

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 2/2024

METSÄASiantuntija
SEPPÖ KUUSISTO

METSÄSSÄ ON TILAA KAIKELLE

S. 4

Talousjohtaja
MINNA SAARANLUOMA-CARPELAN

VASTUULLISUUS- RAPORTTI ON STRATEGINEN TYÖKALU

S. 10

Westas-tekijä
TONI GUSTAFS

PIHA- RULETIN PYÖRITTÄJÄ

S. 15



2/24

- 2 Sisältö
- 3 Pääkirjoitus
Maija Perävainio
- 4 Metsäasiantuntija
Metsässä on tilaa kaikelle
- 6 Puukauppa
Kaupoilla koko kesän
- 7 Westaksen ystäväkirja
"Kiinnostu metsästäsi"
- 8 Metsäluonnonhoito
Metsän tuotto ei synny ilman
hyvinvoivaa luontoa
- 10 Vastuullisuus
Vastuullisuusraportti on
strateginen työkalu



- 12 Investoinnit
Onnistuminen vaatii sitoutumista
yhteiseen päämäärään



- 15 Westas-tekijä
Piharuletin pyörittäjä
- 16 Sahatavaramarkkinat
Käännö kulman takana?
- 18 Westas-asiakas
Puurakentamisen puolestapuhuja

*"Koko ketju metsästä
jalostukseen voi olla
ylpeä hienoista hiiltä
sitovista tuotteista, joita
suomalaisista metsistä
saadaan. Meillä on hieno
yhteinen savotta – tuodaan
se positiivisesti esille!"*

– Maija Perävainio

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	2/2024
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	Autiomaan Oy, Johanna Autio
Taitto	Mainostoimisto 4D
Valokuvat	Jussi Vierimaa
Painopaikka	Newprint Oy
Painosmäärä	11 440 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmärekisteri



YHTEINEN SAVOTTA



Metsäala on saanut viime aikoina ennennäkemättömästi huomiota. Valitettavasti huomio on ollut äärimmäisen negatiivista ja rajua kaikilla mittapuilla mitattuna. Monet alalla kokevat, että ympäristöasioiden eteen tehty määrätietoinen työ on valunut hukkaan. Tuntuu kuin toimialajärjestöjen yhteisen monimuotoisuustiekartan (Westas 1/2023) osoittamat tulokset alan positiivisista luontovaikutuksista olisivat haihtuneet hetkessä tuuleen.

Tämän kaiken keskellä pitäisi nähdä, etteivät ympäristön huomioiminen tai metsäalalla luonnonarvojen hyväksi tehdyt toimenpiteet negatiivisesta julkisuudesta huolimatta ole kadonneet mihinkään. Päinvastoin, ne ovat nyt entistä merkityksellisempiä. Meillä – niin metsäalan yrityksillä, metsänomistajilla kuin puun käyttäjillä – on vain aikaisempaa suurempa yhteinenä savottana todistaa, että luonnonhoito talousmetsissä onnistuu. Ympäristöarvojen huomioiminen ja kannattava metsätalous voivat kulkea käsi kädessä.

Metsien lisäksi myös metsänomistajakunta on monimuotoista. Toiveet ja tarpeet omien metsien suhteen ovat erilaisia. Metsien taloudellinen merkitys korostuu yhdellä, toisella painopiste voi olla luonnonhoidossa tai hyvin usein näiden yhdistelmässä. Nykyisissä metsien käsittelyvaihtoehdoissa on oivat mahdollisuudet huomioida erilaisia tarpeita, mikä voidaan lukea tämänkin lehden sivuilta. Omat toiveensa ja metsien erityispiirteet kannattaakin ottaa puheeksi metsäasiantuntijan kanssa puukauppaa tai metsänhoitotoimenpiteitä suunniteltaessa.

Metsien ja metsäluonnon siirtäminen hyvin hoidettuna tuleville sukupolville on tavoite, jonka varmasti kaikki metsänomistajat allekirjoittavat. Samoin sen, että metsän omistaminen on positiivinen asia, joka tuo taloudellisen turvan lisäksi hienoja kokemuksia luonnossa. Tämä pätee myös metsän parissa työskenteleviin. Koko ketju metsästä jalostukseen voi olla ylpeä hienoista hiiltä sitovista tuotteista, joita suomalaisista metsistä saadaan. Meillä on hieno yhteinen savotta – tuodaan se positiivisesti esille! ✕

MAIJA PERÄVAINIO

METSÄSSÄ ON TILAA KAIKELLE

*Koko työuran mittaiseen matkaan metsäalalla
saattaa toisinaan saada sysäyksen puolivahingossa.
Näin on käynyt Seppo Kuusistolle, jonka
kertomuksissa omasta työstä korostuvat vähintään
yhtä paljon ihmiset kuin metsä.*



*“Kun metsää hakataan,
se kasvaa takaisin.
Kaikkea ei kuitenkaan
tarvitse hyödyntää,
vaan mukaan mahtuu
myös suojelua.”*

– Seppo Kuusisto



Ajattelin, että ryhdyin kokiksi, mutta isosisko oli opiskellut Evolla, ja tuumin, että no jos haen sitten sinne. Ensimmäisellä kerralla, lukion ollessa vielä kesken, ei tärpännyt, mutta sitten pääsin sisään.

Mistään lapsuusvuosista saakka kyteneestä haaveesta ei siis ollut kyse, kun Westaksen metsäasiantuntija **Seppo Kuusisto** hakeutui 80-luvun alussa Evon metsäopistoon. Opiskelua edelsi vuoden mittainen pakollinen harjoittelujakso, jonka aikana hän työskenteli erilaisissa tehtävissä Rauma-Repolalla muun muassa nippulalla tekemässä tukkilauttoja uittoon.

Työ Raunion sahan metsäosastolla alkoi joulukuun ensimmäisenä päivänä 1987. Ostoaletta oli tuolloin päällekkäinen Rauma-Repolan kanssa, ja tähän liittyen mieleen nousee eräs kitkerä puhelu.

– Reviireistä oltiin tuolloin tarkkoja, ja kun olin käynyt tekemässä kaupat Vahdolla, tuli Rauniolle pian soitto Rauma-Repolalta. Soittaja tiukkasii syytä “heidän” alueellaan toimimiselle, Kuusisto tuhahtaa.

Tuohon aikaan metsäkoneet alkoivat vasta yleistyä ja puita korjattiin käsin. Myös hankintakauppa isäntien itsensä tekemänä oli yleisempää. Kuusisto kulki talosta toiseen pitäen sinikantisessa vihossaan kirjanpitoa kaupoista ja teki ajalle tyypillisesti mittaukset tien varren tukkipinoille. Kun sähköiset järjestelmät yleistyivät ja metsäkoneet kehittyivät, työmäärä pieneni.

– Samalla kuitenkin hankintamäärät kasvoivat. Kun 90-luvulla sahakohtainen tukkimäärä oli 70 000 kuutiometriä vuodessa, on se tänä päivänä noin puoli miljoonaa kuutiota.

IHMISIÄ JA OMAA TYÖTÄ ARVOSTAEN

Omanlaisensa vapaus ja itseohjautuvuus ovat saaneet Kuusiston viihtymään alalla liki 40 vuoden ajan. Suuri merkitys omassa työssä onnistumiselle on korjuuketjulla. Mies toteaa

urakoitsijan olevan usein paikallinen kontakti myyjään, ja tämän on edustettava samoja arvoja ja allekirjoitettava samat toimintatavat kuin ostomieskin.

– Pitkän yhteistyön ansiosta minun ei tarvitse arvuutella, mitä alueeni työmailla tapahtuu. Jälki on hyvää, ja periaatteena on, että kaikkialla toimitaan aina samalla tavoin, Kuusisto toteaa.

Suurimmat haasteet liittyvät teiden rikkoutumisiin kevään kelirikon tai syksyn sateiden aikaan. Tilanne on harmillinen, etenkin, jos rikkoutuminen estää kulkemista. Kuusisto pyrkiiin korjaamaan tilanteen aina mahdollisimman pian, jotta myyjä ja myös myyjän naapurit olisivat tyytyväisiä. Toisinaan se vaatii ripitettävänä olemista.

– Kerran Perttelin seudulta tuli soitto, että tie on pilattu, eikä soittaja pääse mökilleen. Menin paikalle katsomaan tilannetta ja sain aluksi täyslaidallisen niskaani. Siinä vieressä oli pieni järvi ja aloin kysellä enimmäkseen höyryt päästelleeltä mökkiläiseltä, tuleeko järvestä kalaa. Hetken jutusteltuamme hän alkoi näyttää, mistä voisimme ottaa soraa ja muita tarpeita tien korjaamiseen, ja lopulta erosimme hyvillä mielin. Tarinan opetus on se, että ihmisten kuunteleminen on tärkeää. Sillä pääsee jo pitkälle, kun ottaa ensimmäisen tunnekuhun vastaan, hyväksyy toisen mielipahan, eikä lähde ainakaan kinastelemaan.

