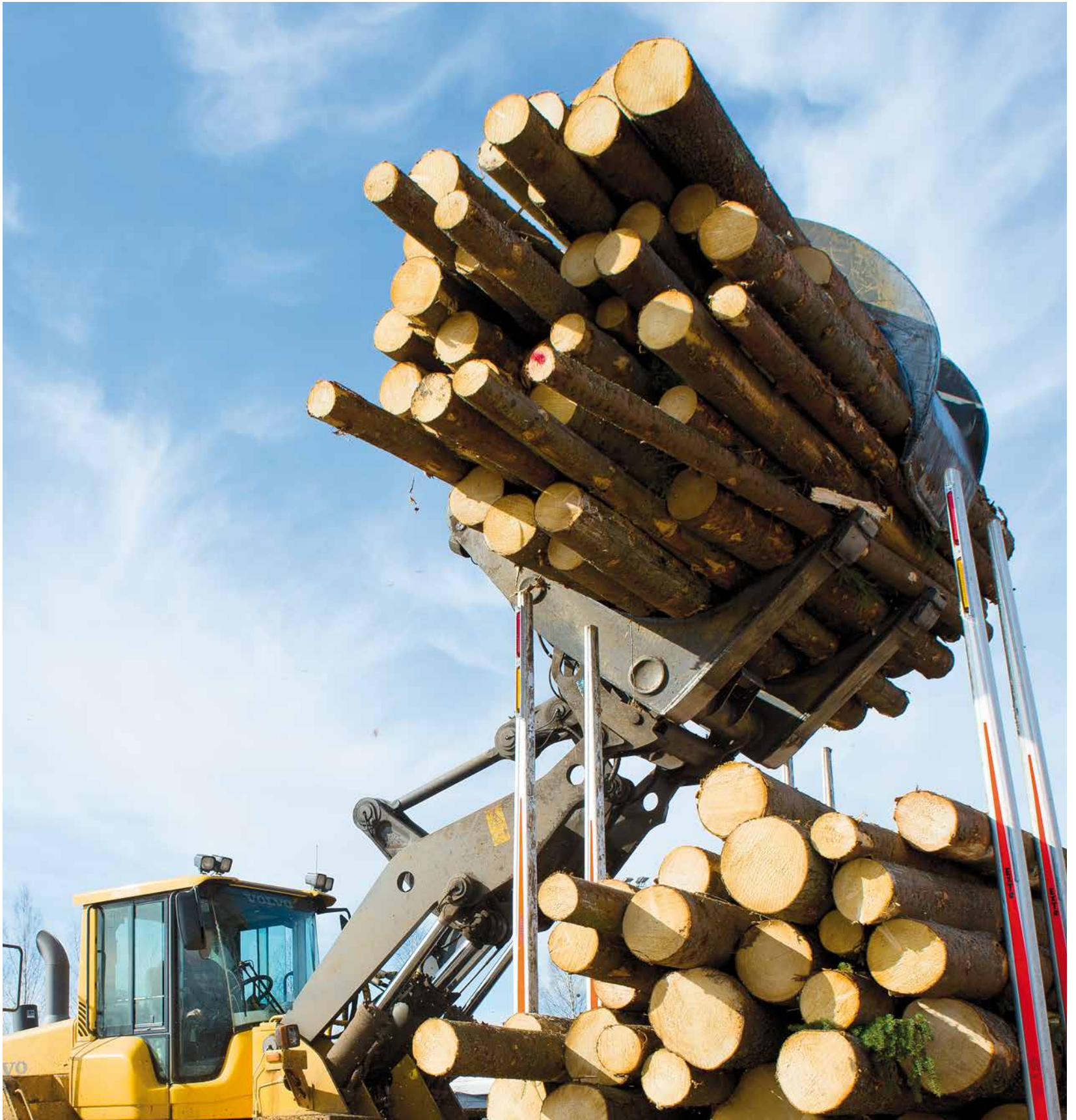


# Versio

1.2015



# Laatu ja turvallisuus edellä kohti kannattavaa kasvua

**O**dotukset Suomen uutta hallitusta kohtaan on suuret. Kilpailukyky on ollut viime vuosina huono ja seuraukset kansainvälisillä kilpailukentillä on nähty. Samaan aikaan kun valtiolta odotetaan valtavia rakenteellisia uudistuksia, talouden pyörät pitää vihdoin saada pyörimään. Suomi on henkisesti lamassa, mistä on osoituksena heikoin omakotitalojen rakennusvuosi sotien jälkeen. Kuluttajien luottamuksen kannalta selkeät päätökset ovat tärkeitä, eikä niitä voida enää siirtää eteenpäin.

Kilpailukykyyn puuttuminen on vaivannut myös sahateollisuutta. Toimivat puumarkkinat ja varmuus puuraaka-aineen saatavuudesta ovat biotalouden kasvun perusedellytyksiä. Vireillä olevat suurinvestoinnit nostavat puun tarpeen lähivuosina noin 75 miljoonaan kuutiometriin vuodessa. Kotimaista puuta tarvitaan noin 10 miljoonaa kuutiometriä enemmän kuin nyt, mikä on puumarkkinoille kova haaste. Suomea on rakennettava biotalouden ympärille, ja on todella tärkeää, että teollisuuden tarvitsemat puut lähtevät metsistä liikkeelle. Uuden hallituksen on tuotava uudistuksia puukauppaan muun muassa sukupolvenvaihdoshuojennuksella, perikuntien purkupakolla sekä aktiivisten metsänmyyjien ja yhteismetsien verotusta kannustamalla. Liikkeelle on saatava myös määrältään noin 30 % passiivinen metsänomistajaryhmä, joka ei ole 30 vuoteen myynyt puutaan. Tässä ennakkoveromalli on toimiva ratkaisu. Aktiiviset myyjät eivät mallin myötä häviä mitään, mutta passiivisten metsänomistajien on mietittävä toimiaan verotuksen kannalta.

Versowoodin tilikausi päättyy kesäkuun lopussa, ja liikevaihtomme päättyy noin 320 miljoonaan euroa. Kannattavuus jää vain tyydyttäväksi, mutta vaikein ajanjakso lienee jo takanapäin. Odotukset ovat korkealla, ja vastaamme osaltamme biotalouden nousuun. Kun puunkäyttö kasvaa, myös sahatavaran valmistusmäärät kasvavat. Heinäkuussa alkavalla tilikaudella tavoitteenamme on 1,3 miljoonan m<sup>3</sup> tuottaminen ja sitä seuraavalla tilikaudella noin 1,5 miljoonan m<sup>3</sup> tuottaminen, jolloin liikevaihto jo ylittää 400 miljoonaa euroa.

Olemme monin tavoin laittaneet Versowoodia iskukuntoon. Meillä on hyvä henkilöstö ja joutuisa vauhti päällä. Uudistuksia on jo tehty paljon, mutta toiminnan kaikkia osa-alueita on kehitettävä

jatkuvasti. Tuorein iso lähiajan muutos on sahojemme aiempaa selkeämpi roolittaminen. Otavan saha muutetaan kuusisahaksi ja Hankasalmen saha mäntysahaksi. Roolittamisen ansiosta suunnitelmallisuus, tuotantotehokkuus ja tuotteiden laatu kehittyvät myönteiseen suuntaan.

Työ- ja paloturvallisuuden kehittäminen on merkittävä, koko Versowood-konsernia koskeva hanke, joka kestää vuoden 2016 loppupuolelle asti. Hankkeen avulla saavutetaan asennemuutoksia, joiden ansiosta työpaikat pysyvät puhtaina ja epäkohtiin puututaan ennakoivasti ennen vahinkojen tapahtumista. Projekti on kokonaisluontoinen hanke, jossa korjataan epäkohdat ja asetetaan selkeät tavoitteet tulevaisuudelle.

Samalla keskitymme oman henkilöstön ja erityisesti esimiesten kouluttamiseen tulevaisuudessa. Henkilöstön aktiivisuus, asenne ja huolellisuus ovat erityisen tärkeää toiminnan ja tuotteen laadun varmistamiseksi.

Kehitämme ja yhtenäistämme myös yritysilmettämme. Työvaatteiden ja tuotepakkausten uudistaminen, yksiköiden näkyvyyden ja opastuksen parantaminen sekä kuljetusvälineiden väriytyksen muuttaminen ovat tästä näkyvimmit kohteet lähitulevaisuudessa.

Toivotan kaikille sidosryhmille mukavaa ja lämmintä kesää!

