

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 1/2022

**WESTAS-TEKIJÄ, KUIVAAMON ESIMIES
JANNE KUUSIKARI**

PIHLAVAN KUIVAAMO- KUISKAAJA

S. 9

SAHATEOLLISUUS

ELINVOIMAA JA TULOJA MAAKUNTIIN

S. 10

BIOENERGIAPÄÄLLIKKÖ JUHA VAHTERA

PUUENERGIAA YHÄ USEAMMALLE

S. 22



1/22

2 Sisältö

3 Pääkirjoitus
Sakari Virtanen



4 Metsänomistaja
Ihan oikein hakattu

6 Metsänkasvatus
Avohakkuu mahdollistaa
monimuotoisuutta

8 Puukauppa
Ylimääräistä sukan varteen

9 Westas-tekijä
Pihlavan kuivaamokuiskaaja

10 Sahateollisuus
Elinvoimaa ja tuloja maakuntiin

12 Talous
Kasvun ja tasapainon vuosi

14 Sahatavaramarkkinat
Reipas startti vuoteen

”Nykyisin yritän myydä puuta vuosittain, jotta metsän kierto pysyisi tasaisena.”

– Jussi Marttila



16 Puurakentaminen
Tänään tapahtumakeskus,
tulevaisuudessa vaikkapa koulu

18 Logistiikka
Joka yhdeksäs viikko

20 Yhteistyökumppani
Sahan pyörivä sydän

22 Bioenergia
Puuenergiaa yhä useammalle

MERKITTÄVIÄ INVESTOINTEJA TUOTANTOON

Hyvän suhdanteen myötä Westaksellakin on päästy toteuttamaan sekä uus- että korjausinvestointeja. Tänäkin vuonna molemmilla sahoilla tehdään runsaasti erilaisia uudistuksia, joista on sovittu jo viime vuonna.

Laitetoimituksissa uusien koneiden toimitusajat ovat selvästi venyneet siitä, mihin normaalisti on totuttu. Tälle vuodelle ei ole enää mahdollista tilata uusia laitteita, ja joillain toimittajilla tilauskirjat ovat täynnä myös jo ensi vuodeksi.

Pihlavan sahalle on vuoden alussa asennettu uusi sahan asete-PC-järjestelmä ja WINCC-käyttöliittymä. Ohjelmiston toimittaa ja asentaa OT-Control Oy Heinolasta. Asete-PC:llä rakennetaan sahausohjeet ja asetukset, jotka välitetään mittareille sekä sahalinjaa ohjaavalle automaatiikalle. Ohjelmasta saadaan myös raportit tuotannosta ja seisakeista. WINCC-käyttöliittymä on valvomo-ohjelma, jolla sahuri seuraa sahalinjan ja alasahan toimintaa. Liittymästä voidaan hoitaa laitteiden käsi-ohjaukset sekä säätää servoja, viiveitä ja ajastimia.

Kesän huoltoseisokin aikana asennetaan sahalinjaan uusi kuorimakoneen syöttölaite, jonka toimittaa Valon Kone Oy. Uusi laite on vanhaan verrattuna järeämpi ja pidempi, minkä vuoksi myös nykyistä tukkikuljetinta ja purukuljetinta on muutettava.

Viime vuoden lopulla aloitettiin Pihlavassa uuden kanavakuivaamon maanrakennustyöt. Kuivaamo on ruostumattomasta teräksestä valmistettu automaattinen kanavakuivaamo, joka on varustettu poistoilman lämmöntalteenottojärjestelmällä. Rakennuksen pystytyks alkaa



toukokuussa, ja kuivaamo on valmis elokuussa. Kuivaamon toimittaja on Valutec Oy, joka on toimittanut myös sahan edellisen kanavakuivaamon. Kuivausta ohjataan Valmatics 4.0 -ohjausjärjestelmällä, joka on tarkoitettu päivittämään myös sahan muihin kuivaamoihin.

Koskella puolestaan uusitaan kesälomaseisokin aikana sahalinjan 1-vaiheen pelkan palautuksen risteysasema. Uuteen asemaan lisätään erillinen kalajokisen Jack-Steelin toimittama pelkänkäännin ja sivusiirto. Tällä investoinnilla haetaan lisää käyttövarmuutta pelkan sivusiirtoon sahausnopeuden kasvaessa.

Kesäseisokin aikana aloitetaan myös Kosken sahaan syötön, sahalinjan ja alasahan automatiikan modernisointi. Tämä on vastaava investointi kuin Pihlavassa, mutta Koskella se on ajoitettu kahdelle vuodelle. Koskella tähän liit-

tyy myös sahalinjan servo-ohjauksen modernisointi ja turvallistamissuunnitelma koko laitokselle. Kesällä uusitaan myös sahan hake- ja purukuljettimet, sillä sahausmäärien kasvaessa vanhojen kuljettimien siirtokapasiteetti ei enää riitä. Samalla parannetaan kuljettimien pohjan lämmitystä, ettei jäätyminen aiheuttaisi tuotannon häiriöitä.

Sahoilla tehtävien investointien yhteisenä päämääränä on tuotannon tehostaminen. Tavoitteenamme on tulevaisuudessa sahata Pihlavassa 240 000 m³ ja Koskella 250 000 m³ sahatavaraa vuosittain, jolloin hätyytellemme jo puolen miljoonan kuution rajapyykkiä. ✕

INVESTOINTITERVEISIN
SAKARI VIRTANEN, TUOTANTOJOHTAJA



WESTAS

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

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



Ilmastoneutraali
Painotuote
ClimatePartner.com/16132-2203-1015



Westas Groupin sidosryhmälehti

Nro 1/2022
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 8 060 kpl, Westas Group Oy:n
asiakas- ja sidosryhmäreisteri

IHAN OIKEIN HAKATTU

Kun metsästään haluaa maksimimäärän tukkia ja kaupan päälle hyvän korjuujäljen, on Westas metsänomistajan paras kumppani. Tähän tulokseen on tultu myös Marttilan tilalla Laitilassa, jossa metsät ovat kasvaneet saman suvun omistuksessa pian kolmensadan vuoden ajan.

Kun tuvan pöydän ääressä istuu talon yhdeksäs isäntä, tietää, että tilalla on takanaan historiaa. Marttila on sijainnut Laitilassa vuodesta 1739 ja kasvanut vähitellen nykyisiin mittoihinsa: Metsää on yli 100 hehtaaria, omia peltöjä hieman yli 60 hehtaaria ja vuokrapeltoja saman verran. Alkuperäinen päärakennus on jo purettu, mutta liki samoilla sijoilla seisoo uudempi, sekin pian 40-vuotias talo.

Kun **Jussi Marttila** otti vastuun tilasta vuonna 1999, oli tilan pää-tuotantosuuntana porsastuotanto.

– Sikala laajennettiin ja peruskorjattiin vuonna 2000. Nyt parinkymmenen vuoden jälkeen tilat olisivat tarvinneet totaalisen uudistuksen, ja koska emakkosikalan kannattavuus on heikko, päädyimme tyhjentämään sen kokonaan. Sikojen lähdettyä lisättiin varhaisperunan viljelyä.

Perunan lisäksi mailla kasvaa ohraa, kauraa ja syysvehnää pääosin elintarviketeollisuuden tarpeisiin. Alue on Marttilan mukaan ”morumäkeä”, karuhkoa maaperää, joten metsissä valtapuulajina on mänty. Metsä on yksi talouden kivijaloista, ja puuta myydään lähes vuosittain.

JOKA VUODELLE JOTAIN

Metsässä kulkeminen on ollut Jussi Marttilalle rutiinia lapsesta lähtien. Isän kanssa tehtyjen lenkkien lisäksi aika kului saha kädessä metsätöissä, ja yhdessä metsää hoidetaan nytkin. Vanha isäntä huolehtii pääosin taimikonharvennuksista raivaussahalla, Marttila muokkaa maan kaivurilla ja tekee ensiharvennukset traktorin hakkuupäällä. Taimet istutetaan koko perheen voimin. Viimeinen harvennus ja päätehakkuu jätetään ulkopuolisille. Ensimmäisen kerran metsää hakattiin motolla vasta sukupolvenvaihdoksen alkuvaiheessa vuonna 2000.

– Isä oli vähän säästeliäästi hakanut, joten hakkuukypsiä leimoikoita riitti aluksi. Nykyisin yritän myydä puuta vuosittain, jotta metsän kierto pysyisi tasaisena. Vielä en ole ajatellut maanmuokkauksia, istutuksia ja ensiharvennuksia ulkoistaa, mutta eihän sitä koskaan tiedä, mihin tämän maailma menee, Marttila nauraa.

Isäntä kertoo tehneensä vastikään ensiharvennuksen ensimmäiselle päätehakkaamalleen ja istuttamalleen leimikolle. Sille samaiselle, jossa moto nähtiin ensi kertaa Marttilan metsissä.

– Se tuntui erityiseltä. Itse sen istutin ja harvensin, mutta seuraava sukupolvi ottaa sitten jatkon hoitaakseen. Myös kaikille viidelle lapselleni metsästä on muodostunut tärkeä osa elämää. Olemme retkeilleet siellä paljon ja opetelleet yhdessä metsätöitä.

RUNSAASTI TUKKIA JA HYVÄ KORJUUJÄLKI

Tilan metsäala ei ole kasvanut juurikaan, vaikka lisäala houkuttelisi. Metsämaan hinta on viime vuosina noussut turhan korkeaksi ja viimeisimmät hankinnat ovat olleet peltokauppojen lisänä ostettuja metsiä.

Tuoreimmat puukaupat Westaksen kanssa tehtiin syksyllä ja noin neljän hehtaarin aukko hakattiin alkuvuodesta. Tukkipuuta hakkuilta saatiin 680 m³. Hankintakaupallakin puuta myynyt isäntä haluaa mestästään mahdollisimman paljon tukkipuuta. Niinpä yhteistyö sahan kanssa tuntuu itsestään selvältä. Tukin katkonnan lisäksi päätökseen vaikuttavat toki myös puusta maksettava hinta sekä korjuujälki.

– Westaksen valttikortti tällä alueella on kyllä erinomainen urakoitsija. Peret ovat tunnettuja erinomaisesta jäljestään, huomauttaa alueen puunhankkija **Teija Laukkanen** vierestä.

Isäntä nyökyttelee.

– Korjuukelit olivat tammikuussa erinomaiset ja maapohja hyvin jäässä. Olen lopputulokseen enemmän kuin tyytyväinen. Myös aiemmin tehdyillä harvennuksilla jälki oli hyvä – ei liian harva, eikä liian tiheä. Tiheän voi aina korjata, mutta harvaksi otetulle ei ole enää kymmeniin vuosiin mitään tehtävissä.

AINA JOTAIN YLLÄTTÄVÄÄ



Teija Laukkanen valmistui metsäinsinööriksi Evolta 2009. Työt puun oston parissa alkoivat jo opiskeluaikana, mutta viihdyttyään liki 13 vuotta saman työnantajan palveluksessa, Teija halusi nähdä myös toisenlaisia organisaatioita. Westaksella työt alkoivat elokuussa 2021, ja hankinta-alueeksi rakentui Laitila, Mynämäki, Vehmaa, Taivassalo, Kustavi, Uusikaupunki, Pyhärinta-soikio.

