

# Årsbok 2019

Suomen Puukauppa Oy



# TVÅ SÄTT ATT SKÖTA VIRKESAFFÄRER

**KUUTIO®** är en öppen och oberoende virkeshandelsplats på nätet för skogsägare, skogsvårdsföreningar, virkesköpare och andra aktörer inom skogsbranschen.

För skogsägare är Kuutio det enklaste sättet att konkurransutsätta virkeshandeln med hjälp av en skogs-fackman eller på egen hand. Skogsägaren avgör själv på vilket sätt affären görs. Via Kuutio når man nästan alla virkesköpare i Finland, de flesta skogsvårdsföreningar, skogsserviceföretagare och andra aktörer. Användningen av Kuutio är gratis för skogsägare.

För fackmän inom skogsbranschen är Kuutio ett effektivt verktyg att sälja, förmedla och köpa virke och att erbjuda rådgivning i virkeshandelsfrågor och experttjänster.

Registrera dig som privat skogsägare eller skicka en begäran om registrering för organisationer på adressen:



## Med hjälp av en skogsvårdsförening eller annan fackman

I Kuutio hittar skogsägaren skogsvårdsföreningen i sitt område och andra skogsserviceföretag, som kan sköta virkesaffären med hjälp av fullmakt. Via Kuutio kan man också be hjälp av en fackman i andra skogsärenden.

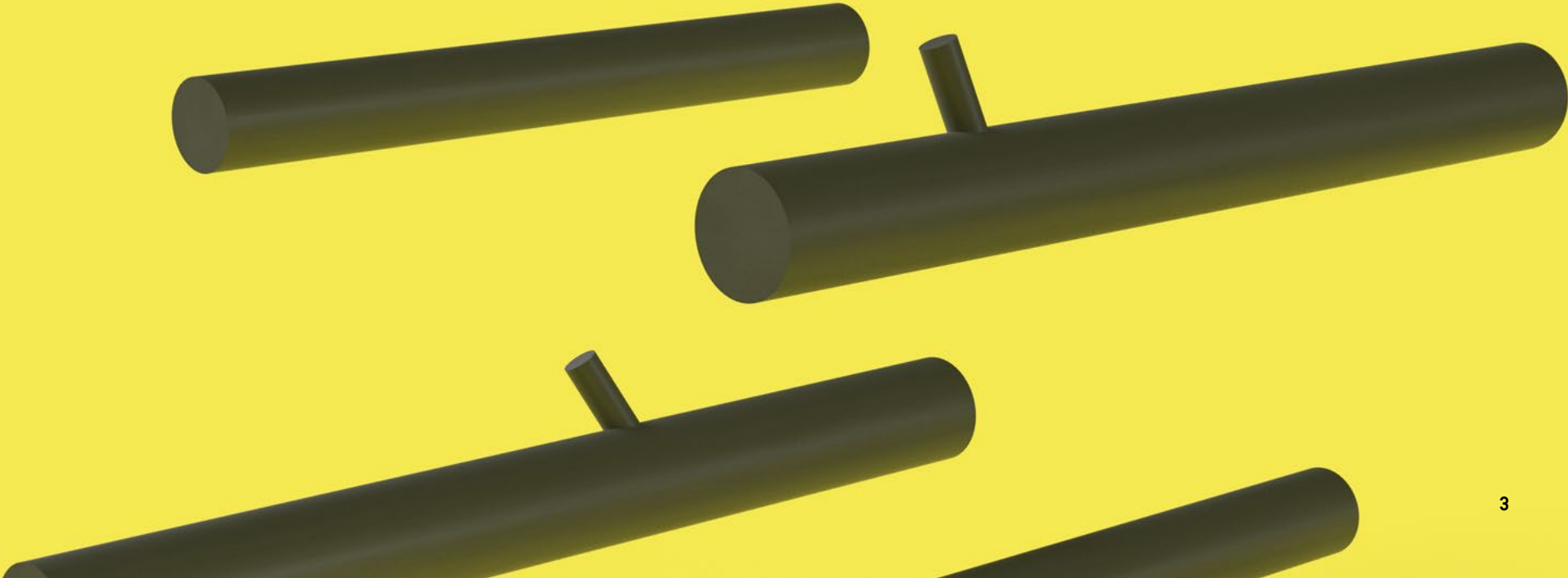


## Konkurrensutsätta på egen hand

Skogsägaren kan via Kuutio skicka en offertförfrågan om virkesaffär direkt till virkesköparen. Offertförfrågan når alla virkesköpare i området som är registrerade i Kuutio.

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

|                                          |           |                                    |           |
|------------------------------------------|-----------|------------------------------------|-----------|
| <b>KUUTIO® FÖR SKOGSÄGARE</b>            | <b>4</b>  | <b>KUUTIO®</b>                     | <b>20</b> |
| Kundnöjdhet                              | 5         | Kuutio i siffror                   | 20        |
| Den finländska skogsägaren               | 5         | Kuutios bakgrund och utveckling    | 22        |
| Kunderfarenheter                         | 6         | <b>SUOMEN PUUKAUPPA OY</b>         | <b>24</b> |
| <b>KUUTIO® FÖR SKOGSFACKMÄN</b>          | <b>8</b>  | Styrelsens översikt                | 24        |
| Kuutios användare berättar               | 9         | Strategi                           | 26        |
| Kuutio i undersökningen Skogsägaren 2020 | 12        | Verkställande direktörens översikt | 27        |
| <b>SKOGSBRUKSAKTÖRERNA BERÄTTAR</b>      | <b>13</b> | Bokslut                            | 28        |
|                                          |           | Revisionsberättelse                | 32        |
|                                          |           | Aktieägare                         | 34        |
|                                          |           | <b>KONTAKTUPPGIFTER</b>            | <b>35</b> |
|                                          |           | Uppgifter för medier               | 35        |



# KUUTIO® FÖR SKOGSÄGARE



## Skogsägare



1. Registrera dig med bankkoder eller mobilcertifikat på adressen: Kuutio.fi/registrera. Användningen av Kuutio är gratis för skogsägare.



2. Komplettera kontaktuppgifterna och skapa ett användarnamn som du i fortsättningen använder för att logga in i Kuutio.  
3. Du bestämmer själv hur du vill använda Kuutio.

### Skogsdata

- Egna skogsdata i tjänsten MinSkog.fi är automatiskt tillgängliga för skogsägaren
- Du kan också importera din egen elektroniska skogsbruksplan i Kuutio.



### Virkeshandel med fullmakt

I Kuutio hittar du skogsvårdsföreningen i ditt område eller andra skogsserviceföretag och får hjälp med att konkurransutsätta virkeshandeln. Du kan kontakta skogsfackmännen i alla skogsärenden som du funderar över.



Skogsvårdsföreningen eller andra skogsfackmän i ditt område besvarar din kontaktbegäran.

**TIPS:** Om du vill kan du befullmäktiga skogsvårdsföreningen eller ett annat skogsserviceföretag att sköta hela virkeshandeln med fullmakt eller i övrigt använda deras hjälp. Avtala om detaljerna tillsammans med en skogsfackman.



### Virkeshandel på egen hand

Konkurrensutsätt din virkesaffär och skicka offertförfrågan till virkesköparna. En offertförfrågan når alla virkesköpare i ditt område.



Virkesköparna inom området för ditt virkeshandelsobjekt besvarar din offertförfrågan. Välj den köpare som passar dig bäst. Om du vill kan du ta hjälp av Skogsvårdsföreningens expertis.

### TIPS:

Logga in för att se mera anvisningar. Användningen av Kuutio är gratis för skogsägare.

## KUNDNÖJDHET

### TOPP 3

Kuutios topp 3-styrkor enligt skogsägare

1. Lätthet
2. Snabbhet
3. Modernitet

Av dem som i Kuutio gjort en virkesaffär eller tjänstebeställning uppgav hela

**99,2 %**  
(2018: 97,1 %)

att de också i fortsättningen kommer att använda Kuutio.

Hur väl lyckas Kuutio  
(Skala 1–5)

|                                         |     |
|-----------------------------------------|-----|
| Pålitlighet                             | 4,4 |
| Neutralitet och oberoende               | 4,5 |
| Modernitet                              | 4,3 |
| Tjänstens användarvänlighet             | 4,1 |
| Personalens och kundsupportens agerande | 4,5 |

Källa: Innolink, Kuutios kundnöjdhetsundersökning 2019.



Visste du att det i Finland finns **620 000** privata skogsägare?

De privatägda skogsområdenas fördelning enligt ägandeform:

| Ensam                           | Tillsammans med maken/makan                                                 | Sammanslutning                                                                  | Dödsbo |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 48 %                            | 20 %                                                                        | 22 %                                                                            | 10 %   |
| Skogsägarnas ålder i genomsnitt | Värdet på skogsförmögenheten*                                               | Rotprisinkomster**                                                              |        |
| 62 år                           | 64 miljarder EUR, varav de privatägda skogarna står för ca 50 miljarder EUR | 2,31 miljarder EUR, varav de privatägda skogarna står för ca 2,01 miljarder EUR |        |

Källa: Naturresursinstitutet LUKE/Statistiktjänster.

\* Trädbeståndets rotprisivärde på skogsmark för virkesproduktion 2018 (VMI12).

\*\* 2019 förhandsuppgift, 12.3.2020.

## En länge efterlängtnad handelsplats

Den helsingforsiska distansskogsägaren **Jaakko Temmes** har följt virkeshandelns övergång till elektroniska plattformar sedan början av 2000-talet. Han äger flera olika skogsskiften främst i Päijänne-Tavastland.

”Kuutio lät genast som en smart idé som närmar sig en riktig, elektronisk virkeshandelsplats. Vi hade redan länge väntat på ett enkelt sätt att konkurransutsätta virkeshandeln. Kuutio är ett effektivare sätt att hitta virkesköpare än djungeltrumman eller telefonkatalogen.”

Temmes har från första början förhållit sig med nyfikenhet till Kuutio och velat pröva hur väl det lyckas att skapa olika stämplingsposter i Kuutio.

”Enklast är det om skogsdata i MinSkog.fi har tydliga figurer och korrekta beståndsuppgifter”, konstaterar han.

Slutavverkning av en sådan enkel stämplingspost konkurransutsätter Temmes själv i Kuutio.

