



Sahapuuta hankkimassa

Tapaustutkimus sahayhtiön asiakashankinnasta

Seppo Rautio

OPINNÄYTETYÖ
Syyskuu 2020

Metsätalous

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Metsätalous

RAUTIO SEPPO:
Sahapuuta hankkimassa
Tapaustutkimus sahayhtiön asiakashankinnasta

Opinnäytetyö 53 sivua, joista liitteitä 1 sivu
Syyskuu 2020

Tämän opinnäytetyön lähtökohtana oli kysymys sitä, kuinka saataisiin hyödynnettyä niiden metsänomistajien puukauppapotentiaali, jotka ovat puunmyynnissään passiivisia eli eivät ole teettäneet metsätilallaan hakkuita pitkään aikaan tai eivät ollenkaan.

Keskeinen vastattava kysymys oli, kuinka pinta-alaltaan eri kokoiset ja eritasoisella aktiivisuudella hoidetut metsäkiinteistöt eroavat siinä, kuinka niiden omistajat ovat valmiita etenemään puukauppaneuvotteluissa. Lisäksi pyrittiin etsimään yhdistäviä piirteitä niille kiinteistöille, joiden omistajat lopulta päätyvät neuvottelun jälkeen myymään puuta. Tutkimuksessa eriteltiin myös syitä siihen, miksi metsänomistaja ei halunnut jättää paikalliselle puunostajalle yhteydenotto-pyyntöä eli liidiä tai miksi hän liidin syntymisen ja paikallisen ostajan tapaamisen jälkeen kieltäytyi puukaupasta. Vastauksia etsittiin aineistosta, jota käytettiin eteläsuomalaiselle sahayhtiölle tehtävässä asiakashankintaprojektissa. Aineistossa oli yhdistettynä avointa metsävaratietoa, kiinteistön omistajien yhteystietoja, asiakashankintatyön yhteydessä tehtyjä merkintöjä ja puunostajan tekemiä kirjauksia.

Kyseessä oli soveltava tapaustutkimus, jossa keskityttiin tietyn ajanjakson sisällä kontaktoituihin metsänomistajiin ja heidän metsäkiinteistöihinsä. Tärkeä elementti tutkimuksessa oli yhtäältä avoimen metsävaratiedon sisältämä informaatio ja toisaalta metsänomistajien omien reaktioiden ja kommenttien pohjalta tehtävät päätelmät. Tulosten tulkintaan vaikuttavat laajemmat ilmiöt olivat globaali puumarkkinatilanne, koronaepidemia, metsätuhot sekä puutuotteiden osuus ilmastomuutoksen vastaisissa toimissa.

Jos käytetään karkeaa jakoa aktiivisiin metsänomistajiin, joiden kiinteistöltä oli tehty metsänkäyttöilmoituksia vuodesta 2017 eteenpäin, ja passiivisiin, joiden kiinteistöltä oli tehty viimeisin ilmoitus aikaisempina vuosina tai ei lainkaan, on havaittavissa selkeä ero liidipuhelun onnistumisessa. Samoin havaittiin, että kiinteistön passiivisella hoidolla, potentiaalisella hakattavan puuston määrällä ja omistusmuodolla on yhteys puukaupan toteutumisen todennäköisyyteen. Yleisin syy lykätä puukauppaa on vetäytyä miettimään asiaa joko yksin tai muiden henkilöiden kanssa.

Asiasanat: metsätalous, puunhankinta, metsänomistajat, markkinointi

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Forestry

RAUTIO, SEPPO:

Acquiring Sawn Timber
A Case Study on Sawmill Customer Acquisition

Bachelor's thesis 53 pages, appendices 1 page
September 2020

The starting point of this thesis was the question of how to utilize the wood trade potential of forest owners who are passive in their wood sales, so that they have not commissioned logging on their forest farm for a long time or not at all.

The key question was how forest properties of different sizes and managed with different levels of activity differ in how their owners are willing to proceed in timber trade negotiations. In addition, efforts were made to find connecting features for those properties whose owners eventually decide to sell wood after the negotiations. The study also specified the reasons why the forest owner did not want to leave a contact request, or a lead, to the local timber buyer or why he refused to trade in timber after the lead was generated and the local buyer met. Answers were sought from the material used in the customer acquisition project for a sawmill company in southern Finland. The material included open forest resource information, contact information of the property owners, entries made in during the customer acquisition work and entries made by the timber buyer.

This was an applied case study focusing on forest owners and their forest properties contacted within a certain period of time. An important element in the study was, on the one hand, the information contained in the open forest resource data and, on the other hand, the conclusions to be drawn on the basis of the forest owners' own reactions and comments. The broader phenomena affecting the interpretation of the results were the global timber market situation, the corona epidemic, deforestation and the role of wood products in the fight against climate change.

If a rough division is used between active forest owners whose properties had been declared for forest use from 2017 onwards and passive ones whose properties had been last declared in previous years or not at all, there is a clear difference in the success of a lead call. It was also found that the passive management of the property, the potential amount of stands to be felled and the form of ownership are related to the likelihood of a timber trade taking place. The most common reason to postpone a lumber trade is to retreat to think about it, either alone or with other people.

Key words: forestry, wood procurement, forest owners, marketing

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	TUTKIMUKSEN TAUSTAA.....	9
2.1	Metsänomistajuus Suomessa	9
2.2	Puunhankintayritysten toimintakenttä.....	13
2.3	Avoin metsävaratieto.....	16
2.4	Soveltava tapaustutkimus	16
3	AINEISTON KERUU JA TUTKIMUSMENETELMÄ	19
3.1	Metsänomistajien kontaktointi	19
3.2	Aineiston jaottelu.....	21
3.3	Seuranta-välilehti	26
4	AINEISTON ANALYSOINTIA	28
4.1	Potentiaalisista kuutiomääristä.....	29
4.2	Metsänomistajien aktiivisuudesta.....	30
4.3	Tilojen koko ja omistajarakenne	34
4.4	Näille kiinteistöille ei tullut liidiä	36
5	LIIDISTÄ KOHTI PUUKAUPPAA.....	38
5.1	Kun liidi johtaa kauppaan	38
5.2	Kun liidi johtaa kieltäytymiseen	41
6	PÄÄTELMIÄ.....	44
	LÄHTEET.....	51
	LIITTEET	53
	Liite 1. Esimerkki soittolistasta	53

ERITYISSANASTO

liidi	yhteydenottopyyntö, jonka pohjalta paikallinen puunostaja ottaa yhteyttä puukaupasta alustavasti kiinnostuneeseen metsänomistajaan
läpivientipuhelu	puhelinkontakti, jossa asia on esitelty metsänomistajalle, mutta tämä ei ole halunnut liidiä tehtäväksi

1 JOHDANTO

Puukaupassa kohtaavat ostajan ja myyjän tarpeet, ja kummankin osapuolen motiiveilla on taloudelliset, sosiaaliset ja yhteiskunnalliset taustansa. Kauppapahtuman keskiössä on luonnollisesti mukana myös metsikkö ekologisine ja maantieteellisine ominaisuuksineen. Ei siis ole helppoa kaikenkattavasti todeta, millainen metsätila tai metsänomistaja on otollinen tai haastava kannattavaa puukauppaa etsivän ostajayrityksen näkökulmasta.

