

Versio

1.2014



Uudistusten aika

Suomen kilpailukykyä on kohtuuttomasti rasitettu ja rasitetaan edelleen erilaisilla veroilla ja maksuilla. Hallitusohjelmassa sovittiin, että kestävyysvajeesta puolet kurotaan veronkorotuksilla ja toinen puoli menoleikkauksilla. Veronkorotukset ovat kuitenkin ottaneet vallan; menoleikkauksiin on ryhdytty ja rakenteisiin tartuttu perin varovaisesti. Valitettavasti tämä vetkuttelu vaikuttaa vahvasti kuluttajien ostovoimaan ja näkyy Suomessa muun muassa rakennusaloitusten määrän laskuna. Teollisuus on kovan kilpailun takia jo uudistunut vuosien saatossa, joten myös julkisen puolen rakenteet on ravisteltava auki ja yhteiskuntaa kohtuuttomasti kuormittavat byrokraattiset mutkat oioitava.

Lähimenneisyyden vuodet ovat olleet historiallisesti merkittäviä. Puutuoteteollisuutta on vaikeutanut puolentusinaa peräkkäistä ja rinnakkaista tekijää, jotka yksinäänkin olisivat vaikuttaneet merkittävästi toimialaan: metsäverotus ja tuontitullit ovat muuttuneet, puutuoteteollisuudelle tärkeillä markkina-alueilla on ollut levottomuuksia, ja finassikriisi iski vahvasti yrityksiin. Näiden lisäksi suuret myrskytuhot Ruotsissa ja Keski-Euroopassa sotkivat pitkään raaka-ainemarkkinoita.

Kotitöiden turvin pysyvällä kehitysuralla

Vaikeiden aikojen ja toiminnan kasvun takia toimintojen jatkuva kehittäminen on ollut Versowoodin johtotähtenä, mutta edelleen toimintaa on tarkasteltava tehokkuuden ja kannattavuuden näkökulmasta. Toteutetut kehityshankkeet ovat hyvää pohjaa jatkaa muutosten tiellä. Liiketoiminnan elpymisen ohella vuosien saatossa tapahtunut kasvu toimialan suureksi toimijaksi on vaatinut ja vaatii edelleen toimintatapojen muutoksia.

Olemme kasvaneet isoksi, ja myös toiminnan täytyy olla sen mukaista. Toimintamme on oltava suunnitelmallista ja toimintatapojen harkittuja, jotta toiminta on häiriötöntä ja tuotteet liikkuvat ripeästi markkinoille. Tavoitteena olevalla 120.000 m³ kuukausittaisella sahaustahdilla toiminnan heikkoudet näkyvät nopeasti.

Hallitus- ja johtoryhmytöiden kehittämisen ohella meneillään on kokonaisluonteinen strategiatyö, jonka tuloksena määritetään seuraavan kolmivu-

tiskauden tavoitteet ja toimintatavat. Erityishuomiota kiinnitetään toimitusketjun sujuvuuteen, jotta metsästä alkava ja asiakkaalle päättyvä toimitusketju on mahdollisimman sujuva. Vanhojen toimintatapojen tomutuspäiviä pitämällä on jo saavutettu selkeästi mitattavia tuloksia.

Keskittymällä tekemiseen ja yhteistyöhön on saavutettavissa yhä parempia tuloksia. Kaikki henkilöstöryhmät ovat tarttuneet kiitettävästi tilaisuuteen kehittää työtä ja toimintatapoja, siis toiminnan kokonaislaatu. Tämä on tullut ilmi mm. sahojen ja jalostustoimintojen yt-neuvotteluissa, joiden päämääränä on henkilöstövähennyksen sijasta ollut toiminnan kehittäminen. Tarkoituksena on jatkaa yhteistoimintaprosessia ja esittää Versowood-konsernin kokonaispäätökset aiempaa yksityiskohtaisemmin. Kun omat tavoitteet ovat selkeästi ja ymmärrettävästi tiedossa, toiminta muuttuu helpommaksi ja kiinnostavammaksi.

Toimialalla on pitkää aikaa lupaava tunnelma. Investoinnit avaavat uusia mahdollisuuksia koko toimialan kehittämiseen ja hakuu- ja nostamisiin. Pidetään tästä kiinni ja otetaan paikkamme auringosta.

Ville Kopra
toimitusjohtaja



- 2 Pääkirjoitus
- 3 Talouskatsaus
- 4 Markkinakatsaus
- 6 Puukauppatutkimus
- 8 Neljäs saha vahvistaa Versowoodin ydintä
- 10 Puukauppa on luottamusbisnestä
- 12 "Meidän Aikku" on yksi maailman parhaista
- 14 Puun arvostus saatava nousuun
- 16 Kauden tuote – liimapuu
- 16 Yhteystiedot

Nimitykset

Versowood Group
Jari Kinnunen, konsernin henkilöstöpäällikkö

Versowood Oy
Ari Järvinen, kunnossapidon työnjohtaja, Vierumäki
Jarno Siivonen, auton asentaja, Vierumäki
Jan Siren, tehdaspäällikkö, Muurla
Jyrki Rannikko, logistiikkapäällikkö, Muurla
Anna Harjula, myyntisihteeri, Riihimäki
Sami Kirvesoja, kunnossapidon työnjohtaja, Riihimäki

Merkkipäivät

Versowood Group, 50 vuotta	Versowood Oy, 60 vuotta
Tiainen Sari 4.11.	Halttunen Ilmo 28.10.
	Kämppi Jouko 2.7.
	Lappalainen Tapio 4.12.
Versowood Oy, 50 vuotta	Mc-Partlin John 27.12.
Alavesa Pentti 13.10.	Paronen Ulla 29.7.
Hiltunen Jouni 24.9.	Vesterinen Olavi 22.8.
Huvinen Mikko 21.12.	
Jäppinen Kimmo 24.9.	
Karo Jouni 12.12.	
Minkkinen Jouni 18.7.	
Roukala Sari 8.8.	
Tuomikoski Arto 30.9.	



1. Vierumäki
2. Hankasalmi
3. Otava
4. Riihimäki



Hankintaesimiehen leimaamia pylväiksi meneviä puuta.

Talouskatsaus 2013

Versowood-konsernin liikevaihto vuonna 2013 oli 277,6 miljoonaa euroa (245,7 miljoonaa euroa vuonna 2012). Vienti Lähi-itään, Pohjois-Afrikkaan ja Kiinaan kehittyi myönteisesti. Kotimaankauppa jatkui vakaasti, mutta rakennustoiminnan vähäisyyden takia kotimaassa markkinatilanne oli hankala.

Versowood-konsernin tulos oli voitollinen. Tuotteiden markkinahinnat kohosivat vuonna 2013, mutta edelleen puuraaka-aine oli kallista lopputuotteiden hintoihin verrattuna. Kaupankäynti oli vilkkainta toisella ja neljännellä vuosineljänneksellä.

Matkalla kohti parempaa

Vuoden 2013 budjetoitu liikevaihto oli 264 miljoonaa euroa, joten liikevaihdon kertymää voidaan pitää onnistuneena. Tulos oli budjetoitu lievästi positiiviseksi, ja sekin tavoite ylittyi. Pellettikaupan sekä tiennrakentamisen tuotteiden kannattavuus säilyi kelvollisena, mutta myönteisestä kehityksestä huolimatta sahausliiketoiminnan ja liimapuuliiketoiminnan tulokset jäivät vain tyydyttäväiksi. Puupakkaustuotteiden markkinatilanne on

teollisuustuotannon laskiessa ollut vaikea, mutta silti tulos oli tyydyttävä. Konsernin lievästi positiivinen tulos oli askel kohti parempia aikoja, mutta kannattavuuden on edelleen parannettava selvästi ja pysyvästi.

