

KUUTIO pistää puukauppaan vauhtia



◀ Metsähoitoyhdistys Etelä-Savon johtaja Petri Pajunen mukaan Kuutiossa puukaupat sujuvat kätevämminkin kuin sähköpostilla.

Metsähoitoyhdistykset ovat tärkeä lenkki suomalaisessa metsänhoidossa ja puukaupassa. Metsänomistajista suuri osa hoitaa puukaupat valtakirjalla. Kuutiossa kaksi kolmesta kaupasta syntyy valtakirjalla, mikä on enemmän kuin puukaupassa yleensä. MHY Etelä-Savossa tarjoukset kilpailutetaan Kuutiossa nappia painamalla.

- Käytämme Kuutiota kaikissa puukaupoissa, koska se on kätevämpää ja varmempaa kuin sähköpostien lähettäminen, MHY Etelä-Savon johtaja Petri Pajunen sanoo.

MHY Etelä-Savo on kasvanut yhdeksi suurimmista metsähoitoyhdistyksistä ja alueella on noin 15 000 metsänomistajaa. Puolen miljoonan hehtaarin metsäalalla tehdään vuodessa kolmen miljoonan kuutiossa puukaupat, joista kaksi kolmasosaa MHY:n suunnittelemana. Kauppa määrät ovat sitä luokkaa, että joukkokäyntiin ei prosessissa ole varaa.

Suomen Puukauppa Oy:n toimitusjohtaja Aku Mäkelä muistuttaa, että metsänomistajalla on Kuutiossa kaksi tapaa kilpailuttaa puukaupat, valtakirjalla asiantuntijan kuten MHY:n avustamana tai itse omatoimisesti.

▼ Versowoodin metsäjohtaja Jussi Torpon mielestä nyt on jo otettu merkittävä tehokkuusloikka, jonka avulla vähennetään virheitä puukaupprosessissa.



► Puukaupan sähköinen markkinapaikka Kuutio on tuonut tarkkuutta ja tehokkuutta puukauppaan. Metsätrans julkaisee kolmiosaisen sarjan kaikille avoimen digitaalisen markkinapaikan hyödyntämisestä ja seuraa tulevissa numeroissa Kuution käyttäjiä yksityisistä metsänomistajista eri organisaatioihin, joita Kuutiossa on yli sata. Kuution taustalta löytyvät metsäalan keskeisimmät tahot ja ne ovat myös kehitystyöstä vastaavan Suomen Puukauppa Oy:n osakkaita.

- Useimmat Kuution käyttäjät ovat valinneet valtakirjan. Se kertonee siitä, että meillä on aika paljon uusia etämetsänomistajia asiakkaina. Nuorempi sukupolvi on tottunut käyttämään sähköisiä palveluita, Mäkelä sanoo.

”Harppaus digiaikaan”

Petri Pajusella on menossa kuudes vuosi MHY Etelä-Savon johtajana. Hän valvoo, että oma henkilöstö sekä palkatut yrittäjät ja metsurit hoitavat metsänomistajien ja ostajien tarpeet kannolta koneisiin ja tehtaalle. Yhteensä palveluissa syntyy 220 henkilötyövuotta. Urakointimaksuja kertyy kymmenen miljoonaa euroa.

Yksi aktiivisista puunostajista on Suomen suurin yksityinen sahayhtiö Versowood Oy. Se on MHY Etelä-Savon tavoin ollut Kuution kehitystyössä mukana ja osakkaana taustayhtiö Suomen Puukauppa Oy:ssä. Versowoodin metsäjohtaja Jussi Torpo pitää Kuutiota tärkeänä harppauksena digiaikaan.

- Kuutio tarjoaa nykyaikaisen työkalun kaikille osapuolille. Tieto liikkuu vaivattomasti ja jokaisen metsänomistajan metsälle saadaan räätälöityä yksilöllistä käsittelyä, ottamalla esimerkiksi erityiskohteet paremmin huomioon. Kuutio mahdollistaa sekä myyjien edustajien että ostajien toiminnan kehittämisen asiakaspalvelussa. Tuleva metsäjärjestelmämme mahdollistaa kaikkien hyötyjen ulosmittaamisen Kuutiosta, Jussi Torpo kertoo.

MHY Etelä-Savon Petri Pajunen on samaa mieltä.

- Meillä on ollut oma toimihenkilö mukana Kuution kehitystyössä, joten tarpeemme on varmasti otettu huomioon. Tämä on herättänyt kehi-



◀ Metsäjohtaja Janne Partanen pitää Kuutiota yhtenä tärkeänä puukauppanavana Stora Ensolle.

tystarpeita omissa järjestelmässämme, jotta saamme kaiken hyödyn irti Kuutiosta, Pajunen pohtii.

Sähköisten kanavien käyttö vakiintuu

Stora Enson metsäjohtaja Janne Partanen on vakuuttunut sähköisten palveluiden tulevaisuudesta, sillä Suomessa on sähköinen avoin metsävaratieto, joka mahdollistaa uusien palvelujen kuten Kuution kehittämisen. Stora Enso on myös ollut Kuution kehitystyössä alusta lähtien osakkaana mukana.

- Stora Ensolle Kuutio on yksi tärkeä kanava puukauppaan oman palvelun rinnalla. Kuution ilmeinen vahvuus on se, että siellä ovat sekä myyjät että ostajat mukana. Metsänomistaja voi itse päättää, miten Kuutiota hyödyntää, Partanen arvioi.

Kuutio on siirtänyt puumarkkinat digitaaliseksi ja korona-aika on pistänyt lisää vauhtia sähköisiin palveluihin. Partanen mukaan Kuutio on kuitenkin uusi tapa toimia, ja vie aikansa ennen kuin kaikki ammattilaiset ottavat sen arkipäiväiseksi työkalukseksi.

- Tähän asti puukauppa on ollut sekä analogista että digitaalista. Jokin vaihe prosessista on tehty tavalla tai toisella. Täytyy toivoa, että kaikki metsähoitoyhdistykset käyttäisivät

Kuutiota, koska se tehostaisi koko puunhankintaketjun toimintaa. Ostajat hyödyntävät jo kattavasti Kuutiota, Stora Enson Janne Partanen sanoo.

Versowoodin Jussi Torpo esittää saman toiveen ja lisää, että Kuution linkitys Metsään.fi -palveluun oli tärkeä askel, koska se antaa laajemman kokonaisuuden metsänomistajalle metsäasioiden hoitoon ja oman metsän erityispiirteiden huomioimiseen.

- Maailma ympärillämme muuttuu voimakkaasti ja samoin muutos metsäalalla on nopeaa. Nyt on otettu puukaupoissa iso kehitysloikka. Kaupan teko on luotettavaa ja tietojen hallinta helpompaa sekä virheettömämpää kuin aiemmin. Paljon on saavutettu ja lisää on mahdollisuus saavuttaa, Jussi Torpo vakuuttaa.

- Uskon Kuution käytön kasvavan, kun yhdistysten tietojärjestelmiin liittyvät rajapintaratkaisut saadaan rakennettua, MHY Etelä-Savon Petri Pajunen lisää.

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