Suomen metsäteollisuus on voimakkaan kehittymisen ja uusien tuotantotapojen, tuotteiden ja toimintamallien hahmottamisen vaiheessa. Tarve puunhankintaan on kasvanut samalla kun yhteiskunnallinen paine kiinnittää entistä tarkemmin huomiota luontoarvoihin on voimistunut.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tarkastella sitä, kuinka saataisiin hyödynnettyä niiden metsänomistajien puukauppapotentiaali, jotka ovat puunmyynnissään passiivisia eli eivät metsävaratietojen mukaan ole teettäneet metsissä hakkuita pitkään aikaan.

Selvitettävät kysymykset ovat: Kuinka kiinteistön pinta-ala ja puustomäärä sekä kiinteistöltä tehtyjen metsänkäyttöilmoitusten määrä liittyvät siihen, kuinka innokkaita niiden omistajat ovat valmiita etenemään puukauppaneuvotteluissa? Entä mitkä ovat yhdistäviä piirteitä niille kiinteistöille, joiden omistajat lopulta päätyvät neuvottelun jälkeen myymään puuta? Ja toisaalta, mitkä ovat yleisimpiä syitä, joiden vuoksi omistajat eivät puhelinkeskustelun jälkeen halua edetä tilakäyntiin ja puukauppaneuvotteluihin asti?

Aineisto ja tutkimuskysymys pohjautuvat käytännön työtehtäviin. Noiden tehtävien kautta sain oivallisen näköalapaikan metsätalouden asiakashankinnan toimintakentälle ja pystyin keräämään tutkimusaineistoa työni ohessa. Työskentelin – ja työskentelen kirjoitushetkellä edelleen – metsätaloudellisia asiantuntija- ja markkinointipalveluja tarjoavassa yrityksessä. Vastuullani oli erään asiakasyrityksemme, josta liikesalaisuudellisten seikkojen vuoksi käytän tässä työssä

yksinkertaisesti nimeä Sahayhtiö, potentiaalisten asiakkaiden kontaktointi puhelimitse ja keskustelun jälkeen yhteydenottopyyntöjen välittäminen Sahayhtiön paikalliselle metsäasiantuntijalle.

Laajoja yhteiskunnallisia muutoksia enteilevät megatrendit vaikuttavat sekä puukauppatapojen että puunostoyritysten toiminnan taustalla. Esimerkiksi väestönkasvu, kaupungistuminen ja elintapojen länsimaistuminen vaikuttavat kulutustottumusten kautta myös kehittyvissä maissa puuhun kohdistuvaan kysyntään. Siinä missä erilaisten hygieniatuotteiden ja pakkauskartongin käyttö lisää kuidun kysyntää, kaupungistuminen voimistaa rakentamisen vaatiman sahatavaran tarvetta. Puuplantaasit ovat yksi ratkaisu tarpeeseen, mutta ne vievät tilaa ruuantuotannolta. (Rantala ym. 2018, 14-15.) Näin myös pohjoismainen metsäteollisuus on osaltaan mukana huolehtimassa maailmanlaajuisesta puuaineksen tarpeesta. Tässä työssä yhtenä sivujuonteena on tutkia, onko metsänomistajilla joitain tiettyjä asenteita, jotka tukevat nimenomaan sahatavaran tuotantoa ja myyntiä.

Terve metsä -lehdessä todetaan tuoreeseen Metsänomistaja 2020 -tutkimukseen viitaten, että nykyisin markkinoilla on vähemmän metsänomistajia, mutta he myyvät puuta suuremmissa kertaerissä, mikä tekee puun korjuun logistikkasta tehokkaampaa (Terve metsä 3/2020, 5). Tällaisen kehityksen ollessa ajankohtainen puheenaihe metsäalalla on mielenkiintoista tutkia, millaisia leimikoita erilaiset metsänomistajat käytännössä tarjoavat ja millaista puukauppaa niiltä syntyy.

Tässä tapaustutkimuksessa on siis kyseessä nimenomaan tarkasti rajatun joukon tutkiminen: sahayhtiön potentiaaliset uudet asiakkaat, joihin on otettu yhteyttä ja saatu vastaus kontaktoinnin yhteydessä: haluaako omistaja viedä asiaa eteenpäin vai ei. Lisäksi tutkin tässä niiden omistajien, jotka halusivat paikallisen metsäasiantuntijan ottavan yhteyttä, päätöksiä, halusivatko he tuossa hetkessä lopulta myydä puuta vai ei.

Tämä työ on luonteeltaan soveltava tapaustutkimus. Pidän kyseistä tutkimustyyppin valintaa soveliaimpana työn tavoitteen, aineiston ja tutkimuskysymysten rajausten vuoksi.

Tämän tutkimuksen etuna onkin eräänlainen pysäytyskuva keskeltä potentiaalista myyntitilannetta, josta voidaan etsiä syitä siihen, mitkä seikat metsäkiinteistön tai metsänomistajan taustassa ovat vaikuttaneet myyntihalukkuuteen.

2 TUTKIMUKSEN TAUSTAA

Tässä osassa esittelen sitä, millaista tietoa tutkimuksissa on saatu metsänomistajuuden muutoksista ja seikoista, jotka vaikuttavat puunhankintayritysten tavoitteisiin ja toimintamahdollisuuksiin. Esittelen myös teoreettista pohjaa tämän tapaustutkimuksen toteuttamistavalle.

2.1 Metsänomistajuus Suomessa

Historiallista kehitystä tarkastelemalla voidaan todeta, että 1960-luvulla tapahtunut elinkeinorakenteen muutos, väestön muuttoliike kaupunkeihin ja Ruotsiin johti huomattaviin muutoksiin metsänomistusrakenteessa. Tämän myötä huolestuttiin metsätalouden ja erityisesti puuntarjonnan kehityksestä, ja metsänomistajien empiirinen tutkimus nousi tärkeään asemaan. Vaikka ensimmäinen metsänomistajatutkimus oli tehty jo 1930-luvulla, siirryttiin kohti järjestelmällisempää yksityismetsänomistajakunnan seurantaan vasta 1970-luvun puolivälissä. Valtakunnallisessa metsänomistajien haastattelututkimuksessa selvitettiin muun muassa metsänomistajien ja tilojen taustatietoja sekä tilakohtaisen metsäsuunnittelun ja neuvonnan kohdentumista. (Hänninen & Karppinen 2010, 55.)