Versowoodin investoinnit ovat viime vuosina jääneet poistoja pienemmiksi, mikä on toiminnan ja tuotantovälineiden kehittämisen kannalta kestäväntöntä. Vuoden 2013 loppupuolella Versowood kuitenkin otti suuren askeleen ottamalla Vapo Timber Oy:n Hankasalmen sahan liiketoiminnan. Hankinta vahvistaa merkittävästi Versowoodin asemaa Suomessa sekä puunostajana, valmistajana että myyjänä ja kansainvälisillä sahatavaramarkkinoilla myyjänä. Hankinnan myötä vuosi-investoinnit kohosivat 26 miljoonaan euroon. Ottamalla asiat omiin käsiin on saavutettavissa tuloksia ja joudutetaan

toimialarationalisointia, jota saha-teollisuusyritysten jatkuvuuden turvaamiseksi on kaivattu vuosikautia.

Näkymä 2014

Vuonna 2014 Versowood-konserni tavoittelee noin 370 miljoonan liikevaihtoa ja merkittävää kannattavuuden kasvua. EU-alueella markkinatilanne säilyy alavireisenä, mutta silti vienti EU-alueelle kasvane. Viennin Lähi-itään ja Kauko-itään arvioidaan jatkuvan suotuisasti. Kotimaankaupan tilanne on huolestuttava, sillä markkinasignaalien ja suhdanne-ennusteiden mukaan rakennustoiminta hiipuu edelleen, ja kuluttajien luottamus talouteen on heikko. Kilpailutekijöiden – merkittävimpinä kotimaisen tukkipuun hinta ja kuljetuskustannukset – kehitys vaikuttaa oleellisesti tuloksentelekkyyteen.

Hankasalmen sahan haltuunotto on vuoden 2014 alkupuolella ollut Versowood-konsernin merkittävin hanke, jonka kiihkein vaihe on jo ohitettu. Haltuunoton turvaaminen jatkuu osahankkeiden vuoden 2014 loppupuolelle asti. Jo vuonna 2012 aloitettu ja vuonna 2013 jatkunut kokonaisluonteinen Ventti-kehityshanke jatkuu pieninä osahankkeina. Versowood-konserniin kuuluvien kotimaisten yhtiöiden tilikausi on 18 kuukauden mittainen ja jatkuu 30.6.2014 asti. Sen jälkeen yhtiöiden tilikausi on säännönmukaisesti heinäkuun alusta seuraavan vuoden kesäkuun loppuun. Uusi tilikausirytmii sopii toimialan vuosikiertoon paremmin kuin kalenterivuosi. Vastedes voidaan toimia aiempaa joustavammin kalenterivuoden vaihteessa, ja kesä on mm. hakkuiden kannalta luonteva tilikauden katkeamiskohta. /

Valmiina pitkään ylämäkeen

Kausi 2013–2014 oli Versowoodilla toiveita nostattava. Pitkien alamäkien jälkeinen tasaisuus on vakauttanut toimintaa, eivätkä repivät liikkeet ole sekoittaneet kierroslukumittaria. Nyt varikkotyöt on tehty, ja moottorit ovat valmiina koviinkin kiihdytyksiin.

Mennyt talvi oli Versowoodilla uudenlainen. Hankasalmen sahan liittäminen konsernin osaksi aiheutti sekä tuotannossa että myynnissä toimitusjohtaja **Ville Kopran** sanoin ”säpinää ja päänvavaa”, kun kasvaneille tuotantomäärille etsittiin osoitteita. Muutoksista ja paikallaan polkeneesta kotimaan toiminnasta huolimatta talvi sujui

suunnitelmien mukaisesti – kiitos viennin piristymisen.

Katse kohti saarivaltiota

Vienti kehittyi koko talven myönteisesti, sillä sekä hinnat että määrät nousivat. Odotukset olivat tuloksia suuremmat, mutta USA:ssa rakentamisen oletettua hitaampi elpymisen, Kiinan ja Kaukoidän kauppaa

haitannut dollarin kurssikehitys sekä Japanin-kaupan vedon hytyminen vuodenvaihteessa jarruttivat nousua.

Versowoodin vientijohtaja **Matti Iso-Kuusela** kertoo hyvän kysynnän suurimmissa EU-maissa, Pohjois-Afrikassa ja Lähi-idässä kuitenkin tasanneen muiden markkinoiden jarruttelua.

- Etelä-Euroopan maissa on

näkyntä pientä piristymistä. Vaikka piristyminen onkin ollut vaatimattomaa, muutos kielii taloustilanteen parantuneen.

Vientibudjetti kasvoi edellisestä vuodesta huomattavasti, mutta silti alkuvuosi on sujunut budjetin mukaan. Positiivisista odotuksista huolimatta Iso-Kuusela myöntää haasteita riittävän.

- Tänä vuonna on sahatavaraa ja

jalosteita myytävänä yhä enemmän, ja tälle määrälle pitää muuttuvilta markkinoilta löytää osoitteet. Maiden ja kokonaisten markkina-alueiden talouskehitys on epävarma ja vaikeasti ennustettavissa, eikä juuri nyt vetävä markkina pysykään pitkään viireessä.

Japani on tästä kouluesimerkki: viimevuotinen kiri on tänä vuonna hyytynyt. Japanissa tehdyt verouudistukset ja varastojen täytyminen ovat johtaneet kysyntähyökkäykseen, jota täyttää kuusituotteiden vienti Länsi-Eurooppaan, Israeliin ja Kiinaan. Versowoodin näkökulmasta Iso-Britannia on markkina-alue, johon tällä hetkellä uskotaan kenties eniten.

- Hankasalmen sahan myötä myyntitiimimme vahvistui ja saimme Britannian tuntevaa markkinaosaamista. Olemme panostaneet sikäläisten maahantuojaisten ja suurten teollisten asiakkaiden palveluun, ja myynti on lähtenyt hyvin käyntiin. Britannian taloustilanne on hyvä, ja olemme oikeaan aikaan liikkeellä, Iso-Kuusela toteaa tyytyväisenä.

Markkinaosuuksia metsästämissä

Viennin kasvu ei ole vetänyt perässään kotimaista kulutusta. Kevät- ja kesäsesonkikaan ei merkittävästi piristä kysyntää, sillä rakentamisen arvioidaan edelleen vähenevän jopa 5 %.

- Junnaavaa on. Käynnissä oleva yhteiskunnan rakennemuutos vaikuttaa myös teollisuuteen. Kun ei päästä investoimaan, näkyy se varovaisuutena kaikkialla, toteaa kotimaan myyntijohtaja **Harri Haapala**.

Heikohkoista näkymistä huolimatta Versowood aikoo lisätä kotimaankauppaansa. Haapalan mukaan kasvaneiden budjettitavoitteiden saavuttamiseksi on lisättävä markkinaosuuksia. Lisäys saavutetaan markkinoilla tapahtuneiden muutosten kautta.

- Aiemmin palvelimme kahta suurta rautakauppaketjua, mutta vuodenvaihteesta alkaen asiakkainamme ovat olleet neljä suurta suomalaista rautakauppaketjua Starkki, Puukeskus, Rautakesko ja Puumerkki. Muutos kahden ketjun palvelimisesta neljän ketjun palvelijaksi on vaatinut toiminnaltamme strategisia uudistuksia.

Markkinaosuuksien kasvua vauhdittavat myös UPM:n ja Metsä Woodin luopuminen jatkojalostuksesta. Myyntijohtaja pitää lopettamis päätösten aikaansaamaa markkinoiden selkeyttämistä mahdollisuutena, joka on käytettävä tarkoin hyväksi.



