

Versio

1.2016



Tekemisen nälkä!

Versowood on perustettu vuonna 1946 ja täyttää tänä vuonna 70 vuotta. Tällä kertaa juhlimme töitä tehden ja keskitymme yhtiön 75-vuotispäiviin. Viimeisen 10 vuoden aikana yhtiössä on tapahtunut paljon. Liikevaihtomme on lähes kaksinkertaistunut vuoden 2005 noin 180 miljoonasta eurosta tämän vuoden 330 miljoonaan euroon. Tavoitteenamme on sahata alkavalla tilikaudella lähes 1,25 miljoonaa kuutiota valmista sahatavaraa ja tavoittelemme 360 milj.€ liikevaihtoa. Olemme kasvaneet monin tavoin mitattuna suuryhtiöksi, jossa pitkäjänteinen, asiakaslähtöinen ja suunnitelmallinen tekeminen korostuu ja on jo noussut merkittävään rooliin. Tämä ei ole onnistunut kasvukivuvitta, ja siksi olemme uudistaneet yhtiötä jatkuvasti monin tavoin.

Sahateollisuuden asema Suomen taloudessa on merkittävä myös tulevaisuudessa. Versowoodin aikoo olla paalupaikalla ja etsii uusia mahdollisuuksia kehittää ja kasvattaa yhtiötä. Uudet suurinvestoinnit Äänekoskella, Varkaudessa, Kuusankoskella, Kotkassa ja Kaukaalla lisäävät kuitupuun käyttöä 6 - 7 miljoonaa kuutiota vuodessa. Investoinnit osuvat hankinta-alueellemme ja tuovat markkinoille paljon myös tukkeja, mutta puukaupan toimintatavan on muututtava, ja kuitupuulla pitää olla nykyistä merkittävämpi rooli puukaupassa. Kaikkien osapuolten on pärjättävä taloudellisesti, ja myös sahateollisuuden on kyettävä tuloksentelemaan, jotta voimme vastata kasvaviin tukkimääriin ja voimme uusia koneita ja laitteita. Suomalainen sahatavara löytää paikansa, kunhan se saadaan kilpailukykyisesti markkinoille!

Sahurin elämä näyttää ainakin lähiaikoina paremmalta kysynnän vilkastuessa kesää kohti. Markkinatilanteen paraneminen koskee pääosin kuusituotteita ja erityisesti Kiinan-kauppaa, joskin euron vahvistuminen on nakertanut tätäkin. Versowoodin asema Kiinassa on erityisen vahva, sillä viime vuonna markkinaosuutemme oli peräti 25 % Suomen kokonaisviennistä. Mäntytuotteiden markkinatilanne on selvästi heikompi. Mäntytuotteiden kysyntä on kohtuullinen, mutta hinta ja kannattavuus ovat heikkoja. Epävarmuutta liittyy myös sivutuotemarkkinaan ja erityisesti bioenergiatuotteisiin. Kolme peräkkäistä lyhyttä talvea ja öljyn edullinen hinta ovat vaikuttaneet vahvasti markkinaan ja painaneet tuotteiden hintoja ja kannattavuutta alas. Sahamme käyvät ainakin lähikuukaudet täysillä, joten puukaupan olisi herättävä alkuvuoden koomasta. Puunmyynti on viime vuosina ollut aiempaa tasaisempaa, mutta tarjonta on jatkuvasti ollut liian niukkaa. Tulevaisuudessa Suomen metsistä tarvitaan

10 - 15 miljoonan kuution lisähakkuut, mikä tarkoittaa yli 20 % nousua nykymäärästä. Aktiivisia metsänomistajia pitää kannustaa pysymään aktiivisina jopa alemmalla puunmyynnin verotuksella, mutta on tärkeää, että myös passiiviset metsänomistajat saadaan tavalla tai toisella hereille ja hoitamaan metsäomaisuuttaan. SPV-huojennus, sähköinen puumarkkinapaikka ja metsävaratietojen hyödyntäminen vievät asiaa eteenpäin.

Suomen taloudessa ei ole vielä riittävästi kriisitietoisuutta ja tuntuu, että useat tahot ovat kuukausi kuukaudelta vesittäneet kilpailukyky-sopimusta. Suomessa teollisuudessa on menetetty jo 8 tuloksetekovuotta, ja maltillisillakin palkkaratkaisuilla talouden korjaaminen kestää 15 lisävuotta. Suomella ei todellakaan ole varaa menettää neljännesvuosisataa kilpailukyvyttömyyteen: rohkeita uudistuksia ja korjausliikkeitä on erittäin tärkeä saada viiveittä aikaan. Työajan pidentäminen siirtämällä arkipyhät viikonloppuihin on ollut tärkeä hanke, joka näyttää muuttuvan pekkaspäivien vähentämiseksi. On täysin eri asia puhua kolmesta pekkaspäivästä kuin kolmesta ennallaan pysyvistä arkipyhästä, jotka usein vievät ympäriltään työajasta pari oheispäivääkin. Kilpailukyky-sopimuksen yleinen kattavuus tulee kohtuulliseksi, mutta sopimusta ei pitäisi hyväksyä, ellei mukana ole AKT, joka viime vuonnakin järjesti satamissa toistasataa laitonta lakkoa. Huonoa sopimusta ei pidä tehdä.

Pitkän hiljaisen talousjakson jälkeen Suomi pitää potkia liikkeelle, investoimaan ja tekemään aidosti töitä. Tämä vaatii rohkeaa yrittäjyyttä sekä kovaa, ennakkoluulotonta ja luottamuksellista tekemistä unohtamatta talouden ja työmarkkinoiden rakenteiden uudistamista. Toivottavasti tälläkin kertaa Suomi onnistuu, eivätkä alakulo, poliittinen peli ja yliampuva sääntely hävitä innostusta.

Mukavaa ja aurinkoista kesää,

Ville Kopra
toimitusjohtaja



- 2 Pääkirjoitus
- 3 Nimitykset
- 3 Merkkipäivät
- 3 Takaisin Siperiaan – Kari Kostiainen
- 4 Myynti- ja markkinakatsaus
- 6 Puumarkkinakatsaus
- 8 Hallitus esittäytyy – Tapio Laakson haastattelu
- 10 Työn äärellä – Rimoittamossa tehdään kuivauksen esityö
- 12 Askeleita kohti turvallisempaa työympäristöä
- 14 Terassit, laiturit ja patiot kuntoon
- 16 Asiakasesittelyssä Reka Kaapeli
- 18 Ajankohtaista
- 19 In Memoriam
- 20 Kauden tuote – Kesän rakentajille Verso Harmaa Terassilauta
- 20 Yhteystiedot

Nimitykset



Mia Kärkkäinen
Senior Manager, Sales, Marketing



Riitta Piironen
Kassapäällikkö



Markus Suominen
Tuotantopäällikkö, Muurla



Eveliina Liukka
Myyntiasistentti, Vierumäki



Ville-Pekka Saarenpää
Kunnossapitotyönjohtaja, Vierumäki



Sanna-Mari Wallin
Vientisihteeri, Vierumäki



Juuso Luostarinen
Suunnitteluinsinööri, liimapuu



Sami Sjöblom
Projektipäällikkö, sahatoimiala

Merkkipäivät

Versowood Oy, 50 vuotta

Knuuti Sakari	21.1.
Hänninen Vilho	23.1.
Pulka Harri	31.1.
Viitamäki Jussi	19.3.
Salomäki Kari	18.4.
Harju Jussi	27.4.
Auvinen Seppo	2.5.
Vähälä Veli-Pekka	2.5.
Kärpänen Veijo	14.6.
Häkkinen Pekka	15.6.
Selonen Jouko	15.6.

Versowood Oy, 60 vuotta

Frants Ivan	6.2.
Virolainen Simo	6.3.
Järvisuo Lauri	1.4.
Seppälä Berit	25.4.
Talja Seppo	13.6.

Takaisin Siperiaan

Kari Kostiaisen ura Versowoodilla, silloisella Vierumäen Teollisuudella, alkoi vuonna 1972 sahan tuotannossa. Suurimman osan lähes 42-vuotisesta työurastaan Kostiainen kuitenkin teki työnjohtajana ”Siperian” puolella, pylvästuotannon tuulisilla kentillä. Eläkkeelle hän jäi syksyllä 2013, mutta jälleen Kostiaisen seisoo pylväiden seassa kypärä päässä, radiopuhelin kädessä.

- Tulin takaisin, kun pyydettiin.

Kostiainen tuuraa kevään ajan vanhempainvapaalla olevaa työnjohtajaa ja myöntää työn maistuvan.

- En minä pidä tätä lainkaan huonona komennuksena. Porukka on tuttua, ja vaikka tekemistä onkin riittänyt eläkkeellä ollessa, on tämä ollut kaikin puolin positiivinen kokemus. /





”

Kun kymmenen kuukautta tilikautta on takana, voidaan todeta, että olemme myynnillisesti suunnilleen budjetissa ja tulos tulee hieman paremmaksi kuin edellinen tilikausi.

