

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 1/2021

PIHLAVAN SAHAN
PÄÄLUOTTAMUSMIES MIIKA SÄVEL

ASIA KERRALLAAN

S. 11

ANNE-MARI TARKKIO

TAVALLINEN TALVI UUSILLA MAUSTEILLA

S. 8

EEMELI LAAKSONEN,
JUUSO KANKAANPÄÄ JA
ARTO KUUSINIEMI

YHTEISTEN NUOTTIEN MUKAAN

S. 18



1/21

- 2 Sisältö
- 3 Pääkirjoitus
Maria Nyström
- 4 Metsänomistaja
Ei vain taloudellisia arvoja



- 6 Puukauppa
Kohteet myyntiin
- 7 Ajankohtaista
Etuja aktiivisille metsänomistajille

Sahateollisuuden
verkkokurssi metsänomistajille
- 8 Sukupolvelta toiselle
Tavallinen talvi uusilla mausteilla
- 10 Asiakastyytyväisyys
Tutkitusti tyytyväisiä asiakkaita



- 11 Westas-tekijä
Asia kerrallaan
- 12 Talous
Kaksitahoinen vuosi
- 14 Innovaatiot
Digitaalinen jättiloikka

*”Saha on hyvä kumppani
metsänomistajalle.”*

– Kari Lepola

- 16 Investoinnit
Keskikesän suururakka
- 17 Sahatavaramarkkinat
Odottavin mielin kevääseen
- 18 Taustatoimijat
Yhteisten nuottien mukaan
- 22 Westas-asiakas
Vuosi ruudun takana

M

etsätalouden piirissä törmätään yhä useammin kysymyksiin toiminnan kestävydestä. Sahateollisuuden jäsenyritysten toimintaa ohjaa PEFC-sertifiointijärjestelmä, joka on luotu var-

mistamaan, että kestävän toiminnan ulottuvuudet todella täyttyvät. Suomelle metsäsertifioinnilla on erityisen suuri merkitys siksi, että maan metsätuotteista valtaosa viedään maihin, joiden kuluttajilla on vain harvoin mahdollisuus tutustua käytännössä suomalaiseen metsätalouteen.

Metsäsertifiointi on jatkuvaa työtä kestävyysvarmistamiseksi. Kestävässä metsänhoidossa luontoarvot ja puuntuotanto ovat tasapainossa: metsäluonnon monimuotoisuus sekä metsien kulttuuri- ja virkistysarvot säilytetään samalla kun harjoitetaan tuottavaa ja sosiaalisesti kestävää metsätaloutta. Metsänomistajalle metsäsertifiointi tarkoittaa konkreettista keinoa osoittaa oman toiminnan vastuullisuus hoitamalla omaa metsäänsä metsäsertifioinnin asettamien vaatimusten mukaisesti.

Alueellisen PEFC-ryhmäsertifioinnin piiriin kuuluvat myös yrittäjät ja yritykset, mikä osoittaa yritysten olevan valmiita noudattamaan kestävyysvaatimuksia toiminnassaan. Sertifiointi onkin myös vakuus siitä, että metsässä työskentelevät tahot ja tehtävät toimenpiteet täyttävät nämä vaatimukset ja että toiminta on kansainvälisestikin hyväksytyllä tasolla. Sertifiointi edellyttää metsäalan yrityksiltä oman työn laadun valvontaa, ja kriteerit onkin rakennettu osaksi sertifiointiin sitoutuneiden yritysten päivittäisiä rutiineja ja omavalvontaa. Vaatimustenmukaisuus osoitetaan vuosittaisilla auditoinneilla, joissa tarkastellaan sertifioinnin organisointia sekä sertifioinnin piiriin kuuluvien toimintaa aluetasolla. Tietoa vaatimusten toteutumisesta kerätään useasta eri lähteestä.

Alueellinen PEFC-ryhmäsertifiointi on metsänomistajalle vaivaton tapa kuulua sertifioinnin piiriin. Alueellisia



PEFC-ryhmäsertifikaatteja hallinnoi Suomessa Kestävän Metsätalouden Yhdistys ry KMY, jonka on perustanut kolme toimijaa: Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto MTK ry, Sahateollisuus ry ja Metsäteollisuus ry. Viime vuosina jäsenkunta on laajentunut kattamaan myös muita palveluntarjoajia.

Myös Westas on ryhtynyt tarjoamaan metsänomistajille mahdollisuutta liittyä alueelliseen PEFC-ryhmäsertifiointiin oman sertifiointiryhmänsä kautta. Tämän lisäksi yritys on sitoutunut PEFC-vaatimusten noudattamiseen yrityksen toteuttamissa metsänhoidon ja puunkorjuun toimenpiteissä. Tämä tarkoittaa, että Westaksen kanssa asioidessaan metsänomistaja voi nukkua yönsä hyvin, vaikkei itse olisikaan perehtynyt metsänhoidollisiin ja kestävyysasioihin.

Metsäalan toimijat ovat tehneet viime vuosina merkittävästi työtä kestävyysvaatimusten edistämiseksi ja yleistä tie-

toisuutta siitä tulisikin lisätä. Yhtenä esimerkkinä tästä on sahateollisuuden metsäympäristöohjelma, jonka materiaalit ovat avoimena myös metsänomistajille. Se tarjoaa myös työkalun vuoropuheluun siitä, mitä arvoja metsänomistaja haluaa metsissään korostaa. Avoin keskustelukulttuuri ja hyvien toimintatapojen jakaminen ovat tärkeässä roolissa, kun toiminnan tasoa halutaan parantaa entisestään.

Metsäsertifioinnin taustalla on runsaasti erilaisia, vaikuttavuudeltaan laajoja toimenpiteitä. Parhaillaan päivityksessä olevat PEFC-kriteeristö edellyttää entistä kattavampaa toiminnan seurantaa, jolloin myös voidaan varmistua entistä paremmin siitä, että PEFC-sertifioituissa metsissä toimitaan vaatimusten mukaisesti. ✕

MARIA NYSTRÖM
SERTIFIOINTIASIAMIES
KESTÄVÄN METSÄTALOUDEN YHDISTYS RY



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.



4041 0624
Painotuote

Westas Groupin sidosryhmälehti

Nro	1/2021
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	Autioma Oy, Johanna Autio
Taitto	Avidly Oyj
Valokuvat	Jussi Vierimaa
Painopaikka	Newprint Oy
Painosmäärä	7 900 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmärekisteri, Suomen Metsäkeskuksen asiakasrekisteri



EI VAIN TALOUDELLISIA ARVOJA

Suomen kuusivaltaisimmassa kunnassa Vesilahdella, keskellä totaalista luonnonrauhaa, ainoa aamupäivässä kuuluva ääni on puunrunkojen natina pakkasessa. Pian sen peittää alleen traktori, joka kuljettaa pyöröpaalia kohti navettaa.

Lepolan tilan vanha päärakennus – tai osa siitä – seisoo uudemman, 60-luvulla rakennetun kyljessä. Purkutöiden paljastamat hirret maalaavat kuvaa ajasta, jolloin nykyisen isännän **Kari Lepolan** isoisä alkoi viime vuosituhannen alkupuolella rakentaa paikalle maatilaa.

– Kovin on monen näköistä. Osa on veistetty taloa varten, osa otettu muun muassa vanhasta savusaunasta. Hirsiiä on haalittu sieltä, mistä on saatu.



METSÄÄ MONELLA TAVALLA

Nyt, liki sata vuotta myöhemmin, kolmas sukupolvi Lepoloita on tilan ruorissa. Parsinavetassa kasvaa noin kolmikymmenpäinen nuorkarja, joka siirtyy parin vuoden ikäisenä toiselle tilalle lehmiksi ja tämän tilan vasikat tulevat puolestaan Lepolaan kasvamaan. Pellot tarjoavat eläimille heinää ja rehuviljaa ja ympärille levittäytyvät metsät – isännän mukaan tarkalleen ottaen 58,5 hehtaaria – omistajalleen moninaisia arvoja.

– En voi nostaa vain yhtä asiaa yli muiden. Toki metsä tarjoaa minulle taloudellisia arvoja, mutta se ei ole tärkeintä. Liikun metsässä mielelläni muutoinkin ja hyödynnän myös se antimia kuten sieniä ja marjoja.

Neljännesvuosisadan ajan tilaa isännöinyt Lepola on kulkenut metsällä mukana niin kauan kuin jaksaa muistaa. Ensimmäisiä töitä oli polttopuumetsällä puiden kasaaminen, ja sitten, hieman ennen rippikouluikää, hän sai ensimmäisen oman moottorisahansa.

– Se oli keltainen Partner 500. Ei mitään keveintä eikä ergonomisinta mallia, mutta silti oman moottorisahan saaminen ja sahaamaan pääseminen oli mahtavaa.

Vaikka Partnerista on aika jo jättänyt, tekee mies edelleen metsässä kaiken muun paitsi korjuun itse. Hän toteaa lähtevänsä metsään aina mielellään ja potevansa huonoa omatuntoa tekemättömistä töistä.

– Rästit ovat kyllä ihan loputon sarka. Metsässä tekemiselle ei tule loppua.

Vaikka raskas ja ajatustyötä vaativa raivaus ei ehkä olekaan työvaiheena mieluisimmasta päästä, on töiden jälkeinen hetki ehkä palkitsevin vaihe metsänkasvatuksessa.

– Siinä näkee heti kättensä jäljen. Pusikko alkaa näyttää jo vähän metsältä ja paikalle nousee jo muutakin kuin risua.

MONTA SYYTÄ YHTEISTYÖLLE

Lepola kokee ilmastokeskustelun sävyiltään ikäväksi ja metsänomistajia syyllistäväksi. Silti liki vuosisadan jatkuneista hyvistä metsänhoidon perinteistä on tarkoitus pitää tilalla kiinni myös jatkossa. Tasaikäistä metsää myydään säännöllisin väliajoin aukko kerrallaan hyväksi todetulle kumppanille, Westakselle.

Viimeisin päätehakkuu tehtiin joulukuussa, jolloin korjattiin puuta noin 2,8 hehtaarin kokoisesta aukosta. Kaupat isäntä teki alueen tuoreen hankintaesimiehen, Westaksen **Jaakko Kauppilan**, kanssa, joka on entuudestaan tuttu samasta metsästyseurasta. Myös Lepolan mailla urakoiva metsäkoneyrittäjä yhdistää miehiä.