Men om det är svårare att avgränsa stämplingsposten eller avverkningsområdet består av flera olika stämplingsposter, tar han hellre hjälp av skogsvårdsföreningen.

”Jag hoppas att uppgifterna i MinSkog.fi blir mer detaljerade i fortsättningen – då blir det ännu enklare för alla parter att använda Kuutio.”

Temmes deltar i Etä metsänomistajien liitos (förbundet för distansskogsägare) verksamhet. Han tror att Kuutio är speciellt viktig för nya skogsägare och för dem som inte vill eller orkar fördjupa sig i branschen. Om de vill kan de via Kuutio få direkt hjälp med virkeshandel och skogsvård, och behöver ingen bakgrundsinformation om aktörerna.



Om du vill att Kuutio utvecklas, ska du be din skogsvårdsförening att göra virkesaffären via Kuutio eller göra det själv.”

### Mervärde via kollegial bedömning

Temmes anser att Kuutio skulle behöva en funktion, där man kan lämna bedömningar av virkesköpare som är tillgängliga för alla användare.

”Jag skulle vilja se andras bedömningar av till exempel kvaliteten på avverkningsplanen innan jag beslutar vilket anbud jag ska godkänna. En sådan funktion skulle säkert locka fler användare till Kuutio.”

Den erfarna distansskogsägaren tror att ju mer Kuutio används, desto bättre fungerar tjänsten och gynnar alla parter.

Temmes har ett budskap till andra skogsägare. ”Om du vill att Kuutio utvecklas, ska du be din skogsvårdsförening att göra virkesaffären via Kuutio, eller göra det själv.”

Så tänker Temmes också göra.

## Kuutio sparar skogsägarens tid

**Juho Korvenoja** äger en släktgård i Salo, som omfattar 150 hektar skog. Han har använt Kuutio ända sedan tjänsten startades.

”Användargränssnittet är bra och jag använder det för att hantera min skogsförmögenhet. I tjänsten ser jag tydligt mina skogsdata och vilka åtgärder som behöver vidtas”, säger han.

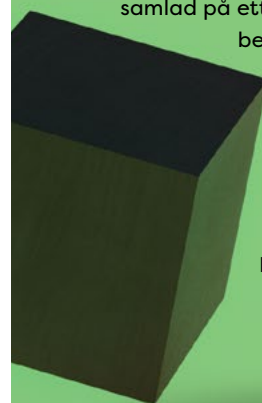
Korvenoja har skött virkesaffärer i Kuutio både på egen hand och med hjälp av skogsvårdsföreningen.

Själv har han lämnat offertförfrågningar på många små slut- och gallringsavverkningar, som inte kostat så mycket. Det har kommit många anbud.

”Kuutios fördelar är tydliga i avverkningsplaner som består av många små objekt. För stora slutavverkningar kommer också massvis med anbud, men via Kuutio hittar man också aktörer och rätt pris för de små objekten”, säger han.

Att använda Kuutio sparar mycket tid för Korvenoja: för enkla objekt handlar det om timmar, för svåra objekt till och med arbetsdagar.

”Det är behändigt att ha alla information samlad på ett ställe så att man inte behöver söka fram den och sedan skicka den separat till var och en. Alla nödvändiga uppgifter finns tillgängliga och alla offertförfrågningar blir identiska”, förklarar Korvenoja.



sedan skicka den separat till var och en. Alla nödvändiga uppgifter finns tillgängliga och alla offertförfrågningar blir identiska”, förklarar Korvenoja.



### Skogsvårdsföreningarna behövs också i Kuutio

Korvenoja anlitar skogsvårdsföreningen när det gäller speciella avverkningsområden, som till exempel har ett skyddsvärde. Han önskar att skogsvårdsföreningarna aktivt skulle användas i Kuutio.

”Jag önskar att skogsvårdsföreningen skulle sköta alla ärenden i anslutning till min virkeshandel via Kuutio, så att uppgifter om vad som gjorts vid vilken tidpunkt lagras där”, säger han.

Korvenoja tycker inte att skogsvårdsföreningarna blir onödiga i och med Kuutio-tjänsten.

”Föreningarnas sakkunskap och service behövs fortfarande. Behovet av opartisk rådgivning ökar då distansskogsägarna blir fler och det blir vanligare att se ett annat värde i skogen än enbart trädbeståndets värde.”

### Via Kuutio hittar man också aktörer och rätt pris för de små objekten.”



## SKOGSÄGARNAS BERÄTTAR

## Via tjänsten hittar man nya virkesköpare

**Kaisa-Kreetta Tervaselkä** blev skogsägare för 16 år sedan, när hon tillsammans med sin man köpte föräldrarnas släktgård i Björneborg. Med gården följde skogen. Just nu äger paret drygt hundra hektar skog.

”Vi har hunnit pröva på många sätt att vårda skogen. Vi har tagit hjälp av skogsvårdsföreningen, skött ärendena direkt med skogsbolagen eller via skogshuggaren”, berättar Kaisa-Kreetta Tervaselkä.

Tervaselkä stiftade bekantskap med Kuutio för ett par år sedan. Hon gjorde en slutavverkning via fullmakt med hjälp av skogsvårdsföreningen, och skogsrådgivaren sa att anbudet läggs ut på Kuutio. Tervaselkä beslöt sig för att registrera sig i tjänsten.

”Jag är med i styrelsen för skogsvårdsföreningen i Satakunta, och där hade jag hört talas om Kuutio. Jag tänkte, varför inte pröva själv?”

För ett år sedan lämnade hon för första gången en offertförfrågan om gallringsavverkning i Kuutio.

”En av de största fördelarna med Kuutio är att jag via tjänsten kan hitta en mindre virkesköpare, som jag annars inte skulle skicka någon offertförfrågan till.”

Efter en jämförelse av anbuden var det helheten som avgjorde, inte enbart priset, eftersom Tervaselkä alltid också beaktar naturvärdena. Avverkningsresultatet är också viktigt.

”Mitt motto är att vi har skogarna till låns från kommande generationer. Därför är mitt mål att hålla dem livskraftiga också i framtiden.”

I Kuutio förlöpte gallringen av den konkurransutsatta stämplingsposten enligt förväntan.

”Jag hade också tidigare samarbetat med aktören ifråga. Före avverkningsplanen gick jag ännu till maskinföraren och sa att jag hellre vill att

skogen lämnas lite för tät och att vi ännu gör en andra gallring före slutavverkningen.”

Inför framtiden hoppas Tervaselkä att alla aktörer inom branschen hittar till Kuutio.

”Idén om en gemensam handelsplats för skogsägare och virkesköpare är förnuftig, om bara alla aktörer använder den aktivt.”



Jag hade hört talas om Kuutio. Jag tänkte, varför inte pröva själv?”

# KUUTIO® SOM VERKTYG FÖR SKOGSFACKMÄN

## Skogsvårdsföreningen och förmedlare av virkeshandelsobjekt

Ta emot kontaktbegäran och betjäna skogsägare i ärenden som de funderar över.

Använd Kuutio som pålitligt verktyg i handel med fullmakt.

- Skicka offertförfrågan i handel med fullmakt effektivt och pålitligt genom en knapptryckning.
- Ta emot virkesköparnas anbud och jämför dem i ditt eget skogssystem.

**TIPS:** Kom ihåg att aktivt besvara alla begäran om kontakt, eftersom det ökar kundnöjdheten bland skogsägarna.

## Virkesköpare

- Ta emot och granska inkomna offertförfrågningar och kontaktbegäran.
- Lämna anbud på virkeshandel.

**TIPS:** Besvara alla offertförfrågningar via Kuutio med ett anbud eller ett fritt formulerat "nej tack", eftersom det ökar kundnöjdheten och sänker avgifterna för Kuutio.

## Försäljningsorganisation

- Som professionell försäljare kan du konkurransutsätta virkeshandeln med hjälp av Kuutio.
- Du kan använda skogsbruksplaneuppgifterna från ditt eget skogssystem.
- Skicka offertförfrågningar till virkesköparna och jämför de inkomna anbuden.
- Välj den virkesköpare som passar dig bäst.

## Gränssnitt för Kuutio ökar effektiviteten

Kuutio är ett jämlikt, användarvänligt och kostnadseffektivt verktyg. Kuutio kan användas i alla skogsfackmännens yrkesroller, antingen via webbläsargränssnittet eller via företagets eget skogssystem, om skogssystemet integrerats med Kuutio. Integrationen gör att skogssystemet kan ha kontakt med Kuutio i realtid utan att användaren själv behöver logga in i Kuutio.

## Hur kan jag gå med i Kuutio för att erbjuda tjänster åt skogsägare?

1. Läs noggrant igenom Kuutios användarvillkor och prislista.
2. Skicka organisationens begäran om registrering på adressen: [Kuutio.fi/registrera](https://kuutio.fi/registrera)
3. Fyll i uppgifterna för ditt företag och skapa ett användarnamn.
4. Bekräfta begäran om registrering. En representant för Kuutio kontaktar dig så fort som möjligt.

Mer anvisningar: [Kuutio.fi/ohjeet](https://kuutio.fi/ohjeet)

Kuutios personal hjälper dig att ta i bruk tjänsten.

”

I praktiken konkurransutsätter jag alla stämplingsposter i Kuutio, om inte skogsägaren uttryckligen kräver någonting annat.”



Marko Koskela, skogsvårdsföreningen MHY Siikalakeus

## Kuutio är expertens dagliga verktyg

Skogsexperten **Marko Koskela** övervakar avverkingar i Piippola-området söder om Uleåborg. Största delen av affärerna han ansvarar för görs via fullmakt, och skogsägaren kan vanligtvis inte själv följa med hur stammarna fälls och timret sågas. Kuutios digitala handelsplats är ett dagligt verktyg för Koskela.

”I praktiken konkurransutsätter jag alla stämplingsposter i Kuutio, om inte skogsägaren uttryckligen kräver någonting annat. Och det händer sällan”, berättar Marko Koskela.

Koskelas expertis behövs eftersom 80 procent av de virkesaffärer han gör sköts via fullmakt. Skogsägarna vill att affärerna konkurransutsätts på ett ärligt och jämlikt sätt. För detta är Kuutio ett perfekt verktyg.