Päivissä parasta on niiden yllättävyys – työ ei ole tasapaksua, ja huolellisesta suunnittelusta huolimatta yllätyksiä tulee. Kun kunnan talvet ovat alueella harvinaisempia, on niiden kanssa opittava elämään.

– Töitä on ohjailtava sen mukaan ja metsänomistajien kanssa käytävä keskustelu mieluiten jo kaupantekovaiheessa eri korjuuajankohdista.

Maatalon tyttärelle metsä on ollut aina kiinteä osa elämää, niinpä lukioaikana kypsyntä ajatus metsäammattista ei ollut kenellekään yllätys. Uransa alkuaikoina Teija oli eräänlainen erikoisuus: nuori nainen perinteisesti miehensä alalla.

– Jonkin verran oli sellaista työttömyä ja osaamista epäiltiin, mutta en enää vuosiin ole törmännyt siihen. Olen tekemisen kautta osoittanut olevani osaava ja luotettava metsäammattilainen.

Juuri luottamuksen rakentaminen onkin yksi työn parhaista puolista. Sitä rakennetaan tunnustellen, keskustelujen käyden ja lupaukset lunastaen. Teija kertoo viihtyvänsä ihmisten parissa ja kohtaa ihmiset mieluiten henkilökohtaisesti.

– Joskus kaupat hoidetaan kokonaan sähköisesti, eikä kaikkia metsänomistajia pääse edes tapaamaan. Minusta se on tylsää. Tykkään tunnustella tilannetta pöydän ääressä ja tehdä kauppooja kasvotusten. ✕

AVOHAKKUU MAHDOLLISTAA MONIMUOTOISUUTTA

Avohakkuu muuttaa väijäämättä metsän lajistoa. Kun puut viedään pois, avointen alueiden kasvilajit pääsevät kukoistamaan ja valaistusolojen sekä resurssien muutos tarjoaa elinympäristöjä monenlaisille eliöille.

Kahta samanlaista kohdetta ei ole. Aukon muoto, topografia, sijainti, puusto ja metsänomistajan toiveet tekevät jokaisesta hakkuusta erilaisen.

– Hakkuilla tehtävät ratkaisut riippuvat aina myös metsänhoidollisista valinnoista. Tehdäänkö hakkuut taloudellisen tuoton, virkistyskäytön vai esimerkiksi ekologisten arvojen näkökulmasta, aloittaa **Lauri Saaristo**, joka työskentelee Tapio Oy:n metsätalouden ja monimuotoisuuden johtavana asiantuntijana ja vetää kuuden hengen luontotiimiä.

Saariston mukaan onkin tapauskohtaista, mikä menettelmä on millekin paikalle paras. Avohakkuu voi olla ideaali vaihtoehto tasaikäisen, hoidetun leimikon kohdalla kohteessa, jossa ei ole erityisiä luontoarvoja. Se on hyvä tapa myös silloin, mikäli tasaikäistä yksipuolista metsää halutaan

monipuolistaa. Asiantuntija muistuttaakin, ettei avohakkuu suinkaan aina tarkoita koko aukon tyhjentämistä, vaan sen voi toteuttaa monin eri tavoin.

– Avohakkuuta ei ole vain yhdenlaisia. Esimerkiksi säästöpuiden määrää säätelemällä päästään hyvin erilaisiin lopputuloksiin.

ELINYMPÄRISTÖJÄ JA OPTIMAALISIA OLOSUhteITA

Väärään paikkaan ja väärin tehtynä avohakkuulla voi olla monimuotoisuuden kannalta merkittäviäkin haittoja. Harvinaiset tai uhanalaiset lajit saattavat hävitä paikalta kokonaan ja turvemetsissä voidaan aiheuttaa merkittävää vesistökuormitusta tai vapauttaa maahan sitoutunut orgaaninen hiili ilmakehään.

– Toisaalta isolle osalle metsien eliöstöstä avohakkuu

ei ole yhtä iso juttu kuin meille ihmisille. Muut tekijät ovat tärkeämpiä, Saaristo toteaa.

Suomi sijaitsee pohjoisella havumetsävyöhykkeellä, jossa metsät ovat luonnostaan niin kutsuttuja häiriöekosysteemejä. Luonnontilassa metsät siis uudistuva erilaisten häiriöiden – metsäpalojen, hyönteistuhojen ja myrskyjen – kautta. Asiantuntija painottaa, että vaikka avohakkuu tapahtumana ei olekaan verrattavissa luonnollisiin häiriötiloihin, ovat metsissämme elävät lajit laajalti sopeutuneet valaistusolosuhteiden muutoksiin. Avohakkuu voi siten tarjota elinympäristöjä monille lajeille.

– Viidenneksen metsälajeistamme, lukumäärällisesti noin viisituhatta lajia, on sitoutunut kuolleeseen puuhun. Näille lajeille erilaisten häiriöiden kautta syntyneet elinympäristöt ovat välttämättömiä.

Saaristo puhuu resurssiorientoituneista eliöistä, jotka eivät piittaa valaistusolosuhteista, mutta joille merkityksellistä on se, onko tarjolla sopivia elinympäristöjä, kuten lahoppua, vai ei. Valoa ja lämpöä sen sijaan tarvitsevat muun muassa hyönteiset ja monet maaperän siemenpankissa uinuvat kasvit.

– Avohakkuussa ja maanmuokkauksessa syntyy tarpeellisia itämisalustoja monille metsäkasvilajeille ja maaperän siemenpankista voi paljastua jotain, mikä ei ole päässyt heräämään täysikasvuisten metsän varjossa. Jotkut lajit suorastaan vaativat häiriötilaa. Klassisin on varmaan huhtakurjenpolvi, joka odottaa kulotusta tai metsäpaloa lähteäkseen kasvamaan.

Metsän maaperässä elää myös kymmeniä erilaisia juurisienilajeja, jotka ovat välttämättömiä puiden kasvulle. Kun puut hakataan pois, sieniltä loppuu ravinto ja ne kuolevat. Avohakkuulle jätetyt säästöpuut tarjoavat kuitenkin ravintoa näillekin eliöille, jolloin ne leviävät takaisin istutettujen taimien hyödyksi.

– Säästöpuut kasvattavat avohakkuun hyötyjä luonnolle. Jotkut aiemmin uhanalaisista lajeista ovat runsastuneet avohakkuille jätettyjen säästöpuiden myötä.

YKSINKERTAISIA TEKOJA

Avohakkuu tuottaa metsään avoalueen, johon lankeava valo ja lämpö sekä rikkoutunut maaperä synnyttävät erityyppistä monimuotoisuuspotentialiaa. Paikalle ilmestyvät pian pioneeripuulajit, kuten raita ja leppä, jotka ovat vähäravintoisia metsätalouden kannalta, mutta tärkeitä monimuotoisuudelle.

– Istutetun kuusikon seassa kasvaa tavallisesti vähintään neljästä viiteen lehtipuulajia. Mikäli metsänomistajalla on tahtotilana aikaansaada sekametsä, näiden luontaisten lehtipuiden valinta taimikonhoitovaiheessa runsaussuhteet ja hirvitilanne huomioiden olisi helppo tapa lisätä monimuotoisuutta.

Aukoille ilmestyy nopeasti myös kukkivia kasveja, jotka vetävät puoleensa erilaisia pölyttäjiä: mehiläisiä, kimalaisia ja perhosia. Aukon kasvaessa umpeen pölyttäjät

tarvitsevat kuitenkin uusia paikkoja ravinnonhankintaan ja vaihtoehtoinen paikka voi löytyä metsätien reunasta.

– Metsätiet tarjoavat ensinnäkin hyviä väyliä pölyttäjille, mutta myös tiettyjen kasvien tarvitsemia kasvupaikkoja. Tienvarren kasvisto vaihtelee kesän edetessä toisten lajien lopettaessa ja toisten aloittaessa kukintansa, ja koska pölyttäjät tarvitsevat ravintoa pitkin kesää, olisi reunusten niitto hyvä jättää loppukesään.

ALUSTA ASTI OIKEIN

Hyvin tehtynä avohakkuut eivät kadota paikan luontoarvoa, sillä puusto kasvaa aina takaisin. Silti on paljon seikkoja, jotka metsän uudistamisen yhteydessä on syytä huomioida. Maanmuokkauksesta Saaristolla on tärkeää asiaa:

– Älä pyydä sitä kaivurin omistavaa naapuria muokkaamaan maata. Hanki työ alan ammattilaiselta, jolla on käytössään oikeat välineet ja paikkatietoa-analyytit sekä ammattitaito. Muokkauksella voidaan pysyvästi pilata ympäristöä ja metsän tulevaa tuottoa.

Osaamaton muokkaaja saattaa aikaansaada vakavia vahinkoja luonnolle ja vesistölle. Työ tulisi tehdä puuntuotannon ja ympäristön näkökulmasta optimaalisella tavalla,

ja muokkaajan olisi osattava valita kullekin kasvupaikalle sopiva, lievin mahdollinen muokkaustapa.

– Metsän uudistaminen on aina iso investointi, jonka voi pilata jo ennen kuin ensimmäinenkään taimi on maassa. Maanmuokkaus ja istutus kannattaisi aina kohdentaa riskitöille paikoille, eikä lähteä kaavamaisesti pakottamaan samaa tapaa kaikkialle. Vaihtelua saa olla, ja puuntuotannon kannalta vaikeat tai vähäarvoiset kohdat kannattaa jättää luonnon hoidettavaksi.

Lopulta kukin metsänomistaja itse päättää, mitä toimia ja miten metsässä tehdään ja mitä luontoarvoja metsänhoidon yhteydessä huomioidaan. Mikäli metsänomistajalla on kiinnostusta ja halukkuutta panostaa monimuotoisuuteen, on Sahateollisuus ry:n Metsäympäristöohjelma hyvä tapa päästä alkuun.

– Ohjelma on tärkeä ja samalla helppo tapa ottaa aiheesta kiinni. Se sisältää toimenpiteitä, joiden kustannukset ovat pieniä, mutta luontovaikutukset merkittäviä. Metsien monimuotoisuus on aidosti toimiva keino varautua ilmastonmuutokseen ja suojata omaa omaisuutta, Saaristo päättää. ✕

”Työ tulisi tehdä puuntuotannon ja ympäristön näkökulmasta optimaalisella tavalla.”

–Lauri Saaristo



YLIMÄÄRÄISTÄ SUKAN VARTEEN

Puukauppa on käynyt tavalliseen tahtiin, ja kylmä talvi on siivittänyt korjuuta. Kevätkauden alkaessa Westaksen metsäjohtaja muistuttaa metsänomistajia hyvän suhdanteen ja metsäosaston palveluiden hyödyntämisestä.

Vuoden 2021 lopun puukauppa sujui Westaksella odotetusti. Hakkuumäärä ylitti ensimmäistä kertaa yli miljoonan kuution rajan, ja kauppaa käytiin suunnitelmien mukaisella tasolla. Ajoittain tarjolla olleista leimikoista on ollut jopa runsaudenpulaa.

