

WESTAS

Westas Groupin sidosryhmälehti 2026

PUUKAUPPA & SÄÄNTELY
PIETARI NIEMI

**VAIHTELEVA SÄÄ,
SAHATAVARA-
MARKKINA
JA EU-SÄÄNTELY
HAASTAVAT
PUUKAUPPAA**

S. 4

METSÄMIEHEN PÄIVÄ
JUHA PEUHKURI

**PUUKAUPASSA
ON KYSE
MUUSTAKIN
KUIN
HINNASTA**

S. 6

LOGISTIikka
**FREJA TRANSPORT
& LOGISTICS OY**

**GLOBAALIT
KRIISIT
MUOVAAVAT
MARKKINAA**

S. 16



2026

- 2 Sisältö
- 3 Pääkirjoitus
Pekka Kopra
- 4 Puukauppa & sääntely
Vaihteleva sää, sahatavara markkina ja EU-sääntely haastavat puukauppaa
- 6 Metsämiehen päivä
Puukaupassa on kyse muustakin kuin hinnasta
- 8 Uudistuspalvelut
Metsän uudistaminen kannattaa tehdä kerralla oikein
- 10 Investointi
Lisää vauhtia, vähemmän virheitä



- 12 Yhteistyökumppani
Napsun verran parempi
- 14 Westas-tekijä
Työtä kaikilla aisteilla
- 16 Logistiikka
Globaalit kriisit muovaavat markkinaa

”Euroopan markkinoilta puuttuu tällä hetkellä Venäjän, Valko-Venäjän ja Ukrainan sahatavara eli yhteensä noin 10 miljoonaa kuutiometriä, eikä sahatavarasta ole silti pulaa.”

- Juha Numminen

- 18 Vienti
Suomalaista sahatavaraa arvostetaan Japanissa
- 20 Puumarkkina
Sahatavarakaupasta ei puutu haasteita
- 22 Westas-asiakas
Vaikka suunta muuttuu, perusta säilyy



KOKEMUKSELLA LÄPI VAIKEIDEN AIKOJEN



Maailman epävakasta tilanteesta on tullut valitettavan pysyvää. Taloudellisella ja geopoliittisella epävarmuudella on ollut vaikutuksia sahateollisuuden tuotteiden kysyntään. Kaikesta huolimatta Westaksella on pärjätty kohtuullisesti. Asiakasläh- töisen raaka-aineen, eli käytännössä raakasahatavaran valmistaminen eri- laisten puutuotteiden raaka-aineeksi, on ollut hyvä strategia. Kokenut ja ket- terä toimija löytää globaaleilta markki- noilta tuotteen ja tarvitsijan hankalas- sakin suhdanteessa, kun vain tuntee oman roolinsa ja asiakaskuntansa.

Lähes viikoittain kuulee ulkopuo- listen neuvoja, kuinka metsien käyttöä tulisi vähentää ja siirtyä jalostusar- voltaan parempiin tuotteisiin. Saha- miehen mielestä siinä asiaa ymmär- tämätön tarjoaa ratkaisua, jota ei ole olemassa. Ja vaikka olisikin, niin se tuskin johtaisi suureenkaan menes- tykseen. Ei ole olemassa yhtä maa-

ilmanlaajuisesti haluttua ikkunaa tai ulkokuoripaneelia, jota myymällä saha voisi menestyä. Saati että sellainen olisi mahdollista toimittaa päivien matkojen taa meriteitse.

Sahalla tukit lajitellaan noin 70 eri koko- ja laatuluokkaan puulajeittain. Kun raaka-aine hyödynnetään tarkim- malla mahdollisella tavalla, saattaa yhdestä tukkipappaleesta syntyä jopa 6-7 erilaista tuotetta. Tämän seurauk- sena sahalta löytyy satoja raakasaha- tavaratuotteita ja -dimensioita, joille jokaiselle tulee etsiä se arvokkain ja- lostustapa globaaleilta markkinoilta. Tämän ymmärtäminen on sahaamisessa menestymisen ydinkohta, joka on samalla tarjonnut suomalaiselle met- sänomistajalle parhaan mahdollisen kantorahatulon sekä yhteiskunnalle suurimman vientitulon ja arvonlisän. Metsienkäytöstä puhuttaessa on syy- tä muistaa myös sen sosiaalinen ja ta- loudellinen vaikutus yhteiskuntaan. ✕

Pekka Kopra

WESTAS

Westas on Westas Groupin julkaisu, joka jaetaan metsänomistajille, asiakkaille sekä muille sidosryhmille.

Westas Group tuottaa korkea- luokkaista 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	2026
Julkaisija	Westas Group Myllykyläntie 42, 31500 Koski TL Suomi +358 2 484 400 Raunion saha, Koski TL Pihlavan saha, Pori info@westas.fi westas.fi
Toimitus	Pekka Kopra, Anne Haukkovaara, Johanna Autio
Tekstit	Autioma Oy, Johanna Autio
Taitto	Mainostoimisto 4D
Valokuvat	Jussi Vierimaa, Johanna Autio, Lubox, Maruka, Pekka Kopra, Anne Haukkovaara
Painopaikka	Newprint Oy
Painosmäärä	8 400 kpl, Westas Group Oy:n asiakas- ja sidosryhmärekisteri



Painotuote tukee taloudellisesti
ilmastotoimia
ClimatePartner.com/16132-2605-1002



VAIHTELEVA SÄÄ, SAHATAVARA-MARKKINA JA EU-SÄÄNTELY HAASTAVAT PUUKAUPPAA

Takana on poikkeuksellinen talvi, jota sävyttivät niin myrskytuhot kuin kovat pakkasetkin. Westaksen ostopäällikkö Pietari Niemi katsoo luottavaisena kuluvaan vuoteen, vaikka mäntysahatavaran markkinatilanne ja tiukentuva EU-sääntely asettavat raameja puunhankinnalle.

Mennyt talvi oli lyhyt ja ytimekäs. Se alkoi vuodenvaihteessa, kesti kaksi kuukautta ja loppui kuin veitsellä leikaten, aloittaa Westaksen ostopäällikkö **Pietari Niemi**.

Talvi tosiaankin teki tuloaan hitaasti, ja vielä joulukuussa Westaksen hankinta-alueella elettiin kelirikkoaikaa. Kun kylmä jakso sitten alkoi, olivat pakkaset ajoittain jopa niin kovia, että ne haittasivat sahausta. Metsässä tilannetta päästiin kuitenkin hyödyntämään, kun vähälumisuuden vuoksi routa ulottui syvälle ja metsien pohjat jäätyivät kunnolla. Oivien korjuukelien ansiosta kaikki edellisvuoden rästit saatiin korjattua, mutta uusiin kohteisiin ei enää päästy.

- Lämmin joulukuu ja kelirikko olivat

loppuvuodesta toimineet jarruna talvilleimikoiden ostolle, mikä osoittautuikin sitten hyväksi asiaksi.

Oman mausteensa alkuvuoden puukauppaan toi 27. joulukuuta riehunut Hannes-myrsky, joka aiheutti tuhoja myös Westaksen hankinta-alueella. Tuhot aktivoivat kaupoille niin niistä kärsineitä kuin metsänhoitoon havahtuneitakin.

-Pelkkien tuulenkaatojen noutaminen metsästä on kallista, joten osaan kohteista rakennettiin tuhojen ympärille leimikot. Osa metsänomistajista puolestaan ryhtyi kaupoille ehkäistäkseen tuhoja omissa hakkuukypsissä metsissään.

Kaikista tarjotuista kohteista ei ollut mahdollista tehdä pystykauppaa, minkä seurauksena tarjolle tuli poikkeuksellisen paljon hankintapuita. Niemi summaakin ku-

luneen talven olleen monella tapaa erilainen edellisvuoteen verrattuna, joten niiden keskinäisessä vertailussa niin hinnallisesti tai määrällisesti on oltava varovainen.

HYVISSÄ AJOIN LIIKKEELLE

Vuoden 2026 puukaupan ostopäällikkö Niemi uskoo kulkevan pitkälti totuttuja raiteita. Alueellisia eroja tosin syntyi, kun aikaisin saapunut kevät mahdollisti peltotöiden varhaisen aloituksen. Tämän seurauksena myös kevään puukauppaseasonki alkoi osalla alueita hieman normaalia aikaisemmin. Kuuden viikon kelirikkojakson jälkeen kevään hakkuut ovat käyneet jälleen normaalisti ja poikkeuksellisen kuiva keli on pitänyt metsien pohjat kantavina. Puuta on ostettu normaaliin tahtiin, mutta sahatavaramarkkinan tilanne näkyy osto-

”Mäntysahatavaran kysyntä ja hintakehitys on ollut huomattavan paljon kuusta heikompaa.”

– Pietari Niemi



jen painotuksessa.

– Mäntysahatavaran kysyntä ja hintakehitys on ollut huomattavan paljon kuusta heikompaa. Siihen nähden mäntykohteista on ollut ylitarjontaa. Osa kohteista on ollut pakko jättää väliin, sillä emme ole voineet luvata hakkuita järkevän ajan sisällä.

Niemi toteaa, että keliolosuhteet, tietön kunto, puuston laatu ja puulajijakauma painavat vaakakupissa. Kuluva vuoden tavoitteena metsäosastolla on ruokkia sahoja sahausbudjetin mukaisesti, mikä painottaa hankinnassa etenkin kuusivaltaisia päätehakkuita. Strategian tueksi metsäosastoa on vahvistettu ja hankinta-alueita uudistettu.

– Kuusivaltainen läntinen Uusimaa on ollut Westakselle jo Raunion sahan aikaan perinteikästä puunhankinta-alueita. Nyt olemme lisänneet aktiivisuutta alueella ja toivomme, että tulemme entistä näkyvämmiin esille läntisen Uudenmaan metsänomistajien kumppanina.