Vuosien varrella Kuusisto on omiin kokemuksiinsa perustuen kirjannut ylös ostomiehen ohjenuoria, joita hän on jakanut myös kollegoilleen. Nuorelle itselleen miehellä olisi vielä yksi vinkki: Opettele ennakoimaan, niin ei tarvitse joka yö miettiä niitä hakemattomia puita.

– Ennen sitä oli vähän yltiöoptimistinen ja jätti puita vaikeisiin paikkoihin. Nykyään on jo sentään sen verran viisasunut, että katsoo paikat niin, ettei noutaminen jää säiden armoille.

KAIKKEA KOHTUUEDELLA

Omaa metsää on pienen puiston verran. Seitsemän hehtaarin palstalle oli tarkoitus tehdä leimikko, mutta ulkopuolelta

tulleen vastustuksen vuoksi Kuusisto päätyi sopimukseen ELY-keskuksen kanssa. Nyt alue on luonnonsuojelualueena, kuntalaisten virkistyskäytössä. Vaikka ratkaisu tyydyttääkin nyt kaikkia osapuolia, suojelu- ja monimuotoisuuskeskustelussa Kuusistoa vaivaa se, että niillä, joilla ei ole omaa metsää tai kontaktia siihen, tuntuu olevan eniten mielipiteitä asiasta.

– Jos asioista ei tiedä, on helppo uskoa julkisuutta, jossa asiat esitetään monesti hyvin yksipuolisesti ja joskus faktat sivuuttaen. Metsälalla on varmasti myös peiliin katsomisen paikka. Tuntuu, että on otettu vähän sivustaseuraajan rooli. Mikäli asioita ei tuoda oikein ja paremmin esiin, on se pahasta alalle.

Esimerkiksi paljon puhuttu jatkuva kasvatus soveltuu Kuusiston mukaan sellaisiin paikkoihin, joista isäntä hakee itse puut. Jos taas puita poimitaan sieltä täältä vuoden, parin välein, riski sille, että samalla aiheutetaan vahinkoja, on suuri. Metsäalan konkarin mukaan kaikenlaiselle käytölle löytyy kuitenkin metsistä tilaa.

– Kun metsää hakataan, se kasvaa takaisin. Kaikkea ei kuitenkaan tarvitse hyödyntää, vaan mukaan mahtuu myös suojelua. Keskustelussa olisi tärkeää muistaa myös se, että vuosittain suomalaisista metsistä otetaan iso raha, jota ilman maan talous ei pyörisi.

Metsänomistajille asiantuntijalla on tärkeä viesti: huonointa metsänhoitoa on se, ettei tehdä mitään. Moottori- ja raivaussahaa Kuusisto pitää metsänomistajan järjevimpanä investointina, ja jos omasta osaamisestaan on epävarma, aina löytyy taho, jonka neuvoilla pääsee liikkeelle.

– Metsässä, jossa ei tehdä mitään, on paljon runkoja, mutta ne eivät järeidy. Vaikka metsästä ei haluttaisi tuottoa, tulisi harvennukset silti tehdä ajallaan. Runsas pusikoituminen estää puita kasvamasta ja lopputuloksena on umpitiheä risukko, jolla ei ole edes virkistysarvoa. Se ei ole suojelua. Järkevästi tehtynä raivaaminen ei haittaa monimuotoisuustavoitteitakaan. ✕

”Metsänomistajien kannattaa käydä tarkastamassa nettisivuiltamme oman alueensa metsäasiantuntija ja olla yhteydessä.”

– Pietari Niemi



KAUPOILLA KOKO KESÄN

Kulunut kesä oli puukaupan kannalta epätavallinen. Myöhäinen startti, tauotta jatkunut kaupanteko, mutta myös epätavallisen kuumankostea sää voivat olla vain tämän vuoden ilmiöitä tai jopa enne siitä, mihin suuntaan puukauppa tulevaisuudessa kehittyy.

Kevään puukauppa alkoi poikkeuksellisesti vasta kesäkuussa. Huhti–toukokuu vietettiin vielä hiljaiseloa, mutta kun kaupanteko viimein alkoi, se todella alkoi. Myöhäisen alun lisäksi

kesästä teki poikkeuksellisen myös se, ettei varsinaista lomataukoa nähty, vaan kesäkuun piikin jälkeenkin tarjonta ja kaupanteko jatkuivat tasaisena syksyyn saakka.

– Puun hintakehitys noudatteli pitkälti samaa kulkua. Alkuvuonna hinnat lähtivät nousuun ja saavuttivat huippunsa kesäkuussa tasaantuen sitten hieman syksyä kohden, Westaksen ostopäällikkö **Pietari Niemi** kertoo.

LÄMMIN KESÄ HAASTEENA

Westaksen raaka-ainevaranto on hyvä ja oikean muotoinen – talvea kohti mentäessä varannossa ei ole juurikaan korjuurästejä tai vanhoja talvileimikoita. Puuta on tasaisen tarjonnan ansiosta ostettu aktiivisesti ja sahoja on kyetty palvelemaan suunnitelmien mukaisesti. Syksyn alkaessa tarjolle on tullut jo talvileimikoitakin.

– Alamme ostaa niitä vähitellen, mutta korjuusta ei voida sanoa vielä mitään. Loppuvuodesta on ennustettu poikkeuksellisen lämmintä, joten voi olla, että talvileimikoille päästään vasta ensi vuoden puolella. Korjuut vaativat, että maa routii, ja talvikalien mukaan mennään, ei kalenterin mukaisten talvikuukausien.

Niemi kertoo heinäkuun olleen Westaksen hankinta-alueella poikkeuksellisen sateinen. Tämä osaltaan vaikeutti korjuuta, eikä kaikille kesällä korjattaviksi aiotuille kohteille päästy. Sääolosuhteet ovat aiheuttaneet toisenlaisiakin haasteita.

– Kesän korjuut aloitettiin ja ne lopetetaan hellelukumissa. Kun samaan aikaan ilmankosteus on korkea, on ketjun oltava nopea, jotta tukit saadaan heti katkonnan jälkeen sahalle. Muutoin ne alkavat nopeasti pilaantua, ostopäällikkö toteaa.

Lämmin kesä on suosinut myös kaarnakuoriaista. Kesäkelien jatkuminen pitkälle syksyyn on mahdollistanut vielä

yhden kuoriaissukupolven kuoriutumisen, ja näyttää siltä, että vuodesta tulee tuhojen osalta tähän mennessä pahin.

METSÄNOMISTAJAN JA METSÄN PUOLELLA

Alkaneen syksyn aikana metsäosaston organisaatiota on uudistettu ja myös hankinta-alueissa on tehty pieniä muutoksia.

– Metsänomistajien kannattaa käydä tarkastamassa nettisivuiltamme oman alueensa metsäasiantuntija ja olla yhteydessä. Ammattilaisemme ovat valmiita kuuntelemaan toiveita ja toteuttamaan toimet metsässä niiden mukaisesti.

Ostopäällikkö muistuttaa, että puunosto on asiakaspalvelua, jossa huomioidaan aina metsänomistajan tarpeet, ajatukset ja huoletkin. Hänen mukaansa Westas ei ole sitoutunut vain yhteen tiettyyn tapaan esimerkiksi hakkuilla, vaan mikäli sertifiointit ja metsälaki sallivat, toteutus voidaan tehdä hyvinkin yksilöllisesti.

– Sekä ostolla että tarjoamissamme metsänhoitopalveleissa kyse on jatkuvuudesta. Emme vain vie puuta pois, vaan varmistamme jo hakkuilla, mutta myös uudistuspalveluin, metsän tulevaisuuden tuoton ja kumppanimme metsänomistajan tyytyväisyyden. ✕

“KIINNOSTU METSÄSTÄSI”

*Westas tarjoaa metsänomistajille laajan valikoiman erilaisia metsänhoitopalveluita, jotka toteutetaan yhteistyössä paikallisten kumppaniyrittäjien kanssa. Lounais-Suomessa istutuksista ja raivauksista vastaa **Hannu Nyman** tiimensä kanssa.*

Aina ei metsätyöläisen taustalla ole se tavallinen tarina, jossa maatilan kasvatista sukeutuu metsäalan ammattilaiseksi. Hannu Nymanin kohdalla kyse on jo lapsena luontoa kohtaan syntyneestä rakkaudesta, joka johti elämänmittaiseen uraan metsässä.

KUKA OLET?

Hannu Nyman, Lounais-Suomen Metsäpalvelu Oy:n toimitusjohtaja ja yrittäjä.

TAUSTA?

Olen tehnyt metsähommia yli 40 vuotta. Tiesin jo aivan pienestä, että haluan työhön, jossa saan kulkea luonnossa. Päädyin Laitilaan metsäkouluun ja siitä saakka olen työskennellyt alalla. Aloitin metsän pystymittauksilla Metsämitta-yrityksessä, mutta myöhemmin siirryin metsänhoitotöiden pariin.