Hidasta toipumista

Sahatavaramarkkina on vuosia kamppailut kysynnän ja hintojen taantumassa.

Tilanne on alkanut korjaantua, mutta aiemman kaltaiseen kannattavuuteen on vielä pitkä matka.

Kotimaan tilanne on jatkunut hankalana jo seitsemän vuotta. Rakennemuutos, jonka seurauksena yhä useampi muuttaa kaupunkiseudulle kerrostaloihin, näyttää pysyvältä, eikä pientalorakentaminen enää nouse entiselleen. Pääosa kotimaahan myydyistä sahatavarasta menee nyt ja tulevaisuudessakin korjaus-

rakentamiseen. Selvää uudisrakentamispainetta on, mutta se ei kana-voidu puun käyttöön.

- Käytännössä kaikki ensiasteen jalosteet ovat menneet kotimaahan. Niiden roolia on mietittävä ja tehtävä rohkeita strategisia linjauksia, jos nykytrendi jatkuu, toteaa Versowoodin myyntiä johtava **Eero Valio**.

Viennissä näkymät ovat kuitenkin valoisammat. Kuusituotteiden myyntitilanne on koko alkuvuoden ollut hyvä: ensimmäisen ja toisen vuosineljänneksen alkaessa myyntiprosentit lähentelivät sataa.

- Tavoitteenamme on ollut, että merkittävä osa kuusituotteista on myyty jo ennen neljänneksen alkua, ja nyt tässä on onnistuttu,

Valio iloitsee.

Tärkeänä veturina on tälläkin kertaa ollut Kiina. Kiina on helpottanut varsinkin kuusituotteiden kilpailutilannetta, sillä siellä on ollut tilaa kaikille myyjille. Versowoodin määrät ovat neljän vuoden aikana joka vuosi tuplaantuneet, ja yhtiöstä on Valion mukaan tullut ylivoimaisesti Suomen ja ehkä jopa

Pohjoismaiden suurin puutavaran viejä Kiinaan.

- Kuusituotteiden voimakas kysyntä Kiinassa on nostanut hintoja Keski-Euroopassa. Ilman Kiinan-kaupan vetoa näitä korotuksia ei ehkä olisi saatu läpi, Valio myöntää.

Koko vuosi sujune Kiina-vetoisesti. Valio vertaa tilannetta 80–90-lukujen taitteeseen, jolloin tehtiin ensimmäiset kuusitoimitukset Japaniin.

- Kesti hetken, ennen kuin paikallinen teollisuus oppi käyttämään kuusta. Kun raaka-aineen ylivoimaisuus ymmärrettiin, menekki alkoi kasvaa. Kaupungistumisen ja kahden lapsen politiikan myötä Kiinan kotimarkkina on kasvanut, ja huonekaluvalmistajat tarvitsevat raaka-ainetta kysynnän tyydyttämiseksi. Ennuste on, että ne asiakkaat, jotka ostivat viime vuonna, tarvitsevat tänä vuonna 30 prosenttia enemmän kuusta.

Vaikka Kiinan talouskasvuennusteet ovatkin olleet laskusuuntaisia, kysyntä tuskin putoaa. Kahden ensimmäisen neljänneksen ostot ovat olleet suuria. Kuusituotteiden lisäksi Kiinan markkinan toivotaan kiinnostuvan myös muista tuotteista, kuten mähkymistä, liimapuista ja kylästetyistä sahatavaroista.

Kuusi kelpaa kaikille

Pohjois-Afrikan tilanne ei ole muuttunut merkittävästi edellisestä vuodesta. Kahden ensimmäisen neljänneksen aikana pysyttiin vielä määrällisesti budjetissa, mutta heikon hinnan vuoksi männyn sahaus on kannattamatonta. Tilanteeseen ei ole näköpiirissä muutosta, sillä öljyn hinta ja ainainen sodanuhka pitävät markkinatilanteen haasteellisena. Valio tosin uskoo hintojen tehneen jo pohjakosketuksensa, joten kannattavuus parantunee hieman.

Iranin-kaupan kehittymistä haittaa kallis rahti. Rahtiin liittyy myös muita, sahateollisuuden ulkopuolisia riskitekijöitä, sillä ajoittainen kontti- ja traileripula näyttäisi jatkuvan ennallaan.

- Vuotuinen konttitarpeemme on lähes 8000 konttia, ja niiden saatavuus on ajoittain ollut hankalaa. Olemme tässä globaalien tavaravirtojen armoilla, Valio manailee.

Japani on vuoden hiljaiselon jälkeen kasvattanut ostomääriään, ja liimapuukauppakin käy. Miten kauan tilanne jatkuu, ei vielä osata arvioida.

- Japanissa on jälleen edessä

arvonlisäveron korotus, ja on mahdollista, että korotuksen jälkeen kaupankäynti jälleen hetkellisesti hiljenee.

Yhdysvaltain vilkas rakentaminen näkyy Euroopassa kasvaneina vientilukuina ja myös Kanadassa, jossa sahatavaramarkkina on nousut viimeisen kuuden vuoden aikana jopa 30 prosenttia. Kanadan lisäksi Etelä-Ruotsin tavaravirrat ovat osin kääntyneet Atlantin yli, mikä on tehnyt esimerkiksi Suomelle tilaa Euroopan ja Kiinan markkinoilla.

Euroopassa kuusien markkinatilanne näyttää hyvältä, ja määrät ovat kasvusuuntaisia. Iso-Britanniassa jatkuu hyvä veto, Italiassa ja Espanjassa on havaittavissa piristymistä ja Saksan rakentamisen ennusteet näyttävät positiivisilta.

Edelleenkin kannattavuus ei ole siellä, missä oltiin ennen alamäen alkua. Tuki hinta ei ole joutanut markkinan mukaan, ja vielä kestää, että nykyisillä hinnoilla kannattavuus saadaan kohtuulliseksi. Valio pitää kuitenkin hyvänä merkinä sitä, että tuotantomäärien noususta huolimatta varastot Suomessa ja Ruotsissa ovat pienentyneet. Hän myös uskoo, että Versowoodin varastot on mahdollista saada suunnitelmallisuuden ja asiakkaiden sitouttamisen avulla jo lähitulevaisuudessa merkittävästi pienemmiksi.

- Pärjätäksemme kuivin jaloin on meillä oltava jokaisella markkinalla yhdestä kahteen isoa asiakasta, jolle olemme päätavarantoimittaja. Olemme laatineet yhä useamman asiakkaan kanssa vuosisuunnitelmat, joiden myötä takaamme asiakaillemme sovitut toimitukset markkinatilanteesta huolimatta.

Toiveena täyskäynti

- Kun kymmenen kuukautta tilikautta on takana, voidaan todeta, että olemme myynnillisesti suunnilleen budjetissa ja tulos tulee hieman paremmaksi kuin edellinen tilikausi, aloittaa Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**.

- Konsernin käyttökate asettunee kesäkuussa päättyvällä tilikaudella 6 prosentin paikkeille, ja kannattavuudeltaan heikkoja liimapuita sekä sahausta lukuun ottamatta kaikki toimialat ovat päässeet tavoitteisiinsa. Myyntihinnat ovat jääneet jälkeen budjetoidusta, mutta Kopra arvioi, että vilkkaat kevätkuukaudet korjaavat tilannetta.

Sahausten kannattavuus on yhä

heikkoa ja vakaata. Suurina käyneet varastot ovat alkaneet vähentyä, ja syyspuolen näkymät vaikuttavat suotuisilta. Toiveena on, että sahat pääsevät pian täyskäyntiin.

Puupakkausalan kilpailu on kiristynyt, mutta Versowood on pystynyt lautamarkkinan epätasapainosta huolimatta säilyttämään asemansa ja jopa parantamaan puupakkaus-toimialansa kannattavuutta.

Pylväskauppa Keski-Eurooppaan ja Iso-Britanniaan on käynyt vilkkaana, ja muutaman vuoden tauon jälkeen on tehty ensimmäiset toimitukset myös Libyaan, joka aiemmin oli pylväiden merkittävä vientikohde.

- Kotimaassa pylväskauppa on laskenut maakaapeloinnin vuoksi. Maakaapeloinnin merkittävä lisääminen on ollut lähtökohtaisesti väärä, sillä myrskyvauriot eivät ole johtuneet pylväistä, vaan linjojen metsitymisestä ja niiden huonosta hoidosta. Tarve kaivaa linjat maahan näkyy nyt kuluttajien lompakossa kasvaneina sähkönsiirtomaksuina, Kopra huomauttaa.

Muiden infratuotteiden markkinanäkymät ovat heikot. Meluaitamarkkinan tiukan kilpailun lisäksi puusiltarakentamisen määrät ovat vuosi vuodelta laskeneet, ja tällä tilikaudella toimitetaan vain muutamia siltoja. Kotimaisten liimapuuprojektien vähäisyys on näkynyt heikkona kysyntänä Vierumäen tehtaalla, mutta kesän tulo piristää kaupankäyntiä. Japanin ja Iso-Britannian ansiosta standardiliimapuuta valmistavan Heinolan tehtaan lähiajan näkymät ovat kohtuulliset.

