetukset, muodostavat noin 50 % hiilijalanjäljestä. Vajaa viidennes syntyy raaka-aineen kuljetuksesta sahalle ja loput 34 % sahatavaran tuotannosta.

Sahan porttien sisäpuolella suurin osa päästöistä aiheutuu pyöräkuormaajista ja trukeista, sillä niiden osuus koko hiilijalanjäljestä on 11 %. Loppuosaa päästöistä tulee sahaukseen (7 %) ja höyläykseen (9 %) käytettävästä sähköstä sekä muiden prosessien sähkö-, lämpö- ja materiaaliuomasta.

Tulosten perusteella laadittiin kaksi skenaariota, joissa tarkasteltiin hiilijalanjäljen kehitystä vuoteen 2040 mennessä. Perusskenaarioksi nimetyssä vaihtoehdossa sahat jatkoivat toimintaansa nykyiseen tapaan. Arvioinnin kohteena

olivat ulkoiset tekijät kuten verkkosähkön tuotannon ominaispäästöt, raskaiden kuljetusten energiankulutus, dieselin bio-osuus sekä metsänhoidon ja -korjuun päästöt. Näiden päästöjen vähenemisen ja energiatehokkuuden paranemisen myötä sahatavaran tuotannon hiilijalanjäljen arvioitiin pienenevän tarkastelujaksolla 35 %.

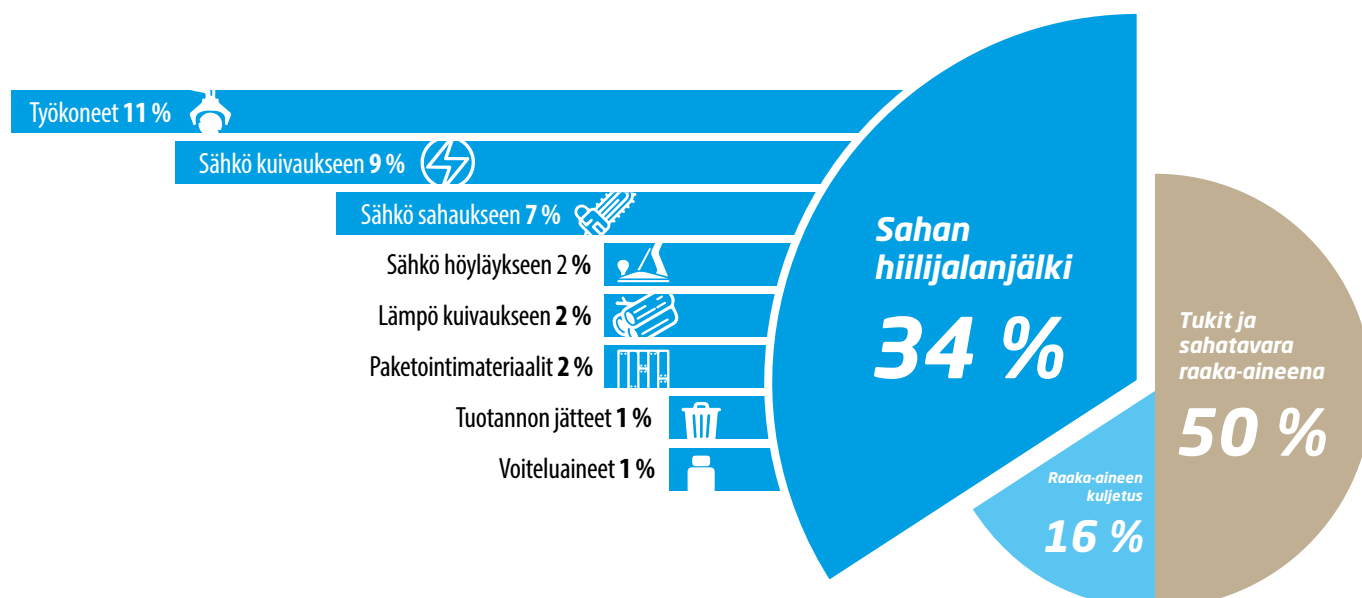
Vähähiiliskenaariossa puolestaan arvioitiin sahan porttien sisäpuolella tehtävien toimenpiteiden vaikutusta hiilijalanjälkeen. Teknologiainvestoinneilla sekä siirtymällä biopohjaisiin polttoaineisiin ja sähkökäyttöisiin kuormaajiin ja trukkeihin hiilijalanjälki pienenee vähähiiliskenaariossa 82 % vuoteen 2040 mennessä. Tämä kuitenkin edellyttää päästöttömään sähköntuotantoon siirtymistä. Teollisuuden sähköveron alentaminen EU:n minimitasolle sekä päästökauppakompensaatiosta luopuminen nopeuttavat siirtymää.