– Tavoitteena on pitää varanto tietyllä tasolla, ja olemme siinä onnistuneet, kertoo Westaksen metsäjohtaja **Juha Mäki**.

Westaksen sahausmäärät tulevat suunnitteilla olevien investointien myötä nousemaan syksystä 2022 alkaen. Mäki kertoo, että puunhankinnassa on jo hyvissä ajoin varauduttu kasvavaan raaka-ainetarpeeseen ja tälle vuodelle hankinnan tavoite on ylittää miljoona kuutiota tukkipuuta.

– Kasvatimme omaa kapasiteettiamme jo viime vuoden loppupuolella. Puunhankinta pystyy selviytymään

sahauksen nousevista määristä. Yrittäjämme ovat kiinnostuneita investoimaan, ja koneiden kehitys ja sen myötä tuottavuuden kasvu hakkuilla on ollut merkittävää, Mäki toteaa.

AINUTLAATUINEN HETKI

Alkuvuodesta metsäosastolla on keskitytty ennen kaikkea talvipuiden korjuuseen ja kaupanteon odotetaan alkavan toden teolla kevään päästessä kunnolla vauhtiin. Korjuolosuhteiden kannalta talvi on ollut poikkeuksellinen.

– Vaikka lunta on ollut toisinaan jopa haitaksi saakka, on korjuuseen liittyen vain positiivista sanottavaa. On län-suomalaisittain poikkeuksellista, että talvi tuli jo joulukuussa. Maa on ollut jässä, ja kaikki suunnitellut hakkuut on päästy toteuttamaan.

Westaksen tarjoamista palveluista etenkin Tukkitili on saavuttanut metsänomistajien suosion. Talletuksia on

jatkuvasti maksimimäärä, ja metsänomistajat ovat tyytyväisiä helppoon mahdollisuuteen sijoittaa puukaupparahojaan. Metsän uudistuspalveluille on niin ikään kysyntää.

– Kyllä yhä useampi metsänomistaja odottaa saavansa nämä metsänhoitopalvelut puukaupan yhteydessä. Monelle se voi olla jopa kynnyskysymys kaupanteossa.

Sahatavaran kysyntä on alkuvuodesta ollut hyvää, ja positiivinen hintakehitys on heijastunut myös raaka-aineen hintaan. Samaan aikaan puunkorjuun ja kaukokuljetuksen kustannukset ovat kuitenkin lyhyessä ajassa nousseet merkittävästi.

– Logistiikkakustannukset – polttoaine-, öljy- ja työkustannukset – ovat kasvaneet siinä määrin, että puu maksaa sahalle nyt selvästi enemmän kuin viime vuonna, Mäki huomauttaa.

Vaikka sahatavaran kysyntä tällä hetkellä onkin hyvä, on markkinan pitkän aikavälin kehitystä vaikeaa ennustaa. Maailmalla puhaltavat nyt sellaiset tuulet, että suhdanteet voivat muuttua nopeastikin.

– Vielä on loistava tilanne hyödyntää harvinaisen pitkään jatkunut positiivinen suhdanne. Voisi sanoa, että metsänomistajalla on mahdollisuus tilipäivään ja tilaisuus kuitata hyvä korvaus vuosien työstä. Osan voisi jopa laittaa sukan varteen pahan päivän varalle. ✕

”Metsänomistajalla on mahdollisuus tilipäivään ja tilaisuus kuitata hyvä korvaus vuosien työstä.”

– Juha Mäki



PIHLAVAN KUIVAAMOKUISKAAJA

Pihlavan sahan kuivaamoiden viiden hengen porukkaa vetää mies, joka on yhdistänyt opiskeluaikansa sahatyöhön ja sahalla työskentelyn opintoihinsa. Siitäkin huolimatta, ettei alkuperäinen ajatus ollut päätyä sahalle töihin.

Maatalon poika, metsähommissa pienestä pitäen viihtynyt **Janne Kuusikari** ei alun perin suunnannut metsäiselle uralle. Sähköasentajaksi valmistuttuaan mies päätyi koulukaverin suosituksesta sahalle kesätöihin, mutta jatkoi armeijan jälkeen jälleen opiskeluja Satakunnan ammattikorkeakoulussa tähtäimenään sähköinsinöörin tutkinto.

– Kouluaikaan palasin sahaan hommiin ja tein illat ja viikonloput töitä. Vuonna 2009, kun koulu oli paria kurssia ja päättötöitä vaille valmis, sain vakituisen paikan kunnossapidosta.

Kuusikari ehti työskennellä myös paketoinnissa ja trukikuskina, kunnes häntä pyydettiin kuivaamon kesälomatuuraajaksi.

– Siinä kohtaa potkaisi onni. Jäin kuivaamolle, ja vuonna 2015 minusta tuli esimies. Päättötöitä pari kurssia oli kuitenkin edelleen tekemättä, ja ne kalvoivat mielessä taukoamatta.

Sahalta löytyi kuitenkin ratkaisu. Koska puuttuvia kursseja ei ollut enää opetustarjonnassa, kuittasi Kuusikari ne tasaamon turva- ja hätäseispiirien päivityksestä teke-mällään projektilla. Päättötöyöaihe sen sijaan löytyi omasta työpisteestä: Kamarikuivaamoiden kiertoilmapuhaltimien modernisointi.

VAPAUTTA JA VASTUUTA

Kuivaamon esimiehen tehtäviin kuuluu kuivauskaavojen ja kuivaamoiden täyttäjien ja tyhjennysten suunnittelu, rimakuormakatojen hallinnointi, laaduntarkkailu sekä lämmönvaihtimen käytönvalvonta. Tiiviillä yhteistyöllä tuotannosuunnittelijan ja tasaamon esimiehen kanssa varmistetaan, että tavarat lähtevät asiakkaille sovitusti ja luvatus kaltaisina. Välillä Kuusikari verestää myös vanhoja taitojaan.



– Teen aika ajoin kunnossapidon hommia. On kätevää, kun voin hyödyntää kunnossapitotaustaani sahalla, eikä aina tarvitse erikseen kutsua esimerkiksi sähköriä paikalle.

Vaikka sahalle päätyminen ei ole ollut alusta alkaen itsestään selvää, pitää mies Westasta hyvänä työnantajana ja saha-alaa vakaana työpaikkana.

– Meillä on tehty paljon investointeja, mikä luo uskoa tulevaisuuteen ja siihen, että työllä ja Pihlavan sahauskella on jatkuvuutta. Esimerkiksi viime vuonna kuivauskapasiteetti alkoi olemaan ääriarjoillaan tuotantoon nähden, joten tällä hetkellä meillä on rakentumassa viides kuivauskanava, kesällä käyttöönotettava tehokas lautakanava.

Hyvän työporukan ohella työssä parasta ovat vapaus ja vastuu. Kuusikari kertoo pitävänsä siitä, että työssä saa puurtaa itsenäisesti – tehdä päätöksiä, mutta myös vastata niiden seurauksista.

– Kun on päätäntävaltaa omaan työhön, mutta omista tekemisistä on kuitenkin vastuussa, antaa se työlle merkityksen.

Vapaa-ajallaan Kuusikari tekee metsätöitä, kalastaa ja liikkuu koirien kanssa luonnossa. Ulkoilma tarjoaa sopivaa vastapainoa työpäivien haasteille, joita tuovat

“Päätäntävalta omaan työhön sekä vastuu omista tekemisistä antaa työlle merkityksen.”

– Janne Kuusikari

kiireelliset tilaukset, pienet, kanaviin epäsoivat erät ja kuivaamoiden erityispiirteet.

– Jokainen kanava ja jokainen kamari ovat omia yksilöitä, joiden käyttäytyminen pitää opetella kokemuksen kautta. Kun niiden sielunelämään tutustuu, saa ne pienetkin erät mahdutettua kanavaan niin, että lopputulos on sitä, mitä pitikin. ✕

ELINVOIMAA JA TULOJA MAAKUNTIIN

Sahateollisuus ry julkaisi viime vuoden lopulla vaikuttavuusraportin, jossa tarkastellaan laajasti toimialan sosiaalisia ja taloudellisia vaikutuksia suomalaisessa yhteiskunnassa. Paikallisen vaikuttavuuden lisäksi sahateollisuus on neljänneksi suurimpana vientialana myös tärkeä tekijä maan taloudelle.

Sahateollisuus tuottaa vientialoista suhteellisesti eniten kotimaista arvonlisää. Raaka-aine, kuljetusketjut, sahausprosessissa käytettävä teknologia, työvoima ja energia ovat kaikki kotimaisia tuotantopanoksia, joiden paikallinen merkitys etenkin pienillä paikkakunnilla on suuri. Lähes jokainen vientituote euro palautuu alkuperäpaikkakunnilleen palkkoina ja kantorahatuloina.

TYÖTÄ JA TOIMEENTULOA

Sahateollisuuden työllistävä vaikutus on merkittävä. Sahat työllistävät Suomessa suoraan 6 000 henkilöä, mutta niiden välillinen työllistävyys on jopa kolminkertainen. Työsuhteet ovat tyypillisesti pitkiä – itsenäisillä sahoilla keskimäärin 14,5 vuotta – ja hyvin usein puhutaan jopa koko työelämän mittaisista työurista. Pitkät työsuhteet kertovat sahoista työnantajina: luotettavan työnantajan palveluksessa uskalletaan sitoutua paikkakuntaan, rakentaa koteja

ja perustaa perheitä. Vakaiden ja pysyvien työpaikkojen merkitys paikallistaloudelle ja kunnan elinvoimaisuudelle onkin huomattava.

Työllistäminen on osa sahojen sosiaalista vastuunkantoa, jonka positiivinen vaikutus ulottuu sahan porttien ulkopuolelle saakka. Ketju metsästä sahalle ja sahan portilta satamiin, jatkojalostukseen ja energiaksi tarjoaa töitä niin metsätalouden ammattilaisille, logistiikan toimijoille kuin kemiallisen metsäteollisuuden työntekijöillekin. Mikäli huomioon otetaan vielä paikallisten palveluiden käyttö ja investointien työllistävyys, nousevat työllistävät ja taloudelliset vaikutukset vieläkin suuremmiksi.

Sahojen vakituisten työntekijöiden keski-ikä on 43 vuotta. Nuorten osuus on ollut laskussa osin alan imagon, osin rakennemuutoksen, osin koulutuspolitiikan vuoksi. Sahateollisuuden tehtäviin valmistavaa koulutusta on ajettu alas, ja esimerkiksi puutekniikan insinöörejä koulutetaan enää vain yhdessä oppilaitoksessa Suomessa. Teollisuus kantaakin muita toimialoja selvästi enemmän

vastuuta uusien työntekijöiden kouluttamiseksi alalle osallistumalla koulutuksen kehittämiseen ja tarjoamalla paikallisesti työn ohessa suoritettavaa koulutusta. Silti huoli työntekijöiden saamisesta alalle on suuri. Hyvin usein nuoret ovat päätyneet sahalle kesätöiden tai harjoittelupaikkojen kautta ja tarttuneet sitten vakituiseen tehtävään tutustuttuaan alaan opintojen ohessa. Nyt, kun koulutusta on ajettu alas, vastaavat urapolut ovat harvinaistuneet.

