

Kun vaimo on poissa, teen yli 15-tuntisia työpäiviä, syön eineksiä ja tupakoin. PUUSEPPÄ JUHO LIPPONEN

Taantuma on pakottanut koneyritykset tinkimään palkoistaan. Osa yrityksistä on jättänyt laskuja ja veroja maksamatta.

Koneyrittäjien liiton mukaan maanrakennuksen, puunkorjauksen ja muiden koneyöalojen yritysten edessä on samanlainen tilanne kuin vuoden 2009 lomasessa. Se pakottaa yritykset erilaisiin sopeuttamistoimiin.

”Edellisesti taantumasta tämä poikkeaa sikäli, että yrittäjillä on toistaiseksi ollut kohtuullisesti töitä. Silti yritysten kannattavuus on heikentynyt”, kertoo varatoi-

mitusjohtaja **Simo Jaakkola**.
Jaakkolan mukaan tilanne on huolestuttava. Esimerkiksi metsäalalla on takana yli kaksi vuotta keskimääräisen vilkasta kysyntää, ja silti yritysten tulokset heikkenevät.

Energiapuun kohtalo auki

neyrittämisen kannattavuutta
voi koota muillakin keinoilla.
"Esimerkiksi energiapuun
korjuutuet pitäisi saada selviksi.
Sitten voitaisiin ryhtyä toihin".
Epäselvä tilanne on johtanut
siihen, että energiapuun korjuu-
n ei ole pyörinyt täysillä. Puusta
on tullu pulaa jo tänä talvena.
"Nyt puhutaan jo seuraavan
talven polttopuusta. Sen korjuun
hoidoista ja kohteista pitää saada
sietä nopeasti."

"Heikoimminkin menee turvealan yrittäjille. Sateiden takia tuotantokausi oli katastrofimainen", sanoo Jaakkola.

Laskuja jää maksamatta

maksaneet laskuja viipeellä ja
lainojen lyhennyksiä on jäänyt
vääliin.

Lomautuksiin on turvautunut
aika harva yritys, mutta yrittäjät
ovat tinkiineet omista tuloistaan.
Niin on tehnyt joka kolmas yri-
täjä.

Turvelalla palkastaan on tin-
kinyt kaksi kolmesta yrittäjästä.
Puunkorjuualalla tiukkaa on
tehnyt eli palkasta on tinkinyt
joka toinen yrittäjä.

Lainojen lyhennysten siirtoon on turvautunut jo noin joka kymmenes yritys.

Äärimmäisenä keinona rahojen loppuessa on jättää laskuja ja veroja kokonaan maksamatta.

Puunkorjuussa urakat kasvaneet

Jaakkolan mukaan puunkorjuussa urakat ovat kasvaneet ja monipuolistuneet viime vuosina. Metsäteollisuus on ulkoista-

nut toimintojaan yrittäjille, mikä on kasvattanut alihankintaa.” Yrittäjästä on tullut toisensa yrittäjälle asiakas. Ongelman ratkaisu on ollut yksinkertainen, että asiakas haluaa teettää työt liian halvalla. Se on syynä koneyritysten kannattavuutta.” Tulokset perustuvat Kone- yrittäjien liiton syyskuussa tekemään kyselyyn, johon vastasi 250 yrittäjää.

