Puukauppa loikkaa digiin 2016

Puun ostajat ja myyjät kehittävät yhteisen ja avoimen puukauppa-palvelun verkkoon.

JUKKA PASONEN

Vuoden kuluttua metsänomistaja pystyy pyytämään näppärästi tarjouksia puupinostaan tai leimikostaan muutamalla klikkauksella tietokoneella tai älypuhelimessa.

Näin lupaavat etujärjestöt MTK ja Metsäteollisuus ry sekä tutkimus- ja kehitysyhtiö Metsäteho Oy. Ne ja liuta muita metsäalan yrityksiä ja järjestöjä perustavat Suomeen yhtiön, joka rakentaa puukauppaan kaikille avoimen, sähköisen markkinapaikan. Sen käyttö tulee olemaan metsänomistajille ilmaista.

Yhtiön toiminta käynnistyy vielä tämän vuoden aikana ja kauppapaikan on määrä avautua ensi syksyn aikana.

Ensimmäinen laatuaan

Toistaiseksi nimeämätön verkkopalvelu tulee olemaan uraauurtava. Suomessa ei tähän asti ole ollut verkossa toimivaa puukauppapaikkaa, jossa kuka tahansa pääsisi asioimaan.

Kaikki nykyisin käytössä olevat puukauppapalvelut ovat sidoksissa asiakkuuteen tietyssä organisaatiossa.

Lähimpänä aitoa markkinapaikkaa on metsänhoitoyhdistysten Puumarkkinat.fi-palvelu. Yhdistykset syöttävät sinne tarjolle valtakirjakauppojaan. Tarjonta on näkyvissä isolle puunostajajoukolle.

Ostajien pitää olla rekisteröityneinä palveluun ja maksaa siitä vuosimaksua.

Sen sijaan yksittäinen metsänomistaja ei voi itse syöttää tarjouksiaan nykyiseen Puumarkkinat.fi:hin.

”Helppo ja looginen”

Puunostajien ja -myyjien yhteinen kauppapaikka on harvinainen osoitus osapuolten yhteistyökyvystä, sillä se kehitetään metsänhoitoyhdistysten Puumarkkinat.fi:n pohjalle. Kun uusi palvelu otetaan käyttöön, nykyinen Puumarkkinat.fi poistuu käytöstä.

Toinen keskeinen pohja palvelulle on Suomen metsäkeskuksen ylläpitämä metsaan.fi-metsävaratietokanta.

”Palvelun pitää olla idioottivarma, helppo ja looginen”, suunnittelee Metsäteho Oy:n toimitusjohtaja **Heikki Pajuoja**.

Hänen mielestään on aivan ratkaisevaa, että palvelusta saadaan niin helppokäyttöinen, että kuka tahansa pystyy sen kautta asioimaan.

”Siinä pitää tehdä kova käytön testaaminen ennen käyttöönottoa.”

Yksinkertaisimmillaan metsänomistaja voi jättää palvelun kautta alan ammattilaisille yhteystietonsa ja viestin siitä, että puukauppahaluja olisi.

Syvällisemmin asiaan perehtynyt voi kilpailuttaa valmista leimikkoa tai hankintapuuerää omatoimisesti tai esimerkiksi metsänhoitoyhdistyksen valtakirjakauppana.

Mitään erillistä kirjautumista palveluun ei tarvita, vaan sinne pääsee verkkopankkitunnuksilla tai Katso-tunnisteella kuten metsaan.fi-palveluunkin.

Yhtiöllä 29 omistajaa

Markkinapaikkaa kehittävään yhtiöön on lähtenyt mukaan 29 osakasta, joista 23 on puun ostajia edustavia ja kuusi kappaletta myyjien puolelta. Yhtiön osakkeista puolet on myyjäpuolella ja puolet ostajatahoilla.

Ostajapuolelta mukana on noin 90 prosenttia puukaupan nykyisestä volyymista.

Tavoitteet digipuukaupan tulevista määristä ovat kovat. Heti ensimmäisenä vuonna sähköiseen kauppaan tavoitellaan yli 10 miljoonan kuution puuvirtaa.