– Kulunutta sanontaa käyttäen puulla on uusiutuvuutensa ansiosta ainutlaatuiset mahdollisuudet olla ongelman sijaan osa ratkaisua. Kolme tärkeintä tavoitetta ovat mielestäni energiankulutuksen pienentäminen, jolloin uusiutuvaa polttoainetta ja sähköä säästyy käytettäväksi muualla yhteiskunnassa, sekä tuotantoketjun kaikkien kuljetusten siirtäminen kohti vähäpäästöisyyttä. Lisäksi metsänhoito ja puunkorjuu tulisi toteuttaa niin, että hiilinielut säilyvät ja biodiversiteettiä suojellaan, summaa hiilikarttatyöryhmää luotsannut Luken Marja Jallinoja.

Tämän vuoden aikana valmistuu myös Sahateollisuuden ympäristöseloste, jossa mukana on kahdeksan sahaa. Työn tuloksena sahat saavat yksityiskohtaiset tiedot omista ympäristövaikutuksistaan ja samalla työkalut niiden pienentämiseksi. ✕

Lue koko hiilitiekarttaraportti osoitteesta: sahateollisuus.com/ilmastoviisas-sahateollisuus

SAHATEOLLISUUDEN HIILIJALANJÄLJEN JAKAUTUMINEN



YLLÄTTÄVIEN KÄÄNTEIDEN VUOSI

Sahatavarakaupan kannalta kuluva vuosi tulee ylittämään sille asetetut odotukset, joskaan odotukset eivät etenkin alkuvuonna olleet kovin korkealla. Positiivisesta vireestä huolimatta alkuperäisistä tavoitteista tullaan jäämään.

Vuosi 2020 jää historiaan täysin poikkeuksellisenä myös sahateollisuudessa. Vuodenvaihteen jälkeen lakot seisauttivat sahoja, ja kun työmarkkinasopu viimein syntyi, iski globaali pandemia.

Vaikka loppuvuotta kohti mentäessä kysyntä on vilkastunut, tulevat ensimmäistä vuosipuolikasta sekoittaneet toimitus- ja tuotantohäiriöt sekä kysynnän ja tarjonnan epätasapaino varjostamaan koko vuotta. Edellisen vuoden 2019 lukuihin ei kohtuullisista näkymistä huolimatta tulla enää pääsemään.

HÄIRIÖ ODOTETTUA LYHYMPI

Alkuvuoden lakot ja niitä seurannut maaliskuun "lock down"-tilanne muistuttivat epäkuntoon mennyttä huvipuiston kummitusjunaa: nykivä lähtö, syöksy tuntemattomaan ja äkkipysähdys. Osassa markkinoita toimitukset seisahtuivat tyystin eikä uutta kauppaa tehty lainkaan. Esimerkiksi Euroopan suurimmilla markkinoilla Saksassa, Ranskassa ja Isossa-Britanniassa tilanne oli jonkin aikaa tukala.

– Yritykset sulkivat ovensa, eikä toimituksille ollut välttämättä purkajia. Osa asiakkaista perui jo sovittuja toimituksia, mikä alkoi nopeasti näkyä sahan pihalla, kertoo Westaksen myyntipäällikkö **Arttu Jalas**.

Oman haasteensa alkuvaiheen hämmennyksen ja epävarmuuden keskelle toi konttipula. Kun tavarantoimitukset Kiinasta Eurooppaan vähenivät merkittävästi, aiheutti se Eurooppaan hetkellistä konttiepätasapainoa. Alkushokin jälkeen tilanne alkoi kuitenkin vähitellen selkeytyä. Notkahdus jäi lopulta melko lyhyeksi, ja uuden alun jälkeen toimitukset palautuivat etenkin Euroopassa nopeasti normaalitasolle.

