



Jussi Linnala, MHY Keski-Suomen kenttäpäällikkö

Kuutio tuo tehoa puukauppaan

Puukaupan sähköinen markkinapaikka Kuutio.fi on tuonut tarkkuutta ja tehokkuutta puukauppaan. Sekä puunmyyjät että ostajat korvaavat vanhoja menetelmiä uudella työkalulla. ”Sähköinen puumarkkinapaikka on osoittanut tarpeellisuutensa. Kuutio lisää tietoturvaa ja työtehoa verrattuna esimerkiksi sähköpostiin”, sanoo MHY Keski-Suomen kenttäpäällikkö Jussi Linnala.

Kuutio tuotiin markkinoille kolme vuotta sitten. Kehitystyötä varten perustettiin erillinen yhtiö Suomen Puukauppa, jonka omistajiksi tulivat puukaupan kaikki osapuolet metsänomistajista, ostajiin ja välittäjiin. Yksi osakkaista on Suomen suurin yksityinen metsänomistaja Tornator Oyj.

”Kuution avulla vältämme virheet. Se lisää nopeutta, tehokkuutta ja kaupanteon systemaattisuutta. Jos lähettäisimme esimerkiksi 200 tarjouspyyntöä muulla tavalla, se olisi huomattavasti hitaampaa ja tehottomampaa”, kertoo

Tornatorin liiketoimintajohtaja **Ari Karhapää**.

Tornator omistaa Suomessa 630 000 hehtaaria metsää, joten tarjouspyyntöjen määrä on mitattava ja koneyrittäjille riittää töitä. Tornator on hyödyntänyt Kuutiota suoraan oman metsäjärjestelmän kautta alusta asti tehostaakseen toimintaansa.

Valtakirjakaupat Kuution kautta

MHY Keski-Suomi tuo markkinoille metsänomistajien puuta valtakirjoilla. Kuution kautta

tarjotaan lisäksi korjuupalvelua ja vastataan metsänomistajien yhteydenotto- ja tarjouspyyntöihin metsäasioissa.

”Kuutio tarjoaa metsänomistajille kaksi tapaa käydä puukauppaa, joko asiantuntijan, kuten MHY:n tai metsäpalveluyrityksen avulla tai omatoimisesti. Metsänomistaja päättää miten Kuutiota hyödyntää. Olemme huomanneet, että Kuution käyttö etenkin uusin- ja etämetsänomistajien keskuudessa on kasvanut. Ihmiset ovat tottuneet käyttämään digitaalisia alustoja jo muissakin palveluissa, niin puukaupassakin se sujuu luontevasti”, Suomen Puu-

kauppa Oy:n toimitusjohtaja **Aku Mäkelä** luonnehtii Kuution käyttöä sähköisenä työkaluna.

”Kuution käyttö on hyvin helppoa. Meiltä valtakirjakaupan tarjouspyynnöt lähtevät luotettavasti ja helposti nappia painamalla kaikille alueen puunostajille. Valitettavasti MHY:n oma metsäjärjestelmä ei mahdollista vielä puunostotarjousten saumatonta vastaanottoa. Se on selkeä kehittämistarve MHY:n puolella”, MHY Keski-Suomen kenttäpäällikkö **Jussi Linnala** lisää.

Yksi suurimmista puunostajista, Metsä Group, on ollut aktiivisesti



Juha Jumppanen, Metsä Groupin puukaupasta ja metsäpalveluista vastaava johtaja

mukana Kuution kehittämisessä. Yhtiön puukaupasta ja metsäpalveluista vastaava johtaja Juha Jumppanen on samaa mieltä Linnalan kanssa. Hänen mielestään Kuutio palvelee erittäin hyvin valtakirjakauppaa kohtelemalla kaikkia tasapuolisesti ja läpinäkyvästi.

”Käytämme Kuutiota suoraan omasta metsäjärjestelmästä, mikä tehostaa toimintaamme. Kuutio täydentää omia kanavamme, mikä tuo digitaalisen asiakaspulun mahdollisuuden alusta loppuun monikanavaisesti. Valtakirjakaupan siirtyminen Kuutioon on toivottu kehityssuunta”, **Juha Jumppanen** sanoo.

Kaikki hyötyvät digitalisaatiosta

Asiakaspalautteiden perusteella Kuution käytettävyyteen ollaan tyytyväisiä ja palvelua kehitetään jatkuvasti. ”Kuution ominaisuudet ovat koko ajan

parantuneet. Tekniikka toimii luotettavasti ja vähentää inhimillisiä virheitä. On hyvä, että Kuutio keskittyy täysillä sähköiseen puukauppaan ja siihen liittyviin perusasioihin”, Linnala toteaa.

Linnalan ja Karhapään mukaan puunostajat ovat parantaneet Kuution käyttöä. Tarjouksia sekä vastauksia tulee huomattavasti aktiivisemmin nyt kuin alkuvaiheessa. Molemmat toivovat, että kehitys jatkuu ja loputkin ammattilaiset niin puunostajissa kuin metsänhoitoyhdistyksissä alkavat hyödyntää Kuutiota täysimääräisesti. ”Kaikki hyötyvät enemmän, mitä enemmän palvelua käytetään”, Jussi Linnala muistuttaa.

”Vastaamme jokaiseen tarjouspyyntöön ensisijaisesti tarjouksella, mutta jos kyseinen leimikko ei sovi puun tarpeisiimme, niin pistämme Kuution kautta viestin asiasta, mikä mielestämme kuuluu hyvään



Tornatorin liiketoimintajohtaja Ari Karhapää.

kauppatapaan”, Metsä Groupin Juha Jumppanen kuvaa Metsä Groupin toimintatapa Kuutiolla.

”Jokainen puukauppaketjussa mukana oleva hyötyy digitalisaatiosta. Kuutiolla kartat ja liitteet liikkuvat tehokkaasti ja luotettavasti tarjouspyyntöjen mukana.

Erityisen tärkeää on geometrioiden siirtyminen puunostajille, näin laki- ja luontokohteetkin siirtyvät luotettavasti metsäkooneeseen ja metsäkoneenkuljettajalle asti”, Tornatorin Ari Karhapää kuvaillee käytännön etuja.

Korona-aika on lisännyt digitaalisten palvelujen käyttöä, mikä näkyy myös Kuution tilastoissa.

”Mukaan on tullut uusia käyttäjiä ja vanhatkin käyttäjät ovat aktivoituneet. Digitaaliset palvelut ottavat poikkeusaikana varmasti harppauksen eteenpäin, kun huoma-

taan kuinka paljon aikaa ja rahaa niiden avulla säästyy”, koneyrittäjät hyvin tunteva Suomen Puukauppa Oy:n toimitusjohtaja **Aku Mäkelä** uskoo.



Kuution kehittämisestä vastaavan Suomen Puukauppa Oy:n toimitusjohtaja Aku Mäkelä.