– Opiskellessani metsäkoneen kuljettajaksi sekä jonkin aikaa valmistumiseni jälkeen, tein töitä säännöllisen epäsäännöllisesti juuri samaiselle urakoitsijalle, Kauppila naurahtaa.

Puun ostajassa Lepolaa kiinnostaa ennen muuta katkonta, mutta myös työn laatu niin päätehakkuilla kuin harvennuksillakin. Nyt hakatussa kohteessa tarkka katkonta ja 15 cm latvaläpimittia tuottivat maksimaalisen määrän tukkia. Lopullinen tukkiprosentti oli yli 90.

– Saha on hyvä kumppani metsänomistajalle. Saha on kiinnostunut puun arvokkaimmasta osasta tukista ja katkoo sitä aina maksimaalisen määrän. Toisaalta metsänomistajien ei kannattaisi tuijottaa vain taloudellista puolta. Sillä, miten metsässä toimitaan ja millainen jälki sinne jätetään, on myös merkitystä metsän tulevaisuuden kannalta, Lepola muistuttaa.

TÄSSÄ KAUPASSA MUKANA



KOLMEN METSÄAMMATIN MIES

Jaakko Kauppilalle ei ole koskaan ollut epäselvää, miltä alalta hän itsensä aikuisena löytää. Sen sijaan se ei ollut aivan selvää, minkä värinen oma metsäkone mahtaisi olla. Aikuisena ajatus on kääntynyt keltaiseen.

Yläasteen jälkeen Jaakko Kauppila suuntasi metsäkonekoulun Kuruun, josta valmistui metsäkoneenkuljettajaksi vuonna 2012. Armeijan jälkeen opinnot jatkuivat Evon metsäkoulussa, johon liittyvän työssäoppimisjakson hän teki Westaksen korjuu- ja kuljetusharjoittelijana. Valmistuttuaan metsätalousinsinööriksi 2017 Jaakko sai töitä Westakselta tehden sijaisuuksia niin ostossa kuin kuljetus- ja korjuupuolellakin. Metsäinen uravalinta ei varsinaisesti yllättänyt ketään.

– Äiti jaksaa aina kertoa, miten olin naapurin pojalle keuhunut ostamani isona metsäkoneen. Tämä oli kysynyt, että minkä värisen, johon olin vastannut, etten vielä tiedä. Naapurin poika oli siihen sitten hövelisti todennut, että ei tarvi vielä tietää, mutta hän tulee kuitenkin tekemään minun lomani.

Metsässä lapsesta saakka kulkenut ja metsätöitä tehnyt mies toteaa nykyisen työnsä olevan sitä, mitä oletitkin sen olevan. Kysyttäessä, kummasta – osto vai korjuu- ja kuljetustyöstä – hän pitää enemmän, vastaus on selvä.

– Moni on tätä minulta kysynyt, mutta kyllä ne on nämä ostomiehen hommat. Molemmista töissä on toki omat hyvät ja huonot puolensa, mutta kliseisesti sanottuna parasta tässä on uusien ihmisten tapaaminen ja vapaus suunnitella omat päivänsä.

Viime vuoden lokakuussa Jaakko sai hoitaakseen Pirkanmaan alueen. Tuttu talo ja aiempien sijaisuuksien aikana kehittyneet rutiinit varmistivat sen, että mies pääsi nopeasti sisään työhönsä. Mottokin kuulostaa ehdalta ostomiehen motolta.

– Työt yrittän hoitaa aina niin, että talosta lähtiessä jää olo, että voin toistekin naamaani täällä näyttää. ✕

KOhteet MYyntiin!

Vuoden 2020 puukaupassa kiireet painottuivat loppuvuoteen ja marraskuusta muodostui Westakselle lopulta koko vuoden paras puukauppakuu. Kaupanteko on jatkunut vuodenvaihteen yli vilkkaana, ja metsäjohtaja kannustaa kaivamaan parhaat leimikot esiin viimeistään nyt.

Vuoteen 2021 lähdettiin normaalilla varannolla. Totutusta hiljaiselosta poiketen kuluva talvi on kuitenkin alkanut vauhdikkaasti ja etenkin tammikuussa kauppa on käynyt erinomaisella tasolla.

– Viime vuonna moni suunnitteli jättävänsä puukaupanteon koronan vuoksi kokonaan väliin, mutta toisaalta monille tuli taloudellinen tarve myyntituloille, pohtii Westaksen metsäjohtaja **Juha Mäki** vilkkaan kaupankäynnin taustoja ja jatkaa, – Koska hinnat ovat nousseet pitkän ajan keskiarvoja paremmaksi, niin tokihan myynti on ollut siinäkin mielessä kannattavaa.

Suhdanteiden lisäksi säät ovat suosineet puukauppaa ja korjuuta tänä talvena, sillä pakkasjaksojen ja runsaan lumen ansiosta kaikki vanhatkin kaupat on saatu korjattua. Urakoitsijoilla on riittänyt töitä ja näkymät poikkeavat melkoisesti vuodentakaisesta.

– Alkuvuodesta 2020 tilanne näytti huonon talven, lakon ja koronapandemian vuoksi vaikealta. Vahva loppuvuosi korjasi urakoitsijoiden tilannetta kuitenkin lähes tavoitteiden tasolle. Uskon, että vilkkaan puukaupan ansiosta tästä vuodesta tulee hyvä myös yhteistyökumppaneillemme.

NYT JOS KOSKAAN

Westaksen ostot ovat viime vuosina painottuneet yhä voimakkaammin kuuseen, ja tällä hetkellä yli 70 prosenttia ostetusta tukista on kuusta. Männyllekin riittää silti kysyntää.

– Männyn osuus tuotannostamme on kuitenkin yhä noin 30 prosenttia, ja näillä volyyymeilla se on iso määrä tukkia. Ei siis voida sanoa, etteikö mäntykin kiinnostaisi meitä, vaan tulemme olemaan aktiivisia myös sen suhteen.

Koronavuonna sähköisesti tehtyjen puukauppojen määrä kasvoi voimakkaasti. Sähköisen allekirjoituksen käyttöönotto sattui Westaksella juuri viime kevälle ja helpotti suuresti kaupantekoa kontakteja vähennettäessä. Vaikka erilaiset digitaaliset välineet ovatkin tulleet jädäkseen, metsäjohtaja muistuttaa, että kauppaa käydään edelleen kaikilla tavoilla – metsänomistajan toiveiden mukaisesti.

Syksystä saakka vakaana säilynyt tarjonta on yllättänyt Mäen, joka kiittelee puumarkkinaa kauan kaivatusta tasaisuudesta. Vaikka maaliskuu onkin ollut rauhallisempaa, uskoo metsäjohtaja vain hetkelliseen hengenvetoon ennen kevään rynnistystä. Metsäosaston tavoitteena on ottaa rivakka loppukiri ennen lomien alkua ja kääriä hihat jälleen syksyn alkaessa.

– Nyt jos koska on oikea hetki laittaa parhaat leimikot tarjolle ja hyödyntää puukaupan yhteydessä myös kilpailukykyiset uudistamis- ja raivauspalvelumme sekä metsärahan joustavan sijoittamismahdollisuuden Westas Tukkitilille. Hyvässä suhdanteessa tarjolle tulee yleensä huippuleimikoita – isompia ja parhaita – oikeita sahan leimikoita, ja niin uskomme käyvän tänäkin keväänä. ✕

”Nyt on oikea hetki laittaa leimikot tarjolle ja hyödyntää samalla uudistamis- ja raivauspalvelumme.”

– Juha Mäki

ETUJA AKTIIVISILLE METSÄNOMISTAJILLE

Westas pyrkii palvelemaan metsänomistajakumppaneitaan entistä monipuolisemmin ja tarjoaa erilaisia palveluita ja etuja, jotta puukaupan teko olisi mahdollisimman helppoa ja kannattavaa.

Vuoden vaihteesta saakka Westas on tarjonnut puukauppaa kanssaan tekeville metsänomistajille mahdollisuuden osallistua PEFC-ryhmäsertifiointiin yhtiön oman PEFC-ryhmäsertifioinnin kautta. Osallistuminen on metsänomistajalle maksutonta, ja se on voimassa aina kuluvan sertifikaattikauden ajan eli tämänhetkisen arvion mukaan vuoden 2022 loppuun saakka. Ryhmäsertifioinnin piiriin voi liittyä puukaupan yhteydessä tai ottamalla yhteyttä oman alueen hankintaesimieheen.

Muita kanta-asiakkaille tarjottavia etuja ovat metsänhoitopalvelut, Tukkitili sekä Westas-sidosryhmälehti. Metsänhoitopalveluihin kuuluvassa ennakkoarvauksessa puun korjuuta häiritsevää aluskasvillisuutta poistetaan tarvittavilta osin, jolloin hakkuukonekuskin näkyvyys puuntavalle paranee. Tämä mahdollistaa laadukkaamman työnjäljen ja paremman tukin talteenoton. Uudistamispalvelua puolestaan tarjotaan eri laajuisina ratkaisuin,

jolloin metsänomistaja voi tilata maanmuokkauksen, taimet ja istutuksen avaimet käteen -periaatteella tai hankkia esimerkiksi vain taimet Westaksen kautta.

Erinomaisen vastaanoton saanut Westaksen Tukkitili on sijoitusratkaisu, joka tarjoaa metsänomistajalle mahdollisuuden sijoittaa puukaupparahansa turvallisesti kiinteällä 3,5 prosentin korolla 6–24 kuukauden ajaksi. Näi-

den etujen lisäksi kanta-asiakkaille postitetaan kahdesti vuodessa Westaksen sidosryhmälehti, johon on koostettu ajankohtaisia asioita niin metsästä, puukaupasta kuin saatavaramarkkinoistakin.

