

Kuutio on valtakirjakaupan ykköskanava

➤ Kuutio on ammattilaisille tärkeä puukaupan ja samalla valtakirjakaupan sähköinen työkalu, joka tehostaa toimintaa. Sen ovat havainneet niin puun myyjät, ostajat kuin välittäjät. Koskitukki ja MHY Siikalakeus ovat molemmat Kuution tyytyväisiä ammattikäyttäjiä.

▼ **Metsäjohtaja Ville Parkkisen mukaan Koskitukki on tyytyväinen Kuution käyttäjäorganisaatio. Hän kertoo Koskitukin tulevaisuudessa vastaavan ainoastaan Kuution kautta tullessiin valtakirjakaupan tarjouspyyntöihin.**

Koskitukki on Suomen suurimpia yksityisiä sahoja ja puunostajia, osa Koskisen konsernia. Se hankkii markkinoilta vuosittain noin kaksi miljoonaa kuutiota puuta, lähinnä havu- ja koivutukkia pääosin omalle sahajalle vaneriteollisuudellensa.

- Olemme olleet Kuutiossa mukana alusta lähtien sekä osakkaana että aktiivikäyttäjänä. Kuution käyttö tehostaa puunhankintaamme, ja varsinainen kehitysloikka otettiin, kun

oman metsäjärjestelmän rajapinta Kuutioon saatiin käyttöön, Koskitukin metsäjohtaja Ville Parkkinen kertoo.

Metsänhoitoyhdistyksiä on mukana Kuutiossa niin osakkaina kuin käyttäjinä ja Metsänhoitoyhdistyksiä on osallistunut myös palvelun kehittämiseen. Monet valtakirjakauppaa tekevästä yhdistyksistä käyttävät Kuutiota, koska se säästää aikaa ja rahaa.

- Kuutio on nykyaikaa, kun kaikki palvelut digitalisoituvat. Ja se sääs-

tää meiltä monta työvaihetta, kun kaikki tarjouspyynnöt lähtevät napin painalluksella, seitsemän kunnan alueella Pohjois-Pohjanmaalla toimivan Metsänhoitoyhdistys Siikalakeuden johtaja Kari Salo sanoo

Koskisen konserni suunnittelee parhaillaan 35–40 miljoonan euron saha-investointia Järvelään, Kärkölän kuntaan. Uusi saha käynnistyy kahden vuoden kuluttua, olisi kapasiteetiltaan 365 000 kuutiometriä ja toisi 40 miljoonaa euroa lisää vientituloja vuodessa.

Investointi lisää yhtiön tuottavuutta uusilla laite- ja digitalisaatioratkaisuilla. Siksi puunostajalle on tärkeää, että puumarkkinat toimivat tehokkaasti. Suomessa sahat maksavat kaksi kolmasosaa metsänomistajien kantorahatuloista. Omissa ostoissaan Kuutio on Koskitukille tärkeä ja kasvava markkinakanava sekä tehokas työväline.

Koskitukin valtakirjakauppa Kuutioon

- Keskitämme valtakirjakaupan Kuutioon, koska se auttaa kaikkia nostamaan toiminnan tehokkuutta. Tulevaisuudessa vastaamme vain Kuution kautta tullessiin valtakirjakaupan tarjouspyyntöihin. Toivottavasti kaikki metsänhoitoyhdistykset ymmärtävät Kuution hyödyt ja ottavat siitä kaiken tehon irti. Vielä on yhdistyksiä, jotka eivät Kuutiota syystä tai toisesta käytä, metsäjohtaja Ville Parkkinen sanoo.

Metsänhoitoyhdistys Siikalakeudessa Kuution käyttö on jokapäiväistä. Valtakirjakaupan tarjouspyynnöt tehdään poikkeuksetta Kuution kautta. Kaikkiaan Kuution volyy-



mista kaksikolmasosaa on valtakirjakauppaa, kun koko valtakunnan puukaupasta osuus on kolmasosa.

- Kaikissa leimuksissa, jotka laitamme julkiseen myyntiin, käytämme aina Kuutiota, Metsänhoitoyhdistys Siikalakeuden johtaja Kari Salo kertoo.

- Kuutio on neutraali, tasapuolinen, tehokas ja turvallinen työkalu,



◀ - Kaikissa leimuksissa, jotka laitamme julkiseen myyntiin, käytämme aina Kuutiota, Metsänhoitoyhdistys Siikalakeuden johtaja Kari Salo kertoo.

siksi se hyödyttää kaikkia osapuolia. Kuutiossa on tarjolla kaksi väylää, omatoiminen puukaupan kilpailutus tai ammattilaisen avustama, kuten valtakirjakauppa, Kuutiota ylläpitävän Suomen Puukauppa Oy:n toimitusjohtaja Aku Mäkelä kuvaa palvelun toimintaperiaatetta.

- Meillä on hyviä kokemuksia sekä

omatoimisista että valtakirjakauppaa käyvistä puunmyyjistä. Esimerkiksi etämetsänomistajissa on aktiivisia ja omatoimisia puunmyyjiä, joita haluamme palvella sähköisien työvälineiden avulla. Etenkin nuorempi metsänomistajapolvi jopa edellyttää digipalveluja, Koskitukin Ville Parkkinen lisää.



Kuution kehitystyöstä vastaavan Suomen Puukauppa Oy:n toimitusjohtaja Aku Mäkelä muistuttaa, että Kuutio on metsänomistajalle maksuton ja kaksi kolmasosaa Kuution avulla tehdystä puukauppavolyymista toteutuu valtakirjalla.