Ville Kopra  
toimitusjohtaja



- 2 Pääkirjoitus
- 3 Myynti- ja markkinakatsaus
- 5 Eero Valion haastattelu
- 6 Puutilannekatsaus
- 7 Työministeri Lauri Ihalaisen vierailu Hankasalmen sahalla
- 8 Hallitus esittäytyy – Sakari Tamminen
- 9 Tyyppisiltojen hyväksyntä avaa puusiltojen markkinoita
- 10 Työn äärellä
- 12 Turvalliset työtavat ovat jokaisen etu
- 14 Asiakasesittelyssä Mocopinus
- 16 Kauden tuote – Verso Harmaa Terassilauta
- 16 Yhteystiedot

## Nimitykset

### Versowood Group Oy

Marita Vihervuori, konsernin kassapäällikkö

### Versowood Oy

Riia Becker, assistentti, myynti- ja toimitusketju  
Sami Heikkinen, konsernin lähetuspäällikkö  
Riku Hokkanen, vientijohtaja  
Jaakko Huotari, myyntipäällikkö, projektituotteet  
Jarno Pottonen, työnjohtaja, Eurosa  
Riina Pylvänäinen, sihteeri  
Ville Tapanainen, jalosteryhmän johtaja  
Jani Ukkonen, myyntijohtaja, kotimaankauppa  
Mikko Ylönen, työnjohtaja, aihiotuotanto

## Merkipäivät

### Versowood Oy, 50 vuotta

Hämäläinen Jari	4.11.
Kauppinen Jorma	16.9.
Keinänen Timo	26.6.
Kokko Jari	11.8.
Kyllönen Esa	8.7.
Lappalainen Tuija	16.7.
Marttinen Tuomo	20.12.
Mattila Jari	28.11.
Mäkinen Eija	19.10.
Pulkkinen Antero	18.12.
Pyykkö Seppo	9.9.
Stålhammar Arto	12.9.
Talvinen Jukka	17.12.
Toivainen Jukka	12.11.
Tyrväinen Tapio	6.7.
Uurainen Tauno	13.6.
Ylimaa Jari	13.12.

### Versowood Oy, 60 vuotta

Höök Sirpa	20.10.
Koskela Jouko	24.6.
Luukka Markku	8.9.
Marttila Teuvo	16.8.
Matinolli Heikki	30.6.
Nikkinen Jarmo	5.8.
Paukku Seppo	27.9.
Vitie Antti	2.12.





# Oikeita asioita yhdessä tehden

Globaali sahatavaramarkkina tuntuu jälleen jääneen jumiin kuin kumisaapas mutaan. Toivoa ei ole kuitenkaan heitetty, ja pienten auringonpilkahdusten toivotaan kuivattavan maaperää piankin.

**E**pävarmuus jatkuu yhä, eikä sahateollisuus ole viime vuoden kesälomien jälkeen lähtenyt uudelleen käyntiin. Varastot pääsivät loppuvuodesta kasvamaan, ja vaikka tällä hetkellä sahattavat määrät löytävätkin osoitteet, on viime vuonna syntyneiden varastojen sulattaminen työn ja tuskan takana.

Myyntiä johtavan **Eero Valion** mukaan Versowoodin kotipesässä Euroopassa kauppa ei käy.

- Kansa ei ole uskaltanut kuluttaa, eikä kevään perinteistä kysyntäpiikkiä ole näkynyt. Nyt näyttää kuitenkin siltä, että tilanne olisi menossa parempaan suuntaan.

## Varovaista orastelua

Hiljaiselosta huolimatta Euroopassa on joitain valopilkkuja, joista yksi on Iso-Britannia. Maassa on runsaasti patoutunutta rakentamistarvetta, ja talouden kukoistaessa sahatavaralle on kysyntää. Etelä-Euroopan tilanne on piristynyt jonkin verran, ja Saksakin näyttää heräämisen merkkejä, mutta Ranskan tärkeä kuusimarkkina on todella huonossa kunnossa.

Japanissa arvonlisäveron korotus sai viime vuoden lopulla aikaan parin kvartaalin mittaisen kysyntäpiikin, jonka aikana täytettiin varastoja. Kysyntä kuitenkin loppui korotuksen astuttua voimaan, ja merkkejä kaupankäynnin vilkastumisesta on

alkanut näkyä vasta äskettäin.

- Asiakkaiden varastot ovat kuulemani mukaan noin 70 % normaalisia, joten tarvetta niiden täydentämiseksi alkaa olla, kertoo Valio.

Pohjois-Afrikassa ja Lähi-idässä paine rakentamiseen on kova. Nuorten perheiden määrä kasvaa, ja asuntoja tarvitaan. Versowoodille tärkeillä markkinoilla kuten Algeriassa ja Egyptissä sekä Marokossa ja Tuniassa varastot ovat olleet korkealla tasolla, ja Egyptissä voimaan astunut pankkilakimuutos on aiheuttanut asiakkaille maksuvaikeuksia ja hankaloittanut vientiä.

Vaikeassa tilanteessa pelastajaksi on osoittautunut Kiina. Vuonna 2014 Versowood vei maahan kaikkiaan

85 000 m<sup>3</sup> kuusisahatavaraa, ja tälle vuodelle asetetut tavoitteet jopa 150 000 m<sup>3</sup>:sta näyttävät Valion mukaan mahdollisilta.

- Markkinan vedon lisäksi dollarin ja euron kurssi on vaikuttanut suopeasti kauppoihin. Kiina on ollut pohjolan sahureiden pelastusrenkas. Ilman sitä olisi kuusisahat suljettu jo aikaa sitten.

## Sopeuttamista ja uusia tunnusteluja

Kotimaassa rakentamisen aktiiviteetti laskee yhä. Korjausrakentaminen on kannatellut sahoja, mutta vain osin. Kuluttajien uskon olisi palauduttava ja ihmiset olisi saatava töihin, jotta parempia aikoja voisi odottaa.



Kysyntään nähden sahatavaran ylitarjonta kotimaassa on kova. Valio pitääkin sekä kotimaan että Euroopan piristymistä tärkeänä kotimaisen sahatavaratuotannon kannalta.

- Ennen kuin kotipesä ja meille tärkeät kuusimarkkinat elpyvät, ei mitään positiivista tapahdu. Vasta sitten voidaan taas sahata hymy suupielessä.

Kysyntäkurimuksen vaivatessa myös kilpailutilanne on muuttunut. Viimeisen vajaan viiden vuoden ajan kruunun suhde euroon antoi suomalaisille etulyöntiaseman Ruotsiin nähden, mutta nyt tilanne on muuttunut. Valio toteaa ruotsalaisten ottaneen takaisin vähintäänkin sen, mitä aiemmin markkinoilla menettivät. Keski-Euroopan sahurit kamppailevat puolestaan korkeiden raaka-ainekustannusten kanssa samalla, kun omaa kysyntää ei juurikaan ole. Yhdysvaltain asuntorakentamisen elpyminen tarjoaa keskieuropalaisille kuitenkin jonkinlaista venttiiliä, ja tavaravirtoja on jo lähtenyt meren toiselle puoleen. Myös Kanadan markkinan vilkastumisen toivotaan tekevän tilaa suomalaisille toimijoille Euroopan markkinoilla.

Tilanne vaatii muun muassa toiminnan sopeuttamista ja erityistä tarkkuutta raaka-ainehankinnassa. Paremman suunnitelmallisuuden avulla Versowood pyrkii paran-

tamaan toimintansa laatua ja sitä kautta asiakkaiden luottamusta toimitusvarmuutta ja laatua kohtaan.

- Nykytilanteeseen ei voi jäädä vain odottelemaan, vaan uusien markkinoiden ja asiakkaiden etsiminen on elinehto. Muun muassa tämän vuoksi olemme mukana Finpron sahojen vientiohjelmassa, joka tähyää uusille markkinoille Aasiaan, Valio summaa.

#### **Vastakkainasettelu hiertää hankkeita**

Konsernin liiketoiminta-alueista ainostaan pakkauspuoli on pyörinyt kohtuullisen tasaisesti. Marras-helmikuun ajan sahat kävivät rajoitetulla kapasiteetilla, mikä on osin seurausta muiden liiketoiminta-alueiden hiljaiselosta. Japanin markkinan normalisoituminen aikaansaisi liikettä esimerkiksi liimapalkkituotantoon, joka on ollut vaatimatonta myös kotimaisten hankkeiden seisoessa.