Mehtimäen katsomon rakennusmateriaalit ovat pääasiassa Versowoodin liimattuja tuotteita. Kuva: Widelens/Miska Korpela

- Markkinoiden uusjako on jo käynnissä, ja markkinakenttä on vielä sekaisin. Mitään ei saada ilmakekseksi, on ponnisteltava. Teemme Versowoodilla hartiavoimin töitä täyttääksemme lopetuspäätösten jäljiltä syntyneen markkina-aukon.

Varovaisesti ylöspäin

Vuonna 2013 Versowoodin sahatavara tuotanto kasvoi kysynnän tahdissa. USA:n talouden toipuminen ja rakentamisen lisääntyminen elvyttivät markkinoita ja toimivat yhtenä vientikaupan veturina. Koska tuotteiden hinnat kehittyivät myönteisesti ja kustannusten nousuvauhti oli maltillinen, sahausliiketoiminnan – Versowoodin ydinliiketoiminnan – kannattavuus koheni. Mäntytuotemerkkinä toimi kuusituotemerkkinä paremmin, mutta nousujohteisesta hintakehityksestä huolimatta markkinoiden epävarmuus jatkui läpi vuoden.

- Kasvu on ollut hidasta ja varovaisista, mutta varovainen kasvu on parempi kuin aiempina vuosina voimissaan olleet repivät äkkiliikkeet. Positiivista on ollut sekin, ettei kuluneen vuoden aikana ole tarvinnut jarrutella, toteaa Harri Haapala.

Puukauppa on sujunut aiempaa tasaisemmin ja puuvaranto on hyvä. Puukaupan parissa työskentelevä nyt 34 hankintaesimiestä, joiden tehtävänä on varmistaa tälle vuodelle yhteensä 3,5 miljoonan kuution puukaupat. Kaksi kolmasosa ostetavasta puusta on kuusta.

- Hyvä markkinatilanne on lisännyt liikumavaraamme, ja olemme pyrkineet olemaan entistä tarkempia ostajia. Olemme ostaneet juuri tuotannon tarvitsemää raaka-ainetta, kertoo toimitusjohtaja Ville Kopra.

Tasaista, tasaista ja tasaista

Liimapuutuotteiden valmistusmäärä oli suurin sitten vuoden 2007, ja liimapuutuotteita valmistui yhteensä 63.000 m³. Heinolassa sijaitseva tehdas toimi Japanin-kaupan vetoavun ansiosta aiempaa tasaisemmin, mutta Vierumäellä projektituotteiden valmistusta jarruttivat jäädytetyt hankkeet, joita on sekä kotimaassa että Keski- ja Etelä-Euroopassa. Kopran mukaan muutoksen merkkejä on kuitenkin havaittavissa.

- Rakentamisen voimistuminen käynnistää myös infrahankkeita Euroopassa. Suomessa sen sijaan asenneilmapiiri ja suunnitteluosain jarruttavat puurakentamisen kasvua. Mikäli vain kuudesosa rakennesuunnittelijoista on perehtynyt puurakentamiseen, on ymmärrettävää, että monet mahdolliset puurakennushankkeet yhä vaihtuvat betonirakenteiksi, Kopra toteaa lakonisesti.

Saksan ja Britannian orastava rakentamisen nousu näkyy kasvuna myös pylväsmarkkinoilla, joilla perinteisesti vahvat alueet Lähi-itä ja Pohjois-Afrikka pitivät pintansa myös vuonna 2013. Tulevaisuus mielessään Kopra pitää Hankasalmen

sahan kokonaisuuteen kuuluvaa kylästäystuotantoa tervetulleena lisänä. Tuotantokapasiteetin lisäksi saha-kaupan mukana tuli myös markkinoita ja niillä toimivia asiakkaita.

- Afrikka on mielenkiintoinen markkina-alue. Voi olla, että yritykset investoivat ja siirtävät tuotantoaan yhä enemmän Afrikkaan. Tämä edellyttää myös infrastruktuurin rakentamista, ja siksi meidän on oltava valmiina vastaamaan markkinoiden tarpeisiin.

Pakkaustoimialan toiminta on jatkunut tasaisena. Versowood on onnistunut säilyttämään markkinaosuutensa siittäkin huolimatta, että kokonaismarkkina on viime vuosina pienentynyt noin 20 %. Markkinatilanne on edelleen epävarma, mutta sekä kuormalavojen että kaapelikelojen kysynnän arvioidaan kasvavan. Energiatoimialalla on ollut Kopran mukaan tasaista, mutta kilpailu on kireää.

- Energiatoimiala on haastava toimiala, jonka kannattavuuteen sisältyy todellinen yrittäjäriski. Väliillä lauha talvi hydyttää kysyntää, toisinaan liika kosteus syö tuotteen lämpöarvoja.

Energiatoimialan tasapainottamiseksi Kopran toiveena on, että Suomeen saataisiin yhä enemmän suuria lämpökohteita, joiden polttoainetoimituksissa Versowood voisi olla mukana.

- Haluamme vähentää pellettivientiä ja tarjota tuotteitamme kotimaiseen energiantuotantoon, Kopra päättää. /



Sahalinja Hankasalmen sahalalla.



Kumppaneiden tyytyväisyys korkealla

Versowood toteutti vuodenvaihteessa kyselytutkimuksen metsänomistajien ja metsänhoitoyhdistysten ammattilaisten parissa. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää asiakkaiden tyytyväisyyttä Versowoodin toimintaan.

nnolink Research Oy:n toteuttamaan tutkimukseen vastasi 916 henkilöä, joista noin viidennes oli ammatikseen puukauppaa tekeviä metsänhoitoyhdistysten toimihenkilöitä ja loput eli suurin osa metsänomistajia. Lähes 85 % kyselyyn vastanneista metsänomistajista oli iältään yli 46-vuotiaita ja asui alle 50 kilometrin etäisyydellä metsästään. Vastausprosentti metsänomistajille kirjeitse ja ammattilaisille verkkokyselynä toteutettuun tutkimukseen oli hyvä. Kyselyyn vastanneiden kesken arvottiin raivaussaha.

Aika muokkaa puukauppaa

Kumpikin vastaajaryhmä piti Versowoodia kärkekkäin vaihtoehtona puukauppakumppaniksi. Tätä mieltä oli metsänomistajista noin 85 % ja ammattilaisista jopa yli 90 %.

Ajankuva näkyi vastauksissa, kun tiedusteltiin metsänmyyjien mielipiteitä siitä, miten he toivovat puukauppa-asioita hoidettavan. Vuosittaista ostomiehen yhteydenottoa toivoi noin kolmannes. Enemmistö vastaajista piti parhaana yhteydenpitovälineenä puhelinta. Lähes 40 % metsänomistajista kertoivat ottavansa itse yhteyttä puunostajaan sitten, kun asia on ajankohtainen.

- Neljännes vastaajista toivoi yhteydenottoa sähköpostilla ja enää vain neljännes halusi hoitaa asiat henkilökohtaisen käynnin yhteydessä. Kymmenen vuotta sitten henkilökohtaista käyntiä olisi ilmeisesti pidetty ensisijaisena tapana hoitaa puukauppa-asioita, mutta ihmiset ovat nykyisin yhä kiireisempiä, eikä perinteisille tapaamisille ole enää aikaa aiempien vuosien tapaan, pohtii metsäpäällikkö **Jussi Torpo** saatuja tuloksia.

Oikealla tiellä

Kysyessä, olisiko haastateltu valmis suosittelemaan Versowoodia

myös muille metsänomistajille, reilusti yli 80 % vastanneista kertoi joko jo suositelleensa tai voivansa lämpimästi suositella Versowoodia kumppaniksi. Tietyin varauksin Versowoodia suosittelisi noin 15 % kummastakin ryhmästä.