HENKILÖSTÖ JA TOIMIALUE?

Yrityksessä työskentelee kausiluonteisesti kymmenkunta henkilöä. Toimialueemme on yrityksemme nimen mukaisesti Lounais-Suomi.

MITÄ TEETTE?

Tarjoamme metsän istutus- ja raivauspalveluita muun muassa Westaksen metsänomistajakumppaneille. Istutuk-

set painottuvat luonnollisesti keväälle, mutta raivauksia tehdään ympäri vuoden. Tärkeimmät työvälineemme ovat raivaussaha ja pottiputki.

TYÖN SUOLA JA SOKERI?

Työ on vapaata, eikä kellokortteja leimailla. Kun aamulla varhain lähtee metsään, saa työt jo aikaisin valmiiksi. Luonnossa liikkuminen on parasta, joskin talvisin työolosuhteet voivat olla huonot ja työmaiden saavutettavuus hankalaa. Aina on kuitenkin päästy. Parasta alalla ovat hienot ihmiset, mukavia ja reiluja kaikki.

VAPAA-AJALLA METSÄÄN?

Ilman muuta, luonto on niin hieno paikka. Metsästä, sienestä ja marjasta.

MIKÄ METSÄSSÄ ON MUUTTUNUT 40 VUODEN AIKANA?

En koe, että metsät ovat urani aikana juuri muuttuneet. Samat lajit siellä tulevat vastaan – niin kasvit kuin eläimetkin. Hirviä ja peuroja on paljon, kerran kohtasimme sudenkin. Metsät kasvavat voimakkaasti, enemmän, kuin mitä niitä ehditään raivata ja hakata. Hoitorästejä ja sellaisia isäntiä, jotka eivät metsiään hoida, on aina, mutta pääsääntöisesti metsät ovat hyvässä kunnossa.

TERVEISET METSÄNOMISTAJILLE?

Kiinnostu metsästäsi. Perikunnissa pitäisi olla joku, joka hoitaa metsäasioita. Näin ei usein kuitenkaan ole. Puusta maksettava hinta on niin hyvä, että tämä kiinnostuksen puute tuntuu oudolta. Metsää kannattaa hoitaa ja hyödyntää, se tekee hyvää niin metsälle kuin ihmisten rahapussillekin. ✕

“Luonto on niin hieno paikka. Metsästä, sienestä ja marjasta.”

– Hannu Nyman



METSÄN TUOTTO EI SYNNY ILMAN HYVINVOIVAA LUONTOA

Ymmärrys metsien hyvinvoinnin merkityksestä laadukkaalle puutuotannolle kasvaa tutkimuksen myötä. Jokainen metsänomistaja voi hoitaa omaisuuttaan ja samalla luonnon tilaa erilaisin toimin, joita ohjaa paljolti se, mitä muita arvoja puukauppatuoton lisäksi metsästä haetaan.

”Raivauksilla jätän niin paljon aluskasvillisuutta ja monikerroksellisuutta kuin mahdollista. Olen lisäksi istuttamassa pellon reunoihin pajua antamaan suojaa, lisäämään monimuotoisuutta ja tuomaan vaihtelua maisemaan.”

– Kasper Lindroos

Kemiönsaarella sijaitsevan Mellangårdin tilan historia juontaa juurensa yli 300 vuoden päähän. Aiemmin karjankasvatukseen ja viljan viljelyyn keskittyneeltä tilalta ovat siat sittemmin lähteneet, mutta lehmät laiduntavat yhä meren äärelle levittäytyvillä pelloilla. Vuosisatojen vaihtuessa tilakoko on kasvanut, ja nyt 12 sukupolven hoidettavana on 500 hehtaaria metsää ja 140 hehtaaria luomuviljeltyä nurmea, ruista, rypsiä ja hernettä.

– Täällä on harjoitettu sivutoimena myös muun muassa laivanrakennusta. Se on jäänyt, mutta vanhempani rakensivat tilan maille mökkejä, jotka ovat yhä vuokraikätyssä, tilan nykyinen isäntä **Kasper Lindroos** aloittaa.

OMAehtoista luonnonhoitoa

Metsän merkitys tilan taloudelle on huomattava. Lindroos kertoo mailta löytyvän runsaasti isoisän istuttamia hakkuukypsiä kuusikoita, joista hän noin joka toinen vuosi suunnittelee useamman leimikon kokonaisuuden myytäväksi.

– Mikäli se olisi mahdollista, jättäisin enemmän hakkaamatta, mutta nämä on talousmetsiksi kasvatettu ja hoidettu, ja tilan pyörittäminen on rakennettu merkittäviltä osin niiden takaaman tuoton varaan.

Monimuotoista metsää on silti myös paljon. Lapsesta saakka isänsä ja isoisänsä kanssa metsällä kulkeneen Lindroosin metsäsuhde on läheinen, ja hän katsoo hakkuista sekä metsänhoitoa ennen kaikkea metsästyksen ja riistan kautta.

– Raivauksilla jätän niin paljon aluskasvillisuutta ja monikerroksellisuutta kuin mahdollista. Olen lisäksi istuttamassa pellon reunoihin pajua antamaan suojaa, lisäämään monimuotoisuutta ja tuomaan vaihtelua maisemaan, hän kertoo.

Lindroos tekee aktiivisesti muitakin luontotekoja maillaan. Vanha 3 hehtaarin vähätuottoinen suomensäälue ennallistettiin vuosi sitten hakkuiden jälkeen, jotta metsä monimuotoistuisi ja riistalle löytyisi juomapaikkoja.

– Kesäisin Kemiönsaarella saattaa olla hyvin kuivaa, eikä eläimille ole juuri makeaa vettä tarjolla. Kohde sopi hyvin tällaiseen tarkoitukseen.

Kemiönsaari on valittu yhteistyössä Varsinais-Suomen ELY-keskuksen kanssa testialueeksi hallituksen projektiin, jonka tavoitteena on terveempi Saaristomeri. Luontokoordinaattorin johdolla alueelle pyritään lisäämään muun muassa sotkakosteikoita vesilintujen poikasten elinympäristöiksi ja ravinteiden mereen valumisen estämiseksi.

– Minäkin pyrin löytämään sopivia kohteita mailtani. Suunnitelmissa on ruopata ja padota eräs luhta tähän tarkoitukseen, Lindroos kertoo.

Talousmetsälläkin on luontoarvoja

Metsänhoitotyöt tehdään Mellangårdin tilalla itse, eikä hakattujen leimikoiden tilalle istuteta enää puhtaita kuusikoita, vaan niissä pyritään suosimaan sekapuustoisuutta. Hakkuut suunnitellaan aina maisema huomioiden: säästöpuuryhmistä tehdään mahdollisimman suuria ja niihin saatetaan jättää isoja puita lahoamaan ja varjostamaan uusia alkujia. Aluskasvillisuutta varjellaan ja maalahot jätetään paikoilleen.

– Vaikka pyrinkin maksimoimaan leimikon tuoton, ei jokaista puuta tarvitse ottaa. Ymmärrän toki, että kun maatalous on ollut viime vuodet ahtaalla, tuottoa tarvitaan metsästä, ja näiden valintojen tekeminen on helpompaa, mikäli metsää on paljon. Itse katson asiaa niin, että poimin osan metsän arvosta riistasta.

Vaikka luonnonhoitoa ei Lindroosin mukaan tulisikaan nähdä pelkkänä kuluna, myöntää hän tekevänsä luonnonhoitoa osin tulevien sukupolvien tuotolla. Maatalousyrittäjä ei kuitenkaan näe ristiriitaa luontoarvojen ja tuotantotalouden välillä.

– Tuotto on pitkän ajan projekti, mutta se ei synny ilman hyvinvoivaa luontoa. Haluan antaa lapsilleni monimuotoisen perinnön, luoda elämää ja vaalia aitoa luontoa. On toki hyvä, että näitä asioita vaaditaan sertifiointien ja lainsäädännön kautta yhä enemmän, mutta toivoisin, että yhä useammalla metsänomistajalla olisi aito halu tehdä vapaaehtoisia palveluksia luonnolle.



Tulevaisuuden tuottoa luontoteoilla

Sahateollisuuden jäsenyritysten metsien monimuotoisuutta, vesien puhtautta ja ekosysteemipalveluita parantava metsäympäristöohjelma uudistui keväällä. Metsissä tehtävien toimien valikoima laajeni hieman aiemmasta, sillä suoja- tiheiköiden jättämisen, sekapuustoisuuden suosimisen, suoluonnon turvaamisen ja lahoppuun lisäämisen lisäksi mukaan on otettu uhanalaisten lajien esiintymien turvaaminen sekä vapaaehtoisen suojelun edistäminen.

Westaksen metsänomistajakumppanille metsäympäristöohjelman toimien toteuttaminen on helppoa. Kaupanteon yhteydessä metsäasiantuntija selvittää myyjän halukkuutta luonnonhoitoon ja käy läpi kohteelle sopivat toimet. Toimet merkitään kauppakirjaan ja metsäympäristö ohjelmakoulutuksen sekä ohjeistuksen saanut urakoitsija toteuttaa ne hakkuiden yhteydessä.