– Pandemian alussa oltiin lähes varmoja siitä, että epävarmuus laskee sahatavarasta valmistettavien lopputuotteiden kysyntää, mikä puolestaan aiheuttaa sekä sahatavaran hintojen että kysynnän laskua. Hämmäntävää kyllä, näin ei tapahtunut. Oli helpottavaa huomata, että asiat alkoivat järjestyä melko nopeastikin, eikä hintatasokaan kääntynyt laskuun, toteaa Jalas.

KUUSELLA KYSYNTÄÄ, MÄNNYLLÄ EI NIINKÄÄN

Kuusen osalta tilanne näyttää loppuvuotta kohti mentäessä hyvältä ja kysyntää on kaikenlaisille tuotteille. Euroopassa kauppaa käydään jälleen tavalliseen tapaan, joskin vuodenvaihteessa tapahtuva lopullinen brexit herättää huolta kauppapoliittisesta tilanteesta.

– Epävarmuutta on yhä kaupanteon tulevista puitteista ja punnan kurssista euroon nähden, Jalas toteaa.

Kiinassa vuosi alkoi kaupankäynnin kannalta kankeasti. Kiinalainen uusivuosi tammikuussa, heti sitä seuranneet lakot Suomessa ja lopulta globaali koronaviruksen sekoittivat kaupankäynnin totaalisesti. Rajoitusten vuoksi ihmiset jäivät koteihinsa, kulutus kääntyi laskuun, ja monet kotimaan markkinoille lopputuotteita, kuten huonekaluja, valmistavat tuottajat joutuivat vaikeuksiin. Kesän tullen Kiinan vienti on kuitenkin alkanut jälleen vetää ja lähes palannut takaisin normaaleihin uomiinsa.

Mäntymarkkina sen sijaan jatkaa tahmeaa tarpomistaan. Pohjois-Afrikan maista etenkin Egyptissä kysynnänvaihtelut ovat olleet suuria. Laivauksia on jatkettu tasaiseen tahtiin, mutta öljyn ja kaasun matala maailmanmarkkinahinta on heijastunut eri mäntytuotteiden kauppaan. Myös Japanin mäntylaminakauppa on ajautunut vaikeuksiin osin maan rakentamisaktiiviteetin vähenemisen myötä.

”Piha- ja korjausrakentamisen tuotteiden kysyntä on ollut monipuolista, ja loppuvuodestakin odotetaan hyvää.”

– Arttu Jalas

Kotimaan kevättä ja kesää sen sijaan vilkastutti innokas tee se itse -rakentaminen. Piha- ja korjausrakentamisen tuotteiden kysyntä on ollut monipuolista, ja loppuvuodestakin odotetaan hyvää.

Merkillisestä alkuvuodesta huolimatta odotukset loppuvuodelle ovat siis varovaisen positiiviset ja etenkin kuusen kysynnän uskotaan säilyvän hyvänä. Koronaepidemian epäsuotuisat kehityskulut muodostavat yhä toki uhkia, mutta toisaalta toisen aallon kanssa ei olla enää täysin uuden edessä.

– Ensimmäinen aalto oli kaikille hyppy tuntemattomaan. Mikäli toinen aalto toden teolla iskee, uskoisi sen menevän hieman kivuttomammin ainakin kaupanteon osalta, Jalas päättää. ✕





ASIAKKAAN TYYTYVÄISYYS MOTIVOI

Vaikka toinen on työskennellyt sahatavaramyynnin parissa puoli vuosikymmentä ja toinen jo puoli vuosisataa, on tavoite sama: tyytyväinen asiakas, joka kertoo saamastaan hyvästä palvelusta ja tuotteesta myös muille.