LINTUDIREKTIIVI UUDELLEENTARKASTELUUN

Metsätalous ja metsät ovat osa EU:n sääntely-ympäristöä, joka on viime aikoina ollut näkyvästikin esillä julkisessa keskustelussa ja päätöksenteossa. Suomessa keskustelu on viime aikoina koskenut etenkin EU:n lintudirektiiviä, jossa määrätään lintujen pesimäaikaisten hakkuiden suorittamisesta.

Lintujen suojelun peruseriaatteen ovat olleet voimassa EU:ssa jo yli 40 vuotta. Alkuperäinen lintudirektiivi hyväksyttiin jo huhtikuussa 1979, ja se korvattiin vuonna 2010 EU:n uudella lintudirektiivillä. Virossa kiista pesimäaikaisten hakkuista eteni korkeimpaan oikeuteen, joka pyysi ennakkoratkaisua EU:n tuomioistuimelta. Tuomioistuimen ratkaisu syksyllä 2025 laitto Suomessa liikkeelle joukon metsälakiin ja luonnonsuojelulakiin esitettyjä muutoksia, joilla pyritään täsmentämään EU:n lintudirektiivin toimeenpanoa Suomessa. Tämän lehden tullessa painosta muutokset voivat olla jo voimassa.

Metsälakiin on esitetty lisäystä, jonka mukaan ennen hakkuuta on arvioitava, onko kohteella todennäköisesti pesiviä lintuja ja suunniteltava toimenpiteet siten, että pesien tuhoutumiselta vältytään. Ostopäällikön mukaan tässä ei ole mitään uutta.

– Tähänkin saakka puut, joissa on aktii-

visia linnunpesiä – siis pesiä, joissa on joko munia tai poikasia – on jätetty hakkuiden ulkopuolelle, eikä hakkuita ole suoritettu lainkaan pesimäajan puitteissa kohteissa, jossa on ollut suurten petolintujen pesiä, Niemi muistuttaa.

AJALLISIA JA KOHDEKOHTAISIA RAJAUKSIA

Esityksen mukaan hakkuita rajoitettaisiin Westaksen hankinta-alueella 15.4.-15.7. välisenä aikana erityisesti rehevissä lehtipuuvaltaisissa metsissä, korvissa ja rantametsissä. Muissa kohteissa pesintäaikana tulee säästää järeät haavat, kolopuut sekä lahopuut, jotka ovat todennäköisiä lintujen pesäpaikkoja.

– Ja näinhän me toimimme jo nyt. Lakimuutos ei siis tarkoita hakkuiden keskeytymistä kolmeksi kuukaudeksi, vaan ennakkoon valmistautumalla sekä sääntöjä ja erityistä varovaisuutta noudattamalla työt muissa kuin totaali kiellon kohteena olevilla paikoilla voivat jatkua. Tällaisia kohteita alueellamme on vähän.

Vastuu sääntöjen noudattamisesta on hakkuuoikeuksien omistajalla. Ensimmäiset havainnot mahdollisista pesäpuista tehdään jo metsäkäynnin yhteydessä, ja pesät merkitään myös hakkuusuunnitelmaan. Tämän lisäksi hakkuukoneen kuljettaja toimii työmaalla tekemiensä havaintojen pohjalta.

– On syytä muistaa, ettei linnunpesähavainto keskeytä koko hakkuuta. Pesäpuu jätetään pystyyn, mutta ympäröivät puut voidaan kaataa. Sen sijaan suurten petolintujen pesimärauhaa suojaa luonnonsuojelulaki, eikä näille alueille mennä lainkaan. Nämä suositukset ja lait ovat meille jo arkipäivää, Niemi painottaa.

ENNALLISTAMISSUUNNITELMAN MÄÄRÄAIKA SYKSYLLÄ

EU:n metsäkatoasetus (EUDR) puolestaan on säädös, jonka tavoitteena on estää maailmanlaajuisista metsäkatoa ja metsien tilan heikkenemistä. Metsäalalla tämä edellyttää käytännössä tarkkaa huolellisuusveloitusta ja tuotteiden alkuperän jäljittämistä koordinaattien avulla. EUDR-asetuksen toimeenpanon oli määrä alkaa alun perin vuoden 2024 lopussa, mutta aikataulua on nyt lykätty jo kahdesti. Niemi suhtautuu tämän vuoden lopussa hämmäyttävään

määräaikaan odottavasti.

– Meillä oli valmius ottaa tarvittavat järjestelmät ja toimintatavat käyttöön jo viime vuonna, ja toimintatapamme noudattavat velvoitteita jo nyt. Siltä osin en näe ongelmallisena, mikäli soveltaminen alkaa nyt määritellyn aikataulun mukaisesti.

Kolmas metsiä koskeva julkista keskustelua herättänyt aihe on ennallistamisasetus, josta komissio julkaisi ensimmäisen asetusehdotuksen jo vuonna 2022. Asetus on osa EU:n biodiversiteettistrategiaa, jonka tavoitteena on vahvistaa luonnon monimuotoisuutta ja edistää ilmastonmuutokseen sopeutumista. Asetus astui voimaan elokuussa 2024, jonka jälkeen jokainen jäsenmaa on ollut velvoitettu päättämään itse keinoista, joilla tavoitteisiin päästään. Kansallisen ennallistamissuunnitelman laatimiselle aikaraja Suomessa on syyskuussa 2026.

Ennallistamissuunnitelman käytännön toimenpiteitä voivat olla esimerkiksi soiden ennallistaminen, joki- ja puronuomien palauttaminen lähemmäs luonnontilaa tai pölyttäjien elinolosuhteiden parantaminen. Niemi kertoo, että institutionaaliset ja muut suuret metsänomistajat ovat toimineet etukenossa ja jo nyt ennallistaneet esimerkiksi suokohteita.

– Jos metsässä on sopivia kohteita ja ennallistaminen sopii metsänomistajan tavoitteisiin, niin ilman muuta. Mielestäni olisi kuitenkin hyvä, että toimet perustuisivat vapaaehtoisuuteen.

Niemi muistuttaa, että monet pienemätkin metsänhoidolliset toimet, joita Suomessa on toteutettu jo useiden vuosien ajan, edistävät luonnon tilan paranemista. Esimerkiksi Sahateollisuuden metsäympäristöohjelman toimilla voidaan kohdentaa luontotekoja pienillekin aloille. Koska metsän kiertoaika on kymmeniä vuosia, ei tuloksia voi aina kuitenkaan odottaa heti.

– Metsäympäristöohjelman avulla voidaan tarjota metsäkanalinnuille suojaa heti, mutta toisaalta sekapuustoisuuden lisääminen ei tapahdu kädenkäänteessä. Erilaisista toimista, kuten sääntely-ympäristön muutoksistakin, voi aina kysyä omalta metsäasiantuntijalta. Koulutamme väkeämme aktiivisesti, ja näiden asioiden osaaminen ja niistä huolehtiminen ovat työmme ydintä, Niemi kannustaa. ✕

PUUKAUPASSA ON KYSE MUUSTAKIN KUIN HINNASTA

Westaksen tuore metsäasiantuntija Juha Peuhkuri uskoo pitkäjänteiseen yhteistyöhön ja kokonaisvaltaiseen metsänhoitoon. Digitaalinen puukauppa on tehostanut arkea, mutta vähentänyt kohtaamisia.

”Tapaisin metsänomistajia mielelläni ja pyrin aina kontaktiin silloinkin, kun tarjouspyyntö tulee sähköisenä.”

- Juha Peuhkuri

PEUHKURIN PÄIVÄ

- 7.10 Kone aamusta auki, sähköpostin läpikäynti, repun pakkaus ja autoon.
- 8.40 Metsäkohteella. Kauppa on tullut Kuution kautta, eikä metsänomistaja ole paikalla.
- 9.35 Puuston, maaston, varastopaikkojen ja saavutettavuuden arvioinnin jälkeen takaisin autoon. Matkalla soitto oman tiimin korjuuasiantuntijalle Tuomakselle seuraavan viikon hakkuukohteista.
- 10.10 Metsäkohteella. Kyseessä on leimikko, josta on jo tehty kaupat ja hakkuut lähestyvät. Leimikon nauhoituksen lisäksi urakoitsijaa varten merkitään kartalle luontokohteet ja muu ohjeistus.
- 11.00 Lounasaika. Tänäpäin mukana on eväät. Päivästä riippuen lounas nautitaan joko kotikonttorilla, matkan varrelle sattuvassa lounasravintolassa tai kannon nokassa.
- 12.00 Matkalla seuraavalle kohteelle soitto edellisen kohteen metsänomistajalle ja hakkuuakataulun läpikäynti. Seuraavassa kohteessa metsänomistaja on tullut mukaan metsäkäynnille. Arvioinnin jälkeen istutaan talon pöytään juomaan kahvit ja käydään yhdessä puukaupparjous läpi.
- 14.10 Takaisin kotikonttorilla. Matkalla soitto Westaksen metsäpalveluista vastaavalle **Mika Järille** metsänomistajan kanssa sovituista metsänhoitotoimenpiteistä.

Loppupäivä kuluu mittaustodistusten, puukaupparjousten ja niiden saatekirjeiden, sekä tarjousten seurantapuheluiden parissa. Soitto vielä museoviraston yhteyshenkilölle, jonka kanssa on seuraavalle viikolle sovittu metsäkäynti muinaismuistokohteelle. Käynnin tarkoituksena on arvioida, vaikuttaako kivikautinen asuinpaikka hakkuihin.



Westaksen metsäasiantuntijana Lohja-Vihti-Karkkila-alueella työskentelevä **Juha Peuhkuri** valmistui metsätalousinsinööriksi XAMK-ammattikorkeakoulusta vuonna 2022. Isänsä kanssa metsissä kulkenut ja niiden hoitoon osallistunut poika vakuuttui ammatinvalinnastaan jo melko varhain.

