



ISOJOEN SAHA

SIDOSRYHMÄLEHTI 1/2014

# ISOJOEN SAHA

Tuottavaa puukauppaa  
luotettavasti





## ISOJOEN SAHA OY

Isojoen Saha on yksityinen perheyrittäjä, joka on reilun 60-vuotisen historiansa aikana noussut alallaan merkittäväksi metsäteollisuuden toimijaksi sekä kotimaassa että kansainvälisesti.

Menestyksen resepti ei ole salainen – yritys on aina tähynnyt eteenpäin, nähnyt haasteensa ja uskaltanut myös tarttua niihin. Jatkamme edelleen hyväksi havaitsemallamme polulla – panostaen vahvasti laatuun, täsmällisyyteen ja asiakkaidemme luottamukseen, sekä raaka-aineen hankinnassamme että sahatavaramarkkinoilla. Toimintaamme on aina leimannut vahva yhteistyö asiakkaidemme kanssa, olemme aidosti kiinnostuneita asiakkaidemme liiketoiminnasta ja tuotteista.

**PUU – LUONNOLLINEN OSA JOKAPÄIVÄISTÄ ELÄMÄÄMME.**

### ISOJOEN SAHA SIDOSRYHMÄLEHTI 2014

#### JULKAISIJA

Isojoen Saha Oy  
Teollisuustie 8  
64900 Isojoki  
Puh. (06) 220 4400  
www.isojoensaha.fi

#### PÄÄTOIMITTAJA

Maarit Hakamäki  
Puh. (06) 220 4432  
maarit.hakamaki@isojoensaha.fi

#### TOIMITUS JA ULKOASU

Mediaporras Oy  
Aaltosenkatu 27-29  
33500 Tampere  
Puh. 045 1287 428  
www.mediaporras.com

#### TOIMITUSSIHTEERI

Sirkku Ylikoski  
Puh. 050 380 8166  
sirkku@mediaporras.com

## SISÄLLYS

- 3 Yhteystiedot ja hankinta-alueet
- 4 Tarkkaa ja tuottavaa hakkuuta
- 5 Puunosto on palvelua
- 6 Toimitusjohtajalta
- 7 Metsänomistaja Matti Saarikoski

## PYYDÄ TARJOUS

*Kun suunnittelet puukauppaa,  
ota meihin yhteyttä  
- Olemme valmiita palvelemaan!*

*Hankintamiehiimme saat helposti  
yhteyden puhelimella tai  
voit pyytää tarjousta myös  
sähköpostilla.*



#### MIKKO PELTONIEMI

Metsäpäällikkö  
GSM 0400 727 724  
Puh. 06 220 4443  
mikko.peltoniemi@isojoensaha.fi  
Hankinta-alue: Teuva, Närpiö



#### TOMMI YLINEN-LUOPA

Hankintaesimies  
GSM 044 333 7200  
tommiylinen-luopa@isojoensaha.fi  
Hankinta-alue: Ilmajoki, Jalasjärvi, Jurva,  
Kurikka, Laihia, Seinäjoki, Vähäkyrö



#### MIKA ARO

Hankintaesimies  
GSM 0400 717 140  
mika.aro@isojoensaha.fi  
Hankinta-alue: Honkajoki, Hämeenkyrö,  
Jämijärvi, Kankaanpää, Karvia, Kiikoinen, Lavia,  
Merikarvia, Noormarkku, Parkano, Pomarkku,  
Siikainen, Äetsä, Sastamala, Suodenniemi,  
Mouhijärvi



#### HARRI SALOMÄKI

Korjuuesimies  
GSM 040 844 7764  
Puh. 06 220 4431  
harri.salomaki@isojoensaha.fi  
Hankinta-alue: Kauhajoki



#### JARKKO KAUHAJÄRVI

Kuljetuesimies  
GSM 040 548 6771  
Puh. 06 220 4415  
jarkko.kauhajarvi@isojoensaha.fi  
Hankinta-alue: Isojoki, Karijoki,  
Kristiinankaupunki





#### PASI HAVIMÄKI

- Syntynyt 1968
- Asuu Kurikassa
- Metsäkoneen kuljettajaksi 1994
- Metsäkoneyrittäjänä vuodesta 2007 yrityksessä Metsätyö P. Havimäki
- Työntekijä Jukka Oksanen ajaa motoa ja metsätraktoria
- Kalusto 20tn John Deere harvesteri vm. 2012
- Isojoen sahan korjuuyrittäjä vuodesta 2010