Tyytyväisyys Versowoodin metsäosaston toimintaan oli kokonaisuudessaan kiitettävä. Parhaat arvostukset annettiin aikataulujen pitävyydestä sekä yhteyshenkilöiden asiantuntemuksesta. Hinnat olivat tärkein kehityskohde, mikä on myyjien näkökulmasta ymmärrettävä vastaus. Vastauksissa ei ollut merkittävää hajontaa metsänomistajien tai ammattilaisten välillä.

Tutkimukseen osallistuneilta ky-

syttiin myös eri tekijöiden merkitystä puukaupalle. Tekijät liittyivät muun muassa yhteydenpitoon, aikatauluihin, ammattitaitoon ja korjuujälkeen. Saatuja tuloksia voidaan luonnehtia erinomaisiksi ja ne osoittavat, että Versowood on onnistunut täyttämään ja osin jopa ylittämään metsänomistajien odotukset.

- Olemme usein pohtineet, riittävätkö nykyiset palvelumme, vai pitäisikö meidän pystyä tarjoamaan kumppaneillemme muitakin metsäalan palveluja. Metsänomistajien vastaukset osoittavat, että nykyiset palvelumme vastaavat hyvin kumppaneidemme tarpeita ja täyttävät meille asetetut odotukset.

Lähes 95 % metsänmyyjistä ja yli

93 % metsänhoitoyhdistysten ammattilaisista kertoi olevansa tyytyväisiä tai erittäin tyytyväisiä Versowoodiin yhteistyökumppanina. Melko tyytyväistenkin osuus kummastakin ryhmästä oli vain 4 %.

- Tulokset osoittavat, että metsänomistajat ja alan ammattilaiset arvostavat ponnistelujamme. Olemme onnistuneet työssämme ja saaneet sille hyväksynnän, joka on johtanut pitkiin yhteistyösuhteisiin. Tällaisen palautteen otamme vastaan kiitollisina ja nöyryn mielin. Pyrimme olemaan luottamuksen arvoisia ja teemme vastedeskin parhaamme, summaa tyytyväinen Torpo. /



Kyselyyn vastanneiden kesken arvottiin raivaussaha, jonka voitti Ahti Seuranen Lopen Lällyläisistä (kuvassa vasemmalla). Palkinnon luovutti Versowood Oy:n hankintaesimies Harri Rautanen. Versowood Oy onnittelee voittajaa!



Hankasalmen sahalla.

Neljäs saha vahvistaa Versowoodin ydintä

Versowood vahvisti asemiaan mekaanisen puunjalostuksen kentällä ostamalla vuodenvaihteessa neljännen sahan konsernikokonaisuuden osaksi. Askel yhä suuremmaksi toimijaksi tarkoittaa myös toiminnan järjeistämistä.

Ville Kopra kuvaa kaupan-tekohetkeä oikeaksi: myyjä oli halukas myymään ja ostaja halukas ostamaan. Kopran mukaan kauppa myös kuvaa Versowoodin uskoa alan tulevaisuuteen sekä omaan tekemiseen.

Sahatavaraa käytetään maailmassa vuosittain noin 300 miljoonaa kuutiota, ja Suomessa siitä tehdään noin 3 %. Korvaavia tuotteita tai määrien muutosta ei ole näkyvissä. Mikäli kilpailukyky riittää, on Suomessa erinomaiset mahdollisuudet sekä menestyä toimialalla että ammentaa paljon hyvää kansantalouteen.

Timantinhiontaa

1916 perustettu ja 1960-luvulla Vapon omistukseen siirtynyt Hankasalmen saha on historiansa ajan ollut vahvasti mäntysaha. Viime vuosina raaka-ainesuhde on kuitenkin tasoittunut, ja nykyään tuotanto jakautuu lähes tasan kuusen ja männyn kesken. Sahatavaran lisäksi valmistetaan vuosittain noin 60 000 m³ jatkojalosteita, joista lähes 20 000 m³ on kyllästettyjä tuotteita. Saha-alueella on 2009 rakennettu lämpökeskus, ja tulosyksikössä työskentelee yli 70 henkilöä, joista reilut 40 toimii tuotannon työtehtävissä.

Kahdessa vuorossa käyvän sahan tuotantotavoite tälle vuodelle on 270 000 m³, ja 300 000 m³ rajapyykki on helposti saavutettavissa.

Sahalinja uusittiin 2011, minkä myötä tuotannon tehokkuus kasvoi merkittävästi. Joskus tulevaisuudessa kuivaamon 9 kanavan ja 16 kamarin kapasiteettia täytyy kasvattaa, pohtii tulosyksikön tuotantopäällikkö **Jukka Toiviainen**.

Tehokas tuotantoyksikkö tarjoaa Versowoodille uusia mahdollisuuksia. Aiempaan puunhankinta-alueeseen saumattomasti niveltävä Hankasalmi lyhentää sekä raaka-aineen että tuotteiden kuljetusmatkoja ja selkeyttää

tuotantoa. Neljännen tuotantoyksikön myötä sahojen välinen työnjako selkeytyy ja erikoistuminen lisääntyy.

Nykyisellä kokonaisuudella pystymme keskittymään eri sahoilla eri markkinoiden ja asiakkaiden palvelamiseen. Tuotantoa on jo tehostettu huomattavasti, mutta puunhankintaa järjeistämällä on tehokkuutta ja kannattavuutta yhä lisättävissä, avaa Kopra tulevaisuuden suunnitelmia.

Yrityskaupalla jatkuvuutta

Hankasalmen sahan pääluottamusmies **Juha Castrén** kertoo, että yrityskauppa on herättänyt runsaasti

positiivista kiinnostusta alalla ja sidosryhmissä. Myös henkilöstön parissa huoli muutoksen vaikutuksista on jo tasaantunut.

- Aluksi yrityskauppailmoitus aiheutti epävarmuutta. Pian epävarmuus kuitenkin laantui, kun töiden havaittiin jatkuvan.

Saha on ollut paikkakunnalla perinteinen, turvallinen työnantaja, jonka toiminta on jatkunut huonojenkin aikojen yli. Omistajanvaihdoksen jälkeen odotukset ovat alkuhämmennyksen tasaannuttua korkealla.

- Versowoodille sahaaminen on ydinliiketoimintaa, ja nyt toimintoja kehitetään aktiivisesti. Paikkakunnan ja työntekijöiden kannalta omistajan vaihtuminen tuo kaivatua turvaa ja jatkuvuutta, kiittelee Toiviainen.

Tuotantopäällikkö mainitsee sahan vahvuudeksi hyvälaatuisen raaka-aineen sekä laadukkaat tuotteet.

- Näiden lisäksi meillä on sitoutunut, ammattitaitoinen henkilöstö. Pitkiä työsuhteita on todella paljon, muistuttaa Castrén, joka itsekin tuli sahalle kolmekymmentä vuotta sitten työnjohtajaksi ”vain vähän käymään”.

Alun perin sattumalta juuri Koprien Korkeakosken-sahalla uran-

”

Meillä on ollut hyvä tuuri, ja olemme saaneet koulutettavaksi innostuneita työntekijöitä.

sa aloittanut Castrén kertoo, että tuotantomäärien ja henkilökunnan keski-ikäen noustessa Hankasalmella tarvitaan pian uusia tekijöitä. Vaikka ala kärsiikin nuorten keskuudessa jonkinlaisesta arvostuksen puutteesta, on Hankasalmelle riittänyt tulijoita.

