

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 2/2022

WESTAS-TEKIJÄ SEPPO ANTILA

KOHTAAMISIA VIIDELLÄ VUOSI- KYMMENELLÄ

S. 4

**MINNA SAARANLUOMA-CARPELAN,
KATI KYLMÄNIEMI JA JONNA LEHTI**

NAISET NUMEROIDEN TAKANA

S. 10

**KIRAMI OY:N TOIMITUSJOHTAJA
MIKA RANTANEN**

YKSIN, KAKSIN TAI KOKO PERHEEN KANSSA

S. 16



WESTAS

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

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



Westas Groupin sidosryhmälehti

Nro	2/2022
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	8 450 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmärekisteri



Ilmastoneutraali
Painotuote
ClimatePartner.com/16132-2210-1001



4041 1018
Painotuote

PÄÄKIRJOITUS

ÄÄRILAIDASTA TOISEEN



Viimeiset reilut kaksi vuotta ovat olleet aikaa, jollaista tuskin työuralla toista sattuu. Saha-tavaran kysyntä ja hinnat ovat olleet tasolla, joita ei osattu etukäteen edes ajatella. Kuten odotettavissa oli, tilanne muuttui nopeasti tähän syksyyn tultaessa.

Westas lähtee heikompaan suhdannevaiheeseen vahvoin taloudellisin puskurein, nettovelattomana. Olemme silti pystyneet investoimaan sahojen kilpailukykyyn taloudellisesti sopivassa määrin, riskit huomioiden. Nyt olisi kykyä ponnistaa taas askel eteenpäin, mutta olemme toimialalla, jolla on kovin vaikeaa uida kysynnän kanssa täysin vastavirtaan. Maailma on monelta osin sellaisessa myllerryksessä, että olisi ihme, jos se ei näkyisi sahatavaran kysynnässä. Energian, polttoaineiden ja elintarvikkeiden hintojen sekä korkojen nousu syö kuluttajien ostovoimaa ja hiljentää rakentamisen. Jo pelkästään sota Ukrainassa luo luonnollista varovaisuutta kulutukseen. Tilannekuva on hyvin samankaltainen, katsoo sitten Eurooppaan, Pohjois-Amerikkaan, Pohjois-Afrikkaan tai Aasiaan.

Aikataulu tulevalle on epäselvä. Kestääkö tämä hieman näköalaton nykytilanne vuoden, kaksi vai kolme, siihen en osaa vastata. Kysynnän heikkene-miseen on kuitenkin syytä sopeutua, sillä eihän ole edes metsänomistajan edun mukaista synnyttää ylitarjontaa sahatavaraa, koska sahatavaran hinnan laskiessa laskee lopulta myös raaka-aineen hinta. Tilanne on tietysti monelta osin ristiriitainen, kun kuitupuun tuonti Venäjältä on loppunut, kotimaasta ei hiiliinielu-, monimuotoisuus- ja suojeluvaatimukset huomioiden voida odottaa nykyistä suurempaa hakkuumäärää ja samalla uutta sahakapasiteettia on syntymässä niin Etelä- kuin Pohjois-Suomeenkin.

Haasteelliselta näyttää, mutta olen luottavai-silla mielin, että Westaksella osataan hoitaa tämäkin aika hyvin.

On taas aika kiittää henkilökuntaa, asiakkaita ja muita yhteistyökumppaneita kuluneesta vuodesta, vaikka sitä hieman vielä jäljellä onkin! ✕

PEKKA KOPRA

2/22

- 2 Pääkirjoitus
Pekka Kopra
- 3 Sisältö
- 4 Westas-tekijä
Kohtaamisia viidellä vuosikymmenellä



- 6 Puukauppa
Puukaupan loppukiri
jatkuu vuoden vaihteeseen
- 7 Sertifiointi
PEFC-sertifiointi uudistaa
metsänhoidon käytäntöjä

*"Puu elää ja muuttaa
ulkonäköään, ja lopulta
sen voi kierrättää."*

– Mika Rantanen



- 10 Talous
Naiset numeroiden takana
- 12 Työturvallisuus
Jokainen on oman työnsä
turvallisuuspäällikkö
- 14 Sahatavaramarkkinat
Markkina moottorijarrutuksella
- 16 Puurakentaminen
Yksin, kaksin tai koko perheen kanssa

*"Totuutta on helppo puhua.
Siitä on hyvä pitää kiinni."*

– Seppo Anttila



- 18 Yhteistyökumppani
Intohimona puu, tavoitteena ykkössija

KOHTAAMISIA VIIDELLÄ VUOSIKYMMENELLÄ

Puunhankinnan todellinen konkari Seppo Anttila siirtyy marraskuun koittaessa kuorolaulun, kalastuksen ja metsätöiden pariin. Työuran päättyessä tekemistä kyllä riittää, mutta taakse jääviä metsänomistajien kohtaamisia mies uskoo kaipaavansa.

Seppo Anttilalla on läheinen suhde metsään ja tässä tapauksessa myös metsänomistajaan. Vaimon omistama metsä hakattiin seitsemisen vuotta sitten, ja nyt itse istutettu nuori metsä sitoo hiiltä ja järeytyy vielä vuosikymmenten ajan.



Seppo Anttila valmistui metsäteknikoksi Evon metsäopistosta vuonna 1982. Pienestä pitäen hän oli kulkenut isänsä ja isoisänsä jäljissä metsää istut-
taen ja raivaten.

– En kuitenkaan voi sanoa, että ajauhin alalle. Oli vain aina itsestään selvää, että olisin jollain tavalla puun kanssa tekemisissä. Uravalinnan taustalla oli ennemmin-kin halu tehdä tuottavaa työtä – olla kansantalouden arvoketjun alkupäässä luomassa yhteiskuntaa rahaa, jolla tuotetaan palveluita ja hyvinvointia.

Valmistuttuaan Anttila aloitti työt Pöytyän Auran Metsänhoitoyhdistyksellä ja eteni metsäsuunnitelmien tekijästä toiminnanjohtajaksi. Uran alkuaikoina metsurit tekivät työt vielä 90-prosenttisesti, leimikot leimattiin puu puulta, tukit mitattiin kasalla yksi kerrallaan ja työn suunnittelu sekä yhteydenpito veivät paljon aikaa. Siitä huolimatta mies pitää aikaa tehokkaampana kuin nykyisin.

– Tultiin, sovittiin ja tehtiin. Koko ajan ei keskeytetty ja vehdattu asioiden kanssa.

Kun kuusitoista vuotta oli vierähtänyt, mies päätti hypätä metsänhoitoyhdistyksen kyydistä.

– Tuntui siltä, että tämä tuli nyt valmiiksi ja ajattelin tehdä pienen irtioton. Niinpä ryhdyin Pöytyän seurakunnan suntioksi ja tuurasin välillä haudankaivajaa. Vaikka viivähdin seurakunnalla vain puolisen vuotta, oli se arvo-
kas kokemus.

TYÖTÄ IHMISTEN PARISSA

Raunion sahan ostomiehenä Anttila aloitti vuonna 1998. Ostoa-
alue eli ja vaihtui vuosien varrella, ja kohdalle osuneiden metsänomistajien määrä nousi pitkälle nelinumeroi-
seksi.

– Siihen aikaan, kun vielä lähetettiin allekirjoitettuja joulukortteja, muistan parhaana vuotenaani raapustaneeni nimeni kahteensataan korttiin.