JARMO PALOKALLIO

JARMO PALOKALLIO

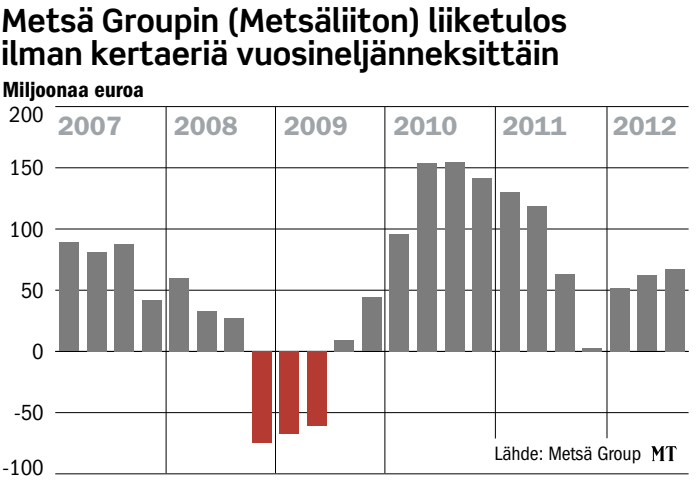
Metsä Groupin mukaan sahatar-
varan kauppaa on äärimmäisen
vaikeaa. Yhtiö valmistautuu sik-
si seisoottamaan sahojaan.
"Sahatarvaran kaupaksi saami-
noin on erittäin työläistä", ki-
tytettyä pääjohtaja **Kari Jordan**
Metsä Groupista.
Jordanin mukaan Metsä
Group ei aio myydä sahatarvara-
pepatyötyö aivilla hinnoilla. Saha-
usta ei myöskään jatketa laakeri-
puunaisena ja täytettyä sillä varas-
toja, jos tavara ei käy kaupaksi.
Vaikeuksista huolimatta Met-
sä Groupin puunjalostus puristi
viiväly syyskesälläkin pienen po-
uuden lisäyksen liikevaihtoon. Uskosta
tulevaan kertoo 30 miljoonan
euron investointi Vilppulan sa-
ahan uusimiseen.
"Investointi nostaa Vilppulan
tuotannon kokonaan
uuteen tasoon", kuvaa Jordan.

Jordanin mukaan Metsä-
Group ei aio myydä sahatavaraa
seppyydyttävillä hinnoilla. Saha-
usta ei myöskään jatketa laakerit-
punaisena ja täytetty sillä varas-
toja, jos tavara ei käy kaupaksi.
Vaikeuksista huolimatta Met-
sä Groupin puunjalostus puristi
vielä syyskesällällkin pienen po-
sitiivisen liiketuloksen. Uskosta
tulevaan kertoo 30 miljoonan
euron investointi Vilppulan saha-
n uusiinseen.

Mäntytukki käy kaupaksi

Sahojen tilanne heijastuu puukauppaan. Koska männyn sahaus vetää kuusta paremmin, myös ostomiehet katselevat järeitä mäntyleimikoita.

”Puukauppa on käynyt kohdallaisesta ja vaikeasta kelirikosta huolimatta olemme saaneet



tehtäville riittävästi puuta”,
kertoo metsäjohtaja **Juha**
Mäntylä.
Pohjois-Suomessa tiet ovat
onneksi jäätyneet kantaviksi.
Etelä-Suomessa niille on jou-
duttu ajamaan sora.
”Toistaiseksi kauppaa on
käyty kelirikkokoleimikoilla. Tal-
viemäimiköiden ostoa alamme
miettiä sitten, kun talvi tulee.”

**Sellun hinta
painaa tulosta**
Jordanin mukaan Metsä

Groupin tulos parani hiivenen syyskesällä, jos vertailukohtaa haetaan kevätkesästä. Viime vuoteen verrattuna tulos jäi aiempaa heikommaksi.

Siihen syy on sellun hinnan lasku. Tuhannen taalan tonnihinnat ovat muuttuneet päiväuniksi.

"Sellun hinta menee ylös ja alaspäin. Silti keskittyminen sellun kartoitukseen ja pehmopaperiin tuo kaiken kaikkiaan lisää vakautta liiketoimintaan."

Tähän asti valtaosa tuotant-



Kari Jordanin mukaan
tehtaiden käyntiasteet ovat
pysyneet hyvinä.

nostamme on pyörinyt hyvällä käyntiasteella. Kysyntä ei siis ole loppunut, vaikka hinnoissa on toivomisen varaan.”

”Jatkosta on vaikea ennustaa yhtään mitään. Odotan silti, että loppuvuoden tulos pysyy suunnilleen tällä tasolla”, sanoo Jordan.