Edut ovat tarjolla kaikille Westaksen kanssa puukauppaa tekeville metsänomistajille, ja tarkempia tietoja saa oman alueen hankintaesimieheltä. ✕



SAHATEOLLISUUDEN VERKKOKURSSI METSÄNOMISTAJILLE

Vuosi sitten julkaistun Sahateollisuuden metsäympäristöohjelman koulutukset on viety ammattilaisten osalta päätökseen, ja nyt myös metsänomistajille on avattu oma verkkokurssi. Kurssi selventää ja esittelee metsäympäristöohjelmaan liittyviä luonnonhoidon toimenpiteitä, niiden perusteita ja toteuttamistapoja. Kurssin avulla metsänomistaja voi myös testata aiemmin oppimaansa tai syventää omaa osaamistaan. Verkkokurssin suorittaneet ja yhteystietonsa jättäneet saavat suorituksesta todistukseksi diplomin. ✕

**Verkkokurssi löytyy
Sahateollisuus ry:n sivuilta:**

sahateollisuus.com/metsaymparistoohjelman-verkkokurssi

SUKUPOLVELTA TOISELLE

TAVALLINEN TALVI UUSILLA MAUSTEILLA



Vaikka talven tulo tietää tilalla kiireiden rauhoittumista, ei Tarkkiolla kuitenkaan tekeminen loppu. Rutiinien sekaan väriä tuovat luonnon järjestämät työt, uudet ideat ja – ei välttämättä niin mukavat – yllätykset.



– Mulla on täällä vesivahinko. Tuu kattoon. Suihku oli jo pitkään vuotanut seinän väliin ja huomasi sen vasta, kun keittiössä alkoi sukat kastua. Tää on ollu nyt syksystä asti auki. Kissat muutti navettaan ja minä tuohon viereen vuokralle. Koko talo täytyy tunkata ylös, että tuo iso läpimärkä tukihirsi saadaan vaihdettua. Onneksi talo on puusta. Siihen voi vaihtaa varaosia, aloittaa **Anne-Mari Tarkkio** kuulumisia kysyttäessä.

Vesivahinko pois lukien syksy sujui Tarkkion tilalla odotetusti. Heinät ja puinnit saatiin tehtyä hyvissä ajoin, eikä jälkiversonta haitannut lopulta lainkaan. Henkilökoh- taisella rintamalla puhaltavat uudet tuulet, sillä isännätär on vaihtanut pankkityöstä joustavampaan, tilan töiden oheen paremmin soviteltavaan työhön.

MIELUITEN TRAKTORIN RATISSA

Talvi saapui Lankosken kylälle vasta tammikuussa. Siinä missä vanha isäntä **Aarno** huikkaa talven suosikkipuuhakseen uunin päällä makoilun, isännätär viihtyy auraamassa. Anne-Mari auraa kylätietä ja naapureiden pihoja ja kiskoo ojaan ajaneet takaisin tielle.

– Saan ajaa traktorilla ja huudattaa musiikkia täysillä. Työasentokin on niin ergonominen, että kun kevät tulee, olen ihan kierossa, hän virmistää.

Muutoin talvi pitää sisällään heinän myyntiä – pieniä määriä hevostenomistajille, isompia kuormia maatiloille – sekä paikkojen kohentelua. Vesivahingon korjausten lisäksi kivenheiton päässä olevalle tontille odotellaan pian saapuvaksi hirsikehikkoa. Vanha isäntä ja emäntä rakentavat itselleen taloa.

– Saavat sitten oman lemменpesän ihan tuohon naapurin, Anne-Mari nauraa.

HANKINTAPUITA JA HAKETETTAVAA

Talven aikana metsästä haetaan pois myös tuulenkaatoja. Myrskät ovat kaataneet muutaman kuusen muun muassa perinnebiotoopissa, ja niiden poishakeminen on jo velvoitekin.

– Naapurin lehmät laiduntavat tässä, ja kaatuneet rungot oksineen on haettava pois, etteivät ne estä lehmille ravinnoksi kelpaavien kasvien kasvua.

Työnjako metsässä on selvä. Tai sitten ei.



– Alun perin äijä ajoi ja minä pätkin, mutta sitten se vaihtui. Nyt äijä taas ajaa, kun se oli sitä mieltä, etten minä osaa.

Anne-Marin aloittaessa rungon karsimisen Aarno katselee hetken kärsimättömänä sivusta, mutta nappaa pian oman sahansa ja lähtee katkomaan runkoa.

– Likka jätti kypärän kotio ja lainasi minulta. Kai sinne voi taustalle kuvaan mennä ilman kypärääkin, ei kai tällaisten vahojen äijien päistä ole niin väliä.

Hyvästä rungosta pätikäistään tukki hankintapuuka- saan, loput haketetaan. Hakkeet käytetään joko omassa tilakokonaisuutta lämmittävässä kattilassa tai vanhan kyläkoulun lämpökeskuksessa, jonka polttoainehuolto on Tarkkion vastuulla.

– Nykyisin pitopalvelu- ja asuinkäytössä olevan rakennuksen 100 kWh kattilaan syötetään noin 80–100 m³ haketta. Oma 150 kWh:n pannu käyttää vuosittain noin 150–200 m³, mutta siinä on lämmityksen lisäksi mukana heinän ja viljan kuivaus, Aarno laskeskelee.

ARKI KAUKANA AATTEISTA

Uunin päällä maatesa ja taloa rakentaessa ehtii pohtimaan. Aarno seuraa metsäalaa ja keskustelua kiinnostu- neena ja odottaa uusia innovaatioita.

– Ei sitä tiedä, mitä sieltä on tulossa. Johan sitä puus- ta on kaikenlaisia innovaatioita kehitetty aina vaatteista lääkkeisiin.

Nykyinen metsien käytön vastainen asenneilmapiiri on isästä ja tyttärestä samalla huvittavaa ja huolestutta- vaa. Luonnosta ja perusasioista vieraantuminen saa joskus koomisiakin piirteitä.

– Niin kuin tämä joulukuusten vuokraaminen. Kat- kottavat joulukuuset kärsivät tuskallisen kuoleman ja- noon, mutta aivan samalla lailla sille vuokrauselle käy. Ei se juuripaakku ole niin iso, että se riittäisi pitämään puun hengissä pidemmän aikaa, isännätär päivittelee.

– Juu ja sitten ovat nämä nuoret, jotka Helsingistä käsin kertovat tulenpalavia mielipiteitään hakkuista ja inhimillistävät kaiken elollisen. Pitäisi saada niitä yksi kerrallaan vähäksi aikaa katsomaan, millaista tämä täällä oikeasti on, Aarno säestää.

Samaan aikaan, kun keskustelu yltyy, Tarkkion mailla metsä jatkaa kiertoaan, kuten se on jo satojen vuosien ajan tehnyt. Loppukesällä hakatulla palstalla kävi joulukuussa maanmuokkaaja laikuttamassa ja nyt odotellaan kevään istutuksia. Tällä kertaa istutuksista vastaa Westas yhteis- työkumppaneineen.

– Tämä on ainoa istutettava palsta ja senkin tekee onneksi joku muu, Anne-Mari nauraa.

Muutoin alkavan vuoden metsätyöt rajoittuvat taimi- konharvennuksiin, joita on Anne-Marin mukaan luvassa paljon.

– Jos laitettaisiin ne nyt kuntoon, niin nähtäisiin, mi- ten ne lähtevät siitä eteenpäin. ✕



ASIA KERRALLAAN

Rauhallisuus on valttia, niin remontti-hommissa kuin luottamustehtävissäkin. Sen tietää Westas Pihlavan sahalla työskentelevä Miika Sävel.

Vastikään sahateollisuusteknikoksi valmistunut 25-vuotias Miika Sävel pääsi töihin Pihlavan sahalle sahatavaran lajittelijaksi vuonna 1995. Pari vuotta lajiteltuaan miehestä tuli kuivaamon hoitaja, kunnes hän siirtyi kunnossapitotehtäviin. Näissä tehtävissä hän on työskennellyt nyt reilut parikymmentä vuotta.

Työ on vaihtelevaa ja pitää sisällään niin ennakko-huoltoa, remonttia kuin rikkoonutusten korjaamistakin. Toisinaan on rauhallista, joskus pitäisi olla vähintään kahdessa paikassa yhtä aikaa.

– Sahan laitteissa on runsaasti kuluvia osia, joiden kulumista ei voi ennakoida. Kun luureista kuuluu huutelua eri puolilta sahaa, on vain punnittava ja priorisoitava, mitä tekee ensimmäisenä.

Sävel myöntää, että tällaisissa tilanteissa niskassa tuntuu pientä painetta, mutta toisaalta kaikki sahalla ymmärtävät, että kunnossapito tekee työnsä parhaansa mukaan ja niin pian kuin mahdollista.

– Ei siinä auta hätäillä. Kyllähän työvuodet ja varmuus antavat sellaista rauhallisuutta.

LUOVUUTTA PELIIN

Pihlavan sahan kunnossapidossa työskentelee kymmenkunta henkeä. Vuoron taitteessa vaihdetaan kuulumiset ja annetaan viestikapula seuraavalle porukalle.

– Meillä on sopivassa suhteessa kokemusta ja nuoruutta, vähän sellaista vanhan ajan kisällimeininkiä.

Vaihtelevat olosuhteet tekevät työstä toisinaan haastavaa. Parikymmenen asteen pakkasesta voi joutua siirtymään suoraan kuivaamon saunan kaltaisiin lämpötiloihin, ja yllättävissä tilanteissa ei varaosia ehkä olekaan tarjolla.

– Niissä tilanteissa tarvitaan luovuutta ja virityksiä, mutta toisinaan on vain odotettava kärsivällisesti. Toisaalta se on tämän työn sokeri. Päivät ovat monipuolisia ja mikään ei ole valmiiksi pureskeltua. Itse saa funtsia, Sävel toteaa.

Yksi pureksimista vaatinut esimerkki tulee nopeasti miehen mieleen.

– Tasaamon hakkurista oli yrittänyt mennä puolimetrisen rautatanko läpi ja vauriot olivat sen verran



”Työvuodet ja varmuus antavat rauhallisuutta.”

– Miika Sävel

mittavat, että korjaamiseen meni kolmisen tuntia. Kun hakkuri käynnistettiin uudelleen, ei mennyt montaakaan minuuttia, kun sama tapahtui taas. Tässä kohtaa selvisi, että rimoituksesta tulevan rikkiäisten rimojen kuljettimen raudanilmaisin oli epäkunnossa ja kaksi rimakiramosta irronnutta rautaista kolaa oli kulkeutunut hakkurille asti. Ja taas korjattiin useampi tunti.