Ne metsänomistajat, ihmiset, ovatkin aina olleet työn parasta antia. Anttila kertoo erään kollegansa todenneen kerran, että metsäalan ammatit ovat ihmisten kohtaa-
misammatteja. Hän yhtyy ajatukseen.

– Tokihan on helppo sanoa, että ihmiset ovat parasta tässä työssä, mutta jos soittaa väärään numeroon ja pystyy siitä huolimatta iskemään juttua 15 minuuttia, kuten minä, niin eiköhän se todista, että todella tarkoitan sitä.

Ennen kuin digitaaliset kartat tulivat hakkuukoneisiin, kuljettajat liikkuvat metsissä paperikarttojen varassa. Kerran erällä äetsäläisellä työmaalla oli korjattuna jo kolmisenkymmentä mottia puuta, ennen kuin kuljettaja huomasi olevansa väärällä puolen kiinteistön rajaa. Työt kes-

keytettiin, ja Anttila lähti selvittämään leimikon omistajaa.

– Otin yhteyttä metsänhoitoyhdistykseen, josta tuskailtiin, että enkö nyt enää hankalamman isännän mailta keksinyt lähteä puita kaatamaan.

Anttila soitti isännälle, joka lähti tarkastamaan vahinkoa. Nöyrästi pahoitellen Anttila lupasi maksaa puista lis-
tahinnan, jolloin isäntä löi kättä päälle ja keitti kahvit. Anttila tuumii, että mikäli isäntä olisi itse huomannut asian ennen yhteydenottoa, tilanne olisi voinut olla erilainen.

– 99-prosenttisesti on kaikkien kanssa tultu toimeen. Kyllä tässä pätee vanha klisee, että niin metsä vastaa, kun sinne huudetaan. Jos vilpittömästi haluaa yrittää hoitaa asiat ja myöntää virheensä, pääsee jo pitkälle. Oikeasti hankalia ihmisiä on todellisuudessa vähän.

OIKEASSA PAIKASSA

Metsätaloutta kohtaan tapahtunut nopea asennemuutos huolestuttaa. Konkari myöntää, että virheitä on tehty ja osin kritiikki on osuvaa, mutta negatiiviset asenteet perus-
tuvat paljolti tarinoihin ja mielikuviin.

– Toivoisin, että näissä keskusteluissa olisi realismi mukana ja niitä lähestyttäisiin tutkimustieto edellä, ta-
louden realiteetit huomioiden. Pidän huolestuttavana sitä, että EU:n taholta tölvitään jo omistusoikeuttakin. Met-
sänomistajalla on kiistaton omistusoikeus omaan omai-
suuteensa. Piste. Mieli-
piteen voi toki sanoa, mutta tässä yhteiskuntajärjestyksessä, missä nyt elämme, ei omistus-
oikeuteen ole kajoamista.

Alan arvostelusta huolimatta Anttila ei ole päivää-
kään katunut ammatinvalintaansa. Nyt, neljänkymmenen
vuoden jälkeenkin, hän kokee olevansa oikeassa paikassa.

– Olen hirveän ylpeä työstäni. Minulla on käynyt myös työnantajajoukko.

Silti ajatus pian koittavista vapaaherran päivistä tun-
tuu houkuttelevalta.

– Työ on omalla tavallaan stressaavaa. Liikkuvia teki-
jöitä on paljon, joten aina sattuu ja tapahtuu. Toki siihen tottuu, mutta nyt, kun alaa katselee, voi sanoa, ettei tämä ainakaan helpommaksi ole menossa. Nuoremmille tekijöil-
le haluaisin sanoa, että totuutta on helppo puhua. Siitä on
hyvä pitää kiinni.

Muitakin neuvoja löytyy. Jos maakunnassa meinaa
pystypäin kulkea, kannattaa asiat hoitaa hyvin ja pysytellä
neutraalina. Kaikkea kielen päällä olevaa ei kannata sanoa
ja paikallispolitiikkaan ei ole välttämättä viisasta sekaan-
tua. Ostomiehellä kun työrooli kulkee aina mukana.

– Kerrankin kumarruin joulukirkossa hartaalla hetkel-
lä rukoukseen niin vieressä ollut naapurin isäntä kumartui
viereeni ja kuiskasi, ”mitä kuusitukista nyt maksetaan”. ✕



“Mikäli myynti-
ajatuksia on,
kannattaa hetki
hyödyntää mitä
pikimmin.”

– Juha Mäki

PUUKAUPAN LOPPUKIRI JATKUU VUODEN VAIHTEESEEN

*Viimeisen kahden vuoden ajan
sahatavarakauppa ja sen myötä
myös puukauppa on käynyt hyvin.
Nyt sahatavaran kysyntä ja hinta
ovat kääntyneet laskuun, mutta siitä
huolimatta Westas ostaa tukkia syksyn
sahaukseen.*

Loppuvuotta kohden Westaksella kuljetaan hyvän tukkivarannon turvin. Kesäkuussa toteutettu kesäkampanja innosti metsänomistajia kaupoille, ja hyvä vire jatkui vielä heinäkuussakin. Elokuu puolestaan oli tyyppilliseen tapaan hiljaisempi, mutta syksyn jatkuessa puukauppa on jälleen vilkastunut.

– Puun tarjonta on säilynyt hyvänä, ja tukki vaihtaa omistajaa totuttuun tapaan. Puunhankinta-alueemme on siitä erikoinen, että kaupankäynti jatkuu yleensä poikkeuksellisen pitkälle, aina joulukaan saakka. Vielä siis ei ole myöhässä mistään, vaikkei puukaupoille olisikaan ehtinyt, toteaa Westaksen metsäjohtaja **Juha Mäki**.

HINNAT VIELÄ KORKEALLA

Vaikka sahatavaran paras kysyntä onkin ohi ja sahatavaran hinnat ovat kääntyneet melko voimakkaaseenkin laskuun, on tukin hinta jäänyt yhä melko korkealle. Alkukesästä mänty ja kuusi kulkivat lähes tasatahtia, mutta syksyn tullen eroa on syntynyt muutamia euroja kuusen hyväksi.

– Hinta on edelleen hyvä, vaikka suhdanne onkin menossa ohi. Mikäli myyntiajatuksia on, kannattaa hetki hyödyntää mitä pikimmin.

Tukin hintaan onkin oltu tyytyväisiä, ja ilmapiiri puukaupoilla on ollut hyvä. Mäki myöntää, että kuitu- ja energiapuustakin maksettaisiin kernaasti enemmän, mikäli se Suomen markkinassa olisi mahdollista.

– Maailmanmarkkinoilla koivukuidun hinta on ylittänyt jo tukin hinnan, mutta Suomessa tilanne on vielä toinen. Kaasun- ja kivihiilen megawattihinta sen sijaan on moninkertainen puuhun nähden.

MUUTOKSIA LOPPUVUODESTA

Kuiva kesä suosi korjuuta, mutta myös kirjanpainaajaa. Ongelmaksi asti hyönteisiä ei kuitenkaan ollut.

– Yleisesti ottaen kirjanpainaajia on ollut sellaisissa metsissä, missä olisi syytä muutenkin tehdä hakkuita ja hoitotoita. Aktiivisten puumyyjien metsiä eivät kirjanpai-

najat vaivaa, koska kirves on metsän paras lääke. Mahdolliset kirjanpainaajien aiheuttamat vahingot helpottavat metsäomistajien päätöksentekoa, mutta meidän tekemisemme kaupoissa kyse on ollut kuitenkin puhtaasti kysynnästä ja tarjonnasta, Mäki painottaa.