Öljyn hinnan lasku sekä kolme perättäistä lyhyttä talvea ovat kurittaneet energialiiketoimintaa. Kaikesta huolimatta Versowood on nostanut metsäenergian myyntimääriä. Ruotsiin rahtaamisen sijaan pelletit ovat löytäneet käyttäjänsä yhä useammin kotimaasta, mikä on pitänyt toiminnan kannattavuuden vakaana.

Vahva plussa yhteismetsille

Puun kysyntä kasvaa Suomessa uusien sellutehdashankkeiden myötä, mikä kasvattaa myös tukin tarjontaa. Toimitusjohtaja Kopra pitää vaihetta mielenkiintoisena.

- Puukaupan dynamiikka on vielä hämärän peitossa, mutta joitain askelia puukaupan aktivoimiseksi on jo otettu.

Käytössä on kaikille toimijoille yhteinen sähköinen puukauppapaikka,

ja sukupolvenvaihdosten verohelpotukset tulevat voimaan ensi vuoden alussa. Myös metsävaratietojen jakamisesta käytävää keskustelua Kopra seuraa kiinnostuneena.

- Metsävaratiedot olisi saatava täysimääräisenä kaikkien osapuolten käyttöön. Se lisäisi puunhankinnan tehokkuutta ja kilpailukykyä.

Toimitusjohtaja pitää myös yhteismetsien lisääntymistä hyvänä asiana. Verokannusteiden lisäksi Kopra heittää ilmaan ajatuksen metsämaiden vuokrauksesta.

- Yhteismetsätoimintaa voisi kehittää monin tavoin. Metsien vuokraus voisi olla yksi tapa.

Maltillista kasvuhakuisuutta

Heinäkuun alussa alkavan tilikauden budjetointi on vielä kesken, mutta liikevaihtotavoite asettunee 360 miljoonaan euroon, ja tästä aiotaan vuosittain kasvaa.

- 400 miljoonankaan ylittäminen ei edellyttäisi muuta kuin jotakuinkin normaalia käyntiä koko vuoden.

Kasvua ei kuitenkaan lähdetä hakemaan kannattavuuden kustannuksella. Seuraavan tilikauden aikana tehtävät investoinnitkin keskittyvät olemassa olevien laitosten ja linjojen trimmaamiseen.

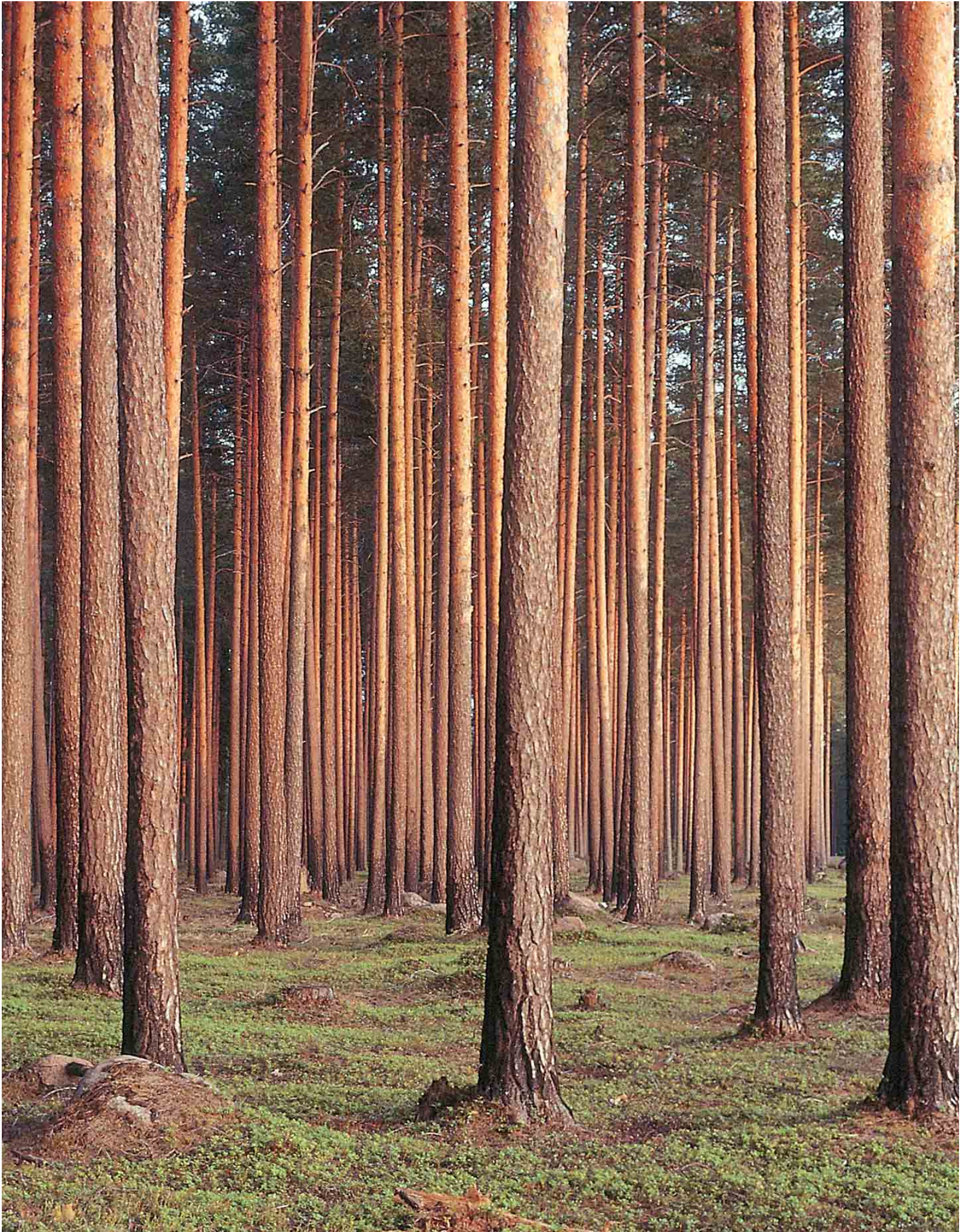
- Yritämme puristaa olemassa olevista laitoksista kaikki tehot irti. Laadun, tuotantotehokkuuden, ja kustannustietoisuuden ohella myös henkilöstön sitoutuminen on avainasemassa pyrittäessä tavoitteisiin.

Kopran mukaan maan talous on kuitenkin yhä kysymysmerkki ja hallituksen kaavailema kilpailukyypakettikin jäänee torsoksi.

- Hallitus sitoutui hallitusohjelmassaan olemaan lisäämättä teollisuuden rasiitteita, mutta jälleen tulossa on muun muassa uusia maksuja. Tilanne vaatisi totaalista julkisen puolen rakenteiden rassausta ja työelämän uudistuksia, joilla hankittaisiin lisää kilpailukykyä.

Hän myös toivoo, etteivät varsinkaan laittomat lakot häittäisi huonon kannattavuuden kourissa kamppailevaa teollisuutta, vaan että jostain kaivettaisiin esiin entisaikainen sinnikkyys.

- Tähän saakka tämä maa on saatu jaloilleen kovalla tekemisellä, ennakkoluulottomuudella ja yrittäjyydellä. On olemassa suuri riski, että tällä kertaa näin ei tapahdukaan. Tässä kuitenkin toivon olevani väärässä. /



Puut liikkuvat

Puunhankinnan parissa työskenteleville vuodenvaihtelu tulee tutuksi iloiseen ja suruineen. Harvalla toimialalla seurataan yhtä tarkkaan luonnonilmiöitä – sademääriä, pakkasöiden alkamista syksyllä tai niiden päättymistä keväällä ennen tuhohyönteisten parveilua. Vuodenaikojen vaihtelut aiheuttavat haasteita sekä puunkorjuulle että kuljetuksille, ja niiden turvaamiseksi puitteiden pitää olla kunnossa.

Mennyt syksy oli poikkeuksellisen hyvä puunhankinnan kannalta. Tammikuun kipakat pakkaset loivat hyvät pohjat talvikorjuulle, joten pitkää aikaa päästiin korjaamaan leimikoita myös hankalien taipaleiden takaa. Riemua ei kuitenkaan kestänyt kovin pitkään, sillä varhainen kevät sulatti vähäiset hanget nopeasti ja pehmensi heikkokuntoiset tiet jo ennen aikaista pääsiäistä. Siitä huolimatta talvileimikoiden korjuumäärät nousivat poikkeuksellisen suuriksi ja talvikohteita pystyttiin ostamaan nopean korjuun ansiosta vielä maaliskuussakin.