UUSI TILANNE LUOTTAMUSTEHTÄVÄSSÄ

Tänä vuonna Sävelle tulee täyteen 20 vuotta Pihlavan sahan pääluottamusmiehenä. Hän toteaa, että vaikka parannettavaa toki aina on, ovat perusasiat Westaksella kunnossa.

– Palkka tulee ajallaan ja keskusteluyhteys toimii. Työsuojelupuolella on kehityskohteita, joita viedään yhdessä eteenpäin – joskus hyvinkin nopeasti, toisinaan vähän verkkaisemmin.

Viime vuonna metsäteollisuus ilmoitti irtautuvansa työehtosopimusten piiristä. Nykyinen sopimus on voimassa tämän vuoden loppuun, jonka jälkeen neuvotteluasetmat ovat epäselvät ja työehdoista sovitaan paikallisella tasolla. Westaksella tilanne näyttää kuitenkin rauhalliselta.

– Olemme vaihtaneet asiasta muutaman sanan **Pekka Kopran** kanssa, ja ajatus on ollut, ettei nykyistä tilannetta ole tarve lähteä muuttamaan. Meillä on jo nyt sovittu asioita paikallisesti, osin vaatimuksia paremmalle tasolle, ja pohjalla on hyvä TES.

Työmarkkinoiden tuleva järjestäytyminen on kuitenkin kysymysmerkki. Suuret metsäyhtiöt hoitanevat neuvottelunsa itse, mutta pienemmillä toimijoilla paikallinen sopiminen voi luoda alalle kirjavaa käytäntöä, mikä puolestaan työllistää työntekijäliittoa. Luottamushenkilöjärjestelmän jatkuminenkin on epäselvää. Sävel toteaa olevansa tehtävässään uuden edessä, mutta luottaa tässäkin kohtaa rauhallisuuteensa.

– Tilanne vaatii minultakin uuden opiskelua ja selvittävää voi tulla. Asiat on tässäkin hoidettava vain yksi kerrallaan pois. ✕

KAKSITAHOINEN VUOSI

Vaikeasta alusta ja yllättävistä käännteistä huolimatta vuosi 2020 saatiin Westaksella päätökseen myötätulessa. Mikäli sahat olisivat käyneet tasaisesti koko vuoden, olisi tulos ollut vieläkin positiivisempi.

/// – Kun katsotaan alkuvuotta ja loppuvuotta, oli muutos merkittävä ja ero suuri, aloittaa Westaksen toimitusjohtaja **Pekka Kopra**.

Huonon talven raaka-aineongelmilla, sahat pysäyttäneillä työtaisteluilla ja koronan hetkellisesti jähmettäneillä markkinoilla startannut vuosi päättyi vilkkaaseen kaupankäyntiin ja ahkeraan sahaukseen. Kopra pitää tilikauden erityisenä onnistumisena organisaation kykyä reagoida käsillä olleeseen tilanteeseen.

– Keväällä koronan aiheuttaman alkuhämmennyksen jälkeen osasimme lukea muutosta erinomaisesti niin puunhankinnan kuin myynninkin puolella ja tulimme syksyn hyvällä raaka-ainevarannolla.

PIENTÄ NOUSUA MONELLA RINTAMALLA

Westas-konsernin tilikauden 2020 liikevaihto oli 117,2 milj. € (2019: 120,8 milj.). Konsernin tilikauden tulos oli

2 milj. € ja tase säilyi vahvana; Alkuvuoden haasteista huolimatta se nousi 56,9 milj. €:oon. Konsernin omavaraisuusaste nousi yli kahdella prosentilla edellisvuodesta ja oli pääomallainat huomioiden 38,9 %.

– Konsernin tase vahvistui edellisvuodesta lähemmäs kolme miljoonaa euroa, mikä on erittäin positiivinen asia, toimitusjohtaja huomauttaa.

Emoyhtiö Westas Group Oy vastaa konsernin myynnin ja hallinnon palveluista sekä sahauksessa ja biopolttoaineliiketoiminnassa tarvittavien raaka-aineiden hankinnasta. Vuonna 2020 emoyhtiön liikevaihto (80,7 milj. €) laski edellisvuodesta, mutta tilikauden tulos parani.

– Tuntuu hyvältä, että muutaman heikon vuoden jälkeen oltiin tällä kertaa reilusti plussalla.

Loppuvuoden nosteesta huolimatta sahojen kokonaistuotantomäärä, 404 000 m³, jäi hieman edellisvuotta alhaisemmaksi. Westas Rauniolla sahattiin 209 000 m³ ja Westas Pihlavassa 195 000 m³.

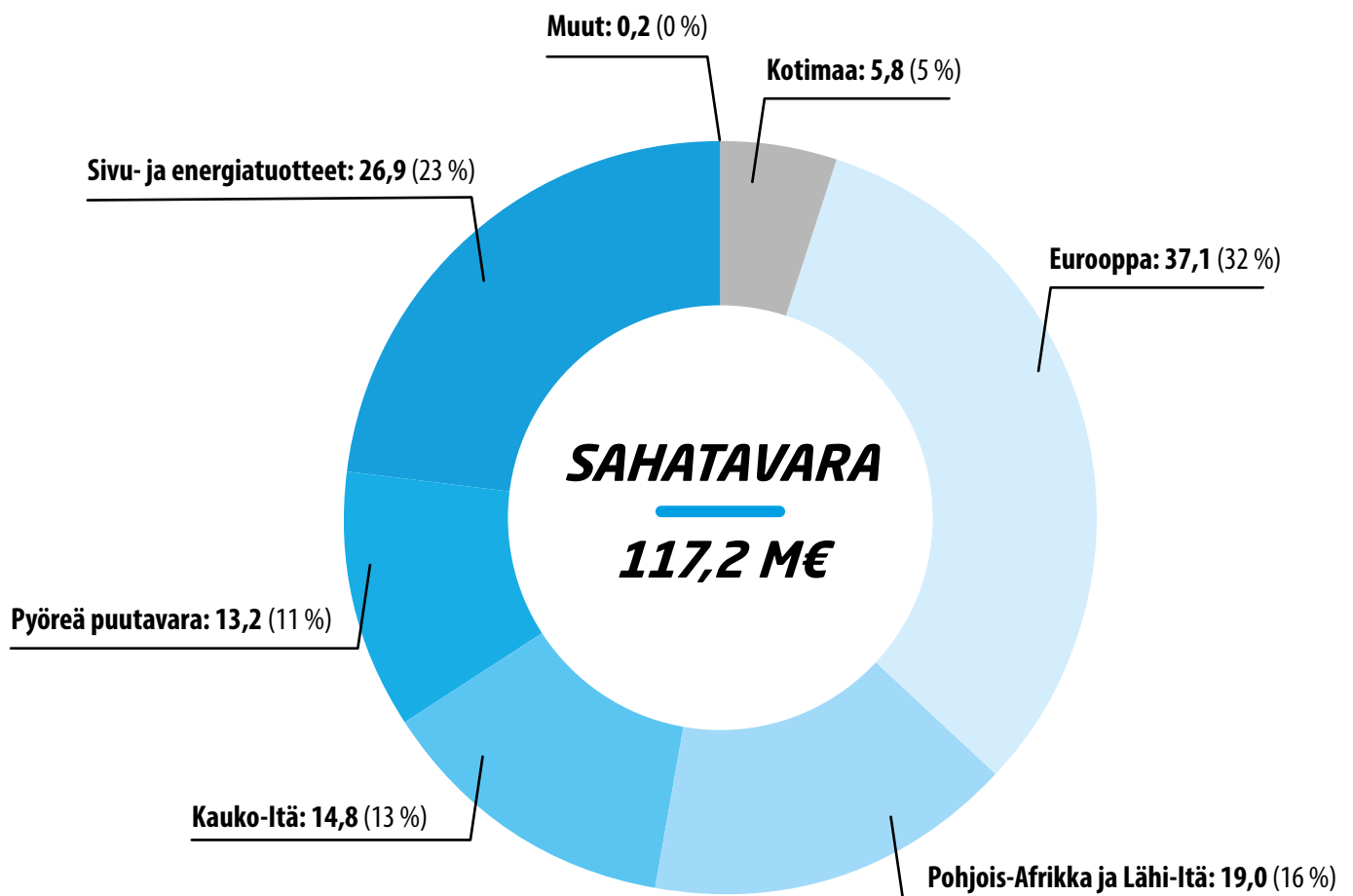
SAHOJEN TOIMINTA VAKAATA

Koskella sahan, Westas Raunio Oy:n, liikevaihto pysytteli pitkälti edellisvuoden lukemissa olleen 50,3 milj. € (2019: 50,7 milj. €). Raaka-ainetta käytettiin Raunion sahalla n. 424 000 m³, josta 66 % oli kuusta, 34 % mäntyä. Sahatavaran hinnankorotukset kompensoivat loppuvuodesta hieman raaka-aineen hinnannousua, joten vuosi päättyi plusmerkkinä. Westas Raunion tilikauden tulos oli 1,2 milj. €; 0,2 % (2019: 2,8 milj. €; -0,1 %).

Westas Pihlava Oy:ssä Porissa sahaus jäi Raunion tapaan jonkin verran edellisvuodesta. Pihlavassa tuotettiin 195 000 m³ sahatavaraa (2019: 199 000 m³), josta 44 prosenttia oli mäntyä, 56 kuusta. Tuotannon laskusta huolimatta liikevaihto nousi edellisvuodesta hieman olleen 47 milj. € (2019: 45,3 milj. €). Tilikauden päättyessä Westas Pihlava Oy:n tulos oli 1,8 milj. € ja tulosprosentti 3,9 % (2019: 0,8 milj. €, -1,7 %).



WESTAS-KONSERNIN VUODEN 2020 LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN



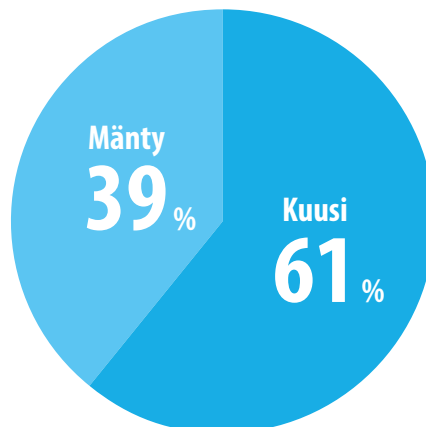
– Hienoa, että Pihlavan saha teki näin vahvan tuloksen. Useamman vuoden tehty kehitystyö alkaa viimein kantaa hedelmää, Kopra kiittelee.