- Nykyisin työt sahalla poikkeavat todella paljon perinteisistä mielikuvista, ja monet työvaiheet vaativat paljon tietoteknistä osaamista. Meillä on ollut hyvä tuuri, ja olemme saaneet koulutettavaksi innostuneita työntekijöitä.

Odotukset korkealla puolin ja toisin

Tulevan kesän aikana Hankasalmelle asennetaan tasaamon kameralajitelu, ja uusitaan tehdasaluetta mm. kulkujärjestelyin ja tuorehakesiloin. Henkilöstö on alusta alkaen otettu mukaan kehitystyöhön, joka tähtää toiminnan tehostamiseen.

- Versowoodin johto on osoittanut



Pelkkasahan sivulautakuljetin Hankasalmella.

aitoa kiinnostusta kuunnella myös työntekijöiden näkemyksiä. Tehokkuuden kasvaessa uskomme pääsevämme tekemään entistä pidempiä sarjoja, kertoo Castrén työntekijäpuolen toiveista.

Yrityskauppa on tuonut tuotannon lisäksi selkeyttä myös hallintoon. Toiviainen kehuu päätöksenteon selkeyttä, nopeutta ja suoraviivaisuutta.

- Vielä on tutustumista ja tekemistä, mutta laatujen, tuotteiden, laivausmerkien, pakkausten ja jär-

jestelmien yhdenmukaistaminen on jo hyvällä mallilla. Tulevaisuus näyttää valoisalta ja odotukset ovat korkealla.

Tyytyväisyys vallitsevaan tilanteeseen molemminpuolista

- Kuvittelimme ostavamme Suomen mittakaavassa hyvän sahan, mutta Hankasalmi on jo lyhyessä ajassa osoittanut olevansa vieläkin parempi. Tuotantoennätyksiä on tehty viikko toisensa jälkeen, kehuu Kopra. /



Sahuri Markku Laitinen sahan valvomossa.



Vasemalla pääluottamusmies Juha Castrén, oikealla tuotantopäällikkö Jukka Toiviainen.

versowood

Avomien ovien päivät Hankasalmella
Perjantaina 19.9.2014 klo 10-15

Ohjelmassa mm.

- Tehdaskäynnit
- Paikallisten puunostajien esittäytyminen
- Versowoodin esittely ja alan markkinakatsaus

Tilaisuus on avoin kaikille. Ruokatarjoilu.

Ilmoittautumiset 15.9. mennessä avoimetovet@versowood.fi

Tervetuloa mukaan!

Versowood, kumppanisi hyvissä puukaupoissa.

www.versowood.fi

Puukauppa on luottamusbisnestä

Versowoodin puunhankinta-alueella työskentelee yhteensä 34 hankintaesimiestä, joiden tehtävänä on varmistaa raaka-aineen saanti sahojen tarpeisiin. Työ on haastavaa ja kiireistä, mutta myös antoisaa.

Parikymmentä vuotta sitten työt Versowoodilla aloittaneen **Matti Rantalan** tie on kulkenut Vierumäen liimapalkkitehtaan ja Riihimäen puunhankinnan kautta Hirvensalmelle, jossa mies on parin vuoden ajan toiminut Mikkelin eteläpuolisen alueen hankintaesimiehenä. Työntäyteiset päivät pitävät Rantalan kiireisenä, mutta työn luonne ja vaihtelevuus auttavat jaksamaan.

Monipuolista ja itsenäistä

- Aamulla avaan puunhankintajärjestelmän ja katson, mitä viimeisen vuorokauden aikana on ajettu ja minne. Soittelen tarvittaessa kuljetusyrittäjälle ja varmistan, että hommat sujuvat, kuten pitääkin, aloittaa Rantala työpäiviensä kuvailemisen. Aamutarkistusten ja leimausselosteiden tulostamisen jälkeen

hankintaesimiehen konttori siirtyy autoon.

- Olen puhelimesta suunnilleen kellon ympäri. Päivitan tilanteita metsänomistajien, korjuuketjun ja kuljettajien kanssa ja kyselen tarjousten perään. Toimin myös Otavan sahan tukkikentän konsulttina metsämiesten puolelta ja varmistan, että sahaus ja metsäosasto toimivat tasapainossa.

Metsänomistajatapaamiset ovat työn tärkeä osa. Leimikoiden suunnittelu ja rajausta tehdään yhdessä metsänomistajien kanssa, minkä jälkeen vuorossa on tarjouksen laatiminen. Rantala kuvaa työtään yrittäjämäiseksi itsenäiseksi puurtamiseksi, jonka parhaita puolia ovat oma vapaus sekä erilaisten ihmisten tapaaminen.

- Teen päätökset itsenäisesti ja kannan niistä myös vastuun.

Ajankäyttö asettaa haasteita, sil-

lä kentällä kiertämisen tuloksena syntyy yleensä iso pino paperitöitä. Myös kaupankäynnin kausiluonteisuus tiivistää työrytmiä tiettyinä vuodenaikoina.

- Töiden sujumisen kannalta sekä metsässä että sahalla kaiken A ja O olisi kaupanteon ja hakkuiden saaminen tasaisiksi ympäri vuoden.

Henkilökohtaista, nöyrää tekemistä

Kahden tehokkaan korjuuketjun kanssa töitä tekevä Rantala kuvaa mennyttä talvea haastavaksi. Myrskypuiden korjaaminen viivästytti hakkuita, minkä vuoksi osa suunnitelluista hakkuista jouduttiin siirtämään ensi talveksi. Alkuvuoden ja kevään puumarkkinatilannetta hankintaesimies pitää kohtuullisena.

- Kauppa on käynyt tasaisesti ja myös hinnat ovat säilyneet vakaina, mikä on kaikkien osapuolten etu.

Kirjanpainajan tekemät tuhot ovat vauhdittaneet kaupankäyntiä, ja kuusivaranto sahoilla onkin hyvä. Myös männyn tilanne on hyvä, joskaan pylväspuuta ei Rantalan mukaan ole koskaan liikaa tarjolla.

Hankintaesimies kuvaa metsäkaupantekoa työksi, jota koneet eivät voi korvata. Kyse on puun myyjän ja ostajan välisestä pitkäjänteisestä yhteistyöstä, jossa luottamuksella ja hyvillä suhteilla on merkittävä rooli.

- Pohjimmiltaan tämä on nöyrää, henkilökohtaista tekemistä. Olen aina pärjännyt ihmisten kanssa ja pitänyt sen minkä luvannut. Sen päälle on ollut hyvä rakentaa. /



Kuvassa punaisella leimattuja pylväiksi meneviä tukkeja.

Aloitamme Versio-lehdessä uuden juttusarjan, jossa kuljemme puun matkassa koko prosessin läpi puukaupasta valmiiksi tuotteeksi asiakkaalle.



Versowoodin hankintaesimies Matti Rantala.



Versowoodin sponsoroima Aino-Kaisa Saarinen ja Sotshin olympiakisojen hopeamitalit.

”Meidän Aikku” on Yksi maailman parhaista

Aino-Kaisa Saarinen on onnellinen. Uran parhaat suoritukset ja uskomaton venyminen Sotshin olympialaisissa toivat Versowoodin suojuille kaksi hopeamitalia, jotka lämmittävät mieltä yhä päivittäin.

Kauden päätavoitteessa Sotshissa tulivat maksuun kaikki kauden hyväksi tehty työ ja hikoillut pisarat. Saarisen huikeaksi, kauniiksi, hulpeeksi ja järjestelyiltään erinomaiseksi luonnehtima Sotshi tarjosi hiihdettäväksi erinomaiset latuprofilit, joilla suksi kulki ehkä parhaiten koko uran aikana.

