

# VUOSIKIRJA 2020

SUOMEN PUUKAUPPA OY



# KAKSI TAPAA KÄYDÄ PUUKAUPPAA

KUUTIO® on metsänomistajille, metsänhoitoyhdistyksille, puunostajille ja muille metsäalan toimijoille tarkoitettu avoin ja riippumaton puumarkkinapaikka verkossa.

Metsänomistajalle Kuutio on helpoin tapa kilpailuttaa puukaupat ammattilaisen avulla tai omatoimisesti. Metsänomistaja itse päättää, kumpaa tapaa käyttää.

Kuutioon kautta tavoittaa lähes kaikki Suomen puunostajat, suurimman osan metsänhoitoyhdistyksistä, metsäpalveluyrittäjiä ja muita palveluntarjoajia. Kuutioon käyttö on metsänomistajalle täysin maksutonta.

Metsäalan ammattilaisille Kuutio on tehokas työväline myydä, välittää ja ostaa

puuta sekä tarjota puukauppaan liittyvää neuvontaa ja asiantuntijapalveluita.

Rekisteröidy käyttäjäksi yksityisenä metsänomistajana tai lähetä organisaation rekisteröitymispyyntö osoitteessa:

**KUUTIO.fi**

## Metsänomistaja



### Metsänhoitoyhdistyksen tai muun ammattilaisen avustuksella

Kuutiosta metsänomistaja löytää alueensa metsänhoitoyhdistyksen ja muut metsäpalveluyritykset, joiden kanssa puukaupan voi hoitaa valtakirjalla. Kuutioon kautta voi pyytää ammattilaisen apua myös muissa metsäasioissa.

### Omatoimisesti kilpailuttamalla

Metsänomistaja voi lähettää Kuutiossa tarjouspyynnön puukaupasta suoraan puunostajille. Yhdellä tarjouspyynnöllä tavoittaa Kuutiossa olevat alueen puunostajat.

# SISÄLLYSLUETTELO

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| <b>KUUTIO® lyhyesti</b>             | 2  |
| <b>KUUTIO® metsänomistajalle</b>    | 4  |
| <b>ASIAKASKOKEMUKSIA</b>            |    |
| Auvo Heikkilä, metsänomistaja       | 5  |
| Asiakastyytyväisyys                 | 6  |
| Vahvuudet metsänomistajalle         | 7  |
| <b>KUUTIO® metsäammattilaiselle</b> | 8  |
| <b>KUUTION KÄYTTÄJIEN KERTOMAA</b>  |    |
| Petri Takalo, Päijänteen MHY        | 9  |
| Juha Jumppanen, Metsä Group         | 10 |
| Sakari Hautala, MHY Keski-Suomi     | 11 |
| Ari Karhapää, Tornator              | 12 |
| Jussi Torpo, Versowood              | 13 |
| Vahvuudet metsäammattilaiselle      | 14 |
| <b>KUUTIO® lukuina</b>              | 15 |
| <b>Suomen Puukauppa Oy</b>          | 16 |
| Strategia                           | 17 |
| Hallituksen katsaus                 | 18 |
| Toimitusjohtajan katsaus            | 19 |
| Osakkaat                            | 20 |
| Talouden avainluvut                 | 21 |
| Tilinpäätös                         | 22 |
| Tilintarkastuskertomus              | 24 |
| <b>Yhteystiedot</b>                 | 26 |

# KUUTIO® METSÄNOMISTAJALLE

## Metsänomistaja

1. Rekisteröidy pankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella osoitteessa: **Kuutio.fi/rekisteröidy**. Kuution käyttö on metsänomistajalle maksutonta.



2. Täydennä yhteystiedot ja luo käyttäjätunnukset, joilla voit jatkossa kirjautua Kuutioon.

3. Sinä päätät, miten hyödynnät Kuutiota.

### Metsävaratiedot

Omat Metsään.fi-palvelun metsävaratiedot ovat automaattisesti metsänomistajan käytössä. Kuutioon voit tuoda myös oman sähköisen metsäsuunnitelman.



### Puukauppa valtakirjalla

Kuutiosta löydät alueesi metsänhoitoyhdistyksen tai muun metsäpalveluyrityksen ja saat apua puukaupan kilpailuttamiseen. Voit ottaa yhteyttä metsäammattilaisiin kaikissa sinua askarruttavissa metsäasioissa.



Metsänhoitoyhdistys tai muut alueen metsäammattilaiset vastaavat yhteydenottopyyntöösi.

**VINKKI:** Halutessasi voit valtuuttaa metsänhoitoyhdistyksen tai muun metsäpalveluyrityksen hoitamaan puukaupan kokonaan puolestasi valtakirjalla tai käyttä heitä apuna muuten. Sovi yksityiskohdista yhdessä metsäammattilaisen kanssa.



### Omatoinen puukauppa

Kilpailuta puukauppaasi ja lähetä tarjouspyynnöt puunostajille. Yhdellä tarjouspyynnöllä tavoitat kaikki alueesi puunostajat.



Puukauppakohteesi alueella toimivat puunostajat vastaavat tarjouspyyntösi. Valitse itsellesi sopivin ostaja. Halutessasi voit käyttää apuna Metsänhoitoyhdistyksen asiantuntemusta.

### VINKKI:

Kirjautumalla sisään näet enemmän ohjeita. Kuution käyttö on metsänomistajalle maksutonta.

Metsänomistaja Auvo Heikkilä

## KUUTION AVULLA VAIVATONTA JA SELKEÄÄ PUUKAUPPAA

**Auvo Heikkilä** käyttää Kuutiota puukauppojen kilpailutukseen. Turun Paattisissa asuvasta Heikkilästä tuli metsänomistaja jo vuosia sitten, kun tila siirtyi hänelle sukupolvenvaihdoksessa. Heikkilä on sittemmin ostanut lisää metsää ja harkinnassa on perheen metsäpalstojen yhdistäminen yhteismetsäksi.

Kuutioon Heikkilä tutustui kunnolla jäätyään eläkkeelle. Palvelu tarjosi asiansa osaavalle metsänomistajalle oivan apuvälineen puukauppaan. Parasta Kuutiossa on ollut palvelun käytön helppous. Tarjouspyyntöihin on tullut hyvin tarjouksia ja kaupat syntyvät pääasiassa omatoimisesti. Metsänhoitoyhdistyksen apu on joskus tarpeen tarjoutten vertailussa.

”Vaivattomuus ja selkeys ovat Kuutiossa parasta. Itse pääsee arvioimaan tarjouksia ja valitsemaan niistä sen parhaimman. Kuutio sopii erityisen hyvin kokeneen metsänomistajan itsenäiseksi työkaluksi”, Auvo Heikkilä kertoo.

Kuution omatoiminen käyttö vaatii jonkin verran metsäalan kokemusta ja osaamista. Jos sitä ei ole, niin Kuution kautta voi jättää vaivattomasti yhteydenottopyynnön ammattilaiselle, kuten metsänhoitoyhdistykselle tai metsäpalveluyritykselle.

”Kuutio on tuonut lisää kilpailua markkinoille, mikä on hyvä asia. Ehkä pienenä yllätyksenä voi pitää, että myös energiapuun myynnit ovat sujuneet Kuutiossa erittäin kätevästi. Energiapuun ja hakkeen kysyntä on kasvanut, kun Naantalin biovoimalaitos valmistui pari vuotta sitten”, Auvo Heikkilä sanoo.

Hänen mielestään on hyvä, että Kuutio keskittyy selkeästi puukauppaan ja tekee sen sujuvasti.