Erkki Koskelo valmistui sahateknikoksi Kotkan puutalousoppilaitoksen sahalinjalta keväällä 1983. Kesän jälkeen mies aloitti työt Humpvilan sahan työnjohtajana. Neljä vuotta myöhemmin sahalle perustettiin myyntipäällikön tehtävä, jota Koskelo ryhtyi hoitamaan. Raunion sahalle hän päätyi 1989 vastaamaan aluksi pääasiassa kotimaan myynnistä. Seuraavina vuosikymmeninä Raunion saha kasvoi voimakkaasti. Alkuaan 45 000 kuutiometrin vuotuiset sahausmäärät viisinkertaistuivat ja vastuut kasvoivat. Koskelon 48-vuotisen sahauran aikana myös tahti on kiristynyt ja välineet muuttuneet. Matkapuhelin on korvannut lankapuhelimen ja ruutuvihon tilalle on tullut tietokone.

– Muistan, kun lähdin kerran viikon pituiselle kauppareissulle Hollantiin. Soitin koko matkan aikana kerran hotellin lankapuhelimesta konttorille. Soittaminen oli niin kallista, ettei mihinkään joutavanpäiväiseen rupatteluun ollut varaa, nauraa Westaksen myyntijohtajana nykyään toimiva **Erkki Koskelo**.

Pitkän uran taustalla on se tavallinen tarina. 15-vuotias Koskelo seurasi isoveljiään kesätöihin Jokioisten sahalle, ja kun tuli aika tehdä päätöksiä tulevaisuudesta, hän lähti opiskelemaan saha-alaa.

– Päivääkään en ole katunut. Jossain vaiheessa tätä sanottiin auringonlaskun alaksi, mutta kyllä ne on ihan muut alat ja yritykset, jotka ovat laskeneet. Sahalla on motivoivaa olla töissä ja pidän vauhdikkaasta työrytmistä. Työ on vaihtelevaa, enkä edelleenkään, lähes 50 vuoden jälkeen, tunne osaavani kaikkea.

Koskelon asiakkaat ovat pääsääntöisesti kuusiasiakkaita, jotka hän on vakuuttanut läntisen Suomen erinomaisesta raaka-aineesta ja lopputuotteen laadusta.

– Asiakas, joka etsii parempaa laatua ja määrämittomaa, saa niitä meiltä. Tässä suhteessa puskaradio on toiminut ja tieto tuotteistamme kulkenut, myyntijohtaja toteaa.

Koskelo kokee onnistuneensa nähdessään asiakkaiden olevan tyytyväisiä niin palveluun kuin tuotteeseenkin. Hän kertoo tuoreen esimerkin Saksasta.

– Saimme vuoden alussa uuden saksalaisen asiakkaan. Yhteistyö alkoi pienestä, mutta on nopeasti kasvanut isommaksi juuri palvelun, joustavuuden ja toimitusten täsmällisyyden ansiosta.

”Pyrin löytämään asiakkaan tilanteeseen parhaiten sopivat ratkaisut ja toivon, että asiakkaat muistavat minut siitä, että hoidan kaiken aina sovitusti.” – Jari Rajakallio



MYNNIN UUSIN SUKUPOLVI

Kankaanpäästä kotoisin oleva ja Lahden ammattikorkeakoulusta puuteknikan insinööriksi juuri valmistunut **Jari Rajakallio** aloitti työt Westaksen myynnissä 2015. Alalle hän päätyi verenperintönä, sillä pientä sahaa ja höyläämöä pyörittäneiden vanhempien pojan elämässä puu oli ollut läsnä koko iän.

– En ollut sen kummemmin ajatellut ryhtyväni myyntihommiin, mutta kun valmistumisen jälkeen kartoitin avoimia työpaikkoja, Westas tuntui kiinnostavimmalta.

Rajakallio toteaa jokaisen päivän tuovan mukanaan jotain uutta – yllätyksiä hyvässä ja joskus pahassakin. Asiakaskontaktien ohella myyntipäällikkö pitää ennen kaikkea prosessien viilauksesta. Hän kuvaa itseään tasaiseksi suorittajaksi, mutta Koskelo löytää miehestä keuhkavaakin.

– Jari on määrätietoinen, suoraviivainen ja aikaansaava.

Rajakallion vastuulla on asiakkaita niin kotimaasta, Kiinasta kuin perinteisiltä mäntymarkkinoiltakin. Hän kertoo löytäneensä oman tapansa tehdä työtään ja pitää puolisena lankanaan sitä, että yhteistyön on oltava kaikille osapuolille kannattavaa.