– Osallistuin nuorempana kesäisin metsänhoitotöihin, ja metsä työympäristönä alkoi kiinnostaa. Nykyisin koen työssäni merkityksellisyyttä, kun saan auttaa ihmisiä hoitamaan metsäomaisuutta heidän tavoitteidensa mukaisesti ja luonto huomioiden.

PUUNHANKINTAA JA METSÄNHOITOA

Opiskeluaikana Peuhkuri oli harjoittelussa metsänhoitoyhdistyksellä. Valmistuttuaan hän siirtyi muutamaksi vuodeksi ensin konsernin metsäasiantuntijaksi ja lokakuussa 2025 Westakselle. Nykyinen hankinta-alue on täysin uusi, eikä Peuhkurille ole vielä muodostunut alueelle omia monivuotisia kontakteja. Suuri osa tarjouspyynnöistä tuleeekin tällä hetkellä erilaisten sähköisten järjestelmien kautta tai valtakirjalla, ja voi olla, ettei metsäasiantuntija koko kaupanteon aikana kohtaa metsänomistajaa henkilökohtaisesti.

– Tapaisin metsänomistajia mielelläni ja pyrin aina kontaktiin silloinkin, kun tarjouspyyntö tulee sähköisenä. Mikäli metsäomistaja haluaa mukaan metsäkäynnille, järjestän siihen aina mahdollisuuden.

Järjestelmien tultua arkiseksi osaksi puukauppaa on työstä tullut virtaviivaisempaa, mutta myös aiempaa yksinäisem-

pää. Peuhkuri pyrkii kuitenkin olemaan itse aktiivinen ja tekemään yhteistyötä metsänomistajien kanssa muutoinkin kuin vain kauppohenkilöiden merkeissä. Hän muistuttaa, että puukaupassa on kyse paljon muusta kuin vain hinnasta.

– Nykyisin kaikki kilpailutetaan ja ymmärrän toki sen. Metsän kohdalla kannattaisi kuitenkin miettiä sitäkin, mitä muuta lisäarvoa pidempiaikainen kumppanuus voi tarjota.

Esimerkiksi hän nostaa kokonaissuunnittelun. Metsäasiantuntija toivoo, että edes pieni osa puukauppatulosta sijoitettaisiin takaisin metsään ja varmistettaisiin näin sen terve kasvu ja houkuttelevuus myös tulevaisuudessa. Metsänhoitopalveluiden lisäksi olisi hyvä keskustella metsäautoteiden kunnosta. Saavutettavuuden parantaminen ei aina vaadi suuria panostuksia, mutta palvelee lopulta niin metsänomistajaa kuin metsässä operoivia tahojakin.

– Suorassa kaupassa etuna on yhden luukun palvelu. Kun tarvittava kokonaisuus katsotaan yhdessä kuntoon, saadaan esimerkiksi hakkuutähteiden korjuu, maanmuokkaukset ja istutukset sovitettua yhteen, ja uusi taimikko mahdollisimman nopeasti perustettua.

HUOLELLISUUTTA LÄPI KETJUN

Työhön kuuluu tasapainoilu sen kanssa, että työt saadaan hoidettua ja lain asetamat velvollisuudet samalla täytettyä. Muuttuvassa sääätely-ympäristössä jatkuva osaamisen ylläpitäminen ja päivittäminen on tärkeää, ja Peuhkuri kokee sen mielenkiintoisena.

– Huolellisuus on tärkeää, eikä metsäkäynnillä kyse ole vain hakattavista puista. Töiden aloitusta saattaa viivästyttää esimerkiksi viranomaislausunnon odottelu mahdollisista huomioon otettavista eliölajeista.

Kaikki kohteeseen liittyvät ohjeet merkitään huolellisesti hakkuukoneen työohjelmalle. Maastoon nauhoitetaan leimikon rajat sekä luontokohteet, ja leimikko tehdään ennen hakkuuta niin valmiiksi kuin mahdollista. Pelkkien karttamerkintöjen varassa ei kuitenkaan operoida, vaan korjuuketjun kanssa käydään myös vuoropuhelua.

– Alueeni konekuskit ovat hyvin ammattitaitoisia, ja he osaavat ajatella ja tehdä päätöksiä itsenäisesti. Toisaalta he osaavat myös soittaa ja varmistaa asioita, mikä on hyvin tärkeää, Peuhkuri kiittelee.

Peuhkuri pitää metsää kiinnostavana pelikenttänä, jossa työtä tehdään monipuolisessa ympäristössä ihmisten ja heidän metsäomaisuutensa parissa. Toisinaan metsän luonne uudistuvana luonnonvarana saattaa nuoremmalta metsänomistajasukupolvelta kuitenkin unohtua.

– Moni tuskailee sen kanssa, mitä yksittäisestä metsikkökuvasta jää tuleville sukupolville, jos sen hakkaa. On hyvä kuitenkin miettiä, jättääkö jälkeensä mieluummin ikäjakaumaltaan monipuolisen metsälön, jossa on eri kehitysvaiheissa olevia kasvavia metsiköitä, vai arvoltaan laskevan tasapaksun hoitamattoman metsän. ✕

METSÄN UUDISTAMINEN KANNATTA TEHDÄ KERRALLA OIKEIN

Metsän uudistaminen on yksi metsänomistajan tärkeimmistä päätöksistä - ja samalla investointi tuleviin vuosikymmeniin. Oikea ajoitus, huolellinen toteutus ja asiantunteva suunnittelu varmistavat taimikon hyvän alun ja metsän tuottavan kasvun.

”Metsä kyllä kertoo, onnistuuko luontainen uudistaminen toivotulla tavalla.”

- Mika Järri

Metsän uudistaminen tarkoittaa niin metsälle kuin sen omistajallekin jatkuvuutta. Metsälakiin on kirjattu uudistamisvelvoite, jonka mukaisesti uudistushakkuun jälkeen paikalle on perustettava uusi taimikko, tai metsä on uudistettava luontaisesti siemenpuuston avulla.

Uudistamistoimenpiteet on aloitettava viimeistään kolmantena kalenterivuonna hakkuun päättymisestä. Suositeltavaa on, että talvihakkuilla palstalle jätettyjen oksien ja latvojen annetaan ensin kuivua ja pudottaa neulasensa, jonka jälkeen ne kerätään kesällä pois. Syksyn tullen maa muokataan odottamaan seuraavan kevään istutuksia. Aikataulutukselle on hyvät perusteet.

- Tuore havu houkuttelee paikalle parvikaupalla tukkimiehentäitä. Mikäli hakkuutähteet kerätään tuoreena pois ja istutukset tehdään samana keväänä, taimet ovat vaarassa. Muokkausjäljen olisi myös hyvä asettua talven yli. Näin mättäisiin mahdollisesti jääneet ilmatasut painuvat ja istutetut taimet pääsevät kunnolla juurtumaan, selvittää Westaksen metsäasiantuntija **Mika Järri**.

Oikominen tai kiirehtiminen näkyy helposti lompakossa. Mikäli istutus tehdään tuoreeseen hakkuujälkeen, voi tukkimiehentäin aiheuttamien vahinkojen lisäksi energiapuu jäädä keräämättä. Muokkamattomaan maahan istutettujen taimien kasvun edellytykset ovat monella tapaa mätästettyä maata heikommat, ja lopulta voidaan päätyä tekemään täydennysistutuksia.

- Mieluummin tehdään kerralla oikein ja annetaan taimille tasainen alku, Järri toteaa.

ONNISTUMINEN ON MONEN ASIAN SUMMA

Maanmuokausvaihtoehtoja ovat laikkumätästys ja naveromätästys. Muokkaustapa valitaan istutuspaikan ja sen maalajin sekä rehevyyden mukaan. Taimien valintaan vaikuttaa edellä mainittujen seikkojen ohella myös aiemman puuston terveys. Mikäli edellisen sukupolven kuudessa on ollut lahoa yli 20 prosenttia, ei paikalle kannata kuusta istuttaa. Luontaisen uudistamisen kohdalla suunnittelu on syytä aloittaa jo hyvissä ajoin ennen hakkuuta, ja selvittää, onko paikalla jo luontaisesti taimikkoa.

- Metsä kyllä kertoo, onnistuuko luontainen uudistaminen toivotulla tavalla. Toki jokainen metsä uudistuu ajan kuluessa itsestään, mutta ilman apua se voi ottaa aikaa.

Käytettävät taimet ovat tyypillisesti yksivuotiaita, mutta rehevillä tai heinittyvillä alueilla kuusenistutuksissa käytetään kaksivuotiaita taimia niiden järeämmän varren vuoksi. Taimet on kasvatettu jalostetusta siemenestä, jonka kasvu on 15-25 prosenttia luontaista kasvua nopeampaa. Jalostetun taimiaineksen käyttö ei kuitenkaan takaa uudistamisen onnistumista, mikäli taimia ei ole käsitelty oikein.

- Paakun tulee istutettaessa olla märkä ja sula. Pakkasvarastoitujen taimien tulee antaa sulaa hitaasti varjoisassa paikassa, eikä niitä saa laittaa pimeään varastoon tai jättää suljettuun laatikkoon. Muutoin niihin alkaa hyvin pian muodostua harmaahometta, Järri huomauttaa.

Kun taimia päästään istuttamaan, on varmistettava, että pottiputki on riittävän syvällä ja paakun päälle jää vähintään kolme senttimetriä kivennäismaata. Mikäli paakku jää liian pintaan eikä peity, taimi kuolee.