Metsäntutkimuslaitoksessa, joka nykyisin on osa Luonnonvarakeskusta, aloitettiin metsänomistajien arvojen ja tavoitteiden laajamittaisempi tutkimus 1990-luvun alussa. Metsänomistajat ryhmiteltiin tavoitteiden suhteen neljään ryhmään: monitavoitteiset, virkistyskäyttäjät, metsästä elävät ja taloudellista turvaa korostavat. Samaa lähestymistapaa on sovellettu niin 1990-luvun alun yhdistettyyn postikysely- ja haastatteluaineistoon, 1990-luvun lopun postikyselyaineistoon kuin vuonna 2007 kerättyyn Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen ja Työteho-seuran aineistoonkin. Ryhmittelyyn on tarkennuksesi tuotu myös viides metsänomistajaryhmä: epätietoiset tai välinpitämättömät metsänomistajat, joilla ei ole erityisiä tavoitteita metsänomistukselleen. (Hänninen & Karppinen 2010, 56-57.)

On puhuttu paljon metsänomistajien asumisesta nykyisin kaupungeissa ja usein kaukana omistamistaan metsistä. Metsänomistajakunta on kuitenkin kaupunkilaistunut odotettua hitaammin. Vain viidesosa metsänomistajista asui yli 20 000

asukkaan kaupungeissa, kun koko väestöstä 63 prosenttia asui kaupunkimaisissa kunnissa vuonna 2006. Metsänomistajien ikä- ja koulutusrakenne selittää tätä osaltaan: viime aikoina kaupunkeihin muuttaneet ovat tyypillisesti olleet nuoria ja koulutettuja, kun taas metsänomistajat ovat iäkkäitä ja vähemmän koulutettuja. Noin puolet metsänomistajista asuu vielä tilallaan ja viidesosa lähitaajamassa. (Hänninen & Karppinen 2010, 58.)

Rakennemuutos ei siis ole edennyt niin dramaattisesti kuin joskus keskusteluissa kuvaillaan. Terve metsä -lehdessä kommentoidaan Metsänomistaja 2020 -tutkimusta toteamalla, että metsänomistajuus on muuttunut kymmenessä vuodessa vain vähän. Kaupungistuminen on noussut kymmenessä vuodessa vain pari prosenttia. Vuonna 2009 kaupungissa tai taajamassa asui metsänomistajista 45 %, kun nyt luku on 47 %. Metsätilalla asuminen toki on selvästi vähentynyt päätoimisten maatalousyrittäjien osuuden pienentyessä. (Terve metsä 3/2020, 5.)

Kun pyritään ennustamaan kehitystä 2030-luvulle saakka, metsänomistajakunnan rakenteessa tapahtuvat selvimmät muutokset tulevatkin mitä luultavimmin olemaan juuri nuorentuminen, palkansaajien nousu suurimmaksi ryhmäksi, maanviljelijöiden osuuden selkeä pienentyminen sekä kaupungissa asumisen ja etämetsänomistajuuden yleistyminen edelleen. Vaikka metsiin liittyvien metsänomistajien arvojen ja asenteiden odotetaan säilyvän pitkälti nykyisen kaltaisina, metsänomistajakunnan tarpeet tulevat oletettavasti erilaistumaan. (Rämö ym. 2009, 1.) Tämäkin puukauppaan keskittyvä tutkimus on osaltaan kartoittamassa sitä, millaiset arvot ja tavoitteet ohjaavat metsänomistajien toimintaa.

Puunhankinnan kannalta mielenkiintoinen tutkimuksissa esitetty arvio on, että tulevaisuudessa metsän merkitys omistajan tulonlähteenä vähenee maanviljelijöiden osuuden pienentyessä. Vaikka metsistä halutaan yhä hyötyä myös taloudellisesti, niiden rinnalla voimistuvat yhä selkeämmin virkistykseen kaltaiset aiheet neettomat arvot sekä globaalit ympäristökysymykset. Metsän omistamisen monitavoitteisuus korostuu muilla ammattiryhmillä hieman enemmän kuin maanviljelijöillä. (Rämö ym. 2009, 1, 23.) Tämänkaltaisten metsänomistajien tavoitteiden tunnistaminen onkin tärkeä osa myös puunostoyritysten asiakashankintatyötä.

Edellä mainitun omistajuuden muutoksen vaikutus puunmyyntiin ei ole kuitenkaan suoraviivainen. Tutkimustulokset aina 1980-luvun alkupuolelta saakka ovat vahvistaneet käsitystä, että maanviljelijät tekevät puukauppoja säännöllisemmin kuin pelkästään metsätilan omistavat. Pidemmällä aikavälillä puunmyyntimäärät ovat kuitenkin lähellä toisiaan, sillä jo noin viiden vuoden jaksolla erot tasoittuivat. Kumpikin omistajaryhmä myi puuta hehtaaria ja vuotta kohden keskimäärin yhtä paljon, koska metsätilanomistajat myivät kerralla huomattavasti suurempia puumääriä kuin maanviljelijät. (Hänninen & Karppinen 2010, 60.)

Metsänomistajien arvojen tutkiminen ja tiedostaminen on tärkeää puunhankinnan onnistumismahdollisuuksien arvioinnissa. Vielä 1980-luvun loppupuolen puunmyyntitietoihin perustuvissa aineistoissa tavoitteiden erot eivät heijastuneet selvästi puun tarjontaan. Sen sijaan 1990-luvun loppupuolen puunmyyntien perusteella omistajien tavoitteet vaikuttivat selvästi puunmyyntiin. Virkistyskäyttäjät ja tavoitteiltaan epätietoiset myivät selvästi vähemmän metsähehtaaria ja vuotta kohden (2 m³/ha/vuosi) kuin metsänomistajat yleensä. Mikäli tämä vähemmän hakkaava kolmasosa myisi puuta saman verran kuin pääosa metsänomistajista, tulisi markkinoille vuosittain viitisen miljoonaa kuutiometriä lisää puuta. Toisaalta on havaittu, että epätietoiset metsänomistajat reagoivat muita omistajaryhmiä herkemmin puun hinnan vaihteluihin. (Hänninen & Karppinen 2010, 60.)

Tämän tutkimuksen keskeinen tarkastelun kohde on metsäkiinteistön koon vaikutus puukauppaan. Hehtaarikohtaisten hakkuumahdollisuuksien hyödyntämisen onkin havaittu olevan vähäisempää pienillä kuin suurilla tiloilla. Toisaalta toisissa tutkimuksissa todettiin päinvastoin suurten tilojen hehtaarikohtaisten hakuiden olevan pienemmät. Metsätilan koon vaikutusta metsänhoidon tasoon on tutkittu vain vähän. On havaittu myös, että pienet tilat olivat metsänhoidollisesti aktiivisimpia. Näin ollen ei metsätilojen pirstoutumiseen liittyviä uhkakuvia ole pystytty tutkimustiedon valossa kumoamaan eikä vahvistamaan. (Hänninen & Karppinen 2010, 61.)