# Tarkkaa ja tuottavaa HAKKUUTA

**PUUNKORJUUYRITTÄJÄ Pasi Havimäki** työskentelee keskittyneesti jurvalaisessa leimikossa. Hän poistaa kuusen lengon tyven tarkkailen samalla tietokoneen ruudulta apteeraussuositusta. Monitoimikone jatkaa apteerausta. – Metsäkoneen kuljettaja on kuin hävittäjäalentäjä: hereillä on oltava koko ajan, Havimäki toteaa laskiessaan kuusitukin maahan varoen vahingoittamasta kasvamaan jätettäviä puita. – Haaste tekee työstä mielekästä. Lopputulos on näkyvä, eikä vastaan tule kahta samanlaista päivää. Havimäki on paljon vartija. Sekä metsänomistajan että sahan puustosta saama tuotto riippuu metsäkoneenkuljettajan ammattitaidosta.

**YRITTÄJÄ ON TYYTYVÄINEN** yhteistyöhönsä Isojoen sahan kanssa. – Tieto kulkee sahalla suoraan minulle, joten se on aina ajantasaisista. Saan ennen työn aloittamista sahan tilaustarpeen perusteella laaditun katkantaohjeen eli matriisin, johon on merkitty tarvittavien tukkien pituudet, paksuudet sekä tavoitejakauma. Saha tarvitsee monen mittaista puutavaraa, joten valinnanvaraa on joka leimikolle runsaasti. Kuitupuun osuus saadaan jäämään mahdollisimman pieneksi. Puuston tuotto on silloin hyvä.

**MOTON KOURA** tarttuu seuraavaan runkoon. Havimäki arvioi silmämääräisesti puun olevan terve. Hän valitsee napista puulajiksi männyn

antaen moton automatiikan tehdä loput. Kone mittaa puun ja sahaa matriisin ohjelmoinnin perusteella tyvitukin, keskitukin, pikkutukin ja latvan. – Kuljettaja katsoo puusta mahdolliset viat ja tekee niiden perusteella muutoksia moton katkontasuunnitelmaan. Muutosten jälkeen koura palaa aina jatkamaan apteerausta. Hakkuuala on leimikoissa yleensä viiden hehtaarin molemmin puolin. Kurikkalainen Havimäki urakoi kotikuntansa lisäksi Jurvassa, Ilmajoella, Laihiällä ja Jalasjärvellä. Siirtymiset ovat kohtuullisen mittaisia ja paikallinen kuski tuntee alueen metsänomistajat. Kuskin käyntikorttina toimii tuottavan hakkuun lisäksi

” Saha tarvitsee monen mittaista puutavaraa, joten valinnanvaraa on joka leimikolle runsaasti. ”

jäljelle jäävän leimikon kunto. Etenkin harvennushakkuissa jäljelle jäävän puuston kasvuolosuhteilla on suuri merkitys tulevan tuoton kannalta. – Kuljettajan ei sovi koskaan unohtaa työskentelevänsä toisen taloudellisesti arvokkaan omaisuuden hoitajana.

**JURVALAISELLA** päätehakkuutyömaalla näkyy hakkuutähdekasvoja. – Tällä kertaa metsänomistajan kanssa on sovittu energiatähteen keräämisestä. Tähteiden jatkokäsittelyn hoitaa siihen erikoistunut yrittäjä.

Meidän vastuullamme on saada puut kannolta pinolle. Yrityksessä työskentelee lisäksi yksi työntekijä, **Jukka Oksanen**, joka ajaa sekä motoa että metsätraktoria. Työskentelemme kahdessa vuorossa ja töitä tehdään aamusta iltaan, Havimäki toteaa moton kouran askarrellessa monihaaraisen koivun kimpussa.

**HAKKUUKETJUN TYÖLLISTÄVÄ VAIKUTUS** ulottuu kaluston huoltoon ja korjaukseen. John Deere 1170e vm 2012 moton pienet huolto- ja korjaustyöt hoituvat työmaalla. Isommat korjaukset tehdään Seinäjoella. Ketjut haetaan säännöllisesti kotoa ja tuodaan teroituksen jälkeen takaisin. – Palvelu pelaa, Havimäki kehuu.

**TALVI** on urakoitsijoiden kiireisintä aikaa huipentuen maaliskuuhun. Lyhyen kelirikoseisokin jälkeen työt jatkuvat melko tasaisesti ympäri vuoden. Havimäki näkee alan tulevaisuuden valoisaan. – Kuskeja tarvitaan lisää. Metsäkoneurakointi sopii nuorelle, jota kiinnostaa itsenäinen, vaativa ja tekninen työ. Raskas työ palkitsee lopputuloksen ollessa näkyvä. Kunnon kestäessä työtä pystyy tekemään eläkeikään saakka.