”Kuutio är lätt att använda, och tjänsten är säkrare än traditionell e-post när det gäller pålitlighet och datasäkerhet. Den behandlar alla rättvist, eftersom alla anbud visas samtidigt och ingen kan smita förbi de andra. Den arbetsdryga e-posten skulle redan klassas som ett museiverktyg om alla tog i bruk Kuutio”, funderar Koskela.

Man har inte kunnat bli helt kvitt e-posten, eftersom skogsvårdsföreningarna inte har fått klart

gränssnittet mellan sitt eget skogssystem och Kuutio. Avsaknaden av gränssnitt skapar extra arbete, eftersom man måste mata in uppgifter från ett system till ett annat för att kunna jämföra anbuden.

”Jag vet inte varför det dröjer så länge. Handlar det om brist på pengar, eller förståelse? Det gamla systemet med e-post är avsevärt mer arbetsdrygt än Kuutio”, förundrar sig Koskela.

En annan sak som behöver förbättras är virkesköparnas roll som Kuutio-användare. Trots att nästan alla de större köparna använder Kuutio för att ta emot offertförfrågningar och lämna anbud, behövs flera användare.

”En del av köparna skickar fortfarande anbud per e-post. Det ger upphov till dubbelt så mycket arbete. Jobbet skulle bli smidigare och snabbare om vi fick med alla köpare i Kuutio.”

Koskela önskar också att man i Kuutio kunde lägga andra dokument till offertförfrågningar, såsom dikeskartor.

”I många stämplingsposter ingår istandsättningsdiken. Nu tillägger man bara en kommentar i offertförfrågan om att dikeslinjerna avverkas samtidigt. Det räcker vanligtvis inte för köparen, utan man måste ringa och skicka kartor. Även om Kuutio förblir som den är nu, kommer jag att fortsätta använda tjänsten. Jag tror att många nya användare ansluter sig när gränssnitten är klara och alla köpare också deltar”, säger Marko Koskela. ■

Marko Koskela, skogsexpert,  
Metsänhoitoyhdistys Siikalakeus



Anna Koukonen,  
inköpschef, Koskitukki Oy

Anna Koukonen, Koskitukki

## Gränssnittet ökade effektiviteten

Koskitukki Oy köper årligen in omkring två miljoner kubikmeter virke för bland annat såg- och plywoodindustrin. Alla virkesköpare på Koskitukki använder Kuutio i sitt arbete.

Gränssnittet mellan Kuutio och Koskitukkis eget virkeshandelssystem har nyligen blivit klart. Det har underlättat virkesköparnas arbete avsevärt.

”Kuutio är redan i sig behändig och lätt att använda, men gränssnittet har ökat effektiviteten. Stämplingsposterna kommer smidigt till försäljning från Kuutio till vårt eget system och visas på så sätt sida vid sida med det övriga, dagliga arbetet. Att prissätta stämplingsposten och lämna ett anbud går också smidigt via gränssnittet”, säger Koskitukki Oy:s inköpschef **Anna Koukonen**.

Mest tid sparar det nya gränssnittet i stämplingsposter som säljs med fullmakt.

”Jag hoppas att skogsvårdsföreningarna i egenskap av befullmäktigade förmedlare av

”Alla parter i virkeshandeln drar nytta av Kuutio, och därför önskar jag att alla aktörer inom skogsbranschen skulle ta i bruk tjänsten.

stämplingsposter ökar sin användning av Kuutio, eftersom det är ett mycket bra verktyg för virkesköparna.”

Det lönar sig också fortfarande att aktivt marknadsföra Kuutio till skogsägarna, säger Koukonen.

”Ur skogsägarens perspektiv är öppenheten det bästa med Kuutio. Via Kuutio når man smidigt alla virkesköpare på en gång och behöver inte ringa till dem alla. Alla har inte nödvändigtvis telefonen till hands precis då när man själv ringer, men Kuutio fungerar oberoende av tidpunkten.”

Koukonen är nöjd över att Kuutio har utvecklats enligt användarnas önskemål.

”Utskrifterna och kartegenskaperna har blivit mycket bättre. Alla parter i virkeshandeln drar nytta av Kuutio, och därför önskar jag att alla aktörer inom skogsbranschen skulle ta i bruk tjänsten.” ■

Jari Grekula, L&T Biowatti

## Kuutio underlättar virkesköparens arbete

L&T Biowatti Oy, ett tjänsteföretag inom bioenergibranschen, levererar energivirke till energianläggningar och massaved till skogsindustrin.

Biowatts expert på skogstjänster **Jari Grekula** har använt Kuutio alltsedan tjänsten lanserades. Han var redan med bland Kuutios testanvändare.

”Mitt eget arbete som virkesköpare blir effektivare, när jag kan få en överblick över alla offertförfrågningar i Kuutio. Jag hittar lätt de intressanta stämplingsposterna och kan satsa min arbetstid på dem. Jag kan också lämna ett anbud och lita på att den inte visas förrän anbudstiden har löpt ut”, säger Grekula.

Grekula, som jobbar i Brahestad, är nöjd över att Metsänhoitoyhdistys Siikalakeus lägger upp alla offertförfrågningar som sker via handel med fullmakt i Kuutio.

”Just nu gör jag ungefär hälften av virkesaffärerna i Kuutio. Andelen skulle gärna få vara större.”

Han har också märkt att det i Kuutio kommer allt fler direkta offertförfrågningar från skogsägarna.

”Via Kuutio har många nya skogsägare blivit försäljare, vilket är glädjande. De elektroniska kanalerna blir vardag för allt fler skogsägare.”

Biowatts eget skogssystem saknar fortfarande gränssnitt för Kuutio. Grekula väntar på att gränssnittet ska skapas. Det skulle göra att det går snabbare att lämna anbud.

”Mitt eget arbete skulle också vara smidigare om skogsdata i fortsättningen omfattade energivirke och det fanns en möjlighet för dem som lämnar anbud i Kuutio att ange färdvägarna till stämplingsposterna”, säger Grekula. ■

”Via Kuutio har många nya skogsägare blivit försäljare, vilket är glädjande. De elektroniska kanalerna blir vardag för allt fler skogsägare.



Jari Grekula,  
skogsexpert, L&T  
Biowatti Oy

## SKOGSFACKMÄNNEN BERÄTTAR

Kari Salo, skogsvårdsföreningen MHY Siikalakeus

## Aktiv användning gynnar alla

Ordföranden för skogsvårdsföreningen MHY Siikalakeus **Kari Salo** önskar att föreningsfältet skulle agera enhetligt så att alla använder Kuutio. För tillfället står en del av föreningarna utanför Kuutio, eftersom de inte har blivit klara med gränssnittet mellan systemen. MHY Siikalakeus har varit med i Kuutio ända sedan starten.

”Vi använder Kuutio hela tiden. Ifjol konkurrensutsatte vi stämplingsposter som motsvarade totalt 300 000 kubikmeter. I praktiken sköts all fullmaktshandel via Kuutio eftersom tjänsten underlättar arbetet. Offertförfrågan skickas med en knapptryckning”, säger ordförande **Kari Salo**.

Kuutio har förbättrat virkeshandelns och marknadens transparens.

”Via Kuutio får vi snabbt ut stämplingsposterna på marknaden och kan behandla anbuden på ett rättvist sätt. Köparna är alla i samma ställning då anbuden inte visas på förhand. En liten nackdel är att alla köpare inte ännu använder Kuutio fullt ut, därför får vi fortfarande anbud via e-post, vilket skapar extra arbete”, säger Salo.

Han önskar att både skogsvårdsföreningarna och köparna skulle förstå fördelarna med Kuutio och att föreningarnas gränssnitt snabbt blir klara.

”Det skulle verkligen hjälpa”, anser Salo.

Den moderna tekniken sparar mycket tid och pengar om man kan utnyttja den på rätt sätt. I skogsvårdsföreningarna används mycket tid för att behandla offertförfrågningar och anbud.

Salos främsta önskemål är att alla parter skulle ta i bruk Kuutio, eftersom tjänsten ökar virkeshandelns och marknadens effektivitet.



Kari Salo, ordförande,  
Metsänhoitoyhdistys  
Siikalakeus

”Vi använder Kuutio hela tiden. Ifjol konkurrensutsattes stämplingsposter som motsvarade totalt 300 000 kubikmeter.”

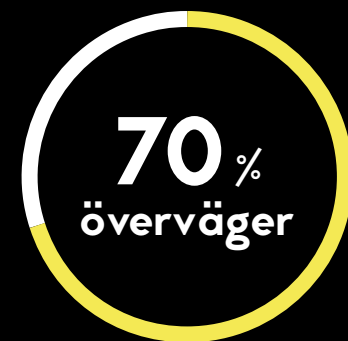
”Det ligger i alla skogsvårdsföreningars intresse att Kuutio är framgångsrikt. Tjänsten är redan nu kostnadseffektiv och fungerar ännu bättre när gränssnittet står klart. Det är också en fördel för skogsägaren att fullmaktshandeln sker via Kuutio så att det finns en skogsfackman som kan jämföra anbuden och framförallt beakta hur timret kapas.”

”Vi fortsätter på samma sätt som hittills. Kuutio är helt klart det bästa sättet att konkurrensutsätta virkeshandeln.” ■

## KUUTIO® I UNDERSÖKNINGEN SKOGSÄGAREN 2020



Bland skogsägarna uppger 40 procent att de känner till Kuutio. De som bor på landsbygden, jord- och skogsbruksföretagarna samt de som ägt sin fastighet i mindre än fem år var mer förtrogna med Kuutio än övriga grupper. De som har använt Kuutio var nöjda med tjänsten.



Det lönar sig att sprida information om tjänsten eftersom över 70 procent av alla skogsägare är beredda att överväga användning av Kuutio under de kommande fem åren. De som känner till Kuutio tänker i den nära framtiden använda klart fler elektroniska virkeshandelstjänster än övriga skogsägare.



Användarna av Kuutio har i genomsnitt mer skog än finländska skogsägare i allmänhet. Skogsägare i allmänhet äger i genomsnitt 48 hektar skog, medan de som använder Kuutio äger över 65 hektar.



Kuutio-användarna är något yngre än skogsägarna i genomsnitt. Genomsnittsåldern bland dem som använder Kuutio är 56 medan åldern bland alla skogsägare är 62.