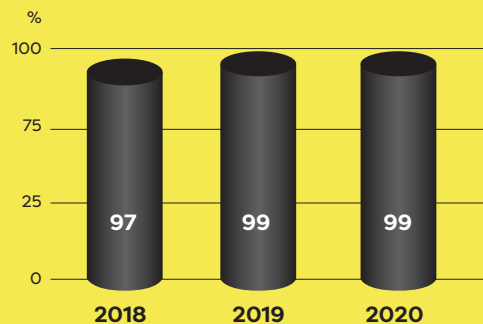
”Jos jotain toivetta voi esittää, niin kohteiden muokkaamiseen ja tarjousten vertailuun sopivia työkaluja olisi hyvä kehittää. Se ei varmasti ole helppoa, mutta myyjän kannalta tilanne on hankala, kun esimerkiksi runkohinta ja puutavaralajeittain hinnoitellut tarjoukset eivät ole suoraan vertailukelpoisia. Kuution kautta voisi myös saada tiedot tarjouksen ja lopullisen saannon eroista”, Heikkilä pohtii.



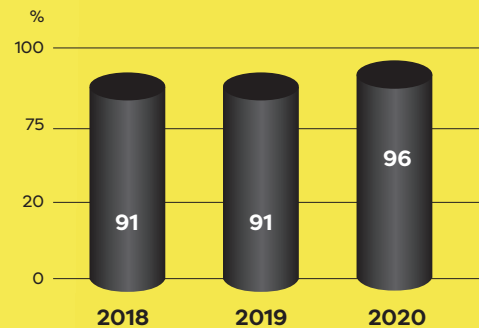
# ASIAKASTYYTYVÄISYYS

Kuution kaikissa käyttäjäryhmissä asiakastyytyväisyys on noussut. Kuutiota asiantuntijapalveluiden tilaamiseen tai omatoimiseen puukauppaan käyttäneistä yksityismetsänomistajista 99 prosenttia on valmis käyttämään palvelua uudestaan ja 96 prosenttia ilmoittaa olevansa tyytyväisiä Kuution käytettävyyteen. Suurimpina vahvuuksina pidetään helppokäyttöisyyttä, luotettavuutta ja ostajien tavoitettavuutta.

Kuutiossa puukaupan tai palvelutilauksen tehneet metsänomistajat käyttävät Kuutiota jatkossakin.



Kuutiota käyttäneet metsänomistajat ovat tyytyväisiä Kuution käytettävyyteen.





# KUUTIO® METSÄAMMATTILAISEN TYÖVÄLINEENÄ

## METSÄNHOITOYHDISTYS JA PUUKAUPPAKOHEIDEN VÄLITTÄJÄ

Vastaanota yhteydenottopyyntöjä ja palvele metsänomistajia heitä askarruttavissa asioissa.

Käytä Kuutiota valtakirjakaupan luotettavana työkaluna.

- Valtakirjakaupan tarjouspyynnön lähetyksen tehokkaasti ja luotettavasti nappia painamalla.
- Vastaanota puunostajien tarjoukset ja vertaile niitä omassa metsäjärjestelmässäsi.

VINKKI: Vastaathan aktiivisesti kaikkiin yhteydenottopyyntöihin, koska se lisää metsänomistajien asiakastyytyväisyyttä.

## PUUNOSTAJA

- Vastaanota ja tarkastele saamiasi tarjous- ja yhteydenottopyyntöjä.
- Tee puukaupan tarjouksia.

VINKKI: Vastaa aina Kuution kautta kaikkiin tarjouspyyntöihin tarjouksella tai vapaamuotoisesti ”ei kiitos”, koska se lisää asiakastyytyväisyyttä ja alentaa Kuutiosta perittäviä maksuja.

## Rajapinta Kuutioon lisää tehokkuutta

Kuutio on tasapuolinen, käyttäjäystävällinen ja kustannustehokas työkalu. Kuutiota voi käyttää kaikissa metsäammattilaisen rooleissa joko selainkäyttöliittymällä tai yrityksen omalla metsäjärjestelmällä, mikäli metsäjärjestelmään on rakennettu yhteys Kuutioon. Integraatio mahdollistaa metsäjärjestelmän reaaliaikaisen yhteyden Kuutioon ilman, että käyttäjän tarvitsee itse kirjautua Kuutioon.

## MYYJÄORGANISAATIO

- Ammattimaisena myyjänä voit kilpailuttaa puukaupat Kuution avulla.
- Voit hyödyntää oman metsäjärjestelmän metsäsuunnitelmätietoja.
- Lähetä tarjouspyynnöt puunostajille ja vertaile saamiasi tarjouksia.
- Valitse kannaltasi sopivin puunostaja.

## Kuinka pääsen mukaan Kuutioon tarjoamaan palveluita metsänomistajille?

1. Tutustu Kuution käyttöehtoihin ja hinnastoon huolellisesti.

2. Lähetä organisaation rekisteröitymispyyntö osoitteessa: [Kuutio.fi/rekisteroidy](https://kuutio.fi/rekisteroidy)

3. Täydennä yrityksesi tiedot ja luo käyttäjätunnukset.

4. Vahvista rekisteröitymispyyntö. Kuution edustaja on sinuun yhteydessä mahdollisimman pian.

Lisää ohjeita: [Kuutio.fi/ohjeet](https://kuutio.fi/ohjeet)

Kuution henkilökunta avustaa käyttöönotossa.

Petri Takalo, Päijänteen MHY

## KUUTIO SÄÄSTÄÄ AIKAA JA VÄHENTÄÄ VIRHEITÄ

Puukaupan digitaalinen markkinapaikka Kuutio on tuonut lisää vauhtia ja virheettömyyttä metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppaan. Lisäksi Päijänteen Metsänhoitoyhdistys säästää huomattavasti toimihenkilöiden työaikaa, kun se kilpailuttaa kaupat Kuution avulla.

Päijänteen MHY on ottanut käyttöön uuden toiminnanohjausjärjestelmän, jonka rajapintaan avattiin kaksisuuntainen yhteys Kuutioon. Tarjouspyynnöt, tarjoukset ja muut kilpailutukseen liittyvät tiedot kulkevat nyt automaattisesti järjestelmien välillä.

”Säästämme työaikaa jopa kolme tuntia kilpailutusta kohti, kun tarjoukset saadaan luettua suoraan sisään ja nappia painamalla katkonnan vertailuun. Turha käsityö jää pois ja toimihenkilöillä

on enemmän aikaa varsinaiseen asiakastyöhön eli metsänomistajille”, Päijänteen MHY:n toiminnanjohtaja Petri Takalo kertoo.

Kuutiota edeltäneeseen sähköpostiaikaan verrattuna tuottavuus on noussut uudelle tasolle ja inhimillisten virheiden määrä on vähentynyt. Puukaupan tehokkuus nousee uudelle tasolle, kun järjestelmät toimivat saumattomasti yhteen sekä ostajien päässä että myyjien ja heitä edustavien välittäjien kuten metsähoitoyhdistysten puolella.

”Säästämme työaikaa jopa kolme tuntia kilpailutusta kohti.”

”Pienellä investoinnilla on mahdollista saada suuri hyöty. Itse käytämme ainoastaan Kuutiota ja hyväksymme vain Kuution kautta tulleet tarjoukset valtakirjakauppoihin. Haluamme ottaa sähköisestä työkalusta kaiken hyödyn”, Petri Takalo vakuuttaa.

Kuution avulla puukaupat tehneistä metsänomistajista 99 prosenttia on kertonut aikovansa hyödyntää Kuutiota myös jatkossa joko suoraan tai valtakirjakaupoissa, ja yli puolet kaikista metsänomistajista on valmiita käyttämään Kuutiota.



Juha Jumppanen, Metsä Group

## VALTAKIRJAKAUPPA AVAINASEMASSA KUUTIOSSA

”Kuutio palvelee erittäin hyvin esimerkiksi valtakirjakauppaa kohtelemalla kaikkia tasapuolisesti ja läpinäkyvästi.”

Suomen suurin puunostaja Metsä Group on osallistunut ahkerasti Kuutioon kehittämiseen. Yhtiön puukaupasta ja metsäpalveluista vastaava johtaja Juha Jumppanen sanoo Kuutioon täydentävän Metsä Groupin omia asiakaskanavia.