Metsässä tehtävät toimet perustuvat vapaaehtoisuuteen. Sertifiointi määrittää tietyt toimet, kuten jätettävien säästöpuiden ja lahoppuun määrän, mutta metsäympäristöohjelma ylittää nämä kriteerit joiltain osin. Halutessaan metsänomistaja voi siis pienellä vaivalla pyrkiä lisäämään metsän terveyttä ja turvaamaan sen hyvinvointia.

Tutkimusten mukaan monimuotoinen metsä on vastustuskykyisempi muun muassa hyönteis- ja tuulituhoja sekä muita ilmastomuutoksen vaikutuksia vastaan: kirjanpajan luontaiset viholliset viihtyvät lahoppuussa, ja sekapuustoisuus suojaa muun muassa sienituhoilta ja parantaa puuston kasvuoosuhteita. Pienet luontoteot eivät olekaan pois metsän tuotosta, sillä vain hyvinvoiva metsä tuottaa laadukasta tukkipuuta.

Kysy lisää omalta metsäasiantuntijaltasi! [X](#)

VASTUULLISUUS- RAPORTTI ON STRATEGINEN TYÖKALU

Vastuullisuusraportissa yritys kertoo toimintansa vaikutuksista ympäristön ja yhteiskunnan sekä hyvän hallintotavan osa-alueilla. Vaikka vastuullisuusraportointi teettääkin yrityksissä juuri nyt paljon työtä, saa yritys sen myötä myös työkaluja toimintansa kehittämiseksi.

”Olisin ajatellut, että metsäalan toimijalla korostuisi voimakkaammin vastuullisuuden ympäristönäkökulma. Toisaalta siihen liittyvät seikat ovat jokapäiväisen työmme keskiössä ja niistä huolehtiminen on itsestään selvää, joiltain osin pakollistakin.”

– Minna Saaranluoma-Carpelan



EU:n CSRD-direktiivi tuli voimaan vuoden 2024 alussa ja toi kestävyysraportoinnin pakolliseksi yrityksille, jotka työllistävät yli 500 henkilöä. Direktiivin voimaantulo tapahtuu asteittain erityyppisille ja -koisille yrityksille ja ensi vuoden alusta alkaen myös Westas kuuluu raportointivelvollisten yritysten piiriin.

Vaikka raportointivelvoite ei vielä koskekaan konsernia, julkaisi Westas ensimmäisen vastuullisuusraporttinsa jo vuosi sitten. Talousjohtaja **Minna Saaranluoma-Carpelanin** mukaan liikkeelle lähdettiin hyvissä ajoin, jotta asia ei olisi täysin uusi velvoitteiden astuessa voimaan.

– Ensimmäinen kannuste asiaan tuli pari vuotta sitten rahoittajien puolelta. Koska raportoinnista tulee pian pakollista myös meille, päätimme tarttua heti härkää sarvista.

Vastuullisuusraportin päivitetty versio ilmestyi kesäkuussa. Saaranluoma-Carpelan kertoo, että sen selvittäminen, mistä mikäkin tarvittava tieto löytyy, on vienyt paljon aikaa. Tämän vuoksi ”harjoittelu” ennen virallisen raportointivelvoitteen voimaantumista on tullut tarpeeseen.

KAIKKI ALKAA TIEDONKERUUSTA

Olenaisuusanalyysi on keskeinen osa vastuullisuusraportointia. Sen avulla tunnistetaan yritykselle olennaisimmat riskitekijät sekä sidosryhmät ja niiden tarpeet ja odotukset ympäristön, yhteiskunnan ja hallinnon osa-alueilla. Olenaisuusanalyysin on tarkoitus auttaa yritystä keskittymään päätöksenteossa sellaisiin seikkoihin, jotka ovat yritykselle erityisen kriittisiä.

Reforest Finland Oy:n laatimassa olenaisuusmatriisissa tärkeimmiksi tekijöiksi nousivat henkilöstöön – hyvinvointiin ja turvallisuuteen – liittyvät seikat sekä hallinnon sidosryhmäyhteistyö ja luotettavat kumppanuudet. Tulos oli talousjohtajalle pienoinen yllätys.

– Olisin ajatellut, että metsäalan toimijalla korostuisi voimakkaammin vastuullisuuden ympäristönäkökulma. Toisaalta siihen liittyvät seikat ovat jokapäiväisen työmme keskiössä ja niistä huolehtiminen on itsestään selvää, joiltain osin pakollistakin. Ihmiset ovat kuitenkin tärkein ja kriittinen osa toimintaamme. Ilman ihmisiä ei ole yritystäkään, joten sosiaalisen vastuullisuuden näkökulman painottaminen on perusteltua.

Tiedonkeruun ensimmäisenä tavoitteena on ollut lukujen näkyväksi tekeminen, jotta niitä voidaan seurata ja vertailla esimerkiksi sahojen kesken. Lukujen konkretisoiduttua voidaan taas asettaa tavoitteita ja tehdä käytännön suunnitelmia niihin tavoitteisiin pääsemiseksi. Vastuullisuusraporttiin on jo nyt kirjattu tavoitteeksi alihankkijoiden sitouttaminen vastuulliseen toimintaan. Sopimusteknisten, velvoitteiden mukaisen toiminnan varmistamiseen tähtäävien seikkojen lisäksi alihankkijoille järjestettiin keväällä ensimmäinen vastuullisuuskoulutus.

Nykyisiä tavoitteita ovat myös jätteiden määrän sekä energian- ja vedenkulutuksen vähentäminen. Aina kyse ei ole välttämättä määristä, vaan yritys voi pyrkiä paranta-

maan esimerkiksi resurssitehokkuuttaan tai kasvattamaan kierrätysastetta. Westaksella otettiin kesällä 2024 askel kierrätysasteen kasvattamisen suuntaan, kun testissä oli 70-prosenttisesti kierrätysmateriaalista valmistettu sahatarahuppu. Nämä huput otetaan käyttöön loppuvuodesta 2024.

Jotta vastuullisuustavoitteet voidaan jalkauttaa arjen työn tasolle, datan keruuta täytyy Saaranluoma-Carpelanin mukaan kuitenkin vielä kehittää.

– Tällä hetkellä tilanne on se, että jotkin luvut saamme kuukausittain, toiset vuosittain. Jotta tavoitteisiin pyrkiminen olisi motivoivaa, tulisi meidän kyetä antamaan henkilöstölle tietoa lukujen kehitymisestä kuukausittain, vähintään neljännesvuosittain. Vuosi on liian pitkä väli.

HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖT RAPORTOITAVA

Vuonna 2026 astuu voimaan myös päästöraportointivelvoite. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että Westaksen on raportoitava organisaation ja tuotteiden kasvihuonekaasupäästöt GHG-protokollan mukaisesti. GHG-protokolla on maailmanlaajuinen standardi, joka auttaa yrityksiä raportoimaan hiilijalanjälkensä vertailukelpoisella tavalla. Sen lisäksi, että protokolla antaa sijoittajille työkalun yrityksen ympäristövaikutusten analysoimiseksi, se antaa yritykselle itselleen selkeän kuvan siitä, mitkä toiminnot aiheuttavat päästöjä ja mistä niitä voidaan vähentää.

GHG-protokollassa päästöt jaotellaan kolmeen eri luokkaan (Scope 1–3) riippuen siitä, missä kohtaa arvoketjua päästöt syntyvät ja onko yrityksellä mahdollisuus vaikuttaa niihin itse. Ensimmäinen päästöluokka pitää sisällään yrityksen itsensä aikaansaamat päästöt, kuten yrityksen omistamien ajoneuvojen päästöt. Toiseen luokkaan lasketaan energiankäytön epäsuorat päästöt eli ne päästöt, jotka syntyvät yrityksen ostaman energian tuottamisesta. Kolmas luokka kattaa kaikki muut arvoketjun päästöt, joita yritys ei itse omista mutta jotka aiheutuvat sen toiminnan seurauksena.

Päästölaskenta suoritetaan sekä organisaatiolle että sen tuotteille. Tuotteiden osalta Westas hyödyntää Sahateollisuus ry:n sahataravaralle jo aiemmin tekemää EPD (Environmental Product Declaration) -ympäristöselostetta. Vaikka paljon on siis jo valmiina, työtä riittää yhä. Talousjohtaja summaa vastuullisuustyön tulevat askelmerkit.

– Organisaatiotason päästölaskennasta tulee meille seuraava iso harjoitus. Vastuullisuusraportin ja päästölaskennan tietojen perusteella Westaksen hallitus voi kuitenkin linjata tavoitteemme, joiden saavuttamiseksi tarvittavat käytännön toimet ovat suunnittelupöydällä ensi vuonna. ✕



ONNISTUMINEN VAATII SITOUTUMISTA YHTEISEEN PÄÄMÄÄRÄÄN

Suurissa investoinneissa on tärkeää, että luottamus niin tilaajan kuin laitetoimittajienkin välillä on kunnossa. Paras kokonaisuus syntyy silloin, kun saman investoinnin eri toimijat ovat tottuneet työskentelemään yhdessä ja jakavat saman käsityksen projektin onnistumisesta.