Palaset paikoilleen

Kilpailukautta edeltänyt harjoittelukausi sujui Saariselta hyvin, eivätkä sairastelut vatsatautia lukuun ottamatta häirinneet olympiavalmistautumista. Edelliskauteen verrattuna harjoittelua ei muutettu, mutta asenne muuttui merkittävästi.

- Ellei ole itseluottamusta, ei voi voittaa. Edellisen kauden tapahtumien vuoksi itseluottamukseni oli melko matalalla, ja sen kohentaminen oli vaikeinta. Päätin olla välittämättä asioista, joihin en itse voinut vaikuttaa, ja keskityin oleelliseen – tein vain maailman parhaita juttuja.

Saarinen myöntää, ettei muutos ollut helppo eikä tapahtunut yhdessä yössä, mutta vähitellen asennoituminen kävi helpommaksi. Itseluottamus koheni ja kun fysiikkakin oli nousujohteinen, tiesi hiihtäjä kuntohuipun ajoituksen osuvan kohdilleen.

Odotuksia, yllätyksiä ja jännitystä

Sotshiin Saarinen lähti mielessään perinteisen 10 km:n voitto. Vaikka tuloksena olikin neljäs sija, on hiihtäjä silti tyytyväinen.

- Tein hyvän nousun ja pertsan kymppi oli yksi elämäni parhaita kilpailuja. Päivä oli hyvä, sukset olivat hyvät, mutta kolme edelleni hiihtänyttä olivat vain vielä parempia.

Päämatkaa seurannut skiathlon ja sen viides sija yllättivät Saarisen itsensäkin. Hyvä suoritus matkalla, joka ei juurikaan kuulu hiihtäjän suosikkeihin, nosti vireen korkealle.

”

Päätin olla välittämättä asioista, joihin en itse voinut vaikuttaa, ja keskityin oleelliseen – tein vain maailman parhaita juttuja.

- Muistan, kun laskiessani alas viimeiselle kierrokselle mietin, että minullahan on mahdollisuudet vaikka voittaa koko kisa. Onnistuminen antoi uskottoman vireen olympialaisten loppuajaksi.

Hyvästä latauksesta huolimatta Saarinen kuvailee hopean tuonut viestiä vaikeaksi. Vaikka Suomen naiset olivatkin viestissä ennakkosuosikkien joukossa, ei mitali ollut itsestään selvä. **Kerttu Niskas** kanssa hiihdetyssä Team sprintissä mitaliodotukset olivat kovat, ja nekin palkittiin hopealla. Kilpailuun Saarinen lähti jalat täristen.

- Olen kova jännittämään ja aamalla polvet löivät kunnolla loukua. Tiedän kuitenkin itsestäni, että mikäli en jännitä, ei kisastakaan tule mitään. Kilpailupaikalla olen aina helpottaa, niin tälläkin kertaa.

Ennen 30 km:n kilpailua pajo oli Saarisen mukaan tyhjennetty, eikä suurilla odotuksilla enää ollut. Siitä huolimatta suksien vaihdossa tehty taktinen virhe on jäänyt kaivelemaan.

- Olisi pitänyt vain mennä samoilla suksilla, kun ne toimivat niin hyvin.

Tähtäimessä ainakin Falun ja Lahti

Olympialaisia seurasivat Salpausselän kisat, Holmenkollen sekä SM-kisat, joiden jälkeen takki oli täysin tyhjä, Saarinen kertoo. Kuitenkin pienen lepotaun jälkeen olo on jälleen virkeä. Olympiamitalit ja ihmisiltä kaupungilla lähes päivittäin saatu kiitollinen palaute pitävät positiivista virettä yllä.

Seuraavana tähtäimessä ovat ensi talven Falunin MM-kilpailut sekä ainakin Lahden 2017 MM-kilpailut. Päätökset uran jatkamisesta Saarinen työntää tulevaisuuteen.

- Katsotaan 2018 olympialaiset sitten tuonnempana. Nyt jatkan entiseen tahtiin pertsan mitaleita metsästäen, tosin näyttäähän tuo skiathlonkin sujuvan, vaikkeen siitä niin välitäkään, hiihtäjä nauraa.

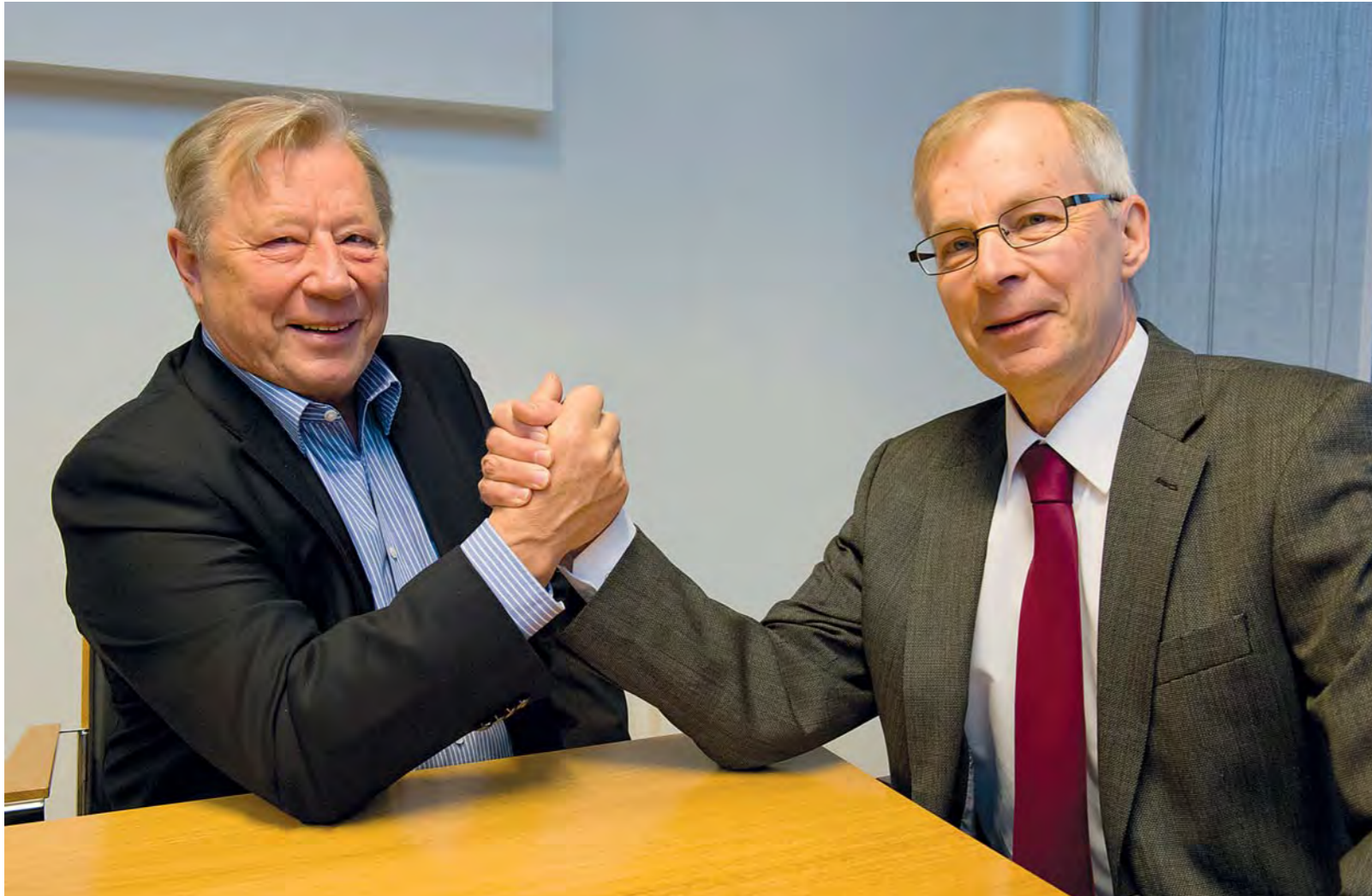
Alkukauden haparoinneista huolimatta, hieman omaksi yllätykseksensäkin, Saarinen löysi itsensä hiihdon kokonaiscupin 13. sijalta ja oli pitkien matkojen kahdeksas toiseksi parhaana suomalaisena. Yhdeksän

vuoden ajan Versowoodin kanssa yhteistyötä tehnyt hiihtäjä onkin maamme menestyneimpiä naishiihtäjiä, jonka kaulaan on sopimuskauden aikana ripustettu yhteensä 13 arvokisamitalia.