**ENTÄ AIKOOKO** yrittäjä itse jatkaa samoissa töissä eläkkeeseen saakka? – Kyllä ehdottomasti. Tämä on hieno työ, Havimäki päättää, moton koura tarttuu järeään kuuseen ja työt jatkuvat. 🌲



## PUUNOSTO ON PALVELUA

**METSÄTRAKTORI TUO TUKKIKUORMAN** toisensa jälkeen jurvalaisen pellon reunaan. Hankintaesimies **Harri Salomäki** soittaa ja varmistaa tukkirekan saapuvan kohtapuoliin viemään tukit sahalle. Mutta kelataanpa vähän taaksepäin. Miten tähän on päästy?

– Puukauppa alkaa usein metsänomistajan soitolla sen alueen hankintaesimiehelle, jossa hänen metsänsä sijaitsee. Me sovimme tapaamisen, jossa leimikon tilanne kartoitetaan. Tämän jälkeen jokaisen metsänomistajan kanssa sovitaan hakkuualue ja -tapa eli onko kyseessä pääte- vai harvennushakkuu ja miten isosta alasta on kyse. Hakkuu-aika suunnitellaan leimikon olosuhteet huomioon ottaen ja sovitaan mihin mennessä hakkuu on viimeistään tehty. Tässä tapauksessa päätehakkuun puut pinotaan pellolle, joten hakkuu oli tehtävä puinnin jälkeen, Salomäki kertoo soveltavista asioista ja jatkaa: Metsänomistajalle tehdään arvio hakkuualueen puumäärästä ja kantorahatulosta. Sovimme, saako hän siitä ennakkorahoitusta. Omistajan saama lopullinen maksu tulee sen mukaan, mikä on toteutunut saanto puustosta, eli miten paljon tukkeja ja muita puutavaralajeja leimikosta lopulta saatiin.

Sopimuksen yksityiskohtiin kuuluvat myös se, korjataanko energiatähdettä tai tehdäänkö metsään ureatorjunta. Tarvittaessa teemme metsänomistajan puolesta myös Metsäkeskukselle lakimääräiset ilmoitukset maksutta sekä neuvomme metsän uudistamisen ja hoidon töissä, Salomäki luettelee. Sopimus on yksityiskohtainen hyvästä syystä: mitään ei jää epäselväksi kaupan osapuolten välillä.

Leimikoiden ostamisen jälkeen hankintaesimiehet jakavat korjuutyömaat ja hoitavat puutavaran kuljetuksen sahalle ja muille toimijoille puutavaralajien mukaan. Koska kaikki kaadettavat puut on jo ennalta merkitty vastaamaan sahan tilauksia, on ajantasainen tieto vietävä raaka-ainepäähän. Meidän on pystyttävä vastaamaan sahatavaran kysynnän tarpeisiin riittävän nopeasti, Salomäki valaisee ja jatkaa: Työssämme vaaditaan joustavuutta ja nopeaa reagoitua sahatavaran muuttuvaan tilauskantaan ottaen huomioon sääolosuhteet, saatavilla olevat leimikot, hakkuuketjujen järjestyksen logistiikka, sekä metsänomistajan etu.

Rekan saapuessa hakemaan tukkierää sahalle, Salomäelle tulee puhelu uudelta asiakkaalta ja he sopivat tapaamisen. Näin alkaa uuden puukaupan ja -leimikon suunnittelu yhdessä metsänomistajan kanssa. 🌲

# Sahalla ja metsänomistajalla on YHTEINEN ETU

**ISOJOEN SAHALLA KÄY VILSKE.** – Vaikka markkinat elävät, puulla on hyvä kysyntä etenkin vientimarkkinoilla. Sahamme käsittelee 25 tukkiuormaa päivittäin, kertoo Isojoen sahan toimitusjohtaja ja jatkaa: Tämän alueen tyypilliset metsät ovat suomalaista keskiarvoa lyhyempiä. Isojoen saha on erikoistunut hyödyntämään paikallisen puutavaran mahdollisimman tarkasti. Pari vuotta sitten teimme sahalla sen historian suurimman yksittäisen investoinnin, sahasyötön uudistamisen. Uuden sahasyötön toiminta on täysin automatisoitu, alkaen siitä kun tukit nostetaan lajittelun jälkeen kuorellisena tukkipöydälle. Linjasto mittaa tukkirungon muodon, lenkouden, kartioikkuiden, kuorii puun ja syöttää tukin oikeassa asennossa valitulle sahauslinjalle; pikkutukit veistosahalinjalle ja isot tukit pelkkahakkuri-pyörösaahalinjalle. Kaikki tämä tapahtuu silmänräpäyksessä, sillä sahasyötön maksimikapasiteetti on 50 tukkia minuutissa. Lyhimmillään 2,8 m mittaiset pikkutukit hyödyntämällä sahatukin osuus saadaan kasvamaan ja sen myötä metsänomistajan hakuusta saama tuotto nousee.