- Suomi on valitettavan betoniin valettu maa. Toivoisin, että vuoropuhelu eri materiaalien välillä saataisiin paremmaksi, jos ei muuten niin pakkokeinoin. Suomessa voitaisiin asettaa julkisille hankkeille esimerkiksi 20 prosentin puunkäyttöpakko, jolloin yhteistyö lisääntyisi ja vastakkainasettelu vähenisi, toteaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

Kopra viittaa Norjan ja Ruotsin malleihin, joilla pyritään edistämään puun käyttöä esimerkiksi infrarakentamisessa. Versowood sai puusilloilleen vastikään tyyppihyväksynnän, ja koska Suomen maantiesilloissa on paljon kunnostamistarvetta, voitaisiin liikkeelle lähteä vaikkapa siltaprojekteista.

Pylväspuoli on muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta ollut nihkeä, ja toimituksissa on isoja aukkoja edellisvuosiin verrattuna. Kahden perättäisen lämpimän talven jälkeen myös energialiiketoiminta takkuaa.

- Lämmin sää vaikuttaa suoraan pelletin, metsätähteiden ja sahan sivutuotteiden kysyntään. Toivotaan, että seuraavasta talvesta tulee kylmempi ja energiantuotanto kääntyy yhä enemmän bioenergian suuntaan.

Tavaravirtojen pysyminen Suomessa sen sijaan, että niitä rahdataan muualle pohjolaan, parantaisi energialiiketoiminnan kannattavuutta. Ensimmäiselle ajoittuvat suuret voimalahankkeet näyttävät, toteutuuko toimitusjohtajan toive bioenergiasta menestyvänä osana puunjalostusteollisuutta. Vaikka liiketoiminta laahaakin, Kopra ei haikaile tukien perään.

- Energian tuotannontukien sijaan olisi huolehdittava perusteellisuuden toimintaedellytyksistä. Puuraaka-aineen ensisijaisten käyttökohtei-

den tulisi olla olemassa oleva perusteellisuus, sahatteollisuus ja jatkojalostus, joiden arvo on kansantaloudellisesti moninkertainen energiantuotantoon verrattuna.

#### **Ajatukset tulevaisuudessa**

Konsernin tilikausi päättyi edellistä tilikautta heikompana, ja kaupan käynnin vilkastuminen tulisi tarpeeseen. Kaikesta huolimatta Kopra kuitenkin uskoo ankeimman jakson olevan jo takanapäin.

- Vaikka Euroopan kevätsezonki myöhästyi ja Yhdysvalloissa kova talvi viivästytti rakentamista, on ilmassa hyvää uutta pohinää. Asiat ovat kääntymässä parempaan.

Kotimaan vaalien jälkeen toiveena on, että muodostuva hallitus loisi uskoa talouteen muun muassa suurhankkeiden – kuten Äänekosken sellutehtaan ja Fennovoiman ydinvoimalahankkeen – sekä puukauppaa uudistavien ja edistävien rakennepaketien myötä.

- Jotta sahat pystyisivät investoimaan, luomaan kilpailukykyä ja kehittymään kansantalouden hyväksi, olisi puukaupan tasaisuus ja hintojen kohtuullisuus ensiarvoisen tärkeää.

Versowoodin kuluvalle tilikaudelle on budjetoitu 320 miljoonan euron liikevaihto, käyttökatetavoite on 6,5 prosenttia ja sahatavaraa tuotetaan noin 1,15 miljoonaa kuutiota. Investointeja tehdään tänä vuonna noin 8 milj. € verran, ja ensisijaisena ajatuksena on konsernin taseen vahvistaminen.

- Kaikki investoinnit tehdään laatu- ja kestävyyden edellä. Investoimme muun muassa kuivaukseen, ja parannamme puitteita entistä paremman laadun aikaan saamiseksi.

Toista vuotta sitten aloitettu strategia jatkuu konsernissa tiiviinä ja näkyy erilaisina projekteina. Strategia muodostuu neljän osa-alueen – asiakkaiden, henkilöstön, prosessien ja tuloksen – yhtäaikaisesta tavoiteasetannasta sekä niihin liittyvien toimenpiteiden jalkauttamisesta.

- Olemme ottaneet henkilöstön mukaan luomaan tulevaisuuden Versowoodia. Avoimuuden lisääminen synnyttää aitoa yhteistyötä, ja tulos syntyy oikeita asioita yhdessä tehden. Kun roolit ja toimintatavat ovat kaikille selvät, prosessit tehostuvat automaattisesti, mikä näkyy asiakkaille muun muassa entistä parempana laatuna ja toimitusvarmuutena. Kaikki tämä kumuloituu yrityksen tuloksenteleeseen, visioi Kopra. /



# Suunnitelmallisuutta ja uusia työkaluja

Vaikeina aikoina myynnin rooli on keskeinen jokaisella toimialalla. Versowood virittää omaa myyntiään vastaamaan haastavaan markkinatilanteeseen ja hankki sen primusmoottoriksi alan kokeneen osajan.

**P**orista kotoisin olevan **Eero Valion** ensimmäinen työpaikka oli Rosenlewin Seikun saha, jossa työskentely miehen itsensä mukaan oli lähes sukuvelvoite. Tehtyään pitkän päivätyön Rosenlewillä Eero Valio siirtyi Rauma-Repolalle Saksan myyntiyhtiön vetäjäksi vuonna 1989. Työnantaja vaihtui fuusion myötä UPM:ksi ja myöhemmin Enso Timberiksi, jonka myyntiyhtiötä hän luotsasi Hampurissa vuoteen 2007 asti. Laman kynnyksellä hän siirtyi Metsä Woodin, silloisen Finnforestin palvelukseen.

- Saksassa vierähti hieman yllättäen 18 vuotta. Ainakin Saksan kielten alkeet tulivat sinä aikana opittua, Valio virnistää.

Yhteydenotto Versowoodilta tuli kesällä 2014. Yritys etsi vastuuhenkilöä kehittämään konsernin myyntiä ja toimitusketjua, ja Valiota pidettiin sopivana tähän tehtävään. Koko työuransa suurten konsernien palveluksessa työskennellyt mies mietti perheyriitykseen siirtymistä pitkään, mutta lopulta päätös oli helppo. Hyvässä hengessä käydyt keskustelut saivat Valion vakuuttuneeksi siitä, että Versowood olisi oikea paikka saattaa oma työura loppuun.

- Yhtiö on mielenkiintoinen. Sahaustoiminnan kokoluokka ei juurikaan eroa isojen teollisuuskonsernien vastaavasta. Sen, minkä perheyhtiö jää suuryrityksille jälkeen suunnitelmallisuudessa, se korvaa päätöksenteon nopeudessa.

## Uusien toimintamallien sisäanjaja

Joulukuusta 2014 alkaen Eero Valio on vastannut Versowoodin myynti- ja toimitusketjun toiminnasta. Työ sisältää muun muassa asiakkaiden hoitoa, myyntikanavien ja jakeluteiden kehittämistä ja myyntijohtajien sparrausta.

Viiden kuukauden rupeaman jäl

”

Yhtiö on mielenkiintoinen.

Sahaustoiminnan kokoluokka ei juurikaan eroa isojen teollisuuskonsernien vastaavasta.



keen mies on tyytyväinen tekemäänsä ratkaisuun. Mikään ennalta arveluttanut mahdollinen ikävä vaihtoehto ei ole toteutunut, ja esimieheltä saatu 100 prosentin luottamus sekä motivoi että lämmittää. Tekemistä riittää, ja alkulämmittelyn jälkeen hihat on jo käärittä.

- Olemme ottaneet käyttöön uudenlaisen myynninsuunnittelukonseptin, jonka tehtävänä on lisätä toiminnan suunnitelmallisuutta, sekä

monia muita työkaluja auttamaan ja helpottamaan myyntityötä. Alku näyttääkin lupaavalta.

Myyntikanavataarkastelun myötä Versowood luopui Saksassa agenteistaan ja osin kasvutavoitteidenkin vuoksi perusti maahan oman myyntiyhtiön. Myyntikonttori vastaa Versowoodin myynneistä saksankielisessä Keski-Euroopassa, ja myyntikonttoria johtaa **Karsten Krüger**. Suomesta saksankielisen

alueen myyntityössä ovat mukana **Riia Becker** ja **Riku Hokkanen**.

- Omassa myyntikonttorissa tieto ja asiantuntemus ovat agentteihin verrattuna ylivoimaisia. Myyntikonttoreiden perustaminen ei ole itsetarkoitus, mutta edelleen tarkastelemme, onko olemassa sellaisia markkinoita, joilla oma läsnäolo olisi tarpeellista. Se jää nähtäväksi, Eero Valio päättää. /



# Metsäteollisuus – auringonnousun ala

Metsäteollisuus on hyvässä nosteessa. Hiljattain metsäteollisuus on tuonut julki monia suurinvestointejaan. Lähivuodet ovat näytön paikka koko metsäsektorille, jotta teollisuuden puuhuolto toimii ympärivuotisesti.