Pakkaskelit jäivät varsinkin Etelä-Suomessa lyhytaikaisiksi, kehnoimmillaan muutamaan viikkoon. Sen vuoksi metsäteollisuuden puuhuollon turvaamisen kannalta oleellinen asia on hyvä tiestön kunto, joka mahdollistaa teiden ympärivuotisen käytön. Positiivinen uutinen on väylärahoitukseen saatavat lisäeurot ja niiden kohdentaminen erityisesti metsäteollisuuden tarpeet huomioon ottaen. Varsinkin alempiasteisen tieverkon kunto säätelee merkittävästi teollisuuden puuhuollon sujuvuutta. Nyt on huolehdittava, että tarjolla olevat määrärahat käytetään suurimmat hyödyt tuottaviin kohteisiin.

Metsäteollisuuden toiveista huolimatta valtion Kemera-rahastus ei ehtinyt juurikäävän torjuntaan osalta. Tämä on huolestuttava linjaus valtiotavallalta, joka on jo pitkään puhunut metsäalan tärkeydestä biotalouden edelläkävijänä. Kaavailuissa ollut juurikäävän torjuntaan varattu seitsemän miljoonan euron rahoitus jäi pois, mikä on suuri uhka metsien terveydelle. Kemera-tukijärjestelmä näyttää muutenkin tulevan tiensä päähän tiukan taloustilanteen vuoksi.

Metsäalan toiminnot siirtyvät kovaa vauhtia sähköiseen muotoon. Metsätilastiedot on kartoitettu kuviokohtaisesti, mikä on suuri edis-

tysaskel esimerkiksi sähköisen puukaupan kannalta. Tiedot ovat valmiiksi olemassa, joten on sekä myyjien että ostajien etu hyödyntää niitä täyspainoisesti kustannusten minimoimiseksi.

Alkuvuonna – kiitos suotuisan talven – puukauppoja on tehty kohtuullisen vilkkaasti. Aikaisen kevään takia ostajien katseet ovat kohdistuneet kesä- ja kelirikikoleimikoihin, joiden kysyntä on tällä hetkellä hyvä. Nyt ovat vuoden parhaat kelit tehdä leimikoita, joten on sopiva hetki pistää puut liikkeelle. /

Jussi Torpo
metsäpäällikkö
Versowood Oy





Osaamista teollisuuden ulkopuolelta

Yrityksen kehittäminen vaatii usein laatikon ulkopuolista ajattelua, uudenlaista perspektiiviä ja erilaisten käytäntöjen tuntemusta. Siksi hallituksissa tarvitaan Tapio Laakson kaltaisia senioriosaajia.

Varatuomari **Tapio Laakso** on toiminut Versowoodin hallituksen jäsenenä syksystä 2014 saakka. Yli 30-vuotisen, liikejuridiikkaan keskittyneen uransa aikana Laakso on ollut mukana kymmenien yritysten hallitustyöskentelyssä niin jäsenenä kuin puheenjohtajana. Lisäksi hän on toiminut useiden isojen yhtiöiden juridisena neuvonantajana sekä juridiikan luennoitsijana Kauppakamarin HHJ-kursseilla. Laakso pitää monipuolista kokemustaan hallituksista sekä asianajotyöstä tärkeänä omalle hallitustyöskentelylleen.

- Nykyisin hallituksiin valitaan eri tavoin ajattelevia ja eri asioita kokeneita henkilöitä, joilla on laaja kokemus ja näkemystä myös yhtiön operatiivisen toiminnan ulkopuolelta. Koen, että sovitteleva, asianajotoiminnasta tuttu lähestymistapani sekä hyvä liiketoiminnan yleisymmärrys voivat tuoda lisäarvoa Versowoodin hallitustyöskentelyyn.

Osana kollegiota

Päivätyönään Laakso toimii asianajajana kymmenen juristin asianajotoimistossa.

- Sopimusoikeus sekä yhtiöoikeus ovat vahvinta osaamisaluetani. Hallituspöydässä agendallani ovat erityisesti hyvä hallintotapa, riittävä paneutuminen asioihin, tiedonkulku käytännön asioista yhtiön sisällä ja selkeät sopimukset asiakkaiden suuntaan. Strategian on oltava kunnossa ja yhtiön tavoitteiden realistisia, Laakso pohtii ja jatkaa:

- Pidän tärkeänä myös työturvallisuuksien kehittämistä ja valvontaa.

Laakso korostaa, ettei hän toimi Versowoodin asianajajana. Hallituksen jäsenenä hän ei osallistu operatiiviseen työhön vaan valvoo osana kollegiota, jotta yrityksen johto tekee oikeita asioita.

- Toimimme kollegiona ja teemme päätökset yhdessä. Toivon, että tuon tähän jotain uutta. Olen parhaillaan mukana neljän eri yhtiön hallituksessa, ja eri yrityksistä tarttuu korviin erilaisia asioita. Tuon yritysten hyviä käytäntöjä myös muihin hallituksiin paljastamatta kuitenkaan yritysalaisuuksia.

Puunjalostusala ei ole varatuomarille entuudestaan tuttu, vaikka

hän onkin istunut muun muassa rakennustuoteteollisuuden yhtiön hallituksessa. Versowoodin hallituspäivän myötä Laakso kuitenkin kertoo tarttuvansa hanakasti kaikkeen tarjolla olevaan uutisointiin ja toimialaa koskeviin tietoihin.

- Versowoodin omistajat tuovat hallitukseen Suomen, ehkä koko maailman parasta puunjalostusosaamista, joten minun ei tarvitse olla sen alan asiantuntija. Haluan toki oppia ja kyselenkin usein typeriä kysymyksiä, Laakso nauraa.

Vankka ja vahva myös tulevaisuudessa

Laakso näkee Versowoodin hyvämaineisena, isona ja toimivana kokonaisuutena, jonka vakiintuneet kontaktit viennissä vahvistavat yhtiön asemaa nykyisessä kilpailutilanteessa.

- Kilpailu on hyvästä, mutta tämä toimiala on erityisen kilpailtu, ja kustannusrakenne on raskas. Tämän vuoksi perusbisnes eli sahaus ja siihen liittyvät kumppanuudet on pidettävä kunnossa.

Vaikka markkina ja kilpailutilanne elävätkin jatkuvasti, pitää Laakso

Versowoodia työntekijän kannalta turvallisena paikkana tehdä töitä ja kehittyä. Yhtiön taustat ovat kunnossa ja tavoitteet korkealla.

- Versowood on hyvin johdettu yritys. Koska työturvallisuus on yksi painopistealueistani, olen iloinen, että siihen on panostettu. Se on tärkeää sekä yksilön että myös yrityksen maineen kannalta.

Laskusuhdanteista ja uusista materiaali-innovaatioista huolimatta Laakso uskoo puun vetovoimaan. Hänen mukaansa monen asian suhteen on oltava jatkuvasti hereillä: suurten sellutehtaiden tulon vaikutusta sahateollisuuteen ja digitalisaation vaikutusta koko alaan on arvioitava. Myös potentiaalisten vientimahdollisuuksien avautumista Pakistaniin tai Intiaan sekä jatkojalosteiden vientimarkkinoita on seurattava.

- Uskon, että nämä asiat ovat hyvässä hoidossa ja, että markkinoiden heilahteluista huolimatta olemme oikealla alalla. Puu on luonnonmateriaali, ja sen ympäristöarvot, kuten pieni hiilijalanjälki, korostuvat tulevaisuudessa yhä enemmän. /



Jatkoa juttusarjaan,
jossa kuljemme koko
prosessin läpi puu-
kaupasta valmiiksi
tuotteeksi asiakkaalle,
ja tuomme niiden
tekijöitä esiin.
Osa 5.



Rimoittaja Marko Tähtinen

Rimoittamossa tehdään kuivauksen esityö

Rimoitus on sahausprosessin tärkeimpiä työvaiheita. Vaikka automatiikka huolehtiikin ladonnasta ja rimojen syötöstä, ihminen tarvitaan varmistamaan prosessin laatu ja sujuvuus.

Rimoituksessa dimensiolajiteltu sahatavara kootaan kuivaamoon meneviksi kuormiksi. Tuotantolinjaa pitkin tulevan sahatavaraerän kerrosten väliin ladotaan rimat, jotta kuivausilma pääsee kiertämään tasaisesti myös sahatavarakappaleiden väleissä. Kun näin tehty ritilä on valmis, kuorma kirjataan ja lähetetään transverssijunalla kiskoja pitkin kuivaamoon. Kuivauksen jälkeen rimat poistetaan ja tavarat menevät tasaa-

Kuivattavat erät rimoitetaan kuivausta varten tuotantosuunnitelman mukaisesti, ja rimoituslinjaa ohjataan automatiikan avulla. Rimoittamossa työskennellään kahdessa vuorossa, kymmenen tuntia kerrallaan. Työntekijät vaihtavat tehtäviä kolmen tunnin välein. Työ on jatkuvaa ja pysähtyy yleensä vain mekaanisten vikojen tai rimakolareiden vuoksi.

- Huono rima voi jäädä jumiin, ja hydraulikkaan tai ketjuihin voi tulla vikoja, kertoo rimoittajana työskentelevä **Marko Tähtinen**.