SUUNNITELMALLISUUS ON AVAIN

Westas on jo useamman vuoden ajan tarjonnut metsänomistajille uudistuspalveluita, jotka joustavat metsänomistajan toiveiden ja tarpeiden, mutta myös metsän mukaan.

- Vaikka puukaupan yhteydessä olisi-kin sovittu uudistamisesta kuuselle, mutta hakkuiden edetessä havaitaan lahoa, voidaan puulaji toki vaihtaa. Lopullinen ratkaisu tehdään aina kokonaisuutta, mutta myös metsänomistajan tulevaisuuden tuottoa ajatellen, Järri selvittää.

Palvelu voidaan toteuttaa avaimet käteen -periaatteella, tai halutessaan metsänomistaja voi tilata puukaupan yhteydessä vaikkapa vain taimet tai maanmuokkauksen. Lopullinen hinta määräytyy sovitun kokonaisuuden mukaan.

Vuonna 2025 Westaksen kautta metseen kulki 650 000 tainta. Tänä vuonna luku nousee liki miljoonaan. Järri kertoo, että yhä useampi metsänomistaja tilaa uudistuspalveluita, ja jos ei koko pakettia, niin ainakin jonkin osan siitä. Palveluiden käyttäjäprofiili on moninainen.

- Jos mieleen nousee yhtään ajatus siitä, ettei ole varma, onnistuuko työ itseltä, kannattaa kääntyä meidän puoleemme. Oli palvelutarpeen taustalla sitten muut kiireet, osaamattomuus tai helppous, tärkeintä on, että asiasta sovitaan ja taimet tilataan ajoissa. Töiden viivästyminen tai taimikon huono startti on aina pois tulevien vuosien kasvulta. ✕



LISÄÄ VAUHTIA, VÄHEMMÄN VIRHEITÄ

Yksikään saha ei toimi ilman mittareita. Mittaaminen alkaa tukin vastaanotosta, jossa saatu tieto kulkee läpi koko prosessin. Saatu tieto varmistaa, että kustakin tukista sahataan optimaalinen määrä asiakkaiden tilaamia tuotteita, oikean laatusina.

Jarmo Joki (vas.) ja Juha Söderström (oik.) tutkivat Finnoksen järjestelmän monipuolisia ominaisuuksia.



“Kamera erottaa esimerkiksi tahran todellisesta vikatyypistä.”

- Juha Söderström

Westaksella viime vuonna käynnistynyt mittareidenvaihtohanke lähti liikkeelle tarpeesta uudistaa parikymmentä vuotta vanhaa teknologiaa. Entistä tarkemman mittauksen lisäksi tavoitteena oli sahan linjanopeuden kasvattaminen. Pitkän yhteistyön ja hyvien kokemusten siivittämänä Westaksen laatu päällikkö **Jarmo Joki** aloitti keskustelut Finnoksen kanssa.

- Tarkoituksenamme oli rakentaa tulevaisuutta ajatellen kilpailukykyinen kokonaisuus saman tuoteperheen pohjalta. Finnos reagoi tarjouspyyntöömme nopeasti omalla ehdotuksellaan, ja eteneminen oli suoraviivaista.

VANHA ULOS, UUSI SISÄÄN

Vanhat FinScanin HD-mittarit on nyt korvattu Kosken sahan tuore- ja kuivalajittelussa Finnoksen lautamittareilla. Tuorelajittelu asennettiin kesäseisokin aikana ja kuivalajittelu lokakuussa 2025.

- Sahassa asennus kesti seisokin aikana kaikkineen puolitoista viikkoa. Tasamolla asennus piti tehdä nopeammin, sillä saha kävi lokakuussa jo normaalisti. Kun valmistelut tehtiin huolellisesti ja mittari kuljettamiseen nostettiin paikalleen kahdena pakettina, saatiin tuotanto käyntiin alle viikossa, Joki kertoo.

Laatupäällikkö kertoo, että käyttöönotto oli nopeaa. Koekappaleiden ajon ja kalibroinnin jälkeen kaikki oli valmista tuotantoon. Tässä auttoi myös toimiva integraatio aiempaan järjestelmään.

- Vanhat tuotteet saatiin siirrettyä suoraan FinScanin järjestelmästä Finnokseen, eikä tuotteita ja lajittelusääntöjä tarvinnut tehdä uudelleen.

Joki toteaa, että saatujen kokemusten pohjalta päätös vaihtaa mittarit pikavauh-

dilla myös Pihlavan sahalle oli helppo.

Kun tämän vuoden kesäseisokin jälkeen myös Pihlavan lautamittarit ja Kosken tukkimittari on vaihdettu, on Westas Suomen ensimmäinen sahakonserni, jossa on siirretty kaikilla sahoilla Finnoksen ratkaisuihin.

TEHOKKUUS, LAATU JA KÄYTETTÄVYYS KÄSI KÄDESSÄ

Finnoksen lautamittareiden myötä kappaleiden kääntäjät ovat jääneet pois ja tuotanto on tehostunut. Tämä tarjoaa mahdollisuuden linjanopeuden nostolle ja sahauskapasiteetin kasvattamiselle. Tekoälyn avulla mittaus on myös tarkempaa ja tietyt viat, kuten sinistymät, laho ja pihkataskut, löytyvät aiempaa paremmin.

- Aiemmin laadun kultainen keskitie määriteltiin kuvankäsittelyparametrien ja sääntöjen kombinaatiosta. Nyt kuvankäsittelyyn ei voi enää paljon itse vaikuttaa, mikä helpottaa toki minun työtäni, toteaa Joki.

Finnoksen tekninen konsultti **Juha Söderström** on tehnyt pitkään yhteistyötä Westaksen kanssa ja oli mukana myös viimeisimmissä investoinneissa. Söderström kuvaa tarkan kuvantamisen etuja.

- Kamera erottaa esimerkiksi tahran todellisesta vikatyypistä. Näin kappale tulee laadutettua oikein, eikä sitä laiteta enää alempaan laatuluokkaan tahran vuoksi. Tästä seuraa se, että saha saa tuotteesta oikean hinnan.

Finnoksen järjestelmää valittaessa vaakakupissa painoi myös sen helppokäyttöisyys. Suomenkielinen, aiemman ratkaisun kanssa hyvin samankaltainen selainpohjainen käyttöliittymä on räätälöity eri käyttäjien tarpeiden ja kiinnostuksenkohteiden mukaan. Tarvittaessa operaattoreiden tukena on myös erinomai-

nen asiakaspalvelu, johon on mahdollista ottaa yhteyttä matalalla kynnyksellä.

- Operaattoreiden ei voida edellyttää olevan kykeneviä purkamaan lähdekoodia tai ymmärtämään järjestelmän toimintaa syvällisesti. Tekniset osaajamme voivat etäyhteydellä hypätä avuksi mihin kellon-aikaan tahansa, Söderström kuvaa.

- Aikaisemmin herätettiin usein minut, nyt soitot menevät suoraan Finnokselle, jatkaa Joki myhäillen.

Joki kertoo, että tulevaisuudessa Westaksella on tarkoitus ottaa käyttöön myös järjestelmän mahdollistama linja-aktivointi. Tällöin ohjeet siirtyvät suoraan tuotannon suunnittelijalta mittareille. Ratkaisu parantaa tuotannon sujuvuutta entisestään, ja operaattoreiden tehtäväksi jää vain mittarin valvonta.

TIETOA TOIMINNAN JA KEHITTÄMISEN TUEKSI

Ensimmäisen kahdeksan kuukauden aikana Finnoksen mittareiden ohi on kulkenut 10 miljoonaa sahatavarakappaletta, josta mittausteknologia on kerännyt valtavan määrän dataa. Tätä dataa on mahdollista hyödyntää prosessin, kuten esimerkiksi käyttösuhteen, parantamisessa.

- Toki yksittäinenkin mittari kerää tietoa, mutta nyt, kun kaikki sahan mittarit ovat samaa laitekantaa, on saadun datan hyödyntäminen tehokkainta, Söderström toteaa.

Westaksella mittareiden tietoja kerätään myös omaan raportointiin, jota hyödynnetään muun muassa myynnissä, investointien suunnittelussa ja hallinnossa.

- Kun kaikki tarpeellinen data yrityksessä on yhdessä paikassa, samanaikaisesti ja samanlaisena, on kaikilla käytössään yhdenmukainen tieto päätöksenteon ja asiakashallinnan tueksi. ✕

NAPSUN VERRAN PAREMPI

Teknologioiden ja tekoälyn kehittyessä alan edelläkävijäyritysten voisi kuvitella painottavan niiden hyödyntämistä kaikessa omassa toiminnassaan. Finnoksella punainen lanka löytyy kuitenkin ihmisten välisestä kanssakäymisestä ja alan parhaasta palvelusta.

FINNOS
Make the Leap.



FINNOS

TEKOÄLYYN POHJAUTUVIEN TEKNOLOGIOIDEN TOIMITTAJA.

Päätoimipaikka Lappeenranta, toimisto myös Espoossa
Henkilöstö n. 60
Liikevaihto 2025, 11 miljoonaa euroa
www.finnos.fi

”Ymmärrämme asiakkaan tuskan, jos homma ei toimi, ja koemme olevamme siitä osaltamme vastuussa.”

- Jyri Smagin

Juha Söderström (vas.) ja Jyri Smagin Westaksen Raunion sahalla katsastamassa uusien lautamittareiden toimintaa.

Vuonna 2016 lappeenrantalainen teollisuusautomaatioyri-
työs Bintec siirtyi perustajansa
eläköityessä uusiin käsiin. Liki
kolmekymmenvuotinen osaa-
minen röntgenjärjestelmistä sai jatkumon
vanhojen työntekijöiden uudelleennimeä-
mässä yrityksessä Finnoksessa. Ensimmäisten toimintavuosiensa ajan Finnos keskittyi röntgentukkimittareihin, kunnes joukkoon liittyi osaamista sahatavaran kuvantamisen puolelta.