Eräs puunmyyntihalukkuuteen vaikuttava tekijä on pohdinta siitä, pitäisikö metsä hakkuiden sijaan ennemmin säästää hiilinieluna ja -varastona. Karppinen, Hän-

ninen ja Valsta (2018, 708) ovat tutkineet haastatteluiden avulla sitä, kuinka suomalaiset yksityiset metsänomistajat suhtautuvat ilmastonmuutokseen ja mitä he ajattelevat metsiensä hiilivaraston kasvattamisesta uudenlaisten metsänkäsittelytapojen ja erilaisen metsäsuunnittelun avulla. Tutkimus pohjautui kasvokkain tehtyihin teemahaastatteluihin, jotka tehtiin viidelletoista pääkaupunkiseudulla asuvalle metsänomistajalle. Näiden kaupunkilaisten oletettiin olevan tietoisempia ja kiinnostuneempia ilmastonmuutoksen hillitsemisestä kuin metsänomistajat keskimäärin. Metsät hiilinieluinä ovat yleisesti tuttu asia metsänomistajille, mutta oman metsän käyttäminen hiilivarastona vaikutti tutkimuksen perusteella olevan heille uusi ajatus.

Suomalaisten metsänomistajien puunmyyntikäyttäytymistä on tutkittu kyselytutkimuksilla, esimerkiksi Luonnonvarakeskuksen noin kymmenen vuoden välein julkaisemissa Suomalainen metsänomistaja -tutkimusraporteissa, joista viimeisin on ilmestynyt tänä vuonna (Karppinen ym. 2020). Näissä on kirje- ja verkko-kyselyitä käyttämällä sekä muun muassa Metsäkeskuksen digitaalisia tietojärjestelmien pohjalta selvitetty yleisesti metsänomistajien toimintaa.

Arvoihin liittyen voidaan todeta se mielenkiintoinen piirre, että kymmenessä vuodessa ne vaikuttavat muuttuneet enemmän taloudellisia arvoja painottaviksi. Samalla kuolinpesien osuus metsätiloista on kuluneen kymmenen vuoden aikana vähentynyt: vain joka kymmenes tila on kuolinpesän hallinnassa, ja kuolinpesien metsiä on siirtynyt yhtymämuotoiseen omistukseen. (Terve metsä 3/2020, 5.)

Vaikka tässä työssä luokittelen metsänomistajia lähinnä metsänhoidon aktiivisuuden, omistusmuodon ja hakattavissa olevan puumäärän mukaan, on metsänomistajien toimintaa analysoidessa hyvä pitää mielessä myös ajankohtaisena asiana taustalla vaikuttava metsänomistajien suhtautuminen ilmastonmuutokseen. Eräässä haastattelututkimuksessa metsänomistajat jaoteltiin neljään ryhmään suhteessa metsän avulla tehtävään ilmastonmuutoksen torjuntaan. Edelläkävijät sopeuttavat aktiivisesti metsiensä käyttöä tavoitteenaan tehokas hiilensidonta. Potentiaaliset korostavat metsien virkistyskäyttöä ja puun kotitarvekäyttöä. Vastustavat puolestaan eivät halua lainkaan käyttää metsiään ilmas-

tonmuutoksen vastaisissa toimissa, ellei siitä saa hyvää korvausta. Heille taloudellinen tulos on metsien tärkein hyöty. Neljäs ryhmä, välinpitämättömät, ei juurikaan ajattele oman metsänsä merkitystä ilmastonmuutoksen kannalta, ja usein heidän metsänsä ovat muutenkin hoitamattomia. (Karppinen ym. 2018, 712-713.)

Metsänomistajien myyntikäyttäytymistä ja asenteita onkin hyvä jatkossa tutkia entistä aktiivisemmin. Tutkimusten painopiste saattaa kuitenkin siirtyä puuntuotannosta enemmän metsien muiden hyödykkeiden tuottamisen ja käytön suuntaan, varsinkin jos metsäteollisuuden tuotanto Suomessa merkittävästi supistuu (Hänninen & Karppinen 2010, 63). Viime vuosina on tosin vaikuttanut siltä, että samaan aikaan kun virkistysarvot, luonnon monimuotoisuuden edistäminen ja metsien osa ilmastonmuutoksen vastustamisessa on korostunut, on samaan aikaan lisääntynyt myös tarve saada metsistä puuraaka-ainetta. Näiden eri suuntaan vetävien virtojen keskellä metsänomistajien asenteilla on suuri merkitys metsien käytön tulevaisuuden kannalta.

2.2 Puunhankintayritysten toimintakenttä

Puuta raaka-aineena käyttävät yritykset voidaan jakaa ryhmiin sen mukaan, mitä ne hankkimallaan puulla tekevät. Metsäteollisuuden kahtena päähaarana mainitaan yleensä puutuoteteollisuus ja kemiallinen metsäteollisuus. Puutuoteteollisuus kattaa saha-, vaneri-, lastulevy-, kuitulevy-, rakennuspuutuote-, puusepän- ja puutaloteollisuuden. Siitä käytetään myös nimitystä mekaaninen metsäteollisuus. Kemiallinen metsäteollisuus taas tarkoittaa massa- ja paperiteollisuutta. (Suomen Metsäyhdistys 2020.) Käytännössä kaikilla isoilla puunhankintayrityksillä on omat yksikkönsä molemmille päähaaroille. Tämän työn aihepiiri liittyy nimenomaan puutuoteteollisuuden – ja nimenomaan yrityksen, josta käytän nimitystä Sahayhtiö – puunhankintaan.

Luonnonvarakeskuksen julkaisussa Suomalainen metsänomistaja 2020 (Karppinen ym. 2020, 6) todetaan, että yksityismetsät kattavat yli 60 prosenttia Suomen metsämaasta. Yksityismetsät ovatkin tärkeitä metsäteollisuuden puuhuollolle: te-

ollisuuden käyttämästä kotimaisesta raakapuusta noin 80 prosenttia tulee yksityismetsistä. On havaittu, että metsänomistuksen aineettomien tavoitteiden korostuminen tai selkeiden tavoitteiden puuttuminen vähentää puunmyyntejä. Tässäkin työssä tutkin yhdestä näkökulmasta sitä, millaiset seikat saavat metsänomistajat empimään tai suhtautumaan kielteisesti puunmyyntiin metsätilaltaan.