Pitkän yhteistyön myötä hollolalainen toteaa tuntevansa itsensäkin jo versowoodilaiseksi. Vastavalmistuneen kodin rakennustyömaalle ilmestynyt sahatavarapaketti osoitti myös versowoodilaisten ottaneen Aino-Kaisan omakseen.

- Työntekijät olivat kirjoittaneet sahatavarapaketin kylkeen kissan kokoisin kirjaimin Go Aikku! Se todella lämmitti, Saarinen hymyilee. /





Vasemalla Keijo Kopra, oikealla metsäteollisuustoimialan asiantuntija Paavo Turkulainen.

Puun arvostus saatava nousuun

Reilun kolmannesvuosisadan sahateollisuutta työkseen seurannut yritystutkija on nähnyt yhtä ja toista – positiivista ja negatiivista. Siitä huolimatta usko ja intohimo metsään ovat säilyneet.

OP-Pohjola-ryhmän metsäteollisuustoimialan asiantuntijana 35 vuoden ajan työskennellyt Paavo Turkulainen on työuransa ajan tutkinut metsätaloutta ja puutuoteteollisuutta. Pankkialan myllerryksistä huolimatta työnkuva on säilynyt lähes ennallaan, mutta työn tekemiseen liittyvät seikat ovat muuttuneet oleellisesti. Kun Turkulainen asteli yliopistolta yritys-

tutkijaksi, tiedonsaanti oli niukkaa, mutta nyt seurattavien tiedonlähteiden ja niiden kautta saatavan tiedon määrä on valtava.

- Ongelmia syntyy sen arvottamisessa, kuinka paljon tietoa pitää tai on kannattavaa kerätä. Kyse on myös ajankäytöllisistä haasteista.

Yritystutkimuksen parissa OP-Pohjolassa työskentelee 14 asiantuntijaa, joiden ydintehtävänä on tarjota asiantuntevaa ja ajankohtaista

tietoa pankin rahoituspäätösten tueksi. Tiedonhankinnan ja -muokkauksen lisäksi työhön kuuluvat myös luottokelpoisuusarviot.

- Aikaisemmin lainoja voitiin myöntää hyviä vakuuksia vastaan. Enää se ei riitä, vaan nykyisin pyritään varmistumaan luottojen takaisinmaksukyvyistä. Koska sahateollisuus on pääomavaltaista ja taseet ovat varsin raskaita, vakavaraisuutta painottavat luottoluokitukset eivät

yleensä ole parhaasta päästä, Turkulainen selvittää.

Yhdistymisiä ja yllätyksiä

Metsäteollisuus on yritystutkijan näkökulmasta kehittynyt melkoisesti 1970-luvulta. Kun 30 vuotta sitten sahapuolen asiakkaita oli noin 380, määrä on nyt sadan paikkeilla.

- Isoiksi luokiteltavia metsäteollisuusyrityksiä oli kohtuullisen pal-

jon, ja fuusiot tuntuivat kaukaisilta ajatuksilta. Silloin puhuttiin lähinnä vitsinä Yhtyneiden Paperitehtaiden ja Kymmenen yhdistymisestä. Hyvät kuitenkin hyttyivät, kun UPM syntyi 1996, Turkulainen muistelee ja toteaa, että sama kehitys oli aiemmin alkanut myös pankkipuolella.

35 työvuoteen mahtuu monenlaisia suhdanteita. Esimerkiksi vuonna 2007 kaikki ennusteet menivät vikaan, sillä kukaan ei osannut arvioida yritysten tekevän niin kovia tuloksia, mutta ei pysähdyksen jyrkkyyttä osattu arvioida. Suhdanteissa merkillepantavaa onkin niiden syklien tihentyminen.

- Aikaisemmin pystyi tekemään melko tarkkoja ennusteita kahden, kolmen vuoden päähän. Nykyisin vuosineljänneksenkin pituiset ennusteet saattavat mennä pieleen. Uskon kuitenkin yhä vahvasti perusteellisuuteen ja sahaukseen. On luotettava siihen, että mikä menee alas, se tulee myös ylös.

Tulevaisuuden peruskysymykset liittyvät Turkulaisen mukaan sahatavaran ja puun arvostukseen: millainen arvostus on nyt, ja miten se saadaan nousemaan? Perinteisten sahatavaran, paperin ja kartongin rinnalle on jo kehitetty ja pyritään yhä kehittämään uusia tuotteita, mutta perusteellisuuden ja erityisesti sahateollisuuden säilyminen elinvoimaisena edellyttää raaka-ainesaannin turvaamista. Jos lähes 70 % metsänomistajien tuloista mak-

sava sahateollisuus kuituisi, eivät puut liikkuisi metsistä lainkaan. Henkeen ja vereen puumieheksi tunnustautuva yritystutkija toivookin, että puun oikea arvo uusiutuvana luonnonvarana ja -tuotteena tunnustettaisiin.

- Sahatavarasta maksettiin 30 vuotta sitten tuhat markkaa kuutiolta, nyt hinta on 170 - 180 €. Sahatavaran arvo ei ole aikana kasvanut lainkaan, vaan kaikki kannattavuuden säilyttämisen eteen tehty on pitänyt puristaa muualta.

Risuja ja kannustusta

Ensikosketus Versowoodiin tapahtui jo 1974, kun Turkulainen opiskelutovereineen vieraili Keijo Kopran omistuksessa olleella Korkeakosken sahalla. Työuran myötä tapaamisia on ollut kahdesti vuodessa. Asiantuntija pitää Versowoodin asemaa maan suurimpana yksityisenä puunjalostajana kunnioitettavana saavutuksena.

- Versowood on laajentanut toimintaansa esimerkillisesti. Yhtiö on monipuolisen jatkojalostuksensa ansioita kyennyt tasaamaan suhdanteita ja nostamaan sahatavaransa keskihintaa.

Turkulaisen mukaan jalostuksessa piilee menestymisen mahdollisuus. Useilla alan toimijoilla, jotka voivat kohtuullisesti, noin puolet liikevaihdosta tulee jalostuksesta. Toinen vaihtoehto on pitäytyä sahauksessa ja keskittyä tiukasti

pelkästään siihen. Jalostuksella ei heikkoa perustoimintaa kuitenkaan nosteta kannattavaksi. Koska jalostukseen investoiminen on kallista, ehdottaa asiantuntija myös vaihtoehtoista mallia kannattavuuden parantamiseksi.

- Eikö sahojen kesken voitaisi tehdä keskitettyjä ratkaisuja, yhteisiä jalostuslaitoksia? Laitoksia voisi rakentaa tai ostaa myös muualta kuin Suomesta, ja tehdä tuotteita siellä, missä markkinat ovat. Tämä olisi sellaista kansainvälistymistä, mikä saha-alalta vientipainotteisuudesta huolimatta puuttuu. Yritysjärjestelyjen kautta tapahtuva keskittymisen ja yrityskoon kasvu on jo jossain määrin lähtenyt käyntiin, ja se tuo osaltaan lisää taloudellisia resursseja erilaisiin hankkeisiin.