Suoria ja tasaisia

Marko Tähtinen tuli töihin Versowoodin Vierumäen-yksikköön vuonna 2002. Sahalinjan ääreen eri laitoksissa työskennellyt Tähtinen päätyi seitsemän vuotta sitten.

Tähtinen valvoo linjan toimintaa ja rimoitettavan sahatavaran kulkua. Työnkuvaan kuuluu mm. ritilöiden tekoa, rimojen vaihtamista, kuormien siirtoa sekä työympäristön siisteydestä huolehtimista.

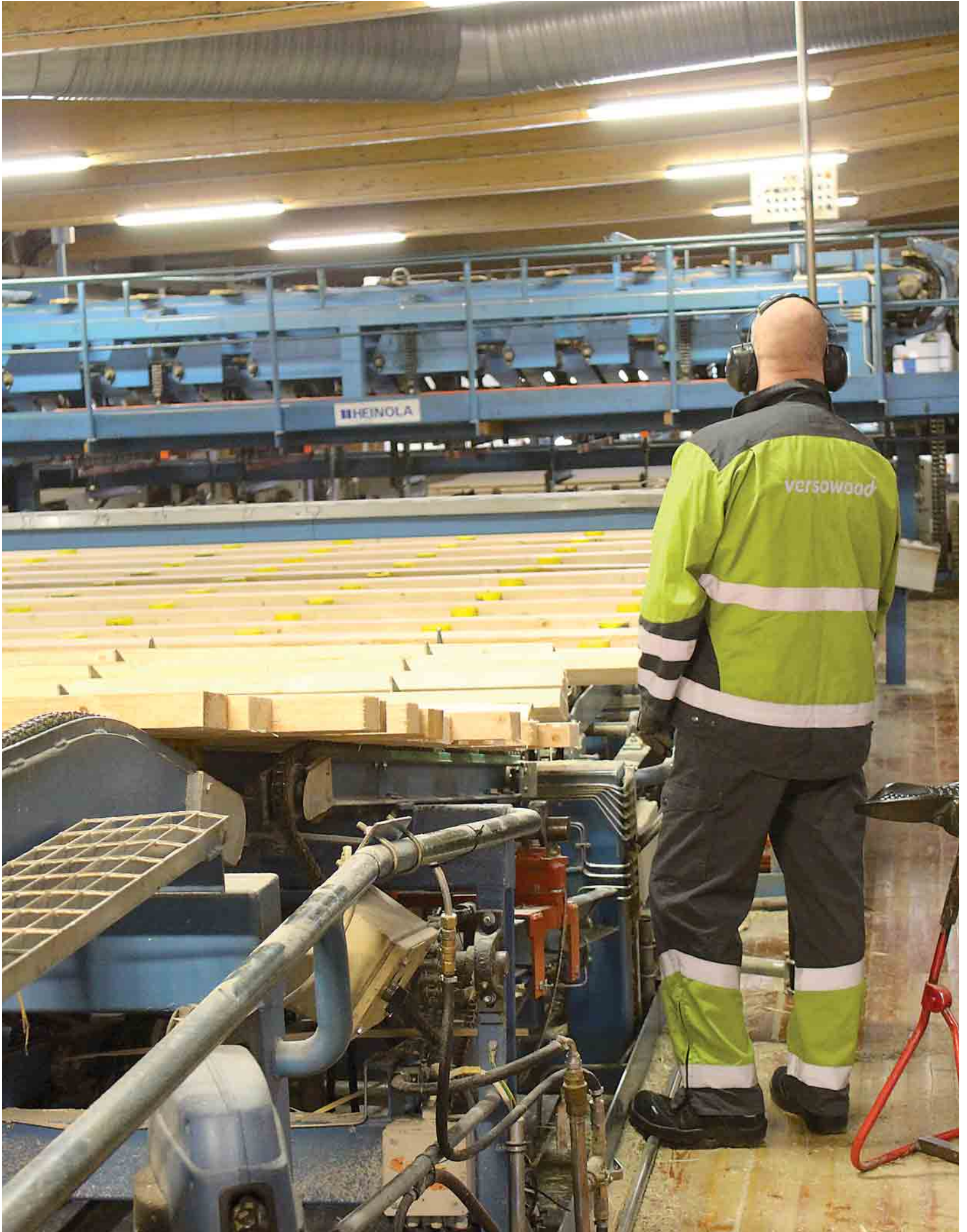
- Jos tavarat ovat pitkinpoikin, se hidastaa työtä ja lisää myös palo-

kuormaa. Siksi siisteydestä huolehtiminen on tärkeää, mies huomauttaa.

Rimoittajan tehtävänä on huolehtia, että valmistuva ritilä on laadukas ja suora. Kun ritilä on oikein tehty, sahatavara kuivuu oikein ja kuorma pysyy kasassa.

- Mikäli rimoitus on tehty huonosti, tulee sahatavara kuivattavaksi uudelleen. Jos kuorma kaatuu, niin linja pysäytetään ja suorinta tehdään käsityönä. Jos näin käy, työkaverit kyllä kiittelevät vuolaasti, Tähtinen virnistää. /





Askeleita kohti turvallisempaa työympäristöä

Vaikka Versowoodin turvallisuushanke päättyikin projektina, turvallisuusteema jatkuu arjen olennaisena osana. Myös uusia hankkeita työhyvinvoinnin ja -turvallisuuden parantamiseksi on vireillä.

Syksyllä 2014 käynnistetty hanke Versowoodin työ- ja paloturvallisuuden parantamiseksi on koko henkilöstölle tarkoitettua loppukoetta vaille valmis. Opetut ja työstetyt asiat ovat muuttuneet arjen työksi ja johtamiseksi.

- Nyt pyrimme uusien käytäntöjen avulla elämään turvallista arkea, toteaa joulukuussa 2015 Versowoodin henkilöstöpäällikkönä aloittanut **Riikka Yli-Leskijärvi**.

Kokonaisuuteen merkitys

Projektin yhtenä tarkoituksena oli luoda yhtenäinen ja vakiintunut toimintakulttuuri Versowood-konsernin eri yksiköihin. Työtapaturmien vähentämisen ja turvallisuuden lisäämisen ohella tarkasteltavana olivat myös taloudelliset ja imagolliset näkökohdat. Aiemmin sekä Metsäliiton että Huhtamäki Consumer Goods Oy:n palveluksessa toiminut Yli-Leskijärvi toteaa työturvallisuuden merkityksen tärkeäksi koko liiketoiminnalle.

- Työnantaja toki toivoo, ettei kukaan vahingoitu työssä. Turvallisuus

on henkilökohtaista välittämistä ja vaikuttaa merkittävästi yrityskulttuuriin, mutta tapaturmien vähentyminen vaikuttaa merkittävästi myös yrityksen talouteen.

Ennen hankkeen aloittamista konsernin tapaturmataajuus vaihteli 40 - 70 tapaturman välillä miljoonaa työtuntia kohden. Tavoitteena on laskea tapaturmamäärä alle kymmenen miljoonaa työtuntia kohden ja lopulta nolleen.

- Tämä muutos ei tapahdu silmänräpäyksessä, mutta jo nyt tapaturmataajuus on pudonnut noin 20 kappaleella, Yli-Leskijärvi iloitsee.

Sanoista teoiksi

Kuluneen vuoden aikana yksiköissä muun muassa merkittiin kulkureittejä, yhtenäistettiin turvallisuusvarusteiden käyttöä sekä aloitettiin työhöiden päivittäminen. Näiden asioiden rinnalla otettiin käyttöön myös sähköinen Toyme-ilmoitusjärjestelmä, jonka avulla on tehty riskikartoituksia, luotu sisältöjä ja kirjattu havaintoja. Järjestelmän tarkoituksena on, että esimiehet käyvät säännöllisesti läpi siihen

kirjatut turvallisuushavainnot ja ryhtyvät niiden perusteella tarvittaviin toimenpiteisiin.

- Opettely sujui hyvin, mutta nyt haasteena ovat ”vaikeammat asiat” eli opittujen asioiden ottaminen jokapäiväisen työn osaksi ja asenteiden juurruttaminen. Työnjohdon tehtävänä on toimia esimerkkinä ja myös valvoa, että uusia tapoja noudatetaan.

Yli-Leskijärvi uskoo, että asenne turvallisuutta kohtaan on hankkeen aikana muuttunut. Esimerkiksi luotamusmiehet ovat mieltäneet hankkeen tärkeäksi ja ottaneet uudistukset vastaan myönteisesti. Saman asenteen toivotaan jatkuvan myös tekemiseen.

- On hyväksyttävä, että hallituin ja turvallisin työskentelytapa ei ehkä ole helpoin tai nopein etenemistie, mutta usein se on kuitenkin tehokain. Oikominen aiheuttaa sähellystä ja tapaturmia, jotka laskevat työn tuottavuutta.

Henkilöstö jatkossakin keskiössä

Hankkeen päättymisestä huolimatta turvallisuusasioita pidetään

vastedeskin jatkuvasti esillä. Suunnitteilla on myös Versowood-konsernin laajuinen työturvallisuuteen liittyvä kannustinkampanja.