- Tuolloin tehtiin perustavanlaatuinen uudistus. Keskityimme voimakkaasti tuotekehitykseen ja rakensimme olemassa olleista ratkaisuista täysin uuden sukupolven versioita, kertoo yrityksen toimitusjohtaja **Jyri Smagin**.

KILPAILU PITÄÄ VARPAILLAAN

Se, että yritys pyrkii olemaan alansa paras, on vaatinut keskittymistä yhteen toimialaan. Finnos tarjoaakin ratkaisuja yksinomaan sahateollisuuden toimijoille.

- Voisi kuvitella, että sahatavara on aika yksinkertainen kappale, joka on ollut valmis jo aikapäivää sitten. Me kuitenkin uskomme sekä alaan että siihen, että yksinkertaisenkin tuotteen voi tehdä vielä tehokkaammin ja paremmin.

Yrityksen päämarkkina on Pohjoismaat ja ennen kaikkea Suomi. Markkinatilanne alalla on sahateollisuuden heikon suhdanteen vuoksi juuri nyt vaikea, mutta Finnoksella luotetaan silti kasvuun: yli 20-vuotias, sahoilla yleisesti käytössä ollut FinScan-tekniikka on tulossa elin-

kaarensa päähän, ja korvausinvestoinnit ylläpitävät erityisesti lautamittareiden kysyntää. Tällä hetkellä toimituksista noin kolme neljännestä onkin lautamittareita. Kilpailutilannetta Smagin kuvaa kireäksi, mutta pitää sitä hyvänä asiana.

- Kilpailu pitää meidät varpaillaan ja liikkeessä. Ei ole varaa itsetyytyväisyyteen, eikä paikoilleen jäämiseen.

Finnoksen kameratekniikka pohjautuu tekoälyyn, joka tuo tarkkuutta prosessiin ja parantaa laatua kertomalla esimerkiksi sen, millaisia kappaleita kustakin tukista kannattaa saannon maksimoimiseksi sahata. Ihmistyön tarvetta tekoäly ei kuitenkaan poista.

- Jonkun on yhä valvottava sitä, mitä tekoäly tekee. Meidän työssämme se tarkoittaa esimerkiksi sitä, että koodarista on tullut enemmän määrittelijä, joka kertoo tekoälylle, millaista koodia sen halutaan kirjoittavan. Sahalla operaattorin tehtävä on muuttunut yhä enemmän sen valvomiseksi, että tekoäly tekee työnsä niin kuin sen kuuluukin.

ETEENPÄIN MENEMINEN PERUSTUU KUMPPANUUTEEN

Yhtä paljon kuin edistyksellisistä ratkaisuistaan Finnos tunnetaan huippuluokan palvelustaan. Tavoitteena on olla asiakkaille paras lisäarvoa tuottava kumppani.

- Teknologisen edelläkävijyyden ja asiakaspalvelun tulee olla napsun verran yli kilpailijoiden tason, Smagin toteaa.

Finnoksella tiedostetaan, että sahalinjan pysähtyessä rahalliset menetykset

kasvavat lyhyessäkin ajassa merkittäviksi. Siksi tarjolla on nopean huollon ja varaosatoimitusten lisäksi teknistä tukea kennon ympäri. Kullakin asiakkaalla on myös oma WhatsApp-ryhmä, johon omien operaattoreiden ja vastuuhenkilöiden lisäksi kuuluu aina toistakymmentä Finnoksen asiantuntijaa.

- Ymmärrämme asiakkaan tuskan, jos homma ei toimi, ja koemme olevamme siitä osaltamme vastuussa. Maine ja luottamus on helppo menettää, joten olemme tehneet palvelusta strategisen kilpailukeinoon ja panostamme siihen tosissamme.

Aktiivisen asiakkaiden kanssa käytävän vuoropuhelun myötä Finnokselle kertyy arvokasta tietoa niin ratkaisujen toimivuudesta kuin käyttöhistoriastakin. Tätä tietoa hyödynnetään ongelmanratkaisun lisäksi omassa tuotekehityksessä. Tuotekehitys on jatkuvaa, ja asiakkailta tulevia ehdotuksia koeponnistetaan matalalla kynnyksellä ensin simulaationa ja sitten melko pian jo sahausprosessissa. Koska jokainen saha on ratkaisultaan erilainen, on järjestelmien ja toteutusten oltava räätälöitävissä kaikenlaisiin ympäristöihin.

- Tämä tarkoittaa myös sitä, että asiakastuen on ongelmanratkaisutilanteessa nähtävä oman ratkaisumme yli ja ohi muiden ympäröivien laitteiden ja toimittajien toteutuksiin. Tarjoamme siis kokonaisvaltaista osaamista, jotta olemme asiakkaalle aidosti tarpeellinen kumppani, ei vain pakollinen paha. ✕

TYÖTÄ KAIKILLA AISTEILLA



Noin 10 prosenttia tukista on kuorta, joka kuoritaan rungosta ennen sen sahausta. Kuori ei kuitenkaan ole jätettä, vaan se hyödynnetään lämmön tuottamiseksi, jota tarvitaan sahatavaran kuivaukseen.



“Kevät on vaikeaa aikaa, sillä tuoretavaran lähtökosteudet heittelevät.”

- Markus Nuotio

Kosken sahan kuivaamoiesimiehenä työskentelevä **Markus Nuotio** suoritti Kotkan teknillisessä oppilaitoksessa opiskellessaan muutaman puun teollisen kuivauksen kurssin. Kun Nuotio joitakin vuosia myöhemmin siirtyi Westaksella lähettämön puolelta kuivaamonhoitajaksi, kävi hyvin pian selväksi, että kurssit antoivat vain teoreettiset lähtökohdat sahatavaran kuivaukseen. Arki osoittautui hyvin toisenlaiseksi. 4 kanavakuivaamon ja 20 kamarikuivaamon lisäksi Nuotion työkenttään kuuluu myös sahan lämpölaitos, josta laudat ja lankut saavat kuivamiseen tarvittavan lämmön.

LÄMPÖ OMISTA TUOTTEISTA, OMALTA TONTILTA

Kolmen viikon huoltoseisokkia lukuun ottamatta Kosken sahan 10 MW:n lämpölaitos käy ympäri vuorokauden, vuoden jokaisena päivänä. Pääasiallisena polttoaineena käytetään sahasta saatavaa kuorta sekä paketoinnin tasauspätkestä murskattavaa kuivaa haketta. Tunnissa polttoainetta kuluu noin 10-15 m³.

- Kuivahakkeen lisääminen kuoren sekaan on parantanut laitoksen toimintaa ja vähentänyt liiallisen kosteuden aiheuttamia häiriöitä merkittävästi, kertoo Markus Nuotio.

Vuonna 2000 valmistuneen lämpölaitoksen laitteistoja on tehostettu muun

muassa savukaasujen talteenotolla, ja tällä hetkellä sen maksimikapasiteetti on 11,5 MW. Nuotio kertoo normaalin tehon tarpeen olevan sahan käyntiasteesta ja vuodenajasta riippuen kuitenkin 7-9 MW.

- Tästä noin 90-95 prosenttia käytetään sahatavaran kuivaukseen ja loput tilojen lämmittämiseen.

Nuotion työtehtäviin kuuluu laitoksen tekninen valvonta. Vaikka laitos ikäänsä nähden toimii hyvin, sen varmistaminen, että laitteet pysyvät toimintakuntoisina, vaatii jatkuvaa kunnossapitoa ja investointeja. Laiterikkojen varalta laitoksella on 8 MW:n öljykattila.

- Kattila käyttää täydellä teholla 800 litraa öljyä tunnissa, joten sen käyttö ei ole kovin kannattavaa. Tankkiauto saisi käydä pihassa kerran vuorokaudessa.

TEORIAA, TEKNOLOGIAA JA NÄPPITUNTUMAA

Lämpölaitoksen valvonnan ohella Nuotion vastuulla ovat kuivaamot, joiden vuotuisen yhteenlaskettu kuivauskapasiteetti on noin 300 000 m³. Kuivaamoiesimiehen työhön kuuluu sahatavaran kuivauskaavojen ja kuivausaikataulujen suunnittelua sekä trukinkuljettajien ja kuivaamohenkilökunnan ohjeistamista.

- Kaikki se, mitä vaaditaan tehokkaan ja laadultaan parhaan mahdollisen kuivauksen aikaansaamiseksi, Nuotio summaa.

Kuivausajat vaihtelevat sahatavaran

paksuuden, puulajin ja vuodenajan mukaan. Siinä missä ohuet kuusen pintalaudat kuivuvat kesäaikaan noin vuorokaudessa, saattaa paksu männyn sydäntavara seistä noin 70-asteisen ilmavirran kuivattavana jopa 10 päivää.

- Kevät on vaikeaa aikaa, sillä tuoretavaran lähtökosteudet heittelevät. Lopputuloksen tulisi kuitenkin olla tasaisen kuiva, mutta ei liian kuiva, jotta kappaleet eivät halkeile. Tavoitteena on kultainen keskitie. Kun ollaan tekemisissä elävän raaka-aineen kanssa, jonka jokainen kappale on erilainen, ei täydellisyys saavuttaminen ole teollisessa mittakaavassa mahdollista.

Uusimmat kuivaamot ovat noin viisi vuotta vanhoja, ja ne edustavat viimeistä teknologiaa. Jokainen kamari ja kanava on kuitenkin omanlaisensa. Westaksen toimittamasta sydäntavarasta jopa yli 30 prosenttia on asiakaskohtaisesti erikoiskuivattua, joten kullekin tuotteelle soveltuvimman kuivaamon valitseminen vaatii kokemusta. Nuotion mukaan juuri tässä piilee kuivaamonhoitajan työn hienous.