”Ymmärrämme täysin vastuumme sekä sen, kuinka kallista sahaa on seisottaa, mikäli projekti viivästyy. Jos niin kävisi, olisi myös maineemme mennyttä.”

– Jaakko Isopahkala

Westaksella on viimeisen kymmenen vuoden aikana tehty runsaasti investointeja niin Raunion kuin Pihlavan satojen modernisoimiseksi. Nyt sahut ovat kilpailukykyisessä kunnossa ja raaka-aineen käyttösuhte on korkea. Useamminkin modernisoinnin taustalta löytyy sama trio.

LIIKKEELLE LAMAN KYNNYKSELLÄ

Vain muutamaa vuotta ennen vaikeita lamavuolia, vuonna 1987, Otaniemen teknillisessä korkeakoulussa opiskelleet kaverukset päättivät käynnistää yritystoiminnan. Toinen perustajista, Antti Liski, oli työskennellyt tutkijana puutekniikan puolella, joten puuta jalostaville yrityksille suunniteltu optimointiohjelma oli luonteva startti. Pian vuosikymmenen vaihduttua mukaan tulivat mittaamiseen käytettävät kamerat. Työ ei päässyt kuitenkaan kunnolla edes lentoon, kun lama alkoi. Kehitystyötä jatkettiin siitäkin huolimatta, ettei palkkaa kyetty aina nostamaan, ja kun talouden tilanne helpotti, oli tuote valmis ja tilauskanta kääntyi kasvuun. Raaka-aineen hinnan noustessa sahut alkoivat kiinnittää entistä vahvemmin huomiota sen tarkkaan hyödyntämiseen ja sahalinjojen optimointiin.

– Ja oli syytäkin. Siihen mennessä saantoon ei ollut juurikaan kiinnitetty huomiota, sillä raaka-aine oli halpaa. Ero voi olla kuitenkin kymmenen prosentin luokkaa, kun tukki ajetaan mittareilta saadun tiedon pohjalta sahaan parhaassa mahdollisessa kulmassa, toteaa **Kaarlo Kerkkänen**, toinen yrityksen perustajista.

Vajaassa neljässäkymmenessä vuodessa Lisker on kasvanut noin kahden miljoonan euron vuotuista liikevaihtoa tekeväksi kamerakoneiden erikoistuneeksi IT-alan toimijaksi, joka työllistää Vääksyn toimipisteessään yhdeksän henkilöä. Sahausprosessin osaaminen on huippuluokkaa, ja yritys tunnetaan myös Suomen rajojen ulkopuolella. Noin puolet toimituksista menee kotimaahan, jossa Liskerin järjestelmät mittaavat vuosittain yli 10 miljoonaa tukkiuutiota.

SAHAT HUIPPUISKUUN

Liskerin järjestelmillä voidaan valvoa sahausprosessin eri vaiheita aina tukkimittarilta kuivauksen jälkeen tehtävään laadutukseen. Yhteistyö Westaksen kanssa alkoi viitisen vuotta sitten, jolloin Raunion sahalle toimitettiin tukkimittari ProfiScan-1 ja sen perään ProfiTC-tukinpyöritys. Vastaava järjestelmä toimitettiin Pihlavan sahalle tänä kesänä.

Ensimmäisessä vaiheessa ProfiScan-1 tuottaa tukista kolmiulotteisen mallin, jonka perusteella määräytyy tukin pyöritys. ProfiTC:n kamerakone lukee tukin tekstuuria ja syöttää sen sahakoneeseen optimaalisessa kulmassa. Tekstuurianalyysiin perustuva tukinpyöritysteknologia on ainoa laatuaan maailmassa.

– Kun teimme ensimmäisen ProfiTC:n 2010, kuvanopeus oli 100 kuvaa sekunnissa. Jatkuvan tuotekehityksen ja tiedonkulun nopeatuomisen ansiosta se on nyt 500. Vasteaika mittarilta pyöritykseen on 2 millisekuntia, Kerkkänen kuvaa teknologian kehitystä.

Pihlavan sahalla löytyivät ennestään jo Liskerin sivulautausoptimoimintia sekä sahakoneiden perässä sijaitseva mittatarkkuusvalvonta, ja Raunion sahalle asennettiin tänä kesänä pelkan suuntausmittari, jonka avulla sahasta tuleva pelkka mitataan lautojen ulkopintojen optimoimiseksi. Aivan viimeisin toimitus oli sahurin käyttöön tullut Profipop-tehonaäly, joka kokoaa mittareiden oleelliset tiedot yhdelle näytölle.

– Viimeisimpien toimitusten jälkeen Westaksen sahut ovat erinomaisessa iskussa. Saannon ja prosessin sujuvuuden näkökulmasta ne ovat pohjoismaisittain aivan huippuluokkaa.

RAUTAISTA AMMATTITAITOA - KIRJAIMELLISESTI

Lisker toimittaa oman mittausjärjestelmänsä pohjalta asiakaskohtaisesti räätälöidyt ratkaisut avaimet käteen -periaatteella. Järjestelmät ja niiden komponentit testataan yrityksen hallissa ennen asennusta, jotta varmistutaan siitä, etteivät asennukset ja linjojen ylösajot sahoilla veny suunnitellusta aikataulusta. Tästä pitää huolen myös vuosien yhteistyö mekaniikka-, logiikkaohjaus- ja mittaritaitajien kanssa.

– Meille on rakentunut kumppaneiden kanssa yhteinen toimintamalli. Yhteistyö on tiivistä ja helppoa ja luottamus toistemme tekemiseen on korkea. Kenenkään aika ei mene hukkaan, kun askelmerkit ovat yhteiset, Kerkkänen kertoo.

Yksi Liskerin tärkeimmistä yhteistyökumppaneista on kalajokelainen Jack-Steel. Sahateollisuuden koneita ja laitteita valmistava yritys tarjoaa sahalinjojen kokonaisratkaisuja ja modernisointeja aina sahan syötöstä pelkan käsittelyyn. Pohjoismaissa ja Baltiassa sahajoja palveleva Jack-Steel sai alkunsa 90-luvun lopulla koneiden korjauksesta ja on liki 30 toimintavuotensa aikana kasvanut ulos autotallista viitisentoista henkilöä työllistäväksi konepajaksi.



Erilaisia Jack-Steelin valmistamia koneita ja laitteita on parisenkymmentä, ja ne kaikki ovat oman tuotekehityksen tulosta. Yrityksen toimitusjohtaja **Jaakko Isopahkala** toteaa, että pitäytyminen sahateollisuuden ja tietyn osa-alueen parissa on ollut strateginen päätös.

– Tässä alassa ja osa-alueessa on niin paljon ymmärrettävää ja osattavaa, että haluamme keskittyä vain siihen ja sen kunnolliseen hallitsemiseen.

Etenkin modernisointien yhteydessä yhden tai useamman vaihdettavan peruskoneen ympärille rakennetaan tapauskohtaisesti räätälöitäviä ratkaisuja, jolloin osaaminen korostuu.

– Kun vanhan keskelle tehdään uutta, aiheuttaa se aina haasteita kaikille toimijoille ja erottelee todelliset ammattilaiset. Määritteily on tehtävä tarkasti, ja jos jokin suunnitelma ei tunnu hyvältä tai ratkaisu ei onnistu, on otettava aikalisä.

KOLMEN KOPLA

Jack-Steelin vahvuuksia ovat kestävät ja luotettavat laitteet. Koska asiakaskuntaan kuuluu hyvin erikokoisia sahoja, rakennetaan kaikki koneet aina suurimman kapasiteetin lähtökohdista. Isopahkala kuvaakin yrityksen koneita pitkän ajan tuotoksiksi, joita on hierottu kauan. Lopputulos puhuu

puolestaan.

– Meidän koneemme ovat massiivisia laitteita, ja koska juuremme ovat huollossa ja korjauksessa, on se myös yhä vahvuksiamme. Koneidemme luotettavuudesta kertoo niiden korkea käyntiaste.

Vahvuutena kilpaillulla markkinalla ovat myös nopeat toimitukset. Ratkaisut ovat vakiintuneita, ja ne lähtevät käymään sovitusti.

– Ymmärrämme täysin vastuumme sekä sen, kuinka kallista sahaa on seisottaa, mikäli projekti viivästyy. Jos niin kävisi, olisi myös maineemme menettänyt, Isopahkala toteaa.

Projektien onnistumiseen tarvitaan kuitenkin hyviä kumppaneita. Olennainen osa Jack-Steelin toimituskokonaisuuksia ovat Liskerin toimittamat kameramittausjärjestelmät, ja sähkö- ja automaatiopuolella yhteistyö on vakiintunut hartolalaisen HartControlin kanssa.