Nyt otetut askeleet kohti turvallisempaa työympäristöä ja työhyvinvointia ovat vasta ensiaskeleita.

- Alkuprojekti keskittyi työ- ja henkilöturvallisuuteen. Seuraavaksi otetaan esille paloturvallisuus ja sen ohessa päivitetään muun muassa pelastussuunnitelmat, Yli-Leskijärvi kertoo.

Käynnistymässä on myös henkilöstötutkimus, jonka tarkoituksena on kartoittaa Versowoodin henkilöstön jaksamista työssä ja löytää painopisteitä Eläkevakuutusyhtiö Varman kanssa toteutettavaan työkyvyn johtamishankkeeseen. Syksyllä alkava hanke paneutuu työn fyysiseen kuluttavuuteen, esimiestyöhön, varhaisen tuen malleihin ja työssä jaksamiseen.

- Jos työntekijä kokee selviytyvänsä huonosti työstään, hän voi huonosti myös vapaa-aikanaan. Väsyneenä virheidentekemisriski kasvaa, mikä lisää tapaturmia, Yli-Leskijärvi muistuttaa. /

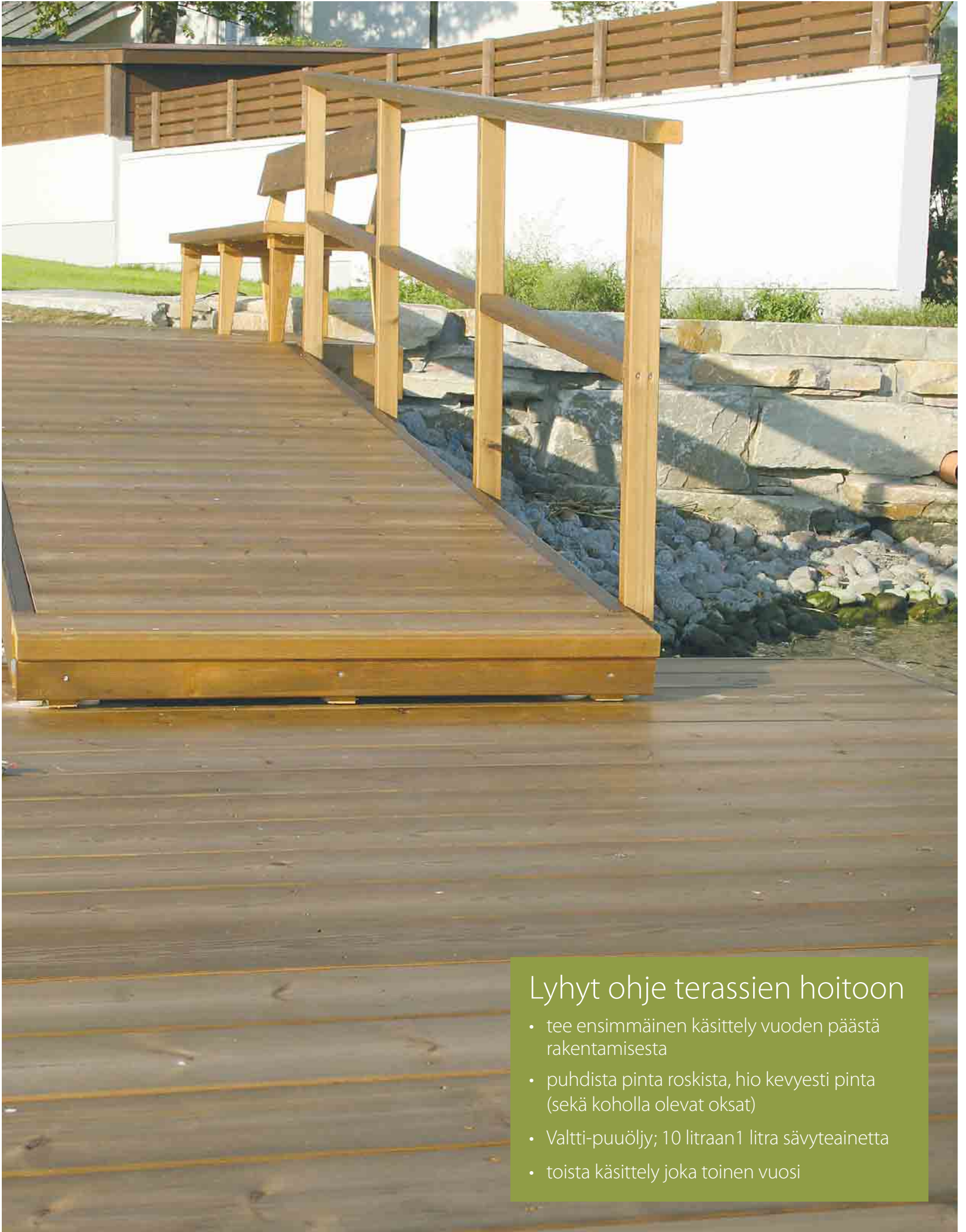
Avoimien ovien päivät Vierumäellä syyskuussa 2016

Ilmoitamme tarkemman ajankohdan myöhemmin. Ohjelmassa mm.

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

Tilaisuus on avoin kaikille. Ruokatarjoilu. Ilmottautumiset: avoimetovet@versowood.fi
Tervetuloa mukaan!





Lyhyt ohje terassien hoitoon

- tee ensimmäinen käsittely vuoden päästä rakentamisesta
- puhdista pinta roskista, hio kevyesti pinta (sekä koholla olevat oksat)
- Valtti-puuöljy; 10 litraan 1 litra sävyteainetta
- toista käsittely joka toinen vuosi

Terassit, laiturit ja patiot kuntoon

Vaikka kestopuu onkin nimensä mukaisesti tehty kestäväksi, sitäkin kannattaa huoltaa säännöllisesti. Siten kestopuiset rakennelmat säilyttävät käyttömukavuutensa ja vanhenevat kauniisti.

Kyllästetty puu ei homehdu eikä lahoa. Suojaamatonta puuta uhkaavat sekä sinistymisen että home- ja lahottajien. Kyllästetty puu kestää käytössä jopa viisi kertaa suojaamatonta puuta pidempään, ja puun pintaan vaativissa olosuhteissa mahdollisesti ilmestyvät hometäplät ovat vain pinnassa olevia, pois pestäviä kasvustoja.

Kestopuun pinnan harmaantuminen sen sijaan on luonnollinen, monesti jopa toivottava ominaisuus. Puu harmaantuu auringon UV-säteilyn vaikutuksesta, mutta puun vanhenemiseen voidaan vaikuttaa säännöllisellä suojauksella.

Pintakäsittely pidentää ikää

Säännöllinen käsittely puunsuoja-

aineilla helpottaa puupinnan puhtaanapitoa ja ehkäisee tikkuuntumista, mutta se vähentää myös kosteuden aiheuttamaa elämistä, lisää puun käyttöikää ja elävöittää puun pintaa.

Pintakäsittely tehdään aina kuivalle, puhtaalle pinnalle. Ennen käsittelyä pinta pestään miedolla yleispesuaineella tai erityisellä terrassinpesuaineella. Kosteissa olosuhteissa puun pintaan saattaa ilmestyä hometäpliä, jotka lähtevät pois pesuainetta ja harjaa apuna käyttäen. Erillistä homeenpoistoainetta ei välttämättä tarvita.

Tuore kestopuurakenne voidaan käsitellä ensimmäisen kerran yleensä puolen vuoden kuluttua rakentamisesta. Tällöin pinta on riittävän kuiva, eikä pintakäsittely hilseile pois. Mikäli puupinnasta halutaan

luonnollisen harmaa, voidaan puun antaa harmaantua auringossa 1–3 vuotta ennen ensimmäistä käsittelyä. Tämän jälkeen huolloksi riittää väritön puunsuoja-aine tai -öljy.

Kestopuun käsittelyyn sopivat erilaiset puunsuoja-aineet, puuöljyt sekä maalit. Näitä on saatavana sävyttämättöminä, sävytettynä, peittävinä ja kuultavina. Ruskealle kestopuulle kannattaa valita ruskeaksi sävytettyjä tuotteita, ja läpikuultavien tuotteiden kohdalla on syytä ottaa huomioon kyllästetyn puun vihreän värin vaikutus lopputulokseen. Maaleista tarkoitukseen sopivat ulkokäyttöön tarkoitettut lateksi- ja öljymaalit. Mikäli puun ei haluta harmaantuvan, on valittava muu tuote kuin sävyttämätön puuöljy.

Käsittely voidaan tehdä vasta

ilman lämpötilan ollessa vähintään +5 °C ympäri vuorokauden ja, kun ilman suhteellinen kosteus on alle 80 prosenttia. Pilvipouta on paras käsittelysää. Valittu käsittelyaine siivellään pintaan puunsiiden suuntaisesti lauta kerrallaan, ja pinnan lisäksi käsitellään myös lautojen päät. Näin varmistetaan tasainen jälki ja hyvä suojaus. Käsittelyn lopullinen väri riippuu pinnan alkuperäisestä sävystä, puulajista, puun kovuudesta ja aiemmista käsittelyistä.