Osa metsänomistajista on kohdannut uusia kasvoja puukaupoilla, sillä tämän vuoden aikana metsäosastolla on aloittanut kaikkiaan viisi uutta henkilöä, joista kolme puunhankinnassa. Muutoksia on luvassa myös loppuvuodesta, kun uusi metsätietojärjestelmä otetaan käyttöön marraskuun alussa.

– Kaikki materiaalit uudistuvat, ja esimerkiksi puukauppatarjousten ilme muuttuu. Kaiken kaikkiaan tämä näyttäytyy metsänomistajien suuntaan pelkästään positiivisena.

Yleisestä epävarmuuden kasvusta huolimatta Westas ostaa puuta edelleen normaalisti ja kannustaa metsänomistajia tarjoamaan kohteitaan. Myös harvennukset kiinnostavat.

– Hyvän suhdanteen häntä on vielä täällä, ja puukaupparahat voi laittaa inflaatiolta suojaan vaikka Westas-Tukkitilille. ✕

PEFC-SERTIFIOINTI UUDISTAA METSÄNHOIDON KÄYTÄNTÖJÄ

Yli 90 prosenttia Suomen metsistä on PEFC-metsäsertifioinnin piirissä. Tänä syksynä uudistuvat PEFC-vaatimukset tuovat muutoksia niin metsien käsittelyyn kuin metsäalan toimijoiden käytäntöihinkin.

PEFEC Suomi on osa vuonna 1999 perustettua kansainvälistä PEFC-metsäsertifiointijärjestelmää, jonka tarkoituksena on edistää ekologisesti, sosiaalisesti ja taloudellisesti kestävää metsätaloutta. Se tarjoaa käytäntöjä kestäväan metsienhoitoon, puuraaka-aineen alkuperän seuraamiseen, puutuotteiden toimitusketjun vastuullisuuden osoittamiseen sekä kuluttajille mahdollisuuden vastuulliseen kuluttamiseen.

PEFC:n kansainvälistä standardia päivitetään säännöllisesti viiden vuoden välein, minkä johdosta myös kansalliset standardit päivitetään viisivuotiskausittain. Suomessa metsien hoitoa ja käyttöä koskevan PEFC-standardin tarkistus pohjautuu alan kymmenistä toimijoista koostuvan työryhmän työhön, joka läpikäy koko standardin ja tarkastelee sen eri kestävyysnäkökulmia uudistustarpeen näkökulmasta. Kyse on jatkuvasta parantamisesta, jossa tutki-

mustietoon ja ajankuvaan pohjaten päivitetään parhaita käytäntöjä kestävyiden eri osa-alueilla. Kun suomalaisista toimijoista koostuva standardityöryhmä on päättänyt työssä, standardeja peilataan vielä kansainväliseen standardiin, jotta se täyttää sen vaatimukset.

– PEFC:ssa on hyvin kansallinen näkökulma. Kotimainen standardi noudattaa annettuja kansainvälisiä puitteita, mutta sitä sovelletaan aina kansallisista lähtökohdista, aloittaa PEFC Suomen pääsihteeri **Tatu Liimatainen**.

MUUTOKSET NÄHTÄVISSÄ HAKKUILLA

Nyt päätökseen saatava Suomen kestävän metsänhoidon PEFC-vaatimusten tarkistustyö aloitettiin vuonna 2019. Kevästä lähtien luonnos on ollut kansainvälisessä arvioinnissa, ja lopullisessa muodossaan se hyväksyttäneen vuoden loppuun mennessä. Prosessi on kaikilta osin läpinäkyvä ja

avoin, ja kaikilla alan toimijoilla on ollut mahdollisuus osallistua siihen tai saada dokumentaatio tarkasteltavakseen.

Uudistetussa standardissa merkittävimmät muutokset liittyvät ekologisiin PEFC-vaatimuksiin, kuten suoja-kaistoihin, sekapuustoisuuteen sekä säästöpuihin. Elävien säästöpuiden läpimitta kasvaa uuden standardin myötä 15 senttimetriin, ja niitä on jatkossa löydettävä hehtaarilta keskimäärin kymmenen kappaletta. Kuolleita, minimiläpimitaltaan 20 cm:n puita on niin ikään oltava myös kymmenen kappaletta. Sekapuustoisuuden osalta vaaditaan, että jokaisessa metsänkäsitteilyvaiheessa palstalle jätetään sekapuustoisuutta ja tiheikköjä. Vesistöjen suojakaistojen leveyttä kasvatetaan uudistuksen myötä kymmeneen metriin, ja niillä on sallittua tehdä vain poimintahakkuita.

>>



Tatu Liimatainen, PEFC:n Suomen pääsihteeri | Kuva: KMY



Kuva: PEFC Suomi

”Tarkoitus on varmistaa metsien käytön kestävyys ja toisaalta myös hyväksyttävyys lisäämällä monimuotoisuutta säilyttäviä toimia ja arvokkaita elementtejä standardiin.”

– Tatu Liimatainen

Kuva: PEFC Suomi

– Toisin sanoen puuta jätetään aiempaa enemmän metsään. Se, kuinka paljon tämä vaikuttaa vaikkapa puukauppataloon, vai vaikuttaako, riippuu paljon kohteesta, toteaa Westaksen hankintapäällikkö **Janne Lehti**.

Alan toimijoille tuli myös omavalvontavelvoite, jonka myötä työmailla on suoritettava hakkuiden jälkeinen arvio.

– Hakkuissa osallisena ollut ei voi itse suorittaa arviota, joten metsäasiantuntijat tai urakoitsijat eivät voi itse arvioida omia kohteitaan. Uusien velvoitteiden myötä koulutustarve siis kasvaa. Esimerkiksi meillä kaikki metsäosaston toimihenkilöt ja urakoitsijat tulevat nyt suorittamaan Tapion laatiman Sertifieriffi PEFC -kurssin.

Sertifikaatin muutokset tulevat siis näkymään sekä palstoilla että arjen työssä. Tapio ja Pellervon taloustutkimus PTT laativat arvion metsän hoidon muutosten vaikutuksista, ja arviossa standardin taloudellisia vaikutuksia metsänomistajille on avattu tarkemmin. Pääsihteeri Liimatainen korostaa, että jokainen metsänomistaja tekee vaadittavat toimet tuki omasta näkökulmastaan, ja joustonvaraa on, kunhan annetut vaatimukset täyttyvät.

– Tarkoitus on varmistaa metsien käytön kestävyys ja

toisaalta myös hyväksyttävyys lisäämällä monimuotoisuutta säilyttäviä toimia ja arvokkaita elinympäristöjä suojelevia elementtejä standardiin.

KOULUTUSTA JA VUOROPUHELUA

Syksyn aikana PEFC Suomi järjesti yhteensä 12 maastopäivää ympäri Suomea, ja niissä metsäalan ammattilaisille kerrottiin uudesta standardista ja sen vaatimuksista. Ko-ko päivän kestäneissä Tapion ja Kestävän Metsätalouden Yhdistyksen asiantuntijoiden vetämissä koulutuksissa yhteensä liki 600 henkeä otti muutosten vaikutukset omalle toiminnalle haltuun ensin teoriassa, jonka jälkeen käytäntöä käytiin läpi maastokohteissa. Projektipäällikkö **Jenni Kylmäaho** kertoo, että kolmen viikon rypistys oli kaikin puolin onnistunut.