On puunhankinnan kannattavuuden kannalta tärkeää ymmärtää, kuinka metsänomistajille tehtäviä puunkorjuuehdotuksia kohdistamalla hankinta onnistuisi sujuvasti ja vähillä kustannuksilla. Siksi on hyvä ymmärtää, kuinka sahalle hankittavan puun kustannusrakenne muodostuu. Mutasen ja Viitasen (2015, 72) mukaan sahateollisuudessa merkittävin kustannustekijä syntyy juuri raaka-aineen hankinnasta: havusahatavaran tuotannon kokonaiskustannuksista hankintakustannusten arvioidaan vaihtelevan 50 ja 80 prosentin välillä. Tukin tehdashinta voidaan edelleen jakaa seuraaviin komponentteihin: pystyssä olevan puun kantohinta, korjuukustannukset, kaukokuljetuskustannukset sekä yleiskustannukset. Suomessa kantohinta on noin 70–80 prosenttia tukin tehdashinnasta. Korjuu- ja kaukokuljetuskustannukset muodostavat yhteensä noin 20 prosenttia tukin tehdashinnasta, ja puunhankinnan yleiskustannusten osuus on noin 5 prosenttia.

Koronapandemian ja metsäteollisuuden lakkojen vaikutus oli eräs keskeinen taustailmiö tekemässäni asiakashankintatyössä. Vuoden 2020 ensimmäisellä neljänneksellä teollisuuspuun hakkuukertymä Suomessa oli yhteensä 15,8 miljoonaa kuutiometriä, mikä on 21 prosenttia vähemmän kuin edeltäneenä vuonna. Yksityismetsissä hakkuut vähenivät 13,3 miljoonaan kuutiometriin, kun taas Metsähallituksen ja yhtiöiden metsissä hakkuut säilyivät suunnilleen ennallaan 2,5 miljoonassa kuutiometrissä. Puulajien suhteen leuto talvi lisäsi myös männyn hakkuita: yksityismetsät, kuusikot ja koivikot ovat keskimäärin etelämpänä kuin valtion ja yhtiöiden metsät ja männiköt, ja pohjoisessa talvi oli parempi puunkorjuun kannalta. (Leppänen & Uotila 2020, 17.)

Tämän työn aineistossa joidenkin metsänomistajien puukauppahalukuuteen vaikutti siis koronaepidemian tilanne. Euroopassa koronan aiheuttama epävarmuus on hillinnyt yleisestikin investointihalukkuutta. Lisäksi rakentamisen hiljen-

tyessä sahatavaran ja vanerin kysyntä laskee. Myös Keski-Euroopassa metsätuhojen jatkuminen painaa hintatasoa, kun tuhopuuta tulee sahatavaramarkkinoille. (Viitanen 2020.)

Tutkimuksissa on havaittu puumarkkinoiden toiminnan muuttuneen aiempaa kilpailullisempaan suuntaan. Metsänomistajat ovat kokeneet, että ainakin alueellisesti ja leimikkokohtaisesti esiintyy aitoa tarjouskilpailua. Joidenkin puunostajien mielestä ostokilpailua on jo liikaa, kun taas toiset pitävät kilpailun lisääntymistä hyvänä asiana, joka tehostaa markkinoiden toimintaa. Verrattuna muutaman vuosikymmenten taikaisiin toimintatapoihin Suomen puumarkkinat toimivat nykyisin huomattavasti aiempaa markkinalähtöisemmin. Markkinatalouden ominaispiirteisiin kuuluvat myös suhdannevaihtelut sekä tietynlainen ennakoimattomuus. Kysynnän vaihtelu lopputuotemarkkinoilla vaikuttaa puun kysyntään ja markkinahintaan. Myös myrskytuhojen kaltaiset shokit näkyvät puun hintakehityksessä. (Kurki ym. 2012, 48.) Tämänkaltaisista seikoista keskustelu on yleistä asiakashankintatyössä etenkin sellaisten metsänomistajien kanssa, joilla on pitkä historia puunmyynnissä ja usein suuri metsätila. Näiden teemojen esiintyvyyttä on hyvä tarkastella, kun tutkitaan metsänomistajien reaktioita liidipuheluihin ja paikallisen puunostajan tekemään puukaupparjoukseen.

Puumarkkinoiden taloudellisen puolen lisäksi metsänomistajien suhde ympäristöasioihin on nykyisin yhä vaikuttavampi elementti puukauppaneuvotteluiden taustalla. Sahayhtiöiden kannalta oleellinen puun käyttömuoto on puurakentaminen. Rakentamisen hiilijalanjälkeä voidaan pienentää lisäämällä puun käyttöä rakentamisessa ja energialähteenä. Suomalaisista puutuotteista noin 70–80 prosenttia päättyy lopulta rakentamiseen. Yli puolet tuotannosta viedään ulkomaille. (Marttila & Herajärvi 2015, 7.) Nämä seikat on hyvä pitää mielessä, kun mietitään sitä, miten voitaisiin argumentoida puukaupan puolesta niiden metsänomistajien kohdalla, jotka ovat kiinnostuneita metsän käytöstä siten, että ympäristöarvot tulevat otetuiksi huomioon mahdollisimman hyvin.

2.3 Avoin metsävaratieto

Metsävaratieto on hyödyllistä niin puunhankintayrityksille kuin muillekin metsäalan toimijoille, samoin kuin myös metsänomistajille. Metsävaratiedosta voidaan nähdä esimerkiksi metsäkiinteistön sijaintipaikkakunta, metsikkökuvioiden puustotiedot ja viimeisimmän kiinteistöstä tehdyn metsänkäyttöilmoituksen vuosiluku. Tämän työn aineiston pohjana olivat asiakashankintatyössä käyttämäni soittolistat. Nuo listat oli työpaikkani paikkatietoasiantuntija koostanut hakemalla tietyillä kriteereillä potentiaalisimpia metsäkiinteistöjä ennalta sovitulta alueelta. Kiinteistöjen omistajien yhteystiedot haettiin Maanmittauslaitoksen kiinteistörekisteristä.

Avoin metsävaratieto on Suomen metsäkeskuksen keräämää tietoa Suomen metsistä. Se pitää sisällään niin sanottua ympäristötietoa, kuten puustoon, toimenpide-ehdotuksiin, toteutuneisiin toimenpiteisiin, maaperään ja elinympäristöihin liittyvää tietoa. Tiedot ovat saatavilla sekä ladattavina tiedostoina että omaan paikkatieto-ohjelmistoon yhdistettävien rajapintojen ja internetissä selailtavien karttapalveluiden kautta. (Suomen metsäkeskus 2019.) Metsävaratieto ei sisällä kiinteistön omistajatietoa, joka piti siis erikseen selvittää Maanmittauslaitoksen rekisteristä.