Pintojen kuntoa on syytä tarkkailla, ja huoltokäsittely kannattaa tehdä ajoissa. Öljytyn pinnan uusintakäsittelyyn on aina käytettävä öljyä. Muutoinkin uusintakäsittelyt kannattaa tehdä aina samalla tuotteella. Näin varmistetaan tasainen ja kestävä lopputulos. /





Kilometreittäin kaapelia

Perinteikäs suomalainen kaapelinvalmistaja tuottaa kaapeleita urakoitsijoiden, sähkölaitosten ja tukkureiden tarpeisiin. Suuri osa kaapeleista pakataan Versowoodin puukelojen kannettavaksi.

Rentton perheen perustama **Reka-konserni** otti ensiaskeleensa kenkäteollisuuden parissa 1889. Perheyhtiön matkan varrelle mahtuu kenkien lisäksi myös muun muassa solukummin ja viemäriputkien tuotantoa, mutta nykyään yhtiö tunnetaan vuonna 1961 alkaneesta kaapeleiden valmistuksesta. Hyvinkäälle perustettu kaapelitehdas valmisti ja myi alkuvaiheessa ainoastaan yhden kilovoltin kaapeleita, mutta jo seuraavalla vuosikymmenellä tuotevalikoimaan tulivat myös asennusjohdot ja instrumentointikaapelit. Keski- ja suurjännitekaapeleiden valmistus alkoi Riihimäen tehtaalla 1999.

Suuri pieni Reka Kaapeli

Reka Kaapeli on suurin kotimaisessa omistuksessa oleva kaapelinvalmistaja. Huomattava osa tuotannosta menee vientiin, tärkeimmät vientialueet ovat Pohjoismaat, Baltia ja Venäjä. Muutama vuosi sitten yhtiö luopui kahdesta tehtaastaan Venäjällä, ja nyt tuotanto hoidetaan kolmen tehtaan voimin kotimaassa. Reka Oy:n omistamat yksiköt työllistävät noin 250 henkilöä Hyvinkäällä, Riihimäellä ja Keuruulla.

Toimialalla kilpailu on kovaa, ja suurin paine tulee ulkomailta. Vaikka Reka onkin merkittävä kotimainen toimija, se on kansainvälisesti tarkasteltuna pienvalmistaja. Reka Kaapelin kolmen tehtaan raaka-aine- ja pakkaushankinnoista sekä niihin liittyvistä sopimuksista vastaava ostojohtaja **Heli Dahlman** nimeää hyvän palvelun, ketteryuden ja joustavat toimitukset yhtiön aseiksi nykyisessä kilpailutilanteessa.

- Kaapelituotteet ovat rakenteeltaan maittain standardoitu, eikä niissä ole juuri eroja. Kilpailuedut on haettava muualta.

Kotimaan merkitys yhtiön liike-

toiminnassa on merkittävä, ja viireillä olevat sekä jo päättyneet kansalliset hankkeet ovat kääntäneet toiminnan painopistettä yhä voimakkaammin kotimarkkinoihin. Esimerkiksi vuonna 2013 voimaan tullut sähkömarkkinalaki velvoittaa sähköntoimittajat vaihtamaan ilmajohdot maakaapeleiksi koko maassa vuoteen 2028 mennessä. Investointien vuosikustannukseksi on arvioitu 800 miljoonaa euroa.

- Meille tämän muutoksen merkitys on luonnollisesti suuri, mutta sen työllistävä vaikutus myös kunnissa on iso, Dahlman muistuttaa.

Kumppanuus syntyy kokonaisuudesta

Yhtiö hankkii käyttämänsä alumiinin, kuparin sekä suuren osan muoveista eurooppalaisilta toimittajilta. Metallien epäpuhtaudet aiheuttavat katkoja tuotantoon ja voivat olla myös turvallisuusriski. Tämän takia raaka-aineet käyvät läpi tarkan, kolmivaiheisen laadunvalvonnan

ennen tuotantoon hyväksymistä.

- Raaka-aineiden kanssa ei ole ollut ongelmia, tosin pidän poikkeamia positiivisena mahdollisuutena kehittää prosessia, toteaa Dahlman.

Reka Kaapelin hankinnat on järjestetty siten, että kullekin raaka-aineelle on vähintään kaksi tavarantointimittajaa turvaamassa niiden saantia. Tämä pätee myös puukeloihin, joita yhtiö hankkii vuosittain noin 20 000 kappaletta. Päätoimittajana on Versowood.

Reka Kaapelilla on oma varasto Versowoodin Riihimäen-kelatehtaalla, jonne kaikki K12:ta suuremmat kelat palautuvat tarkastettaviksi, korjattaviksi ja varastoitaviksi. Dahlman korostaa ammattimaisen toiminnan merkitystä niin kuljetuksessa kuin käsittelyssäkin.

- Ei ole lainkaan yhdentekevää, kuka kelan arvioi tai miten sitä käsitellään ja kuljetetaan. Kela kiertää elinkaarensa aikana 6-7 kertaa, ja sen on kestävä suuriakin kuormia, sillä hajoaminen voi johtaa

vakaviin onnettomuuksiin.

Vaikka muovikelat ovatkin monissa maissa syrjäyttäneet puukelat ja yhä voimakkaammin tulossa myös Suomen markkinoille, on puukeloilla Dahlmanin mukaan yhä paikkansa kaapeliteollisuudessa.

- Kestävyysominaisuuksiensa ansiosta puu pitää pintansa etenkin isompien kelojen kohdalla.

Yhteistyö Versowoodin kanssa on jatkunut jo pitkään, ja vaikka hinta onkin usein tärkein hankintaperuste, katsoo Dahlman aina myös kokonaisuutta. Tuotteiden kestävyuden, tasalaatuisuuden, hinnan ja oikea-aikaisten toimitusten lisäksi ostojohtaja arvostaa Versowoodin tapaa ottaa huomioon asiakkaansa tarpeet.

- Versowood on osoittanut kykynsä nopealiikkeisenä toimijana erilaisten muutosten sekä asiakas-kohtaisten toimintatapojen kehittäjänä. /



Japanissa presidentin delegaatiossa



Presidentti **Sauli Niinistö** teki virallisen valtiavierailun Japaniin maaliskuun alussa. Edellisestä virallisesta vierailusta oli kulunut jo 12 vuotta. Presidenttiparin mukana matkusti yritysjohtajista koostunut valtuuskunta, johon kuului myös Versowoodin toimitusjohtaja **Ville Kopra**. Valtiovierailun pääteemoina olivat maiden välisen strategisen yhteistyön kehittäminen sekä EU:n ja Japanin meneillään olevat vapaakauppaneuvottelut. Versowoodin agendalla olivat sahatavaran ja puun vapaa liikkuvuus,

Japaniin myytävien puutavaramäärien kasvattaminen sekä pohjoismaisen puun ominaisuudet. Kiitosta alkaneen nelipäiväisen vierailun aikana tutustuttiin mm. Tokiossa sijaitsevaan elinkeinoelämän keskusliittoon Keidanreniin sekä vierailtiin eri ministeriöissä ja pääministeri **Aben** luona. Vierailun yhteydessä Suomen suurlähetystössä järjestettiin tilaisuus, johon osallistui tärkeitä japanilaisia vaikuttajia. Suomalaiset yritysjohtajat olivat kutsuneet myös paikallisia asiakkaitaan ja yhteistyökumppaneitaan tilaisuuteen.

Ministerivierailulla Kiinassa



Maa- ja ympäristöministeri **Kimmo Tiilikainen** vieraili suomalaisen yritysdelegaation kanssa Kiinassa maaliskuun loppupuolella. Muun muassa Shenzheniin, Pekingiin ja Shanghaihin suuntautuneella vierailulla pyrittiin vahvistamaan kahdenvälisiä suhteita ja löytämään yrityksille uusia kumppanuuksia. Versowood osallistui vierailuun Wood from Finland -ohjelman osana, ja mukana oli myyntipäällikkö **Seppo Heinonen**.

Vierailuviikon aikana tavattiin sekä jo olemassa olevia että mahdollisia asiakkaita ja kuultiin paikallisten asiantuntijoiden esitelmiä Kiinan talouden ja yhteiskunnan kehityksen suunnasta. Ministeri Tiilikainen vieraili myös Versowoodin asiakasyrityksessä Sampo Furnituressa, jossa tutustuttiin yhtiön valmistamiin tuotteisiin. Ministeri sai kuulla Sampon omistaja-johtajan **Guon** runsaat kiitokset pitkästä ja hedelmällisestä yhteistyöstä Versowoodin kanssa.