”Kuutio palvelee erittäin hyvin esimerkiksi valtakirjakauppaa kohtelemalla kaikkia tasapuolisesti ja läpinäkyvästi”, Jumppanen kertoo.

Valtakirjakauppa on Kuutioon avulla tehtävissä puukaupan kilpailutuksissa yleisempää kuin markkinoilla tavallisesti. Kaksi kolmasosaa Kuutioon kaupoista tehdään valtakirjalla, kun kaikista kaupoista osuus on yksi kolmesta.

”Käytämme Metsä Groupissa Kuutiota suoraan omasta metsäjärjestelmästä, mikä tehostaa toimintaamme ja täydentää digitaalisen asiakaspol-

kumme alusta loppuun. Valtakirjakaupan siirtyminen Kuutioon on ollut toivottu kehityssuunta”, Juha Jumppanen sanoo.

Asiakaspalautteiden perusteella Kuutioon käytettävyyteen ollaan tyytyväisiä ja palvelua kehitetään jatkuvasti. Tekniikka toimii luotettavasti ja vähentää paperityön tarvetta sekä niihin liittyviä inhimillisiä virheitä.

”Vastaamme jokaiseen tarjouspyyntöön ensisijaisesti tarjouksella, mutta jos jostakin syystä kyseistä leimikkoa ei ole mahdollista ostaa, niin laitamme Kuutioon kautta ei kiitos -viestin, mikä mielestämme kuuluu hyvään kauppatapaan”, Metsä Groupin Juha Jumppanen kuvaa yhtiönsä toimintatapaa Kuutiossa.

Sakari Hautala, MHY Keski-Suomi

## KUUTIO SOPII AMMATTILAISEN TYÖKALUKSI

Metsäasiantuntija Sakari Hautalalla piti kesällä kiirettä. Puunostajat olivat MHY Keski-Suomen alueella koronavuodesta huolimatta hyvin liikkeellä, ja tarjouspyyntöjä lähti metsänomistajilta ostajille vilkkaaseen tahtiin. Hautalan työ olisi käynyt verkkaisesti ilman Kuution apua.

”Olen käyttänyt Kuutiota koko ajan heti alusta lähtien. Tarjouspyynnöt saa Kuution kautta kätevästi nappia painamalla kaikille palvelussa mukana oleville ostajille”, Sakari Hautala kertoo.

Keski-Suomessa on puukauppa käynyt viime vuosina muutenkin vilkkaasti, sillä Metsä Groupin Äänekosken tehdas on lisännyt alueen puunkysyntää tuntuvasti. Äänekoski nielee 6,5 miljoonaa kuutiota puuta vuodessa.

Sakari Hautalan mielestä Kuutiossa on parasta, että sen avulla tavoittaa lukuisat puunostajat kerralla, mikä säästää aikaa ja vaivaa. Lisäksi palvelu toimii luotettavasti ja tietoturvalisäisesti. MHY Keski-Suomessa kaupat hoituvat Kuutiolla valtakirjalla metsänomistajan puolesta.

”Uskon, että sähköinen kaupankäynti tulee lisääntymään kuten muutenkin arjessa. Käytämme jo esimerkiksi digitaalisia allekirjoituksia ja muita palveluita. Kuution käyttö varmasti yleistyy”, Sakari Hautala uskoo.

Hautalan mukaan aivan kaikki puunostajat eivät vielä ole ottaneet Kuutiota täyteen käyttöön, mikä olisi puukaupan ja markkinoiden tehostamisen kannalta toivottavaa. Myös metsänhoitoyhdistyksillä on hänen mukaansa vielä kehitettävää omassa toiminnassaan.

”Toivottavasti kaikki metsäjärjestelmät saadaan pelaamaan saumattomasti Kuution kanssa, jotta mitään tietoja ei tarvitsisi enää siirtää käsipelillä järjestelmästä toiseen. Se on yhtä lailla yhdistysten kuin metsänomistajien ja puunostajien etu”, MHY Keski-Suomen metsäasiantuntija Sakari Hautala toivoo.

Metsänhoitoyhdistykset tarjoavat apua puukaupan kilpailuttamiseen. Ne arvioivat leimikot ja valvovat puunkorjuuta metsänomistajan puolesta.

A man in outdoor gear, including a dark jacket and cargo pants, stands by a river in a forest. He is holding a smartphone in his right hand. The background shows a calm river flowing through a wooded area with trees and moss on the banks.

”Tarjouspyynnöt saa Kuution kautta kätevästi nappia painamalla kaikille palvelussa mukana oleville ostajille.”



”Jokainen puukauppaketjussa mukana oleva hyötyy digitalisaatiosta.”

Ari Karhapää, Tornator

## OSTAJIEN AKTIIVISUUS HYVÄLLÄ TASOLLA

Yksi Kuutioon osakkaista on Suomen suurin yksityinen metsänomistaja Tornator. Sillä on suomalaista metsää 630 000 hehtaaria eli runsas hehtaari jokaista metsänomistajaa kohti. Tornator tekee aktiivista puukauppaa, mikä tietää jatkuvaa tarjouspyyntöjen virtaa. Sen sujuvoittamiseen ja toimintansa tehostamiseen yhtiö käyttää Kuutiota.

”Olemme käyttäneet Kuutiota suoraan oman metsäjärjestelmämme kautta alusta asti. Kuutio on tuonut tarkkuutta ja tehokkuutta puukauppaan. Jos lähettäisimme esimerkiksi 200 tarjouspyyntöä samaan aikaan jollain muulla tavalla, se olisi huomattavasti hitaampaa ja riksialttiimpaa”, kertoo Tornatorin liiketoimintajohtaja Ari Karhapää.

Kuutioon käyttö saa kiitosta etenkin helppoudesta ja käyttövarmuudesta. Tarjouspyynnöt lähtevät ostajille luotettavasti ja helposti nappia painamalla.

Ari Karhapään mukaan puunostajat ovat parantaneet tasaisesti Kuutioon käyttöä. Tarjouksia sekä

vastauksia tulee huomattavasti nyt aivan eri tah-  
tiin kuin alkuvaiheessa.

”Jokainen puukauppaketjussa mukana oleva hyötyy digitalisaatiosta. Kuutiossa kartat ja liitteet liikkuvat tehokkaasti ja luotettavasti tarjouspyyntöjen mukana. Erityisen tärkeää on geometrioiden siirtyminen puunostajille, näin laki- ja luontokoh-  
teetkin siirtyvät luotettavasti metsäkoneeseen ja metsäkoneenkuljettajalle asti”, Tornatorin Ari Karhapää kuvailee käytännön etuja.

Korona-aika on lisännyt digitaalisten palvelujen käyttöä, mikä näkyy myös Kuutioon tilastoissa. Mukaan on tullut uusia käyttäjiä ja vanhat ovat aktivoituneet. Digitaaliset palvelut ovat ottaneet poikkeusaikana harppauksen eteenpäin, kun on havaittu paljon aikaa, vaivaa ja rahaa etäpalveluilla voidaan säästää.

”Kaikki hyötyvät enemmän, mitä enemmän Kuutioon käytetään”, Karhapää muistuttaa.



Jussi Torpo, Versowood

## KUUTIO LISÄÄ TARKKUUTTA JA TEHOKKUUTTA PUUKAUPPAAN

”Kuutio tarjoaa nykyaikaisen työkalun kaikille osapuolille.”

Yksi Kuutiota käyttävistä aktiivisista puunostajista on Suomen suurin yksityinen sahayhtiö Versowood Oy. Yhtiö on ollut Kuution kehitystyössä tiiviisti 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 metsänomistajalle sekä metsälle saadaan räätälöityä yksilöllistä käsittelyä ottamalla esimerkiksi luontoarvot paremmin huomioon”, Torpo sanoo.