TALOUELLISIA VASTUUNKANTAJIA JA HYVINVOINNIN MAHDOLLISTAJIA

Pienillä maaseutupaikkakunnilla tärkeä tulonlähde ja usein ainoa vientitulojen lähde on paikallinen saha. Harvalla toimialalla onkin yhtä merkittäviä ja monipuolisia vaikutuksia alueensa ja koko yhteiskunnan hyvinvointiin kuin sahateollisuudella. Toimialan tärkeys ymmärretään sahojen sijaintipaikkakunnilla, mutta laajempi merkitys kansantaloudelle ja hyvinvoinnille jää usein tunnistamatta.

Arvoketju lähtee liikkeelle raaka-aineesta, jota hankitaan tuotantolaitosten läheisyydestä, paikallisilta metsänomistajilta. Puukauppoja tehdään vuositasolla yli 100 000, ja niistä maksetaan kantorahatuloja noin 1,4 miljardia euroa (2020). Tukkipuiksi hakatusta 23,5 miljoonasta puukuutiosta (2020) tuloutuu yhteiskuntaan kaikkiaan noin 400 miljoonaa euroa verotuloja.



Sahateollisuuden maksamalla palkkasummalla on niin ikään merkittävä vaikutus aluetalouteen: kotimainen sahateollisuus maksaa vuosittain palkkoja yli 200 miljoonalla eurolla. Palkoista maksettujen verojen lisäksi vaikutus näkyy ostovoimassa ja paikallisten palveluiden sekä tuotteiden kuluttamisessa.

Itsenäisistä sahoista 80 prosenttia on perheyriyksiä, jotka ovat toimineet keskeytyksettä jo useiden sukupolvien ajan ja maksaneet veronsa Suomeen. Nykyisin itsenäisten sahojen maksamat verotulot koko sahateollisuuden 0,5 miljardin euron verokertymästä on hieman yli puolet, 280 miljoonaa euroa. Pelkän yhteisöveron osuus nousee yli 15 miljoonaan euroon, ja kun lasketaan yhteen kaikki suorat ja välillisesti maksettavat verot, on summa satoja miljoonia.

VIENTIALOISTA KOTIMAISIN

Sahatavaran kokonaistuotanto vuonna 2021 oli Suomessa noin 12 miljoonaa kuutiometriä. Vientiin suuntautui tästä noin kolme neljänestä, mikä nosti sahatavaran Suomen neljänneksi merkittävimmäksi vientituotteeksi. Viennin arvo vuonna 2021 oli 1,6 miljardia euroa. Bruttoviennin rinnalla on kuitenkin tärkeää tarkastella toimialan tuottamaa kotimaista arvonlisää. Kaikista viennin toimialoista sahateollisuuden kotimainen arvonlisä on suhteellisesti tarkasteltuna suurin, sillä sahateollisuus hyödyntää lähes yksinomaan kotimaisia tuotantopanoksia.

Liiketusprosenttien tasattu keskiarvo on sahateollisuudessa ollut tyypillisesti 2 prosentin tietämissä. Luku on teollisuuden yleiseen keskiarvoon verrattuna alhainen, mikä johtuu osin alan rakenteesta, osin markkinoiden kehityksestä. Viimeiset kaksi vuotta ovat hyvä osoitus toimialan suhdanneherkkyydestä. Koronapandemia vuosina 2020 ja 2021 sekä työtaistelut vuonna 2020 johtivat markkinahäiriöön, jonka vuoksi viennissä jäätii noin 15 prosenttia normaalitasosta (2020). Vuodelle 2021 muodostui puolestaan epätavallisen voimakas kysyntä- ja hintapiikki,

joka heijastui poikkeuksellisen positiivisena sahateollisuuden kannattavuuteen.

Mitä vakaampana sahojen toimintaympäristö säilyy, sitä suurempi on niiden yhteiskunnalle tarjoama panos. On tärkeää muistaa, että sahateollisuuden juuret ovat Suomessa ja tulevat myös pysymään siellä. Sahat eivät

siirrä tuotantoaan ulkomaille halvempien tuotantokustannusten perässä, vaan ovat sitoutuneita ylisukupolvisen toimintaan omalla paikkakunnallaan. Ne valavat uskoa tulevaisuuteen ja tarjoavat ratkaisuja vähähiiliseen, fossiilivapaaseen yhteiskuntaan ja paikalliseen hyvinvointiin. ✕

“Luotettavan työnantajan palveluksessa uskalletaan sitoutua paikkakuntaan, rakentaa koteja ja perustaa perheitä.”



KASVUN JA TASAPAINON VUOSI

Kulunut tilikausi oli Westaksen historian paras niin liikevaihdollisesti kuin tuloksellisestikin. Yhtiön tase vahvistui ja omavaraisuus parani erinomaiselle tasolle.

Westas-konsernin muodostivat tilikaudella 2021 tytäryhtiöt Westas Raunio Oy, Westas Pihlava Oy ja Westas Bioenergia Oy. Kolmen yhtiön muodostaman konsernin liikevaihto tilikaudella 2021 oli 175,2 miljoonaa euroa (2020: 117,2 M€). Konsernin liikevoitto oli 34,7 miljoonaa euroa (2020: 3,4 M€) ja tulos 26,7 miljoonaa euroa (2020: 2 M€). Westas-konsernin taseen loppusumma oli 88,6 miljoonaa euroa (2020: 56,9 M€) ja omavaraisuusaste pääomallainat huomioiden 54,6 prosenttia (2020: 39,8 %). Hieman alle 50 henkilöä työllistävän, konsernin myynnin ja hallinnon palvelut tuottavan emoyhtiö Westas Group Oy:n liikevaihto oli 102,4 miljoonaa euroa (2020: 80,7 M€). Emoyhtiön liikevaihdon kasvun taustalla oli sahaustuotannon 16 prosentin kasvu ja sitä myöden raaka-ainehankinnan määrien kasvu.

– Metsäosasto hankki viime vuonna puuta sahojen ja bioenergia-liiketoiminnan tarpeisiin yhteensä 1,45 miljoonaa kuutiometriä, josta tukkipuuta oli 1,09 miljoonaa kuutiometriä, kertoo yhtiön toimitusjohtaja **Pekka Kopra**.

Konsernin rakennetta yksinkertaistettiin viime tilikauden päätteeksi, kun tytäryhtiö Westas Bioenergia Oy sulautui emoyhtiöön. Emoyhtiön taseen loppusumma 82,5 miljoonaa euroa (2020: 39,8 M€) sisälsi näin ollen myös Westas Bioenergia Oy:n tase-erät. Emoyhtiön omavaraisuusaste pääomallainat huomioiden nousi 48,8 prosenttiin (2020: 44,9 %).

SAHAT HYVÄSSÄ VEDOSSA

Tilikauden aikana keskimäärin 59 henkilöä työllistäneen Westas Raunio Oy:n liikevaihto oli 79,7 miljoonaa euroa (2020: 50,4 M€). Hyvä markkinatilanne ja tuotannontehostamistoimet, joista merkittävimpiä olivat särmäsahan uusinta sekä kuivauskapasiteetin kasvattaminen, siivittävät sahausmäärien kasvua 31 000 kuutiometrillä (2021: 242 000 m³, 2020: 210 000 m³). Westas Raunion liikevoitto nousi 19,2 miljoonaan euroon (2020: 2,1 M€).

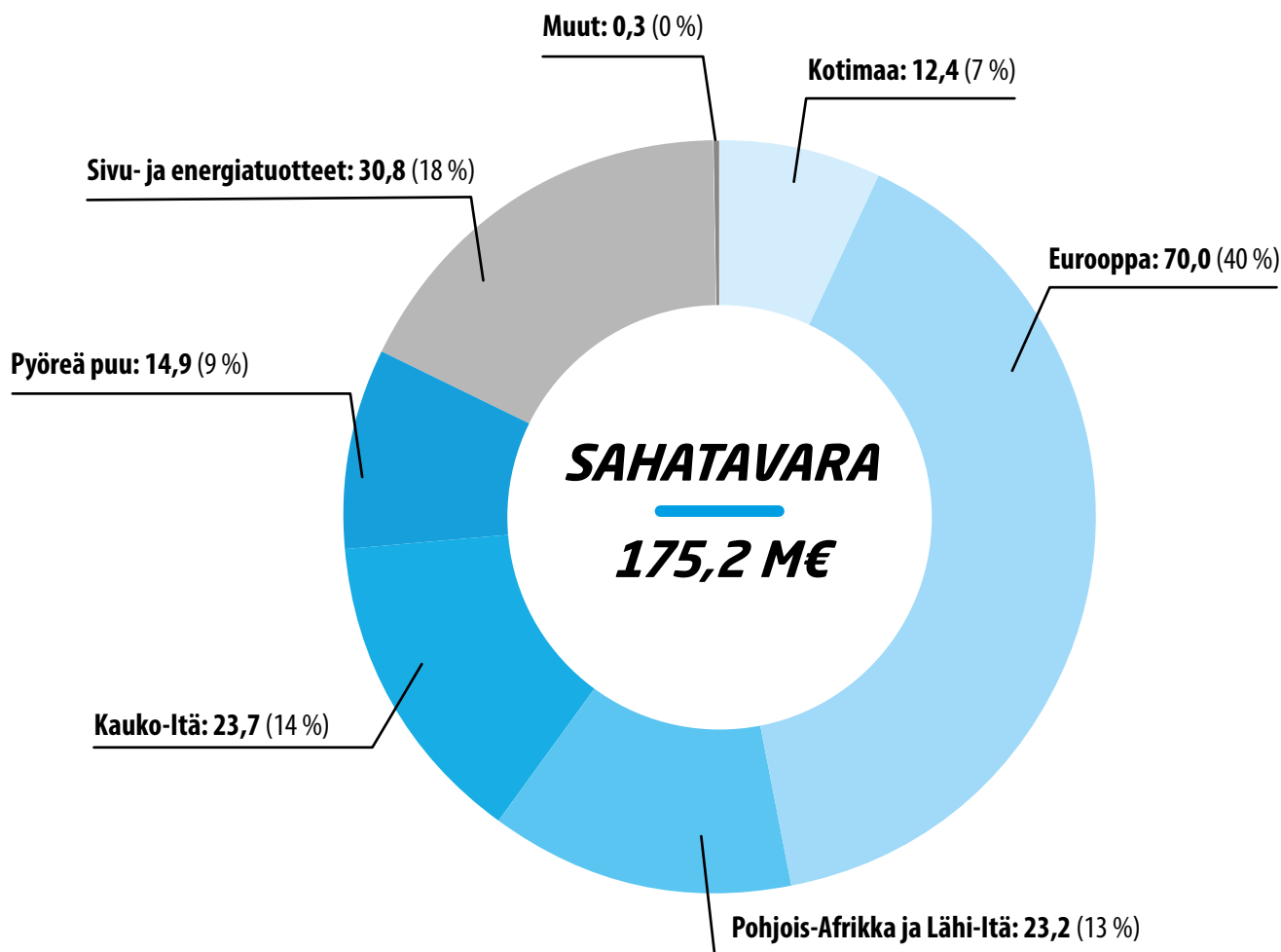
Myös Westas Pihlava Oy:n kannattavuus parani merkittävästi edellisvuodesta. Liikevaihto oli 72 miljoonaa euroa (2020: 47,2 M€), ja liikevoitto nousi 16,7 miljoonaan euroon (2020: 1,4 M€). Taustalla vaikuttivat Westas Raunion tapaan hyvä markkinatilanne sekä sahausmäärien kasvu. Tuotantoa tehostaneiden investointien ansiosta Pihlavan sahaustuotanto kasvoi 16 prosenttia edellisvuoden 195 000 kuutiometristä 227 000 kuutiometriin. Tilikauden aikana yhtiö työllisti Westas Raunion tapaan keskimäärin 59 henkilöä.

