

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 1/2023

**KULJETUSLIIKE S. KAKKO OY:N
TOIMITUSJOHTAJA KALLE PETRANEN**

KUMPPANI HYVINÄ JA HUONOINA AIKONA

S. 10

**SAHATEOLLISSUUS RY:N
YHTEISKUNTASUHDEPÄÄLLIKÖ
ANNIINA KOSTILAINEN**

TUTKIMUS KERTOO ONNISTUMISISTA METSÄSSÄ

S. 8

**BEST-HALLIN LÄNSI-SUOMEN
ALUEMYYNTIPÄÄLLIKÖ MIKKO PASSOJA**

MAAILMAN KESTÄVIN HALLI SAHATAVARAN SUOJANA

S. 16



WESTAS

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

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



Westas Groupin sidosryhmälehti

Nro	1/2023
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	9 650 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmärekisteri



PÄÄKIRJOITUS

SITOUTUMISTA UUSIIN PEFC-VAATIMUKSIIN



Metsien käytön hyväksyttävyyttä haastetaan jatkuvasti. Viime aikoina myös vapaaehtoisia, metsien käyttöä ohjaavia järjestelmiä, kuten PEFC-sertifiointia, kohtaan on esitetty kritiikkiä. Tähän pystymme vastaamaan osoittamalla sen, että sertifioinnin vaatimuksiin sitoudutaan, toimenpiteet toteutetaan laadukkaasti ja työn jälkeä seurataan. Toiminnan mittakaavaan nähden puutteet ovat poikkeuksia, ja yleisesti ottaen toiminta on hyvin ammattimaista. Mikään järjestelmä ei ole aukoton ja virheitäkin sattuu. Mikäli puutteita havaitaan, niihin reagoidaan. Tärkeintä on se, että parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen pyritään ja tahtotila on jatkuvasti parantaa toimintaa.

PEFC-sertifioinnissa toimintaa seurataan riippumattomien sertifiointiyriyten toteuttamissa auditoinneissa sekä toimijoiden itse toteuttamissa tarkastuksissa, jotka lisääntyvät uuden, vuodenvaihteessa käyttöön otetun PEFC-standardin myötä. Toimenpiteiden laatua seurataan yritysten toteuttamilla kohteiden maastotarkastuksilla. Metsänomistajalle tämä on myös ehdottomasti etu, sillä valvonnalla pystytään osoittamaan työn hyvä jälki ja tarvittaessa puuttumaan havaittuihin virheisiin. Laajemmassa mittakaavassa tämä lisää toiminnan läpinäkyvyyttä.

Uusi PEFC-standardi vahvistaa entisestään monimuotoisuutta. Säästöpuiden ja kuolleiden puiden määrä ja järeys kasvavat, ja jatkossa sekä kuolleita että eläviä säästöpuita tulee löytyä kohteelta. Mikäli kohteilla ei ole tarpeeksi kuollutta puustoa, edistetään lahopuuston syntymistä tekopötkelöillä. Suojakaistavaatimukset vesistöille laajenevat, ja suojakaistoilla on sallittu ainoastaan poimintahakkuut. Huomiota on kiinnitetty myös sekapuustoisuuden suosimiseen ja tiheikköjen lisäämiseen. Näillä toimilla edistetään monimuotoisuutta ja tarjotaan elinympäristöjä lajistolle eri metsänkäsittelyn vaiheissa. Monimuotoinen metsä on vahvempi muuttuvia ilmasto-olosuhteita vastaan.

Sertifiointi on jatkuva prosessi, ja niiden yli 20 vuoden aikana, jolloin PEFC-standardin mukaista sertifiointia on toteutettu Suomessa, on nähty jatkuvaa parantumista alalla. Sillä on ollut suuri merkitys harmaan talouden torjunnassa ja luonnonhoidon keinojen edistämiseksi. Mm. säästöpuut, suojakaistat ja tiheiköt ovat kokonaan sertifioinnin kautta käytäntöön otettuja luonnonhoidon keinoja. Positiivista kehitystä voidaan pitää koko metsäalan yhteisenä voimavarana, ja huolehditaan tästä kehityssuunnasta yhdessä jatkossakin. ✕

MARIA NYSTRÖM
TOIMINNANJOHTAJA

KESTÄVÄN METSÄTALouden YHDISTYS RY

1/23

- 2 Pääkirjoitus
Maria Nyström
- 3 Sisältö
- 4 Metsänomistaja
Metsänomistajaa kuunnellen



- 6 Puukauppa
Edessä vilkas kevät
- 7 Westas-tekijä
Tuttuja makuja, riittävästi
- 8 Biodiversiteettihanke
Tutkimus kertoo
onnistumisista metsässä
- 10 Westaksen ystäväkirja
Kumppani hyvinä
ja huonoina aikoina

- 11 Ajankohtaiset
Verkostoitumassa
yhteismetsätoimijoiden parissa

Edelläkävijäratkaisu
Maskun terminaaliin

Uusi luotsi metsäosastolle

- 12 Talous
Taloudellisen vakauden vuosi
- 14 Sahatavaramarkkinat
Tunnustellen eteenpäin

*”Teemme muutaman vuoden
välein puukauppoja ja
tykästymme Sivin tuoreisiin
näkemyksiin ja osaamiseen.”*

— Jari ja Tuija Rainio

- 16 Investointi
Maailman kestävin halli sahatavaran suojana



- 18 Yhteistyökumppani
Kohti vihreämpiä operaatioita



METSÄNOMISTAJAA KUUNNELLEN

Yhä useampi metsänomistaja liittää metsäänsä erilaisia arvoja ja tavoitteita. Talouskäyttö ei poissulje virkistys- ja luontoarvoja, kunhan metsää hoidetaan oikein ja hyvien kumppaneiden kanssa.

Naantalin Luonnonmaalla meren äärellä sijaitsevan Haijaisten Ali-talon sukutilan historia juontaa juurensa kauas, aina vuoteen 1696 saakka. Vaikka tilaa vuosisatojen varrella pilkottiin ja taas yhdistettiin, säilyi se aina saman suvun hallussa. Vuonna 1984 tehtiin viimeisin sukupolvenvaihdos, jolloin kymmenes viljelijäsukupolvi otti tilan haltuunsa.

– Vanhimmat yhä jäljellä olevat rakennukset ovat 1700-luvulta, kertoo sukunsa tilaa emännöivä **Tuija Rainio**.

Maita on sekä Naantalissa että Paraisilla yhteen laskien satakunta hehtaaria. Vuosisatojen varrella elanto on saatu viljelystä, kalastuksesta, karjataloudesta ja tietysti metsästä, mutta nykyään eläimiä ei enää ole, ja vajaan kymmenen vuoden ajan pellotkin ovat olleet vuokralla.

– Viljelin 23 vuoden ajan siemenviljaa ja sokerijuurikasta. Oli iso etu, että Naantalin sokeritehtaalte oli vain kolmen kilometrin matka, toteaa **Jari Rainio**.

METSÄÄ MONIN TAVOIN

Yli 50 vuotta sitten tilan maille alettiin rakentaa mökkejä. Tuohon aikaan mökkivuokraus oli Naantalissa aivan uutta, mutta hyvin pian merellisiin maisemiin, luonnonhelmaan nousseet mökit löysivät käyttäjänsä. Nykyisin mökit muodostavat tärkeän kivijalan Haijaisten Alitalon taloudelle.

– Meillä on paljon vakiovuokralaisia, jotka ottavat mökin esimerkiksi koko kesäksi. Monet heistä liikkuvat ja marjastavat metsissämme innokkaasti, ja metsään on tehty myös luontopolku, joka on asiakkaidemme käytössä, kertoo Tuija Rainio.

Majoituksen ja viljelyn ohella myös metsän merkitys tilalle on ollut huomattava. Tulojen lisäksi metsä on antanut arjen tarveaineita: kotitalo sekä osa muistakin tilan rakennuksista on tehty omasta metsästä saadusta puutavarasta, ja yli 30 vuoden ajan talouskeskuksen rakennukset sekä koti lämpenivät metsästä saaduilla puilla. Rainiot seuraavatkin aktiivisesti julkisuudessa käytävää metsäkeskustelua, jossa avaukset hakkuiden ja puunpolton rajoittamisesta sekä toimialan arvostelusta aiheuttavat huolta.

– Jo tullausalalla työskennellessäni ymmärsin, kuinka suuri merkitys metsäalan viennillä on Suomelle. Toivoisin, että hoidetut metsät ja metsäteollisuus saisivat sille kuuluvan arvon, sillä miten kansantaloutemme käy, jos metsiä ei saa hyödyntää, Jari Rainio pohtii.

LUONTO EDELLÄ

Lyhyen matkan päässä kotitalosta sijaitsee Metsä-Jukola, Lounais-Suomen vanha metsäkoulu, jonka opiskelijat kävivät vuosien ajan Haijaisten Alitalon metsissä harjoittelemassa metsänhoitoa. Samalla koulunpenkillä istuivat myös metsänomistajat itse.

– Olemme imeneet opit metsänhoitoon molempien lapsuudenkodeista, mutta sain paljon uutta ja arvokasta tietoa, kun minulla oli mahdollisuus käydä Metsä-Jukolassa täydentämässä osaamistani, kiittelee Jari Rainio.

Rainiot kuvaavat itseään metsän monikäyttäjiksi. Talouskäytön lisäksi metsä on heille virkistys- ja marjastuspaikka, ja maisemalliset arvot ovat tärkeitä. Jari Rainio esittelee ylpeänä valoisaa männikköään ja suree huonosti hoidettujen metsien määrää Suomessa.