– Pyrin löytämään asiakkaan tilanteeseen parhaiten sopivat ratkaisut ja toivon, että asiakkaat muistavat minut siitä, että hoidan kaiken aina sovitusti.

Westaksen myynti on organisoitunut epätavallisesti, eikä perinteisiä maa- tai markkina-aluejakoa ole. Jokaisella on tuki vastuullaan tiettyjä asiakkuuksia tai tuotteita, mutta kun kaikki tekevät kaikkea, ovat kaikki myös kartalla siitä, mitä milläkin markkinalla tapahtuu.

– Myönnän, ettei tämä ole mitenkään tyyppinen tapa toimia, mutta sopii meille. Kun haimme uutta myyntipäällikköä, etsimme erityisesti nuorta, kokemattonta kaaveria, jolla ei olisi jo muualla opittuja toimintatapoja, vaan jonka voisimme kouluttaa Westaksen tapaan tehdä työtä. Jari oli juuri sellainen, Koskelo kertoo.

Haastavaa myynnin työstä tekee markkinoiden voimakas vaihtelu. Hintojen laskiessa positiivisen tuloksen tekeminen muuttuu entistä vaikeammaksi. Kaksikko vakuuttaa, ettei kumpikaan ole kuitenkaan koskaan menettänyt yöuniaa työasioiden vuoksi.

– Asiat on otettava aina sellaisina kuin ne tulevat. On paljon tekijöitä, joihin ei voi itse vaikuttaa, ja silloin on vain haettava parhaat hetket ja tilanteet, jolloin edetä, Rajakallio toteaa. ✕

RIITTÄVÄN ISO, SOPIVAN KETTERÄ

Ei tarvitse olla suuri menestyäkseen. Tarvitsee vain löytää paikkansa ja osata se, mitä tekee. Näillä eväillä Lopen Rakennuspuu Oy on luovunut yli 70 vuoden ajan.

Kenttä-Sahauksesta vuonna 1946 liikkeelle lähtenyt perheyriys, Lopen Rakennuspuu, muutti kantatien varteen nykyiselle paikalleen 1974. Siitä lähtien se on keskittynyt puun sahaukseen, höyläykseen ja jatkojalostukseen. Noin kahden miljoonan euron liikevaihtoa tekevä yritys käyttää tuotteissaan pääasiassa kuusta ja mäntyä ja työllistää viitisentoista henkeä.

– Jaan alan toimijat neljään kategoriaan. A-kategoriassa ovat isot pelurit ja C- ja D-kategoriassa on erilaisia yhden-kahden miehen toimijoita. Me sijoitumme tuohon välimaastoon eli B:hen, ja sen ansiosta pystymme olemaan uskottavia mutta toisaalta myös pienemmän yrityksen tapaan joustavia, kuvailee Lopen Rakennuspuun myyntivas-taava **Pasi Tschokkinen**.

PIZZAKOLMIOSTA MILANOON

Sahaus on keskittynyt yksinomaan männyn tyvitukkiin, jota sahataan ja kuivataan oman tuotannon paneeli-, lis-ta-, lattia- ja puusepänaihoiden raaka-aineeksi. Valmis sahatavara höylätään ja jälkikäsitellään kulloisenkin lop-putuotteen mukaisesti. Pintakäsittelylinja soveltuu laajalti kaikenlaisille vesiohenteisille pintakäsittelyaineille.

Höylätuotteista noin puolet on vakiotuotteita ja toi-nen puolikas projekteihin toimitettavia tilaustuotteita. Kun määrät ovat riittävän suuria, voidaan toteuttaa myös täysin yksilöllisiä asiakasmalleja.

– Olemme lähtökohtaisesti tavarantoimittajana em-mekä tarjoa suunnittelupalvelua, Tschokkinen toteaa ja jatkaa: – Toki teemme yhteistyötä asiakkaidemme kanssa ja autamme esimerkiksi kuluttaja-asiakkaita yksinkertais-ten toteutusten suunnittelussa.