2.4 Soveltava tapaustutkimus

Vaikka kaikenkattavaa tapaustutkimuksen määritelmää ei voikaan esittää, tapaustutkimusta voi luonnehtia esimerkiksi siten, että kyseessä on tutkimus, joka kohdistuu nykyhetkeen ja tapahtuu todellisessa tilanteessa, jota tutkija ei voi keinoitekoisesti järjestää kokeelliseksi asetelmaksi. Usein korostetaan myös sitä, että kyseessä on tietty rajallinen kokonaisuus. (Syrjälä ym. 1994, 11.) Tältä kannalta oleellista tässä työssäni on nimenomaan se, että kyseessä on tietty metsänomistajien joukko, jota on lähestytty markkinoimalla puukaupan mahdollisuutta, ja lopputuloksista on tallella ajan ja maantieteellisen alueen suhteen rajattu aineisto, jota analysoin.

Määrällisten vertailujen lisäksi käytän laadullista eli kvalitatiivista otetta, kun pyrin tulkitsemaan metsänomistajien asenteita ja mielipiteitä. Kvalitatiivisessa tapaus-tutkimuksessa pyritäänkin kuvailun lisäksi löytämään ilmiölle selityksiä hieman samaan tapaan kuin historian tutkimuksessa. (Syrjälä ym. 1994, 11.) Pidän tärkeänä, että kykenen ainakin arvioimaan mahdollisia selityksiä käsillä olevan metsänomistajajoukon puukaupalliseen käyttäytymiseen, vaikka tämän tutkimuksen puitteissa en teekään laajempaa yhteiskunnallista, ekonomista tai sosiologista analyysiä.

Yleisesti ottaen kvalitatiivinen tapaustutkimus kohdistuu nimenomaan prosessiin ja tapahtumaympäristöön eikä siitä eristettyihin yksittäisiin muuttujiin. Tärkeää on myös uuden oivaltaminen eikä aikaisempien tutkimusten näkemysten todentaminen. Lähtökohtana on se, kuinka yksilöt tulkitsevat inhimillisen elämän tapahtumia ja muodostavat merkityksiä toimintaympäristöstään. Tapaustutkimuksessa keskitytään ilmiön laatuun ja kuvataan todellisuutta elävästi, yksityiskohtaisesti ja eri näkökulmista. (Syrjälä ym. 1994, 13.) Omassa tutkimuksessani on tärkeää juuri erilaisten taloudellisten, inhimillisten ja ekologisten tekijöiden yhteisen prosessin ymmärtäminen.

Esimerkiksi aiemmin mainitussa Heimo Karppisen ja kumppaneiden tutkimuksessa, jossa haastatteluiden kautta tutkittiin viidentoista metsänomistajan näkemyksiä hiilensidonnasta omissa metsissään, todetaan, että vaikka tutkimuksen laadullinen ote ei tähtääkään tilastolliseen edustavuuteen, sen avulla saadaan syvällistä tietoa metsänomistajien näkemyksistä. Myöhemmin näiden tämän tiedon pohjalta tehtyjä hypoteeseja on mahdollista vahvistaa tilastollisella tiedolla. (Karppinen ym. 2018, 713.) Tässä työssä maininnat metsänomistajien reaktioista ja lausunnoista ovat luonteeltaan syvällisempää tulkintaa, ja tarkoitukseni on peilata niitä puukaupan koon ja metsänhoidon aktiivisuuden kaltaisia määrällisiä mitareita vasten.

Artikkeli Yksityismetsänomistajat puntarissa esittelee sitä, kuinka metsänomistamisen rakennemuutos 2000-luvulla on vaikuttanut metsänomistajien tavoitteisiin ja aktiivisuuteen. Kyseisessä artikkelissa myös mainitaan, että käyttämällä postitse lähetettävää kyselyä saataisiin varmimmin edustava otos metsänomis-

tajista (Hänninen & Karppinen 2010, 63). Tämä on eittämättä totta kyselytutkimusta tehtäessä. Nyt käsillä oleva tapaustutkimus on hyvä täydennys tuon kaltaisille tutkimuksille, koska aineiston keruu tapahtuu todellisen puukauppaneuvottelun tai siihen valmistautumisen yhteydessä. Metsänomistaja ei siis ole kokenut tässä vastaavansa mihinkään erilliseen kyselyyn, vaan hänen vastauksensa puhelinkeskusteluun tai myöhemmin paikallisen asiantuntijan tarjoukseen on siinä hetkessä aito reaktio ostajayrityksen ehdotukseen.

Koska aineiston jaottelu perustuu suurelta osin myös määrälliseen analyysiin, kuten pinta-alojen, potentiaalisten puukuutiomäärien ja metsänkäyttöilmoitusten vuosilukujen jaotteluun ja numeeristen keskiarvojen laskemiseen, on määrällisillä tuloksilla tutkimuksessani keskeinen osa. Tapaustutkimuksiin liittyen voidaan todeta, että usein aineiston kategorisointi ja kuvaaminen myös määrällisesti on tarkoituksenmukaista. Myös erilaisia inhimillisiä käsityksiä ja asenteita voidaan kategorisoida ja taulukoida, jolloin ne kuvaavat erilaisten käsitysten esiintymistä nimenomaan tutkittavassa ryhmässä. (Syrjälä ym. 1994, 151.)

Tapaustutkimuksen raportista tulisi tulla ilmi tulosten aitous, eli niiden vastavuus tutkimuskohteen ajatusten kanssa. Samoin johtopäätösten pitäisi liittyä tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin. Tämän vuoksi tutkijan on selvitettävä tutkimuksen kulku niin, että lukija vakuuttuu aineiston aitoudesta, eikä toisaalta synny epäilyksiä siitä, että johtopäätökset olisivat ylitulkittuja. (Syrjälä ym. 1994, 152.) Aitouden ja teoreettisen yhtenäisyyden periaate onkin tärkeä tässä työssä sekä tavassa, jolla tutkimusmetodia ja tuloksia esittelen.

3 AINEISTON KERUU JA TUTKIMUSMENETELMÄ

Tässä luvussa kuvailen tapaa, jolla kerään tutkimuksen aineiston ja millä periaatteilla jaottelen sen erilaisiin vertailtaviin ryhmiin. Tämä oli oleellinen vaihe, sillä ilman aineiston järjestelyä tiettyjen kriteerien avulla eri ryhmiin ja haluttuun järjestykseen ei olisi mahdollista luotettavasti tehdä tutkimuksen vaatimia päätelmiä.

Aineiston kerääminen oli osa puumarkkinakentällä tapahtuvaa puunostajayrityksen aktiivista toimintaa, jossa pyritään saamaan keskusteluyhteys potentiaaliin puunmyyjään, minkä jälkeen tavoitteena on tulkita hänen sanomaansa niin, että on mahdollista arvioida, kannattaako hänen metsäkiinteistönsä käyttää Sahayhtiön paikallisen metsäasiantuntijan aikaa, eli onko järkevää käydä paikan päällä arvioimassa leimikkoa ja tehdä tarjous puun ostosta. Selvennyksenä mainitsen, että käytän tässä tutkimuksessa paikallisesta metsäasiantuntijasta sopivassa asiayhteydessä myös termiä puunostaja.