– Kun lähtee ajamaan tästä pohjoiseen huomaa, että tienvierukset ovat hoitorasteja täynnä. Niihin ryteiköihin ei paljoa valo paista. Hoitotoimet tulisi tehdä ajallaan, jotta metsällä olisi tilaa ja valoa kasvaa ja jotta metsissä olisi miellyttävä kulkea ja marjastaa.

Rainioiden metsissä vältellään avohakkuita, suositetaan metsän luontaista uudistumista ja pyritään vaalimaan monimuotoisuutta. Viidentoista vuoden ajan tilalla oli myös perinnebiotooppisopimus.

– Teemme muutaman vuoden välein puukauppoja ja tykäsytimme Sivin tuoreisiin näkemyksiin ja osaamiseen. Koska luontoarvot ovat meille todella tärkeitä, olen iloinen, että Westas tarjosi mahdollisuuden tehdä hakkuut meidän toivomallamme tavalla, suuria aukkoja vältellen.

Toiveiden huomioimisen lisäksi Rainiot arvostavat metsäasiantuntijalta saamaansa neuvontaa. Paikan päällä puustoa yhdessä tarkastellen syntyy keskustelua ja uusia näkökulmia ja samalla kokeellakin metsänomistajalla on mahdollisuus päivittää omia tietojaan. Puukaupassa merkitystä on myös sillä, kuka puut korjaa.

– Kaikki osaavat laittaa sileäksi, mutta hyvä koneenkuljettaja katkoo tarkasti ja huolehtii myös korjuujäljestä.

PARASTA ON METSÄN RAUHA



Valmistuttuaan metsätalousinsinööriksi Siv Vesterlund-Karlsson suuntasi Saksaan, jossa kului muutama vuosi töitä tehden ja lisäoppia hakien. Koti-Suomeen paluun jälkeen työpaikka löytyi ensin Kemönsaaren metsänhoitoyhdistyksestä ja sittemmin metsäkonsernin puunhankintaorganisaatiosta. Viime vuodet hän toimi Söderlångvikin kartanon metsävastaavana, kunnes toukokuussa 2022 aloitti Westaksella Turun alueen metsäasiantuntijana.

Lapsena Siv haaveili parturi-kampaajan ammatista, mutta vuosien kuluessa oli selvää, että ammatti löytyisi luonnon parista. Jos hän ei työskentelisi metsässä, liittyisi ammatti varmasti kuitenkin jollain tavalla luontoon.

– Tässä työssä saa tehdä töitä luonnon ja ihmisten parissa. Erilaiset ihmiset ovatkin tämän työn suola. Iän karttuessa olen ymmärtänyt, että vaikka kaikkien kanssa kemit eivät kohtaakaan, on kaikkien kanssa tultava toimeen. Kun siinä onnistuu, on se palkitsevaa.

Metsässä Sivillä ei ole erityistä suosikkipaikkaa, piirrettä tai maastotyyppiä, joka vetoaisi häneen erityisesti. Tärkeintä ja merkityksellistä on metsän rauha.

– Luonnonrauhassa kulkeminen on ihanaa. Bonusta on, jos oma koira on mukana.

Metsäasiantuntija kokee olonsa metsässä yleisesti ottaen turvalliseksi, mutta kerran sydän ehti ottaa muutaman ylimääräisen lyönnin.

– Olin palaamassa autolle, kun huomasin ensin hirven vasan ja sitten vähän matkan päässä emän. Olin joutunut niiden väliin ja ajattelin, että tässä voi vielä käydä hullusti. Tilanne kuitenkin päättyi onnellisesti: minä pääsin autoon ja hirvilehmä lähti vasansa kanssa jatkamaan matkaansa.

Metsänomistajille Sivillä on tärkeä viesti. Hän toivoo, että metsien hoitoa ja käsittelyä lähestyttäisiin monipuolisemmin. Yksi ratkaisu ei sovellu kaikille, ja erilaisia mahdollisuuksia metsän hoitoon ja käsittelyyn on useita. Kiinnostus omaa metsää kohtaan on välttämätöntä, mutta kaikkea ei kuitenkaan tarvitse osata tai tietää.

– Sitä varten olemme me metsäasiantuntijat. Autamme ja opastamme mielellämme. ✕



”Metsänomistajan kannalta katsoen nyt on paras hetki myydä.”

– Pietari Niemi

EDESSÄ VILKAS KEVÄT

Vaikka puukauppa on paikallista ja kotimaista, ovat kuluneen vuoden ulkomaan tapahtumat vaikuttaneet sen liikkeisiin. Supistunut tarjonta eri puutavaralajeissa on ohjannut puuvirtoja jossain määrin uudella tavalla ja kirittänyt myös tukista maksettavaa hintaa.

Loppuvuoden 2022 puukauppa kävi hyvällä tasolla osin hyvien hintojen, osin vilkkaana jatkuneen kysynnän ansiosta. Kysyntää kiihdyttivät Venäjän puuntuonin loppuminen sekä energiakriisi, joka ohjasi yhä enemmän puuta polttoon. Joulukuussa Westaksen metsäosasto oli suuren ponnistuksen äärellä, kun siirtyminen vanhasta metsäjärjestelmästä uuteen viimein toteutui.

– Vaihto tapahtui kertaheitolla, mikä vaati meiltä kaikilta toki ponnistelua ja uuden opettelua. Joulukuun ajan olimme puun ostossa tästä syystä hieman säästölie-

killä, mutta paluu normaaliin tapahtui hyvin nopeasti, eikä muutos näkynyt juurikaan asiakkaille päin, kertoo Westaksen ostopäällikkö **Pietari Niemi**.

HINTAHUIPPUJA KAIKISSA PUUTAVARALAJEISSA

Vuosi alkoi tyypilliseen tapaan maltillisesti. Pakkaskelit siivittivät puunkorjuuta, kunnes yllättävä lämpöaalto toi mukanaan sateet, jotka sulattivat hyvät korjuukelit.

– Siinä kohtaa näytti huonolta, kun jouduimme keskeyttämään talvileimikot ja siirtymään kelirikikoleimikoille. Talvi kuitenkin palasi ja kevät sujuikin korjuuiden osalta taas tavalliseen tapansa.

Tukin ja kuidun hinnat ampaisivat nousuun jo viime vuoden puolella. Näkyvimpiä syitä tähän olivat Venäjän hyökkäyssodan seuraukset sekä sahatavaran hinnannousu. Kuitupuun hinta nousi suhteessa tukkia enemmän ja sen kysyntä myös kasvoi kuiduttavan teollisuuden kilpaillessa niukasta tarjonnasta puuenergian käyttäjien kanssa. Loppuvuoden pienen notkahduksen jälkeen tukin hinta kääntyi uuteen nousuun ja on nyt päätyntä ennätyskorkealle tasolle – siitäkin huolimatta, että sahatavaramarkkinoilla on palattu lähes koronaa edeltäneisiin hintoihin.

– Sahatavaran hinta on tullut vauhdilla alaspäin, mutta raaka-ainekustannukset ovat yhä korkeat. Nähtäväksi jää, milloin ja millä tavoin tilanne alkaa tasapainottua.

HELPPOUTTA JA LUOTETTAVUUTTA

Westaksen varanto on normaalilla tasolla, ja puuta ostetaan edelleen aktiivisesti. Niemi uskoo ennätysellisen hintatason aikaistavan kevään kauppohen käynnistymistä ja kauppatasojen nousevan korkeiksi.

– Ostamme normaaliin tapaan, ja meille voikin tarjota kaikenlaisia kesä- ja kelirikikoleimikoita, ensiharvennuksista päätehakkuuksiin. Erityisesti päätehakkuukuusikot kiinnostavat. Metsänomistajan kannalta katsoen nyt onkin paras hetki myydä.

Kevät tuo metsäosastolle tullessaan myös uusia asiantuntijoita. Ostoja ja operaatioita vahvistetaan ja metsänomistajia pyritään palvelemaan entistä kokonaisvaltaisemmin.

– Yhä useampi on ottanut omakseen metsänuudistamis- ja -hoitopalvelumme sekä Tukkitilin. Tarkoituksemme on tarjota metsänomistajille helppoutta ja luotettavuutta ja vaikuttaa siltä, että olemme siinä onnistuneet, Niemi päättää. ✕

TUTTUJA MAKUJA, RIITTÄVÄSTI

Pihkapirtti on palvellut Westas Raunion työntekijöitä ja pihassa pyörähtäviä autoilijoita jo vuodesta 1993. Johanna Mäntsälä on pitänyt keittiön puolella komentoa jo viitisentoista vuotta ja tietää, millainen työpaikkalounas westaslaisille maistuu.

Peruskoulun lopulla **Johanna Mäntsälällä** oli valinnan paikka – mitä seuraavaksi. Vaihtoehtoja oli oikeastaan vain kaksi, parturikampaajan tai suurtalouksikin opinnot.

– Kävin tutustumassa kumpaankin kouluun ja lopulta päädyin keittiön puolelle, osin äidin suosituksesta.

Valmistumisensa jälkeen Johanna päätyi kuitenkin aivan toisenlaisiin töihin, Nokian matkapuhelintehtaalle Saloon, jossa hän toisinaan pääsi tuuraamaan myös keittiön puolelle. Pitopalvelun, koulun ja hoitokodin keittiön kautta tie kulki viimein Westakselle Pihkapirtiksi kutsutun työpaikkaruokalan emännän vuorotteluvapaan sijaiseksi. Elettiin vuotta 2008. Pian emännän sijainen huomasi olevansa emäntänä talossa, yrittäjänä itse.