Källa: LUKE och undersökningen Skogsägaren 2020



## SKOGSBRUKSAKTÖRERNA BERÄTTAR

## Juha Hakkarainen, MTK Transparens och ekonomisk nytta

”Kuutio har gjort den finländska råvirkesmarknaden mer transparent. Den elektroniska handelsplatsen ökar konkurrensen och ger på så sätt större fördelar för skogsägaren vid konkurrensutsättning oberoende av om han eller hon använder den egna skogsvårdsföreningens fullmaktshandelstjänster eller konkurrensutsätter sin virkeshandel själv. I Kuutio kan alla potentiella virkesköpare nås av skogsägaren på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt.

Den elektroniska virkeshandeln och de ökade volymerna i Kuutio minskar också kostnaderna i anslutning till virkeshandeln. Detta syns som en ekonomisk fördel för både skogsvårdsföreningarna och skogsägarna.

I framtiden drar de finländska skogsägarna och deras egna skogsvårdsföreningar ännu större nytta av Kuutio eftersom tjänsten ger fler funktionella fördelar än idag när skogsvårdsföreningarnas informationssystem utvecklas.” ■

Juha Hakkarainen, skogsdirektör,  
Centralförbundet för lant- och  
skogsbruksproducenter  
MTK ry



”

I framtiden drar de  
finländska skogsägarna  
och deras egna skogsvårds-  
föreningar ännu större nytta  
av Kuutio.

## Karoliina Niemi, Skogsindustrin Kuutio ökar jämlikheten och öppenheten i virkeshandeln

Skogsindustrin rf:s skogsdirektör **Karoliina Niemi** har följt Kuutios utveckling med intresse. Hon anser att den elektroniska plattformen för virkeshandel, som är öppen för alla, är ett gott exempel på att skogsbranschen i Finland tillsammans kan främja stora saker.

”Kuutio har krävt mycket arbete, och den ger möjlighet att märkbart effektivisera virkeshandeln. Skogsbranschen måste följa med sin tid när det gäller elektroniska tjänster och följa samhällets utveckling när tjänsterna digitaliseras”, säger Niemi.

Ur virkeshandelns perspektiv anser Niemi att det är bra att det finns en gemensam plattform som är öppen för alla. Den ökar handelns jämlikhet och transparens.

”Den stora utmaningen är att få alla gränssnitt klara så att så många köpare och förmedlare som möjligt deltar. När Kuutio integreras med de professionella användarnas system, blir virkeshandeln märkbart effektivare”, framhåller Karoliina Niemi.

Karoliina Niemi,  
skogsdirektör,  
Skogsindustrin rf



Kuutios användargränssnitt är fungerande och lätt att använda. Tjänsten gör det möjligt att konkurrensutsätta virkeshandeln själv eller med fullmakt, oberoende av tid och plats, dygnet runt. Då behandlas alla virkesförsäljare och köpare på samma sätt.

”Andelen fel och mängden arbete minskar tack vare den nya tekniken. Det är lättare än förut att skicka ut offertförfrågningar och anbud”, säger Niemi och jämför situationen idag med hur den var förr.

”Skogsindustrin är engagerad i Kuutio och dess utveckling. Nu behöver alla parter gemensamt utveckla Kuutio vidare. Det är glädjande att märka att Kuutio har locka nya skogsägare till virkeshandeln. Och det är tydligt att den kommande skogsägargenerationen helst använder digitala tjänster, vilket man vant sig vid inom alla andra områden i vardagen.” ■

”

Skogsindustrin är engagerad i Kuutio och dess utveckling. Nu behöver alla parter gemensamt utveckla Kuutio vidare. Det är glädjande att märka att Kuutio har locka nya skogsägare till virkeshandeln.

Ur sågindustrins perspektiv är det önskvärt att virkesutbudet i Kuutio skulle öka jämfört med idag.

## Kai Merivuori, Finlands Sägindustri rf Nya gränssnitt på sågverken

”Kuutio är en virkesmarknad samt en modern och oberoende digital tjänst som kompletterar virkeshandeln. Möjligheterna att dra nytta av Kuutio förbättras avsevärt under våren 2020, när gränssnitten mellan Kuutios och sågverkens egna datasystem blir klara.

Ur sågindustrins perspektiv är det önskvärt att virkesutbudet i Kuutio skulle öka jämfört med idag. Om inte andelen utbudet av fullmaktsaffärer som sköts av skogsvårdsföreningarna ökar, kan marknadsvolymer inte växa.” ■

Kai Merivuori,  
verkställande direktör,  
Finlands Sägindustri rf



## Timo Ripatti, Sahayrittäjät ry (Såg företagarna) Lokalt virke från Kuutio

Suomen Sahayrittäjät ry (Finlands såg företagare) är en riksomfattande intresseorganisation för små sågverk och hyvlerier med drygt 200 aktiva företagsmedlemmar. Majoriteten av dem är små, lokala aktörer och många har redan tagit Kuutio i bruk.

”Kuutio ger våra medlemsföretag en utmärkt möjlighet att hitta och på ett enkelt och effektivt sätt köpa specialvirke”, säger styrelseordförande Timo Ripatti på Suomen Sahayrittäjät ry (Finlands såg företagare).

För många såg företagare är det viktigt att köpa in virke från närskogarnas skogsägare. Suomen Sahayrittäjät har lanserat det egna varumärket Lähipuu® (lokalvirke), som är en garanti för en närproducerad, hållbar och miljövänlig virkesprodukt.

”Framförallt då det finns allt fler distansskogsägare är Kuutio ett perfekt verktyg för att hitta specialvirke och köpa det från närskogarna. På så sätt motverkar vi också klimatförändringen genom att minska på transportutsläppen”, konstaterar Ripatti.

Han hoppas att såg företagaren i framtiden kunde vara närvarande i Kuutio också som tjänsteleverantör, inte bara virkesköpare.

”Många skogsägare vill kanske låta såga virke ur sin egen skog till exempel för fritidsbyggen. Det skulle vara smidigt att kunna köpa hela paketet via Kuutio: från avverkning till färdig sågprodukt”, säger Ripatti. ■

När det finns allt fler distansskogsägare är Kuutio ett perfekt verktyg för att hitta specialvirke och köpa det från närskogarna. På så sätt motverkar vi också klimatförändringen.



Timo Ripatti,  
styrelsens ordförande,  
Suomen Sahayrittäjät ry

## SKOGSBRUKSAKTÖRERNA BERÄTTAR



Marja Kokkonen,  
enhetschef,  
Jord- och skogsbruksministeriet,  
Naturresursavdelningen

Användarvänlighet, pålitlighet och jämlikhet är Kuutios styrkor nu och i framtiden.

## Marja Kokkonen, jord- och skogsbruksministeriet Digitaliseringen förbättrar skogsbranschens konkurrenskraft

”Ett effektivare utnyttjande av skogsdata och digitalisering är de bästa sätten att förbättra skogsbranschens konkurrenskraft. Kuutio går i täten för denna utveckling och ur jord- och skogsbruksministeriets perspektiv av tjänsten lyckats främja det finländska skogsbruket och virkeshandeln.

Det är fint att Finland som första land i världen har lyckats skapa en digital virkeshandelsplats som är öppen för alla, och där alla parter i virkeshandeln – skogsvårdsföreningarna, skogsägarna, virkesköparna och tjänsteleverantörerna – deltar i utvecklingsarbetet. Användarvänlighet, pålitlighet och jämlikhet är Kuutios styrkor nu och i framtiden.

Kuutio har fått en lovande start. Trots att nästan alla virkesköpare redan använder Kuutio, så hoppas jag att alla aktörer och parter i branschen börjar använda tjänsten i full skala. Vi utnyttjar inte ännu alla möjligheter som Kuutio erbjuder.” ■

## Ari Eini, Skogscentralen Skogsdata betjänar bättre än förut

”Kuutio är en innovation som motiverar och uppmuntrar Skogscentralen i utvecklingen av skogs- och naturdata. I fortsättning är skogsdata mer aktuella och detaljerade och passar ännu bättre för användning i Kuutio. Den förbättrade analysen av skogsdata öppnar också upp nya metoder för att bättre beakta naturens mångfald som en del av skogsbruket.

Samarbetet mellan Kuutio och Skogscentralen, speciellt kring tjänsten MinSkog, är ett utmärkt exempel på ett framgångsrikt samarbete mellan den offentliga förvaltningen och den privata sektorn, och det har gynnat hela skogssektorn.”■

Ari Eini,  
direktör,  
Finlands skogscentral

”

Ett utmärkt exempel på ett framgångsrikt samarbete mellan den offentliga förvaltningen och den privata sektorn.

## SKOGSBRUKSAKTÖRERNA BERÄTTAR

### Stefan Borgman, METO Digitaliseringen förändrar skogsfackmannens arbete

Digitaliseringen har märkbart förändrat skogsfackmannens arbete under de senaste åren. Tillgången till information har förbättrats och experterna använder allt oftare elektroniska kanaler för kontakten till skogsägarna.

Därför är det välkommet att också virkeshandel kan bedrivas på en digital handelsplats, säger ordföranden för METO – Skogsbranschens Experter rf **Stefan Borgman**.

”Idag bedrivs handel inom nästan alla branscher på nätet – det är viktigt att också virkeshandeln deltar i denna utveckling. Till de aktivaste användarna av Kuutio hör de nya distansskogsägarna, som sällan besöker sina skogar och från första början har vant sig vid att sköta allting digitalt”, säger Borgman.

Den största nyttan ger Kuutio när gränssnitten mellan skogsfackmannens egna system och Kuutio fungerar smidigt. På så sätt minimeras information som måste matas in för hand.

”Alla aktiviteter som sparar skogsexpertens tid påverkar också deras arbetshälsa. Jag tror att användningen av Kuutio ökar drastiskt efterhand som

organisationerna får sina gränssnitt klara”, säger Borgman.

Borgman vet att det bland skogsfackmännen fortfarande finns personer som hellre sköter ärenden på traditionellt sätt utan digitala hjälpmedel.

”De digitala systemen avlägsnar inte behovet av skogsfackmannens expertis: virket förflyttar sig fortfarande inte från skogen till fabriken med en knapptryckning. I synnerhet lokalkännedom har stor betydelse.” ■

”

De digitala systemen avlägsnar inte behovet av skogsfackmannens expertis.