– Ilmapiiri oli hyvä ja päiviä leimasi keskusteleva ote. Saamamme palaute on ollut positiivista. Olemme koostaneet palautteita sekä maastopäivien aikana saamiamme kysymyksiä ja tarkoituksenamme on palata vastausten kera yhteisesti vielä loppuvuoden kuluessa.

Liimatainen painottaa juuri vuoropuhelun merkitystä

ja kertoo, että alan toimijoiden sisäistä, mutta myös ulkoista viestintää tullaan jatkossa lisäämään.

– Tämä ei ole mikään Helsingin Vallila -operaatio, vaan kaikkien yhteinen asia: metsäalan toimijoiden, metsänomistajien ja suuren yleisön. Olemme täällä vastaamassa kysymyksiin, ja on aina hienoa, kun puhelin soi ja soittaja on kiinnostunut kuulemaan lisää PEFC-sertifioinnista.

Pääsihteeri toteaa, että kiinnostus kestävyteen kasvaa muidenkin kuin alan toimijoiden keskuudessa, ja kysyntää esimerkiksi puun alkuperän luotettavalle todennukselle on. Sertifiointi herättää parhaillaan paljon kiinnostusta myös EU-tasolla.

– Jää nähtäväksi, mitä uusi metsästrategia tuo tullessaan. Muutokset ovat kuitenkin luonnollinen osa jatkuvasti kehittyvää sertifiointia.

– Reilun kahdenkymmenen vuoden aikana on rakennut hyvin toimiva ja tehokas tapa turvata lakitasojen toteutumista ja tuottaa samalla vapaaehtoisesti ja markkinaehtoisesti lisäarvoa metsillemme. Siitä PEFC-sertifioinnissa on pohjimmitaan kyse. ✕

PEFC-METSÄSERTIFIOINNIN TOIMIJAT SUOMESSA

PEFC SUOMI

PEFC Suomi – Suomen Metsäsertifiointi ry:n tehtävänä on ylläpitää ja kehittää Suomen PEFC-järjestelmää. PEFC Suomi edistää PEFC-sertifiointia ja toimii yhteistyössä eri maiden sisarorganisaatioiden sekä Genevessä sijaitsevan PEFC:n päätoimiston kanssa. Yhdistys vastaa laajassa sidosryhmäyhteistyössä tehtävästä metsänhoidon PEFC-kriteerien määrittelytyöstä Suomessa. PEFC Suomi myös myöntää PEFC-merkin käyttöoikeudet ja valvoo sen käyttöä Suomessa sekä ylläpitää tietoja PEFC-sertifikaateista.

KESTÄVÄN METSÄTALOUDEN YHDISTYS RY

PEFC-metsäsertifiointi voidaan toteuttaa alueellisenä PEFC-ryhmäsertifiointina, jossa voivat olla mukana niin metsänomistajat kuin yrittäjätkin. Maakunnat ja kunnat on jaoteltu kolmeen alueeseen, ja tällä hetkellä alueellisen PEFC-ryhmäsertifioinnin piiriin kuuluu noin 13,7 miljoonaa hehtaaria metsää ympäri Suomen.

Alueellisten PEFC-ryhmäsertifikaattien hakijana ja haltijana toimii Kestävän Metsätalouden Yhdistys ry (KMY). Yhdistys huolehtii PEFC-standardien noudattamisesta sekä osallistuu PEFC-sertifioinnin tunnettuuden edistämiseen. KMY myös edustaa alueelliseen PEFC-ryhmäsertifiointiin osallistuneita sertifiointiprosessissa. Yhdistys ylläpitää rekisteriä alueelliseen PEFC-ryhmäsertifiointiin osallistuneista ja antaa tietoa sekä opastaa PEFC-sertifiointiin liittyvissä kysymyksissä.

Kestävän Metsätalouden Yhdistys ry:n perustajia ovat Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto MTK ry, Metsäteollisuus ry sekä Sahateollisuus ry.

SAHATEOLLISUUS RY

Kaikki Sahateollisuus ry:n jäsenyritykset, Westas mukaan lukien, kuuluvat alueellisen PEFC-ryhmäsertifioinnin piiriin. Sertifioinnin kriteerit on rakennettu osaksi yritysten päivittäisiä rutiineja ja omavalvontaa, ja ne kattavat yritysten toiminnot kaikkialla Suomessa.

NAISET NUMEROIDEN TAKANA

Westaksen talousosasto on vuoden vaihteen jälkeen kasvanut kolmella henkilöllä. Kahden uuden kirjanpitäjän lisäksi osaston luotsi vaihtui pitkän linjan ammattilaiseen, joka omien sanojensa mukaan tuli sahalle pystymetsästä.

Minna Saaranluoma-Carpelan valmistui kauppatieteiden maisteriksi Turun kauppakorkeakoulusta pääaineenaan kansainvälinen markkinointi.

– Olin aina ollut kiinnostunut kielistä, ja kyseinen opintosuunta painotti kieliä. Etenkin Saksa ja saksan kieli kiinnosti, mutta pian aloittamisen jälkeen huomasin taloushallinnon vetävän puoleensa. Olin viehätynyt loogisesta ajattelusta ja taloushallinnosta tulikin sivuaineeni.

Valmistuminen osui Suomen talouden vaikeisiin vuosiin ja työura lähti käyntiin vasta parin vuoden kuluttua. Siinä välissä Minna oli jo ehtinyt perustaa perheen, jonka kanssa hän suuntasi muutamaksi vuodeksi Unkariin suomalaisen yrityksen tytäryhtiöön controlleriksi. Kotimaahan paluun jälkeen tie vei saman yrityksen talouspäälliköksi, kunnes työnantajaksi vaihtui Ensto Saloplast Salossa. Viimeinen etappi ennen Westasta oli Pohjoismaiden suurin rakennuskiinnikevalmistaja Sormat, jonka talousjohtajana Minna työskenteli 15 vuoden ajan.

– Näin viime joulun ja uudenvuoden välillä ilmoituksen talousjohtajan paikasta, ja tehtävänkuva tuntui välittömästi omalta. Ajatus työpaikan vaihtamisesta oli ollut mielessä jo jonkin aikaa, ja päätin hakea. Minulla ei ollut mitään muuta mielikuvaa alasta tai Westaksesta, tiesin vain, että sahateollisuus on merkittävä vientiala Suomessa. Tulin kirjaimellisesti pystymetsästä, Minna nauraa.

AMMATTILAISET APUNA

Maaliskuun puolivälissä talousjohtaja tarttui työhön. Minna toteaa päiviensä sisällön olevan paljon muutakin kuin numeroita ja nauttivansa tehtäväkentän monipuolisuudesta. Budjetoinnin, verotukseen liittyvien asioiden, tilinpäätösten, kassavirran seurannan ja rahoituksen ohella hän tuottaa raportteja yritysjohton päätöksen tueksi ja toimii hallituksen sihteerinä, ja hänen vastuullaan on myös



—
*”Tulin tähän
 tehtävänkuva edellä
 ja päätin, että opin
 alan sen kautta.”*

— Minna Saaranluoma-Carpelan

IT- ja henkilöstöhallinnon asioita.

– Vuosi sitten en olisi ikinä osannut ennustaa, että olen töissä sahall. Tulin tähän tehtäväkuva edellä ja päätin, että opin alan sen kautta.

Ja näin on käynytkin. Alkuvaiheessa aikaa kului paljon perusasioiden selvittämiseen ja liiketoiminnan eri alueiden hahmottamiseen.