TARKKANA RUOKAHÄVIKISTÄ

Nykyisin työpaikkaruokala on Westaksen pyörittämä ja Johanna sahan työntekijä. Ruuat toimitetaan läheiseltä keittiöltä ja Johanna huolehtii niiden esillepanosta, tiskeistä ja keittiön siivouksesta. Aamut alkavat kuitenkin nelisen vuotta sitten remontoitun, 36-paikkaisen salin järjestelyillä ja aamupalan kattamisella.

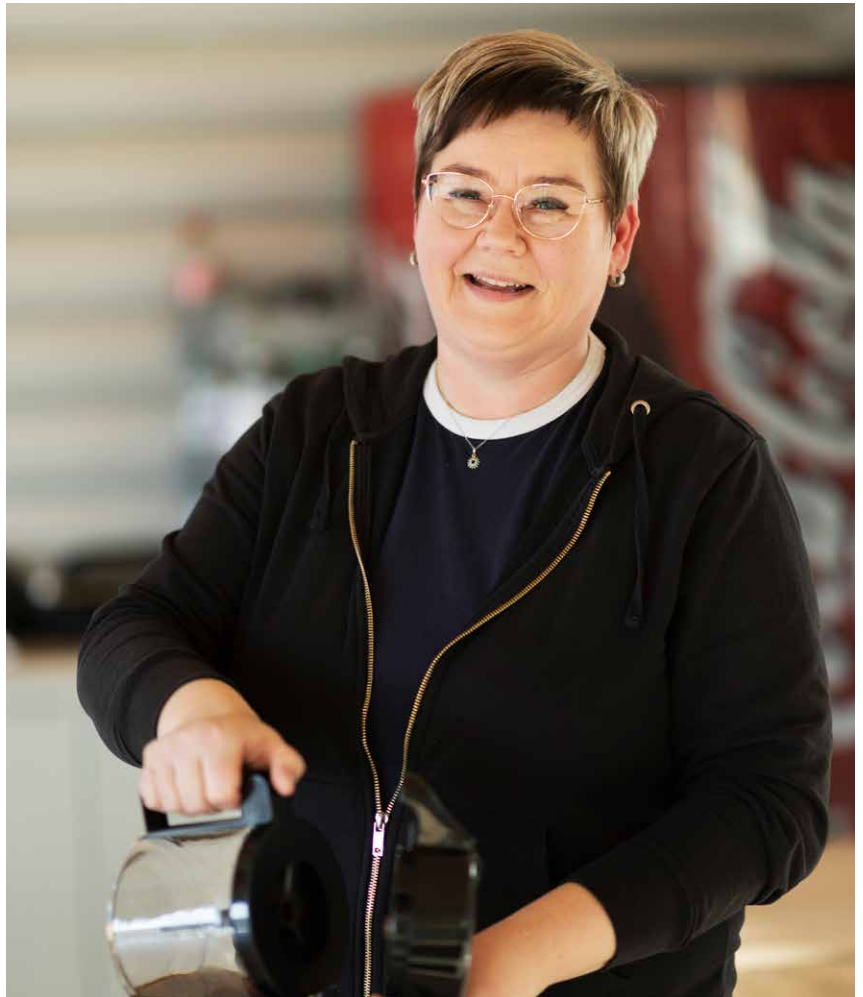
– Keitän puuron, laitan aamiaistarpeet esille ja valmistan gluteenittomat ja maidottomat ruuat lounasta varten. Toisinaan leivon myös sämpylät ja pyöräytän samalla konttorille palaveritarjoamisia, vaikei leipominen todella ole mitään suosikkipuuhaani, hän nauraa.

Ruokahävikistä Johanna on tarkka. Ylijäänyt puuro menee sämpyläaikanaan, toisinaan Pihkapirtistä on mahdollisuus ostaa ruokaa kotiin vietäväksi ja salaattipöydän rippeet kelpaavat työntekijöiden vuohille ja kaneille.

– Tykkään pitää biojäteastian mahdollisimman tyhjänä.

KESÄ TUO ELÄMÄÄ KEITTIÖÖNKIN

Päänaavaa aiheuttaa ruokailijamäärän epäsuorallisuus. Pihkapirtin sijainnin vuoksi ulkopuolisia sinne ei eksy, joten joinain päivänä annoksia menee 9, toisena 35. Ennakointi on vaikeaa, ja tämän vuoksi ruoka on saattanut joskus



“Westaslaisille maistuu hyvä kotiruoka, jota on tarjolla riittävästi ja jolla jaksaa.”

– Johanna Mäntsälä

loppua keskenkin. Etätöihin siirtyminen korona-aallon iskettyä vaikeutti tilannetta entisestään, sillä sahalla oli päivittäin vain kourallinen ihmisiä.

– Kokeilimme sitäkin, että lounaalle piti ilmoittautua etukäteen, mutta huonolla menestyksellä.

Pientä ennakointia voi sentään tehdä ruokalistan perusteella. Johanna kertoo, että westaslaisille maistuu hyvä kotiruoka, jota on tarjolla riittävästi ja jolla jaksaa.

– Possunfile, jauhelihapihvit, uunimakkara. Kun esimerkiksi niitä on tarjolla, on syöjiäkin enemmän. Jälkkä-

reistä ykkössuosikki on rahka.

Johanna on keittiössään pomo ja tekee työt omaan tapansa ja tahtiinsa. Hän nauraa, että mikäli jotain on tekemättä, voi syyllistä etsiä vain peillistä. Yksin tekemisestä pitävä keittiöammattilainen nauttii kuitenkin eniten siitä, kun sali täyttyy.

– Kesäisin sahalla on usein ulkopuolisia remontti- ja asennusryhmiä, jotka tekevät pitkää päivää ja käyvät ruokalassa syömässä. Tykkään olla töissä erityisesti kesällä, sillä silloin täällä on vipinää. ✕

TUTKIMUS KERTOO ONNISTUMISISTA METSÄSSÄ

Sahateollisuus ry on yhteistyössä Metsäteollisuus ry:n kanssa lähtenyt tutkimuksen keinoin selvittämään luonnon monimuotoisuuden tilaa. Tavoitteena on todentaa jo tehdyn työn vaikuttavuutta, mutta selvittää myös sitä, mitkä asiat metsien hoidossa kaipaavat vahvemmin huomiota.

Toimialajärjestöjen monimuotoisuustiekarttatyö sai alkunsa eräänlaisesta heittämisestä yrityksissä.

– On arvioitu, että luontoasiat nousevat ilmastoasioiden rinnalle ja ohi. Tästä syystä monet alat ovat alkaneet tehdä erilaisia tiekarttoja oman toimintansa luontovaikutuksista, taustoitaa Sahateollisuus ry:n yhteiskuntasuhdepäällikkö **Anniina Kostilainen**.

Metsäalalla asiaan on tosin havahduttu jo vuosia sitten, ja toimijat ovat sitoutuneet luonnontilan parantamiseen aina 90-luvulta saakka.

– Luonnonvaroja hyödyntävänä alana olemme ymmärtäneet vastuumme pitkään ja uskaltaisinkin sanoa, että Suomesta löytyy jo nyt maailman paras tieto näissä asioissa.

Käynnissä olevan tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa jälleen uutta, laajasti hankittua tieteellistä tutkimustietoa. Marraskuun 2022 alussa alkanut hanke kestää syksyyn saakka. Sahateollisuus ry:n ja Metsäteollisuus ry:n lisäksi mukana ovat Itä-Suomen yliopisto, Metsäteho, Luonnonvarakeskus sekä Paikkatietokeskus FGI.

”Metsissä voidaan tehdä toimenpiteitä, joilla on välittömiä vaikutuksia, mutta toisaalta osa toimenpiteistä tuottaa tuloksia vasta 80 vuoden päästä.”

– Anniina Kostilainen



NYKYTILASTA TULEVAISUUDEN SKENAARIOIHIN

Tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa selvitettiin metsäluonnon monimuotoisuuden nykytilaa. Valtakunnan metsien inventointitiedoista kartoitettiin metsien monimuotoisuuden kannalta tärkeiden rakennepiirteiden kehitystä.

– Metsien rakennepiirteitä vahvistamalla, kuten lahoppuun määrää lisäämällä, tuotetaan lajien tarvitsemia elinympäristöjä. Mitä vahvempia rakennepiirteet ovat, sitä paremmin lajit voivat. Kaikki lajit eivät viihdy talousmetsissä. Useat lajit kuitenkin hyötyvät luonnonhoidosta, jonka avulla tuotetaan metsiin luonnonmetsien kaltaisia piirteitä, Kostilainen selittää.

Tähän mennessä saadut tulokset ovat yllättäneet työssä mukana olevat tahot positiivisesti. Järeiden haapojen määrä on kaksinkertaistunut, etenkin erikoisempien lehtipuiden ja lahoppuun määrä on kasvanut, samoin vanhojen metsien osuus. Tutkimuksessa on arvioitu myös kasvilajien peittävyys laajan Operaatio Mustikan tulosten perusteella.

– Liian voimakas maanmuokkaus vaikutti mustikan elinvoimaisuuteen, mutta nyt on nähtävissä, että kevyempien muokkaustapojen ansiosta huoli mustikan tilanteesta on turha. Mustikan voimakkaan tulehusten lisäksi myös puolukan, variksenmarjan ja erilaisten sammalten määrä on vahvassa kasvussa.

Parannettavaakin toki löytyy. Sekametsien määrä ei ole kasvanut toivotusti ja kuusettuminen on paikoin todella voimakasta. Myös suolajien kehitys on taantunut.

Seuraavassa tutkimusvaiheessa tehdään erilaisia skenaarioita Suomen metsäluonnon monimuotoisuuden kehityksestä aina vuoteen 2100 saakka.