Lähes koko viime vuosi oli puukaupan kannalta hyvä. Kuluva vuosi on käynnistynyt selvästi rauhallisemmin, mikä pääosin johtuu lyhyeksi jääneestä talvesta. Ylisuurten talvivarantojen vuoksi ostajat eivät pystyneet ostamaan uusia talvileimikoita enää talven aikana. Alkuvuonna puukaupan tahmeutta lisäsi myös pahasti pieleen mennyt uutisointi, jossa hoettiin ostajien vähäistä kiinnostusta puukauppaan. Viesteissä uohdettiin mainita jarrutuksen koskevan vain talvileimikoita. Kesäpuita sen sijaan kaikki ostajat olisivat varmasti ostaneet, jos niitä olisi ollut tarjolla, mutta sitä ei uutisoitu. Virheellisellä uutisoinnilla aiheutetaan helposti epävarmuutta puumarkkinoille,

mikä näkyy välittömästi niukkana puuntarjontana. Onneksi perinteiseen tapaan kevään koittaessa puiden tarjonta on vilkastunut ja puukauppoja tehdään kiihtyvään tahtiin.

Etelä-Suomessa perinteiset talvet ovat harvinaisia. Versowood Oy korjaa puita noin 10 kuukautta vuodesta ja toimittaa niitä tehtaille lähes ympäri vuoden. Menneen leudon talven aikana talvileimikoita pystyttiin korjaamaan vain pari kuukautta, joten kesäkorjuukelpoisia kohteita pitää hankkia moninkertainen määrä. Päijät-Hämeen kuusikoista peräti 70 % on talvikohteita, mikä tekee puuhuollon ympärivuotisen hoitamisen vaikeaksi. Samanaikaisesti valtion ja kuntien avustukset yksityisteille ovat loppuneet lähes kokonaan,

ja jopa valtion omat tiemäärärahat ovat niukat. Tiestön rappeutumisesta muodostuu lähivuosina puuhuollon kannalta merkittävä ongelma, ellei teitä aleta pikaisesti kunnostaa. Talvileimikoista on jo nyt ylitarjontaa ja niiden määrä lisääntyy entisestään, ellei tiestöä saada nopeasti kuntoon. Tiestöön sijoitetut eurot tulevat yhteiskunnalle takaisin moninkertaisesti lisääntyneinä verotuloina, metsänomistajille kasvavina kantorahatuloina ja yrittäjille tasaisen työllisyyden myötä kohentuneena kannattavuutena.

Viimeisten vuosikymmenten aikana Suomessa on nähty monien teollisuudenalojen nopea nousu ja vielä nopeampi loppu. Metsäteollisuus on ollut Suomen talouden selkäranka jo

lähes 150 vuotta. Metsäteollisuutta on pidetty välillä auringonlaskun alana, mutta metsäteollisuuden tuoreet investointipäätökset osoittavat alan elävän uutta nousuaan. Nyt onkin oleellista saada koko metsäala tekemään yhdessä työtä tämän nousun mahdollistamiseksi. Myös yhteiskunnan panos puukaupan esteiden poistamiseksi ja kuljetusväylien parantamiseksi on välttämätöntä. Metsät ovat puita väärällä, joten puupulan takia ei yhtään metsäteollisuuslaitosta Suomessa kannata lopettaa.

Jussi Torpo  
metsäpäällikkö, Versowood Oy /





Kuvassa vasemmalta Hankasalmen plm Juha Castren, Tapio Lappalainen, työministeri Lauri Ihalainen, Ville Kopra ja Reijo Laitinen.

# Ministerivierailu Hankasalmella

Edellisen hallituksen työministeri **Lauri Ihalainen** vieraili 8.4.2015 Versowoodin Hankasalmen-yksikössä. Keski-Suomen vaalikiertueen ohessa tehdyn vierailun aikana puhuttiin paljon suomalaisen sahateollisuuden tilanteesta, sen ongelmista ja

ongelmien ratkaisuun tarvittavista lääkkeistä. Ennen poliittista uraansa kirvesmiehen koulutuksen saanut ja alan töitä tehnyt ministeri katselee toimintaa ammattimiehen silmin ja oli kaikin puolin tyytyväinen vierailuun ja tehtyyn tehdaskierrokseen. /



**versowood**

**Avoimien ovien päivät Riihimäellä**  
Perjantaina 11.9.2015 klo 10-15

Ohjelmassa mm.

- Tehdaskäynnit
- Paikallisten puunostajien esittäytyminen
- Versowoodin esittelyä ja letkeää yhdessäoloa

Tilaisuus on avoin kaikille. Ruokatarjoilu.  
Ilmoittautumiset: [avoimetovet@versowood.fi](mailto:avoimetovet@versowood.fi)  
Tervetuloa mukaan!





# Uusia näkemyksiä kokeneelta konkarilta

Syksyllä 2014 Versowoodin hallitus vahvistui henkilöllä, joka on kulkenut pitkän tien kansainvälisen teollisuuden matkassa. Hallituksen keskeiseksi tehtäväksi hän nimeää toimivan johdon tukemisen erilaisten näkemysten avulla.



**S**akari Tamminen on osa suomalaista teollisuushistoriaa. Matka Tampellasta Rosenlewin, Rauma-Repolan, Repolan, Metson ja lopulta Rautaruukin kautta Versowood Oy:n hallitukseen on ollut täynnä muutoksia ja myllerrystä, mutta myös mieleenpainuvia hetkiä.

- Kun Neuvostoliiton kauppa romahti 80-luvun lopulla, olin mukana viemässä suomalaista teollisuutta maailmalle. Kansainvälistyminen oli tuolloin vasta alussa, ja sen parissa tulikin sitten kierrettyä maailmaa ja oltua pitkään esimerkiksi Yhdysvalloissa, Tamminen muistelee.

## Eri näkökulmista uusia ideoita

Pörssiyrityksien ja suuryritysten johdossa työskennellyt, vuorineuvoksen arvonimen vuonna 2007 saanut Tamminen lähti mukaan perheyhtiön

toimintaan tukeakseen sen kehitystä oman kokemuksensa avulla. Hän myös halusi lähemmäs konkreettista tekemistä.

- Perheyhtiötä hoidetaan eri tavoin kuin pörssiyritystä. Omistajat ovat läsnä, ja ulkoa tulevaa vaikutusta on vähemmän. Vaikka yhtenäistä hyvää hallintotapaa tarvitaan, olen sitä mieltä, että liika ulkopuolinen sääntely aiheuttaa väistämättä rasitteita ja ehkä ongelmiaakin liiketoiminnalle.

## Tammisen ensivaikutelma Versowoodista on positiivinen

- Versowood on keskeinen peluri alalla ja merkittävä toimija viennissä. Yhtiön mainitseminen keskustelussa saa poikkeuksetta aikaan positiivisen reaktion.

Hallitustyö on vuorineuvoksen mukaan lähtenyt liikkeelle hyvässä hengessä. Hän naurattaa kyselevänsä

paljon tyhmiä kysymyksiä, jotta sisäistäisi kokonaisuuden.

- Vaikka juureni ovat maalla, aloitin työurani kesätöissä sahalla ja aiemmat tehtäväni ovat sivunneet alaa enemmän tai vähemmän, on mekaanisessa puunjalostuksessa vielä paljon opittavaa. Tyhmit kysymykset nostavat monesti esiin näkökulmia, joita ei ole tultu ajatelleeksi.

Merkittävän kansainvälisen kokemuksen lisäksi Tamminen uskoo tuovansa Versowoodin hallitukseen eri toimialojen näkemystä sekä jakeluun, myyntiin ja kysyntään liittyviä näkökulmia.

- Yritän toki olla myös strategia-sparraaja, ja entisiin tehtäviini liittyen talouspuolikin kiinnostaa. Hallitustyöskentely ei ole kuitenkaan sooloilua, vaan ennen kaikkea eri näkemyksistä kumpuavaa, uusia ideoita synnyttävää yhteistä tekemistä.

## Oikealla tiellä

Reilun puolen vuoden hallitustyöskentelyn jälkeen Tamminen on vakuuttunut siitä, että koko teollisuudenala on siirtymässä toisenlaiseen aikaan. Suuret, esillä olleet sellutehdashankkeet eivät hänen mukaansa voi olla vaikuttamatta selvästi myös sahateollisuuteen.