– Keneltä pitää kysyä mistäkin asiasta, mistä arkisista mikäkin tieto löytyy ja niin edelleen. Onneksi minulla on huippuammattitaitoinen tiimi, joka hoitaa päivittäiset rutiinit ja auttaa minua onnistumaan työssäni. Myös muu henkilöstö on ollut oikein avuliasta.

Apua on ollut myös siitä, että kulunut vuosi on ollut positiivisen suhdanteen aikaa.

– Jos olisin tullut keskelle vaikeita aikoja, olisi aikani kulunut intensiiviseen kassavirrasta huolehtimiseen. Silloin en ehkä olisi kyennyt ottamaan kokonaisuutta haltuun näin monipuolisesti ja nopeasti.

KEHITTÄMISTÄ TYÖAJALLA, JALKAPALLOA VAPAALLA

Talousosaston toiminnan kehittämiseksi talousjohtajalla on muutamia suunnitelmia. Exceleistä on ajatus siirtyä yhä enemmän nykyaikaisiin pilvipohjaisiin järjestelmiin ja toisena missiona on tositteiden digitalisointi.

– Tositteiden digitalisoinnin eteen Westaksella onkin tehty jo paljon, mutta toimintoja voisi siltä osin viedä vielä pidemmälle.

Kun työarki numeroineen, kehittämisineen ja monenlaisine sisältöineen on takana, talousjohtajan löytää metsästä sienestämisen ja marjastamisen parista, mökiltä tai 3-vuotiaan lapsenlapsen seurasta. Hän on myös futismutsi.

– Teinipoikani pelaa aktiivisesti jalkapalloa. Hän on nyt kuitenkin jo 17-vuotias, eikä minun enää tarvitse olla katsomassa ihan jokaista peliä, Minna hymyilee.

PUOLISEN VUOTTA PIHLAVASSA

Pihlavan sahan kirjanpittäjä **Jonna Lehti** on kuulunut talousosaston vahvuuteen maaliskuusta saakka. Satakunnan ammattikorkeakoulusta taloushallinnon tradenomiksi viitisen vuotta sitten valmistuttuaan Jonna työskenteli Eurajoen kunnassa taloussihteerinä ja myöhemmin myös teknisen toimialan toimistosihteerinä. Kunnan tehtävistä hän siirtyi talous- ja henkilöstöhallinnon palveluita tarjoavalle Accountorille laskenta-assistentiksi.

– Hain Pihlavan kirjanpittäjän paikkaa, koska halusin ottaa uuden askeleen työurallani.



Minna Saaranluoma-Carpelan vas. Kati Kylmäniemi ja Jonna Lehti

“Onneksi minulla on huippuammattitaitoinen tiimi, joka auttaa minua onnistumaan työssäni.”

– Minna Saaranluoma-Carpelan

Pihlava alueena on tuttu, mutta sahaus täysin uutta ja vierasta: puolen vuoden työrupeaman jälkeenkin oppimista riittää vielä paljon. Jonnan päivät kuluvat kirjanpidon tehtävien ja laskutuksen parissa ja yhteyttä muiden, Koskella istuvien talousosaston ammattilaisten kanssa pidetään lähes päivittäin. Pihlavassa toimihenkilöitä on vain muutama ja yksikkö tiivis. Tämä on yksi työn parhaista puolista.

– Ihmiset ovat lähellä, käden ulottuvilla. Pidän siitä, että organisaatio on matala ja kaikki ylintä johtoa myöden istuvat luontevasti saman pöydän ääressä.

KALASTAMISESTA INNOSTUNUT KIRJANPITÄJÄ

Kati Kylmäniemi työskentelee kirjanpittäjänä pääkonttorissa Kosken sahall. Alkuvuonna tehtävässään aloittanut Kati ehti toimia erilaisissa kirjanpidon ja palkanlaskennan tehtävissä ennen aloittamistaan Westaksella. Taloushallinnon ammattilaiseksi kaupakoulusta valmistuttuaan hän

työskenteli muun muassa teknologiateollisuudessa, mutta saha työympäristönä on uusi. Tai ei aivan uusi.

– Mieheni isä on työskennellyt Riihimäen sahall, joten minulla oli jonkinlainen käsitys siitä, millaista sahall on ja mitä siellä tehdään.

Vaikka peruskuvaa onkin kunnossa, uusia asioita riittää silti. Kati toteaa, että eri toimintojen ja sen myötä kokonaisuuden sisäistäminen on etenkin alkuvaiheessa ollut haastavaa, mutta siinä ovat auttaneet työkaverit, joita hän kuvaa mahtaviksi. Työssään Kati hoitaa kirjanpidon lisäksi maksatuksia, laskutusta ja peruskirjanpitoa, mutta vapaa-ajalla hänet löytää usein ulkoilmasta.

– Tykkään käydä metsässä rauhoittumassa ja syksyisin marjastan ja sienestän. Viime kesänä opettelin virvelöimään ja vietämme paljon aikaa myös vesillä. Talvella sitten neulon villasukkaa ja kuuntelen äänikirjoja takkatulen äärellä. ✕

JOKAINEN ON OMAN TYÖNSÄ TURVALLISUUSPÄÄLLIKKÖ

Työturvallisuus on osa yrityksen sosiaalista vastuuta, ja sen vuoksi sen eteen tehdäänkin suomalaisissa yrityksissä jatkuvaa työtä. Taloudellisten tekijöiden lisäksi työturvallisuudessa on kyse ihmisten hyvinvoinnista, tuottavuudesta ja työnteon mielekkyydestä.

Westaksen tuotantojohtaja **Sakari Virtanen** toimii Kosken sahan työsuojelupäällikkönä, ja työsuojeluvaltuutetun lisäksi yksikössä toimii säännöllisesti kokoontuva työsuojelutoimikunta. Työsuojelutoimikunnassa on toimihenkilöiden, tuotannon ja metsäosaston edustaja, ja toisinaan kokouksiin osallistuu työterveyspalvelut tuottavan Mehiläisen asiantuntija. Vastaava työsuojeluorganisaatio löytyy myös Pihlavan sahalla, jossa työsuojelupäällikkönä toimii tehdaspäällikkö **Kimmo Raita**.

Työturvallisuustilanne Westaksella on yleisesti ottaen hyvä. Kosken sahalla tapaturmia ei ole tämän vuoden aikana tapahtunut lainkaan, ja vaikka Pihlavassa työtapaturmia onkin lukumääräisesti useampia, eivät ne ole olleet vakavia. Kyse on ollut tikuista käsissä tai roskista silmissä. Muita tyypillisiä tapaturmia sahalla ovat kompuroinnista seuranneet nilkan venähdykset.



Westaksen tuotantojohtaja Sakari Virtanen

MARKKINA MOOTTORI-JARRUTUKSELLA

Sahatavarakaupassa suhdannevaihtelut ovat aina olleet voimakkaita, eikä vakaas ole koskaan jatkunut kauaa. Nyt, muutaman positiivisen vuoden jälkeen, on markkina jälleen kääntynyt. Kaupankäynti rullaa kyllä eteenpäin, mutta vauhti hidastuu jo.

Venäjän helmikuussa Ukrainassa aloittama sota hämmensi alkuvuoden markkinatunnelmia. Sahatavaran hinnat olivat lähteneet alkuvuodesta hienoiseen laskuun, mutta sota nosti niitä hetkellisesti. Venäläiselle ja valkovenäläiselle sahatavaralle määrättiin heinäkuusta alkaen tuontikielto, mikä kiihdytti kevään kaupantekoa, mutta vähitellen näkyvät muuttuivat yhä epäselvemmiksi.