**NYKYPÄIVÄN SAHATAVARAMARKKINOILLA** asiakkaiden tarpeet muuttuvat nopeasti ja sahan on reagoitava muutoksiin välittömästi. Asiakkaidemme sahatavaran mitta- ja laatuvaatimukset ovat korkeat; sen vuoksi pyrimme jo metsässä huomioidaan, että kunkin asiakkaallemme toimitettavan sahatavara-erän puun laatu vastaa sille asetettuja laatuvaatimuksia. Nopeimmillaan tämä ketju pohjalaisen metsänomistajan pystyleimikosta esimerkiksi Sveitsiläisen höylämyrityksen valmiiksi sisäverhoilupaneeliksi vie vajaan kuukauden päivät. Siitä kun kauppasopimus rekalisesta sahatavaraa asiakkaan kanssa allekirjoitetaan, lähtee tieto motolle metsään parhaimmillaan seuraavana päivänä. Leimikolla tukit apteerataan määrämittaan ja kuljetetaan sahalle lajitteluun, sahataan, lajitellaan ja kuivataan puusepänkuivaksi - ja toimitetaan rekalla suoraan asiakkaan pihaan. Isojoen saha käy määrämittakauppaa, koska yhä useammin asiakas tilaa tietyn pituista sahatavaraa. Harvemmin sahatavaraa enää myydään lankeavilla pituuksilla. Laudat ja lankut ovatkin nykyisin enemminkin aihioita valmiille tuotteille, joiden dimensio eli koko, pituus, kuivusaste ja laatu on mahdollisimman lähellä valmista lopputuotetta.

**ISOJOEN SAHA OSTAA** molempia puulajeja mäntyä ja kuusta. Halutuimpia ovat päätehakkuit ja varttuneet harvennushakkuit, mutta Hakamäki näkee mahdollisuuksia myös nuorempien metsien puustossa: On paljon ojitettuja entisiä nevoja, joilla alkaa olla kypsää puusatoa, pikkutukia, joka on sahalle soveltuvaa raaka-ainetta.

**HAKAMÄKI KANNUSTAA METSÄNOMISTAJIA** kysymään puukauppaa suunnitellessaan tarjousta aina myös sahalla. Paras tuotto metsänomistajalle on sama kuin sahalle: mahdollisimman suuri tukin osuus. Kaupanteossa pääsee helposti alkuun, siihen tarvitaan ainoastaan yksi puhelinsoitto meille. 📞

## Aktiivinen METSÄNOMISTAJA

**SEINÄJOELLA ASUVA MATTI SAARIKOSKI** on aktiivisesti mukana Isojoella sijaitsevien metsiensä hoidossa. Iivarinkylässä tukikohtana toimii suvun kantatilasta kunnostettu tupa. – Minulla on karttaohjelmat kännykässä, joten metsässä käydessä tiedän tarkkaan missä olen. Voin hyödyntää maastossa tekemäni havainnot tehden metsänhoitosuunnitelmia kaupungissa. Minulla on aina suunnitelmat yöpöydällä, Saarikoski naurahtaa ja jatkaa: Tulevaisuudessa mobiilisovellukset ja netin rooli tulee varmasti kasvamaan helpottaen etenkin kaukana metsistään asuvien osallistumista metsänhoitoon. Arvostan ostoiesimiehen ammattitaitoa ja käyn hänen kanssaan suunnitelmiani läpi tehden niihin hienosäätöä. Metsänomistaja voi saada tarvittaessa koko neuvonnan ostoiesimieheltä, mutta minä nautin suunnitelmien tekemisestä.

**METSÄNOMISTAJANA SAARIKOSKI ARVOSTAA** paikallisuutta, pitkäjänteisyyttä ja hyvää korjuujälkeä. – Se, että saha pystyy myymään haastaville globaaleille markkinoille kertoo laatuketjun olevan kunnossa. Saha on alueella merkittävä toimija työllistäen ihmisiä hakuketjuista myyntiin. Arvostan sitä. Metsäkoneenkuljettajat tuntevat nämä metsät läpikotaisin ja hoitavat niitä kuin omiaan. Saan tehtyä pitemmän tähtäimen suunnitelmia, eikä tarvitse aloittaa joka kerta alusta uusien ihmisten kanssa. Säästän siinä paljon aikaa ja vaivaa, Saarikoski toteaa tyytyväisenä ja jatkaa: Sienestän, marjastan ja metsästän joten myös sillä, miltä metsämaisema näyttää korjuun jälkeen on väliä. Harvennuksen osalta se tarkoittaa sitä, että kasvatusmetsä jää hyvään kuntoon.