Kuutio tehostaa puukaupan kilpailuttamista ja vapauttaa aikaa asiakaspalveluun. Aika on arvokasta

niin metsänmyyjille, ostajille kuin välittäjille. Torpo toivoo, että eri tahojen käyttämät metsäjärjestelmät sovitettaisiin yhteen Kuution rajapinnan kanssa.

”Oma, tuleva metsäjärjestelmämme mahdollistaa kaikkien hyötyjen ulosmittaamisen Kuutiosta. Näin toimimalla puukaupasta saadaan paras teho irti, mikä on kaikkien etu”, Torpo kertoo.

Kuutio on siirtänyt puumarkkinat digitaalseksi ja korona-aika on vauhdittanut siirtymistä kokonaan sähköisiin palveluihin ja etäyhteyksiin. Torpo toivoo, että eri osapuolet omaksuisivat nopeasti uudet toimintatavat, vaikka vanhasta irtaantuminen voi olla joillekin vaikeaa.

”Muutos on nopeaa ja iso kehitysloikka on jo otettu. Kilpailuttaminen Kuutiossa on luotettavaa ja tietojen hallinta helpompaa sekä virheettömämpää kuin aiemmin. Paljon on saavutettu, mutta vielä on tehtävää, jotta Kuutiosta tulee kaikkien ammattilaisten ensisijainen työkalu.”

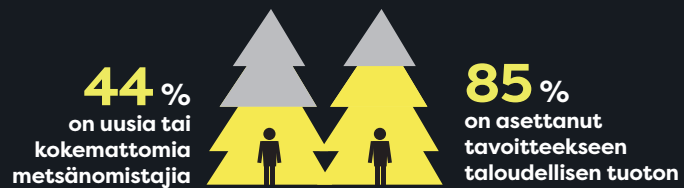
Kuutio ja sen hyödyntämät metsävaratiedot avaavat metsänomistajalle laajan näkymän metsäasioiden hoitoon ja puukauppaan.

”Nyt metsänomistaja pystyy myös aiempaa paremmin ottamaan huomioon oman metsän erityispiirteet”, Versowoodin Jussi Torpo lisää.



# KUUTIO® LUKUINA 2020

## Kuutioon 2020 rekisteröityneistä metsänomistajista



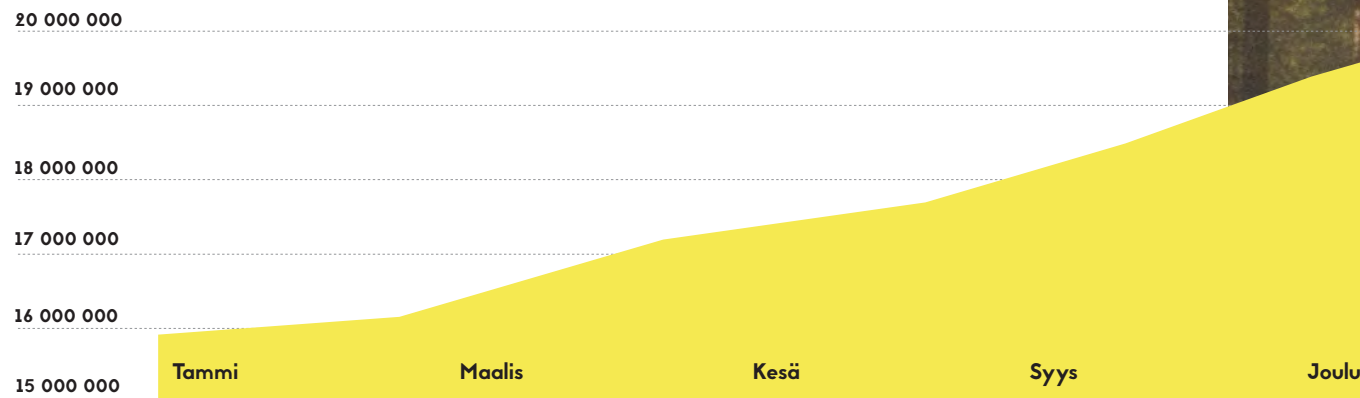
Kilpailutetut  
puukaupat  
yhteensä

**3,4** milj. m<sup>3</sup>

joista **84 %**  
yksityismetsän-  
omistajien  
kauppoja.

Niistä  
**74 %** valtakirjalla tehtyjä  
**26 %** metsänomistajan  
suoraan lähettämiä.

## Kuutiossa kilpailutetut puukaupat kumulatiivisesti vuonna 2020, m<sup>3</sup>



## SUOMEN PUUKAUPPA OY TAHTOTILA

Suomen suosituin sähköinen puukauppapaikka  
Kuutio palvelee puukaupan osapuolia  
tasapuolisesti, käyttäjäystävällisesti ja  
kustannustehokkaasti.



# STRATEGIAN TOIMINNALLISET TAVOITTEET

- Kuutio on kaikille osapuolille käyttäjäystävällinen ja kustannustehokas ratkaisu puukaupan tarjouspyyntöjen jättämiseen ja niihin vastaamiseen
- Kaikki merkittävät puukaupan osapuolet Suomessa käyttävät Kuutiota kattavasti ja tarkoituksenmukaisella tavalla
- Yhtiö keskittyy strategiakaudella puukauppapaikan kehittämiseen
- Kuution uudistettu strategia viestitään tehokkaasti
- Kuution avulla aktivoidaan uusia ja kokemattomia metsänomistajia puukauppaan

## Hallituksen katsaus

# KUUTION TAVOITTEENA KASVATTA SÄHKÖISTÄ PUUKAUPPAA

Kuutio on kaikille metsäalan osapuolille avoin, tasapuolinen, helppokäyttöinen ja kustannustehokas ratkaisu puukauppojen toteuttamiseen sähköisesti. Suomen Puukauppa Oy:n strategian mukaan Kuutiossa keskitytään erityisesti puukauppaominaisuuksien kehittämiseen. Vuoden 2020 aikana toiminnan painopisteenä olivat ammatillaiset, kuten metsänhoitoyhdistykset, ja valtakirjakaupan tarpeiden huomioon ottaminen sekä ostajien aktivoiminen.

Pitkän aikavälin tavoitteena on aktivoida uusia ja kokemattomia metsänomistajia puukauppaan. Kuutiossa metsänomistaja voi itse valita tekekö puukauppaa ammattilaisen, kuten metsänhoitoyhdistyksen avustamana valtakirjalla, vai haluaako kilpailuttaa puukaupat kokonaan tai osittain itse. Metsänomistajien aktivointi korostuu strategian toimeenpanossa vuoden 2021 aikana.

Suomen Puukauppa Oy:n hallitus tähtää siihen, että kaikki merkittävät puukaupan osapuolet Suomessa käyttävät Kuutiota kattavasti ja tarkoituksenmukaisella tavalla. Ostajaorganisaatioiden sitoutuminen

on vahvaa, mikä näkyy aktiivisuutena Kuution käytössä. Kuutiossa tehtyyn tarjouspyyntöihin tulee tarjous tai vastaus noin 99,5 prosenttisesti. Tavoitteena on, että myös metsänhoitoyhdistykset kasvattavat Kuution käyttöä. Kuluneella kaudella vain kolmasosa metsänhoitoyhdistyksistä käytti Kuutiota.

Suomen Puukauppa Oy tekee töitä Kuution käytön edistämiseksi. Vaikka Kuution kautta tehtyjen tarjouspyyntöjen määrä kasvoi viime vuonna yli 30 prosenttia edellisestä vuodesta, niin kasvu sekä valtakirjakaupassa että yksityismetsänomistajien suorissa puukaupoissa voisi olla vielä paljon suurempaa. Metsänomistaja itse päättää miten Kuutiota käyttää.