– Metsissä voidaan tehdä toimenpiteitä, joilla on välittömiä vaikutuksia, mutta toisaalta osa toimenpiteistä tuottaa tuloksia vasta 80 vuoden päästä. Tämän vuoksi pitkä tarkastelujakso on välttämätön, Kostilainen toteaa.

Yksi osa työtä on sen selvittäminen, kuinka teknologiaa voidaan tulevaisuudessa hyödyntää monimuotoisuuden mittaamisessa. Hakkuukoneen kouraan voidaan asentaa sensori, joka tuottaa tietoa metsän tilanteesta reaaliajassa, auttaa tunnistamaan luontokohteita, seuraa suoja-vyöhykkeitä ja sitä, minne lahoppuut tai säästöpuut jätetään.

– Hakkuiden jälkeen metsänomistajalla on välittömästi saatavillaan tieto siitä, miten hakkuut on toteutettu ei vain puuntuoton vaan myös monimuotoisuuden näkökulmasta.

VAHVEMMAN METSÄN ASIALLA

Kostilainen painottaa, että jo nyt saatujen tulosten avulla voidaan osoittaa, että metsissä 30 vuoden ajan tehty luonnonviljan parantamiseen tähtäävä työ on ollut aidosti

vaikuttavaa ja että metsänomistajien toimet ovat olleet oikeasuuntaisia.

– Toivoisin, että niin metsänomistajat kuin metsäalan toimijatkin saisivat heille kuuluvan kunnian monimuotoisuuden edistämiseksi tekemästään työstä.

Uusi tieto antaa työkaluja myös alan edunvalvontaan ja viestintään sekä vuoropuheluun niin kotimaassa kuin EU-tasollakin.

– Alan sisältä lähtevä läpinäkyvä tutkimustyö on tärkeää siksikin, että haluamme säilyttää metsävarojen hallinnan ja päätökset omissa käsissämme. Mikäli emme aktiivisesti tee tätä työtä, uhkana on, että metsiemme käyttöä aletaan ohjailta ulkopuolelta.

Yhteiskuntasuhdepäällikkö haluaa kuitenkin muistuttaa, että monimuotoisuustyöllä on politiikkaa ja teollisuuttakin tärkeämpi missio: omilla teoillaan jokainen yritys ja metsänomistaja voi tehdä paljon hyvää tulevaisuuden, itsensä ja luonnon eteen.

– Monimuotoinen metsä kasvaa paremmin, tuottaa enemmän puuta ja on paremmin varustautunut metsätuhoja vastaan. Se on lopulta vakuutus metsänomistajalle. ✕

KUMPPANI HYVINÄ JA HUONONAINA AIKONA

Koskella kotipaikkaansa pitävä Kuljetusliike S. Kakko Oy ajaa tukkia Westas Raunion sahalle. Vaikka yrityksen omistajat ovat vaihtuneet, on yhteistyö sahan ja kuljetusliikkeen välillä jatkunut jo vuosia.

Sulo Kakko aloitti puunajoon keskittyneen yritystoiminnan Helsingin olympiavuonna 1952. Alussa oli vain mies ja auto, mutta toiminta laajentui vähitellen, ja 80-luvun alussa mukaan astuivat myös Sulon pojat **Kari** ja **Reijo**. Kun yritystä pyörittänyt Kari Kakko oli astumassa sivuun, olivat hänen poikansa käynnistäneet jo yritystoiminnan toisaalla, eikä jatkaja ollutkaan ilmeinen. Viimeiset 4 vuotta kuljetusliikettä on luotsannut **Kalle Petranen** yhdessä Forssassa raskaan kaluston korjaamon omistavan **Sami Kakon** kanssa.

KUKA OLET?

Kalle Petranen, Kuljetusliike S. Kakko Oy:n toimitusjohtaja ja osaomistaja. Koneita ja autoja olen ajanut koko ikäni, tukkia nyt kahdeksan vuotta.

HENKILÖSTÖ JA LIIKEVAIHTO?

Liikevaihto on noin 1,5 miljoonaa euroa, joka tehdään kuuden vakikuskien ja tarpeen mukaan avuksi hälytettävän muutaman toiminimiyrityksen voimin.

KALUSTO?

Ajamme viidellä autolla, joista osa on kahdessa vuorossa. Tällä hetkellä kaluston keski-ikä on noin 4,5 vuotta. Aiemmin pyrimme vaihtamaan autot noin 5–6 vuoden välein, nyt vaihtoväli on hieman pidentynyt.

MISSÄ OLEMME HYVIÄ?

Kuljettajamme ovat ammattitaitoisia, ja alue sekä sen isännät ovat käyneet vuosien mittaan tutuiksi. Omaksi vahvuudekseni koen sen, että saha on toimintaympäristönä tuttu, sillä olen ajanut myös hakeautoja ja ollut Raunion sahan tukkikentällä pyöräkuormaajankuljettajana.

MILTÄ TULEVAISUUS NÄYTTÄÄ?

Kustannusten nousu ja ammattitaitoisen työvoiman saaminen huolettaa. Myös teiden kunto aiheuttaa vaaratilanteita lähes joka päivä, sillä pienet autot lähtevät helposti hallinnasta töyssyissä ja heitoissa. Turvallisuuden tunnetta sen sijaan lisää kumppanuus Westaksen kanssa. Westas on osoittanut, että saha käy niin hyvinä kuin huonoinakin aikoina ja töitä riittää myös meille.

PALKITSEVAA?

Oma vapaus ja se, että tienvierusten tyhentyessä työn jäljen näkee konkreettisesti. Uusi järjestelmä, jonka kanssa olemme, on kuin tehtävälista, josta voi vetää töitä yli sitä mukaa, kun ne valmistuvat. Se on palkitsevaa. Tukki-auton kuljettaminen on myös ongelmanratkaisutyötä. Auton kanssa on talvisin helposti lähes joka päivä jossain jumissa, mutta kokenut kuljettaja osaa jo ennalta nähdä vaaranpaikat ja välttää ne.

TOIVE MUILLE TIELLÄLIIKKUJILLE?

Toivoisin malttia ja ymmärrystä. Joskus ihmiset tuntuvat ajattelevan, että tungemme tahallamme sivutieltä liikenteen sekaan. Tukki-auto ei kuitenkaan pysähdy eikä kiihdy nopeasti ja tarvitsee myös tilaa kääntymiseen.

MITÄ TARINAA ET KOSKAAN UNOHDA?

Nukahdin kerran hakeauton rattiin ja ajoin auton ympäri. Onneksi siitä selvitettiin säikähdyksellä ja peltivaurioilla. Siitä opin, että oli tilanne mikä hyvänsä, tauko on pidettävä, jos väsymys käy liian kovaksi.

SUOSIKKIBIISI?

Dire Straits, Money for Nothing. ✕



”Turvallisuuden
tunnetta lisää
kumppanuus
Westaksen
kanssa.”

— Kalle Petranen

VERKOSTOITUMASSA YHTEISMETSÄTOIMIJOIDEN PARISSA



Pietari Niemi (vas.) ja Ville Järvinen, kuva: Westas

Yhteismetsien toimijoille suunnattu Yhteismetsäpäivät järjestetään Suomessa kolmen vuoden välein. Tapahtuma on yhteismetsien toiminnassa ja hallinnossa toimiville henkilöille sekä muille yhteismetsäasioista kiinnostuneille tarkoitettu verkostoitumis-, koulutus- ja tiedotustapahtuma. Yhdennettoista Yhteismetsäpäivät järjestettiin tänä vuonna Tampereella maaliskuun lopussa.

Westas oli mukana tapahtumassa omalla osastollaan. Tavoitteena oli vahvistaa jo olemassa olevia suhteita yhteismetsien kanssa ja muodostaa uusia.

– Yhteismetsiä on jokaisella hankinta-alueellamme, ja ne muodostavat yrityksellemme erittäin tärkeän kumppaniverkoston, Westaksen ostopäällikkö **Pietari Niemi** toteaa. ✕

EDELLÄKÄVIJÄRATKAISU MASKUN TERMINAALIIN

Energiapuun kysyntä on lisääntynyt erityisesti kivihiilen ja turpeen käytön alasajon myötä. Puupolttoainetoimitusten kasvu on kohdentunut pääosin karsittuun energiarankaan, joka toimitetaan terminaaleihin haketettavaksi lämmityskaudella lämmön- ja sähköntuotannon polttoaineeksi. Toimitusvolyymien kasvu on mahdollistanut Westaksen terminaalitoimintojen kehittämisen, ja viime vuosina tehdyt toimet ovat parantaneet merkittävästi polttoainetoimitusten huoltovarmuutta talvikaudella.

Nyt Westaksen Maskun huoltovarmuustermiiniin

on rakennettu sähkökäyttöinen hakeasema, jonka hakkurilaitteisto sijaitsee melusuojarakennuksen sisällä. Hakeasema on ensimmäinen puupolttoainetoimittajan Suomeen rakentama laitos ja esimerkki Westaksen ennakkuulottomuudesta kotimaisen puupolttoaineen toimitusketjun kehitystyössä. Laitoksen on rakentanut marttilalainen metallialan yritys Terco Oy ja vaakatasohakkuri on yhdysvaltalaisen Vermeerin HG 6000 E.

– Ratkaisu minimoi meluhaitat alueella ja vahvistaa tuotannon huoltovarmuutta. Myös sen käyttökustannukset ovat alhaiset, luettelee Westaksen bioenergiapäällikkö

Juha Vahtera hakeaseman etuja ja jatkaa: – Pitkällä aikavälillä yhtiössä on tarkoitus siirtyä kokonaan polttomootorikäyttöisistä hakkureista sähkökäyttöisiin, jotka ovat sekä ympäristöystävällisiä että merkittävästi vähemmän melua aiheuttavia kuin siirrettävät mobiilihakkurit.