- Kuivaus on tunnepeliä, työvaihe, jota tehdään kaikilla aisteilla. Onneksi meillä on kokenut ja osaava henkilökunta, joka huolehtii lämpölaitoksen toiminnasta ja ymmärtää eri uunien piirteet. Pelkästään trendikäyriä lukemalla ei päästä asiakkaan kannalta parhaaseen lopputulokseen. ✕

GLOBAALIT KRIISIT MUOVAAVAT MARKKINAA

Maailmanlaajuiset kriisit, nopeat muutokset ja kasvavat kustannukset ravistelevat logistiikka-alaa ja pakottavat yritykset ennakoimaan ennakoimatonta. Westaksenkin sahatavaraa kuljettava Freja Transport & Logistics Oy pyrkii luovimaan haasteiden keskellä tarkan optimoinnin ja erinomaisen palvelun avulla.



Freja Transport & Logistics Oy alkoi rakentua vuonna 2003, kun Matti Urmas osti yhdessä Freja Transport & Logistics AS:n omistaja Jörgen Hansenin kanssa Maa ja Meri Oy:n, joka oli vuonna 1942 perustettu kuljettamaan sotakalustoa. Alkoi kasvun aika. Nykyisin noin 160 miljoonan euron liikevaihtoa pyörittävällä maa-, meri-, lento- ja projektikuljetuksia tarjoavalla huolintayhtiöllä on Suomessa kuusi toimipistettä, ja se työllistää satakunta henkilöä.

- Aloitimme pienestä, mutta lyhyehkössä ajassa meistä on kasvanut iso toimija markkinoilla, toimitusjohtaja **Matti Urmas** toteaa.

HAASTEENA NOPEATEMPOISUUS JA KUSTANNUSTEN NOUSU

Frejan Suomen maantiekuljetuskalusto koostuu noin 900 trailerista, joiden turvin yritys palvelee kotimaista teollisuutta. Urmas kertoo alan nopeatempoisuuden kasvaneen ja ennakkoinnin vastaavasti vähentyneen vuosien mittaan.

- Tilaus tulee tänään, lastaus tehdään huomenna ja tavarat tulee olla asiakkaalla mahdollisimman pian. Ennakoinnin puute aiheuttaa haasteita sekä palvelutasolle - sen säilyttämiselle ja tarjoamiselle - että tuotantokustannuksille.

Polttoaineen osuus tuotantokustannuksissa on merkittävä. Suomi on kuin saari Euroopan laidalla, ja täältä pois päästykseen on aina ensin ylitettävä meri. Varus-tamoiden polttoainelisa lähes kolminkertaistui keväällä, eikä yksittäisellä toimijalla ole juurikaan mahdollisuuksia vaikuttaa

polttoaineen hinnannousuun. Euroopan unionin meriliikenteen Itämeren koskeva päästökauppa nosti kustannuksia niin ikään merkittävästi, minkä vuoksi trailerikuljetukset Keski-Eurooppaan voivat olla kalliimpia kuin konttiliikenne Itä-Aasiaan.

- Kustannusten hallitsemiseksi on huo-lehdittava liikennetasapainosta eli siitä, että reititykset on optimoitu, trailereita on riittävästi oikeassa paikassa, eivätkä ne kulje tyhjinä. Tämä on tärkeää myös päästöjen ja sitä myöden vastuullisuuden näkökulmasta.

Nykyaikaisista teknologioista huolimatta tuottavuutta voidaan logistiikassa parantaa vain tietyiltä osin. Urmas vertaa alaa perusteellisuuteen.

- Ei tämä ole mitään rakettitiedettä. Teknologia kehittyy tulevaisuudessa varmasti ympäristöystävällisemmäksi, mutta eivät esimerkiksi etäisyydet mihinkään muutu. Rajat sille, kuinka paljon toimintoja voidaan kehittää, tulevat loppujen lopuksi aika pian vastaan.

TOIMINTAYMPÄRISTÖ ELÄÄ, PALVELUTASO SÄILYY

Kolme viime vuosien merkittävintä mullistusta kuljetusmarkkinoilla ovat olleet koronavirus, Ukrainan sota sekä nyt käynnissä oleva Lähi-idän kriisi. Näillä kaikilla on ollut suuri vaikutus toimintaympäristöön ja kansainvälisen kaupan kehitykseen sekä sitä kautta myös logistiikka-alaan.

- Korona muutti koko globaalin kaupankäynnin rakennetta. Ukrainan sodan myötä merkittävä määrä Euroopassa työskennelleitä ukrainalaisia kuljettajia palasi kotimaahansa, ja juuri nyt tilanne on niin

öljyn hinnannousun kuin kerosiinipulankin vuoksi erittäin haastava. Lisäksi vuonna 2025 asetetut tuontitullit eri puolella maailmaa ovat alkaneet vaikuttaa kaupan volyymeihin, Urmas listaa.

Alan tulevaisuus onkin sidoksissa ennen kaikkea siihen, miten geopolitiikka ja maailmantalous kehittyvät. Erilaisten toimintaympäristöpaineiden puristuksessa Frejalla on panostettu palveluun. Urmas kertoo yrityksen uskollisuus- ja tyytyväisyysarvosana NPS:n olevan Suomessa toimialan korkein, 74 prosenttia. Avain-tekiäjiä hehtisessä toimintaympäristössä ovat tavoitettavuus ja luotettavuus.

- Pidämme sen, mitä lupaamme ja toimitamme rahdin perille ajallaan ja ehjänä. Emme myöskään piiloudu kasvot-tomien palvelukanavien taakse, vaan meillä kaikkiin avainhenkilöihin saa aina suoraan yhteyden.

Iso muutos toimintaympäristössä on edessä, kun Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan päättyy. Jälleenrakennuksen ja jossain vaiheessa myös pakotteiden rau-keamisen myötä tavaravirtojen määrät ja suunnat muuttuvat, samoin tarjolla oleva kapasiteetti. Toinen suuri käänne liittyy Lähi-idän sotien päättymiseen.

- Sitten iso kysymys on vielä Yhdys-vallat tuontitulleineen. Kuinka kauan niitä ylläpidetään ja miten tilanne kehittyy? Nyt Yhdysvaltoihin aiemmin mennyttä tavaraa virtaa Eurooppaan lisäten kilpailua monella alalla. Mielestäni meidän pitäisi olla paremmin hereillä ja pitää huoli EU:n sisämarkkinasta. ✕

“Pidämme sen, mitä lupaamme ja toimitamme rahdin perille ajallaan ja ehjänä.”

- Matti Urmas





Westaksen lämmin vastaanotto Marukan talokomponenttitehtaalla Nagoyan kaupungin läheisyydessä. Omistajaperheen tytär oli tehnyt taulun konttorin ovenpieleen toivottamaan vieraat tervetulleiksi.

”Sen sijaan, että sahattaisiin vain suuria määriä yhtä ja samaa, Westas toimii joustavasti varioiden dimensioita ja pituuksia tarpeen mukaan.”

- Akira Matsuyamaa

SUOMALAISTA SAHATAVARAA ARVOSTETAAN JAPANISSA

Westas aloitti kaupankäynnin Japaniin jo 90-luvulla, yhtenä ensimmäisistä sahoista Suomessa. Oma ketterä toimintamalli on kantanut hedelmää, ja nykyisin maa onkin yksi konsernin merkittävimmistä markkinoista.

Akira Matsuyamaa voi hyvällä syyllä kutsua sahatavarakaupan konkariksi. Westasta Japanissa edustava Matsuyama aloitti työnsä pienehkön kauppahuoneen palveluksessa 35 vuotta sitten, samoihin aikoihin, kun suomalainen sahatavara alkoi lyödä itseään läpi maan markkinoilla. Työnsä myötä Matsuyama tutustui moniin suomalaisiin sahoihin, mukaan lukien Raunion Sahaan.

- Ennen kuin suomalainen sahatavara tuli isommassa määrin Japaniin, yhdysvaltalaiset ja kanadalaiset dominoivat markkinoita. Nykyisin sahatavarakauppa on globaalimpaa ja tuotteita tuodaan monista eri maista. Eurooppalaisilla on kuitenkin vahvin jalansija maassamme, Matsuyama kertoo.

STRATEGIANA ASIAKASKOHTAISUUS
Vuonna 2025 sahatavaran tuonti Japaniin oli yhteensä noin 3,5 miljoonaa kuutio-

metriä, josta Suomen osuus oli hieman yli viidennes. Japanissa on Suomen tapaan paljon metsää ja sahateollisuutta, mutta kotimainen tuotanto ei pysty kilpailemaan tuontisahatavaran kanssa hinnallisesti. Syynä tähän ovat maan vaihtelevat pinnanmuodot, joiden vuoksi puun korjuukustannukset ovat korkeat.

Suomalaisella sahatavaralla on Japanissa hyvä maine. Kuivauksen tasaista laatua arvostetaan ja suomalaista sahatavaraa on moneen muuhun puulajiin verrattuna helppo työstää ja jalostaa. Westaksen valmistamaa sahatavaraa käytetään Japanissa pääasiassa rakentamiseen, mutta myös pakkauksiin ja liimapuupalkkien valmistukseen. Etenkin rakentamisessa käytettävät dimensiot ja pituudet poikkeavat eurooppalaisista standardimitoista, minkä vuoksi suuri osa kuusesta sahataan asiakasmittoihin. Tämä antaa Westakselle etua Japanin markkinoilla.

- Sen sijaan, että sahattaisiin vain suuria määriä yhtä ja samaa, Westas toimii joustavasti varioiden dimensioita ja pituuksia tarpeen mukaan. Tämä on suuri vahvuus, ja sen ansiosta Westas kykenee ylläpitämään hyviä ja pitkäaikaisia suhteita japanilaisiin asiakkaisiin.