**KUN PUUSTO** jää hyvään kuntoon, jälkikin on hyvän näköistä. Aina voi kuitenkin sattua ja tapahtua kun ollaan luonnon kanssa tekemisissä: Joulunpyhinä 2010 olimme juuri saaneet harvennushakkuun tehtyä metsäpalstallani kun Tapaninpäivänmyrsky iski kaataen kaikki jäljelle jääneet puut, Saarikoski päättelee. Ei auttanut kuin lähettää moto takaisin metsään. Silloin huono tuuri harmitti. Olin tosin ostanut metsän hiljattain ja harvennushakkuu oli hiukan myöhässä. Siksi puut kaatuivat. Nykyisin huolehdiin visusti siitä, että harvennukset tulevat tehtyä ajoissa.

**ENTÄ MITÄ METSÄNOMISTAJA TOIVOO** puukaupalta tulevaisuudessa? – Ala on murroksessa. Kokonaispalvelun kysyntä kasvaa, koska metsistään kaukana asuvat ihmiset haluavat asioida sujuvasti yhden ihmisen kanssa. Hakkuun ja uudistamisen paketointi olisi hyvä. Saarikoski toivoisi sahan arvostavan jatkossa myös hyviä metsäteitä: Leimikon hinnassa saisi näkyä hyvän tiestön hyöty, koska ilman niitä ei metsäpalstoille pääse. Olen tehnyt uusia metsäautoteitä omille metsille. Lauhan reunassa olevaan hiekkapitoiseen maastoon niitä on ollutkin näppärä tehdä. Olemme myös kunnostaneet metsätieverkostoa Iivarinkylän alueella yhteisellä hankkeella.

**SAARIKOSKI ON MYNYNYT** metsäänsä muillekin. Kenelle hän ajatteli myydä jatkossa? – Alalla on monia hyviä toimijoita. Minulle mielekkäintä on pitkäjänteinen metsänhoito paikallisten toimijoiden kanssa. Tunnen Isojoen sahan korjuupuolen miehet ja ostoiesimiehen ja voin luottaa heidän ammattitaitoonsa. Siksi asioin mieluiten Isojoen sahan kanssa, Saarikoski päättää, vetää kumisaappaat jalkaansa ja lähtee kiertämään palstaa ostoiesimiehen kanssa. 📍



### **MATTI SAARIKOSKI**

- Syntynyt 1956
- Maailmalle Iivarinkylältä 15-vuotiaana, asuu nykyisin Seinäjoella
- Kunnostanut Saarikosken vanhan kantatilan tukikohdaksi Isojoelle
- Kerännyt huomattavan metsäomaisuuden
- Harrastuksena sienestys, kalastus ja marjastus.
- Yöpöydällä aina metsänhoitosuunnitelma



# ISOJOEN SAHA

Hankimme puuraaka-aineen vain suomalaisista kestävästi hoidetuista metsistä. Isojoen Sahalla on puun alkuperäketjun hallinnan sertifikaatti, Chain of Custody, Sahatavarallamme on PEFC-tuotemerkin käyttöoikeus. Ostamme tukkia ja kuitutukkia noin 300 000 m<sup>3</sup> vuodessa.

- Perustamisvuosi 1949
- Työntekijöitä sahalla 50 +10 alihankkijaa
- Tuotantokapasiteetti 130 000 m<sup>3</sup> vuodessa
- Kuivauskapasiteetti normaalikuiva 14-20% 80 000 m<sup>3</sup> ja erikoiskuiva 8-12% 60 000 m<sup>3</sup> vuodessa
- Puulajisuhde kuusi 55%, mänty 45%
- Liikevaihto reilut 35 milj. €
- Sahaustekniikka: profiloiva pyörösahalinja ja veistosahalinja
- Kuivaustekniikka: 15 kamarikuivaamoja ja 3 kanavakuivaamoja
- Lajittelutekniikka: automaattinen tuorelajittelu ja kuivalajittelu
- Määrämittakatkonta

[WWW.ISOJOENSAHA.FI](http://WWW.ISOJOENSAHA.FI)