Leudosta keväästä 2020 ja hitaasti alkaneesta talvesta huolimatta Westas Bioenergia Oy toimitti toimintavuoden aikana asiakkailleen biopolttoainetta kaikkiaan 650 GWh. Myynti kasvoi hieman ja liikevaihto nousi hieman yli 14 milj. €:oon.

– Bioenergiapuoli tuntuu jatkavan suotuisilla urilla. Normaalia kylmempi talvikausi on lisännyt tälle lämmityskaudelle sivutuotteiden kysyntää. Uskon myös, että turpeen käytön lakkaaminen Suomessa vaikuttaa puupohjaisten biopolttoaineiden kysyntään positiivisesti.

Konsernin tilikauden investointien arvo oli yhteensä noin 3,2 milj. €. Pihlavan sahalla uusittiin toisella vuosipuoliskolla sahan syöttö, ja Raunion sahalla tehtiin erilaisia piha-alueen järjestelyjä. Alkaneella tilikaudella investointien yhteenlaskettu arvo tulee olemaan liki 4 milj. €. Kesän aikana Raunion sahalla tullaan toteuttamaan mittavia tuotannon investointeja, jonka lisäksi sahan konttori remontoidaan.

– Investointien rahoitukset on saatu sovittua toimomallamme tavalla, ja on mukavaa tehdä investointeja, kun ne eivät ole pelkän tulorahoituksen varassa, Kopra päättää. ✕

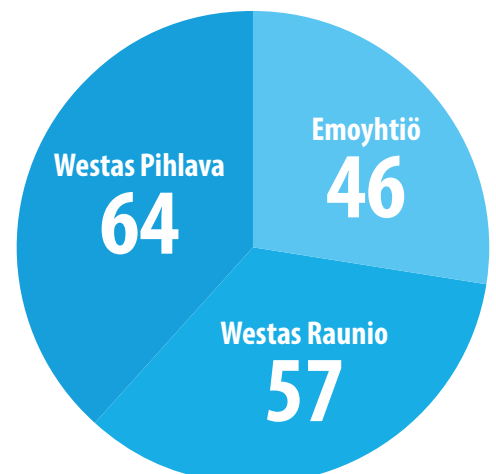


PUULAJIT / SAHAT YHTEENSÄ

HENKILÖSTÖ KESKIMÄÄRIN:

KONSERNI

167 hlö





Trimblen kehitysjohtaja Mikko Kerkelä | Kuva: Trimble Forestry

DIGITAALINEN JÄTTILOIKKA

Kahden vuoden ajan Westas on ollut mukana kehittämässä nykyaikaista työkalua metsäosaston käyttöön. Valmistuttuaan Connected Forest -nimellä kulkeva järjestelmä tulee muuttamaan niin työn tekoa, suunnittelua kuin sen johtamistakin.

Metsäjärjestelmän uudistushanke lähti liikkeelle alkuvuodesta 2019. Nykyistä, parikymmentä vuotta käytössä ollutta ohjelmistoa oli laajennettu ja kehitetty vuosien mittaan, mutta sen rajat olivat tulleet vastaan. Tarve selainpohjaiselle, mobiilikäyttöiselle pilvipalvelulle konkretisoitui lopulta kolmen yrityksen, Westaksen, Versowoodin ja Pölkyn, yhteishankkeena.

– Jo pidemmän aikaa oli ollut selvää, ettei nykyinen järjestelmä vastaa tämän päivän vaatimuksia. Tiedon reaaliaikaisuus ei ollut riittävällä tasolla, eikä järjestelmää esimerkiksi ollut järkevää enää integroida muihin metsäosaston käyttämiin palveluihin, aloittaa Westaksen projektipääällikkö **Ville Järvinen**.

Projekti alkoi poikkeuksellisen tarkalla vaatimusmäärittelyllä yhdessä eri toimijoiden ja järjestelmän suunnittelusta sekä toteutuksesta vastanneen Trimblen kesken.

– Teimme 170-sivuisen määrittelyn, jossa kuvattiin se, mitä järjestelmään kuuluu ja mitä siihen ei kuulu. Erinomaisen tarkka vaatimusmäärittely toimii järjestelmätöiden punaisena lankana ja varmistaa sisällön osalta projektin etenemisen jouhevasti, kiittelee Trimblen kehitysjohtaja **Mikko Kerkelä**.

Kerkelä toteaa, että keväällä toteutuksen osalta viimeistelyvaiheessa oleva hanke on ollut suuri myös Trimblen näkökulmasta. Sen parissa on työskennellyt useita eri tuotetiimejä ja päivittäistä kehitystyötä tekee kolmisenkymmentä henkeä.

– Vaikka tiesimme projektin olevan vaativa ja iso, on työn määrä yllättänyt mukana olevien yritysten lisäksi myös meidät. Näin siitäkkin huolimatta, ettemme lähteneet liikkeelle nollassa ja tiedämme, mitä olemme tekemässä.

SAMAT TIEDOT PÄÄTTEELLÄ JA PUHELIMESSA

Suunnittelun ehkä tärkein lähtökohta on ollut hyvä käytettävyys: Selkeät visuaalisuudet, helpot siirtymät, päälekkäisyyksien poistaminen sekä tarvittavien toiminnallisuuksien ja integraatioiden rakentaminen.

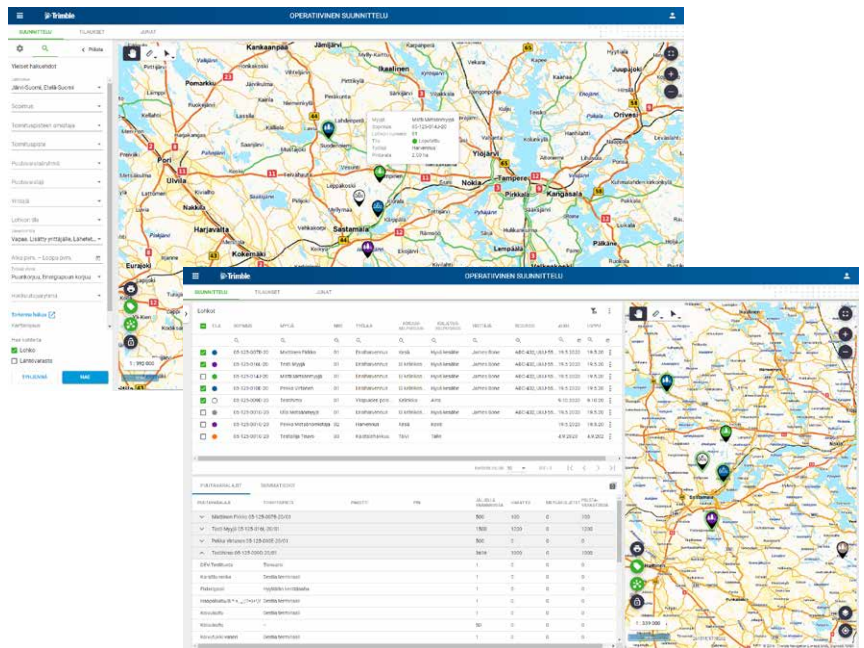
– Yksi järjestelmän merkittävimmistä uudistuksista on kartta-aineistojen monipuolisuus ja käytettävyys. Nyt kartta on jatkuvasti saatavilla käyttäjän haluamalla tavalla ja paikkatieto tulee keskeiseksi osaksi esimerkiksi korjuun ja kuljetuksen suunnittelua, Kerkelä toteaa.

Nykyaikaiset järjestelmät ovat tärkeitä työn sujuvuuden ja tehokkuuden näkökulmasta, mutta ne ovat tärkeitä myös alan imagolle. Järjestelmäuudistuksen myötä suunnittelutyökalut, graafinen raportointitietokanta ja siitä saatava data ovat metsäasiantuntijoiden käytössä ajasta ja paikasta riippumatta. Järjestelmä sisältää myös uusia toimintoja metsävaratiedon, oston, tuikin vastaanoton ja bioenergian käytön osalta sekä integraatioita muihin ratkaisuihin kuten metsään.fi-palveluun.

– Sillä, minkälaiset varusteet työnantaja antaa työntekijälle töiden suorittamiseksi, on iso merkitys työn mielekkyydelle ja sitä kautta tehokkuudelle.

Kunhan viimeistely saadaan päätökseen ja järjestelmä käyttöön, uskoo Kerkelä arjesta nousevan ideoita sen jatkokehittämiseksi.

– Meidän tavoitteenamme on luoda kokonaisuus, joka toimii seuraavan sukupolven raaka-ainehallinnan järjestelmänä ja antaa työkaluja myös liiketoiminnan kehittämiselle.



Suunnittelutyökalut, graafinen raportointitietokanta ja siitä saatava data ovat käytössä ajasta ja paikasta riippumatta.

UUSIA ULOTTUVUUKSIA TYÖN TEKOON

Westas Group on ottamassa uutta järjestelmää käyttöönsä vuoden loppuun mennessä, ja sen testaukseen osallistuu kaikki kolme tilaajatahoa. Projektipäällikkö Järvinen uskookin, että syksyn koittaessa sen käytöstä on saatu jo arvokasta kokemusta ja mahdolliset lapsentaudit korjattua pois. Hän toteaa yritysyhteistyön antaneen hankkeelle paljon niin käytettävissä olevien resurssien kuin lopputuloksenkin kannalta.

– Kun saman pöydän ääressä on istunut ammattilaisia eri organisaatioista, on se tuonut näkökulmaa niin järjestelmältä vaadittaviin ominaisuuksiin kuin siihenkin,

voisiko omissa organisaatioissa tehdä asioita toisin.

Metsäasiantuntijoiden lisäksi uusi järjestelmä tarjoaa työkaluja myös metsäosaston johdolle työn monitorointiin ja johtamiseen. Järjestelmän tarkoitus on helpottaa arkista työntekoa, mutta Järvinen toivoo sen myös muuttavan sitä.