Stefan Borgman,  
ordförande,  
METO – Skogsbranschens Experter rf

# KUUTIO® I SIFFROR 2019

Av de skogsägare  
som finns registrerade  
i Kuutio 2019 är  
**45 %**  
nya och oerfarna skogsägare, personer  
som för första gången gör virkeshandel  
eller beställer skogstjänster.



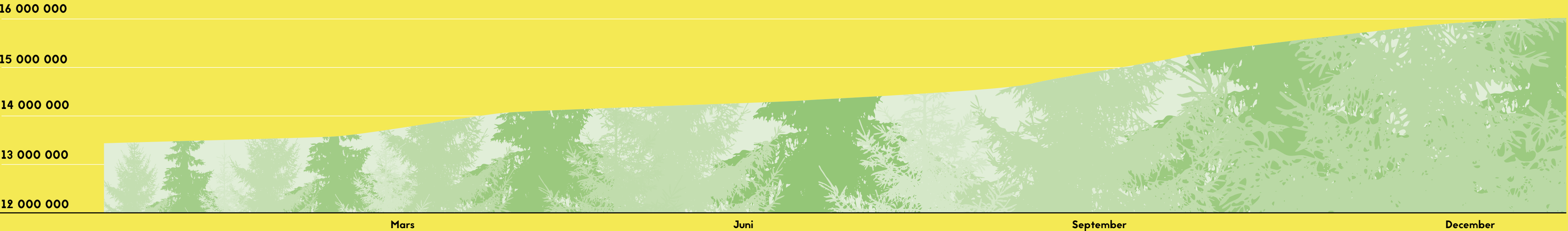
Konkurrensutsatta  
virkesaffärer  
totalt

**2,54**  
miljoner m<sup>3</sup>

varav **83 %**  
privata  
skogsägares affärer.

Varav  
**68 %** med fullmakt  
**32 %** skickade direkt av skogsägaren.

Virkesaffärer som konkurrensutsatts i Kuutio, kumulativt år 2019, m<sup>3</sup>



Kuutios användningsgrad<sup>1</sup> 2019 Q1-Q4



<sup>1</sup>Användningsgraden avser mängden offertförfrågningar lämnade i Kuutio beräknad som andel av den totala virkeshandeln med privatskogar (Naturresursinstitutets statistikdatabas veckovis).

# KUUTIOS BAKGRUND OCH UTVECKLING

Kuutios utvecklingsarbete inleddes år 2014. Metsäteho ansvarade för Kuutios föreberedelser ända till 2015. Målet var att engagera skogsbranschens aktörer i utvecklingen av en öppen, digital handelsplats för alla aktörer inom skogsbranschen, som såväl privata skogsägare som skogsvårdsföreningar, sågindustrin, skogsindustrin och skogsindustrisektorn har nytta av.

De största aktörerna inom skogsbranschen grundade tillsammans Suomen Puukauppa Oy i slutet av 2015 med syftet att utveckla den digitala virkeshandeln och föra utvecklingen framåt på den väg som tjänsterna MinSkog.fi och Puumarkkinat.fi hade påbörjat. Bolagets ägande fördelades jämnt mellan skogsägarnas och virkesköparnas representanter.

Under 2016 pågick planeringen och utvecklingen av världens första digitala virkeshandelsplats. Projektets mål var att för skogsbranschen utveckla en gemensam, neutral handelsplats som är öppen för alla och som effektiviserar både virkeshandeln och alla parter verksamhet.

Till utvecklingsarbetet bidrog den bästa möjliga expertisen från alla aktieägargrupper: skogsägare, förmedlare och virkesköpare.

Varumärkesarbetet ledde till att tjänsten fick namnet Kuutio som lanserades till användarna i maj 2017. Tjänsten är gratis för privata skogsägare. Skogsägarna avgör själva om de anlitar en expert för virkesaffären, till exempel skogsvårdsföreningen, eller gör affären på egen hand.

Efter några månader uppgick mängden virkesaffärer som konkurrensutsatts och gjorts via Kuutio till miljontals kubikmeter. Kuutios tekniska utvecklingsgrupp fortsatte sitt arbete och nya funktioner har

regelbundet lagts till. Kundresponser beaktas i det dagliga utvecklingsarbetet.

Vid utgången av år 2019 hade offertförfrågningar på virkeshandel till en omfattning om 16 miljoner kubikmeter skickats via Kuutio. Antalet konkurrensutsatta virkesaffärer var över 25 000 och deras ekonomiska värde översteg 700 miljoner euro.

Via Kuutio når man över 90 procent av Finlands virkesköparvolym. Enligt Suomen Puukauppa Oy:s strategi ligger nu fokus på aktivering av fullmakts-handeln och skogsvårdsföreningarna samt köparna, så att Kuutio i allt högre grad blir ett permanent verktyg i experternas skogssystem, vilket på bästa sätt garanterar tjänstens produktivitetsvinster för alla.

## Kuutios tekniska utvecklingsgrupp

Många aktörer har bidragit till utvecklingsarbetet. I centrum för utvecklingen står den tekniska utvecklingsgrupp som bildats av aktieägarna i Suomen Puukauppa Oy .

- Risto Juntunen, Suomen Puukauppa Oy
- Markku Ekdahl, MTK, Skogsvårdsföreningarna
- Sauli Hartikainen, Metsä Group
- Juha Immonen, Tornator
- Timo Järvinen, Versowood
- Jarmo Kontio, Stora Enso
- Timo Leppälä, UPM
- Anu Luukkonen, Stora Enso
- Jussi Parviainen, MHY Lakeus

## 2015

Planering av handelsplatsen.

## 2016

Planering och utveckling av handelsplatsen.

## 2017

Kuutio lanseras.

## 2018

Kuutio utvecklas vidare och användningen ökar.

## 2019

Ny strategi 2020. Fokus på fullmaktshandel. Offertförfrågningar som omfattar 16 miljoner kubikmeter (5/2017–2019).

# STARKARE FOKUS PÅ FULLMAKTSHANDEL I KUUTIOS STRATEGI

År 2019 var viktigt med tanke på Kuutios vidareutveckling. Suomen Puukauppa Oy upprättade en ny 2022-strategi, där fokus i utvecklingen av Kuutios tjänster flyttades till virkeshandelsexperterna och fullmaktshandeln. Målet med den förnyade strategin är att stärka Kuutios roll som ett jämlikt och neutralt verktyg och en handelsplats för alla. I strategins förnyelse deltog både virkesköparna och skogsvårdsföreningarna aktivt.

Under verksamhetsåret nådde vi inte det uppställda målet för Kuutios användningsgrad. Orsakerna till detta var problem med skogsvårdsföreningarnas fullmaktshandel och i slutet av året dessutom en klar minskning i virkeshandelsvolymerna. I synnerhet skogsvårdsföreningarnas användningsgrad ligger under bolagets tillväxtmål. I enlighet med vår nya strategi är målet att få allt

fler skogsvårdsföreningar och alla virkesköpare att använda Kuutio. För detta ändamål har systemet gjorts mer balanserat så att det ska betjäna alla parter på bästa möjliga sätt.

Med tanke på hela skogssektorns utveckling är det av största betydelse att rationaliseringsförelarna som uppstår genom Kuutios användning utnyttjas fullt ut. Detta sker effektivast när alla parter integrerar Kuutio i sina egna system. Endast på detta sätt kan produktiviteten öka på bästa sätt i hela virkesanskaffningskedjan. Det här utmanar också aktörerna att utveckla gränssnitten i sina egna system.

Bolagets operativa verksamhet har varit effektiv. De operativa kostnaderna har sjunkit och bolaget har nått de uppställda ekonomiska målen. Kuutios ekonomi ligger på en balanserad och stabil grund,

vilket har möjliggjort prissättningskampanjer bland kunderna och konsekventa sänkningar av tjänstepriserna. Sjunkande virkeshandelskostnader är till nytta för alla parter i virkeshandeln.

Man har konstaterat att användningen av Kuutio gynnar hela det finska skogsbruket. Utan statligt stöd skulle det ha varit svårt att genomföra Kuutio. Suomen Puukauppa Oy:s styrelse står fortfarande i tacksamhetsskuld till jord- och skogsbruksministeriet, som gjorde det möjligt att starta upp världens första digitala virkeshandelsplats och stödde alla parter jämlika deltagande i projektet.



## Suomen Puukauppa Oy:s styrelse

På bilden från vänster till höger: Ville Parkkinen (Koskitukki), Juha Ojala, ordförande (oberoende av aktieägarna), Sixten Sunabacka, Markku Vaario (Skogsvårdsföreningen i Södra Karelen), Juha Hakkarainen (MTK), Janne Partanen (Stora Enso), Yrjö Perälä (Metsä Group) och Aku Mäkelä, verkställande direktör

# KUUTIO® FOKUSERAR PÅ VIRKESHANDEL

Suomen Puukauppa Oy, som ansvarar för Kuutio, har upprättat en ny 2022-strategi. Det centrala målet i strategin är att Kuutio ska erbjuda alla parter inom virkeshandeln en användarvänlig och kostnadseffektiv lösning för att lämna offertförfrågningar och besvara dessa. Ett av fokusområdena i den nya strategin är att garantera fullmaktshandelns jämlika ställning i systemet. En effektiv digitalisering av fullmaktshandeln förbättrar effektiviteten för alla aktörer.

Kuutios operativa verksamhet måste vara lönsam för att de strategienliga utvecklingsinvesteringarna ska kunna genomföras enligt plan. Samtidigt ökas bolagets värde på lång sikt. För att garantera en lönsam verksamhet ser man till att bolaget har en

lätt utgiftsstruktur medan man samtidigt målmedvetet sänker enhets- och driftskostnaderna.