Kehitystyö pannaan pystyyn isolla rahalla.

”Osakeyhtiötä lähdetään perustamaan seitsennumeroisella rahasummalla, eli kyseessä on miljoonaluokan hanke”, MTK:n metsäjohtaja **Juha Hakkarainen** kertoi hankkeen esittelytilaisuudessa.

Etujärjestöjen mukaan sähköistä markkinapaikkaa on yritetty synnyttää jo 2000-luvun alusta lähtien, mutta riittävä yhteistyöhalu löytyi vasta nyt.

”Keskeinen este oli, että ostajat epäilivät hankkeen palvelevan enemmän myyjiä ja myyjät uskoivat sen hyödyttävän eniten ostajia”, Hakkarainen luonnehti.

Puukauppayrityksen perustajat toivovat, että myös valtio myöntäisi sähköisen puukaupan kehittämiseen hankerahoitusta.

HANNA LENSU

Nettikaupassa pulmia, jos kysyntää on vähän

Osa metsänhoitoyhdistyksistä ei käytä verkon nykyistä Puumarkkinat.fi-palveluja valtakirjakauppojen markkinointiin.

Esimerkiksi Pohjois-Savon metsänhoitoyhdistys luopui verkkomarkkinapaikasta nopealla aikataululla.

”Puumarkkinat.fi ei toimi hyvin silloin, kun tarjontaa on paljon ja kysyntää vähän”, perustelee yhdistyksen johtaja **Pekka Sahlman**.

Huonossa markkinatilanteessa ostajien on helppo valikoida parhaat leimikot päältä, kun tarjolla on pitkä lista kohteita.

Myös metsänhoitoyhdistys Savotta on luopunut Puumarkkinat.fi:n käytöstä.

Savolaisyhdistysten päätöksiin vaikutti se, että kaikki alueen puunostajat eivät ryhtyneet käyttämään palvelua.

> Keskeinen este oli, että ostajat epäilivät hankkeen palvelevan enemmän myyjiä ja myyjät uskoivat sen hyödyttävän eniten ostajia.
>
> **JUHA HAKKARAINEN**

Yhdistysten toimihenkilöt joutuivat tekemään tuplatyötä, jotta tarjoukset saatiin kaikille potentiaalisille ostajille.

Senkin vuoksi ne päättivät palata vanhaan käytäntöön ja lähettää tarjouspyynnöt sähköpostitse.

Metsänhoitoyhdistysten Puumarkkinat.fi-palvelussa oli toissa viikolla tarjolla 372 000 kuutiota puuta tarjolla.

Samalla viikolla Metsäteollisuus ry:n jäsenyritykset ostivat 649 200 kuutiota puuta yksityismetsistä, joten kyseisen verkkopalvelun kautta tulee tarjolle iso osa Suomen yksityismetsien puukaupan kokonaismäärästä.

HANNA LENSU

DIGIPUUKAUPPA

Kustannussäästöjä ja nopeutta

Suomessa tehdään noin sata tuhatta puukauppaa vuodessa.

Verkkokaupalla uskotaan saavutettavan kustannusten ja ajan säästöä kaupankäyntiin. Esimerkiksi matkustamisen tarve vähenisi ja paperityö nopeutuisi ja helpottuisi.

Kaupankäynnin kehittäminen on juuri nyt tärkeää, koska teollisuuden investoinnit ovat lisäämässä lähivuosina puun tarvetta.

Myös valtiovalta on sitoutunut digipuukaupan kehittämiseen hallitusohjelmassa.

METSÄJOHTAJAN PALSTA

Maailman paras puukauppapaikka

Ihmisten käyttäytyminen ja markkinat muuttuvat. Liki kaikilla toimialoilla sähköiset markkinat ja markkinapaikat ovat arkipäivää. Vaatteet, elektroniikka, jopa ruoka ostetaan ja myydään sähköisesti. Itse asiassa metsätilatkin on markkinoitu jo varsin pitkän aikaa sähköisten portaalien välityksellä.