– Tästä syystä teimme päätöksen myydä tulevaa syksyä jo niin pitkälle kuin mahdollista, kertoo Westaksen myyntijohtaja **Erkki Koskelo**.

Päätös osoittautui hyväksi, sillä syksy on alkanut kaupallisesti nihkeissä merkeissä. Koskelo kertoo, että määrämittaisten tuotteiden kysyntä on säilynyt yhä lähes ennallaan, mutta bulkkitavaran kauppa on kääntynyt laskuun. Etenkin mäntymarkkinat ovat Japania lukuun ottamatta hiljentyneet, joskaan männyn hinta ei ole laskenut yhtä voimakkaasti kuin kuusen.

– Männyn hinta ei alun perinkään noussut samaan tahtiin kuin kuusen, joten laskukaana ei ole tapahtunut samalla käyrällä, hän huomauttaa.

MARKKINAKOHTAISIA EROJA

Euroopan tilanne näyttää syksyn avautuessa kaksijakoiselta. Siinä, missä Ranskassa ja Saksassa hinnat ovat lähteneet merkittävään laskuun ja kysyntä etenkin höyläävien asiakkaiden kohdalla on romahtanut, on kaupankäynti naapurimaissa Sveitsissä ja Itävallassa jatkunut tavalliseen tapaan. Samoin Espanjassa ja Italiassa rakentaminen on säilynyt tasaisena.

– Britanniaassa näkyvät olivat alkukesästä synkeät, mutta sittemmin kauppaa on tehty varsin tyydyttävään tahtiin. Määrät ovat toki laskeneet, mutta toisaalta aiempi

nousu johtui sahatavaravirtojen muutoksista, ei niinkään kysynnän absoluuttisesta kasvusta. Tilanteen normalisoiduttua ollaan jälleen enemmänkin totutun kaltaisessa tahdissa.

Kotimaassa sen sijaan kevät ja kesä olivat viimeiseen kahteen vuoteen nähden hiljaisia. Hinnat ovat laskeneet ja kysyntä on ollut alhaista.

– Terasit ja remontit on tehty, ja ihmiset ovat käyttäneet rahaa jälleen matkusteluun. Nyt sahatavarakaupan horisontissa on toisenlaisia pilviä. Lokakuun lopussa kotimaan markkina hiljenee jo kausiluontoisestikin, mutta inflaation kiihtyminen ja energian kallistuminen ovat omiaan hydyttämään rakentamista, Koskelo arvelee.

MIHIN SUUNTAAN KIINA KULKEE?

Pohjois-Afrikassa tilanne on jatkunut jo pitkään haastavana. Egyptissä, Algeriassa ja Marokossa väestö on nuorta ja rakentamistarpeita on, mutta etenkin Egyptissä ja Algeriassa rahapolitiikka on ailahtelevaa ja kaupankäynti sen vuoksi epätasaista.

– Kysyntää on ja kauppajakin tehdään, mutta remburssien avautumista saatetaan joutua odottelemaan muutamia kuukausia. Sitten, kun rahaliikenne taas toimii, matkaan saattaa lähteä isoja kertaeriä.

Kiina hiljentyi COVID-19:n myötä, eikä markkina ole sen jälkeen palautunut ennalleen. Ukrainan sodan alettua kysyntätilanne hieman parani, mutta hinnat jatkoivat laskuaan. Muutama vuosi sitten Kiinassa suljettiin ja purettiin useita saastuttavia huonekalutehtaita, joiden tilalle rakennettuja laitosia aletaan vähitellen avata. Nähtäväksi jää, lisäksi tämä jälleen pohjoismaisen sahatavaran kysyntää.

– Sanktioiden tultua voimaan Venäjän uskottiin ottavan Kiinan markkinan hallintaansa, mutta muun muassa logististen ongelmien ja varaosien puuttumisen vuoksi

Venäjä ei ole kyennyt palvelemaan odotetusti.

Westakselle tärkeä luottomarkkina Japani on säilyttänyt vakautensa, ja vuoden viimeiselle kvartaalille lähdetään normaalein odotuksin. Varastojen hetkellinen täyttyminen, joka johtui Kiinan siirtolaivauksien viivästyntymisestä, on saatu purettua ja Westaksen tärkeimmässä tuoteryhmässä hintakin on säilynyt hyvänä.

Logistiikan osalta konttipula on helpottanut, eivätkä konttien hinnat ole nousseet trailerikuljetusten tapaan. Etenkin Keski-Euroopassa traileritilanne on jatkunut hankalana jo pitkään, sillä paluukuljetuksia ei ole, eikä kuljetajapulaan ole löytynyt nopeaa ratkaisua.

TALOUDellinen TOIMELIAISUUS TÄRKEÄÄ

Koskelo näkee tulevan kehityksen kannalta merkittävänä sen, miten kuluttajat tulevat inflaation kiihtyessä ja energian kallistuessa suuntaamaan rahankäyttöään.

– Toivottavasti raha jatkaa kiertoaan ja taloudellinen aktiivisuus säilyy jollain tasolla. Mikäli kaikki lakkaavat kuluttamasta ja esimerkiksi rakentaminen seisahtuu, on lama varmasti edessä.

Westaksen tilannetta myyntijohtaja kuvaa kuitenkin vakaaksi. Tulevasta talvesta selvitään kuivin jaloin, ja vaikka pikavoittoja ei olekaan luvassa, on asioita katsottava pidemmällä perspektiivillä.

– Paljon toki riippuu siitä, kuinka pitkään huono jakso kestää. Hyvä kausi kesti poikkeuksellisen kauan, ja nähtäväksi jää, tuleeko notkahduksesta yhtä pitkä tai jopa pidempi, kuten valitettavan usein on käynyt. Repivä vaihtelu kuitenkin on aina kuulunut tähän alaan, joten mitään uutta tässä ei ole. ✕



*"Taloudellinen
toimeliaisuus on
tärkeää tulevan
kehityksen kannalta."*

– Erkki Koskelo

YKSIN, KAKSIN TAI KOKO PERHEEN KANSSA

Puiset, puulla lämpiävät kylpypaljut ovat 15 vuodessa löytäneet tiensä ihmisten pihoihin. Arjen luksus verhoutuu Westaksen sahatavarasta jalostettuun kuuseen ja matkaa maailmalle sastamalaisen Kiramin pihasta.



Mika Rantanen oli vuosituhan-
nen taitteessa asunut perheineen
useamman vuoden Ruotsissa, kun
päättös Suomeen paluusta alkoi
hiipiä mieleen. Suomea varten
oli keksittävä kuitenkin jotain tekemistä, ja eteen osuivat
kylpytynnyrit.

– Ostin rekallisen ruotsalaisia kylpytynnyreitä, toin
ne Suomeen ja myin pois. Tuotteiden laatu oli heikko, ja
päätin, että mikäli näitä lähdetään valmistamaan, on ne
tehtävä paremmin, Kirami Oy:n toimitusjohtaja Mika Ran-
tanen muistelee.

Ensimmäiset vuodet olivat vaikeita. Bisnes ei ottanut
tuulta alleen, sillä tuote oli suomalaisille uusi ja paljussa
yhdessä istuskelu koettiin jollain tapaa noloksi. Maailman-
laajuinen finanssikriisi osoittautui kuitenkin käännekoh-
daksi.