- Uusi kapasiteetti tulee väkisin kasvattamaan puun käyttöä merkittävästi. Myös uusiutuvan energian säätelyyn liittyvät trendit vaikuttavat tilanteeseen. Voi olla, että näemme pian aivan toisenlaisia kehitystä ja kasvua.

Hän uskoo puun mahdollisuuksiin ensisijaisesti jalostuksessa, toissijaisesti energiakäytössä. Riskinä kuitenkin on, että alan ulkopuoliset tekijät, kuten tukijärjestelmät tai politiikka, häiritsevät markkinatalouden luonnollisia liikkeitä.

- Poliittinen maailma ei rakenna vientiä, sen tekevät suuret ja keskisuuret yritykset. Niiden toimintaympäristö olisi saatava nyt sellaiselle pohjalle, jolta voidaan rakentaa kasvua, Tamminen jyrähtää. Hän myös muistuttaa, että puun laatu ja siihen liittyvä osaaminen muodostavat Suomelle suhteellisen edun muihin maihin nähden.

- Kun nyt kynnet tukassa mietitään, miten kansakunnan jatko kirjoitetaan ja mitä syitä nykytilanteen taustalla on, pitäisi ennemminkin laittaa kädet saveen ja lähteä rakentamaan itsestään selvän vahvuutemme, puun varaan.

Hallituksen puheenjohtaja uskoo, että Versowood on kärkijoukoissa hyödyntämässä näitä mahdollisuuksia.

- Versowoodilla sahaaminen on ydinbisnestä ja kaikki toiminta on keskitetty sahauskeskukseen ja jalostuksen ympärille. Kokoluokka on sellainen, jolle on hyvä rakentaa; resursseja, myyntikanavia sekä kykyä etsiä korvaavia markkinoita löytyy. Uskon, että yritys pystyy jatkossakin kasvamaan kannattavasti ja tuottamaan lisäarvoa omistajilleen.

Kasvutavoitteet ovat korkealla, ja edellytykset kasvulle olemassa. Tammisen mukaan onnistumisen avaimet piilevät erikoistumisessa ja oman erikoisan keskeiseksi toimijaksi pyrkimisessä. Ja vaikka oma tontti olisikin hyvin hallussa, ei tulevaisuuteen tähyämistä saa unohtaa.

- Yksi tärkeä ja kiinnostava kysymys on se, miten digitalisoituminen vaikuttaa liiketoimintaan, kysyntään ja esimerkiksi tilaus-toimitusprosesseihin. Tässä kohtaa on oltava hereillä ja valmiina reagoimaan ensimmäisten joukossa. /





# Tyyppisiltojen hyväksyntä avaa puusiltojen markkinoita

Versowood Oy on Suomen johtava puusiltojen valmistaja. Aiemmin siltatuotteita on valmistettu laajasti, nyt tuotteistoon kuuluvat myös tyyppihyväksytyt kevyen liikenteen sillat ja ajoneuvoliikenteen sillat. Toimitusjohtaja **Ville Kopra** on tyytyväinen Liikenneviraston tyyppihyväksyntäprosessin lopputulokseen ja arvioi puusilloille löytävän uusia markkinoita.

**T**oivottavasti puusiltoihin kohdistuvat ennakkoluulot alkavat vihdoinkin väistyä ja asiakkaat uskaltavat ennakkoluulottomasti tehdä valintansa puusiltojen puolesta. Tyyppihyväksynnän ansiosta asiakkaat voivat luottaa sekä suunnitteluun että tekniseen toteutukseen.

Tyyppisillat rakennetaan tehtaalla asennusvalmiiksi, mikä vähentää sekä suunnittelukustannuksia että asennusaikaa työmaalla. Puu on

uusiutuva, kotimainen raaka-aine ja sopii hyvin erilaisiin kohteisiin, kestää oikein suojattuna vuosisatoja, ja voidaan käytön jälkeen vielä kierättää. – Tässä vain muutamia puusiltojen käyttöä puoltavia perusteita, toteaa toimitusjohtaja Kopra.

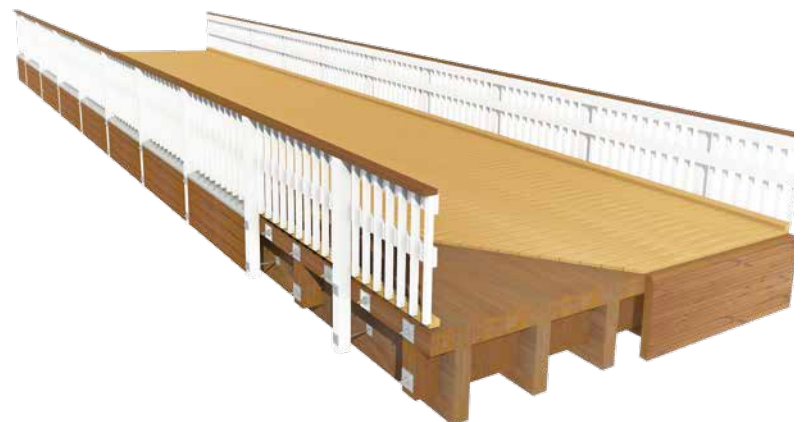
Rakentamisen nopeus korostuu entisestään: aikataulut ovat tiukoja, ja rahalla halutaan saada nopeasti valmiita. Näidenkin seikkojen takia puusillat ovat ylivertainen vaihtoehto. Kun tilaaja on työmaalla

tehnyt perustukset valmiiksi, tehtaalla valmiiksi tehty silta voidaan asentaa käyttövalmiiksi jopa yhden työpäivän aikana.

Puusilloilla on paljon mahdollisuuksia, joita naapurimaissamme on jo hyödynnetty. Erityisesti kotimaisuutta ja siltojen silmiä hivelevää ulkonäköä arvostetaan hankintapäätöksiä tehtäessä. Miksei Suomessakin päästä samalle uralle, kysyy toimitusjohtaja Kopra syystäkin.

Tyyppihyväksytyt kevyenliikenteen sillat ovat hyötyleveydeltään 3-5 metriä ja jännemitaltaan 6-38 metriä. Vastaavasti tyyppihyväksytyt ajoneuvoliikenteen sillat ovat hyötyleveydeltään 3-9 metriä ja jännemitaltaan 6-32 metriä.

Versowood Oy:n silta- ja liimapuuasiantuntijat antavat opastusta ja lisätietoja. Heihin voi ottaa yhteyttä jo hankkeiden suunnitteluvaiheessa. /







"Lennonjohtotornissa" Keijo Laakso.



Kuvassa vasemmalta; Mikko Luukkonen, Ossi Salonen, Tero Siikajärvi, Kalevi Huhtala ja Jani Palosaari.

Jatkoa juttu-  
sarjaan, jossa  
kuljemme koko  
prosessin läpi  
puukaupasta  
valmiiksi  
tuotteeksi  
asiakkaalle.  
Osa 3.



# Lajittelu johtaa pyöräkoneiden balettia

Puut saapuvat metsästä tukkikentälle, josta ne lähetetään sahausprosessiin ja siitä eteenpäin jalostettaviksi. Ennen sahausta tukit kuitenkin käyvät läpi useita työvaiheita, jotka vaikuttavat lopputuotteiden laatuun.

**K**un sahan portista sisään ajavat tukkirekat on punnittu, ne ajetaan purkupaikalle, jossa pyöräkuormaaja purkaa lastin joko pinoihin tai suoraan lajittelupöydälle. Lajiteltaessa tukit mitataan ja sen jälkeen ohjataan halkaisijaluokkien mukaisesti omiin lokeroihinsa.

Lajittelusta lokeroihin putoavat tukit ajetaan pinoihinsa tukkikenttäkarttojen mukaisesti. Vuoron vaihtuessa kartat päivitetään, jotta seuraava vuoro osaa purkaa lokerot oikeisiin kasoihin. Kokemus ja rutti ratkaisevat tässäkin työssä.

- Järjestys on säilytettävä ja oikea koreografia hallittava. Vieras pyöräkoneenkuljettaja pystyy sekoittamaan koko pakan, kertoo alueella vuodesta 2006 saakka työskennellyt, tukkikentän tapahtumia omasta ”lennonjohtotornistaan” seuraava **Jani Palosaari**.

## Kolmen hengen orkesteri

**Ossi Salonen** vastaa 10 hehtaarin

kokoisen tukkikentän konevahuudesta ja hoitaa myös sahan toisesta päästä lähtevien valmiiden tuotteiden liikennettä.