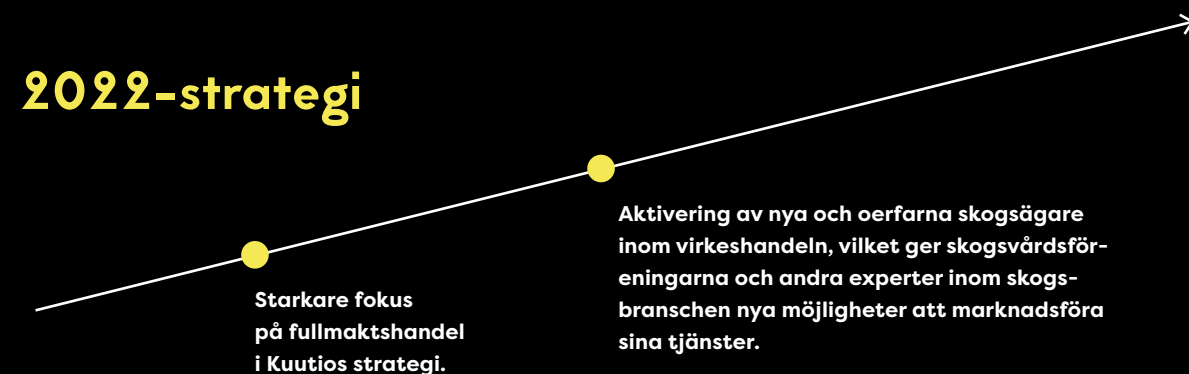
Bolagets operativa mål är en tillväxt på 25 procent under åren 2020–2022. Tillväxten mäts både i euro och i kubikmeter. I och med tillväxten strävar man efter att uppnå en betydande användningsgrad inom finsk virkeshandel.

Med hjälp av Kuutio aktiveras nya och oerfarna skogsägare inom virkeshandeln, vilket ger skogsvårdsföreningarna och andra experter inom skogsbranschen nya kundkontakter för sina tjänster. Målet är att få alla betydande parter inom virkeshandeln i Finland att använda Kuutio som ett

verktyg som underlättar virkeshandeln. Detta lyckas endast om användningen av systemet erbjuder klara fördelar för användaren.

Den inkomna kundresponsen har beaktats i den förnyade prissättningsmodellen. Man försöker uppnå betydande kostnadsinbesparingar inom både de fasta och de rörliga kostnaderna i verksamheten.

## 2022-strategi



**Aku Mäkelä**, verkställande direktör, Suomen Puukauppa Oy

Sist jag författade verkställande direktörens översikt hade virkeshandeln ett rekordår bakom sig. Efter detta toppår ser 2019 vanligare ut. Virkeshandelsvolymerna sjönk tydligt och även i övrigt var föregående år inte alls lätt.

I början av året minskade en del skogsvårdsföreningar sin användning av Kuutio, vilket märktes i hela årets handelsvolym. Vi arbetar ständigt för att öka användningen av Kuutio som ett verktyg för virkeshandel, och mot slutet av året steg aktiviteten. Vi vill att skogsägarna samt branschens experter, såsom köpare och skogsvårdsföreningar, kan dra nytta av Kuutios funktioner i stor omfattning.

# KUUTIO® – TYDLIGA RIKTLINJER

I Kuutio avgör skogsägarna själva om de anlitar experthjälp, till exempel via skogsvårdsföreningen, eller om de konkurransutsätter affärerna själva. Kuutio erbjuder alla ett öppet och jämlikt verktyg.

Suomen Puukauppa Oy:s förnyade strategi ger Kuutio ett starkt ramverk för arbetet som eftersträvar att på allvar aktivera alla skogsvårdsföreningar som användare i Kuutio. I strategin fokuserar vi på att ända till 2022 öka virkeshandeln genom att aktivera experterna.

Fullmaktshandeln spelar en mycket stor roll inom virkeshandeln. Jag tror starkt på att när väl alla köpare och skogsvårdsföreningar använder Kuutio på ett effektivt och ändamålsenligt sätt, så ökar mängden fullmaktsaffärer och föreningarna får bättre möjligheter att betjäna skogsägarna.

Kuutios aktieägare har aktivt deltagit i strategi- och utvecklingsarbetet. Jag tackar alla dem som deltagit i arbetet för det stöd jag fått. Ett gott samförstånd har bidragit till att skapa bättre service till avsevärt lägre operativa kostnader. Suomen Puukauppa Oy:s ekonomi är i sin ordning. De avgifter som debiteras för experternas användning av Kuutio har halverats jämfört med år 2017.

Trots att volymerna minskade förra året så använde många experter Kuutio på ett ändamålsenligt verktyg för virkeshandel. Offertförfrågningar fick snabba och tydliga svar, vilket är en förutsättning för framgångsrik fullmaktshandel och direkt handel via Kuutio. De största fördelarna med Kuutio uppnås då tjänsten integreras med skogsfackmännens egna skogssystem.

Skogsägarnas nöjdhet med Kuutio har förbättrats efterhand som de professionella användarna blivit mer aktiva. Bland de skogsägare som använder Kuutio tänker 99 procent använda Kuutio också i fortsättningen, oberoende av om affärerna görs självständigt eller via en skogsfackman. Speciellt nöjda är användarna med användargränssnittets funktion, datasäkerheten och affärernas smidighet. Inga avbrott har förekommit.

Bland fackmännen är den grupp som tagit Kuutio i bruk som en integrerad del av sitt eget system allra nöjdast. Kuutio har standardiserade gränssnitt för alla användarroller, vilket gör integrationen smidig. Glädjande nog var det ifjol allt fler användare som genomförde integrationen med sitt eget system.

Vi behöver jobba mera på för att öka kännedomen om Kuutio. Där har vi allt att vinna eftersom i synnerhet nya skogsägare gärna tar i bruk digitala tjänster. Det hämtar nya kunder till skogsvårdsföreningarna då fullmaktshandeln ökar.

Tyngdpunkten i vår strategi ligger på fackmännen, för att skogsägarna i framtiden ska få ännu bättre service. Enligt Naturresursinstitutets undersökning Skogsägare 2020 är över 70 procent av alla skogsägare beredda att överväga användning av Kuutio under de kommande fem åren.

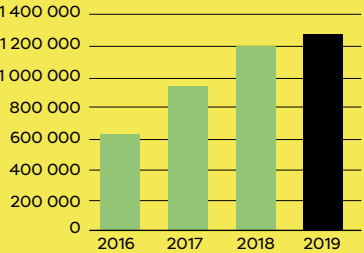
Det största hindret för en högre användningsgrad för Kuutio verkar vara traditionella verksamhets-sätt som ändras långsamt och ofta nedärvs från en generation till följande. När man upptäcker den praktiska nyttan med teknologi, förändras ofta både attityderna och tankesätten.

Suomen Puukauppa Oy

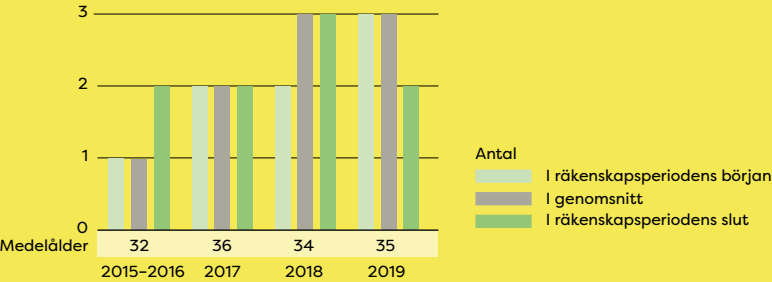
# EKONOMI OCH BOKSLUT

| NYCKELTAL                        | 2019  | 2018  | 2017  | 2015–2016 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-----------|
| Driftsbidrag %                   | 35 %  | 35 %  | 34 %  | -157 %    |
| Rörelsevinst %                   | 10 %  | 20 %  | 14 %  | -220 %    |
| Nettoresultat %                  | 8 %   | 19 %  | 14 %  | -220 %    |
| Soliditetsgrad                   | 83 %  | 78 %  | 68 %  | 74 %      |
| Quick ratio                      | 3,8   | 3,2   | 2,9   | 1,3       |
| Current ratio                    | 2,8   | 2,6   | 2,2   | 1,3       |
| Avkastning på sysselsatt kapital | 7 %   | 20 %  | 11 %  | -63 %     |
| Relativ skuldsättning %          | 15 %  | 14 %  | 35 %  | 0 %       |
| Nettoskuldsättningsgrad          | -36 % | -18 % | -29 % | -38 %     |

Utvecklingen för eget kapital



De anställdas antal och medelålder per räkenskapsperiod



| RESULTATRÄKNING                                  | 2019       | 2018        | 2017       | 2015–2016  |
|--------------------------------------------------|------------|-------------|------------|------------|
| OMSÄTTNING                                       | 909 078 €  | 1 323 227 € | 724 598 €  | 178 640 €  |
| Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader tot. | 11 411 €   | 59 990 €    | 225 891 €  | 4 184 €    |
| Personalkostnader totalt                         | -159 576 € | -152 973 €  | -141 998 € | -93 052 €  |
| Avskrivningar och nedskrivningar totalt          | -228 658 € | -207 289 €  | -142 300 € | -112 000 € |
| Övriga rörelsekostnader totalt                   | -441 192 € | -764 564 €  | -563 295 € | -370 384 € |
| RÖRELSEVINST                                     | 91 063 €   | 258 391 €   | 102 895 €  | -393 100 € |
| Finansiella intäkter och kostnader               | -3 837 €   | -7 274 €    | -2 181 €   | -48 €      |
| RESULTAT FÖRE SKATT                              | 87 226 €   | 251 117 €   | 100 714 €  | -393 147 € |
| Skatter totalt                                   | -10 176 €  | 0 €         | 0 €        | 0 €        |
| RÄKENSKAPSPERIODENS VINST                        | 77 051 €   | 251 117 €   | 100 714 €  | -393 147 € |

|                       |           |           |           |            |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Driftsbidrag (EBITDA) | 319 721 € | 465 679 € | 245 196 € | -281 100 € |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|------------|

| Nyckeltal                        | Beräkningsformel                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Driftsbidrag %                   | $\frac{\text{Driftsbidrag}}{\text{Omsättning}} \times 100$                                                                                                                                  |
| Rörelsevinst %                   | $\frac{\text{Rörelsevinst}}{\text{Omsättning}} \times 100$                                                                                                                                  |
| Nettoresultat %                  | $\frac{\text{Nettoresultat}}{\text{Omsättning}} \times 100$                                                                                                                                 |
| Soliditetsgrad                   | $\frac{\text{Eget kapital} - \text{Erhållna förskott}}{\text{Balansräkningens slutsumma}}$                                                                                                  |
| Quick ratio                      | $\frac{\text{Kortfristiga fordringar} + \text{kassa och bank} + \text{finansiella värdepapper}}{\text{Kortfristigt främmande kapital} - \text{kortfristiga erhållna förskottsbetalningar}}$ |
| Current ratio                    | $\frac{\text{Omsättningstillgångar} + \text{kortfristiga fordringar} + \text{kassa och bank} + \text{finansiella värdepapper}}{\text{Kortfristigt främmande kapital}}$                      |
| Avkastning på sysselsatt kapital | $\frac{\text{Nettoresultat} + \text{finansiella kostnader} + \text{skatter (12 mån.)}}{\text{Investerat kapital i genomsnitt}}$                                                             |
| Relativ skuldsättning %          | $\frac{\text{Skulder i balansräkningen}}{\text{Omsättning (12 mån.)}}$                                                                                                                      |
| Nettoskuldsättningsgrad          | $\frac{\text{Räntebärande skulder} - \text{likvida medel}}{\text{Egna tillgångar}}$                                                                                                         |