– Toimivat, nykyaikaiset välineet ovat tärkeitä työntekijöille, mutta myös sidosryhmien, kuten potentiaalisten työntekijöiden ja asiakkaiden kannalta. Raaka-ainekilpailun kiristytessä on tärkeää, että järjestelmät tukevat asiakaslähtöistä toimintaa ja mahdollistavat entistä aktiivisemmän otteen metsänomistajien palvelemiseksi, Järvinen päättää. ✕

KESKIKESÄN SUURURAKKA

Tulevan kesän lomaseisokin aikana Raunion sahalla tehdään useita uudistuksia, jotka kaikki tähtäävät nopeuden ja tehokkuuden sekä sitä myöden tuotantomäärien kasvuun.

— Viime vuonna tehty piha-alueen uudistus ja kuivarimakatos olivat vasta alkusoittoa. Ne olivat eräänlaista valmistautumista tulevaan, taustoitaa Westaksen tuotantojohtaja **Sakari Virtanen** sahalla tänä vuonna tehtäviä investointeja.

Edessä on suuria ponnistuksia, sillä kun syysy koittaa, Raunion sahan pihassa seisoo kolme uutta Valutecin kamarikuivaamoa, kahteen olemassa olevaan kanavakuivaamoon on rakennettu lämmöntalteenotto, kaikkien kuivaamoiden automatiikka sekä sahan särmä on uudistettu, jakosahan servotekniikka päivitetty ja sahalinjaa virtaviivaistettu.

— Osin kyse on pullonkaulojen availusta, osin pakollisista korvausinvestoinneista, jotka on tehtävä, jotta kasvu on mahdollista, Virtanen toteaa.

Yksi nyt avattavista pullonkauloista on sahan särmä, jonka syöttökuljettimet ja kiramo uudistetaan ja särmälle saadaan huomattavasti tarkempi uuden sukupolven mittari nykyaikaisine käyttöliittymineen. Kuivauskapasiteettia lisätään kolmella kamarilla, ja samassa yhteydessä asennet-

tavilla lämmöntalteenottolaitteilla käytetty lämpö saadaan kierrätettyä takaisin prosessiin. Sahalinjan pelkan potkaisija korvataan kääntäjällä ja samalla pelkan sivusiirto ja kuljettimet uudistetaan.

— Näin käyntö on kaiken kokoisilla kappaleilla hallittu ja läpimenokin nopeutuu linjan virtaviivaistuksessa.

Kooltaan pienin mutta yhtä lailla merkittävä uudistus on jakosahan servotekniikan vaihtaminen analogisesta digitaaliseen.

— Uudistus on välttämätön, sillä vanhoihin servoihin ei ole enää saatavilla varaosia. Nyt purettavat 8 kahdeksan servoa jäävät varastoon jäljelle jäävien varaosiksi siihen saakka, kunnes nekin uudistetaan, selvittää tehdaspäällikkö **Lassi Votka**.

AIKATAULUSSA EI VARAA YLLÄTYKSIIN

Esityöt aloitetaan keväällä kamarikuivaamoiden pohjavallilla. Uusien laitteiden asennus sahalinjaan vaatii sahalaitoksen

katon sekä vanhojen laitteiden purkua ja pois kuljettamista. Westas vastaa kuivaamoiden perustusten rakentamisesta, katon purkutöistä sekä vanhojen laitteiden purkamisesta. Särmän osalta myös asennus tehdään itse, laitetoimittajan valvonnassa. Votka toteaa, että aikaikkuna on tiukka.

— Purkamisen alkaa perjantaina heinäkuun 16. päivänä kello 22, ja paikkojen tulee olla valmiina asennusta varten maanantaiaamuna kello 8. Kattoa aletaan purkaa jo viikolla, joten täytyy toivoa, ettei loppuviikko ole sateinen.

Asennuksiin on varattu yhteensä kolme viikkoa, ja saha käynnistyy jälleen 8.8. klo 22. Tehdaspäällikkö uskoo tehokkuuden ja läpimenoaikojen paranevan syksyn tullen merkittävästi.

— Sahalinjaan tulee tasaisuuden myötä nopeutta, kuivauskapasiteetti kasvaa ja särmän uudistus parantaa saantoa ja automatisoi toimintaa. Tähän saakka sahuri on hoitanut myös särmiä, mutta jatkossa hän pystyy keskittymään enemmän sahaukseen. ✕



ODOTTAVIN MIELIN KEVÄÄSEEN

Koronan koettelemassa maailmassa sahatavara lukeutuu jos ei voittajien niin onnistujien joukkoon. Eristäytyminen on saanut ihmiset tarttumaan vasaroihinsa, ja samaan aikaan patoutuneen kysynnän purkautuminen, puurakentamisen trendi ja talouksien elvyttäminen ovat heijastuneet Westaksenkin toimintaan.

Vuoden 2020 alku oli nihkeä. Leuto talvi vaikeutti raaka-ainehankintaa ja mekaanisen puunjalostusteollisuuden työtaistelutoimet tekivät heti alkumetreillä ison loven sahojen tuotantoon. Sahat kävivät yhdessä vuorossa tai seisoivat kokonaan, minkä vuoksi vuosituotanto jäi myöhemmistä onnistumisista huolimatta budjetoitua alhaisemmaksi.

– Samaan aikaan sahatavaran vientihinnat olivat pudonneet alhaisimmalle tasolle kymmenen vuoteen, eikä asiakastoimitusten lykkäämiseen ollut varaa, sillä kilpailijamaa Ruotsi pyrki voimakkaasti purkamaan ylisuuria varastojaan, kertoo Westaksen toimitusjohtaja **Pekka Kopra**.

Juuri kun lakoista oli selvitty, koronavirus tuntui la-
maannuttavan koko maailman. Asiakkaat jarruttivat toimituksia nopeasti ja tilanne vaikutti hetken aikaa synkältä. Alkuhämmennyksen jälkeen tavara alkoi jälleen liikkua, ja rakentamisen vauhdittuminen etenkin Yhdysvalloissa heijastui nopeasti sahatavaran kysyntään. Talouden elvytys Euroopassa näkyi luottamuksen kasvuna, ja vaikka aluksi vaikutti siltä, että kasvu jäisi kuusimarkkinavetoiseksi,

tarttui myönteinen tuuli myös mäntymarkkinaan.

– Puutuotteiden kysyntä ei ole kiinni vain uudisrakentamisesta. Vaikuttaa siltä, että ihmiset ovat käyttäneet matkustamiseen varaa rahojen nyt kaikenlaisiin rakennus- ja remontointiprojekteihin, pohtii Kopra.

EROJA MARKKINA-ALUEISSA

Yhdysvaltain talouden vahva veto ja voimakas rakentaminen näkyivät kasvaneena vientinä etenkin Ruotsista ja Saksasta, mikä puolestaan avasi Keski-Euroopan markkinaa suomalaisille sahureille. Kesästä lähtien vienti onkin vetänyt tasaisesti, ja perinteisten kärkimaiden joukkoon on noussut yhä vahvemmin myös Brexitin läpikäynyt Iso-Britannia.

– Brexit ei ole millään muotoa haitannut kaupantekoa, vaan määrämme ovat päinvastoin kasvaneet. Kaupankäyntiä ovat tukeneet myös länsirannikon luontaisesti hyvät logistiset yhteydet Isoon-Britanniaan, Kopra toteaa.

Aasian maissa nousu on ollut Keski-Eurooppaa maltillisempaa. Kauppa on jatkunut konttien hintojen heilahdusta huolimatta tasaisena, mutta niin Japanin kuin Kiinan painoarvo sahojen kaupankäynnille on määrällisesti hieman laskenut.

– Suomalaisen sahajan markkinaosuus etenkin Kiinassa on viimeisen parin vuoden aikana laskenut paljon. Venäläisen hintatason kanssa on ollut mahdotonta kilpaila, ja tavaroille on etsitty muita osoitteita, toimitusjohtaja selventää.

Pohjois-Afrikassa korona ei ole vaikuttanut markkinoihin samaan tapaan kuin muualla maailmassa. Kaasun ja öljyn hintojen vankistuminen on tuonut alueelle taloudellista vakautta – etenkin Algeriassa, jossa yli 97 prosenttia vientituloista on lähtöisin energiasta – ja samaan aikaan niukkuus tarjolla olevasta sahatavarasta on kasvatanut kysyntää.

– Ruotsin ja Venäjän ja miksei Suomenkin sahatavaravirrat ovat piristyneessä markkinassa ohjautuneet muualle, ja tavaraa on Pohjois-Afrikassa tarjolla aiempaa vähemmän. Näiden kehityskulkujen myötä hinnatkin ovat hiukan vahvistuneet ja kompensoineet puuraaka-aineen hinnannousua.

Kotimaan kehitys on ollut suotuisaa, ja Suomesta on muodostunut Westaksen suurin yksittäinen markkina. Kuluneena vuonna määrät nousivat jopa 20 prosenttia edellisvuodesta ja hinnatkin ovat kivunneet lähes viintihintojen tasolle. Voimakkaan kysynnän vuoksi joistakin tuotteista, kuten täyssärmäisistä kuusilautoista ja terassilautoista, on ollut niukkuutta.

– Teollisilla asiakkaila ja puutavarakaupoilla menee nyt hyvin, ja olemmekin vilpittömän iloisia asiakkaidemme puolesta. Vaikeiden aikojen ja kärvistelyn jälkeen tämä on varmasti tärkeä vuosi monelle.

OMASSA LESTISSÄÄN

Vuodenvaihteen yli tultiin vuodenaikaan nähdn poikkeuksellisen tasaisen kysynnän vallitessa, ja koko alkukevään ajan asiakkaiden luottamus on jatkunut vakaana. Ainakin syksyyn saakka tilanne vaikuttaisi jatkuvan hyvänä.

– Markkinoiden nousua on aina seurannut mahallisuus, mutta vielä ei ole selvää, onko se tällä kertaa lähellä vai kaukana. Nyt on kuitenkin meneillään poikkeuksellisen myönteinen jakso ja pyrimme nauttimaan siitä, että töitä riittää ja suomalaiselle laatusahatavalle on maailmalla kysyntää, toimitusjohtaja kiittelee.