- Vuorossa on kerrallaan kolme työntekijää, joista yksi toimii lajittelussa, toinen purkaa sekä autokuormia että lokeroita ja kolmas purkaa lokeroita ja syöttää samalla sahaa, kertoo Salonen.

Tukkikentällä käy päivän aikana keskimäärin 40–50 täysperävauhua. Huhtikuun lopussa sahalla tehtiin uusi ennätys, kun sen läpi kulki 3.147 m<sup>3</sup> puuta päivässä, eli yli 13 000 tukkia. Pihalla riittää siis vilskettä, mutta hyvinsuunniteltujen reittien ja toimintamallien ansiosta vaaratilanteita ei pääse syntymään. Haastetta vilkas liikenne sen sijaan tarjoaa.

- Jos pihaan ajaa useampi auto samaan aikaan, joku soittaa, toinen koputtaa olkapäähän, tietokoneen näyttöjä täytyy seurata ja eräkin vielä vaihtuu siinä samalla, niin lankojen käsissä pitäminen vaatii todella keskittymistä, Palosaari

huomauttaa.

## Riitasointujen välttelyä ja jatkuva virittämistä

Riihimäen sahan työnjohtaja **Tero Siikajärvi** toteaa Ossi Salosen toimivan erinomaisena linkkinä sahan ja tukkikentän välillä ja kehuu kenttämiesten ammattitaitoa.

- Tukkikentällä on monia kohtia, joissa voidaan epäonnistua, mutta meillä homma toimii.

Puutavaran huolellinen käsittely on kaiken A ja O. Pyöräkoneenkuljettajan on siirreltävä lasteja varoen ja varmistettava, etteivät eri tukkikoot mene sekaisin. Lajittelun tehtävänä on huolehtia, ettei sahaukseen päädy viallisia eikä mutkaisia puita. Joskus lajittelun läpi livahtaa viallisia tukkeja, ja mahdolliset virheet näkyvät viimeistään sahalinjan alussa.

- Kerran revittiin 20 minuuttia raakittukia linjasta, ja koko sen ajan saha seiso. Aivan harmittomia nämä lipsahdukset eivät siis ole,

mutta onneksi niitä sattuu harvoin, toteaa Siikajärvi.

Lajittelulokeroita on yhteensä 56 ja eri tukkiluokkia 50. Yksi lokeroista on otantalokero, johon putoaa pistokoemaisesti satunnaisia tukkeja tarkastusmittausta varten.

- Viikoittain tehtävän lakisääteisen otantamittauksen lisäksi lajittelun mittareita tarkastetaan päivittäin ja kerran vuoron aikana tehdään lieriötarkastus. Otantamittauksella selvitetään rungon pituus ja tilavuus 30 cm:n välein, ja tulosta verrataan lajittelun mittareihin, Palosaari selvittää.

Lajittelusta saatu raportti laadusta ja saannosta siirtyy sekä sahan tuotannonohjaukselle että korjuukoneeseen. Tiedon avulla motokuljettaja voi ohjata omaa työskentelyään metsässä ja työnjohto puolestaan sahan syöttöä, sahaukseen valittavia eriä sekä sahattavia tuotteita. /

## Operaattori tuotantoketjun osana



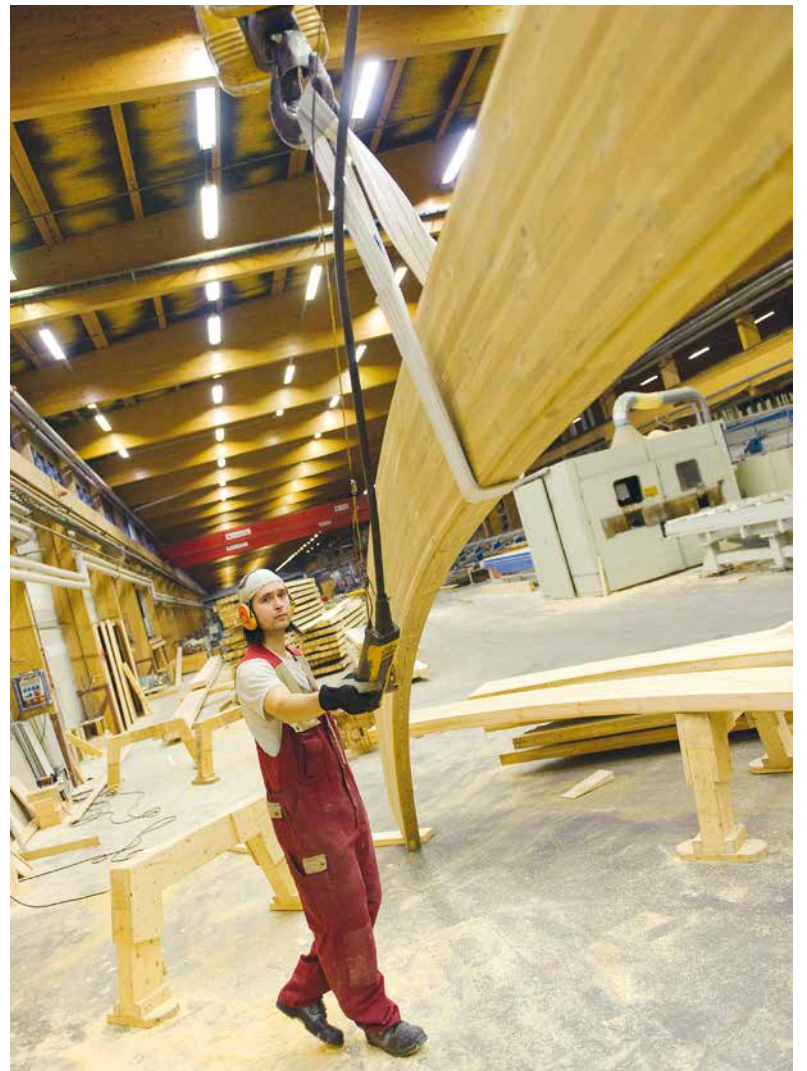
Kuljetusliike Kalevi Huhtala on keskittynyt vuodesta 1982 saakka sahatavaran kuljettamiseen ja sahojen palveluun. Yrityksessä on noin 150 työntekijää, ja sadan kuljetusyksikön lisäksi yrityksen 35 trukkia operoivat sahoilla ympäri Suomea.

Versowoodin kanssa töitä on tehty jo Vierumäen Teollisuuden ajoilta vuodesta 1992 lähtien. Riihimäen sahan tukkikenttäoperaattorina Huhtalan yritys aloitti 2008. Omistaja-perustaja **Kalevi Huhtalan** mukaan yhteistyö ja keskusteluyhteys toimivat.

Parhailtaan Huhtalan ja Versowoodin kesken on käynnissä yhteisiä kehityshankkeita, joiden tuloksena työntekoa ja sahan palvelua tehostetaan ja parannetaan. Koulutushankkeilla tähdätään myös laadun parantamiseen.

- Työ muuttuu ja tarpeet sen mukana. Vuosien mittaan säädökset ovat kiristyneet, tavaramäärät kasvaneet ja liikenne lisääntynyt. Kuljetusliikkeenkin on sopeuduttava muutoksiin ja lähdeittävä asiakkaan tarpeista sekä otettava toimintaympäristö huomioon.







# Turvalliset työtavat ovat jokaisen etu

Mitä enemmän työntekijä kantaa vastuuta omasta ja työkavereidensa hyvinvoinnista, sitä paremmin voi myös työnantaja. Versowood on käynnistänyt hankkeen, joka tähtää koko organisaation kattavaan kulttuurin muutokseen ja sitä kautta yhteisen hyvinvoinnin lisäämiseen.

**M**aaliskuussa käynnistynyt työ- ja paloturvallisuusprojekti on askel Versowood-konsernin toimintakulttuurin yhtenäistämiseksi ja vakiinnuttamiseksi. Hankkeen päämäärinä ovat sekä tapaturmien vähentäminen että turvallisuuden lisääminen, mutta taustalla vaikuttavat myös taloudelliset syyt.

- Konsernin tämänhetkinen tapaturmataajuus on liian suuri. ”Luurankoja” ei kuitenkaan ole kaapissa ja nämä ovat paljon asennepuolen asioita niin, että muun muassa työmaat pidetään siisteinä. Tulevien vuosien tavoitteet on asetettu, ja tässä on kyseessä myös iso taloudellinen säästö, kun tavoitteet saavutetaan, **Ville Kopra** toteaa.