– Rahat olivat tiukalla ja matkailu tyssäsi. Ihmiset
halusivat kuitenkin jotain vaihtelua arkeensa, ja vuodesta
2007 alkoikin sitten paljukaupan kasvu.

TUHANSIA PALJUJA VUODESSA

Kirami Oy on Suomen ja koko Euroopan suurin puuläm-
mitteisten ulkoaltaiden valmistaja ja kotimaan markkina-
johtaja. Kesäisin, sesongin ollessa kuumimmillaan, Sas-
tamalasta lähtee joka ikinen päivä 6–7 rekallista paljuja
maailmalle aina Pohjois-Amerikkaa, Japania ja Australiaa
myöden. Yrityksen toinen, melko tuore tuoteryhmä, ovat
valmiiksi kootut FinVision-ulkosaunat. Niistä 99 prosenttia
menee vientiin.

– Saunat valmistetaan moduuleista, joista asiakas voi
koota haluamansa kokonaisuuden pukukopilla, loungella,
terassiosalla tai ihan sellaisenaan.

Paljujen ja saunojen parissa työskentelee vakituisesti
noin 30 henkilöä, mutta sesonkiaikaan väkimäärä tuplaan-
tuu. Suomessa ja Ruotsissa jälleenmyynti tapahtuu pää-
osin suurten kauppaketjujen kautta, mutta Keski-Euroo-
passa myynnistä vastaavat paikalliset edustajat. Rantanen
uskoo ketjumallin avautuvan pian myös Keski-Euroopassa
ja tähyää seuraavaksi Atlantin toiselle puolen.

– Yhdysvalloissa kauppa on vasta lähdössä käyntiin.
Uskon, että viiden vuoden kuluttua sen markkina on meille
suurempi kuin Suomi tällä hetkellä.

YHTEINEN ELÄMYS

Kiramin filosofiana on kokonaisvaltainen elämys. Palju
vaatii pihasta pienimmillään neljän neliön alan, jonka ym-
päriille on helppo rakentaa arjen luksusta, pieni kylpyläpa-
ratiisi omaan kotiin. Käyttökustannukset ovat edulliset, ja
paljussa voi viettää halutessaan koko päivän.

– Paljun viehätyks on siinä, että se on koko perheen
juttu. Paljuun voi mennä kahdestaan puolison kanssa,
mutta sinne voivat tulla myös lapset, ystävät, isovan-
hemmat ja koko perhe nauttimaan toistensa seurasta ja
rentoutumaan.



*“Paljun viehätyks on siinä,
että se on koko perheen juttu.”*

– Mika Rantanen

Vettä paljuun menee 1100–1400 litraa ja uuteen
kahdenistuttavaan Tiny-malliin 700 litraa. Vesi lämmitet-
tään puukamiinalla, mutta saatavilla on myös hybridivaihtoehto, jossa veden lämpöä voidaan ylläpitää esimerkiksi viikonlopun ajan pienellä sähkövastuksella. Vaikka malleja on erilaisia, kuten erityisesti tietyissä Euroopan maissa suosittu matala Chill-malli, ei kustomoituja paljuja Sastamalassa valmisteta.

– Olemme kokoonpanija, emmekä voi lähteä räätä-
löimään tuotteitamme. Se ei ole meidän tuotantoideologiaamme mukaista.

Tuotteisiin on sen sijaan saatavana erilaisia lisäva-
rusteita portaista kansiin ja juomatelineisiin sekä suoda-
tusrakennelmaa, jonka ansiosta samaa vettä on mahdollista
käyttää useiden viikkojen ajan. Tuotekehitys on jatkuvaa,
ja erilaisia Rantasen kehittelemiä prototyyppäjä onkin
ympäri pihaa odottamassa joko hylkäystä tai tuotantoon
siirtymistä. Voimakkainta kehitys on tällä hetkellä ulko-
saunoissa, joiden valmistusta ollaan virtaviivaistamassa.

– Pyrimme vähentämään käsityön määrää ko-
koonpanossa ja samaan aikaan kasvattamaan volyymia.
Haarukoimme koko ajan uusia markkinoita ja esimerkiksi
Australiassa on nähtävissä kasvua kaikissa tuotteissamme.
Saunamme viehättävät erityisesti sellaista asiakasryhmää,
joille mittatilauksena suunniteltu ja tehty ei ehkä ole mah-
dollinen, mutta he haluavat laadukasta, viimeisteltyä ja
silmällä tehtyä lopputulosta, Rantanen kuvailee.

AIDOSTI PUUSTA

Tuotteiden kotimaisuusaste on 90 prosenttia. Paljuissa
käytetään raaka-aineena pääosin höylättyä kuusta, mutta
vaihtoehtona on myös lämpökäsitelty mänty sekä pohjois-
amerikkalainen seetri. Kaikki puuosat tulevat höyläämöis-
tä valmiiksi aukotettuina, pintakäsiteltyinä sekä mittaan
katkaistuina, ja ne siirtyvät kokoonpanoon sellaisenaan.
Tärkeintä on tasalaatuisuus, ja tavarantoimittajien kanssa
onkin määritelty sallitut rajat esimerkiksi oksaisuudelle ja
pihkaisuudelle, puun ominaisuudet elävänä materiaalina
huomioiden.

– Tähän tullessaan puuosien on oltava valmiita käyt-
töön, eikä mitään heitetä meillä enää roskeen. Olen sitä
mieltä, että ne kenellä on osaaminen ja koneet, hoitakoon
homman. Meillä ei ole edes mahdollisuutta puun työstä-
miseen, ja vaikka hankkisinkin omat vehkeet, jollain on
aina paremmat, Rantanen toteaa.

Tärkein puutavarakumppani Kiramille on Arolan
höyläämö, joka toimittaa Westaksen valmistamasta kuu-
sisahatavaraa jalostamansa komponentit paljujen ja
saunojen raaka-aineeksi. Paljujen alkuperäinen ja samal-
la myös suosittu materiaali on puu, ja vaikka tarjolla on
myös komposiittivaihtoehto, vannoo Rantanen itse puun
nimeen.

– Puuhan on ihana koskea! Aito ja hyvännäköinen
materiaali, jonka voi käsitellä haluamallaan tavalla. Se
elää ja muuttaa ulkonäköään, ja lopulta tuotteen tullessa
elinkaarensa päähän sen voi kierrättää. ✕

INTOHIMONA PUU, TAVOITTEENA YKKÖSSIJA

Virolaisen Puidukodan tinkimättömyys ei koske vain omaa toimintaa ja tuotteita, vaan koko ketjua. Kumppaneille asetetut tarkat kriteerit ja kunnianhimoinen palveluasenne auttavat yritystä tavoitteessa olla Euroopan paras.

Eteläisessä Virossa, Karksin kylässä sijaitseva Puidukoda perustettiin vuonna 1997 tyhjästä. Paikalla oli ainoastaan vanhoja neuvostoaikaisia rakennuksia ja pieni käsikäyttöinen höyläkone. Yritys kasvoi kuitenkin nopeasti, ja vuonna 2013 Puidukoda liitettiin osaksi Luoteis-Ranskassa sijaitsevaa, vuonna 1949 perustettua perheyritystä, Rose Groupia. Nykyisellään yritys on ranskalaisen Protacin tytäryhtiö, joka tunnetaan kotimaassaan laadukkaiden jatkojalosteiden valmistajana. Koko Rose Groupin yhteenlaskettu tuotanto vuonna

2021 oli 400 000 m³ ja liikevaihto 220 miljoonaa euroa. Puidukodan osuus tuotannosta oli 155 000 m³, ja viime vuonna yritys työllisti hieman yli sata henkilöä liikevaihdon ollessa 63 miljoonaa euroa. Viron toimintojen lisäksi Puidukodalla on myyntikonttorit Puolassa, Tšekissä ja Iso-Britanniassa.