Bokslut för räkenskapsperioden

1.1.2019–31.12.2019

| RESULTATRÄKNING                                         | 1.1.2019–31.12.2019 | 1.1.2018–31.12.2018 |
|---------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| <b>OMSÄTTNING</b>                                       | 909 078,43          | 1 323 226,93        |
| Övriga rörelseintäkter                                  | 11 411,29           | 59 990,00           |
| <b>Personalkostnader</b>                                |                     |                     |
| Löner och arvoden                                       | -136 850,00         | -127 643,66         |
| Lönebikostnader                                         | -22 726,33          | -25 329,46          |
| Pensionskostnader                                       | -22 148,75          | -22 175,50          |
| Övriga lönebikostnader                                  | -577,58             | -3 153,96           |
| <b>Personalkostnader totalt</b>                         | -159 576,33         | -152 973,12         |
| <b>Avskrivningar och nedskrivningar</b>                 |                     |                     |
| Avskrivningar enligt plan                               | -228 657,75         | -207 288,97         |
| <b>Avskrivningar och nedskrivningar totalt</b>          | -228 657,75         | -207 288,97         |
| <b>Övriga rörelsekostnader</b>                          | -441 192,26         | -764 564,32         |
| <b>RÖRELSEVINST (-FÖRLUST)</b>                          | <b>91 063,38</b>    | <b>258 390,52</b>   |
| <b>Finansiella intäkter och kostnader</b>               |                     |                     |
| Övriga ränteintäkter och finansiella intäkter           | 68,20               | 160,86              |
| Räntekostnader och övriga finansiella kostnader, övriga | -3 905,03           | -7 434,37           |
| <b>Finansiella intäkter och kostnader totalt</b>        | -3 836,83           | -7 273,51           |
| <b>RESULTAT FÖR BOKSLUTS DISPOSITIONER OCH SKATT</b>    | <b>87 226,55</b>    | <b>251 117,01</b>   |
| Inkomstskatter                                          | -10 175,71          | 0,00                |
| <b>RÄKENSKAPSPERIODENS VINST (FÖRLUST)</b>              | <b>77 050,84</b>    | <b>251 117,01</b>   |

| BALANSRÄKNING                         | 31.12.2019   | 31.12.2018   |
|---------------------------------------|--------------|--------------|
| <b>AKTIVA</b>                         |              |              |
| <b>BESTÅENDE AKTIVA</b>               |              |              |
| <b>Immateriella tillgångar</b>        |              |              |
| Goodwill                              | 80 000,00    | 176 000,00   |
| Övriga utgifter med lång verkningstid | 762 450,90   | 707 928,60   |
| <b>Immateriella tillgångar totalt</b> | 842 450,90   | 883 928,60   |
| <b>Materiella tillgångar</b>          |              |              |
| Maskiner och inventarier              | 14 761,66    | 19 682,14    |
| <b>Materiella tillgångar totalt</b>   | 14 761,66    | 19 682,14    |
| <b>Bestående aktiva totalt</b>        | 857 212,56   | 903 610,74   |
| <b>RÖRLIGA AKTIVA</b>                 |              |              |
| <b>Fordringar</b>                     |              |              |
| Långfristiga fordringar totalt        | 11 501,00    | 11 501,00    |
| Kortfristiga fordringar totalt        | 143 281,55   | 253 232,00   |
| <b>Fordringar totalt</b>              | 154 782,55   | 264 733,00   |
| <b>Kassa och bank</b>                 | 584 991,68   | 407 702,59   |
| <b>Rörliga aktiva totalt</b>          | 739 774,23   | 672 435,59   |
| <b>AKTIVA TOTALT</b>                  | 1 596 986,79 | 1 576 046,33 |
| <b>PASSIVA</b>                        |              |              |
| <b>EGET KAPITAL</b>                   |              |              |
| Aktiekapital                          | 5 000,00     | 5 000,00     |
| Fonden för inbetalt fritt kapital     | 1 218 800,00 | 1 218 800,00 |
| Tidigare perioders vinst (förlust)    | -41 316,02   | -292 433,03  |
| Räkenskapsperiodens vinst (förlust)   | 77 050,84    | 251 117,01   |
| <b>Eget kapital totalt</b>            | 1 259 534,82 | 1 182 483,98 |
| <b>FRÄMMANDE KAPITAL</b>              |              |              |
| Långfristigt främmande kapital totalt | 73 529,32    | 132 352,88   |
| Kortfristigt främmande kapital totalt | 263 922,65   | 261 209,47   |
| <b>Främmande kapital totalt</b>       | 337 451,97   | 393 562,35   |
| <b>PASSIVA TOTALT</b>                 | 1 596 986,79 | 1 576 046,33 |

NOTER ANGÅENDE UPPRÄTTANDE AV BOKSLUTET

Principer för upprättande av bokslutet

Företaget hör enligt bokföringslagen till små företag och bokslutet har upprättats enligt bestämmelserna i SMF 2–3 kap.

Periodiseringsprinciper och -metoder

Avskrivningarna enligt plan har beräknats utifrån ekonomisk livslängd enligt följande:

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Immateriella tillgångar | 5 års linjär avskrivning   |
| Materiella tillgångar   | 25 % restvärdesavskrivning |

| Förändringar i eget kapital                                              | 2019                | 2018                |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Aktiekapital i räkenskapsperiodens början och slut                       | 5 000,00            | 5 000,00            |
| <b>Bundet eget kapital totalt</b>                                        | <b>5 000,00</b>     | <b>5 000,00</b>     |
| Fonden för inbetalt fritt kapital i räkenskapsperiodens början och slut  | 1 218 800,00        | 1 218 800,00        |
| Tidigare perioders vinst (förlust) i räkenskapsperiodens början och slut | -41 316,02          | -292 433,03         |
| Räkenskapsperiodens vinst (förlust)                                      | 77 050,84           | 251 117,01          |
| Fritt eget kapital totalt                                                | 1 254 534,82        | 1 177 483,98        |
| <b>EGET KAPITAL TOTALT</b>                                               | <b>1 259 534,82</b> | <b>1 182 483,98</b> |

SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Skulder, för vilka förbindelser givits som säkerhet:

Företaget har ett banklån på 132 352,88 euro, som är bundet till ett soliditetskrav enligt vilket företagets soliditet inte får sjunka under 40 %. I enlighet med Negative Pledge-villkoret får företaget inte heller pantsätta sina företagsinteckningar eller immateriella rättigheter hos tredje part.

Hyresansvar för lokaler:

Under räkenskapsperioden 1.1.2020–31.12.2020 förfaller 10 006,40

Noter angående personalen och medlemmar av förvaltningsorgan

Genomsnittligt antal under räkenskapsperioden

| 2019 | 2018 |
|------|------|
| 3    | 3    |

VERKSAMHETSBERÄTTELSENS UPPGIFTER  
ENLIGT AKTIEBOLAGSLAGEN

Styrelsens förslag till disposition av företagets vinst:

Medel utdelningsbara som vinst är 1 254 534,82 euro, varav räkenskapsperiodens vinst 77 050,84 euro. Styrelsen föreslår för bolagsstämman att räkenskapsperiodens vinst på 77 050,84 euro överförs till företagets fria egna kapital och att ingen dividend utbetalas.

Helsingfors 10.2.2020

|                                           |                                            |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>Juha Ojala</b> , styrelsens ordförande | <b>Sixten Sunabacka</b> , styrelsemedlem   |
| <b>Juha Hakkarainen</b> , styrelsemedlem  | <b>Yrjö Perälä</b> , styrelsemedlem        |
| <b>Ville Parkkanen</b> , styrelsemedlem   | <b>Markku Vaario</b> , styrelsemedlem      |
| <b>Janne Partanen</b> , styrelsemedlem    | <b>Aku Mäkelä</b> , verkställande direktör |

REVISIONSANTECKNING

Över utförd revision har avgetts en revisionsberättelse 10.2.2020 i Helsingfors.

KPMG Oy Ab  
Revisionsföretag  
**Esa Kailiala**  
CGR

# REVISIONSBERÄTTELSE

Till Suomen Puukauppa Oy:s bolagsstämma

## Revision av bokslutet

### Uttalande

Vi har utfört en revision av bokslutet för Suomen Puukauppa Oy (FO-nummer 2725071-2) för räkenskapsperioden 1.1–31.12.2019. Bokslutet omfattar balansräkning, resultaträkning och noter till bokslutet.

Enligt vår uppfattning ger bokslutet en rättvisande bild av bolagets ekonomiska ställning i Finland samt av resultatet av dess verksamhet i enlighet med i Finland ikraftvarande stadganden gällande upprättande av bokslut och det uppfyller de lagstadgade kraven.

### Grund för uttalandet

Vi har utfört vår revision i enlighet med god revisionssed i Finland. Vårt ansvar enligt god revisionssed beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar för revisionen av bokslutet. Vi är oberoende i förhållande till bolaget enligt de etiska kraven i Finland som gäller den av oss utförda revisionen och vi har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa. Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

### Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för bokslutet

Styrelsen och verkställande direktören ansvarar för upprättandet av bokslutet och för att bokslutet ger en rättvisande bild i enlighet med i Finland ikraftvarande stadganden gällande upprättande

av bokslut samt uppfyller de lagstadgade kraven. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta ett bokslut som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av bokslutet ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om man avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ än att göra något av dessa.