Hankkeen toteutuskumppanina on vahinkovakuutusyhtiö If, joka on jo pitkään tukenut asiakkaidensa toiminnan kehitystä työturvallisuusriskien pienentämiseksi. Hanketta ohjaa **Jorma Sonninen** WiseLean Oy:stä.

- Ennakoivan työturvallisuuskulttuurin rakentamisella on todistustusti saatu aikaan pysyviä muutoksia, aloittaa Sonninen.

## Vauhdinotosta vakiinnuttamiseen

Hanke kestää kaksi vuotta, ja ensimmäinen välitarkastus on elokuussa 2015. Alkuvaiheessa etsitään toimipaikoittain kehityskohteita ja harjoitellaan uusia toimintatapoja. Asioita opetellaan vaihe vaiheelta, ja samalla poistetaan turvallisuusriskejä.

- Usein jo pelkkä puhuminen saa aikaan myönteisiä muutoksia. Vaikeimmin muutettavat asiat tulevat esille, jolloin niihin on mahdollista tarttua, toteaa vastaavia, pitkiä muutoshankkeita vetänyt Jorma Sonninen.

Hankasalmen yksikön työsuojeluvaltuutettu **Terjo Höylä** pitää pro-

jektia tervetulleena ja kiittelee myös ylimmän johdon osallistuvaa asennetta. Hankasalmen yleiset turvallisuusasiat ovat melko hyvin kunnossa, ja tavoitteiden saavuttaminen on kiinni ensisijaisesti henkilöstön tahdosta. Pientä muutosvastarintaa on ollut havaittavissa, mutta sitkeällä työnteolla Höylä uskoo asenteiden muuttuvan.

- Jokainen tapaturma on liikaa. Nollaan on todella vaikea päästä, mutta kun henkilöstö ottaa tämän asiakseen, kovatkin tavoitteet ovat saavutettavissa.

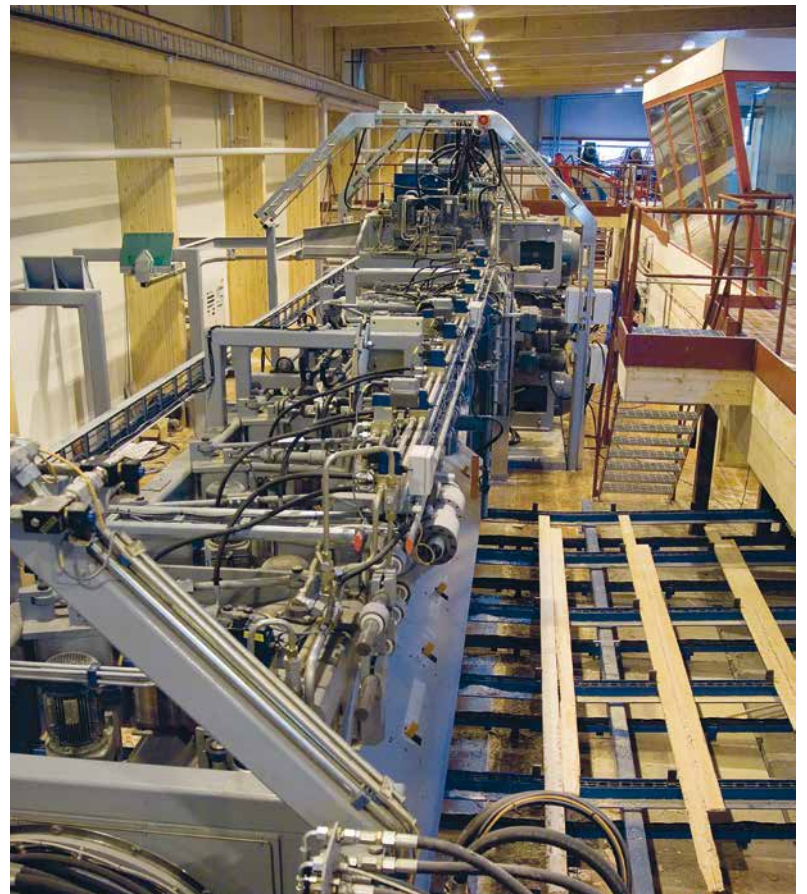
Hankasalmen on käynnissä turvallisuusohjeiden linjakohtainen päivitys, jonka yhtenä tarkoituksena on koota konsernilaajuisia toimintatapaohjeistuksia. Vierumäellä puolestaan on tehty reittikartoitus, jonka perusteella alueen opastekyltit muutetaan, ja Riihimäellä kehitetään liikkuvaa havainnointityökalua, joka ohjaa yksikön työturvallisuuden liittyvien kriittisten tekijöiden seuraamista.

- Työkalut ovat jo olemassa, mutta niiden käyttöönotto ja käytön vakiinnuttaminen ovat tärkeitä osia turvallisuuskulttuuria muokattaessa. Se onkin hankkeen toinen puoli, Sonninen muistuttaa.

## Kaikki yhden ja yksi kaikkien puolesta

Hankkeen välivaiheen tavoitteena on uudenlaisen työturvallisuuskulttuurin vakiinnuttaminen osaksi Versowoodin päivittäistä toimintaa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että jokainen hyväksyy annetut määräykset, toimii niiden mukaisesti ja kantaa vastuuta myös muista työntekijöistä. Kulttuurin muutos edellyttää koko organisaation sitoutumista.

- Jokaiselle työntekijälle kerrotaan hankkeen tavoitteet, syyt ja siihen liittyvät tehtävät. Vanhoista



tavoista luopuminen on vaikeinta silloin, kun siihen ei ole hyvää perustetta. Mikä on parempi syy kuin itsestä ja työkavereiden terveydestä ja hyvinvoinnista huolehtiminen, kysyy Sonninen.

Versowoodin nykyistä työturvallisuuskulttuuria voidaan kuvata reagoivaksi. Tapaturmia pyritään välttämään, mutta mikäli vaihtoehdona on tehdä työ joko turvallisesti tai nopeasti, valitettavan usein on valittu nopea tapa, mikä on johtanut loukkaantumisiin. Ja joskus pienet tapaturmat ovat jääneet raportoimattakin. Sonnisen mukaan tavoitteena on ennakoiva ja työtöveistä huolta pitävä turvallisuuskulttuuri, joka rohkaisee ja sallii toisen työntekijän väliintulon mahdolli-

nessa vaaratilanteessa.

Ennen kuin uudesta tavasta tulee käytäntö, tarvitaan kuitenkin esimerkkiä, toistoja ja vastuunkantoa. Vastuunkanto lähtee jokaisen omasta sitoutumisesta, muistuttaminen hoituu osin hankkeen kautta ja myönteinen rutiini kehittää omasta tekemisestä tavan. Esimerkkiä näyttävät esimiehet, joita tuetaan oman roolinsa hoitamisessa läpi koko projektin.

- Hyvin paljon on kiinni esimiehistä ja heidän asenteestaan sekä ylimmän johdon sitoutumisesta projektiin. On pohdittava, mitä toimintatapojen ja myös johtamistavan muutoksia on saatava aikaan. Näiltä osin ollaan liikkeellä kovalla sykkeellä. /







# Erikoistumisesta oma tie

Saksalainen Mocopinus selätti vaikeudet keskittymällä korkeatasoisiin tuotteisiin ja asiakaslähtöiseen toimintaan. Pääosa rakentamisen tarpeisiin höylättävästä sahatavarasta tulee Suomesta, ja yksi yhteistyökumppaneista on Versowood.

Saksan viiden suurimman toimijan joukkoon alallaan lukeutuvan Mocopinuksen juuret ovat vuodessa 1865, jolloin kahden perheen yhteisyritys alkoi tuoda tukkia Tonavaa pitkin Ulmiin sahattavaksi. Vuonna 1927 nousi saha Gesserhauseniin, joka tuhoutui sittemmin toisen maailmansodan pommituksissa. Sahan jälleenrakennus sodan jälkeen sujui kuitenkin ongelmitta, sillä maassa oli tuolloin huutava pula rakennus- ja puuainekkeista. Vuosien mittaan yritys kukoisti ja kasvoi. Uusia höyläämöjä ja tuotantolaitoksia hankittiin yritystösostoin muun muassa Erwerbistä, Karlsruheesta ja Ammelshainista. 2000-luvulle tultaessa talouden vaikeudet iskivät kuitenkin Mocopinukseenkin, ja käyttökänsä päähän tullut Gesserhausenin saha päätettiin sulkea vuonna 2008.