Kun tavaraa viedään kirjaimellisesti toiselle puolen maailmaa, on logistiikalla suuri rooli. Tavarat seilaavat Suomesta Japaniin noin kolmen kuukauden ajan, ja mahdolliset viivästykset toimituksissa aiheuttavat ongelmia asiakkaan tuotannolle. Tästä syystä tarpeet on osattava ennakoita kuukausiksi etukäteen.

- Kaikki alkaa metsästä. Kun asiakas

tekee tilauksen, Westas ohjeistaa korjuun sen mukaisesti. Tämän jälkeen kestää vielä useita viikkoja ennen kuin tuotteet on sahattu, kuivattu ja paketoitu matkaan, Matsuyama muistuttaa.

MARKKINOILLA EPÄVARMUUTTA

Japanissa sahatavaramarkkina on jo vuosien ajan säilynyt melko tasaisena. Rakenusaloitusten määrä on tosin viime aikoina kääntynyt laskuun, mikä on vaikuttanut sahatavaran kysyntään.

- Juuri nyt tilanne on haastava. Kaikki hinnat ovat nousseet, eivätkä palkat ole kehittyneet samassa tahdissa. Nuoret ihmiset haluavat asumaan kaupunkeihin, mutta rakentaminen on kallista. Toisaalta etätyö on lisääntynyt täälläkin, ja mahdollistanut järkevän asumisen metropolialueiden laidoilla, jossa rakentaminen on halvempaa.

Kuten kaikilla markkinoilla myös Japanissa vallitsee parhaillaan epävarmuus, mikä heijastuu varovaisuutena sahatavaran kulutukseen. Kevät ja syksy ovat sään tasaisuuden vuoksi olleet aina rakentamisen sesonkiaikaa, mutta Matsuyama kertoo kuluneen kevään kysyntäpiikin jääneen tulematta. Sitä, koska ja minkä ansiosta markkina jälleen vilkastuisi, hän ei osaa sanoa.

- Rakentaminen on riippuvaista niin monesta seikasta - taloudesta, politiikasta, globaalista tilanteesta. Talouden aktiviteetteihin on perinteisesti pyritty vaikuttamaan Japanissa esimerkiksi verohelpotuksin, jotta rakentaminen jälleen elpyisi. En tiedä, koska elpyminen alkaa, mutta toivotaan, että pian. ✕



Juha Numminen ja Jari Rajakallio toivovat kotimaan kysynnän piristyvän.

SAHATAVARAKAUPASTA EI PUUTU HAASTEITA

Sahatavarakaupan ja markkinoiden näkymät muistuttavat parhaillaan umpeen huurtunutta auton tuulilasiasia. Eteneminen on matelua, ja eteenpäin näkee ainoastaan rajoitetusti. Sahojen näkökulmasta olisi oleellista, että tuulilasin puhallus alkaisi toimia ja näkymä kirkastuisi.

Alkuvuoden 2026 tuotanto jäi Westaksella kovien pakkasten vuoksi tavoitteesta, mikä aiheutti tiettyjen tuotteiden osalta aikataulupaineita toimituksissa. Vaikka kauppa on alkuvuoden käynyt tasaisesti, ei monen eurooppalaisen asiakkaan tilanteessa ole kuitenkaan ollut hurraamista.

Ainoastaan Espanjassa, Italiassa ja Alankomaissa rakentaminen on ollut nousussa, ja niin ikään Ranskassa on havaittavissa pientä piristymistä. Muualla Euroopassa luottamusindeksi on edelleen alhaalla, ja kuusen kohtuullista kysyntää pitää yllä lähinnä vain tarjonnan niukkuus.

- Euroopan markkinoilta puuttuu tällä hetkellä Venäjän, Valko-Venäjän ja Ukrainan sahatarvara eli yhteensä noin 10 miljoonaa kuutiometriä, eikä sahatarvarasta

ole silti pulaa. Mitä tapahtuu sitten, kun näiden maiden tuotannot palaavat peliin mukaan, pohtii Westaksen myyntijohtaja Juha Numminen.

HYITYMISTÄ JA KORKEITA KUSTANNUKSIA

Jo pidemmän aikaa markkinoilla on puhuttu rakentamisen patoutuneista tarpeista, mutta niiden purkautumista ei ole vielä nähty. Numminen toteaa odotusten kuitenkin kasvavan, mikäli geopoliittinen tilanne rauhoittuu.

- Rahaa on ja korot ovat kohtuulliset, mutta siitä huolimatta yksityinen ja julkinen kulutus sekä investoinnit ovat liki jäissä. Yleinen epävarmuus ja geopoliittisten uhkien varjo painavat talouden aktiivisuutta.

Markkinoiden hidastumisen taustalta löytyy myös muunlaisia syitä. Esimerkiksi

“Iranin sota aiheutti öljyn hinnannousun, joka vaikuttaa kasvaviin kustannuksiin niin kotimaan kuljetuksissa kuin vientikaupassakin.”

- Juha Numminen



Japanissa demografinen muutos on kääntänyt rakentamisen laskuun. Keväällä kaupankäyntiä Japaniin, mutta myös esimerkiksi Saudi-Arabiaan alkoivat painaa kuljetushaasteet.

- Iranin sota aiheutti öljyn hinnannousun, joka vaikuttaa kasvaviin kustannuksiin niin kotimaan kuljetuksissa kuin vientikaupassakin. Sen lisäksi pöydällä ovat vakuumahintojen nousu, konttietäisapaino sekä kuljetusreittien pidentyminen laivojen joutuessa kiertämään Hyväntoivonniemen Suezin kanavan kautta kulkemisen sijaan. Näistä syntyviä kustannuksia on mahdoton siirtää asiakashintoihin, joten sahojen jo ennestään ohuet katteet joutuvat koville.

KASVAVA VÄESTÖ, LASKEVAT HINNAT

Kasvavan väestön tarpeet ovat ylläpitäneet rakentamista Pohjois-Afrikassa, ja mäntysahatavaran tasainen kysyntä on paikannut muiden mäntymarkkinoiden hiipumista. Kilpailu on kuitenkin kireää, ja ruotsalaisen männyn ylitarjonta etenkin Marokossa on romuttanut alueen hintatason. Viime aikoina markkinoille on tullut myös yhä enemmän puuta korvaavia tuotteita, kuten muoviva ja alumiinia, jotka ovat ottaneet markkinaosuusyksiksi esimerkiksi ikkunateollisuudessa.

- Pohjois-Afrikan asiakaskunnassa on selkeästi kahta koulukuntaa: Niitä, jotka arvostavat puuta ja haluavat ehdotto-

masti käyttää sitä, ja niitä, jotka etsivät vain halvinta hintaa, selvittää Westaksen vientipäällikkö **Jari Rajakallio**.

Israelissa sahatavaran hinnat romahdivat Gazan sodan alettua. Maan taloudellisen aktiivisuuden sanotaan pudonneen puoleen aiemmasta, ja vaikka Gazan tulitauko toikin mukanaan hetkellisen pirstymisen, Iranin sota romutti virinneen toiveikkouden.

- Israelin markkinoilla on myös paljon venäläistä sahatavaraa. Maassa on kuitenkin paljon potentiaalia, kunhan tilanne rauhoittuisi, Rajakallio toteaa.

Vielä yhdenlainen esimerkki globaalien kaupankäynnin haasteista löytyy Algeriasta. Tällä hetkellä maan talous hyötyy öljyn ja kaasun hintojen noususta, mutta siitä huolimatta kaupankäynti on ailahtelevaa. Maassa myönnetään sahatavaraa tuontilisenssejä vaihtelevin perustein, mikä johtaa muun muassa logistisiin haasteisiin.

- Lisenssien myöntöperusteet ja niiden kuutiometrimäärät vaihtelevat kerta toisensa jälkeen. Kun asiakkaat sitten saavat tuontilupia, alkaa sen selvittäminen, mitä laivoja olisi saatavilla ja milloin, ja mihin satamiin ne kulkevat.

RATKAISUJA LÄHELTÄ

Myyntijohtaja Juha Numminen analysoi sahatavaravirtojen globaaleja liikkeitä ja muistuttaa muun muassa kolme kertaa Suomea enemmän sahaavan Kanadan tilanteesta.

- Yhdysvallat on asettanut kanadalaiselle sahatavaraalle päättömät tullit, minkä vuoksi kanadalaiset pyrkivät ottamaan lisää osuuksia muilta markkinoilta esimerkiksi Aasiassa ja tähyävät myös Eurooppaan.

Kotimaan kysyntä ja kulutus on ollut surkeaa jo pitkään, ja vaikka puun käyttö kasvoikin viime vuonna, ei se silti yltänyt edes puoleen 20 vuoden takaisista määristä. Numminen nimittääkin Suomea puun käytön kehitysmaaksi.

- Meillä on pitkät perinteet pientalo-rakentamisessa, mutta 2000-luvun lama katkaisi tämän kulttuurin. Pientaloja ei enää rakenneta, mutta ei täällä rakenneta mitään muutakaan. Siinä missä Saksassa julkinen rakentaminen painottuu puulle, meillä aikaansaadaan vain joitakin satumia, kuten yksittäisiä kouluja tai päiväkotia.

Suomessa ei käytetä sahatavaraa, mutta sitä ei myöskään jalosteta insinööriruotteiksi, kuten Keski-Euroopassa, johon sitä viedään muun muassa liimapuun ja CLT:n raaka-aineeksi. Osin kyse on kotimarkkinan koosta, osin rakentamistavasta. Myyntijohtaja toteaa, että sen sijaan, että rajalliset resurssit sidottaisiin uusien markkinoiden etsimiseen kaukaa, tulisi asiaa lähestyä toisin.