Samaan hengenvetoon asiantuntija moittii sahareiden yhteistyökyyttömyyttä ja löytää alan ongelmien taustalta syitä myös toimijoista itsestään.

- Olen jo vuosia sanonut, että toimiala pysyy jotenkin kurissa, kun tukkeja on niukasti saatavilla. Jos puuta olisi ylen määrin liikkeellä, markkina pilattaisiin hetkessä ostamalla ja sahaamalla kuin viimeistä päivää.

Nuhtelun vastapainoksi hän kuitenkin myös kannustaa sahureita tutustumaan asiakkaisiinsa henkilökohtaisemmin ja käymään kauppaa entistä suuremmin.

- Kuluja ei voi enää merkittävästi

karsia. Välikärsien karsiminen voisi olla yksi kannattava tarkastelemisen kohde.

Metsää monin tavoin

Aiemmin osa-aikaeläkkeellä ollut Turkulainen jäi kokonaan pois työelämästä huhtikuussa 2014. Työltä vapautuu aikaa, mutta aihepiiri pysyy kuitenkin pitkälti samana. Metsänhoidon, marjastuksen ja sienestyksen väliin on tarjolla lastenhoitovuorojakin.

- Ensimmäinen lapsenlapsi syntyi joulun tienoilla, ja omien, sukulaisten ja tuttavien pakastimien täyttämisen ohella arkeen tulee myös tällainen uusi ulottuvuus.

Eläkkeelle jäännistä huolimatta asiantuntija uskoo yhä seuraavansa alan ja talouden kehitystä. Euroopan ulkopuolelta tulevat piristymisen merkit voivat olla vasta alkusaittoa tulevasta, mutta niiden ennustaminen, seuraaminen ja realisoitumisen arviointi työmielessä on nuorempi tehtävä. Turkulainen itse ”jännittää” kotikatsomossa.

- Yhdysvaltojen rakentamisen nousu on kääntänyt Kanadan hakuiden vähentymisen myötä pienentyneitä sahatavaravirtoja pois Kiinan markkinoilta. Mikäli Kiina ja Kauko-Idän maat jatkavat kasvu-uralla ja Japani pysyy tasaisena, voi laadukkaalle pohjoismaiselle puulle koittaa kulta-ajat ja edessä olla todellinen huippusuhdanne. /

”

Sahatavarasta maksettiin 30 vuotta sitten tuhat markkaa kuutiolta, nyt hinta on 170 - 180 €.



Vuonna 2011 valmistunut Puukerrostalo Heinolan Vierumäellä.

Monessa suhteessa lyömätön liimapuu

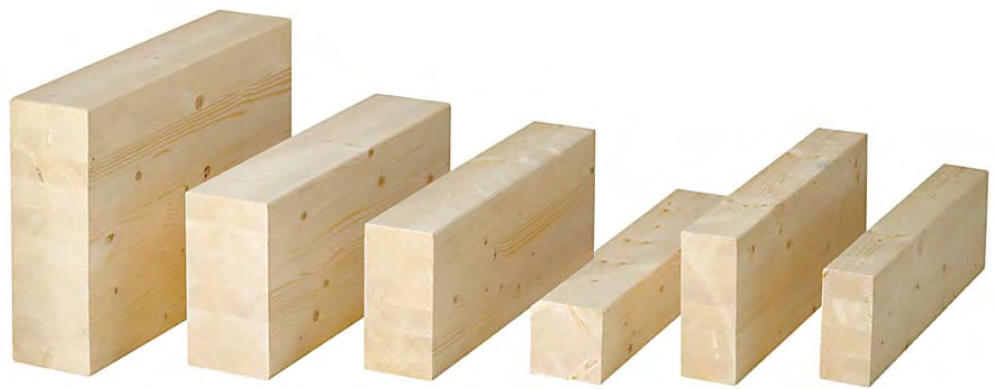
Ympäristöystävällinen ja paloturvallinen liimapuu on monipuolinen materiaali, joka sopii rakentamiseen sekä pienissä että isoissa kohteissa.

Lujuuslajitellusta kuusi- ja mäntysahatavarasta valmistettavat liimapuupilarit ja -palkit tarjoavat ylivoimaista lujutta ja näyttävyttä suhteessa muihin rakennusmateriaaleihin. Liimapuu on myös ekologinen valinta, sillä elinkaarensa aikana se toimii tehokkaana hiilivarastona ja kierrätettävän puumateriaalin valmistuksessa syntyvät sivuvirrat poltetaan bioenergiana.

Palkkien valmistuksessa käytettävän vaalean liiman ansiosta liimasaumat jäävät näkymättömiin, ja erilaisilla pintakäsittelyvaihtoehdoilla materiaali soveltuu arkkitehtoniseksi elementiksi lähes mihin tahansa kohteeseen. Palon sattuessa

mittatarkan ja helposti työstettävän liimapuun hiiltyminen suojaa puuta, minkä ansiosta se on myös paloturvallinen materiaali.

Versowoodin varastopalkin lujuusluokka on GL30c, ja varasto-



dimensioita on useita. Tolppia on saatavana 3, 6 ja 12 metrin pituisina. Varastopalkkien profiilina on kulmaviiste, ja ne toimitetaan yksittäisfolioihin paketoituna.

Pienimuotoiseen rakentamiseen

soveltuvan varastopalkin ohella Versowood valmistaa suuriakin projektituotteita, jotka suunnitellaan aina yksilöllisesti kohteen mukaan. /

✓ Yhteystiedot yksiköittäin

Versowood Group Oy

Teollisuustie 60, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Versowood Oy

Sahatoimiala:

Vierumäen yksikkö

Teollisuustie 60, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Riihimäen yksikkö

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
PL16, 11101 Riihimäki
Puh. 010 8425 700, faksi 010 8425 710

Otavan yksikkö

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 400, faksi 010 8425 420

Hankasalmen yksikkö

Kuuhankavedentie 24-26
41500 Hankasalmi as.
Puh. 010 8425 900, faksi 014 8430 12

Liimapuutoimiala:

Vierumäen liimapuutehdas

Teollisuustie 60, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Heinolan liimapuutehdas

Tähtiniementie 3, 18100 Heinola
Puh. 010 8425 610, Faksi 010 8425 640

Infratoimiala:

Vierumäen yksikkö

Teollisuustie 60, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Keravan kyllästämö

Kyllästämöntie 100, 04220 Kerava
Puh. 010 8425 890, faksi 010 8425 895

Energiatoimiala:

Vierumäen yksikkö

Teollisuustie 60, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

Puupakkaustoimiala:

Haukiputaan yksikkö

Revontie 52, 90830 Haukipudas
Puh. 010 8425 800, faksi 010 8425 810

Rovaniemen yksikkö

Ahjotie 27, 96300 Rovaniemi
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 810

Riihimäen kelatehdas

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 708, faksi 010 8425 746

Riihimäen lavatehdas

Teollisuuskatu 1, 11130 Riihimäki
Puh. 010 8425 708, faksi 010 8425 746

Porin lavatehdas

Eerontie 3, 28840 Pori
Puh. 010 8425 850, faksi 010 8425 855

Mikkelin lavatehdas

Sahantie 16, 50670 Otava
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 410

Valkeakosken lavatehdas

Peuranoronkatu 1, 37630 Valkeakoski
Puh. 050 5668 115, faksi 03 5889 161

Versowood Oy, Muurlan tehdas

Muurlantie 101, 25130 Muurla
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 472

Versowood Oy, Metsäosasto

Tähtiniementie 3, 18100 Heinola
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 590