Westaksen valmistaman sahatavaran päämarkkinat ovat Euroopassa, Kauko-Aasiassa ja Pohjois-Afrikassa. Tilikauden aikana myynti kasvoi etenkin Keski-Euroopan maissa sekä kotimaassa.

Menneellä tilikaudella vielä omana yhtiönään toimineen Westas Bioenergia Oy:n liikevaihto oli 17,1 miljoonaa euroa (2020: 14 M€). Loppuvuotta kohden voimakkaasti kasvanut kysyntä nosti toimitettujen polttoaineiden määrän noin 0,8 TWh:iin (2020: 0,65 TWh).



WESTAS-KONSERNIN VUODEN 2021 LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN



POSITIIVISESTI UUTEEN TILIKAUTEEN

Kulunut tilikausi oli monella tapaa poikkeuksellinen, ja sahatavaran hinta- ja kysyntäkehitys oli historiallisen hyvä. Näkymät kuluvalle tilikaudelle ovat positiiviset, ja rakentamisen odotetaan jatkuvan vilkkaana ympäri maailmaa.

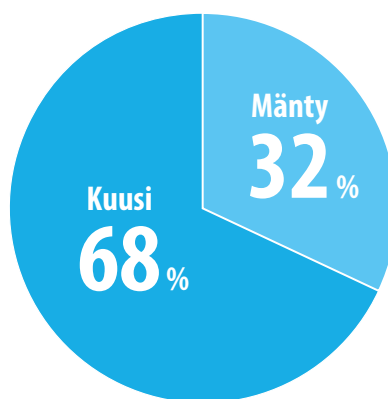
– Puuta käytetään yhä enemmän rakentamiseen, Pekka Kopra iloitsee.

Vaikka sahatavaran hinnat ovatkin toistaiseksi vakiintuneet aiempaa korkeammalle, ovat kustannukset läheneet samanaikaisesti nousuun. Energia-, polttoaine- ja palkkakulut sekä rahti vaikuttavat suoraan sahatoimialan kannattavuuteen.

– Toistaiseksi myyntikatteet ovat kuitenkin pysyneet vielä kelvollisina.

Energiayhtiöiden siirtyessä hyödyntämään fossiilisten polttoaineiden sijaan yhä enemmän uusiutuvia polttoaineita biomassojen sekä sahojen sivutuotteiden kysynnän odotetaan kasvavan.

– Iso kiitos hyvästä vuodesta kuuluu koko henkilökunnalle sekä yhteistyökumppaneillemme. Yhtiön tulevaisuus näyttää vakaalta, ja pystymme tarjoamaan työtä, hyvinvointia sekä kantorahatuloja toiminta-alueellamme myös tulevina vuosina. ✕

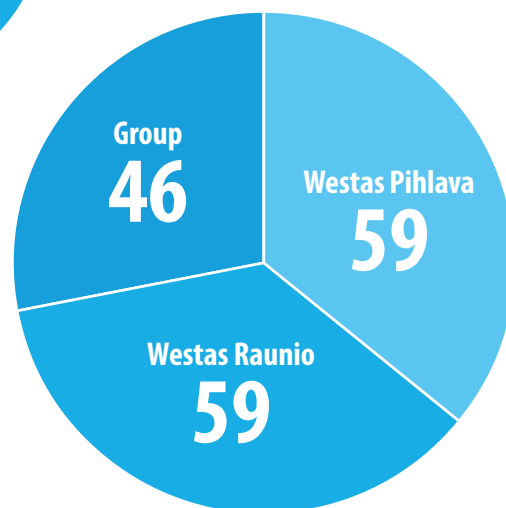


PUULAJIT / SAHAT YHTEENSÄ

HENKILÖSTÖ KESKIMÄÄRIN:

KONSERNI

164 hlö



REIPAS STARTTI VUOTEEN

Sahatavarakauppa on käynnistynyt vilkkaana, ja vain harvoilla markkinoilla on ollut ongelmia. Loppuvuosi on kuitenkin vielä täysi arvoitus, sillä ilmassa on useampiakin riskejä, joiden realisoituminen voi kääntää suunnan nopeastikin.

Kokonaisuutena tarkastellen vuosi 2021 oli sahatavaran myynnin kannalta hyvä. Syksyyn saakka jatkunut kiivas kysyntä taittui loppuvuodesta, ja samaan aikaan hinnat kääntyivät laskuun. Useilla asiakkailla varastot olivat täyttyneet, ja viivyttelyä aiheutti myös se, että hintojen odotettiin vuoden vaihtuessa laskevan entisestään. Westaksella markkinoiden käänteeseen reagoitiin kuitenkin rauhallisesti ja töitä jatkettiin suunnitelmien mukaisesti.

Vuoden ensimmäinen kvartaali alkoi pirteästi ja kyselyitä alkoi tulla viikko viikolta enemmän. Tuotanto myytiinkin melko nopeasti loppuun ja Westaksella keskityttiin pääasiassa siihen, että toimitukset saatiin sovitusti asiakkaille. Hyvästä kysyntätilanteesta huolimatta hinnat eivät vielä ensimmäisellä kvartaalilla nousee, vaan jäivät edellisvuotta alhaisemmiksi. Kysyntä kiihtyi toisen kvartaalin alkaessa, jolloin myös hinnat lähtivät nousuun.



TEE-SE-ITSE-RAKENTAMINEN KYSYMYSMERKKI

Kotimaassa, Westaksen suurimmalla yksittäisellä markkinalla, kauppa lähti hyvin liikkeelle jo alkuvuodesta. Koronapandemia on aiheuttanut kotitalouksissa lisätilan tarvetta, jonka myötä uusien omakotialoitusten määrä on kääntynyt kasvuun. Myös DIY-markkina on ollut vilkas, kun aiemmin matkailuun suuntautuneet varat ovat ohjautuneet kodin kunnostukseen.

– Jää nähtäväksi, millainen vaikutus pandemiatilanteen helpottamisella ja matkailun avautumisella on ihmisten kulutuskäyttäytymiseen. DIY-piikistä tuskin tulee samanveroista kuin viime vuonna, Westaksen vientipäällikkö **Jari Rajakallio** arvelee.

Westaksen toiseksi suurimmalla markkinalla Japanissa kysyntä on säilynyt tasaisena ja rakentamisen tuotteita viedään maahan säännöllisesti.

– Japaniin viedään pääosin männyn parempia laatuja. Muutoin mänty on ollut jälleen puulajeista se haastavampi erityisesti Pohjois-Afrikan heikokohon kysynnän ja hinnan vuoksi. Kuusen tilanne on sen sijaan säilynyt vakaana. Kysytyimpiä tavaroita on kysytty entistä enemmän, mutta myös korvaaville tuotteille on riittänyt ottajia, Rajakallio kuvailee puulajien eroja.

Pohjois-Afrikan mäntymarkkinoista parhaiten vetää Egypti, jossa viimeaikainen kehitys on ollut positiivista. Marokkokin seurailee globaalien markkinoiden kehitystä, mutta Algeriassa tilanne jatkuu vaikeana. Sisämarkkina ei toimi, ja vaikka öljyn ja kaasun hintojen nousu heijastuu positiivisesti maan talouteen, ei sahataran kysyntä ole parantunut. Hieman idempänä tilanne on kuitenkin toinen. Saudi-Arabiassa, niin ikään öljyvaltiossa, kysyntä on ollut hyvää, ja vaikka Israelissa varastot olivat korkealla vielä vuodenvaihteen molemmin puolin ja hinnat laskivat, on ostohalukkuus jälleen voimistunut.

LÄHIMARKKINA VOI HYVIN

Muista markkinoista poiketen sahataran vienti Kiinaan on syksystä 2020 alkaen ollut alavireistä. Maahan on virrannut sen sijaan tukkia Keski-Euroopan hyönteistuhoualueilta, mutta nyt tukit ovat loppumassa, joten sahataran kysyntä Euroopasta on jälleen vilkastunut.

– Kiinan merkitys Westaksen kaupankäynnille on pienehkö, mutta seuraamme toki tilannetta. Se, koettelevatko hyönteistuhot jälleen tulevana kesänä Keski-Eurooppaa, ohjaa paljon Kiinan markkinan kehitystä.

Euroopan markkina jatkaa vahvana. Viime vuoden lopulla väsähtänyt Iso-Britannia on pristinnyt merkittävästi alkuvuodesta, Hollannissa kysyntä on korkealla tasolla, Viro on jopa yllättänyt aktiivisuudellaan ja Saksa sekä Ranska vetävät edelleen hyvin.

– Puurakentaminen on Keski-Euroopassa voimakasta, ja se ylläpitää hyvää kysyntää. On ymmärretty, että pitkän kiertoajan puutuote, kuten sahatarava, on paras hiilivarasto, ja Ranskassa julkisesta puurakentamisesta on olemassa jopa velvoittavat määräykset.

”Puurakentaminen on Keski-Euroopassa voimakasta, ja se ylläpitää hyvää kysyntää.”

– Jari Rajakallio

TOIMITUKSET KIVENÄ KENGÄSSÄ

Ongelmiakin kuitenkin on. Kotimaassa kuljetukset toimivat, mutta globaalia kaupankäyntiä rasittaa kolmen logistisen häiriön muodostama kehä: Kaikenlaisista kuljetusvälineistä – konteista, trailereista, bulkkilavoista – on pulaa, aikataulut eivät pidä ja hinnat ovat jatkuvassa nousussa.

– Trailereita, joita ennen oli hyvin saatavilla, on täytynyt tilata useiden viikkojen päähän. Feedereitä on viivästynyt, peruttu tai siirretty muualle, bulkkilavoista saattavat ilmoittaa, etteivät tulekaan, eikä kontteja ole tai ne ovat väärässä paikassa, Rajakallio luettelee.

Myyntipäällikkö toteaa Suomen sijainnin vaikeuttavan tilannetta entisestään.

– Olemme vähän kaukana kaikesta. Kontteja on vaikea saada tänne saakka, ja sijainti vaikuttaa myös rahdin hintoihin. Nyt talviaikaan ongelmia lisää vielä jää. Maailmassa ei ole kovin montaa jääluokitettua bulkkilavaa, jotka pääsisivät satamiin ilman jäänmurtajien saattamista.

Suurin huoli kaupankäynnissä onkin kääntynyt itse tavaroista niiden toimitukseen. Aikatauluihin liittyvät riskit aiheuttavat harmaita hiuksia, ja vaikka tilanne on kaikille sama ja asiakkaat ovat olleet ymmärtäviä, äänenpainot alkavat nousta, kun tavarat uhkaavat loppua.