Hakeasema otettiin tuotantokäyttöön maaliskuussa. Jatkossa laitoksen kapasiteetti mahdollistaa kaikkien Turun alueen puupolttoainetoimitusten keskittämisen Maskuun, jonka sijainti on erinomainen alueen lämpö- ja sähkövoimoihin nähden. ✕

UUSI LUOTSI METSÄOSASTOLLE

Metsänhoitaja (MMM) **Maija Perävainio** on nimitetty Westas Group Oy:n metsäjohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi. Perävainio siirtyy tehtävään Metsä Fibren Rauman sahalla, jossa hän on toiminut

sahanjohtajana. Aikaisemmin Perävainio on työskennellyt laaja-alaisesti monissa metsäteollisuuden puunhankinnan sekä henkilöstöhallinnon tehtävissä. Westaksella uusi metsäjohtaja aloittaa juhannuksen jälkeen. ✕



TALOUDELLISEN VAKAUDEN VUOSI

Kuluneesta tilikaudesta muodostui hieman kaksijakoinen, kun ensimmäisen vuosipuoliskon voimakas kysyntä ja sahatavaran hinnannousu kääntyivät kumpikin laskuun syksyn aluksi. Tästä huolimatta Westas-konsernin yhtiöt päätyivät hyviin tuloksiin.

Perinteisesti matalan kannattavuuden toimiala, sahateollisuus, on viimeisen parin vuoden ajan ollut positiivisessa suhdannesykliässä. Hyvän jakson ansiosta sahat ovat kyenneet vankistamaan talouttaan ja investoimaan tuotannon tehostamiseksi ja modernisoimiseksi. Kannattavuuden parantuminen on vankistanut myös metsänomistajien asemaa, sillä se on varmistanut, että tukkipuulle on jatkossakin maksukykyinen, paikallinen ostaja.

KONSERNIRAKENNE YKSINKERTAISTUI

Westas-konsernin emoyhtiö Westas Group Oy huolehtii sahaustuotannon ja biopolttoaineliiketoiminnan raaka-aineiden toimittamisesta. Se työllistää yhteensä 51 henkilöä ja tuottaa myös koko konsernin myynnin ja hallinnon palvelut. Aiemmin emoyhtiöllä on ollut kolme tytäryhtiötä, Westas Raunio, Westas Pihlava ja Westas Bioenergia, mutta vuoden 2021 päätteeksi konsernirakennetta yksinkertaistettiin ja biopolttoaineliiketoiminnasta vastannut Westas Bioenergia Oy sulautui emoyhtiöön.

Tilikauden lopussa emoyhtiö Westas Groupin liikevaihto oli 120,2 miljoonaa euroa (2021: 102,4 €) ja tulos tytäryhtiöiltä, Westas Rauniolta ja Westas Pihlavalta, saatujen konserniavustusten jälkeen 22,2 miljoonaa euroa. Emoyhtiön tase oli 88,7 miljoonaa euroa (2021: 82,5 milj. €) ja omavaraisuusaste nousi pääomallainat huomioiden 65,4 %:iin (2021: 48,8 %). Vuoden 2022 aikana Westas Group hankki sahojen käyttöön yhteensä liki miljoona kuutiota tukkipuuta länsisuomalaisilta metsänomistajilta.

Koko Westas-konsernin liikevaihto kuluneella tilikaudella ylsi 186,1 miljoonaan euroon (2021: 175,2 milj. €), ja tulos oli 24,9 miljoonaa euroa (2021: 26,7 milj. €). Sivu- ja energiatuotteiden osuus liikevaihdosta oli vajaa viidennes. Konsernin omavaraisuusaste pääomallainat huomioiden oli tilikauden päättyessä 64,3 % (2021: 54,6 %).

ONNISTUMISIA LASKEVASSA SUHDANTEESSA

Kuluneella tilikaudella Westas tuotti kaikkiaan 456 000 m³ sahatavaraa, josta 67 % oli kuusta ja 33 % mäntyä. Määrä oli 5 % edellisvuotta pienempi, ja pudotus johtui globaalin kysynnän heikkenemisestä toisella vuosipuoliskolla. Alkuvuonna vahvistuneiden sahatavarahintojen vuoksi sekä Westas Raunio että Westas Pihlava kasvattivat kuitenkin liikevaihtoaan. Raunion kannattavuus hieman parani tilikaudella, kun taas Pihlavan hieman heikkeni.

Koskella sijaitsevan Westas Raunion liikevaihto oli 84,6 miljoonaa euroa (2021: 79,9 milj. €). Voimakkaasti nousseista tuotantokustannuksista huolimatta tilikauden tulos ennen satunnaisia eriä ja veroja päättyi 19,9 miljoonaan euroon (2021: 18,8 milj. €). Sahatavaran tärkeimmät markkina-alueet olivat liikevaihdollisesti Eurooppa (45 %), Itä-Aasia (21 %) sekä Pohjois-Afrikka ja Lähi-itä (14 %).

Kymmenesosa kaikkiaan 60 henkilöä työllistäneen Westas Raunion liikevaihdosta tuli kotimaan sahatavarakaupasta, ja sivutuotteiden osuus liikevaihdosta säilyi edellisvuoden tasolla (8,9 milj. €). Tilikauden aikana uusittiin muun muassa sahan automaatiikkaa, ja investointien määrä oli yhteensä 1,3 miljoonaa euroa.

Westas Pihlavan liikevaihto tilikaudella 2022 oli 73,2 miljoonaa euroa (2021: 72 milj. €) ja tilikauden tulos ennen satunnaisia eriä ja veroja 11,8 miljoonaa euroa (2021: 16,5 milj. €). Porissa sahaustuotanto laski 3 % ollen 220 000 m³. Westas Raunion tapaan suurin osa yhtiön liikevaihdosta, 46 % syntyi Eurooppaan tehdystä sahatavarakaupasta, toiseksi suurimman markkina-alueen muodostivat Pohjois-Afrikka ja Lähi-itä (16 %). Kotimaan sahatavarakaupan osuus liikevaihdosta oli 10 % ja sivutuotteiden 14 %. Kaikkiaan 62 henkilöä työllistävän Pihlavan sahan tuotantoon investoitiin 3,1 miljoonaa euroa, mikä oli 500 000 euroa edellisvuotta enemmän.

TOIMINTAYMPÄRISTÖ ASETTAA HAASTEITA

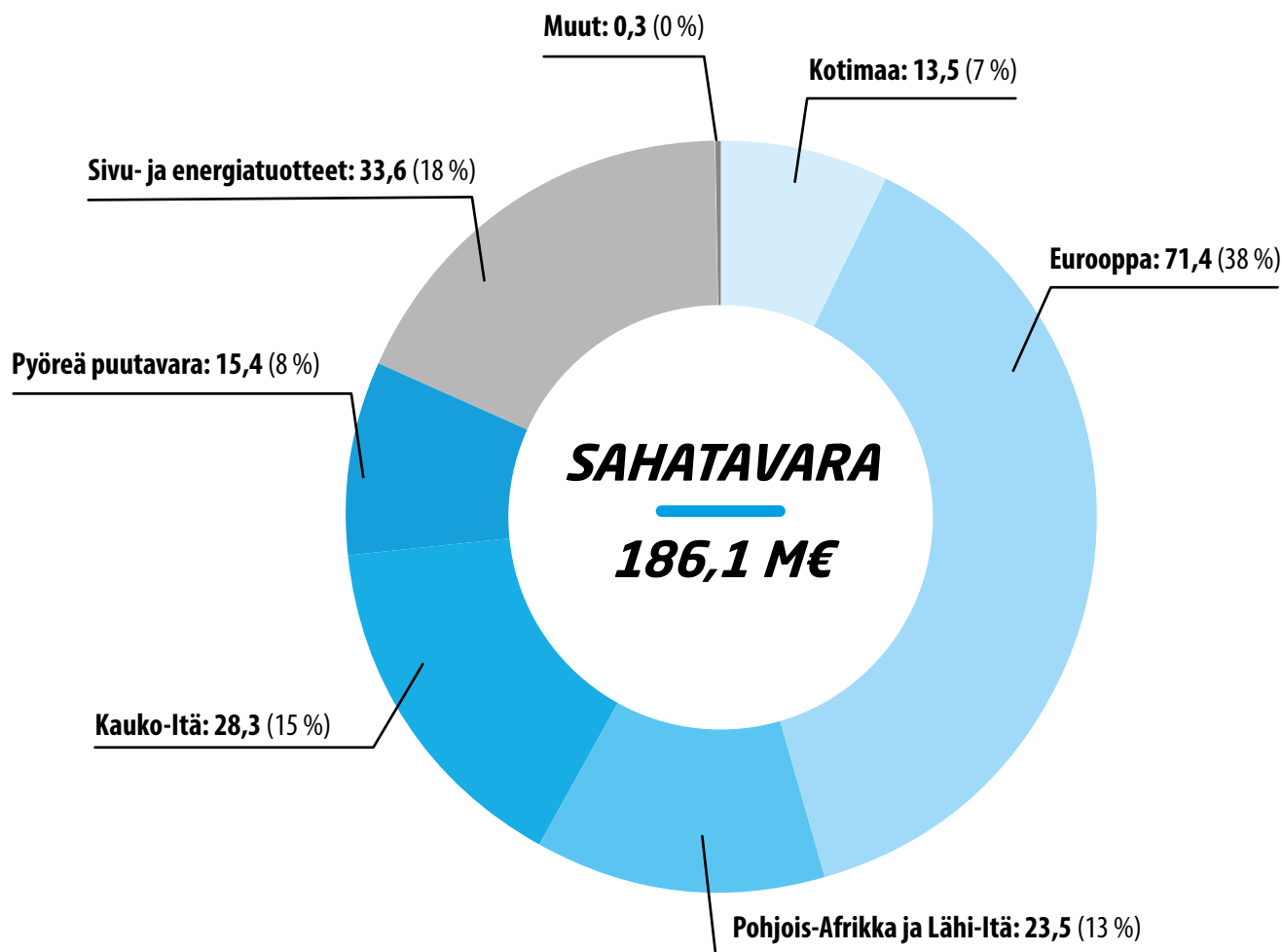
Uuteen tilikauteen on lähdetty odottavissa tunnelmissa. Markkinoiden epävarmuus on lisääntynyt Ukrainan sodan, korkojen nousun ja inflaation myötä, eikä rakentamisen odoteta kasvavan enää aiempaan tahtiin. Vaikka kysyntä onkin vielä toistaiseksi säilynyt vakaana, ovat sahatavaran hinnat laskeneet keväällä 2020 alkanutta nousua edeltäviin lukemiin.