Tilanteessa oli siis puntaroitava useita tekijöitä, joista tärkeimpinä olivat korjuutekniset ja taloudelliset sekä metsänomistajaan liittyvät psykologiset tekijät.

3.1 Metsänomistajien kontaktointi

Työhöni kuului kontaktoida puhelimitse metsänomistajia. Kyseiset metsänomistajat olivat sellaisten metsäkiinteistöjen omistajia, jotka oli valittu läpikäytävälle kiinteistölistalle tietyillä kriteereillä. Nuo kriteerit liittyivät kunkin metsäkiinteistön sijaintipaikkakuntaan, puustotietoihin ja viimeisimmän tilasta tehdyn metsänkäyttöilmoituksen vuosilukuun. Ylimmäksi listalla, eli ensin soitettaviksi, listalla päätyivät ne kiinteistöt, joilta oli potentiaalisesti eniten saatavilla haluttua puutaralajia ja joilta ei ollut tehty metsänkäyttöilmoituksia lainkaan viime vuosina.

Omassa soittotyössäni käytin ladatuista tiedostoista koostuvaa taulukkoa, johon oli haettu kiinteistöjen omistajien yhteystiedot. Lisäksi työssä käytettävään karttaohjelmistoon ladattiin paikkatietoaineistoja ja erilaisia maantieteellistä tietoa sisältäviä rajapintoja, mikä auttoi metsänomistajien kanssa keskustelussa, kun

pystyin kartalta tarkastelemaan hänen metsäkiinteistönsä ja metsikkökuvioidensa sijaintia ja metsänkasvatuksellista tilannetta.

Kiinteistöt oli paikkatietoasiantuntijan toimesta asetettu listalle valmiiksi siihen järjestykseen, että eniten tavoiteltua puutavaralajia potentiaalisesti sisältävät kiinteistöt sijoittuivat listan kärkeen ja niiden omistajia siis tavoiteltiin ensimmäiseksi. Tuo potentiaali perustui siihen, kuinka paljon puuta kultakin kiinteistöltä on suositusten mukaisten hakkuiden kautta korjattavissa lähivuosina eli vuoteen 2022 mennessä.

Ennen kuin soitin kulloisenkin kampanja-alueen metsänomistajille, lähetin soittavien metsänomistajien listan tarkistettavaksi Sahayhtiön kyseisen alueen paikalliselle metsäasiantuntijalle. Hän kävi listan läpi ja merkitsi, jos siellä oli joukossa metsänomistajia, joille ei kannattaisi soittaa – esimerkiksi jo valmiiksi aktiivisia Sahayhtiön asiakkaita tai sellaisia, joiden tiedettäisiin vaikkapa olevan vahvassa asiakassuhteessa kilpailevaan yritykseen.

Metsänomistajien kontaktointien tuloksena minulle syntyi taulukkomuodossa aineistoa, jossa on seuraavanlaisia tietoja. Ensinnäkin taulukossa ovat kiinteistötunnus, metsäkiinteistön nimi sekä kiinteistön omistaja ja hänen yhteystietonsa. Lisäksi tärkeää tietoa yhteydenoton kannalta ovat kunkin tilan metsäpinta-ala, metsänhoitosuositusten mukaisilla hakkuilla saatava puukuutiomäärä, sekä kuinka paljon tuosta puusta on avohakkuulla saatavaa ja kuinka paljon puuta on tilalla korjattavissa kesäkorjuukelpoiselta maalta. Omat sarakkeensa on myös sille, kuinka monta kuutiota on saatavilla kuusen ja männyn ainespuuta. Nämä kaikki tiedot siis oli koottu taulukkomuotoiseen listaan ennen kuin soitin metsänomistajille. Liitteenä (liite 1) on ote soittolistasta, otteessa on kahden kiinteistön tiedot.

Jokaisen puhelun jälkeen merkitsin taulukkoon lisää tietoa kyseessä olevan metsänomistajan riville. Yhteen sarakkeeseen tuli puhelun jälkeen päivämäärämerkintä, jos puhelinkeskustelu oli metsänomistajan kanssa käyty läpi, mutta liidiä ei ollut syntynyt. Mikäli liidi syntyi, merkittiin päivämäärä toiseen, niin sanottuun liidisarakkeeseen. Tarkentavalle tiedolle oli oma sarakkeensa, johon pystyi lisäämään kuvauksen sovituista asioista, oli kyseessä sitten pelkkä läpikäyty

metsäaiheinen keskustelu tai sovittu puukauppaliidi. Tähän tietosarakkeeseen olin kirjoittanut puhelutekstin, esimerkiksi: ”Metsänomistaja ei vielä halunnut myydä puuta, keskustele ensin sukulaistensa kanssa ja tekee polttopuuhakkuita, puukauppa mahdollinen parin vuoden kuluttua.” Vastaavasti liidin syntyessä kirjasin lisätietoihin eli liiditeksiin oleellista tietoa paikallista metsäasiantuntijaa varten: miltä kuvioilta ja mitä puuta omistaja toivoi hakattavan ja minkä tyyppisillä hakkuilla, millainen on kuvioiden korjuukelpoisuus, mitä toiveita omistajalla on yhteydenoton ja hakkuiden ajankohdan suhteen sekä muuta tärkeää huomioitavaa.

Liideille on taulukossa oma välilehtensä, niin sanottu Seuranta-välilehti, jonne käytännössä siirsin metsänomistajan yhteystiedot, kiinteistön kiinteistötunnuksen ja nimen – tai useamman kiinteistön tiedot, jos omistajalla on useita metsäkiinteistöjä, joilta hän halusi tehdä puukauppaa – sekä edellä mainitun liiditeksin. Näin kaikki liideiksi päätyneet kontaktit saatiin kerättyä yhteen.

Tämän tutkimuksen piiriin ei kuulunut vertailla eri paikkakuntien tai ostoalueiden puukauppamääriä, koska eri alueiden metsäasiantuntijoilla on mahdollisesti erilaiset kaupantekotyylit, toisistaan eroavat mahdollisuudet kilpailla hinnalla ja erilainen kilpailutilanne muiden ostajayritysten suhteen. Siispä kaikki paikkakunnat yhdistettiin aineistossa yhdeksi listaksi.

3.2 Aineiston jaottelu

Metsänomistajien kontaktointien sekä mahdollisesti tapahtuneen paikallisen metsäasiantuntijan yhteydenoton ja tilakäynnin jälkeen minulla oli taulukossa aineistoa, jota on mahdollista jaotella ja järjestää erilaisten kriteerien mukaan.