Noususta huolimatta Westas on pitänyt kiinni periaatteistaan ja hyvästä asiakaspalvelustaan. Vaikka asiakaspohja on laajentunut, ei vanhojen asiakkaiden palvelusta ole tingitty. Kopran mukaan Westaksen vahvuuksia erikoisten tapahtumien ja markkinakäänteiden keskellä ovatkin juuri palvelu sekä selkeä identifiointi raaka-ainetoimittajaksi.

– Toimitamme räätälöityjä raaka-aineratkaisuja, eikä meillä ole aikomustakaan mennä jatkojalostamisen puolelle. Vaikuttaa siltä, että olemme juuri sopivan kokoinen toimija, sillä tällä konseptillä pystymme palvelemaan yksilöllisesti niin isot kuin pienetkin asiakkaat. ✕

YHTEISTEN NUOTTIEN MUKAAN

Kun myyjä ja asiakas ovat sopineet kaupasta, tapahtuu paljon, ennen kuin valmis sahatavara lähtee liikkeelle sahan pihasta. Sahauksen ohella laitoksen sisällä tapahtuu monia työvaiheita, jotka varmistavat, että kauppa lopulta toteutuu sovitusti.

Sahan seinien sisäpuolella työskentelee monia ammattilaisia, joiden kädenjälki on usein näkymätöntä asiakkaalle mutta välttämätön prosessin onnistumiselle. Kaikilla näillä vaiheilla ja niiden tekijöillä on yhteinen päämäärä: saada asiakkaalle tämän tarvitsemaa sahatavaraa oikeanlaisena ja oikeaan aikaan toimitettuna.

LÄHTÖKOHTANA ASIAKKAAN TARPEET

Tuotannonsuunnittelija **Eemeli Laaksonen** käy päivittäin aktiivista vuoropuhelua moneen suuntaan. Kun myynnin kanssa on käyty läpi asiakkaiden tarvitsemia määriä ja aikatauluja, tehdään metsäosastolle katkontaohjeet raaka-aineen hankkimiseksi näihin tarpeisiin. Tämän lisäksi Eemeli laatii ohjeet sahaukseen ja kuivaukseen sekä käy keskustelua logistiikasta **Arto Kuusiniemen** kanssa.

– Myyjät laittavat tilaukset koneelle, ja Arto tilaa kuljetuksen sen perusteella, missä kohtaa prosessia tilaus liikkuu. Mikäli kuljetus pitää tilata jo ennen tuotannon aloittamista tai tarvitaan isompi laivaerä valmiiksi tiettyyn päivään mennessä, käymme yhdessä läpi, miten kaikki saadaan onnistumaan.

Optimitilanteessa aikaa tilauksesta toimitukseen kuluu viikosta kahteen.

– Tämä kuitenkin edellyttää, että meillä on sopivaa tukkia tukkikentällä. Mikäli kyseessä on erikoistuote, johon lähdetään metsästä hakemaan oikeanlaista raaka-ainetta, aikaa voi hyvin mennä kaksi kuukauttaakin. Emme tiedä, millaisissa leimikoissa hakkuukoneet liikkuvat ja millaista tukkia siellä on tarjolla.

Suurimmat toimitusaikahaasteet liittyvät juuri raaka-aineen saatavuuteen ja sen ominaisuuksiin. Yleensä, kun tukki saadaan teriin, prosessi etenee hallitusti omalla painollaan. Silti sahauksessakin raaka-aine määrää lopulta sen, mitä tuotteet voivat olla, eikä lopputuloksesta voi olla varma ennen lopullista lajittelua tasaamalla.

– Kyse on elävästä raaka-aineesta, jota sahataan ja kuivataan asiakastilauksen mukaan. Vaikka kuinka tark-

kaan suunnitellaan, tulee tukista väkisin monen kokoisia ja monen laatuista sahatavarakappaleita, joista kaikki eivät vastaa asiakkaan erittelyä. Jokainen sahattu kappale ei päädykään suoraan asiakkaalle, vaan on selvää, että varastoon jää aina jotain.

Siitä huolimatta Eemeli nostaa Westaksen vahvuudeksi tarkkuuden. Tuotannonsuunnittelijan näkökulmasta sahan tärkein tavoite on saada käsillä olevasta raaka-aineesta sahattua mahdollisimman paljon mahdollisimman arvokasta tuotetta.

– Siinä olemme kyllä aika hyviä – tekemään erilaisiakin tuotteita, tehokkaasti. »

”Tarkkuus ja tehokkuus ovat Westaksen vahvuudet.”

– Eemeli Laaksonen





VIIMEINEN SILAUS

Tuotannonsuunnittelijan tontti ulottuu sahauksesta aina kuivaukseen saakka. Kuivauksesta ottaa koppia myös paketointi, ja se onkin Eemelin sekä jälkikäsittelyn esimiehen **Juuso Kankaanpään** reviirin rajapinta. Kuivaamosta valmis rimakuorma siirretään joko kuivarimavarastoon tai suoraan tasaamon hissille, josta se ajetaan lajittelun kautta lokeroihin ja lopulta paketoitavaksi.

– Kaikki, mitä sahasta tulee, laitetaan kuivauksen jälkeen viipymättä pakettiin, mikäli voidaan. Joskus järjestystä on kuitenkin priorisoitava kuljetusten mukaan. Kaikki sahatavara pyritään saamaan kuitenkin mahdollisimman tehokkaasti ja järkevästi pakettiin, ja samalla on huolehdittava siitä, ettei kuivarimavarasto täyty liikaa, Juuso kertoo.

Jokainen sahatavarakappale leimataan laadunmukaisin leimoin, ja samalla sahatavaralle tehdään vielä viimeinen visuaalinen tarkastus. Toisinaan paketoitavaan nippuun on lokerohäiriön vuoksi joutunut väärä mittoja tai jopa jotain toista dimensiota, jolloin nipusta joudutaan ottamaan sopimattomat kappaleet pois. Tilanteesta riippuen voi olla helpompaa latoa nippu uudelleen ja pakettiksi ja syöttää tasaamon hissille uudelleenlajittelua varten.

– Kuivaustulos voi kuivurin tai raaka-aineen ominaisuuksien vuoksi olla epätasainen ja osa tavarasta voi olla kosteampaa kuin pitäisi. Tällöin kameralajittelu merkkää kappaleet huonommaksi laaduksi ja valmista sahatavaraa tulee odotettua vähemmän. Mikäli varastossa ei ole korvaavaa tuotetta täydentämään kuormaa, jää määrä ehkä vajaaksi.

Lopulta nippu saa ympärilleen muovivanteet ja suojakääreen. Asiakkaan paketoititoive merkitään jo sahausohjeeseen, josta paketointi sen tarkastaa. Lähes kaikki asiakkaat haluavat tuotteet suojakääreellä muovitettuna, vain noin kymmenen prosenttia jätetään ilman.

– Paketoinnin tarvikemäärät ovat melkoisia, sillä suojakääreitä kuluu yksin Raunion sahalla noin 90 tonnia ja muovivanteita 15 tonnia vuodessa, Juuso kertoo.

Valmiit paketit siirretään odottamaan kuljetusta: katon alle varastoon tai omille paikoilleen pakettikentälle. Toisinaan niput voidaan lastata myös suoraan odottavan kuorman kyytiin.

– Käymme jatkuvaa keskustelua niin lähettämön kuin Artonkin kanssa siitä, milloin tietyt tavarat pitäisi saada pakettiin. Näiden asiakkaille luvattujen aikataulujen mukaisesti säädämme sitten omaa työtämme. »

”Suojakääreitä kuluu yksin Raunion sahalla noin 90 tonnia vuodessa.”

– Juuso Kankaanpään

PARINKYMMENEN REKAN PÄIVÄRALLI

Logistiikkaesimies **Arto Kuusiniemen** työ lähtee liikkeelle – mistäpä muustakaan kuin asiakkaan tilauksesta.

– Toisinaan myyjät ilmoittavat, koska tuotteet saavat olla perillä, ja mikäli tuotetta on varastossa, toimitukselle tilataan kuljetus. Jos taas tuotteet sahataan tehdyn kaupan mukaisesti, on ensin varattava kuljetuskapasiteettia, keskusteltava Eemelin kanssa tuotannon aika-arviosta ja sitä myöden tilattava auto.

Arto merkitsee sähköiseen lukujärjestykseen, mitä tavaraa minäkin päivänä on lähdössä. Lähettämö seuraa tätä lukujärjestystä ja tekee tarvittavat toimenpiteet, jotta tilaukset lähtevät maailmalle oikeana päivänä, oikean auton kyydissä ja oikeassa järjestyksessä.

– Lähettämö suunnittelee kuorman lastausmuodon ja tilaa kotimaan kuljetukset heti lähteville tuotteille. Minun tehtäviin kuuluu vientikuljetusten tilaus ja sen seuraaminen, että työt rullaavat asiakkaan tilauksen mukaisesti.

Työhön kuuluu myös muun muassa rahtien kilpailuttaminen ja kumppanuksien kehittäminen. Arto muistuttaa, että aina ei ole kyse hinnasta, vaan kyse on myös palvelusta ja yhteistyöstä.

– Siitä miten aikataulut tai kuljetuskapasiteetti ylipäätään saadaan järjestymään.

Ilmassa pidettäviä palloja siis riittää. Trukkikentällä ajetaan, mitä koneista lähtee, mutta kiireeltä ei voi välttyä. Paketit pysyvät tiiviistä tahdistä huolimatta kuitenkin järjestyksessä, eikä niitä tarvitse juurikaan etsiä. Jännitettävää riittää toisinaan muista syistä.

– Joskus kuljetusliike on myöhässä, toisinaan sisäinen viestinvaihto takkuu. Uskon, että mikäli informaatioketjusta saataisiin vielä hallittavampi, voisimme parantaa tehokkuuttamme entisestään.

Työn luonteeseen kuuluu, ettei asioita voi hoitaa kerralla loppuun saakka, vaan niihin on palattava joskus pitkänkin ajan päästä. Kokonaisuuden hallintaan Arto on kehittänyt itselleen järjestelmän monine sähköpostikansioineen, muistutuksineen ja merkiväreineen, jotka varmistavat prosessin rullaamisen ja lopulta sahatavara-asiakkaan tyytyväisyyden.