– Samaan aikaan kaikki kustannukset, erityisesti rahat ja energian hinta ovat nousseet, eikä tuokin hinta ole joustanut sahatavaran hinnan laskiessa. Kuluva vuosi tulee olemaan haasteellinen kannattavuuden näkökulmasta, toteaa Westaksen talousjohtaja **Minna Saaranluoma-Carpelan**.



Westaksen talousjohtaja Minna Saaranluoma-Carpelan

WESTAS-KONSERNIN VUODEN 2022 LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN

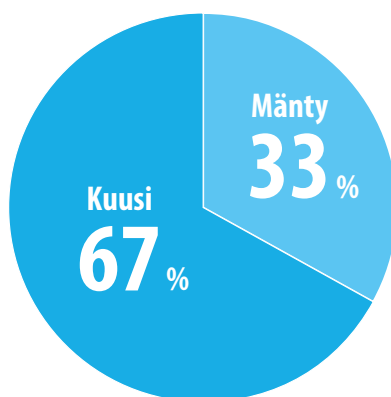


Siirtymä fossiilisten polttoaineiden käytöstä kohti uusiutuvia polttoaineita on kiihdyttänyt puuenergian kysyntää. Sahojen sivutuotemarkkinan uskotaan jatkuvan nousujohteisena, mikäli toimintaympäristö säilyy nykyisenkaltaisena.

– Puu on uusiutuva energianlähde, ja sen käyttö tulee sallia Suomessa jatkossakin.

Kannattavuushaasteiden ohella lähitulevaisuuden suurimmat epävarmuustekijät liittyvät puun saataavuuteen. Kilpailu raaka-aineesta on kiristynyt Venäjän puutuonnin lakattua ja metsäteollisuuden investointien kasvatettua raaka-ainetarvetta. Westas luottaa kuitenkin hyvään yhteistyöhön alueen metsänomistajakumppaneidensa kanssa.

– Kunhan vain metsäasiat säilyvät Suomessa omissa käsissä, luotan siihen, että saamme korkealaatuista tukkipuuta kotimaisten sahojemme käyttöön jatkossakin. ✕

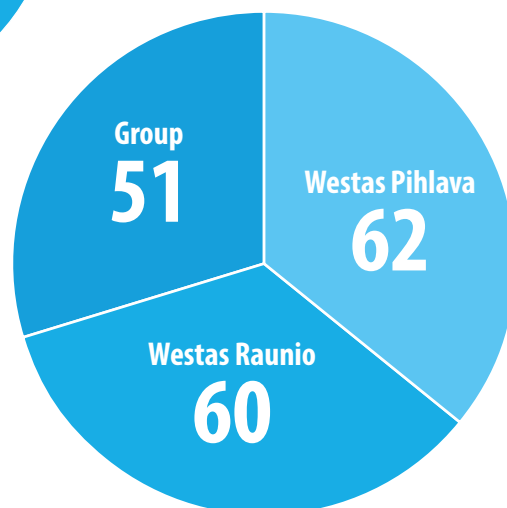


PUULAJIT / SAHAT YHTEENSÄ

HENKILÖSTÖ KESKIMÄÄRIN:

KONSERNI

173 hlö



TUNNUSTELLEN ETEENPÄIN

Parin hyvän vuoden jälkeen sahatavaramarkkinoiden veto on hieman hiipunut ja pudotusta on tapahtunut etenkin hinnoissa. Vaikka ennustettavuus on heikentynyt ja tilanteet elävät kvartaaleittain, on Westas säilyttänyt asemansa ja saanut myös uusia asiakkaita.

Epävarmuus alkoi hiipiä sahatavaramarkkinoille alkusyksyllä 2022. Keväällä virinnyt huoli tarjonnan riittävydestä oli käynnistänyt voimakkaan kysynnän, joka täytti varastot yli äyräidensä. Samalla hinnat lähtivät kipuamaan, ja korotuksen siirtymisen jälleenmyyntihintoihin hidasti lopulta kaupankäyntiä ratkaisevasti. Sahatavarakauppa kävi loka-marraskuussa heikosti, ja hinnat kääntyivät voimakkaaseen laskuun. Syksyllä hintataso alkoi myös hajautua. Poikkeava hinnoittelu vaikeutti markkinatilannetta ja hämmensi asiakkaita.

– Haastavassa markkinassa saattaa joskus käydä näin. Tämän seurauksena asiakkaat eivät olleet selvillä tarjonnan todellisesta tasosta, mikä vaikutti myös tämän alkuvuoden kaupanteon asetelmiin, aloittaa Westaksen myyntipäällikkö **Arttu Jalas**.

Merkkejä tilanteen elpymisestä ja asiakkaiden varastojen laskusta alkoi näkyä kuitenkin jo joulukuussa, ja vuoden 2023 ensimmäisen kvartaalin myynti ylsi määrällisesti lähes normaalitasolle.

– Vaikka kauppa kävi, olivat alkuvuoden hinnat sahan kustannusrakenteeseen nähden täysin riittämättömät. Ongelma oli sama kaikilla sahoilla.

EI RADIKAALEJA MUUTOKSIA

Kotimaassa rakentamisen aktiivisuus on romahtanut ja puurunkoisten talojen aloitukset ovat laskeneet vuoden 2015 tasolle. Siitä huolimatta markkinatilanne näyttää kohtalaiselta. Korjausrakentaminen vetää yhä ja sahatavaraa menee nyt ennen kaikkea jalostukseen sekä teollisille käyttäjille. Myös rautakauppamyynnin uskotaan vilkastuvan kevään mittaan.

Euroopan maista Ranskassa markkina on säilynyt yllättävän vilkkaana. Kysyntää on ja varastotasot ovat matalat. Saksa sen sijaan on jakautunut kahdenlaiseen leiriin. Westakselle tärkeillä pintalautamarkkinalla ja höyläyssektorilla kysyntä sekä näkymät ovat hyviä, kun taas liimapalkkisektorin tunnelma on jonkin verran pessimistisempi. Kauppa Tanskaan ja Hollantiin vetää tasaisesti, mutta Iso-Britanniassa tilanne on edelleen vaikea. Varastojen täyttymisestä johtunut häiriötila on ollut Iso-Britanniassa muita markkinoita pahempi, ja sen korjautuminen on ollut hidasta. Tilannetta on vaikeuttanut Britannian kuljettajapula, joka on ollut omiaan jarruttamaan varastojen purkautumista.

– Baltiassa sen sijaan kysyntä on hyvä. Virosta on tullut tärkeä ja merkittävä markkina, josta olemme onnistuneet saamaan myös uusia asiakkaita, Jalas kertoo.

Westakselle tärkeä markkina Japani on säilynyt vakaana, ennustettavana ja luotettavana ennen kaikkea kuusen osalta. Nähtäväksi jää, missä määrin nousevat rakennuskustannukset mutta toisaalta Japania palvelevan Kanadan tuotannon lasku sekä Venäjän tuonnin hiipumisen vaikuttavat tulevan vuoden kysyntään.

Pohjois-Afrikan mäntymarkkinassa toimintaympäristö on yhä haastava. Vientimäärät Algeriaan ja Marokkoon laskivat edellisvuodesta jonkin verran, mutta Egypti sen sijaan kasvatti tuontimääriään. Suomen suurinta männyn vientimaata painavat kuitenkin talouden ongelmat.

– Egyptin väestö ja rakentamisen tarve kasvavat voimakkaasti. Kysyntää siis on, mutta kaupankäynti on taikunut epävakaa talouden ja siihen liittyvän byrokratian vuoksi.

SOTA MUUTTANUT ASIAKKAIDEN OSTOKÄYTTÄYTYMISTÄ

Markkinoiden pienestä yskähdyksestä huolimatta varastotasot ovat Westaksella säilyneet normaaleina ja tuotanto on käynyt suunnitellusti. Helmikuinen ahtaajien lakko kuitenkin täytti pihat ja varastot hetkellisesti. Jalas pitää tilannetta valitettavana.

– Vientiteollisuus on tällaisessa tilanteessa nopeasti pulassa. Asiakkaita huolestuttaa logistisen ketjun epävarmuus. Onneksi sopuun päästiin ja suma saatiin purettua.

Venäjän hyökkäyssota on muuttanut asetelmia globaaleilla sahatavaramarkkinoilla. Venäjän, Valko-Venäjän ja Ukrainan tuotantojen puuttuessa Euroopan markkinoilta tavaravirrat ovat järjestäytyneet jossain määrin uudella tavalla, ja Westaskin on saanut uusia asiakkaita erityisesti Baltiasta.