MTK ja metsänhoitoyhdistykset lanseerasivat ensimmäisen version sähköisestä puumarkkinapaikasta, Puumarkkinat.fi, kaksi ja puoli vuotta sitten. Palvelun toteuttaja on ollut MTK:n ja yhdistysten omistama Silvadata Oy. Tämä puukauppapaikka on ollut ensisijaisesti metsänhoitoyhdistysten valtakirjakauppojen ilmoitusportaalia, jossa itse kaupat on tehty edelleen perinteisesti.

Kokemukset portaalista ovat olleet erittäin rohkaisevia. Vuosittain yli 10 miljoonaan kuutiometriä puuta on markkinoitu palvelun välityksellä ja sitä on käyttänyt metsänhoitoyhdistysten lisäksi liki 100 puunostajaa.

Nyt on aika siirtyä seuraavaan vaiheeseen. MTK ja metsäteollisuus aloittivat suunnittelun seuraavan sukupolven yhteisestä markkinaportaalista noin vuosi sitten. Markkinoihin sisältyy aina intohimoja ja jokainen voi arvata, että tämänkaltainen suunnittelutyö ei ole kovin helppoa. Jos olisi, puukauppapaikka olisi ollut pystyssä ainakin vuosikymmenen.

Nyt olemme suunnittelun ja päätösten osalta maalissa ja varsinainen portaalin toteutus alkaa. Uusi, maailman modernein puumarkkinapaikka käynnistyy vuoden 2016 lopulla.

Uuden kauppapaikan taustalla on puun ostaja- ja myyjäorganisaatioiden perustama yhteinen osakeyhtiö. Uuden markkinapaikan omistajat päättävät kehityksen suunnan. Luonnollisesti puukauppapaikka on avoin kaikille puun ostajille ja metsäomistajille, olipa omistaja tai ei.

Huolellisessa taustatyössä on tehty kaikki tarvittavat, esimerkiksi kilpailulainsäädäntöä koskevat selvitykset.

Pääministeri Sipilän hallitusohjelmassa tavoitellaan vuotuista 15 miljoonaan kuutiometrin lisäkäyttöä kotimaiselle puulle. MTK:n analyysien mukaan tämä on täysin mahdollista. Jos ja kun puun kysyntä yksityismetsistä lisääntyy liki neljänneksen, tarvitsemme täysin uusia työkaluja markkinoiden toimivuuden edistämiseksi.

Tämä on juuri sitä. Uutta modernia biotaloutta ei voi olla ilman modernia digitaloutta.

Puukauppapaikka mahdollistaa metsähoitoyhdistyksille modernien palvelukonseptien kehittämisen. Se myös mahdollistaa metsäomistajille ja heidän edustajilleen uuden kanavan tavoittaa puun ostajia. Kynnys aivan uusille puunjalostusinvestoinneille laskee ja puunhankinnan mahdollisuudet paranevat.

Sähköinen puukauppapaikka, oikein toteutettuna ja käytettynä, lisää markkinoiden avoimuutta ja kilpailullisuutta. Se lienee kaikkien markkinaosapuolien etu. Vaikea kuvitella, mikä olisi metsätaloudessa pidempi digiloikka.

JUHA HAKKARAINEN on MTK:n metsäjohtaja.
juha.hakkarainen@mtk.fi

LÖYDÄ KIPINÄ
RIISTAMETSÄNHOITOON!
www.riistametsa.fi
SUOMEN RIISTAKESKUS FINLANDS VILTCENTRAL
SUOMEN METSÄSÄÄTIÖ

METSÄ TUOTTAA MUUTAKIN KUIN MIELENRAUHAA
Metsän hoitoon ja tuottavuuteen voit vaikuttaa, säähän et. Siksi ainoa tapa varmistaa, että metsä antaa arvoisensa tuoton on vakuuttaa se kattavasti. Tutustu metsävakuutukseemme osoitteessa op.fi/metsa tai soita 0100 0500 (pvm/mpm) ja varaa aika konttoriin. Vakuutuksen myöntää Pohjola Vakuutus Oy.