Suomen Puukauppa Oy:n operatiivinen toiminta on ollut edelleen kustannustehokasta ja talous on pidetty tasapainossa. Yhtiön tasapainoinen taloudellinen tilanne antaa hyvän perustan edetä kohti



▲  
**Juha Ojala**

hallituksen puheenjohtaja

**Juha Hakkarainen**  
hallituksen jäsen, MTK

**Ari Karhapää**  
hallituksen jäsen, Tornator

**Jussi Linnala**  
hallituksen jäsen, MHY Keski-Suomi

**Erkki Metsola**  
hallituksen jäsen, UPM

**Ville Parkkinen**  
hallituksen jäsen, Koskisen puunhankinta

**Janne Partanen**  
hallituksen jäsen, Stora Enso

strategian 2022 tavoitteita. Metsänomistaja 2020 -tutkimuksen mukaan noin 70 prosenttia metsänomistajista harkitsee Kuution käyttöä. Kuution oman asiakastytyväisyyskyselyn perusteella 88 prosenttia ammattilaisista odottaa lisäävänsä tai vähintään pitävänsä Kuution käytön ennallaan vuonna 2021. Vastaavasti Kuutiota asiantuntijapalveluiden tilaamiseen tai omatoimiseen puukaupan käyttäneistä 99 prosenttia lupaa käyttää palvelua uudestaan. Nämä tiedot antavat Kuution kasvavalle käytölle hyvät mahdollisuudet.

## Toimitusjohtajan katsaus

# KUUTION KÄYTTÄJÄTYYTYVÄISYYS PARANI

Koronavuosi sujui Kuution kannalta vakaasti ja kaikkien käyttäjäryhmien tyytyväisyys Kuutioon jatkoi kasvuaan. Kyseessä oli kolmas kokonainen vuosi, jolloin palvelu oli kaikkien puukaupan osapuolten käytettävissä. Toimintaamme on koko ajan ohjannut asiakkaiden kuunteleminen. Vuonna 2020 toiminnan painopisteenä olivat ammattilaiset, kuten metsänhoitoyhdistykset ja valtakirjakauppa, sekä ostajien aktivoiminen.

Ensimmäistä kertaa Kuution tyytyväisimmäksi käyttäjäryhmäksi ammattilaisten joukossa nousivat metsänhoitoyhdistysten toimihenkilöt, ja valtakirjakauppa kasvoi 43 prosenttia edellisestä vuodesta. Kaikkein tyytyväisimpiä ovat olleet ne organisaatiot, jotka ovat ottaneet käyttöön kaksisuuntaisen rajapinnan.

Ostajaorganisaatioiden Kuution käyttö on edelleen kasvanut. Kuution kautta viime vuoden aikana valtakirjakaupan tarjouspyyntöjen vastausprosentti oli melkein sata. Ammattilaiset arvostavat Kuutiossa eniten helppoutta, nopeutta ja luotettavuutta.

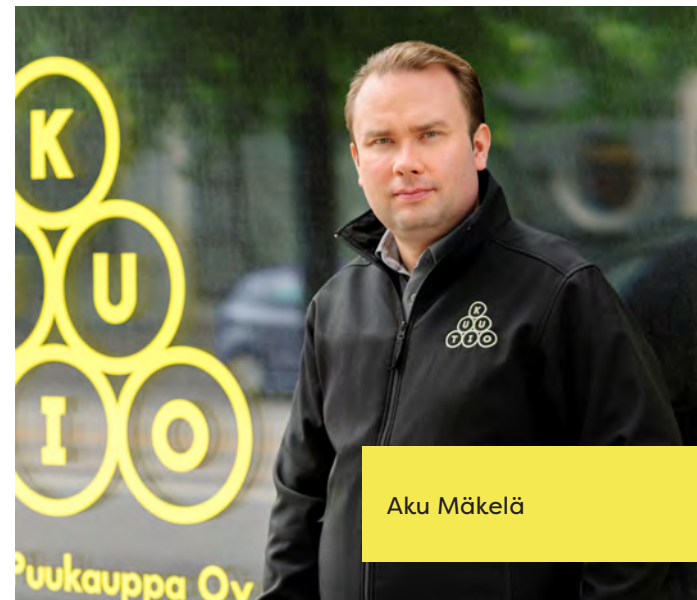
Vastaavasti Kuutiota asiantuntijapalveluiden tilaamiseen tai omatoimiseen puukauppaan käyttäneistä metsänomistajista 99 prosenttia ilmoittaa käyttävänsä palvelua uudestaan, ja 96 prosenttia yksityismetsänomistajista kertoo olevansa tyyty-

väisiä Kuution käytettävyyteen. Heille Kuution suurimmat vahvuudet ovat olleet palvelun helppous, luotettavuus ja ostajien tavoitettavuus.

Kokonaisuutena puukaupan volyymi Kuutiossa kasvoi kolmanneksella, emme kuitenkaan saavuttaneet tältä osin asetettuja kasvutavoitteita. Luonnonvarakeskuksen Metsänomistaja 2020 -tutkimuksen perusteella 70 prosenttia metsänomistajista harkitsee Kuution käyttöä, ja oma kyselymme kertoo, että 88 prosenttia ammattilaisista aikoo lisätä tai vähintään pitää Kuution käytön ennallaan.

Suomen Puukauppa Oy:n osakkaiden tarjoama tuki on mahdollistanut kustannustehokkaan ja laadukkaan palvelun kehittämisen ja ylläpitämisen. Pienet ja tehokkaat resurssit sekä verkostomainen toiminta pitävät toimintakulumme hallinnassa. Tietojärjestelmäinvestoinneista huolimatta ammattilaisilta perimiämme maksuja on voitu alentaa. Ne ovat nyt vain noin puolet alkuvaiheen maksuista. Yksityisille metsänomistajille Kuution käyttö on maksutonta.

Suomen Puukauppa Oy:n strategiassa painotimme viime vuonna Kuution ammattimaisia käyttäjiä. Vuonna 2021 nostamme ammattilaisten rinnalle yksityiset metsänomistajat. Tavoitteenamme on aktivoida etenkin uusia ja kokemattomia metsänomistajia tekemään puukauppa. Kuutioon vuonna 2020 rekis-



Aku Mäkelä

teröityneistä uusista asiakkaista noin 40 prosentilla ei ollut aiempia kokemuksia puukaupoista.

Koronavuosi näytti, että luotettaville ja turvallisille kaupankäyntialustoille on tilausta. Kuutiossa jokainen metsänomistaja voi itse valita tekekö puukauppa ammattilaisen kuten metsänhoitoyhdistyksen avustamana valtakirjalla vai haluaako kilpailuttaa puukaupat kokonaan tai osittain itse.

Yhtiön vakaa talous antaa hyvät edellytykset strategiamme toteuttamiselle. Tavoittelemme 25 prosentin kasvua Kuution kautta tapahtuvassa puukaupan volyymissa vuosittain. Strategiamme mukaisesti keskitymme edelleen puukauppaan ja tavoittelemme merkittävää käyttöastetta Suomen puukaupasta.

Jatkamme asiakkaidemme toiveiden ja tarpeiden kuuntelemista sekä niihin vastaamista. Haluamme, että niin puunostajat, myyjät kuin välittäjät ottavat kaikki tehot Kuutiosta irti.

# SUOMEN PUUKAUPPA OY:N OSAKKAAT

Kuutio on kaikille avoin ja tasapuolinen. Suomen Puukauppa Oy:n osakkaiden lisäksi Kuutiota käyttävät kymmenet muut metsäalan organisaatiot.

Kuution omistaa Suomen Puukauppa Oy, jonka äänivaltaisen A-osakesarjan omistus jakautuu tasapuolisesti puuta myyvien ja ostavien tahojen välille.