– Osa asiakkaista tarvitsee uusia tavarantoimittajia, osa haluaa sodan vuoksi ehdottomasti vain skandinaavista sahatavaraa. Osalle paine tulee omasta asiakaskunnasta. Monessa tapauksessa on selvä arvovalinta, ettei venäläistä sahatavaraa haluta, Jalas selittää.

Sota on kestänyt nyt jo yli vuoden, eikä sen uskota tuovan nykyistä suurempia muutoksia markkinoihin. Sen sijaan pitkittyvä inflaatio, korkojen nousu sekä heikko kuluttajaluottamus ovat omiaan supistamaan kysyntää jatkossakin. Toisella vuosineljänneksellä kysynnän odotetaan kuitenkin piristyvän ja hintojenkin lähtevän jonkin verran nousuun.

– Vaikka kevät ja alkukesä vaikuttavatkin alkuvuotta vilkkaammalta, on loppuvuodesta mahdoton sanoa juuri mitään. Kolmas kvartaali on vielä täysin sumun peitossa, Jalas päättää. ✕

A man wearing a bright yellow high-visibility jacket with reflective silver stripes and an orange safety cap. He is also wearing glasses and has a slight smile. The jacket has the word "WESTAS" printed in blue on the left chest. He is standing in an industrial setting, possibly a factory or workshop, with various metal structures and equipment visible in the background. The lighting is warm and focused on the man.

*"Korjausrakentaminen vetää
yhä ja sahatavaraa menee
nyt ennen kaikkea jalostukseen
sekä teollisille käyttäjille."*

– Arttu Jalas

MAAILMAN KESTÄVIN HALLI SAHATAVARAN SUOJANA

Liki viisikymmentä vuotta sitten kolme kaverusta perusti Kälviälle hallirunkoja valmistavan ja pystyt-tävän yrityksen, josta kasvoi globaali hallirakentamisen edelläkävijä. Best-Hall tunnetaan hyvin myös sahojen luottokumppanina.

Leif Kempasta sekä hänen yhtiökumppaneitaan **Bjarne Skogia** ja **Taisto Virtasta** voidaan pitää hallirakentamisen pioneereina. Kun idea Best-Hall-yrityksen perustamisesta syntyi, oli Ruotsissa tehty jo muutamia teräsrunkoisia kangashalleja. Suomessa ala oli kuitenkin täysin uusi. Kiinnostus kestävää rakennetta kohtaan virisi kuitenkin nopeasti, ja kauppvoja alkoi syntyä. Alussa töitä tehtiin pienellä porukalla, mutta vuosien mittaan toiminta kasvoi, toimitilat laajenivat ja kyselyitä alkoi tulla kotimaan lisäksi myös muualta Euroopasta.



*“Best-Hallit ovat
sekä markkinoiden
suurimpia että
kestävimpiä halleja.”*

– Mikko Passoja

Vuonna 1997 yritys myytiin osaksi Wiklöf-konsernia. Vielä tuolloin Best-Hall valmisti ainoastaan kangaskat-teisia halleja, mutta vuonna 2010 aloitettiin myös teräs-hallien tuotanto. Vuosituotanto on nyt reilun sadan hallin luokkaa ja kuluneiden vuosikymmenten aikana Kälvialtä on lähtenyt maailmalle kuutisen tuhatta PVC- ja teräshal-lia. Liki 70 miljoonan euron liikevaihtoa tekevä yritys työl-listää 150 raudanlujaa hallirakentamisen ammattilaista ja yrityksellä on edustus 14 maassa. Puolet tuotannosta me-nee vientiin, tärkeimpiä markkinoita kotimaan ohella ovat Itävalta, Iso-Britannia ja Norja.

– Tuotteita ja tuotantoamme kehitetään lakkaamatta ja niihin investoidaan jatkuvasti. Kasvuhakuisuus on ollut jo pitkään yrityksemme strategiasa, kertoo Best-Hallin Länsi-Suomen aluemyyntipäällikkö **Mikko Passoja**.

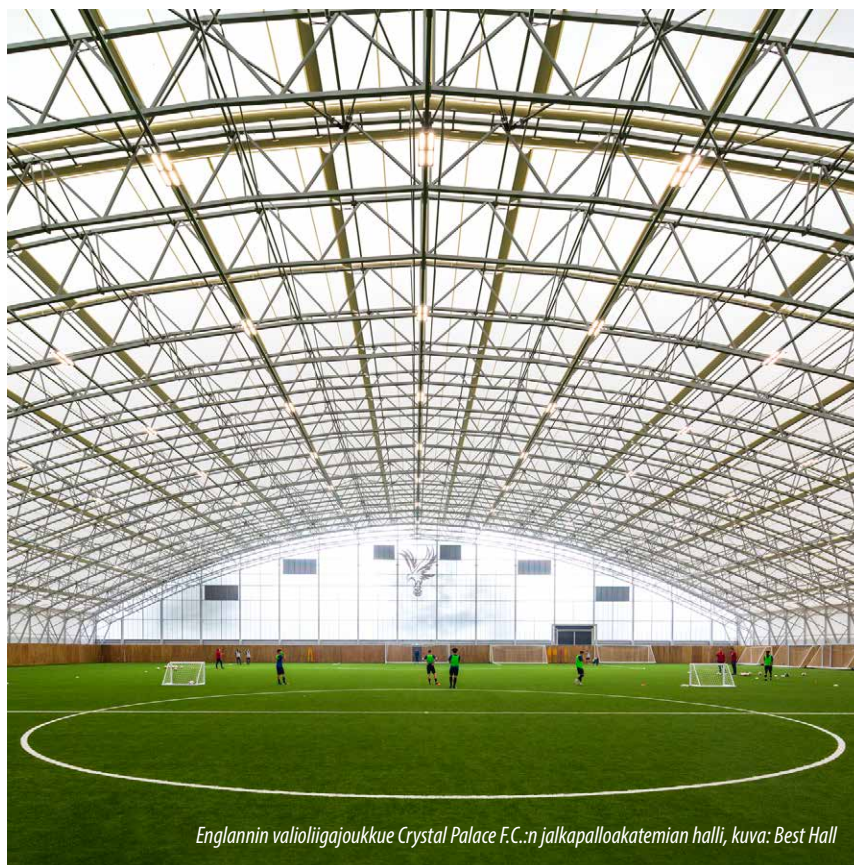
LUOTETTAVUUS TOIMINNAN YTIMENÄ

Asiakastarpeen mukaan muuntuva Best-Hall soveltuu hyvin monenlaisiin käyttökohteisiin. Lentokone-, urheilu-, varasto-, logistiikka-, tuotanto-, satama- sekä jäte- ja kier-rätyshallien lisäksi Best-Halleja on rakennettu maneesseiksi ja pihattonavetoiksi.

– Esimerkiksi Skotlannissa on useita meidän toimitta-miamme jalkapallohalleja, Passoja toteaa ylpeänä.

Hallivalikoimaan kuuluu varastomalleja sekä täysin yksilöllisesti suunniteltuja kokonaisuuksia. Erilaisten nosto-ovivaihtoehtojen lisäksi hallit voidaan eristää, niihin voi-daan rakentaa väliseinien avulla monipuolisia sisätilarat-kaisuja aina saunoista toimistotiloihin ja katonreunaan on saatavilla muun muassa räystäs- ja lumiestejärjestelmiä. Hallit on mahdollista varustella heti toimituksen yhteydes-sä mutta niihin voidaan toimittaa lisäosia myös myöhem-mässä vaiheessa.

Hallien vakiosisäkorkeus on viisi metriä, mutta kor-keimmillaan rakennuksen harja kurottaa 40 metriin. Pie-nimmillään pinta-ala on 24 x 12 metriä, mutta varsinaista



Englannin valioliigajoukkue Crystal Palace F.C.:n jalkapalloakatemia halli, kuva: Best Hall

maksimikokoa ei ole. Passoja kertoo, että esimerkiksi Oma-niin on rakennettu jättiläismäinen, puoli kilometriä pitkä hallikokonaisuus.

– Maksimileveys ilman keskipilaria on 80 metriä. Tämän vuoksi hallimme ovatkin kysyttyjä kohteisiin, joissa keskitalon on oltava vapaa.

Best-Hallit ovat aluemyyntipäällikön mukaan sekä markkinoiden suurimpia että kestävimpiä halleja.

– Hallien katot kantavat koviakin painoja. Itävallas-sa lumikuormat voivat olla jopa kolminkertaiset Suomen kuormiin nähden.

Suunnittelun ja asennuksen lisäksi yritys tarjoaa hal-lien elinkaari palveluita. Elinkaari palvelut pitävät sisällään huollon lisäksi muun muassa korjauspalvelua, kuntokar-toituksia, muutostöitä sekä tarvittaessa vaikkapa siirto- tai uudelleenkäyttökonsultointia. Kaiken ytimessä on kuiten-kin asiakas.

– Meille luotettavuus on yksi tärkeimmistä arvoista. Toimitamme kustannustehokkaita, asiakasystävällisiä ja tuotannolle tehokkaita ratkaisuja ja panostamme siihen, että meillä on riittävästi resursseja asiakkaan auttamiseen. Toimitusvarmuutemme on huippuluokkaa, ja nopeimmil-laan vakiohalli voidaan toimittaa jopa neljässä viikossa.

UUSI HALLI PIHLAVAAN

Kesän korvilla Pihlavan sahalle nousee 90 x 45-metrinen kaksikäytäväinen Best-Hall neljällä ovella. Hallin suunnitelmät ovat valmiit, ja perustuksia on alettu rakentaa maa-liskuun alussa. Halli on ensimmäinen laatuaan Pihlavassa, mutta kuudes Westaksella.