Vuonna 2013 toteutetun rakennus uudistuksen myötä kaikki eri yhtiöt – Moco, Pinus ja Pinufin – yhdistettiin Mocopinus-nimen alle. Pinuform-nimi jäi käyttöön komposiittituotannolle. Yhtiön pääkonttori sijaitsee Ulmissa, ja tuotanto pyörii Karlsruheessa, jossa sijaitsee Saksan suurin höyläämö, sekä Ammelsheimissa kahdessa vuorossa. Työntekijöitä on noin 240.

## Visuaalisuus edellä

Mocopinus ostaa vuosittain noin 200 000 m<sup>3</sup> sahatavaraa pääasiassa Skandinaviasta mutta myös Venäjältä ja Pohjois-Amerikasta. Kaiken ostetun sahatavaran tulee olla joko PEFC- tai FSC-sertifioitua, eikä poikkeuksia tehdä.

- Meille sertifiointikysymykset ovat erittäin tärkeitä jo oman ympäristöpolitiikkammekin näkökulmasta. Sen lisäksi, että laki määrää julkisissa kohteissa käytettävän ainoastaan sertifioitua puuta, myös muut asiakkaamme odottavat tuotteiden tulevan sertifioituista metsistä.

Suurin osa ostetusta sahatavarasta on kuusta, josta jopa 63 prosenttia tulee Suomesta.

- Puun on tultava oikealta alueelta.

Suomen tasainen maasto tarjoaa ihanteelliset kasvuolot tarvitsemamme kaltaiselle kuuselle, kertoo sahatavaran ostajohtaja **Tobias Springhorn**.

Mocopinus valmistaa visuaalisia rakennustuotteita, kuten julkisivuja ja sisävuorauslautoja sekä lattialautoja, mutta myös pintakäsittelyvärejä sekä komposiittituotteita terassi- ja patiokäyttöön.

- Kaikki tuotteemme tulevat näkyville, joten lujuuden sijaan arvostamme ennen kaikkea visuaalisuutta. Teemme ohuita profiileja, ja sahatavaran tulee olla terveoksaista sekä väriltään tasaisen vaaleaa, Springhorn painottaa.

Yrityksen asiakaskunta koostuu pääasiassa ammattimaisista rakentajista, mutta joukkoon mahtuu myös tee-se-itse-tavarataloja. Noin puolet asiakkaista on kotimaisia ja toinen puolikas vajaan 90 miljoonan euron liikevaihdosta tulee viennistä. Aiemmin luku oli lähes 70 prosenttia, mutta eurokriisi käänsi kaupankäyntiä enemmän kotimarkkinoihin. Tärkeimpiä vientimaita ovat Keski- ja Etelä-Euroopan maat sekä Iran ja Intia.

- Olemme kaukana satamista, joten tavaramme liikkuvat maanteitä pitkin. Tämän vuoksi on luonnollista, että olemme keskittyneet Keski-Euroopan markkinoihin, joissa kuljetusmatkat ovat lyhyitä.

## Nousujohteinen kumppanuus

Yhteistyö Versowoodin kanssa alkoi pienillä määrillä jo vuosikymmeniä sitten. Siitä alkaen toimitukset ovat kasvaneet tasaisesti vuosi vuodelta nykyiseen yli 30 000 kuution. Springhorn on tyytyväinen Versowoodin tuotteiden laatuun ja toimitusten täsmällisyyteen mutta myös joustavuuteen.

- Emme ole mitenkään helppo asiakas. Meillä on erikoisia pituusvaatimuksia ja tarvitsemme määrämittäisiä tuotteita eri dimensioissa, eikä se onnistu kaikilta. Versowoodilla tiedetään ja ymmärretään tarpeemme ja saamme nopeastikin kaikkea, mitä tarvitsemme. Myös laatu vastaa korkeaa vaatimustasoamme.



Kuvassa vasemmalta; Riku Hokkanen, Riia Becker, Tobias Springhorn ja Karsten Krüger.

Versowood puolestaan pyrkii palvelemaan asiakastaan parhaalla mahdollisella tavalla aina metsästä pakkaamoon saakka.

- Metsäosasto ohjaa katkontaa ja rakentaa Riihimäen yksikön hakuuatriisin Mocopinuksen tarpeiden mukaan. Tuotteet myös pakataan asiakkaan toiveiden mukaisesti ilman kääremuovia, kertoo Versowoodin vientijohtaja **Riku Hokkanen** yhteistyöstä.

- Säilytämme kaikki tuotteet sisätiloissa, eikä tarvetta kääreille ole. Muovien purkamiseen käytetyn työajan lisäksi säästyy myös ympäristö. Meidän missionamme on tehdä korkealaatuisia tuotteita, joiden ympäristöystävällisyys on varmistettu eri työvaiheissa, selventää Springhorn.

## Vakaasti eteenpäin

Saksan talous on tällä hetkellä hyvässä kunnossa. Alhaisen korkotason vuoksi rahaa myös kulutetaan. Vienti laahaa yhä, joskin Mocopinuksen kannalta tärkeät Etelä-Euroopan maat ovat viime aikoina Kreikkaa lukuun ottamatta ottaneet hitaita askeleita kohti parempaa.

Suuria kasvuodotuksia yrityksellä ei kuitenkaan ole, ja määrien uskotaan pysyvän tänä sekä ensi vuonna vuoden 2014 tasolla. Tilanne on vakaa, ja Tobias Springhorn kertoo Mocopinuksen selättäneen vaikeat vuodet erikoistumalla.

- Huippulaatu, lyhyet toimitusajat sekä räätälöidyt tuotteet ja määrät, listaa Springhorn menestystekijöitä ja jatkaa; massatuotteet ovat rajusti kilpailtuja, joten olemme löytäneet oman väylämme erikoistumalla.

Mocopinuksen resepti näyttää toimivan kriisin jälkeisillä markkinoilla hyvin, sillä asiakkaat ovat yhä varovaisia ja varastotasot alhaalla. Tarpeet syntyvät äkillisesti, ja määrät voivat olla hyvinkin pieniä.

- Jos asiakas haluaa 99 kappaletta höylättyä tuotetta ja pakkauksessa on 100, hän saa 99. Otamme yhden pois. Pienin toimitusmäärämme voi olla yksikin kappale. Toimintamme kuvastaa hyvin saksalaista luonteenlaatua. Olemme tehokkaita, järjestelmällisiä ja palveluaittiita ja kykenemme vastaamaan sujuvasti eri markkinoiden ja asiakkaiden tarpeisiin. /

# Kesän rakentajille

Kevät on uusien terassien, laitureiden ja pergoloiden rakennusaikaa. Versowoodin tuotevalikoimasta löytyy tyylikäs ja ajankohtainen tuote niin omatoimi- kuin ammattirakentajienkin tarpeisiin.

**J**okaiselta sivultaan harmaalla puuöljyllä käsitelty Verso Harmaa Terassilauta on valmistettu suomalaisesta kuusesta. Pyöreäkulmaiseksi höylätyn laudan alapintaan on työstetty urat, jotka vähentävät puun kosteudenvaihtelun aiheuttamaa halkeilua ja kieroutumista.

Verso Harmaa Terassilauta on vakiomitoiltaan 28 x 145 mm, ja se soveltuu sekä katettujen että kattamattomien rakennelmien lattialaudaksi. Tuote on painekyllästämätön, joten sitä ei voida käyttää rakenteissa,

jotka ovat kosketuksessa maaperän, veden tai betonin kanssa. Runkomateriaaliksi Verso Harmaa Terassilaudan rinnalle suositellaan mitallistettua, A-luokkaan painekyllästettyä Verso-sahatavaraa.

Katkaisupintojen käsittelyyn ja kaikkien pintojen huoltoon käytetään helposti levittyvää ja imeytyvää Tikkurilan Valtti Kaluste- ja terassiöljyä, sävy harmaa. /



## ✓ Yhteystiedot yksiköittäin

### Versowood Group Oy

Teollisuustie 60, 19110 Vierumäki  
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380  
etunimi.sukunimi@versowood.fi

### Versowood Oy

#### Sahatoimiala:

##### Vierumäen yksikkö

Sahatie 1  
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)  
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

Ratakatu 1 A, 41500 Hankasalmi as.  
Puh. 010 8425 900, faksi 014 8430 12

#### Liimapuutoimiala:

##### Vierumäen liimapuutehdas

Sahatie 1  
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)  
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

Sahatie 1  
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)  
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

Sahatie 1  
Teollisuustie 60 (tavaraliikenne)  
19110 Vierumäki  
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

##### Juupajoen pellettitehdas

Tapulitie 8  
35500 Korkeakoski  
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

#### Puupakkaustoimiala:

##### Haukiputaan yksikkö

Annalankankaantie 2, 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