## MYYJÄT, jotka ovat Suomen Puukauppa Oy:n osakkaana



## OSTAJAT, jotka ovat Suomen Puukauppa Oy:n osakkaana



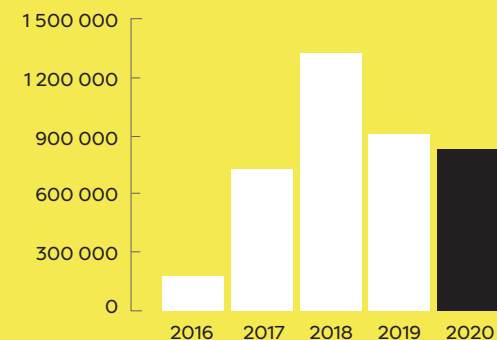
## SUOMEN PUUKAUPPA OY

## TALOUS JA TILINPÄÄTÖS

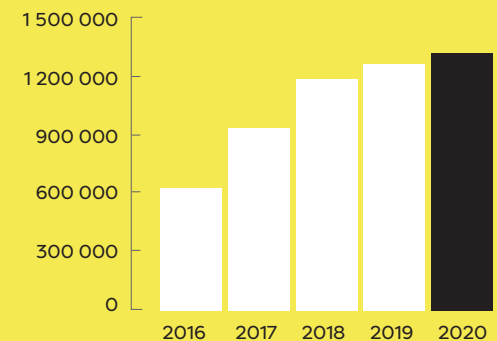
| Tunnusluku                      | 2015 - 2016 | 2017  | 2018  | 2019  | 2020 |
|---------------------------------|-------------|-------|-------|-------|------|
| Käyttökate-%                    | -157 %      | 34 %  | 35 %  | 35 %  | 46%  |
| Liikevoitto-%                   | -220 %      | 14 %  | 20 %  | 10 %  | 9%   |
| Nettotulos-%                    | -220 %      | 14 %  | 19 %  | 8 %   | 7%   |
| Omavaraisuusaste                | 74 %        | 68 %  | 78 %  | 83 %  | 78%  |
| Quick ratio                     | 1,3         | 2,9   | 3,2   | 3,8   | 4,2  |
| Current ratio                   | 1,3         | 2,2   | 2,6   | 2,8   | 2,2  |
| Sijoitetun pääoman tuotto       | -63 %       | 11 %  | 20 %  | 7 %   | 5%   |
| Suhteellinen velkaantuneisuus-% | 0 %         | 35 %  | 14 %  | 15 %  | 30%  |
| Nettovelkaantumisaste           | -38 %       | -29 % | -18 % | -36 % | -27% |

| TULOSLASKELMA                            | 2015 - 2016       | 2017             | 2018               | 2019             | 2020             |
|------------------------------------------|-------------------|------------------|--------------------|------------------|------------------|
| <b>LIKEVAIHTO</b>                        | <b>178 640 €</b>  | <b>724 598 €</b> | <b>1 323 227 €</b> | <b>909 078 €</b> | <b>829 279 €</b> |
| Liiketoiminnan muut tuotot ja kulut yht. | 4 184 €           | 225 891 €        | 59 990 €           | 11 411 €         | 35 000 €         |
| Henkilöstökulut yhteensä                 | -93 052 €         | -141 998 €       | -152 973 €         | -159 576 €       | -97 567 €        |
| Poistot ja arvonalentumiset yhteensä     | -112 000 €        | -142 300 €       | -207 289 €         | -228 658 €       | -306 070 €       |
| Liiketoiminnan muut kulut yhteensä       | -370 384 €        | -563 295 €       | -764 564 €         | -441 192 €       | -387 758 €       |
| <b>LIKEVOITTO</b>                        | <b>-393 100 €</b> | <b>102 895 €</b> | <b>258 390 €</b>   | <b>91 063 €</b>  | <b>72 885 €</b>  |
| Rahoitustuotot ja -kulut                 | -48 €             | -2 181 €         | -7 273 €           | -3 837 €         | -2 866 €         |
| <b>TULOS ENNEN VEROJA</b>                | <b>-393 147 €</b> | <b>100 714 €</b> | <b>251 117 €</b>   | <b>87 226 €</b>  | <b>70 018 €</b>  |
| Verot yhteensä                           | 0 €               | 0 €              | 0 €                | -10 176 €        | -14 301 €        |
| <b>TILIKAUDEN VOITTO</b>                 | <b>-393 147 €</b> | <b>100 714 €</b> | <b>251 117 €</b>   | <b>77 051 €</b>  | <b>55 717 €</b>  |
| <b>Käyttökate (EBITDA)</b>               | <b>-281 100 €</b> | <b>245 196 €</b> | <b>465 679 €</b>   | <b>319 721 €</b> | <b>378 954 €</b> |

Liikevaihdon kehitys



Oman pääoman kehitys



# TILINPÄÄTÖS TILIKAUDELTA 1.1.2020–31.12.2020

| TULOSLASKELMA                                          | 1.1.2020–31.12.2020 | 1.1.2019–31.12.2019 |
|--------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| <b>LIKEVAIHTO</b>                                      | 829 278,84          | 909 078,43          |
| Liiketoiminnan muut tuotot                             | 35 000,00           | 11 411,29           |
| <b>Henkilöstökulut</b>                                 |                     |                     |
| Palkat ja palkkiot                                     | -89 223,49          | -136 850,00         |
| Henkilösivukulut                                       | -8 343,23           | -22 726,33          |
| Eläkekulut                                             | -9 600,16           | -22 148,75          |
| Muut henkilösivukulut                                  | 1 256,93            | -577,58             |
| <b>Henkilöstökulut yhteensä</b>                        | -97 566,72          | -159 576,33         |
| <b>Poistot ja arvonalentumiset</b>                     |                     |                     |
| Suunnitelman mukaiset poistot                          | -306 069,75         | -228 657,75         |
| <b>Poistot ja arvonalentumiset yhteensä</b>            | -306 069,75         | -228 657,75         |
| <b>Liiketoiminnan muut kulut</b>                       | -387 757,82         | -441 192,26         |
| <b>LIKEVOITTO (TAPPIO)</b>                             | <b>72 884,55</b>    | <b>91 063,38</b>    |
| <b>Rahoitustuotot ja -kulut</b>                        |                     |                     |
| Muut korko- ja rahoitustuotot                          | 1 810,76            | 68,20               |
| Muut korko- ja rahoituskulut                           | -4 677,12           | -3 905,03           |
| <b>Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä</b>               | -2 866,36           | -3 836,83           |
| <b>TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖS-<br/>SIIRTOJA JA VEROJA</b> | <b>70 018,19</b>    | <b>87 226,55</b>    |
| Tuloverot                                              | -14 301,42          | -10 175,71          |
| <b>TILIKAUDEN VOITTO (-TAPPIO)</b>                     | <b>55 716,77</b>    | <b>77 050,84</b>    |

| TASE                                   | 31.12.2020   | 31.12.2019   |
|----------------------------------------|--------------|--------------|
| <b>VASTAAVAA</b>                       |              |              |
| <b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>               |              |              |
| <b>Aineettomat hyödykkeet</b>          |              |              |
| Liikearvo                              | 0,00         | 80 000,00    |
| Muut pitkävaikutteiset menot           | 1 072 144,19 | 762 450,90   |
| <b>Aineettomat hyödykkeet yhteensä</b> | 1 072 144,19 | 842 450,90   |
| <b>Aineelliset hyödykkeet</b>          |              |              |
| Koneet ja kalusto                      | 22 085,18    | 14 761,66    |
| <b>Aineelliset hyödykkeet yhteensä</b> | 22 085,18    | 14 761,66    |
| <b>Pysyvät vastaavat yhteensä</b>      | 1 094 229,37 | 857 212,56   |
| <b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>             |              |              |
| <b>Saamiset</b>                        |              |              |
| Pitkäaikaiset saamiset yhteensä        | 10 475,89    | 11 501,00    |
| Lyhytaikaiset saamiset yhteensä        | 125 277,92   | 143 281,55   |
| <b>Saamiset yhteensä</b>               | 135 753,81   | 154 782,55   |
| <b>Rahat ja pankkisaamiset</b>         | 609 583,62   | 584 991,68   |
| <b>Vaihtuvat vastaavat yhteensä</b>    | 745 337,43   | 739 774,23   |
| <b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>              | 1 839 566,80 | 1 596 986,79 |
| <b>VASTATTAVAA</b>                     |              |              |
| <b>OMA PÄÄOMA</b>                      |              |              |
| Osakepääoma                            | 5 000,00     | 5 000,00     |
| Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto | 1 218 800,00 | 1 218 800,00 |
| Edellisten tilikausien voitto (tappio) | 35 734,82    | -41 316,02   |
| Tilikauden voitto (-tappio)            | 55 716,77    | 77 050,84    |
| <b>Oma pääoma yhteensä</b>             | 1 315 251,59 | 1 259 534,82 |
| <b>VIERAS PÄÄOMA</b>                   |              |              |
| Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä   | 192 004,92   | 73 529,32    |
| Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä   | 332 310,29   | 263 922,65   |
| <b>Vieras pääoma yhteensä</b>          | 524 315,21   | 337 451,97   |
| <b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>            | 1 839 566,80 | 1 596 986,79 |