– En voi liikaa korostaa HartControlin rautaista suunnittelua ja ohjelmointiosaamista. Meidän laitteemme eivät toimi oikein, mikäli sähkö- tai automaatiotöitä ei ole tehty oikein. Sama koskee toki meidän työtämme. Jos mekaniikka ei toimi, ei automaatiokaan voi näyttää parastaan.

Yritykset ovat oppineet tuntemaan toisensa useiden yhteisprojektien myötä, ja Isopahkalan mukaan työ sujuu jo kuin itsestään. Niin Liskeriä, Jack-Steeliä kuin HartControlia-

kin yhdistää se, että asiakastyytyväisyys ajaa kaiken edelle.

– Tuttujen kumppaneiden kanssa toimimisessa on se etu, että tunnemme toistemme tavat ja tiedämme, minkä tasoista työtä kukin tekee. Asiakkaan laariin tämä sataa siten, että linjat käynnistyvät ajallaan ja toimivat. Minimoimme riskit ja viivästymiset ja voimme luottaa siihen, että kaikki toimijat pyrkivät samaan.

Vuonna 2019 Jack-Steel toimitti Westas Rauniolle automaattisen tukinpyörytyksen ja suuntauslaitteiston. Samanlainen modernisointi tehtiin tänä kesänä Pihlavan sahalla. Samalla uusittiin tukinkäsittelylaitteet kuorimolta pyörytykselle saakka. Samaan aikaan Rauniolle rakennettiin pelkansauntauuslaitteisto. Toimitusjohtajan mukaan kaikki projektit ovat sujuneet hyvin.

– Westaksella asiat on hoidettu aina oikein ja ajallaan, ja joustoa on löytynyt isojenkin rakennustöihin liittyvien muutosten kohdalla. Projekti vaatii onnistuakseen kaikilta osapuolilta, myös tilaajalta, aina 100 prosentin panostuksen, eikä mitään voi tehdä vasemmalla kädellä. ✕

”Puukuorman kanssa on koko ajan huolehdittava siitä, että näkyvyys on riittävä ja että kuorma on tasapainossa.”

– Toni Gustafs

PIHARULETIN PYÖRITTÄJÄ

Monesti se, että jonkin asian saa näyttämään helpolta, vaatii taitoa. Näin on myös tukkikentän järjestystä pitävän ja sahaa ruokkivan tukkikoneen kuljettamisen laita.

Sahan tukkikentällä kääntyivällä pyöräkuormaajalla, tuttavallisemmin tukkikoneella, on tärkeä rooli sahan ekosysteemissä. Ilman sitä tuotanto pysähtyisi. Kun tukkiautot purkavat kuormansa lajittelijaan ja lajittelija on potkaissut tukit oikeisiin lokeroihin, astuu tukkikone kuvaan. Kone pinoaa tukit kasoiksi eli teloiksi määrätyille varastopaikoilleen ja syöttää ne lopulta omalla vuorollaan sahaan.

– Tukkipone on sahan tärkein kone. Ilman sitä ei sahassa olisi mitään, mitä sahata, toteaa reilun vuoden verran Pihlavan sahan tukkikoneen tuhdolla istunut **Toni Gustafs**.

Tukkikoneen ohjaksiin Gustafs päätyi kaverin vinkistä. Ennen Pihlavaa mies työskenteli useamman vuoden maanrakennusyrityksessä kaivinkoneen ja traktorin kuljettajana, mutta kun paikka sahalla avautui, oli suunta selvä.

– Se oli oikea onnenpotku. Alussa olin muutaman viikon ajan kokeneemman kuskin kyydissä perehdyttävänä. Sen jälkeen aloin ajaa yksin.

TYÖSSÄÄN TYYTYVÄINEN

Sahan syötön ja lokeroiden purkamisen lisäksi tukkikoneen kuljettajan tehtävänä on poimia lajittelupöydältä pudonneet tukit. Eri tukkiluokille on omat varastopaikkansa, jotka on merkitty koneen ohjaamossa olevan järjestelmän karttapohjaan. Kuljettaja vastaa siitä, että kenttä on järjestyksessä ja että telat ovat suoria ja riittävän korkeita. Sahattavan puulajin vaihtuessa tila käy hyvästä järjestyksestä huolimatta toisinaan ahtaaksi, kun ajattavana on samanaikaisesti kahta puulajia. Tarkkuutta ja varovaisuutta vaaditaan joka hetki.

– Puukuorman kanssa on koko ajan huolehdittava siitä, että näkyvyys on riittävä ja että kuorma on tasapainossa. Vaikka kone mahtuisikin kulkemaan, on katsottava, etteivät puut osu esimerkiksi muihin teloihin tai koko kone mene nurin.

Vaikka työ saattaa vaikuttaa helpolta, se ei sitä ole. Tukkeja on osattava käsitellä oikein ja niihin tarttuminen on taitolaji.

– Alussa tuli vietyä sahaan aikamoisia harakanpesiä ja välillä tukit menivät pitkin kenttää, Gustafs nauraa ja jatkaa: – opin edelleen joka päivä jotain uutta tukkien käsittelystä.

Gustafs todella pitää työstään. Päivät kuluvat kuin siivillä; radiossa soi Radio Rock ja LA-puhelimessa työkavereiden huulenheitto. Mies kehuu työporukan yhteishenkeä ja kertoo, että apua on aina tarvittaessa tarjolla.

– Jos kone hajoaa, laitetaan se parkkiin ja otetaan varakone käyttöön. Jotain pienempää remppaa olen tehnyt itsekin, mutta yleensä kunnossapidon tiimi tulee hätiin.

Päivittäisen istumisen vastapainoksi tukkikoneenkuljettajan löytää kuntosalilta tai metsästä kävelemästä. Kesäisin alla on Yamaha XJR1300 -moottoripyörä, jolla parinkymmen minuutin työmatkan lisäksi taittavat myös vapaa-ajan reissut. Moottorit, kaksi- tai nelipyöräiset ja ajaminen ovat siis verissä.

– Olen aina tykännyt isoista koneista. Kai meissä kaikissa miehistä on aina vähän pikkupoikaa, Gustafs virmistää. ✕

KÄÄNNE KULMAN TAKANA?

Globaali sahatavaramarkkina nuupahti toista vuotta sitten, ja kaupankäynnin tasot laskivat käytännössä kaikilla markkinoilla. Westaksella juna on kuitenkin jyskyttänyt tasaisesti – kiitos laadukkaan tuotteen ja sitä arvostavien hyvien asiakkaiden.

Kesän ajan sahatavarakauppa sujui positiivisissa merkeissä. Tasaisuudesta kertoo se, että vaikka Westaksen moilemmat sahat kävivät normaalisti, ei varastoja päässyt kertymään. Heinäkuussa alkanut kolmas kvartaali käynnistyi sopivan kiireisenä ja jo elokuussa kaikki sydäntavarat oli myyty.

– Heti lomien jälkeen tuli kyselyitä myös neljännelle kvartaalille, ja ennusteet rakentamisen elpymisestä luovat odotuksia tulevaan, kertoo Westaksen vientipäällikkö **Jari Rajakallio**.

Kotimaassa rakentaminen alkoi hiipua jo vuosi sitten kesällä ja useat konkurssi-ilmoitukset sekä uusien aloitusten romahdus ovat näkyneet myös Westaksella. Rajakallio kertoo, että kotimaa on ollut aiemmin Westaksen tärkein markkina, mutta nyt sijoitus on vaihtunut kakkoseksi.

– Tavara liikkuu kyllä, eikä yksittäistä toimialaa tai tuotetta voi nostaa tikunnokkaan. Kyse on yleisestä näivettyä määrien laskusta. Toisaalta asiakkaiden tilanne on hieman kaksijakoinen: Toisilla alueilla, asiakkailta ja toimialoilta painetaan hyvinkin kaasu pohjassa, kun taas osalla menee huonosti.

MUUTOKSIA MARKKINAPAINOTUKSISSA

Puulajien väliset painotukset ovat pysyneet ennallaan. Siinä missä mäntymarkkina on ollut haastava, on kuusisahatavaran kauppa käynyt paremmin. Kuusessakin tosin alemmat laadut ja pintalaudat ovat liikkuneet tahmeammin, mutta laadukkaan sydäntavaran kysyntä on jatkunut koko ajan hyvänä.

– Teollisuuden ja rakentamisen yskähtely näkyy pakkausteollisuuden vaikeuksina, mikä heijastuu meille pintalautojen heikkona kysyntänä. Viime aikoina suunta on kuitenkin esimerkiksi Saksassa lähtenyt varovaisesti ylöspäin.

Ensimmäisen vuosipuoliskon aikana Saksa ohitti Suomen Westaksen tärkeimpänä markkinana. Kuusisahatavaran ja etenkin sen sydäntavaran käyttäjäkuntaan kuuluvat höylärit ja liimapalkkivalmistajat ovat lisänneet ostojaan, mikä ei niinkään kerro markkinoiden käännteestä

kuin kotimaisen raaka-aineen niukkuudesta. Merkittävänä syynä tähän ovat aiempien vuosien laajat hyönteistuhot Keski-Euroopan metsissä.