### Revisorns ansvar för revisionen av bokslutet

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida bokslutet som helhet innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt

eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i bokslutet.

Som del av en revision enligt god revisionssed använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- Identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i bokslutet, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- Skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- Utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i ledningens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.

- Drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av bokslutet. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i bokslutet om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om bokslutet. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- Utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i bokslutet, däribland upplysningarna, och om bokslutet återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

Vi kommunicerar med dem som har ansvar för bolagets styrning avseende, bland annat, revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den, samt betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat under revisionen.

### Övriga rapporteringsskyldigheter

#### Övrig information

Styrelsen och verkställande direktören ansvarar för den övriga informationen. Den övriga informationen omfattar verksamhetsberättelsen. Vårt uttalande om bokslutet täcker inte övrig information.

Vår skyldighet är att läsa den övriga informationen i samband med revisionen av bokslutet och i samband med detta göra en bedömning av om det finns väsentliga motstridigheter mellan den övriga informationen och bokslutet eller den uppfattning vi har inhämtat under revisionen eller om den i

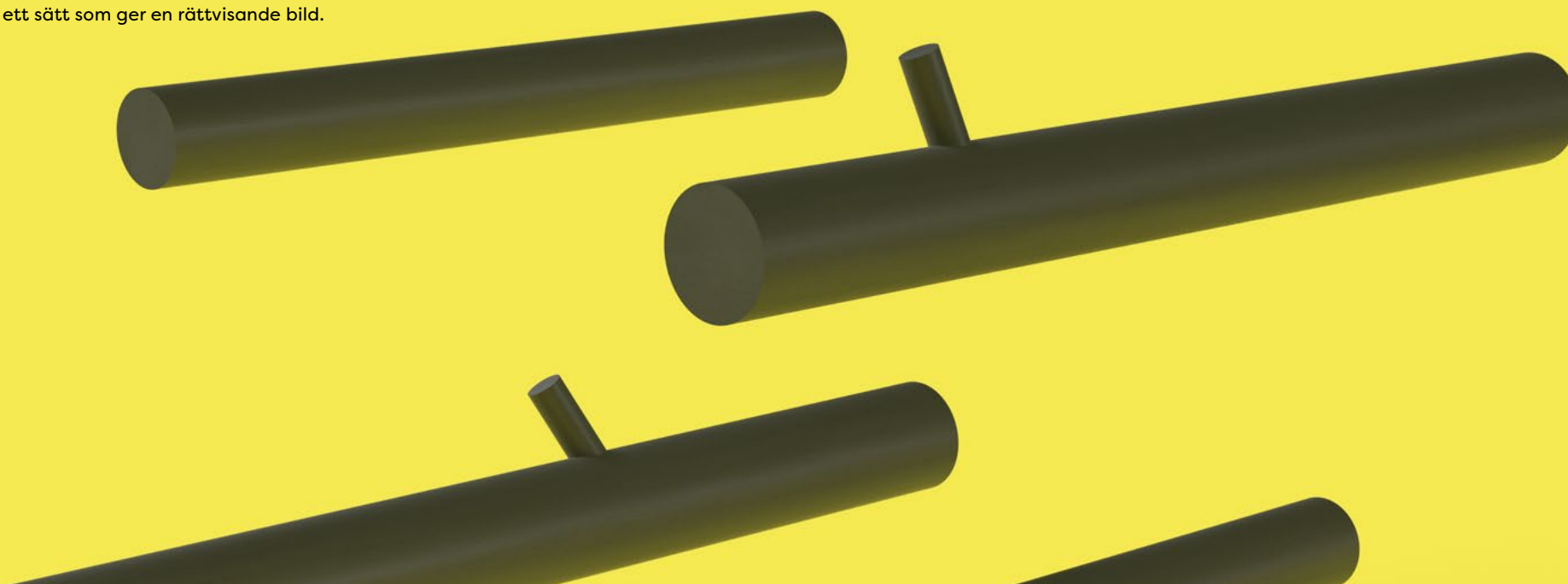
övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter. Det är ytterligare vår skyldighet att bedöma om verksamhetsberättelsen har upprättats enligt gällande bestämmelser om upprättande av verksamhetsberättelse.

Enligt vår uppfattning är uppgifterna i verksamhetsberättelsen och bokslutet enhetliga och verksamhetsberättelsen har upprättats i enlighet med gällande bestämmelser om upprättande av verksamhetsberättelse.

Om vi utgår från vårt arbete på den övriga informationen, drar slutsatsen att det förekommer en väsentlig felaktighet i verksamhetsberättelsen, bör vi rapportera detta. Vi har ingenting att rapportera gällande detta.

Helsingfors den 10 februari 2020

KPMG OY AB  
Esa Kailiala  
CGR



# SUOMEN PUUKAUPPA OY:S AKTIEÄGARE

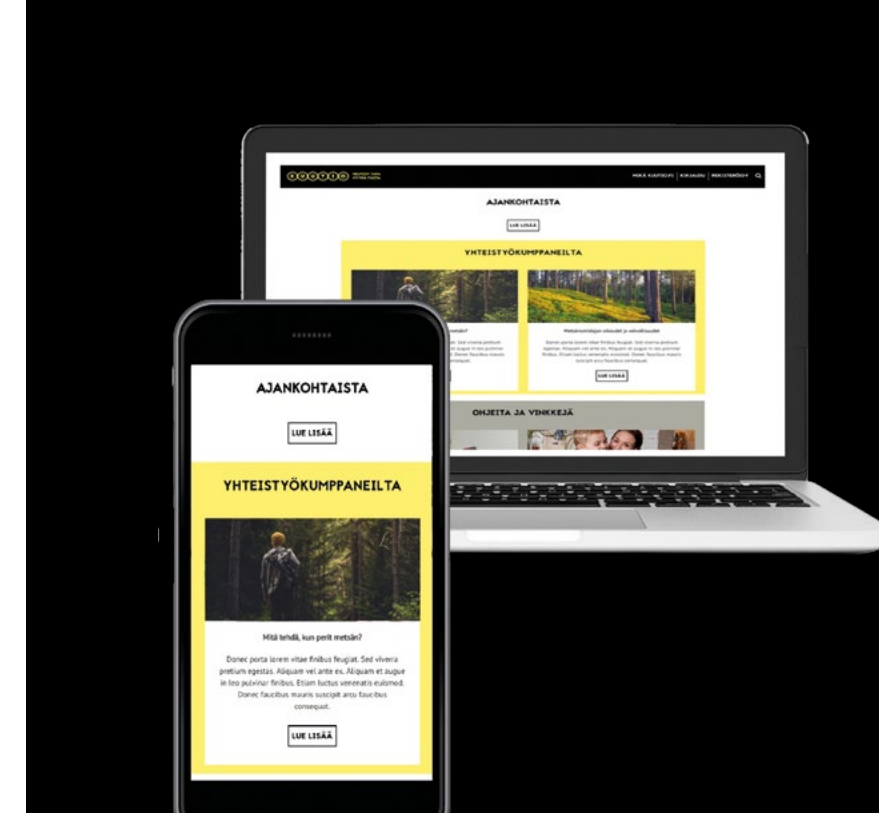
Kuutio är öppen för alla. Vid sidan av aktieägarna i Suomen Puukauppa Oy används Kuutio av tiotals andra organisationer inom skogsbranschen.

Kuutio ägs av Suomen Puukauppa Oy, vars röstberättigade A-aktieserie fördelas jämnt mellan parter som säljer och köper virke.

## Försäljare som är aktieägare i Suomen Puukauppa Oy



## Köpare som är aktieägare i Suomen Puukauppa Oy



# GÖR REKLAM I KUUTIO®-TJÄNSTEN

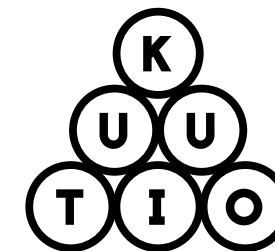
Visste du att du förmånligt kan köpa reklamplats i Kuutio.fi?

Kuutio.fi är en bra plattform för marknadsförare, som effektivt vill nå ut till skogsägare samt skapa sig en image bland skogsägare. Reklamalternativen omfattar allt från digitala banners till reklam på målspråk och synlighet i nyhetsbrev. Paketen kan anpassas på ett flexibelt sätt!

Mer information:  
[Kuutio.fi/mainostajalle](https://www.kuutio.fi/mainostajalle)

Aku Mäkelä, 040 660 5160  
[aku.makela@kuutio.fi](mailto:aku.makela@kuutio.fi)

Kuutio betjänar också på svenska.  
Läs mer: [www.kuutio.fi/sv](https://www.kuutio.fi/sv)



## KONTAKTUPPGIFTER

Suomen Puukauppa Oy  
FO-nummer 2725071-2

Post- och besöksadress  
Östersjögatan 9  
00180 Helsingfors

KUUTIO® är  
ett varumärke registrerat av  
Suomen Puukauppa Oy.

KUUTIO® puukauppapaikka  
är Suomen Puukauppa Oy:s  
bifirma.

[@Kuutio.fi](https://www.facebook.com/Kuutio.fi) [#Kuutio](https://twitter.com/Kuutio) [www.kuutio.fi](https://www.kuutio.fi) [Kuutiofi](https://www.linkedin.com/company/Kuutiofi)



**Aku Mäkelä**  
verkställande direktör  
+358 40 660 5160  
[aku.makela@kuutio.fi](mailto:aku.makela@kuutio.fi)  
[@MakelaAku](https://twitter.com/MakelaAku)  
[Aku Mäkelä](https://www.linkedin.com/in/AkuMakela)



**Risto Juntunen**  
projektchef och produktägare  
+358 40 521 9653  
[risto.juntunen@kuutio.fi](mailto:risto.juntunen@kuutio.fi)

 **Kundstöd för skogsägare**

**E-poststöd**  
[tuki@kuutio.fi](mailto:tuki@kuutio.fi)

**Telefonstöd**  
tfn 09 8560 6863  
Mån–fre kl. 08:00–20:00  
Lör–sön kl. 10:00–20:00

Stöd för professionella användare  
[tuki@kuutio.fi](mailto:tuki@kuutio.fi)  
[risto.juntunen@kuutio.fi](mailto:risto.juntunen@kuutio.fi)

KUUTIO.fi