JARMO PALOKALLIO

Suomalaista puumuotoilua arvostetaan, ja puusepälle riittää töitä

SOTKAMO (MT)
Pohjoinen, tiivisyinen mänty muuntuu sotkamolaisen **Juha Lipponen**, 29, käsittelyssä huonekaluiksi, ikkunaneliiksi, penkeiksi ja tarvittaessa miksi vain, mitä ei kaupasta saa.

Lipponen vuonna 2007 perustama yhden miehen yritys yleistymää valmistaa verstaalluon puutoita mittailtalukselta.

Asiakkaat ovat laatuotioita ihmisiä, joille merkitsee, millainen ruokapöytä on.

"He eivät välttämättä ole erityisen varakkaita, mutta haluavat tietynlaisen huonekalun, ja ovat valmiita maksamaan työstä", Lipponen kuuille.

Vuodessa hän käyttää noin kolme kuutiota mäntyä ja kolme kuutiota koivua, jalopuuta noin kuutiometrin verran.

Oman metsän puun lisäksi hän ostaa oksoitonta mäntylauausta tulutta metsänomistajalta sekä sotkamolaiselta Liuksen lahdelta Hakalan puutukusta sekä Marron Woodilta.

Kysäisyysyrittäjän päivä on pitkä

Työpäivät venyvät ylipitkiksi, mistä on tutkijavaimolta tullutkin jo palautetta.

"Kun vaimo on poissa, teen yli 15-tuntisia työpäiviä, syön ruuoneineksia ja tupakoin", Lipponen nymähää.

Töitä siis riittää, mutta yrittäjien harrmiksi tuoteista ei ole hahdo saada sitä hintaa, mitä työmääränsä nähden ansaitisi.

Tuotteisiinsa hän laskee hinnan tuntimäärään ja materiaalien peustella.

Sen jälkeen hinnasta on otettava puolet pois, muuten tuotteisiin säikkähtäisi.

"Ei tällä työllä rikastu", Lipponen manaa. Arvonlisävero ja eläkevuatuusmaksut tuntuvat pienyrittäjän pussissa paljon.

Tuntipalkkiansa Lipponen on laskenut 1-2 euroa.

"Pitäisi ostaa työstökoneita, jos haluaisi tehdä isoja sarjoja. Haluan kuitenkin tehdä huollista käsityötä ja kunnan tiukoista."

Investointiavustusta ei herunut
Lipponen toivoo, että pienyrityksien verotusta kevennettäisiin laakisääteisiä määräyksiä esimerkiksi eläkemaksuista ohjennettaviin.

Häntä harmittaa, että valtio lupauttaa puunkäytön puolesta,

Kuusamolainen muotoilija **Jukka Kettunen** etsi suunnitelmilleen toteuttajaa ja löysi tuttavan suostetleman sotkamolaisen puortesanein **Juha Lipponen** yhteisöpalvelu Facebookista.

Kettunen ja Lipponen osallistuivat yhdessä valtakunnalliseen Slow Wood -puukilpailuun. Kilpailuun kuusi suomalaista muotoilijaa ja tuotesuunnittelukilpailuun ja pääsiivist kilpailuun finaaliin.

Lahden Messut Oy:n ja Lahden ammattikorkeastuon Muotoilu- ja taideinstituutin järjestämän kilpailun tavoite on löytää teolliseen valmistukseen uusia innovatiivisia ja korkeatasoisia puutuotteita sekä kehittää puumateriaali-

Pohjoismaiden neuvoston ympäristöpalkinto on myönnetty tänä vuonna metsäaktiivisti **Olli Manniselle**.

Kyseessä on Pohjoismaiden suurin ympäristöpalkinto ja siihen poikkeuksellinen tunnustus suojonhuuoriston suojelotoiminnalle.

"Pohjoismaat voivat harvojen oukossa maailmassa saavuttaa K.K.n metsiensuojelutavoitteet. Se edellyttää kuitenkin valtion-ukkien lisäämistä metsänomistajille sekä metsäteollisuudelle asetettavien vaatimusten tiukentamista", toteoi Manninen palkinnon saatuaan.