– Pihlavassa sahatavara on ollut vanhoissa puuraken-teisissa katoksissa tai taivasalla. Nyt nousevan hallin myötä valmiit tavarat saadaan sisätiloihin, taustoittaa Westaksen tuotantojohtaja **Sakari Virtanen**.

Perustusten teosta vastaa Maanrakennus Mykrä Oy ja Best-Hall rakentaa hallin avaimet käteen -toimituksena. Viimeisin vastaava PVC-halli nousi Raunion sahalle vuonna 2018, ensimmäinen vuonna 1993. Virtanen toteaa, että aiemmat kokemukset painoivat vaakakupissa hallitoimit-tajaa valittaessa.

– Yhteistyö on aina toiminut hyvin, ja tuote on vas-tannut odotuksia. Halli on valoisa, ja koska rakenteessa ei ole välitolppia, on siellä helppo toimia. Hallit ovat kestäviä ja pitkäikäisiä, eikä niitä ole juuri tarvinnut korjail-la. Toi-saalta ymmärrys siitä, että kate on PVC:tä, joka ei kestä törmäilyä, ohjaa myös kuljettajiemme toimintaa oikealla tavalla, Virtanen summaa. ✕

KOHTI VIHREÄMPIÄ OPERAATIOITA

Satamaoperaattorin tehtäviin kuuluu satamaan saapuvan rahdin käsittely, tarvittaessa varastointi ja lähettäminen. Vastuu asiakkaiden tuotteista on suuri, mutta nykyaikainen toimija tiedostaa ja kantaa vastuunsa myös yhteisestä tulevaisuudesta.

Porin Mäntyluodon satamassa vaihtui satamaoperaattori syksyllä 2022, kun Hacklinin myi toimintonsa hollantilaisomisteiselle Olmarille. Samassa yhteydessä kokonaisuuteen fuusioitiin myös Porin sataman nosturiliiketoiminta, jonka myötä uudelle omistajalle siirtyivät myös 14 nosturia ja 25 työntekijää sekä kaikki Mäntyluodon ja Tahkoluodon satamien kiinteistöt.

– Yhteensä 50 rakennusta, 200 000 neliometriä, summaa Olmar Finlandin tuore toimitusjohtaja **Timo Lehtinen**.

Kun myös Hacklinin Porin työntekijät siirtyivät uuden työnantajan alaisuuteen, työllistää Olmar Porissa nyt yhteensä 120 logistiikan ja satama-alan ammattilaista.

– Kokenut henkilöstömme tuntee ja tietää niin asiakkaat, alan kuin varustamotkin. Vastaavaa osaamista satamasta merelle ei kaikilla ole.

ENSIMMÄINEN, MUTTEI VIIMEINEN

Olmar on uusi toimija satamaoperaattoreiden joukossa. Yritys on hollantilaisen eläkesäätiö Stichting Depositary PGGM Infrastructure Fundin ensimmäinen tämänkaltaisen omistus ja Pori Olmarin ensimmäinen investointi. Olmarin taustalla vaikuttavat kuitenkin pitkän linjan logistiikka-omaisuuden, toimitusketjuratkaisujen ja organisaatioiden strukturoinnin osaajat. Tulevaisuuden kasvutavoitteet ovat kunnianhimoiset sekä laajentumisessa että paikallisessa toiminnassa.

– Tarkoituksena on investoida lisää Suomeen, mutta myös Ruotsiin ja Keski-Eurooppaan. Tähän Poriin on tulossa investointeja uusien tuotteiden varastointiin ja käsittelyyn, mutta tällä hetkellä en valitettavasti voi kertoa suunnitelmista tarkemmin, Lehtinen toteaa.

Omistajataho on tiiviisti mukana investointien suunnittelussa ja määrittelee kriteerit, joihin kuuluvat vahvasti kestävyys- ja vastuullisuusnäkökulmien huomioiminen. Pori valikoitui yrityksen ensimmäiseksi toimipaikaksi osin juuri vahvan kestävyysagendan vuoksi. Samasta syystä Porissa panostetaan myös sahatavaraan.

– Alueella on runsaasti kestävään kehitykseen liittyvää teollisuutta ja käsiemme kautta kulkee muun muassa paljon kuparia ja nikkeliä – akkuteollisuuden raaka-aineita. Sahatavara kuuluu tähän samaan kategoriaan, onhan puu ympäristöystävällinen ja uusiutuva tuote. Vanha tuttu, mutta samalla tulevaisuuden materiaali.

Lehtinen tietää mistä puhuu. Muun muassa Bolidenin operatiivisena johtajana ja viimeisimmäksi Seikun sahan johtajana.

– Taustani ansiosta tunnen asiakkaat ja heidän tarpeensa hyvin. Minulla on myös hyvät kontaktit niin varustamoihin kuin muihin keskeisiin toimijoihin.

KESTÄVIÄ INVESTOINTEJA

Porin sataman vuotuinen rahtimäärä on noin neljä miljoonaa tonnia, josta sahatavaran osuus on 15 prosenttia. Kaksi kolmannesta on bulkkituotteita, ja Mäntyluodossa on poikkeuksellisen paljon kenttätilaa myös erilaisten suurten kappaleiden, kuten tuulivoimaloiden komponenttien operoinnille. Muiksi sataman vahvuusiksi toimitusjohtaja mainitsee muun muassa sen, ettei Mäntyluodon edustalla ole saaristoa ja että väylä on syvä ja jäävapaa. Pitkä kokemus sekä hyvä kalusto mahdollistavat monenlaisen rahdin operoinnin, ja satama soveltuu myös suurille laivoille. Satamaan kulkeva sähköraide ja hyvät maayhteydet palvelevat sekä rahdin lähettäjää että vastaanottajaa.



Kaj Kuusisto (vas.) ja Timo Lehtinen

”Pitkä kokemus sekä hyvä kalusto mahdollistavat monenlaisen rahdin operoinnin, ja satama soveltuu myös suurille laivoille.”

– Timo Lehtinen

– Porin sataman sijainti on Länsi-Suomen sahojen kannalta erinomainen, kuten näkyy.

Lehtinen viittaa kohti laituria, jossa Sagitaurus-alusta parhaillaan lastataan. Laiturilla on runsain määräin Westaksen sahatavaraa odottamassa vuoroaan, ja paketti toisensa jälkeen katoaa bulkkilavan uumeniin. Lastauksessa käytetään nosturin lisäksi trukkeja, jotka vielä toistaiseksi käyvät polttomoottoreilla. Muutos on kuitenkin tulossa.

– Kestävyysnäkökulma pistää tässäkin esiin. Ensimmäinen sähkötrukki on jo tilattu ja jatkoa on luvassa. Tulevaisuudessa kaikkien nostureiden ja liikkuvan kaluston on tarkoitus olla sähkötoimisia.

Lehtisellä on vahva usko siihen, että suunta on oikea.

– Vielä viitisen vuotta sitten olin epäileväinen sen suhteen, voiko kestävyysagenda olla muutakin kuin kulu-

erä, liiketoimintaa generoiva ja kasvattava asia. Nyt on jo täysin selvää, että näillä asioilla on todellakin merkitystä asiakkaillemme ja ne vaikuttavat positiivisesti myös lukujen valossa.

Vaikkei operaattori olekaan varustamo, eikä päättä merenkulkukaluston hankinnoista, näkyy asiakkaiden paine ympäristöystävällisen, vähäpäästöisen rahtiliikenteen suosimiseksi myös Lehtisen työpöydällä.

– LNG-laivoja on valmisteilla maailmassa toistaiseksi parisen kymmentä, mikä on häviävän pieni määrä kaikesta meriliikenteestä. On siis ymmärrettävää, ettei niitä vielä monelle reitille riitä. Ehkä jonain päivänä voimme tarjota hiiltä sitovalle sahatavarakalle hiilineutraaleja kuljetuksia satamiin ympäri maailmaa, Lehtinen toivoo. ✕

WESTAS

OTA YHTEYTTÄ ALUEESI METSÄASIAANTUNTIJAAN



ANNE HAUKKOVAARA
044 744 0197
anne.haukkoavaara@westas.fi
Karinainen, Koski Tl, Lieto,
Marttila, Mellilä, Tarvasjoki



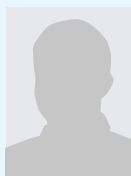
PASI KAITALA
050 060 4863
pasi.kaitala@westas.fi
Rauma, Kodisjoki, Lappi,
Eurajoki, Luvia, Nakkila,
Harjavalta, Kokemäki, Kiukainen,
Eura (pohjoinen)



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
Köyliö, Huittinen, Vampula,
Mouhijärvi, Suodenniemi,
Kiikoinen, Äetsä, Sastamala



OSKARI KAMPPI
0500 110 210
oskari.kamppi@westas.fi
Pori, Noormarkku, Ulvila, Kullaa,
Merikarvia, Siikainen



JAAKKO KAUPPILA
044 744 0195
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



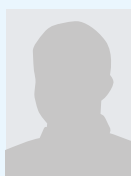
SEPPO KUUSISTO
044 744 0132
seppo.kuusisto@westas.fi
Salo, Halikko, Kuusjoki, Muurla,
Perniö, Pertteli, Särkisalo, Kisko,
Kiikala, Suomusjärvi, Karjalohja,
Lohja, Sammatti



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



TIMO KAJALA
044 744 0136
timo.kajala@westas.fi
Aura, Pöytyä, Yläne, Honkilahti,
Hinnerjoki, Eura (eteläinen),
Oripää, Säkylä



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, Sauvo,
Paimio, Parainen, Kemiönsaari,
Piikkiö

WESTAS GROUP OY

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

westas.fi