Oppilaitosyhteistyöllä tulevaisuuden kilpailukykyä

Versowood ja Lahden ammattikorkeakoulu solmivat alkuvuodesta 2016 yhteistyösopimuksen, jonka tarkoituksena on syventää Versowoodin ja ammattikorkeakoulun kumppanuutta. Solmitun sopimuksen puitteissa pyritään kasvattamaan molempien osapuolten kilpailukykyä, tukemaan strategisia päämääriä ja operatiivisia tavoitteita ja edistä-

mään sekä Versowoodin henkilöstön että ammattikorkeakoulun opiskelijoiden osaamista ja hyvinvointia. Yhteistyöhön kuuluu oppilaitos- ja yritysvierailuja, yhteisiä tutkimus-, innovaatio- ja kehityshankkeita sekä kesätyö- ja työharjoittelupaikkoja. Lahden Ammattikorkeakoulu puolestaan tarjoaa mm. räätälöityä jatkokoulutusta Versowoodin työntekijöille.

FSC-sertifiointi – tuotteita hyvin hoidetuista metsistä

Versowoodin puun alkuperäketju on sertifioitu PEFC:n mukaan jo pitkään. Nyt sertifiointia laajennetaan myös FSC:hen. Suomen metsät on sertifioitu hyvin kattavasti PEFC:n mukaan, mutta Keski-Euroopassa FSC on tunnetumpi metsäsertifikaatti. Päätös syntyi tarpeesta vastata asiakkaiden kiristyneisiin vaatimuksiin. Sertifikaatti tulee voimaan alkukesästä.



IN MEMORIAM

1959 - 2016



Minun työpaikkani

Ajattelin kirjoittaa muuttaman rivin ajatuksistani nyt, kun työurani näyttää yllättäen jäävän kesken. Siitä onkin kohtalaisen tarkkaan 40 vuotta, kun olin sahalla töissä ensi kertaa. Silloin elettiin ns. ensimmäisen öljykriisin jälkeisiä vuosia eikä sahoilla ollut helpot ajat. Konsernit eivät silloin vielä olleet saavuttaneet totutun kaltaisia mahtiasemia, vaan sahaateollisuus oli pitkälti yksityisissä käsissä. Varmoin käsin isäukko – joka silloin oli Metsäntuottajien vetovuorossa ja kohtalainen tekijä nimenomaan yksityisten sahojen myynnissä – ohjasi helsinkiläispojan Kiuruvedelle sahalle töihin. Siitä sahamiesura alkoi vähitellen aueta, eikä sitä ole tarvinnut katua.

Koulut käytiin ja opinnot suoritettiin, kaikki loma- ja harjoitteleajat menivät erilaisissa sahaamiseen liittyvissä hommissa. 80-luvun

loppupuoli oli paitsi fuusioiden aikaa myös aivan huikeaa nousukautta. Olin silloin Kemi Oy:n sahalla töissä, ja kenties ajalle kuvaavaa oli, että vastaostamani noin 70 m² kerrostalokämpän arvo nousi Kemissä viettämieni kahden vuoden aikana paljon enemmän kuin sain töistä palkkaa.

Fuusiot korkeasuhdanteen aikana koituivat myöhemmin kohtalokkaiksi, kun ei pidetty huolta perusasioista. Tuotantotehokkuus on nimittäin sellainen asia, ettei sitä voi hetkeksikään unohtaa. Se on tärkeää maan sisäisesti, mutta myös koko alan kansainvälisen kilpailukyvyntae.

Minusta on ollut hieno katsoa Versowoodin toimintaa Hankasalmen sahan sulauttamisen jälkeen. Tuotantotehokkuudesta on pidetty huolta, ja se takaa elinmahdollisuuden meille jäljelle jääville.

En olekaan varsinaisesti huolissani yhtiömme kyvystä huolehtia tehokkuudestamme, vaan mieluuminkin siitä, kuinka kukin meistä sen osaa ja jaksaa itsestään löytää.

Olemme yhtiönä kasvaneet hienosti. Olemme sahaamisessa saavuttaneet koon, joka nostaa meidät suurten sarjaan. Haasteet ovat sen mukaiset – tämä kokonaisuus ei pysy ruutupaperilla, vaan hallitsemiseen tarvitaan järjestelmiä. Ja tässä tulee sitten minun vuoroni. Omat hommani luistaisivat ihan kuten ennenkin, kun tekisin asiat kuten ennenkin. Niin se ei silti saa olla, vaan minun on kehityttävä ja muututtava, jotta muut saavat tilaa kehittyä ja muuttua. Tämä on välttämätöntä jokapäiväistä elämää sellaisissa yrityksissä, jotka seuraavat aikaansa ja ovat kisassa mukana vielä huomennakin. Oppiminen ei muuten oikeastaan satu ollenkaan – siitä voi ruveta jopa tykkäämään.

Kaikkihan me olemme työsopimuksen aikanaan tehneet. Minä annan aikaani työnantajan käyttöön korvausta vastaan, ja sopimuksessa kuvataan, mitä kaikkea työ pitää sisältää. Asia ei kyllä ole ihan näin yksinkertainen, sillä kaikkea ei saa mitenkään paperille. Penään tässä sitoutumista ja asennetta. Haluan samaan kauppaan mukaan osan sielustani sekä antamaan että saamaan. Eihän sitä muutoin jaksakaan. Haluan osallistua itseni ja työpaikkani kehitykseen ja samalla parannan omaa työympäristöäni.

En nyt malta olla sanomatta, että näin ennenaikaisesti keuhkosityöpään kuolevana olisi minun ehkä sittenkin kannattanut tarttua työnantajan tarjoukseen tupakanvieroituksen kustannusten sponsoroinnista. Nyt vain aiheutan harmia firmalle ja surua läheisilleni. Kannattaa ainakin miettiä asia valmiiksi silloin kun vielä voi valita.

Ei niitä vuosia Versowoodilla niin monia ehtinyt kertyä, mutta en voi

kuin kehua henkilöstön vastaanottoa. Uudet tavat, osin uudet työt ja lukemattomat uudet tuotteet pistivät äijän uudelleenlaiseen mankeeliin. Onneksi meillä on asiantuntijoita kaikkiin asioihin, ja kun vain nöyrästi malttaa pyytää apua, niin sitä saa vaikka kuinka paljon. Ammattitaidon ja kokemuksen keskinäisellä kunnioittamisella voidaan luoda todella vahvoja ja kilpailukykyisiä rakenteita. Yhdessä tekeminen ja saavuttaminen on jo tunneenakin palkitseva tekijöilleen. Toivottavasti onnistuin omissa tomissani auttamaan ja kannustamaan muita minulta apua pyytäneitä. Tarkoitus ainakin oli. Myyntimiehenä tiedän, etten koskaan voi saavuttaa varsinaisilla tuotannon tekijöillä olevaa osaamisen tasoa. Siksi tiedon laajentamien koko organisaatiolle on mahtava ase myynnissä. Mihin loppukäyttöön tämä sahe on tarkoitettu, kenelle se menee, mitkä ovat sen tärkeimmät ominaisuudet ja pahimmat virheet – eli pieni palanen asiakas- ja tuotetuntemusta levitetynä koko organisaatioon. Tämä voi lähteä vain myynnistä ja on kenties työläs prosessi, mutta olen vakuutunut sen tehokkuudesta. Kyllähän ostaja saa meistä aivan toisenlaisen vaikutelman, kun hänen tuotteenensa tunnetaan meillä tuotannossa ja siitä ollaan kiinnostuneita. Minusta tällaiset yhteistyöllä napatut kaupat ovat palkitsevia, koska niille usein on jatkoakin.

Perhe on minulle se tärkein voimavara, mutta uskon kirjoituksestani välittyvän myös työyhteisön merkityksen minulle. Se ei ole lainkaan vähäinen ja sen vastaanottaminen on ihan kunkin oman päätöksen takana. Tämän kirjoituksen tarkoituksena on vilpittömästi kiittää kaikkia siitä, että olen saanut olla työkaverinne. Teidän lämmin kohtelunne on merkinnyt minulle paljon.

Riku

Riku Hokkanen toimi Versowood Oy:n palveluksessa Hankasalmen sahan kaupasta lähtien ja toimi kuusimyyynnistä vastaavana vientijohtajana. Noin vuoden sairastettuaan, Riku nukkui pois 27.4.2016. Otamme osaa koko henkilökunnan puolesta.

Kesän rakentajille

Kevät on terassien, laiturien ja pergoloiden rakennusaikaa. Versowoodin terassilauta on laadukas ja monikäyttöinen tuote sekä omatoimi- että ammattirakentajienkin tarpeisiin.

Jokaiselta sivultaan harmaalla puuöljyllä valmiiksi 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. Tuotetta ei ole painekyllästetty, joten sitä ei voida käyttää rakenteissa, jotka ovat kosketuksessa maaperän, veden tai betonin kanssa.

Runkomateriaaliksi Verso Harmaa Terassilaudan rinnalle suositellaan mitallistettua, A-luokan 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

Sahatie 1, 19110 Vierumäki
Puh. 010 8425 100, faksi 010 8425 380

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 kylästäjä

Kylästäjäntie 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

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

Puunhankinta:

Versowood Oy, Metsäosasto

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