– Ongelmien taustalla on useita syitä, joista suurin on kuljetajapula. Varustamot ovat alkaneet miettiä tilanteeseen korjauksia, mutta mitään pikafiksua ei ole odotettavissa.

Vaikka ensimmäisen vuosipuoliskon näkymät ovat valoisat, on loppuvuoden kehitystä vielä hankala ennustaa. Vuotta 2021 väritti koronavirus rajoituksineen, mutta nyt, pandemiatilanteen muuttuessa, kuvaan ovat astuneet inflaatio, korkojen nousu, muuttoliike ja geopolittiset uhat. Rajakallio uskoo kuluttajien ratkaisevan pelin.

– Kaikki on kiinni luottamuksesta. Jos luottamus talouteen ja yhteiskunnalliseen vakauteen säilyy, en näe syitä sille, etteikö tästä vuodesta tulisi sahatarakaupan kannalta kokonaisuutena yhtä hyvä kuin edellisestäkin. ✕

TÄNÄÄN TAPAHTUMAKESKUS, TULEVAISUUDESSA VAIKKAPA KOULU

Westas on yhteistyökumppaneidensa kautta mukana useissa puurakentamisen hankkeissa. Yksi tällainen, pitkäaikainen hiilivarasto ja ympäristöystävällisen rakentamisen taidonnäyte, nousee aluksi Töölönlahdelle ja jatkaa sitten elämäänsä jossain toisaalla, toisenlaisessa käytössä.

Keskellä 90-luvun lamaa **Juhani Sjöman** alkoi pohtia, mihin haasteeseen seuraavaksi tarttuisi. Oma osaaminen ja tuttavien vientikokemus Saksaan yhdistyivät ajatukseksi puutalojen valmistuksesta. Kaksi vuotta myöhemmin, 1996, perustettiin Suomen markkinoille erilaisia talousrakennuksia, kuten autotalleja ja pihavarastoja, valmistanut Finn Master Haus. Pian kuvaan astuivat myös konehallit ja elementtitekniikalla valmistetut kaupparakennukset.





– Seuraamme tuotantoa yksikkömäärien perusteella. Jonkinlaista kuvaa kasvustamme antaa se fakta, että vuonna 1995 valmistimme 22 000 yksikköä, kun tänä vuonna vastaava luku tulee olemaan 174 000, kuvaa FM-Hausin toimitusjohtaja Juhani Sjöman.

Nykyisin yrityksen tunnetuin tuotemerkki suurelle yleisölle lieenee Mestarihallit, joita on vuosien varrella toimitettu jo yli 1 300 kappaletta. Liiketoiminnan kasvaessa myös tuotteiden jalostusarvo on noussut ja yrityksellä on tarjottavana omia puurakentamisen ratkaisuja ja moduuleita.

PUULLA VALOISA TULEVAISUUS

FM-Haus on teollinen puurakentaja, jonka seinä- ja kattoelementeistä sekä rakennusmoduuleista valmistuu muun muassa kouluja, kauppia ja päiväkoteja. Sjömanin sanoin yritys ratkoo asiakkaiden layouteja omien tuotteidensa avulla, valmistaa tuoteosat ja toimittaa ne työmaalle. Noin 15 prosenttia tuotteista on elementtejä, 15 prosenttia Mestarihalliratkaisuja ja loput 70 prosenttia moduulirakenteita, jotka jakautuvat tasan julkisten rakennusten ja kauppia, kuten pienten markettien kesken.

– Keskimääräinen kauppakoko on noin 500 m², ja päiväkodit ovat noin kaksi kertaa tätä suurempia. Kaikkien aikojen suurin toimituksemme oli Meyerin Turun telakalle toimittamamme yhteensä 6 000 m²:n toimistokokonaisuus, toimitusjohtaja kertoo.

Nykyiselle paikalleen 10-tien varteen FM-Haus muutti 2001. Yrityksessä työskentelee seitsemisenkymmentä henkeä, ja vuotuinen liikevaihto on noin 18 miljoonaa euroa. Toiminta on toistaiseksi rajoittunut Suomen rajojen sisäpuolelle, mutta tulevaisuutta silmällä pitäen tähyillään myös vientiin. Tällä hetkellä tilauskanta on kohtuullinen, mutta puuraaka-aineen hinnannousu on viivästyttänyt tai siirtänyt joitain jo sovittuja projekteja.

Puurakentamisen taso Suomessa on Sjömanin mukaan vielä matala. Isojen kaupallisten ja julkisten tilojen rinnalle toimitusjohtaja uskoo nousevan yhä enemmän myös asuntorakentamista, ja siihen suuntaan myös FM-Haus on ottamassa tänä vuonna ensiaskeleita. Kaikkea ei puurakentajankaan mielestä kannata tehdä puusta, vaan kyse on siitä, mihin kaikkeen puuta on mahdollista ja järkevää käyttää.

– Uskon, että tulevaisuus on valoisaa ja puulla on tärkeä osuus rakentamisessa. Se edellyttää kuitenkin sitä, että resurssitehokkuuden nimissä puuta käytetään siellä, missä sen tärkeimmät ominaisuudet pääsevät parhaiten hyödynnettäväksi. Myös materiaali kierron parantaminen on avainasemassa.

Puumateriaalin uudelleenkäyttöön ja kierrätykseen on yrityksessä kiinnitetty erityistä huomiota. Tuotantoa ohjaa Ekokompassi-ympäristöjärjestelmä: jätteet lajitellaan tarkasti viimeistä jaetta myöden ja raaka-aine hyödynnetään yhä uudestaan eri tavoin.

– Esimerkiksi moduulien tukipuutavara puretaan työmaalla ja tuodaan takaisin tehtaalle uudelleenkäytettäväksi.

PUISTA PILOTTIA JA PROTOA

Puurakenteiden alkulähde on sahalla. Westas on olennainen osa FM-Hausin raaka-aineketjua valmistaessaan sahatavaraa elementeissä ja moduuleissa käytettäviin höylätuotteisiin.

– Tuotteissa käytetään yksinomaan ensiluokkaista lujuuslajiteltua kuusta, jota FM-Haus ostaa valituilta höylärikumppaneilta ympäri Suomea. Dimensioita ja pituuksia on useita, ja käytämme paljon sormijatkettujakin tuotteita, Sjöman kertoo.

Länsisuomalaista kuusta löytyy myös FM-Hausin valmistamasta Helsingin Finlandia-talon väistötilasta, Pikku-Finlandiasta. Kyseessä on 2 600 m²:n, neljän salin ja jopa 800 hengen tapahtumakeskus, joka nousi Töölönlahdelle remontoitavan Finlandia-talon takapihalle. Pikku-Finlandia on Aalto-yliopiston arkkitehtipiskelijöiden suunnittelema moderni puurakennus, joka pitää sisällään useita uudenlaisia teknisiä ja arkkitehtonisia ratkaisuja.

– Kaikki on pilottia ja prototyyppiä. Puuta on käytetty lattioissa, katoissa, seinissä ja ulkoverhouksessa. Aloitimme valmistuksen viime vuoden maaliskuussa, ja ensimmäiset moduuli- ja elementtiasennukset alkoivat kesäkuussa. Tuotannossa kohteen läpimenoaika oli yhteensä neljä kuukautta, mutta nyt urakka on osaltamme valmis.

Rakennus on muunneltava, ja remontin valmistuttua se on tarkoitus siirtää palvelemaan kouluna tai päiväkotina toisaalla. Sen lisäksi, että toimitusjohtaja iloitsee kohteen ympäristöystävällisyydestä, uudenlaisten ratkaisujen innovoinnista ja rakennuksen todellisesta elinkaarijätteilystä, on hän ylpeä myös erinomaisesta lopputuloksesta.

– Meille Pikku-Finlandia on ollut todellinen näytös paikka ja samalla erinomainen referenssi, Sjöman toteaa.



”Kiinnitämme erityistä huomiota puumateriaalin uudelleenkäyttöön ja kierrätykseen.”

– Juhani Sjöman



JOKA YHDEKSÄS PÄIVÄ

Toimiva yhteistyö varustamon kanssa on vientiin painottuvan yrityksen elinehto. Mitä ahtaammaksi rahtimarkkina käy, sitä arvokkaampia ovat luotettavat kumppanit. Tähän kategoriaan kuuluu Mann Lines, joka kuljettaa pääosan Westaksen Iso-Britanniaan suuntaavista tuotteista.

Brittiläisen Mann Lines -varustamon juuret ulottuvat 50-luvulle ja Mann & Son Limited -yhtiöön. Alussa toiminta keskittyi lähinnä huolintaan ja agentuuriin, mutta laajeni myöhemmin myös jakelu-, varastointi-, laivatoimisto-, ahtaus- ja rahtipalveluihin. 80-luvulla yritys siirtyi Binksin perheen omistukseen, ja vuonna 1992 avattiin ensimmäinen oma linja Suomesta Saksan kautta Iso-Britannian Harwichiin. Tuolloin operoitiin Agroman Ferry Servicen nimissä, mutta vuonna 2001 toiminta siirtyi Mann Lines -nimen alle.

Kontti- ja ro-ro-linjaliikenteessä operoiva Mann Lines on ajoneuvokuljetusten erikoisosaaja, mutta viikoittain lastina kulkee myös muita rahtia raakavivestä teollisuuden koneisiin ja teräspalkeista paperiin. Toiminta on aina painottunut vientiin ja tuonniin



osuus on pienentynyt nyt entisestään Brexitin myötä. Tällä hetkellä Iso-Britannian viennin ykkösartikkeliksi Itämeren ro-ro-linjalla on noussut sahatavara.

Noin 70 miljoonan euron vuotuista liikevaihtoa tekevä Mann Lines -konserni työllistää yli toistasataa rahtiammattilaista ja operoi pääosin Itämeren ja Keski-Euroopan alueilla. Konttoreita on kaikkiaan kahdeksassa satamassa, Suomessa pääpaikka on Turku.

KAIKIN PUOLIN TOIMIVA YHTEISTYÖ

Mann Lines hoitaa noin 70 prosenttia Westaksen Iso-Britannian toimituksista. Säännöllinen yhteistyö alkoi nelisen vuotta sitten kilpailutuksen ja testierien jälkeen. Aiemmin sahatavaraa oli lastattu Mann Linesin aluksiin vain satunnaisesti, mutta nykyisin ML Freyja ottaa sinisiä paketteja kyytiinsä aina Turussa käydessään. Reitti kulkee Bremerhavenista Harwichin, Rotterdamin, Cuxhavenin ja Paldiskin kautta Turkuun, jossa laiva käy yhdeksän päivän välein. Talvisin Pohjanmeri on myrskyisä, jolloin vaihtoehtoisena reittinä käytetään yhtä maailman vilkkaimmista vesireiteistä – Kielin kanavaa.

– Kielin kautta voidaan ajaa myös, mikäli on kiire, mutta vaikka aikaa säästyy, reitti on kallis, kertoo Mann Linesin Suomen toimitusjohtaja **Timo Helanto**.