– Tuhoalueilta korjatut puut on nyt käytetty ja raaka-ainetta on hankittava yhä kauempaa, Rajakallio toteaa.

Yksi Westaksen päämarkkinoista, Ranska, on säilynyt vakaana, mutta muutaman vuoden hydyksissä ollut Iso-Britannian kauppa on sen sijaan kääntynyt nousuun. Naapurimaa Ruotsin dominoimaan markkinaa on viety pääosin kuusta, mutta yhä enenevissä määrin myös mäntyä.

Venäjän hyökättyä Ukraina Baltian maista alkoi Suomeen kysyntävyöry, kun aiemmin raaka-aineensa Venäjältä hankkineet yritykset etsivät uusia tavarantoimittajia. Nyt kysyntätilanne on hieman rauhoittunut, yritykset ovat vakiinnuttaneet suhteitaan ja menekki jatkuu tasaisena. Erityisesti Viroon toimitetaan niin Westakselta kuin muiltakin suomalaisilta sahailta merkittäviä määriä sekä kuusta että mäntyä jatkojalostukseen.

PETRATTAVAA LÖYTYY

Sahatavaran vienti Kiinaan on jo parin vuoden ajan ollut vaatimatonta. Hinnat ovat olleet alhaiset ja venäläiset ovat vallanneet yhä enemmän markkinaosuuksia. Vaikka viime vuoden syksyllä hinnat kääntyivät hienoiseen nousuun, ei kaupankäynti merkittävässä määrin ole edelleenkään kannattavaa.

Itä-Aasian maista Japani on sen sijaan edelleen yksi Westaksen merkittävimmistä vientimarkkinoista. Etenkin männyn määrät ovat alkuvuoden aikana kasvaneet, ja myös hintoihin on saatu pieniä korotuksia. Japanin keskuspankin nostettua ohjaukorkoaan on loppuvuosi kuitenkin yhä kysymysmerkki. Se, mikä vaikutus keväisellä päätöksellä on kuluttamiseen ja rakentamiseen, jää nähtäväksi.

Algerian kauppa on tehnyt vuodesta toiseen sahausliikettä, jossa hyvät ja heikot jaksot ovat vuorotelleet. Kaupankäynnin hidastumisen taustalla nähtyjä syitä ovat olleet niin tuontilisenssi-ongelmat kuin kaasun ja öljyn heikko hintakin. Nyt meillä on jälleen heikko jakso, mutta sen taustat ovat Rajakallion mukaan epäselvät.

– Alkuvuoden aikana mäntysahatavaran vienti Suomesta Algeriaan putosi 57 prosenttia. Syytä näin draamatiselle pudotukselle ei voi kuin arvailla.

Marokossa sahatavarakauppa on jatkunut ilman suuria yllätyksiä. Alkuvuoden aikana määrät laskivat kymmenisen prosenttia, mistä huolimatta maa säilytti sijansa Suomen neljänneksi merkittävimpänä mäntysahatavaran vientimaana.

Useamman vuoden ajan valuuttaongelmien kanssa kamppaillessa Egyptissä on sen sijaan nähty käänne parempaan. Pitkän hiljaiselon jälkeen asiakkaiden varastotasot ovat valuneet alas ja halukkuutta kaupantekoon löytyy. Erityisesti pintalaudoille on kysyntää, ja hinnatkin ovat läheneet hienoiseen nousuun. Naapurimaassa Israelissa tilanne on kuitenkin tyystin toinen. Vientimäärät ovat pudonneet kolmanneksen, samoin hinnat. Sodan vuoksi kaupankäynti on hankaloitunut ja ihmisten luottamus talouteen ja tulevaisuuteen on heikentynyt.

Vaikka kysyntä on onkin, ovat määrät ja hinnat useimmilla markkinoilla edelleen vaatimattomalla tasolla. Kallis tukkiraaka-aine yhdistettynä laiskahkoon markkinaa näkyy sahajen heikentyvissä katteissa. Vilkastuakseen sahatavarakauppa tarvitsisikin sotien päättymistä niin Ukrainassa kuin Israelissa ja sen myötä yleisen luottamuksen parantumista. Vaikka korkojen laskun toivotaan elvyttävän taloutta, ovat näkymät edelleen epäselvät ja ennustaminen vaikeaa. Rajakallio myöntää kuitenkin, että odotukset tulevalle vuodelle ovat varovaisen positiiviset. Parin heikon vuoden jälkeen kysynnän uskotaan vilkastuvan, ja koska sahajen varastot ovat alhaalla, hänellä on viesti asiakkaille.

– Kannattaa olla hyvissä ajoin liikkeellä. Etenkin hyvälaatuisesta kuusesta tulee olemaan niukkuutta. ✕



—
"Teollisuuden ja rakentamisen yskähtely näkyy pakkausteollisuuden vaikeuksina, mikä heijastuu meille pintalautojen heikkona kysyntänä. Viime aikoina suunta on kuitenkin esimerkiksi Saksassa lähtenyt varovaisesti ylöspäin."

— Jari Rajakallio

”Sekä toimitusjohtaja että hankintajohtaja painottavat luottamuksen merkitystä kumppanuudelle. Toimitusjohtaja Bodet kertoo yhteistyön Westaksen kanssa rakentuvan vakaudelle, läpinäkyvyydelle ja rehelliselle, avoimelle keskustelulle.”

— Armel Chaumont

PUURAKENTAMISEN PUOLESTAPUHUJA

Pienestä perheyriykestä liikkeelle lähtenyt ISB Group on strategiatyön myötä luomassa nahkaansa, ja perinteisen maahantuonti-, jatkojalostus- ja jakelu-toiminnan rinnalla se pyrkii poistamaan esteitä puurakentamisen kasvun tieltä.

Etablissements Pinault aloitti sahatavaran maahantuonnin Ranskaan 1960-luvun alussa. François Pinault’n perheen omistaman bretagnelaisen pienehkön sahan tuotannon rinnalle tarvittiin lisää volyyymiä, ja sahatavaraa alettiin tuoda aluksi Venäjältä. Asiakkaina olivat teolliset yritykset, joita palvellaan yrittäjä päätti kehittää myös tuotteiden jakeluverkostoa. Vuosien mittaan yrityksestä kasvoi Ranskan suurin rakennustarvikkeiden jakeluyritys sekä johtava maahantuoja ja jatkojalostaja. Vuonna 2003 Pinault’n perhe myi yrityksen brittiläiselle Wolseleylle, jolta ISB-nimen saanut yritys siirtyi toimivan johdon omistukseen 2015. Alkoi määrätietoinen

liiketoiminnan vakiinnuttamisen jakso, jonka päätteeksi, viisi vuotta myöhemmin, vähemmistöosakkuus myytiin ruotsalaiselle SCA:lle.

— ISB:n ja SCA:n yhdistyminen merkitsi päällekkäisiä toimintoja. Loimme uuden strategian ja sen myötä aloimme toteuttaa uudelleenjärjestelyjä ja kehittää sekä logistista että kaupallista malliamme, ISB Groupin toimitusjohtaja **Benjamin Bodet** kertoo.

Strateginen muutos tarkoitti valikoituihin tuotteisiin keskittymistä, rönsyjen karsimista, strategisten kumppanuuksien vahvistamista ja insinööripuutotteiden kehittämistä. Suurin muutos oli ennen kaikkea näkökulman laajentaminen tuotteista ratkaisuihin: tuotteiden yhdiste-

lemistä, niiden sopeuttamista projekteihin sekä neuvontaa ja asiantuntemusta.

— Investointeja laitteisiin, vähemmän kemikaaleja sekä logistiikan järjestelmien ja kanavien uudistamista, Bodet luettelee.

Kesken strategian jalkauttamisen vuonna 2022 alkoi Ukrainan sota, joka toi mukanaan suuren muutoksen. Aiemmin 40 prosenttia sahatavarasta oli ostettu Venäjältä, mutta pakotteiden astuttua voimaan ISB:n oli löydettävä uusia toimittajia. Katseet kääntyivät yhä vahvemmin pohjoismaisiin sahoihin.

— Strategia otettiin kokonaisuudessaan uuteen tarkasteluun, ja on sanottava, että nämä tapahtumat vauhdittivat muutosta, Bodet toteaa.

PITKÄ YHTEINEN HISTORIA

Sahatavara muodostaa noin 60 prosenttia yrityksen liikevaihdoista, jonka lisäksi ISB maahantuoja ja myy puulevy- sekä insinööripuutotteita, kuten liimapuuta ja CLT:tä. Yritys myös valmistaa höylättyjä tuotteita viidellä tehtaallaan Ranskassa. Kaikkiaan toimipaikkoja on kuusi ja työntekijöitä nelisensataa.