- Aletaan taas käyttää puuta. Ratkaisut ovat jo olemassa ja ilmastokin kiittää. ✕

VAIKKA SUUNTA MUUTTUU, PERUSTA SÄILYY



Hollantilainen perheyriitys Lubox on rakentanut asemansa sahatavarakaupassa sukupolvien ajan. Markkinoiden muuttuessa yritys on uudistanut toimintaansa määrätietoisesti - ja panostanut ketteryyteen, jalostukseen sekä vahvoihin kumppanuuksiin.

Juha Numminen (vas.) ja Erwin Hoetjes (oik.) Koninklijke Eduard van Leeriltä Justus Van der Lugtin (keskellä) vieraina Luboxilla.



“Suomalainen kuusiseksta on Euroopan parasta. Se pesee laadussa helposti keskieuropalaisen ja eteläruotsalaisen.”

- Justus Van der Lugt

1 970-luvulla perustetun Luboxin juuret ulottuvat aina 1750-luvulle saakka, jolloin Van der Lugtin perhe perusti puualan yrityksen Rotterdamiin. Muun muassa tynnyreitä valmistaneen tehtaan kohtaloksi koitui 1800-luvulla kuitenkin tulipalo, joka päätti teollisen valmistuksen. Yritys jatkoi toimintaa sahatarakavaran parissa, ja liki kolmesataa vuotta myöhemmin ruorissa on jo kymmenes sukupolvi.

- Isäni astui sivuun vuonna 2014, jolloin koitti minun ja veljeni Johanin vuoro jatkaa sukupolvien ketjua, kertoo yrityksen kaupallinen johtaja **Justus Van der Lugt**.

Vahdin vaihtuessa yritys toimi sahatarakan maahantuojana, mutta 2019 tehtiin strateginen muutos, jonka myötä Heinooridiin entisen kuormalavatehtaan paikalle perustettiin 2020 sahatarakavarasto ja muutamaa vuotta myöhemmin hankittiin höylälinja. Linjalla jalostetaan pääasiassa puutarharakentamisen tuotteita - ulko-verhous-, aita- ja terassituotteita - joiden jakelukanavana toimivat rautakauppakettajat, mutta myös määrämittaan katkottua höylättyä sahatarakavaraa pakkausteollisuudessaan käyttöön.

Aiemmin suuri osa yrityksen asiakkaita oli lavateollisuuden toimijoita, mutta konsolidaatioiden myötä syntyneet isot yritykset alkoivat hankkia raaka-aineensa suoraan sahoilta. Asiakkaita oli siis löydetävä muualta. Van der Lugt pitää jalostusta yrityksen elinehtona.

- Laajentamalla toimintaamme pelkästä maahantuonnista palveluliiketoimintaan onnistuimme tekemään itsestämme houkuttelevan kumppanin. Tunneimme markkinan ja ymmärsimme, että niin kuluttajat kuin rautakauppakettajatkin haluavat yhä pidemmälle vietyjä tuotteita ja monipuolisia vaihtoehtoja.

KILPAILUETUNA KETTERYYS

Yrityksen kautta kulkee vuosittain noin 120 000 m³ sahatarakavaraa, josta 40 prosenttia tulee Heinooridiin varastoitavaksi ja jatkojalostettavaksi. Kolmisenkymmentä henkeä työllistävän yrityksen tärkein markkina ovat Benelux-maat. Kilpailu on kovaa, ja viimeiset pari vuotta ovat olleet vaikeita myös Luboxille kysynnän heikkouden ja matalien katteiden vuoksi. Selviytymisstrategian ytimessä ovat olleet ennakointi, varovaisuus ja kustannusrakenteesta huolehtiminen.

- Monet tekivät korona-ajan tuottojen innoittamana suuriakin investointeja ja ovat nyt markkinoiden sulaessa joutuneet vaikeuksiin. Meillekin vuodet olivat ennätysellisiä, mutta pidimme investoinnit siitä huolimatta hallittuina.

Asiakastuotteiden ja asiakasvaraston lisäksi Lubox on pärjännyt kilpailussa ketterän jakelustrategiansa ansiosta. Nopea toimitus ja pienet, 300 eurosta alkavat kauppakohtaiset erät ovat pitäneet kuluttajien piharakentamisen tarpeita palvelevat rautakauppakettajat tyytyväisenä.

- Oma varasto mahdollistaa nopean reagoinnin, ja pyrimme myös ennakoimaan tarpeita. Haasteena on kuitenkin suuri asiakaskohtaisten profiilien määrä. Emme voi loputtomasti höylätä tuotteita varastoon.

Vaikka epävarmuus on laskenut kysyntää ja korona-ajan ylikulutus ja ylituotanto kestävä aikansa sulaa, näkee Van der Lugt alan tulevaisuuden positiivisena. Asioiden pitää ensin kuitenkin palata normaaleiksi ja rakentamisen lähteä nousuun.

- Nyt tuntuu, että juuri kun käänne parempaan hämöttää, tulee jotain, joka pilaa markkinan. Näyttää, että olemme Euroopassa kadottamassa taloudellisen perspektiivin ja yleinen byrokratia sekä kyvyttömyys löytää yksimielisyyttä EU:n jäsenvaltioiden kesken uhkaa globaalia kilpailukykyämme.

KIRKKAASTI PARASTA SEKSTAA

Kuluttajatuotteiden ohella Lubox valmistaa pakkausaihoita myös esimerkiksi maataloustuotteille. Yksinkertainen tuote ei välttämättä tarkoita yksinkertaista pakkausta.

- Maataloustuotteille suunnitellut laatikot ovat pitkälle mietittyjä, ja vaatimukset niille ovat yllättävänkin korkeat. Höyläämme ja katkomme sahatarakan, ja joskus aihiot höylätään jopa profiiliin. Käytetyn sahatarakan on luonnollisesti oltava laadukasta.

Yritys ostaa pääasiassa alempia sahatarakavaraa useilta eri toimittajilta. Erot eri maiden raaka-aineissa ovat selvät.

- Suomalainen kuusiseksta on Euroopan parasta. Se pesee laadussa helposti keskieuropalaisen ja eteläruotsalaisen.

Vaikka hinta ja tekniset ominaisuudet ohjaavatkin kaupantekoa, on suhteilla suuri painoarvo. Van der Lugt toteaa, että hyvä kumppanuus Westaksen kaltaisen toimijan kanssa tuo vakautta tekemiseen ja turvaa selustaa.

- Teemme kauppaa kvartaaleittain ja pyrimme ylläpitämään hyviä suhteita puolin ja toisin. Aina ei tuijoteta vain euroja. Jos näin olisi, jatkuvuus olisi uhattuna.

Luboxilla on parhaillaan käynnissä strategiatyö, jonka myötä ylimääräisiä rönsoja karsitaan ja jatkojalostusta kasvatetaan. Keskittymistä yhä tiiviimmin palveluliiketoimintaan ja asiakkaiden tarpeisiin ei kuitenkaan tehdä tavarantoimittajasuhteiden kustannuksella.

- Eräs toimija julkaisi järjestelmän, josta asiakkaat voivat tilata tarvitsemansa sahatarakan. Vaikka teoriassa se voisikin toimia, ei arki ole niin suoraviivaista. Sahatarakavara on ja tulee jatkossakin olemaan ihmisten välistä bisnestä, ja ainakin minä haluan pitää sen sellaisena. Ihmisten kohtaaminen on tässä työssä parasta. ✕

WESTAS

OTA YHTEYTTÄ ALUEESI METSÄASIAANTUNTIJAAN



JAAKKO RÖNTIÖ

050 591 5656
jaakko.roytio@westas.fi
Sauvo, Paimio, Parainen,
Salo, Halikko, Kuusjoki,
Muurla, Pertteli, Kiikala,
Suomusjärvi, Marttila



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



JUHA PEUHKURI

044 744 0132
juha.peuhkuri@westas.fi
Lohja, Karkkila, Vihti



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 TI



TIMO KAJALA

044 744 0136
timo.kajala@westas.fi
Aura, Pöytyä, Yläne, Oripää,
Säkylä, Turku, Raisio,
Naantali, Kaarina, Rusko,
Lieto



ALEXANDER WITICK

044 744 0139
alexander.witick@westas.fi
Inkoo, Siuntio, Kemiönsaari,
Raasepori, Perniö, Kisko,
Särkisalo



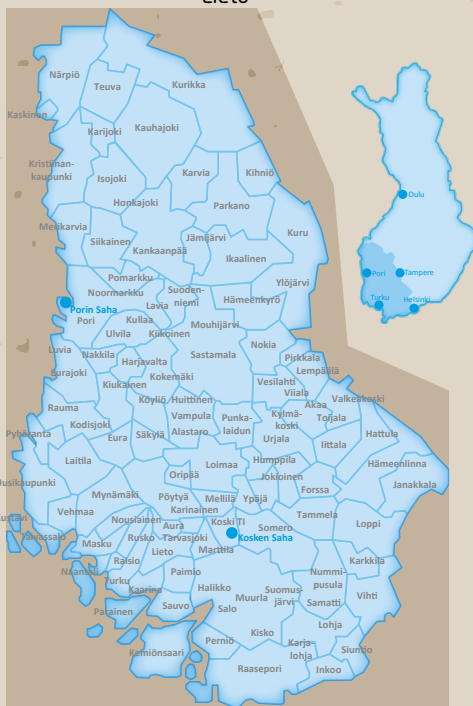
OSKARI KAMPPI

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



JOONAS SALMI

044 744 0134
joonas.salmi@westas.fi
Pyhäranta, Laitila,
Uusikaupunki, Taivassalo,
Kustavi, Vehmaa,
Mynämäki, Masku,
Nousiainen



WESTAS GROUP OY

Myllykyläntie 42
31500 Koski TI
Puh. 02 484 400

westas.fi