Suojelun edistämiseksi Manninen on vuosikausia inventoinut ja kartoittanut metsäalueita ja koovutt tietoja, joita viranomaiset voivat käyttää arvioidessaan metsien rauhoitustarvata.

Manninen aikoo käyttää 50 000 euron palkintosummansa uusien vapaaehtoisten kouluttamiseen ja suojelutoiminnan rahoittamiseen. **MT**



MISKA PUUMALA

Tämä on maailman kestävin ja yksinkertaisin harjanvarsi”, Juho Lipponen esittelee. Koivuviilusta ilman liitoksia taivutettu yhtenäinen rakenne mukailee Alvar Aallon tyyliä.

”Kysyin verstaani perustami-
seen elykeskukselta investointi-
avustusta. Sitä ei herunut, koska
toiminta on liian pienimuotois-

Hän kertoo lähestyneensä opia **Mauri Pekkarista** (kesk.), kun tämä toimi työ- ja elinkein-

hoijasta teollisuutta.
Kettusen ja Lipposen työ,
koivuvuulusta laminoimalla
raivutettu harjanvarsi, läm-
mitti tuomariston mieltä, käy-
näisnäytteillä ideallaan ja
sympaattisuudellaan.
"Työmme edustaa ennen
kaikkea paikallisuutta ja eko-
logisuutta", Kettunen toteaa.

Valtio on ostanut Vapolta suojeluun Karstulasta Suomeensuojeluun, Vaalasta Porkkusuo-
n ja Vetelistä Viisteenneevan.
Suojeelln suon ala kasvoi 1,1
miljoonan euron kaupoilla 646
hehtaariilla.

Ympäristöministeriö ja Vapo
käynnistivät tämän vuoden
tammikuussa neuvottelut Vapo-
n omistamien luontoarvol-
taan merkittävien suoluodein
myymisestä tai vaihtamisesta
luontoarvonsa menettäneisiin
suoluodeisiin.

Neuvottelujen kohteena oli
Vapo Oy:n toimitusjohtaja
Tomi Yli-Kyyny on tyytyväi-
nen, että neuvottelut suojehta-
vien soiden kaupoista etenevät
hyvin.

"Nyt julkistettut kaupat
ovat täysin uuden toiminta-
strategiamme mukaisia. Strategi-
amme kiteytyy siihen,
että tuotamme asiakkaillemme
turvetuotteita ympäristönä-
kökohdat huomioiden ja siten,
että uudet turvetuotantoluvat
suunnataan luontoarvonsa
menettäneille soille, Yli-Kyyny
sanoo.

salun perin 14 luonnontilaista
suhteena, yhteensä 2 300 hehta-
ria.

Vapo Oy:n toimitusjohtaja
Tommi Yli-Kynny on tyytyväi-
nen, että neuvottelut suojelta-
vien soiden kaupoista etenevät
hyvin.

”Nyt julkistettut kaupat
ovat täysin uuden toimin-
tastrategiamme mukaisia.
Strategiamme kiteytyy siihen,
että tuotamme asiakkaillemme
turvetuotteita ympäristönä-
kökohdat huomioiden ja ja siten,
että uudet turvetuotantoluvat
suunnataan luontoarvonsa
menettäneille soille, Yli-Kynny
sanoo.




Se ei ole vahinko,
että 73 % on
valinnut meidät
maatila-asioissa
kumppanikseen.

Suomen suurimpana maatilavakuuttajana LähiTapiola on maatilojen turvallisuuden erityisasiantuntija. Panostamme vahinkojen ennaltaehkäisyyn ja riskien hallintaan. Siksi asiakkaillemme sattuu vähemmän vahinkoja kuin muiden vahinkovakuutusyhtiöiden asiakkaille.

Tule käymään ja kerro meille, kuinka voimme auttaa.



Puheluhinnat: www.lahitapiola.fi. Palveluntarjoajat: Keskinäiset vakuutusyhtiöt Tapiola ja Lähivakuutus, lähivakuutusyhdistykset, Tapiola Pankki Oy, Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Tapiola, Tapiola Varainhoito Oy