Parhaimmillaan Westaksen sahatavaraa on kyydissä toistatuhatta kuutiota. Harwichin sataman sijainti on yhtiön kannalta erinomainen, kun sitä katsotaan asiakkaiden näkökulmasta.

– Satama on lähellä asiakkaita, ja tavarat saa perille nopeasti. Etuna on myös se, että Britannian suurin konttisatama Felixstowe on lähes vastapäätä, Orwell-joen toisella puolen, toteaa Westaksen logistiikkapäällikkö **Arto Kuusiniemi**.

Helanto toteaa yhteydenpidon olevan tiivistä ja kertoo Westaksen yleensä muutamien satojen kuutioiden eräkokojen sopivan hyvin täydentämään Freyjan lastia.

– Käymme yhdessä Arton kanssa läpi toimituksia ja niiden mahdollisia priorisointeja. Yhteistyö on luontevaa, enkä löydä siitä moitteen sanaa. Kunpa homma toimisi kaikkien kanssa samaan tapaan!

Kuusiniemi pyörittää pöydällään palettia, jossa myynti, asiakkaan toiveet, tuotanto ja kuljetusten aikataulut tulee sovittaa yhteen. Varaukset pyritään tekemään aina mahdollisimman ajoissa kuukausittaisten myyntimäärien perusteella, ja joustoa tarjoaa mahdollisuus ajaa kuormia valmiiksi omaan tahtiin Turun sataman varastoon. Silti kiire on meinannut joskus yllättää.

– Tavaraa on tiukassa tilanteessa otettu vastaan vielä jopa laivapäivinä. Palvelu on ollut aivan ensiluokkaista, Kuusiniemi kiittelee.

HAASTEITA RAHTILIIKENTEESSÄ

Rahtien hinnat ovat nousupaineessa. Polttoainekustannusten rajun kasvun ohella inflaation kiihtyminen näkyy palkkojen nousussa ja sitä myöden hinnoissa. Samalla jo pidempään rahtiliikennettä rasittanut konttipula aiheuttaa niukkuutta markkinoilla, mikä on omiaan nostamaan hintoja. Merilogistiikka onkin Helannon mukaan muuttanut muotoaan, ja yhä useammin katseet kääntyvät ro-ro-aluksiin.

– Kun konttien hinnat olivat alhaalla, kukaan ei ollut kiinnostunut valtameri-rosta, mutta nyt tavaraa pakataan yhä useammin lauttavaunuihin. Tämän seurauksena niistäkin alkaa olla pulaa.

Tilannetta on Mann Linesilla pyritty helpottamaan priorisoimalla toimituksia sekä sisäisin järjestelyin. Jotta myös Suomesta lähtevä rahti mahtuisi mukaan, on yhtiö rajannut määrän sille, minkä verran Paldiskin satamassa Virossa laivaan saa lastata.

– Tiukasta tilanteesta huolimatta on käynyt niinkin päin, että olemme saaneet toimitukset perille jopa etujassaan, huomauttaa Kuusiniemi väliin.

Kääntöpäivänä lauttavaunut, eli 2,5 metriä leveät ja 12 metriä pitkät mafit ahdetaan Turun sataman varastoissa valmiiksi, ja sieltä ne on helppo vetää italialaisen Vismar-varustamon omistaman ML Freyan uumeniin. Lastia mitataan kaistametreillä, joita täyteen alukseen mahtuu kaikkiaan 2 800, laivan kannet mukaan lukien 3 000.

– Koska lasti on ahdettu valmiiksi lauttavaunuihin, kestää laivan kääntö satamassa vain kahdeksisen tuntia, Helanto kertoo.

Konttien heikon saatavuuden ohella viime vuoden rahtiliikennettä rasittivat myöhästelyt, siirrot ja peruutukset. Etenkin Britanniassa osa satamista on täynnä, sillä ne ovat ruuhkautuneet kuljettajapulan vuoksi. Helanto ei usko tilanteen helpottavan lähiaikoina.

– Pula ammattitaitoisista kuskeista on kova, eikä nuoria enää hevillä saa aliarvostettuun ja -palkattuun rakkaaseen työhön.

Helanto tietää mistä puhuu. Yksitoista vuotta merillä ja liki neljä vuosikymmentä merenkulun palveluksessa ovat antaneet hyvän kuvan rahtiliikenteen haasteista – mutta myös siitä, mikä toimivassa yhteistyössä on tärkeää.

– Asiakastuntemus on toimintamme ytimessä. Sen avulla pystymme palvelemaan asiakkaitamme, kuten Westasta, joustavasti, yksilölliset tarpeet huomioiden. ✕

”Yhteistyö on luontevaa, enkä löydä siitä moitteen sanaa.”

– Timo Helanto



Timo Helanto vas. ja Arto Kuusiniemi

SAHAN PYÖRIVÄ SYDÄN

Monella sahurilla ja terämiehellä on hyvin tarkka käsitys siitä, millaisella terällä tukista saadaan omassa linjassa paras saanto tai sahauspinta. Toijalan Koneterä kuuntelee asiakkaiden toiveita tarkasti ja räätälöi pyörösahanterät kestävästi kovaa käyttöä ja korkeita sahausnopeuksia.

Toijalan Koneterän juuret sijaitsevat **Sulho Pietikäisen** autotallissa ja sitä edeltäneessä monipuolisessa urassa Toijalan Terätuotteen palveluksessa. Vuonna 1986 Pietikäinen alkoi pohtia oman terähuoltoja tarjoavan yrityksen perustamista, ja pian autotalli oli jo täynnä koneita. Mukaan lähtivät myös yrityksen nykyisen toimitusjohtajan, Sulhon pojan, Juha Pietikäisen serkut.

– Sulho mitoitti koneet alkuun hieman yli tarpeen, mutta pian niille tuli käyttöä, kun vanhat kontaktit alkoivat

huollon lisäksi kysellä myös uusia teriä, muistelee **Juha Pietikäinen**.

Myös autotalli jäi hyvin pian pieneksi, ja edessä oli ensin muutto isompiin vuokratiloihin ja sittemmin omiin tiloihin Hallitielle 1990-luvun alussa. Kesällä 1994 valmistumassa olleen hallilajennuksen aikaan syttyi tulipalo, joka tuhosi toimitilat lähes kokonaan.

– Tilanne oli aika erikoinen. Toiminta ei kuitenkaan lamaantunut, ja uusi katto saatiin pään päälle jo talveksi, kertoo samana keväänä yrityksen palveluksessa aloittanut myyntipäällikkö **Seppo Järvinen**.

TÄRKEINTÄ ON LUOTTAMUS

Toijalan Koneterän 1,6 miljoonan euron liikevaihdosta liki 80 prosenttia tulee sahateollisuudesta, jonka edustajia palvelee aina Japania ja Hondurasia myöden. Teriä toimitetaan myös kumi-, paperi-, muovi-, levy-, teräs- ja elintarviketeollisuuteen. Työntekijöitä on parikymmentä, ja pisimmät työsuhteet ovat kestäneet kolmekymmentä vuotta. Uusien työntekijöiden löytäminen ei ole aivan helppoa.

– Teräntekijöitä ei kouluista valmistu, vaan työt oppii tekemällä. Olemme onnistuneet samaan hyviä tyyppejä, toimitusjohtaja toteaa.

Myyntipäällikkö Järvinen kertoo tuotteiden laadun, palvelun nopeuden ja joustavuuden sekä osaamisen olevan menestystekijöitä kovassa kilpailussa.

– Mutta vaikka olemmekin varmasti markkinoiden nopein valmistaja, kaikkein tärkeintä on kuitenkin luottamus. Kaikki perustuu sille, ja olemme rakentaneet asiakaidemme kanssa vahvan luottamussuhteen.

Esimerkiksi Westas Raunion sahan kanssa kumppanuus on jatkunut pian kolmekymmentä vuotta. Yhteistyö on poikkeuksellinen, sillä siinä missä Koneterän terät yleensä matkaavat sahaille kuljetuspalveluna, käydään Koskella joka torstai itse.

– Viemme valmiita ja haemme käytössä olleita teriä väliteroitukseen ja uudelleenpaloitettavaksi. Samalla on hyvä tilaisuus vaihtaa ajatuksia Westaksen henkilökunnan kanssa ja saada ensikäden tietoa mahdollisista poikkeamista.

ULKONÄKÖÄN MONIMUTKAISEMPI

Sahanterä ei ole massatuote, eikä juuri yhtään terää valmisteta varastoon. Räättälöidyn terän laadun varmistavat huipuluokan raaka-aine, lämpökäsittelyn tasalaatuisuus, oikaisu ja jännitys sekä palojen kiinnitysryvyys ja hiontatarkkuus.

Sahanterässä hammas tekee varsinaisen työn. Hampaan ja terän oikeanlainen geometria varmistavat sen, että sahauksen lopputulos on laadultaan tasalaatuista ja tuotos on mahdollisimman suuri. Terässä saattaa olla myös puhdistuspaloja, joiden ensisijaisena tehtävänä on pitää sahausrako puhtaana purusta, jotta terä ei ala lämmetä ja menetä näin jännitystään. Lisäksi puhdistuspalat jäykistävät terärunkoa jonkin verran. Terään voidaan tehdä myös niin kutsutut lämpölovot, jotka estävät terän muodonmuutokset sen lämmetessä.

Terissä käytettävä matalaseosteinen työkaluteräs tulee Keski-Euroopasta ja raaka-aineen osuus valmiin

tuotteen hinnasta voi olla jopa puolet. Teriä valmistettaessa ja valittaessa on puulajin ja käytettävän sahalinjan kunnon lisäksi huomioitava muun muassa sahausnopeus, vuodenaika sekä sahan maantieteellinen sijainti, jolla on vaikutusta puuaineksen laatuun.

– Talvisahauksessa käytetään usein hieman erimallisia teriä kuin kesäisin. Hampaan geometria suunnitellaan sellaiseksi, että terä kestää koviakin iskuja. Myös terämateriaali voi poiketa kesäterästä, listaa tuotannosta vastaava Jari Hakala eroja.

Hakala kertoo, että puiden ollessa jäässä teräriikkoja tulee normaalia enemmän ja teroitusvälit ovat tiheämmät kuin kesäaikaan. Yksittäiseen terään voidaan tehdä palojenvaihto kolmesta neljään kertaa, mutta rungon väsyessä terä tulee elinkaarensa loppuun. Jokaisen terän suoruuksia ja jännitystä tarkistetaan aina huollon yhteydessä ja epäkelvot otetaan sivuun.

Sahaustuloksen kannalta terän ympärillä olevat asiat ovat toki myös tärkeitä. Toijalan Koneterä tekeekin runsaasti yhteistyötä eri laitevalmistajien kanssa.