## TILINPÄÄTÖKSEN LAATIMISTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

### Tilinpäätöksen laatimisperiaatteet

Yritys on kirjanpitolain mukainen pienyritys ja tilinpäätös on laadittu noudattaen PMA 2-3 luvun pienyrityssäännöstä.

### Jaksotusperiaatteet ja -menetelmät

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu taloudellisen pitoajan perusteella seuraavasti:

|                        |                        |
|------------------------|------------------------|
| Aineettomat hyödykkeet | 5 vuoden tasapoisto    |
| Aineelliset hyödykkeet | 25 % menojäännöspoisto |

| Oman pääoman muutokset                                               | 2020                | 2019                |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Osakepääoma tilikauden alussa ja lopussa                             | 5 000,00            | 5 000,00            |
| <b>Sidottu oma pääoma yhteensä</b>                                   | <b>5 000,00</b>     | <b>5 000,00</b>     |
| Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden alussa ja lopussa  | 1 218 800,00        | 1 218 800,00        |
| Edellisten tilikausien voitto (-tappio) tilikauden alussa ja lopussa | 35 734,82           | -41 316,02          |
| Tilikauden voitto (-tappio)                                          | 55 716,77           | 77 050,84           |
| Vapaa oma pääoma yhteensä                                            | 1 310 251,59        | 1 254 534,82        |
| <b>OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>                                           | <b>1 315 251,59</b> | <b>1 259 534,82</b> |

## VAKUUKSET JA VASTUUSITOUMUKSET

|                                         |               |
|-----------------------------------------|---------------|
| <b>Omasta puolesta annetut vakuudet</b> | <b>Vakuus</b> |
| Yrityskiinnitykset                      | 250 000,00 €  |

Vuokravastuut 106 130,67 €

### Liitetiedot henkilöstöstä ja toimielinten jäsenistä

Keskimääräinen lukumäärä tilikauden aikana

|             |             |
|-------------|-------------|
| <b>2020</b> | <b>2019</b> |
| 2           | 3           |

### OSAKEYHTIÖLAIN TARKOITTAMAT TOIMINTAKERTOMUSTIEDOT

#### Hallituksen esitys yhtiön voittoa koskeviksi toimenpiteiksi:

Voitonjakokelpoiset varat tilinpäätöksessä ovat 1 310 251,59 euroa, josta tilikauden voittoa 55 716,77 euroa. Hallitus esittää yhtiökokoukselle, että tilikaudella kertynyt 55 716,77 euron voitto siirretään kokonaisuudessaan yhtiön vapaaseen omaan pääomaan ja että osinkoa ei jaeta.

Helsinki 16.2.2021

|                                               |                                             |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <b>Juha Ojala</b> , hallituksen puheenjohtaja | <b>Juha Hakkarainen</b> , hallituksen jäsen |
| <b>Ari Karhapää</b> , hallituksen jäsen       | <b>Jussi Linnala</b> , hallituksen jäsen    |
| <b>Erkki Metsola</b> , hallituksen jäsen      | <b>Ville Parkkinen</b> , hallituksen jäsen  |
| <b>Janne Partanen</b> , hallituksen jäsen     | <b>Aku Mäkelä</b> , toimitusjohtaja         |

### TILINPÄÄTÖSMERKINTÄ

Suoritetusta tilintarkastuksesta on annettu kertomus 16.2.2021 Turussa.

KPMG Oy Ab

Tilintarkastusyhteisö

**Esa Kailiala**

KHT

# TILINTARKASTUSKERTOMUS

## Suomen Puukauppa Oy:n yhtiökokoukselle

### Lausunto

Olemme tilintarkastaneet Suomen Puukauppa Oy:n (y-tunnus 2725071-2) tilinpäätöksen tilikaudelta 1.1.–31.12.2020. Tilinpäätös sisältää taseen, tuloslaskelman ja liitetiedot.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös antaa oikean ja riittävän kuvan yhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta Suomessa voimassa olevien tilinpäätöksen laatimista koskevien säännösten mukaisesti ja täyttää lakisääteiset vaatimukset.

### Lausunnon perustelut

Olemme suorittaneet tilintarkastuksen Suomessa noudatettavan hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Hyvän tilintarkastustavan mukaisia velvollisuuksiimme kuvataan tarkemmin kohdassa *Tilintarkastajan velvollisuudet tilinpäätöksen tilintarkastuksessa*. Olemme riippumattomia yhtiöstä niiden Suomessa noudatettavien eettisten vaatimusten mukaisesti, jotka koskevat suorittamaamme tilintarkastusta ja olemme täyttäneet muut näiden vaatimusten mukaiset eettiset velvollisuudet.

temme. Käsityksemme mukaan olemme hankkineet lausuntonamme perustaksi tarpeellisen määrän tarkoitukseen soveltuvaa tilintarkastusevidenssiä.

### Tilinpäätöstä koskevat hallituksen ja toimitusjohtajan velvollisuudet

Hallitus ja toimitusjohtaja vastaavat tilinpäätöksen laatimisesta siten, että se antaa oikean ja riittävän kuvan Suomessa voimassa olevien tilinpäätöksen laatimista koskevien säännösten mukaisesti ja täyttää lakisääteiset vaatimukset. Hallitus ja toimitusjohtaja vastaavat myös sellaisesta sisäisestä valvonnasta, jonka ne katsovat tarpeelliseksi voidakseen laatia tilinpäätöksen, jossa ei ole väärinkäytöksestä tai virheestä johtuvaa olennaista virheellisyttä.

Hallitus ja toimitusjohtaja ovat tilinpäätöstä laatiessaan velvollisia arvioimaan yhtiön kykyä jatkaa toimintaansa ja soveltuvissa tapauksissa esittämään seikat, jotka liittyvät toiminnan jatkuvuuteen ja siihen, että tilinpäätös on laadittu toiminnan jatkuvuuteen perustuen. Tilinpäätös laaditaan

toiminnan jatkuvuuteen perustuen, paitsi jos yhtiö aiotaan purkaa tai sen toiminta lakkauttaa tai ei ole muuta realistista vaihtoehtoa kuin tehdä niin.

### Tilintarkastajan velvollisuudet tilinpäätöksen tilintarkastuksessa

Tavoitteenamme on hankkia kohtuullinen varmuus siitä, onko tilinpäätöksessä kokonaisuutena väärinkäytöksestä tai virheestä johtuvaa olennaista virheellisyttä, sekä antaa tilintarkastuskertomus, joka sisältää lausuntonamme. Kohtuullinen varmuus on korkea varmuustaso, mutta se ei ole tae siitä, että olennainen virheellisyys aina havaitaan hyvän tilintarkastustavan mukaisesti suoritettavassa tilintarkastuksessa. Virheellisyksiä voi aiheutua väärinkäytöksestä tai virheestä, ja niiden katsotaan olevan olennaisia, jos niiden yksin tai yhdessä voisi kohtuudella odottaa vaikuttavan taloudellisiin päätöksiin, joita käyttäjät tekevät tilin-päätöksen perusteella.