Yrityksen asiakaskunnasta neljännes koostuu yksi-tysasiakkaista, jotka asioivat pihan noutomyyynnissä. Yksi neljännes on rakennusliikkeitä, toinen vientitukkuureita ja loppuneljännes puusepänteollisuutta. Liikevaihdosta kolmannes tulee viennistä. Asiakkaana on italialaisia ja saksalaisia tukkuliikkeitä, jotka tuovat maahan Lopella valmistettuja ikkuna-aihoita ja listoja.

– Toimialueemme ulottuu Utsjoelta Milanoon. Suo-messa logistiikka on ottanut niin isoja harppauksia, että

pystymme toimimaan vaivatta koko maan pituudelta – ja pidemmälläkin, Tschokkinen kuvaa.

Yrityksen vahvuudeksi mies nostaa koko tuotanto-ketjun hallitsemisen, hyvän sijainnin Helsinkiin, Tampe-reeseen, Turkuun ja Lahteen nähden sekä yrityksen työn-tekijöiden pitkät työsuhteet.

– Olemme sopivasti tässä "pizzakolmion" keskellä. Toimimme joustavasti ja työntekijämme ovat osaavia kon-kareita, jotka tuntevat puun lisäksi myös asiakkaamme.

Lopen Rakennuspuu on toimittanut Oodin ensimmäisen kerroksen sisäkatoissa käytetyn rihlatun, hienosahatun ja palosuojatun sisäverhouksaudan.



KORKEAT LAATUVAATIMUKSET ARKIPÄIVÄÄ

Viime vuosina puu rakennus- ja sisustusmateriaalina on kokenut renessanssin, mikä on näkynyt myös Lopen Rakennuspuun tilauskannassa. Vuodesta 2018 lähtien tuotanto on käynyt täydellä teholla ja näkymät ovat vakaat. Yksityinen kulutus on hyvällä tasolla, käynnissä on useampi projekti ja uusiakin on tarjousvaiheessa.

– Pariin vuoteen ei ole onneksi tarvinnut tapella tilauksista. Kaikille on riittänyt töitä, Tschokkinen tuumaa.

Omaa sahausta täydentämään raaka-ainetta ostetaan muutamilta kotimaisilta tavarantoimittajilta. Westas on näistä yksi.

– Joskus myyntimies erehtyy saamaan kohteen, johon omat raaka-aineet ei riitä tai sovellu. Silloin käännetään kumppanien puoleen.

Läheisen sijainnin lisäksi yhteistyötä lujittavat tuotteiden hyvä saatavuus ja laatu. Muita tavarantoimittajilta yleisesti vaadittavia ominaisuuksia ovat riittävä valikoima sekä luotettavuus.

– Tänä päivänä tilaajat vaativat raaka-aineelta korkeita alkuperäsertifikaattiprosentteja. Esimerkiksi Turun ammattikorkeakoulun Kupittaa Kampus 1 -hankkeessa, jonne toimitimme höylättyä rimaa, vaatimuksena oli PE-FC90, ja Westas täytti nämä vaatimukset.

Vuoden 2018 lopulla valmistui kansainvälisen suunnittelukilpailun tuloksena Helsingin keskustakirjasto keskuskirjasto Oodi, jonka avajaisia vietettiin joulukuussa. Lopen Rakennuspuu toimitti puurunkoisen ja puujulkisivuisen Oodin ensimmäisen kerroksen sisäkatoissa käytetyn rihlatun, hienosahatun ja palosuojatun sisäverhouksaudan. Kokonaistoimitus oli suuruudeltaan 25 000 metriä.

– Oodi on hyvä esimerkki Westaksen sahatavarasta tehdystä näyttävästä kohteesta. Suunnittelijan vähäoksiselle kuuselle ja ylipäättään pinnalle asettamat laatuvaatimukset olivat todella korkeat, ja olimme varautuneet tilaamaan tuplamäärän raaka-ainetta. Puu oli kuitenkin niin erinomaista laadultaan, että lopullinen hävikki oli vain kymmenen prosentin luokkaa. Se todella yllätti iloisesti, Tschokkinen hymyilee. ✕

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. Jaakko Kauppila, p. 044 7440 195
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 Järvisjö, 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 Tl
Puh. 02 484 400
Fax 02 4844 0101

westas.fi