– Liikevaihtomme on kasvanut tasaisesti vuosittain, mutta samaan aikaan työntekijöiden määrä on laskenut. Tämä johtuu siitä, että olemme siirtyneet kolmivuorokäynnistä kahteen vuoroon ja investoineet voimakkaasti automaatioon ja digitalisointiin, kertoo Puidukodan toimitusjohtaja **Eveli Opmann**.

HALU OLLA PARAS

Puidukoda keskittyy korkealaatuisen sahatavaran höyläykseen, jälkikäsittelyyn ja markkinointiin. Päätuoterahmi- en, ulko- ja sisäverhouspaneelien, lisäksi yritys valmistaa lattia- ja terassilautaa sekä höylää rakennesahatavaraa. Tuotannosta syntyvät sivuvirrat käytetään pellettien ja brikettien valmistukseen. Puulajeina tuotteissa käytetään sertifioitua kuusta, mäntyä ja siperianlehtikuusta, joita hankitaan pääosin Suomesta, Ruotsista ja Baltian maista. Moderni tuotanto on lähes täysin automatisoitu, ja tarjolla on useita eri jälkikäsittelyvaihtoehtoja aina maalauksesta uritukseen, päätyponttauksen ja kyllästykseen.

– Noin 75 prosenttia tuotannossa käytetystä raaka-aineesta on kuusta, 20 prosenttia mäntyä. Viidennessä tuotannosta on maalattua, valtaosa joko kyllästettyä tai käsittelemätöntä, toimitusjohtaja kertoo.

Sisustustuotteita myydään Woodmood-brändin nimellä, jonka valikoimaan kuuluu runsaasti erilaisia profileja sekä väri- ja pintakäsittelyvaihtoehtoja. Kotimaan markkinoiden lisäksi tuotteita viedään Keski-Euroopan lisäksi myös Aasiaan ja Pohjois-Amerikkaan, yhteensä yli 35 maahan.

– Intohimonamme on luoda parempia elinympäristöjä, tarjota ratkaisuja kodikkaan tunnelman luomiseksi ja samalla terveellisen sisäilman varmistamiseksi, Opmann toteaa.

Kilpailutilanne on tiukka ja kiristyy jatkuvasti. Useat kilpailijayritykset Virossa ja Euroopassa ovat investoineet tuotannon ja automaation kasvattamiseen, niin Puidukodakin. Tänä vuonna rakennettiin kyllästämö ja automatisointiin maalauslinja. Jatkuvin investoinnin pyritään ylläpitämään kilpailukykyä, parantamaan tuottavuutta ja tuomaan uusia tuotteita markkinoille. Opmannin mukaan tavoite ei ole kuitenkaan yksinomaan kuutiossa, vaan yritys haluaa olla Euroopan paras jalostettujen tuotteiden valmistaja – sekä laadussa että palvelussa.

– Panostamme todella paljon asiakassuhteisiin ja korkeaan palvelutasoon. Tämä tarkoittaa sovitusta toimitusajoista kiinni pitämisestä, toimitusten tarkkuutta, nopeaa ongelmanratkaisua ja lupausten pitämisestä. Näistä pidämme kiinni ja niistä meidät tunnetaan. Kiitos kuuluu yhteistyökumppaneille ja osaavalle henkilökunnallemme.

TARKKA KUMPPANEISTAAN

Puidukoda on tehnyt Westaksen kanssa yhteistyötä jo vuosien ajan. Opmann kertoo yrityksessä laaditun tarkan kriteeristön, jonka mukaisesti kaikkien tavarantoimittajien odotetaan toimivan.

– Ensimmäinen kriteeri on luottamus. Se, että kumppani on rinnallamme niin hyvinä kuin huonoinakin aikoina. Toisena tulee palvelu. Palvelun on toimittava ajallaan, sovitusti ja keskustelun on oltava avointa ja rehellistä. Sitä vaaditaan joustavuutta. Odotamme kykyä mukautua nopeasti markkinoiden muutoksiin. Viimeisenä, mutta ei suinkaan vähiten tärkeänä, tulee laatu. Sahatavaran on oltava huippulaadukasta. Se on nykymarkkinoilla itsestään selvyyttä, ei toive, toimitusjohtaja huomauttaa.

Hänen mukaansa Westas-yhteistyö on ollut sujuvaa, ja kumppaneille asetetut kriteerit ovat yrityksen kohdalla täyttyneet.

– Arvostamme ennen kaikkea joustavuutta. Westas on mukautunut hyvin markkinoiden muutokseen, ja olemme iloisia saadessamme työskennellä Westaksen ammatilaisten kanssa.

Sota Ukrainassa on vaikuttanut Puidukodan toimintaan merkittävästi. Aiemmin osa raaka-aineesta hankittiin Venäjältä, mutta sodan alkamisen jälkeen Puidukodan oli löydettävä nopeasti uusia tavarantoimittajia. Uusia kontakteja etsittiin ja yhteistyötä myös laajennettiin jo olemassa olleiden kumppaneiden, kuten Westaksen, kanssa.

– Raaka-ainevirtojen muutoksen lisäksi sota on aiheuttanut kysynnän laskua, kun kuluttajien luottamus talouteen on heikentynyt. Koska toimimme useilla eri markkinoilla, olemme vielä onnistuneet säilyttämään asemamme. Ainakaan toistaiseksi emme ole joutuneet supistamaan tuotantoamme tai irtisanomaan työntekijöitä.

Vaikka Opmann näkee haastavien aikojen olevan edessä, hän uskoo puutuotteiden kysynnän säilyvän pitkällä aikavälillä hyvänä.

– Puulla ja puujalosteilla on merkittäviä etuja muihin rakennusmateriaaleihin nähden, kun puhutaan kestäväyydestä. Mekaaninen puunjalostusprosessi kuluttaa huomattavasti vähemmän vettä kuin muiden rakennusmateriaalien valmistus, ja koska puu on ympäristöystävällinen hiiltä sitova materiaali, tullaan sillä korvaamaan yhä enemmän muita rakennusmateriaaleja, toimitusjohtaja summaa. ✕



“Panostamme todella paljon asiakassuhteisiin ja korkeaan palvelutasoon.”

– Eveli Opmann



Puidukoda OÜ, Karksi Viro

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



ANNE HAUKKOVAARA

0500 110 210
anne.haukkoara@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
Pyhärinta, Laitila, Uusikaupunki,
Taivassalo, Kustavi, Vehmaa,
Mynämäki



MIKKO VIRTANEN

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



TIMO KAJALA

044 744 0136
timo.kajala@westas.fi
Aura, Karinainen, 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



SIV VESTERLUND-KARLSSON

044 744 0139
siv.vesterlund-karlsson@westas.fi
Turku, Raisio, Masku, Nousiainen,
Naantali, Rusko, Kaarina,
Lieto, Sauvo, Paimio, Parainen,
Kemiönsaari, Piikkiö

WESTAS GROUP OY

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

westas.fi