Hyvän tilintarkastustavan mukaiseen tilintarkastukseen kuuluu, että käytämme ammatillista harkintaa ja säilytämme ammatillisen skeptisyyden

koko tilintarkastuksen ajan. Lisäksi:

- Tunnistamme ja arvioimme väärinkäytöksestä tai virheestä johtuvat tilinpäätöksen olennaisen virheelli-syyden riskit, suunnittelemme ja suori-tamme näihin riskeihin vastaavia tilintarkastus-toimenpiteitä ja hankimme lausuntomme perus-taksi tarpeellisen määrän tarkoitukseen sovel-tuvaa tilintarkastusevidenssiä. Riski siitä, että väärinkäytöksestä johtuva olennainen virheellisyys jää havaitsematta, on suurempi kuin riski siitä, että virheestä johtuva olennainen virheellisyys jää havaitsematta, sillä väärinkäytökseen voi liittyä yhteistoimintaa, väärentämistä, tietojen tahallista esittämättä jättämistä tai virheellisten tietojen esittämistä taikka sisäisen valvonnan sivuuttamista.
- Muodostamme käsityksen tilintarkastuksen kan-nalta relevantista sisäisestä valvonnasta pystyäk-semme suunnittelemaan olosuhteisiin nähden asianmukaiset tilintarkastustoimenpiteet mutta emme siinä tarkoituksessa, että pystyisimme antamaan lausunnon yhtiön sisäisen valvonnan tehokkuudesta.
- Arvioimme sovellettujen tilinpäätöksen laati-misperiaatteiden asianmukaisuutta sekä johdon tekemien kir-janpidollisten arvioiden ja niistä esitettävien tietojen kohtuullisuutta.
- Teemme johtopäätöksen siitä, onko hallituksen ja toimitusjohtajan ollut asianmukaista laa-tia tilinpäätös perustuen oletukseen toiminnan jatkuvuudesta, ja teemme hankkimamme tilintar-kastusevidenssin perusteella johtopäätöksen siitä, esiintyykö sellaista tapahtumiin tai olosuhteisiin liittyvää olennaista epävarmuutta, joka voi antaa

merkittävää aihetta epäillä yhtiön kykyä jatkaa toimintaansa. Jos johtopäätöksemme on, että olennaista epävarmuutta esiintyy, meidän täytyy kiinnittää tilintarkastuskertomuksessamme lukijan huomiota epävarmuutta koskeviin tilinpäätök-sessä esitettäviin tietoihin tai, jos epävarmuutta koskevat tiedot eivät ole riittäviä, mukauttaa lau-suntomme. Johtopäätöksemme perustuvat tilin-tarkastuskertomuksen antamispäivään mennessä hankittuun tilintarkastusevidenssiin. Vastaiset tapahtumat tai olosuhteet voivat kuitenkin johtaa siihen, ettei yhtiö pysty jatkamaan toimintaansa.

- Arvioimme tilinpäätöksen, kaikki tilinpäätöksessä esitettävät tiedot mukaan lukien, yleistä esittä-mistapaa, rakennetta ja sisältöä ja sitä, kuvastaa-ko tilinpäätös sen perustana olevia liiketoimia ja tapahtumia siten, että se antaa oikean ja riittä-vän kuvan.

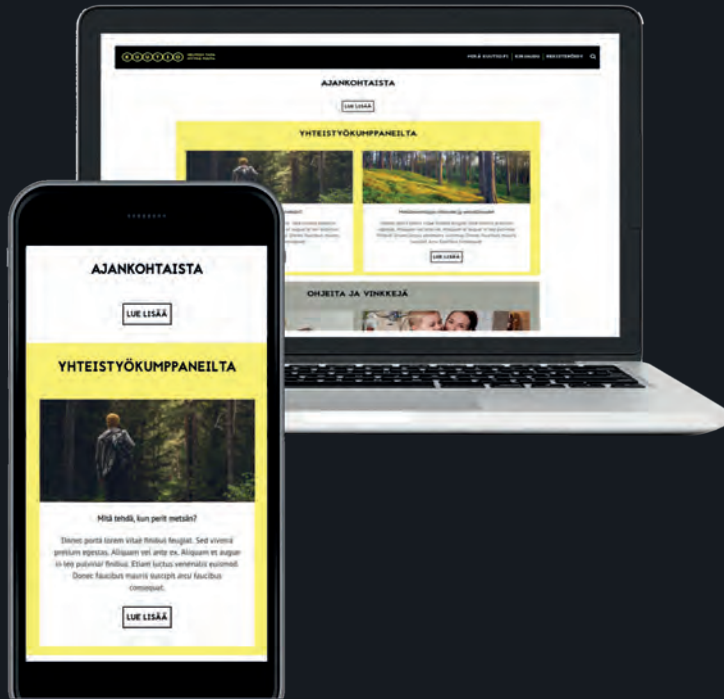
Kommunikoimme hallintoelinten kanssa muun muassa tilintarkastuksen suunnitellusta laajuudes-ta ja ajoituksesta sekä merkittävistä tilintarkastus-havainnoista, mukaan lukien mahdolliset sisäisen valvonnan merkittävät puutteellisuudet, jotka tunnistamme tilintarkastuksen aikana.

Turussa 16. helmikuuta 2021

**KPMG OY AB**

**Esa Kailiala**  
KHT





# MAINOSTA KUUTIO®-PALVELUSSA

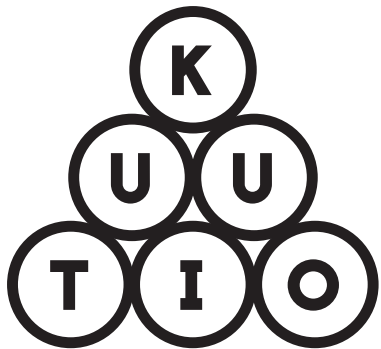
**Tiesitkö, että voit ostaa Kuutio.fi:stä mainospaikkoja edulliseen hintaan?**

Kuutio.fi on hyvä alusta mainostajille, jotka haluavat tavoittaa ja puhutella metsänomistajia tehokkaasti sekä rakentaa mielikuvaa metsänomistajien keskuudessa. Mainostusvaihtoehtoja löytyy digibannereista natiivimainontaan ja uutiskirjenäkyvyyteen. Kokonaisuudet ovat joustavasti muokattavissa!

**Lisätietoja:  
Kuutio.fi/mainostajalle**

Aku Mäkelä, 040 660 5160  
aku.makela@kuutio.fi

**Kuutio betjänaar också på svenska.  
Läs mer: [www.kuutio.fi/sv](http://www.kuutio.fi/sv)**



## YHTEYSTIEDOT

**Suomen Puukauppa Oy**  
y-tunnus 2725071-2  
Posti- ja käyntiosoite  
Energiakatu 4  
00180 Helsinki



**Aku Mäkelä**  
toimitusjohtaja  
+358 40 660 5160  
aku.makela@kuutio.fi  
@MakelaAku  
Aku Mäkelä

**KUUTIO®** on  
on Suomen Puukauppa Oy:n  
rekisteröimä tavaramerkki.

**KUUTIO®** puukauppapaikka  
on Suomen Puukauppa Oy:n  
aputoiminimi.

@Kuutio.fi

#Kuutio

[www.kuutio.fi](http://www.kuutio.fi)

Kuutiofi



**Asiakastuki  
metsänomistajille**

**Sähköpostituki  
[tuki@kuutio.fi](mailto:tuki@kuutio.fi)**

Puhelintuki  
puh. 0200 58810

Ammattikäyttäjän tuki  
[tuki@kuutio.fi](mailto:tuki@kuutio.fi)