– Tämä on sellainen ala, jossa ei turhan usein kehuja saa, mutta jos niitä saa, on se osoitus siitä, että vuosi on mennyt hyvin ja toimituksissa on onnistuttu. Kun tekee työnsä tahdikkaasti ja juurta jaksan, niin kyllähän kiitos kohdalle osuessaan aina lämmittää. ✕



VUOSI RUUDUN

Koronapandemia mullisti yritysten välisen yhteydenpidon ja kaupankäynnin. Alun haparoinnista on päästy, ja videopalavereista on tullut normaali osa globaalia businessia. Kaikkea ne eivät kuitenkaan korvaa.



TAKANA

Israelilainen 1970-luvun lopulla perustettu Ashdod Timber on yksi maan johtavista rakennustarvikkeiden maahantuojista. Yritystä luotsaa toisen polven yrittäjä **Nir Golan**, joka kertoo yrityksen panostavan ennen kaikkea toiminnan laatuun ja tehokkuuteen. Maahantuojalla on varastot Ashdodissa ja Haifassa sekä omaa jalostustoimintaa. Sahatavaraa ja muita puuteollisuuden laatuotteita tuodaan Euroopasta, ja yhteistyö Westaksenkin kanssa on jatkunut jo useiden vuosien ajan.

LAMAANNUKSESTA TÄYTEEN VAUHTIIN

Helmikuussa 2020 Kiinasta alkoi levitä uutisia uudesta vaarallisesta viruksesta, jonka kerrottiin pian levinneen myös länteen. Ensimmäiset tapaukset Israelissa raportoitin maaliskuussa.

– Media täyttyi maailmanlopun tunnelmasta. Ilmapiiri oli hysteerinen, ja virusta vastaan lähdettiin taistelemaan julistamalla maahan lockdown. Istuin kotona sohvalla ja katsoin televisiota epäuskon vallassa, muistelee Ashdod Timberin toimitusjohtaja Nir Golan.

Maalis-huhtikuussa liiketoiminta putosi 50 prosentilla ja yritys lomautti kolmen viikon ajaksi kolmanneksen henkilöstöstään.

– Kaikki olivat varpaillaan, eikä kukaan tiennyt, mitä tuleman pitää. Niin kuluttajat kuin yrityksetkin olivat odottavalla kannalla ja halusivat nähdä, miten tilanne kehittyy.

Huhtikuun lopulla henkilökunta kuitenkin palasi töihin, ja toukokuussa alkoi huikea markkinaveto, joka on kantanut aina tähän päivään saakka. Golan kertoo, että erikoisesta alusta huolimatta kulunut vuosi oli niin volyymien kuin tuottojenkin valossa yrityksen historian paras.

– Vaikka korona vei työt noin 800 000 israelilaiselta, on maassa yhä neljä miljoonaa työssäkäyvää. Lockdownin myötä ihmiset jäivät koteihinsa ja esimerkiksi matkustamiseen ja ulkona käymiseen aiemmin käytetty raha siirtyi kodin remontointiin ja kunnostukseen.

ALKUSHOKISTA RUTIINIKSI

Golan toteaa muutoksen työnteossa olleen alussa draamaattinen. Jatkuvasti tien päällä ollut mies jäi Israeliin, perusti konttorin kotiin ja asensi koneelleen tarvittavat ohjelmat.

– Rakastan tapaamisia ja keskusteluja ja olen tottunut matkustamaan. Olin aiemmin soittanut videopuheluita vain ystäville ja yhtäkkiä koko työni siirtyi Zoomiin tai Teamsiin.

Mies toteaa, ettei ole edelleenkaan sinut etätapamisten kanssa, eikä pidä niitä luontevina. Olosuhteiden pakosta näin on kuitenkin toimittava. Hän myöntää, että tuttujen westaslaisten, **Pekka Kopran** ja **Jari Rajakallion** kanssa tunnelma palaverissa on mukava ja turvallinen, mutta toisinaan huonot yhteydet ja läsnäolon erilainen luonne haittaavat työskentelyä.

– Koneen ääressä on vaikea pitää keskustelua ja kiinnostusta yllä samaan tapaan kuin tapaamisissa, jotka voivat lounaineen kestää useammankin tunnin. Kukaan ei kerro kuulumisiaan ja kaikilla loppuu kärsivällisyys tunnin jälkeen. Ruudun läpi ei voi myöskään lukea samalla tavalla ihmisten eleitä ja ilmeitä.

Kaikkein eniten hän kertoo kaipaavansa ihmisten välistä vuorovaikutusta.

– Business ilman matkustamista ja siihen liittyviä ihmisiä, keskusteluja, vieraiden kaupunkien ja paikkojen aistimista ei ole hauskaa, eikä riitä ainakaan minulle.

TAKAISIN TIEN PÄÄLLE

Kaikesta huolimatta itse kaupankäynti on sujunut hyvin. Tällä hetkellä kysyntä ylittää kuitenkin tarjonnan ja tavaran saanti aiheuttaa haasteita.

– Logistisia haasteita on yleisesti, kuljetuksia on vaikea saada tai kontteja ei ole. Ja koska kysyntä niin Euroopassa kuin Yhdysvalloissakin on voimakasta, hinnat ovat nousussa ja joistain laaduista on jopa niukkuutta. Ja meillä on kesäsesonki juuri alkamassa, Golan päivittelee.

Hän kuvaa Israelia maailman tämän hetken suurimmaksi laboratoriksi. Maaliskuun loppuun mennessä 5 miljoonaa ihmistä on saanut COVID19-rokotteen, noin 800 000 on parantunut taudista ja viikoittaisten uusien tapausten määrä on laskussa. Lockdown päättyi helmikuussa ja yhteiskuntaa on avattu asteittain. Esimerkiksi ravintolat on avattu, mutta niihin pääsee sisään vain näyttämällä puhelimesta ”green cardia”, joka kertoo joko rokotuksesta tai sairastetusta taudista. Huhtikuun puolella toimitusjohtaja uskoo yhteiskunnan palautuneen lähes normaaliin kulkun.

– Koronanormaaliin. Maskien käyttö ja sen sellainen jatkuu toki yhä.

Golan uskoo etäpalavereiden tulleen jäädäkseen ja toteaa tuloksenteon olevan mahdollista myös toimistolla istuen. Siitä huolimatta, kun tilanne Euroopassa helpottaa, hän lähtee matkaan mahdollisimman pian.

– Jos kaikki jatkaisivat näin, peli olisi reilu ja tasapuolet. Mutta niin ei tietenkään käy. Paikan päällä syntyvät parhaat tulokset ja tiedonhankinta on aivan erilaista kuin näytön takana huudellen. Samalla pääsee nauttimaan myös työn hauskuudesta, hän hymyilee. ✕

”Erikoisesta alusta huolimatta kulunut vuosi oli niin volyymien kuin tuottojenkin valossa yrityksen historian paras.”

– Nir Golan

WESTAS

OTA YHTEYTTÄ ALUEESI PUUNHANKINTAESIMIEHEEN



VILLE JÄRVINEN

044 744 0137
ville.jarvinen@westas.fi
Karjalohja, Lohja,
Sammatti



PASI KAITALA

050 060 4863
pasi.kaitala@westas.fi
Rauma, Kodisjoki, Lappi,
Eurajoki, Luvia, Nakkila,
Harjavalta, Kokemäki, Kiukainen,
Eura (pohjoinen), Pyhäntä



TIMO VUORIRANTA

044 744 0133
timo.vuoriranta@westas.fi
Janakkala, Tammela (eteläinen),
Loppi, Somero, Karkkila, Nummi-
Pusula, Vihti, Nurmijärvi,
Hämeenlinna (Renko)



VILLE OJANSUU

044 744 0174
ville.ojansuu@westas.fi
Säkylä, Köyliö, Huittinen, Vampula,
Mouhijärvi, Suodenniemi,
Kiikoinen, Vammala, Äetsä



MARKKU ERKINTALO

050 011 0210
markku.erkintalo@westas.fi
Pori, Noormarkku, Ulvila,
Kullaa, Merikarvia,
Siikainen



JAAKKO KAUPPILA

044 7440195
jaakko.kauppila@westas.fi
Akaa, Kylmäkoski, Lempäälä,
Pirkkala, Urjala, Valkeakoski,
Vesilahti, Nokia, Hattula,
Hämeenlinna (Kalvola)



JUHA JÄRVISTÖ

044 744 0166
juha.jarvisto@westas.fi
Isojoki, Kauhajoki, Karijoki,
Karvia, Teuva



SEPPO KUUSISTO

044 744 0132
seppo.kuusisto@westas.fi
Marttila, Piikkiö, Paimio, Sauvo,
Salo, Halikko, Kuusjoki, Muurla,
Perniö, Pertteli, Särkisalo, Kisko,
Kiikala, Suomusjärvi



VESA-MATTI TUOMOLA

044 744 0138
vesa-matti.tuomola@westas.fi
Punkalaidun, Humppila,
Jokioinen, Forssa, Tammela
(pohjoinen), Ypäjä, Loimaa,
Alastaro



OLLI RANTANEN

044 744 0170
olli.rantanen@westas.fi
Parainen,
Kemiönsaari



MIKKO VIRTANEN

044 744 0124
mikko.virtanen@westas.fi
Hämeenkyrö, Ikaalinen, Kihniö,
Parkano, Ylöjärvi, Kuru



SEPPO ANTILA

044 744 0136
seppo.anttila@westas.fi
Aura, Karinen, Pöytyä, Yläne,
Honkilahti, Hinnerjoki, Eura
(eteläinen), Tarvasjoki, Koski TI,
Mellilä, Oripää



SAMI TUOMOLA

044 744 0127
sami.tuomola@westas.fi
Honkajoki, Jämijärvi,
Kankaanpää, Lavia,
Pomarkku



TUOMAS SALENIUS

044 744 0139
tuomas.salenius@westas.fi
Turku, Raisio, Masku, Nousiainen,
Mynämäki, Vehmaa, Kustavi,
Taivassalo, Naantali, Rusko,
Kaarina, Lieto, Laitila,
Uusikaupunki

WESTAS GROUP OY

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

westas.fi