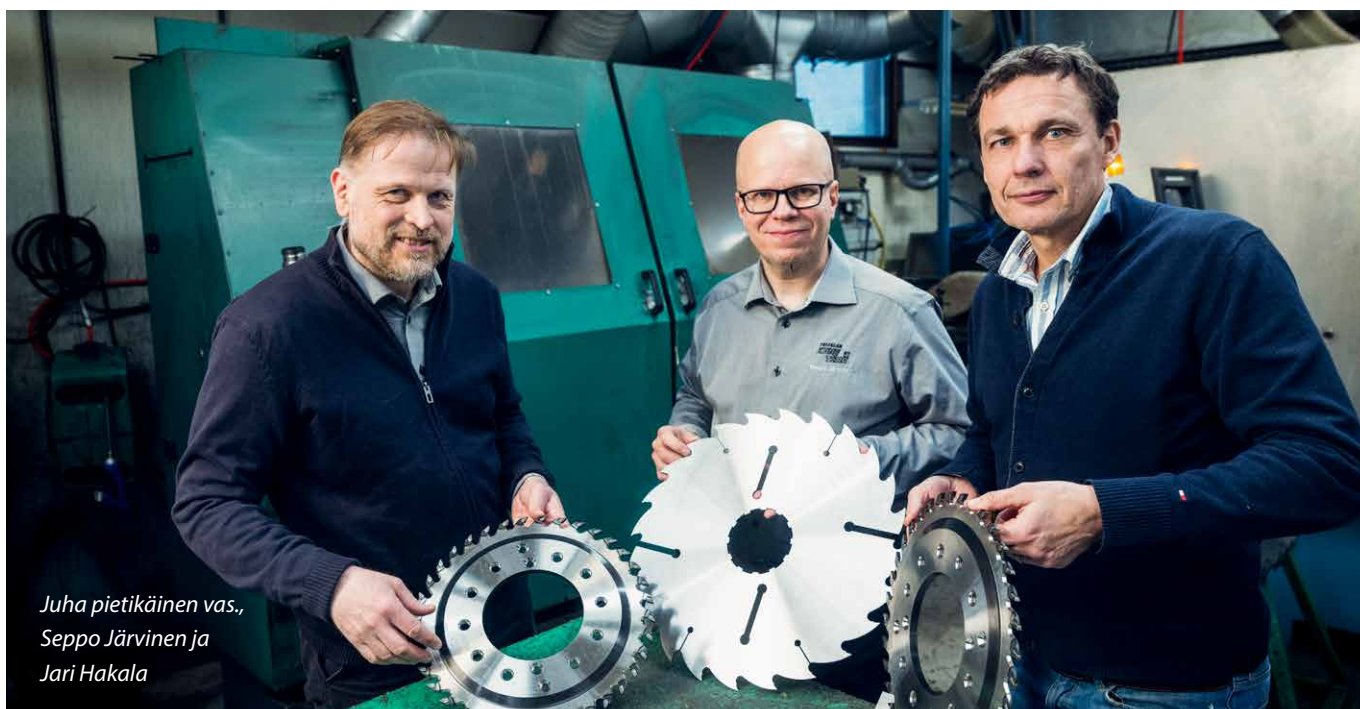
– Tiivis yhteistyö konevalmistajan kanssa on tärkeää, sillä ilman toimivaa terää sahakone on käytännössä käytöskelvoton. Olisi tärkeää varmistaa laitteeseen suunnitellun terän huollettavuus ja ylipäättään valmistettavuus, ennen kuin laitesuunnitelmat lyödään lukkoon, Hakala muistuttaa.

Toimitusjohtaja Pietikäinen lisää, että myös Toijalan Koneterä tekee jatkuvaa tuotekehitystä.

– Etsimme uudenlaisia materiaaleja, teemme pieniä muunnoksia laitteiden kehittyessä ja pyrimme tekemään tuotteistamme entistä kestävämpiä. Tuotteena pyörösahanterä on kyllä sinällään valmis, mutta ainahan erinomaistakin voi parantaa. ✕

”Teräntekijöitä ei kouluista valmistu, vaan työt oppii tekemällä. Olemme onnistuneet samaan hyviä tyyppejä.”

– Juha Pietikäinen



Juha pietikäinen vas.,
Seppo Järvinen ja
Jari Hakala

PUUENERGIAA YHÄ USEAMMALLE

Suomessa yli 40 prosenttia energian kokonaiskulutuksesta tuotetaan uusiutuvilla energianlähteillä. Näistä merkittävin on puupohjainen energia, jonka osuus on yli 70 prosenttia. Puuenergian suosion kasvu sekä kulunut kylmä talvi ovat konkretisoituneet kiireenä myös Westaksella.

Vuosi 2021 oli Westaksen bioenergia-liiketoiminnalle erinomainen. Toimintumäärät kasvoivat liki 20 prosenttia, ja alkaneelle vuodelle odotetaan niin ikään kasvua. Bioenergiapääällikkö **Juha Vahtera** listaa syitä positiivisen kehityksen taustalla.

– Talvi on ensinnäkin ollut hyvin kylmä, ja lämpölaitokset sekä voimalat ovat käyneet täydellä teholla. Toiseksi, sähkön hinta, samoin kuin päästöoikeuksienkin hinnat ovat olleet korkealla. Kun vielä turpeen ja kivihiilen käyttöä on vähennetty, on puupohjaisille, nollapäästökauppa-arvoisille polttoaineille ollut kysyntää.

Kovasta kysynnästä huolimatta raaka-aineen toimitukset ovat sujuneet ongelmitta. Hyvän suhdanteen ansiosta sekä sahan sivutuotteita että metsäenergiaa on tullut runsaasti ja myös ylivuotisia lämpimämmän talven jäljiltä jääneitä varastoja on saatu hyödynnettyä. Kilpaileviin polttoaineisiin verrattuna puupolttoaineen hinta on myös säilynyt vakaana, joskin kasvaneet logistiikkakustannukset ovat aiheuttaneet hinnannousupaineita.

TERMINAALIT PARANTAVAT HUOLTOVARMUUTTA

Tällä hetkellä Westaksen toimittamalla polttoaineella lämmitetään koteja ja työpaikkoja noin kymmenessä alueen kunnassa. Esimerkiksi Loimaan ja Paimion lämpölaitoksiin Westas toimittaa pääosan kaikesta puupolttoaineesta.

Lämmityskauden aikana polttoaineen toimitusmäärät voivat nousta jopa kahdeksaansataan rekkakuormaan kuukaudessa, mikä päivätasolla tarkoittaa noin 25 kuormaa. Vuosittain energiaa toimitetaan Westaksen hankinta-alueen lämpö- ja voimalaitoksille liki 0,8 TWh, mikä vastaa lähes 400 000 kiintokuutiota.

Vuodet eivät kuitenkaan ole veljiä keskenään, ja niin polttoaineen tarve, hinta kuin saatavuuskin riippuu tekijöistä, joihin vaikuttaminen on vaikeaa. Polttoainetoimittajan tulee joka vuosi varautua kylmimpään mahdolliseen talveen, mutta leudon talven sattuessa varastoon jää polttoainetta. Varastojen kasvu puolestaan aiheuttaa ylitarjontaa ja vaikeuttaa markkinaa hintoja laskevasti. Kulunut talvi osoitti puuenergian potentiaalin, mutta toisaalta myös ongelmat, joiden ratkominen on haastavaa.

– Bioenergialiiketoiminta on kausiluontoista, ja vuoden työt tehdään noin kuuden kuukauden ajanjakson aikana. Pullonkaulaksi muodostuu helposti haketus- ja kuljetuskaluston saatavuus, koska tarvittaviin laitteisiin investointi ei sesonkiluonteisuuden vuoksi ole urakoitsijoille kovin houkutteleva. Siksi olemme satsanneet terminaalien strategiseen sijoitteluun, Vahtera kertoo.

Yhtiöllä on kaikkiaan seitsemän ympäristöluvalla toimivaa terminaalia, joista neljä on vuokralla ja kolme omia. Turun alueelle avattiin vastikään uusi neljän hehtaarin terminaali-alue, jonka toimintaa on tarkoitus tulevaisuudessa kehittää.

– Olemme investoineet merkittävästi terminaaleihin ja tulemme investoimaan jatkossakin. Terminaalit vahvistavat huoltovarmuutta ja niiden avulla takaamme sen, että pakkaslukemien kivutessa kahteenkymmeneen polttoainetta on saatavilla nopeasti ja se on ajettavissa heti laitoksille, Vahtera painottaa.

LUOTTAVAISENA ETEENPÄIN

Viimeinen vuosi on sähkötavarapöytämarkkinoilla ollut erinomainen, mikä on ollut omiaan varmistamaan puuenergian saatavuutta. Sahaus on kuitenkin suhdanneherkkä teollisuudenala ja todennäköistä on, että jossain kohtaa sahausmäärät kääntyvät laskuun. Miten silloin voidaan taata polttoaineen riittävyys?

– Uskon, että kuitupuun ja energiapuun rajapinta tulee tulevaisuudessa muuttumaan. Tällöin, markkintalanteen salliessa, kuitupuun nykymitat täyttävää raaka-ainetta tullaan ohjaamaan energiapuuksi, mikä tasaa suhdannevaihteluja, Vahtera pohtii.

Westas on vastuullinen toimija, polttoainetoimittaja ja puun hankkija: Yritys toimii paikallisesti ja hankkii raaka-aineen sertifiointin vaatimuksia noudattaen, ja sen laitoksilla sekä terminaaleilla on vaatimusten mukaiset ympäristöluvat. Tavoitteena on myös pienentää toiminnan hiilijalanjälkeä.

– Tällä hetkellä haketus tapahtuu polttomootorin voimin, mutta pidemmällä aikavälillä on selvää, että sähköllä toimivat koneet korvaavat nykyisen kaluston. Tämä ei vielä toistaiseksi ole mahdollista, mutta siihen suuntaan ollaan vääjäämättä menossa.

Bioenergiapäällikkö luottaa, että julkisuudessa esiintyneestä puun polton kritisoinnista huolimatta puuenergialle on kysyntää myös jatkossa. Näkemystä puoltavat Suomen olosuhteet sekä voimalaitosrakenne.

– Olemme täällä Pohjolassa ja lämpöä sekä sähköä tarvitaan. Kaukolämpö on nyt ja jatkossakin tuotettava polttamalla jotain ja fossiilisten käytön hiipuesssa jäljelle jää vain puuperäisiä vaihtoehtoja. Tämän lisäksi lähes kaikki puuta polttavat laitokset maassamme on rakennettu 2000-luvulla, eli suurin osa niistä on joko alle viisivuotiaita tai vasta rakenteilla. Näiden tekijöiden valossa on selvää, että bioenergian käyttö tulee vain kasvamaan. ✕

”Terminaalit vahvistavat huoltovarmuutta ja niiden avulla takaamme sen, että polttoainetta on saatavilla nopeasti.”

– Juha Vahtera



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)



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



TIMO KAJALA

0500 110210
timo.kajala@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, Salo, Halikko, Kuusjoki,
Muurla, Perniö, Pertteli, Särkisalo,
Kisko, Kiikala, Suomensjärvi



VESA-MATTI TUOMOLA

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



TEIJA LAUKKANEN

044 744 0177
teija.laukkanen@westas.fi
Pyhäranta, Laitila, Uusikaupunki,
Taivassalo, Kustavi, Vehmaa,
Mynämäki



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,
Naantali, Rusko, Kaarina, Piikkiö,
Lieto, Sauvo, Paimio, Parainen,
Kemiönsaari

WESTAS GROUP OY

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

westas.fi