Markkinajohtaja ISB:n vahvuuksia voimakkaasti kilpailuilla markkinoilla ovat tehokas logistiikka optimoituine toimitusketjuineen, toimitusvarmuus ja uniikki tuoteportfolio. Päämarkkina on kotimaa, ja vain viitisentoista prosenttia tuotteista menee vientiin Ranskan lähialueille. Asiakskunta



on jaettu kolmeen segmenttiin, joista ensimmäiseen kuuluvat rakentajat, puusepät ja muut rakentamisen ammattilaiset. Toinen merkittävä segmentti ovat jälleenmyyjät ja rautakauppiat ja kolmanteen asiakasryhmään kuuluvat teolliset käyttäjät, kuten ovi- ja ikkunavalmistajat.

Sahatavaran ja puutuotteiden maahantuontimaita on nelisenkymmentä. Suomi on yhtiön toiseksi suurin sahatavaran tuontimaa, ja Suomesta hankitaan noin kolmannes ISB:n vuosittain käyttämästä ja myymästä 300 000:sta havusahatavarakuutiosta. Yhteistyö Westaksen kanssa on jatkunut vuosikymmenten ajan.

– Kaupankäynti Westaksen kanssa on vakiintunutta, ja standardi- ja erikoistuotteiden erittelyt toistuvat melko samankaltaisina kuukausittain, kertoo ISB:n hankintajohtaja **Armel Chaumont** ja jatkaa: – vaikka volyymit eivät olekaan aina isoja, ovat ostomme säännöllisiä.

Sekä toimitusjohtaja että hankintajohtaja painottavat luottamuksen merkitystä kumppanuudelle. Toimitusjohtaja Bodet kertoo yhteistyön Westaksen kanssa rakentuvan vakaudelle, läpinäkyvyydelle ja rehelliselle, avoimelle keskustelulle.

– Pidän esimerkiksi siitä, että Westakselta kerrotaan aina suoraan, voivatko he palvella meitä vai eivät. Arvostamme toisiamme ja olemme toistemme tukena niin hyvinä kuin huonoinakin aikoina.

UUSILLE VESILLE

Strategian päivitys on tarkoitus saada valmiiksi vuonna 2026. Toimitusjohtaja kertoo, että yksi muutoksen ajuri on ollut markkinoiden rakennemuutos ja sen myötä uudenlaisen roolin etsiminen. Askel täysin uuteen suuntaan onkin Pariisiin perustettu toimisto, jonka tehtävänä on ohjata ja neuvoa yrityksiä, kiinteistökehittäjiä ja päätöksentekijöitä rakentamaan puusta paremmin – vauhdittaa puurakentamisen hankkeita eri tavoin. Palvelun ensimmäinen kulmakivi on rakentamisvelvoitteiden mukainen tuoteratkaisun elinkaarren hiilijalanjälkilaskentapalvelu. Toinen palvelu pureutuu puurakentamisen kustannuksiin.

– Puurakentamisen lentoonlähtö on kärsinyt perinteisempää rakennustapaa raskaammasta kustannusrakenteesta, mutta ennen kaikkea tiedon ja ymmärryksen puutteesta. Me autamme asiakkaitamme etsimään vaihtoehtoisia ratkaisuja, valitsemaan sopivimmat tuotteet resurssitehokkuuden näkökulmasta ja käyttämään puutuotteita monipuolisesti, jotta rakentamisen kustannus olisi kilpailukykyinen. Käytännössä siis neuvomme, miten käytetään vähemmän materiaalia ja aikaansaadaan pienempi hiilijalanjälki saman lopputuloksen saavuttamiseksi.

Kolmas osa palvelua ovat tekniset ratkaisut ja niiden suunnitteluosaaminen. Bodet'n mukaan puurakentamisen lisäämiseksi se, mitä yritys on nyt tekemässä, on välttämätön kehityssuunta: Jo olemassa olevat erilaiset puutuotteet tulee paketoita kaikilta osin onnistuneiksi projekteiksi.

Toimitusjohtaja puhuu intohimoisesti myös vastuullisuudesta. Vastuullisuusraportointi alkoi ISB:llä viisi vuotta sitten, mutta pakollisen pahan ja lisäkustannuksen sijaan Bodet näkee raportointivelvollisuuden mahdollisuutena.

– Raportoinnin ja sen myötä aktiivisen seurannan avulla olemme kyenneet vähentämään merkittävästi logistiikan päästöjä. Samalla kustannukset ovat pienentyneet. Henkilökohtaisesti näenkin raportoinnin mahdollisuutena tehdä rahaa, ei menettää sitä.

Vastuullisuus ei ole vain konsernitason vuotuisen seurannan kohteena, vaan sen mittarit ovat käytössä myös esimerkiksi projekteissa. Kaikki alkavat projektit arvioidaan sekä vastuullisuuden että kustannustehokkuuden mittarein, ja jotta projektiin ryhdytään, on molempien seikkojen oltava kunnossa. Asiakkaille päin päivittäin näkyvä vastuullisuuslinjaus ovat sataprosenttisesti sertifioidut tuotteet. Bodet peräänkuuluttaa samanlaista sitoutumista myös muilta toimijoilta.

– Puutuoteollisuus yleisesti on jatkuvasti erilaisten syytösten kohteena, ja vaikka olemme aidosti luonnon puolella, meitä pidetään pahiksina. ISB:n päätös käyttää vain sertifioituja raaka-aineita ja tuotteita antaa selkeän viestin siitä, että olemme sitoutuneita kestäviin toimintatapoihin. ✕

WESTAS

OTA YHTEYTTÄ ALUEESI METSÄASIAANTUNTIJAAN



JAAKKO RÖYTIÖ

050 591 5656

jaakko.roytio@westas.fi

Inkoo, Siuntio, Karjalohja, Lohja, Sammatti, Nummi-Pusula, Vihti, Karkkila



VILLE OJANSUU

044 744 0174

ville.ojansuu@westas.fi

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



JUHA JÄRVISTÖ

044 744 0166

juha.jarvisto@westas.fi

Isojoki, Kauhajoki, Karijoki, Karvia, Teuva, Kristiinankaupunki, Närpiö, Kurikka



SAMI TUOMOLA

044 744 0127

sami.tuomola@westas.fi

Honkajoki, Jämijärvi, Kankaanpää, Lavia, Pomarkku



PASI KAITALA

050 060 4863

pasi.kaitala@westas.fi

Rauma, Kodisjoki, Lappi, Eurajoki, Luvia, Nakkila, Harjavalta, Kokemäki, Kiukainen, Eura, Honkilahti, Hinnerjoki



MIKKO VAJAVAARA

044 744 0124

mikko.vajavaara@westas.fi

Ikaalinen, Kihniö, Parkano, Ylöjärvi, Kuru, Hämeenkyrö



SEPPO KUUSISTO

044 744 0132

seppo.kuusisto@westas.fi

Salo, Halikko, Kuusjoki, Muurla, Perniö, Pertteli, Särkisalo, Kisko, Kiikala, Suomusjärvi, Marttila



JAAKKO KAUPPILA

044 744 0195

jaakko.kauppila@westas.fi

Akaa, Kylmäkoski, Lempäälä, Pirkkala, Urjala, Valkeakoski, Vesilahti, Nokia, Hämeenlinna (Kalvola)



TIMO VUORIRANTA

044 744 0133

timo.vuoriranta@westas.fi

Janakkala, Tammela (eteläinen), Loppi, Somero, Hämeenlinna (Renko), Hattula



VESA-MATTI TUOMOLA

044 744 0138

vesa-matti.tuomola@westas.fi

Punkalaidun, Humpkala, Jokioinen, Forssa, Tammela (pohjoinen), Ypäjä, Loimaa, Alastaro, Mellilä, Koski Tl



TIMO KAJALA

Akusti Kedonperä sijaistaa

044 744 0196

Aura, Pöytyä, Yläne, Oripää, Säköylä, Turku, Raisio, Naantali, Rusko, Karainen



AKUSTI KEDONPERÄ

044 744 0196

akusti.kedonpera@westas.fi

Aura, Pöytyä, Yläne, Oripää, Säköylä, Turku, Raisio, Naantali, Rusko, Karainen



OSKARI KAMPPI

0500 110 210

oskari.kamppi@westas.fi

Pori, Noormarkku, Ulvila, Kullaa, Merikarvia, Siikainen



TEIJA LAUKKANEN

044 744 0177

teija.laukkanen@westas.fi

Pyhärinta, Laitila, Uusikaupunki, Taivassalo, Kustavi, Vehmaa, Mynämäki, Masku, Nousiainen



SIV VESTERLUND-KARLSSON

Betjäning också på svenska

044 744 0139

siv.vesterlund-karlsson@westas.fi

Kaarina, Sauvo, Paimio, Parainen, Kemijärvi, Piikkiö, Raasepori, Lieto, Tarvasjoki, Tenhola, Tammisaari, Karjaa

WESTAS GROUP OY

Myllykyläntie 42

31500 Koski Tl

Puh. 02 484 400

westas.fi