Kyseiset taulukot sijaitsivat verkkolevyllä, jonne myös paikalliset metsäasiantuntijat pääsivät tekemään muokkauksia ja merkintöjä. Tätä tutkimusta varten latsin taulukot omalle koneelleni kesällä 2020. Mikäli sen jälkeen verkkolevyllä olevaan alkuperäiseen taulukkoon on tullut muokkaus, esimerkiksi metsäasiantuntijan merkintä tapahtuneesta puukaupasta, se ei ole tämän tutkimuksen otantaan ehtinyt mukaan.

Otin tutkimusaineiston 11 eri alueen listoista, joilta kultakin olin hankkinut 5-10 liidiä. Kukin alue oli tyypillisesti yksi eteläsuomalainen kunta, joskin muutama alue käsitti käytännössä yhden tai useamman jo lakkautetun kunnan, jotka nykyisin kuuluvat isompaan kuntaan tai kaupunkiin. Joka tapauksessa kaikki alueet sijaitsivat Etelä-Suomen alueella. Alueilta saatujen liidien tai puukauppojen keskinäinen vertailu, kuten aiemmin jo todettiin, ei tässä tutkimuksessa kuitenkaan ollut tarkoitus. Siksi yhdistin kaikki alueiden läpikäydyt listat yhdeksi listaksi.

Keskeisenä mittarina tässä tapaustutkimuksessa on metsänomistajien puukauppa-aktiivisuuden analysointi käyttäen metsänkäyttöilmoitusten lukumääriä ja päivämääriä. Lisäksi tarkoitus on vertailla puukauppaan suopeasti suhtautuneiden päätöksiä sen jälkeen, kun paikallinen metsäasiantuntija on ollut heihin yhteydessä ja mahdollisesti tehnyt tilakäynnin: millaiset omistajat ja tilat ovat tuossa vaiheessa myyneet puuta ja millaiset ovat sittenkin päätyneet pidättäytymään puukaupasta tai myyneet leimikkonsa jollekin toiselle yritykselle.

Listat oli ennen soittoa jaoteltu metsäkiinteistöiltä tehtyjen metsänkäyttöilmoitusten perusteella kahteen osaan. Suurin osa kontaktoiduista kiinteistönomistajista kuului niin sanottuihin ei-aktiivisiin, joiden kiinteistöltä viimeisin metsänkäyttöilmoitus oli vuodelta 2016 tai vanhempi, tai ilmoituksia ei ollut lainkaan vuodesta 2003 eteenpäin. Mikäli näiden omistajien joukosta ei saatu riittävää määrää liidejä, soitettiin seuraavaksi niin sanotuille aktiivisille metsänomistajille, joiden kiinteistöiltä metsänkäyttöilmoituksia oli tullut vuodesta 2017 eteenpäin. Monilla alueilla ei tarvinnut alkaa soittaa läpi aktiivisten listaa, kun ei-aktiivisista oli jo saatu tarpeellinen määrä liidejä. Näin ollen aineisto on selvästi painottunut ei-aktiivisiin metsänomistajiin.

On hyvä myös huomioida, että tietenkin yksi omistaja tai yhtymä voi omistaa sekä ei-aktiivisen että aktiivisen kiinteistön – toinen vain on jätetty vaille metsätaloudellisia toimenpiteitä ja toinen on aktiivisemmassa käytössä. Siispä, mikäli metsänomistajaa oli kontaktoitu jo ei-aktiivisten kiinteistöjen listalla, sama omistajuus jätettiin käytännössä kontaktoimatta uudestaan, mikäli oltiin käymässä

läpi aktiivisten listaa ja sama omistaja tuli vastaan siellä. Näin tällainen omistaja jäi soittotilastoon nimenomaan ei-aktiivisena tapauksena.

Sinänsä soittolistan jako aktiivisiin ja ei-aktiivisiin ei ole keskeinen tekijä tämän tutkimuksen kannalta, mutta analyysiosassa nostan tietyissä kohdin esille huomioita näiden kahden aineistoryhmän eroista. Aktiivisiin omistajiin kohdistui sen verran soittoja, että joitain yleisiä piirteitä voidaan hahmotella.

Tämän opinnäytetyön kannalta oleelliset aineistosta esiin nostettavat asiat ovat seuraavat. Ensinnäkin vertailen sitä, minkä kokoisia ovat pinta-aloiltaan ne metsäkiinteistöt, joiden omistajilta saatiin liidi, ja minkä kokoisia puolestaan ne, joiden omistajat eivät halunneet liidiä tehtävän. Samoin on hyvä vertailla metsänkäyttöilmoitusten ajankohtia sekä metsänkäyttöilmoitusten lukumäärää, eli kuinka nuo tiedot eroavat liidin antaneiden ja muiden kiinteistöjen kesken. Eriksseen on hyvä tarkastella niiden kiinteistöjen ominaispiirteitä, joilta ei ole tehty vuoden 2003 jälkeen lainkaan metsänkäyttöilmoituksia. Lisäksi liidistä kieltäytymisen yleisimmät syyt on hyvä kirjoittaa auki. Tutkin myös lopullisten puukaupojen kokoja ja erikokoisia kauppoja tehneiden omistajien ja heidän kiinteistöjensä ominaisuuksia.

Joillakin metsänomistajilla oli kontaktistassa useampi kuin yksi metsäkiinteistö. Tällöin luonnollisesti pitää jokainen omistajan kiinteistö ottaa huomioon esimerkiksi kaikkien metsiköiden keskimääräistä pinta-alaa ja puukertymää tutkittaessa. Varmistin, että teknisesti taulukko laskee metsäkiinteistöjen keskiarvoihin mukaan myös metsänomistajan muut kiinteistöt, mikäli saman metsänomistajan nimellä on useamman kiinteistön tiedot. Joka tapauksessa yhteydenotto myös tällaisiin metsänomistajiin merkittiin taulukkoon vain yhtenä läpivietynä kontaktina, tai mikäli liidi syntyi, liidinä. Näin kontaktien tai liidien määrä pysyy oikeana, vaikka puhelun aikana olisi puhuttu useamman kiinteistön asioista.

Jotkut metsänomistajat myös kertoivat puhelun aikana omistavansa jonkin toisen metsäkiinteistön, jota ei listalla ollut lainkaan. Tällaisista tavallaan ylimääräisistä kiinteistöistä ei löydy listalta ennakolta ominaisuustietoja, mutta ne ovat

voineet vaikuttaa puukaupan syntymiseen ja kaupan suuruuteen. Tällaisiakin tapauksia tulen analyysiosuudessa nostamaan myös esiin, vaikka ne ovatkin melko harvinaisia.

Koska taulukossa ei ollut omaa saraketta, jossa olisi indeksoitu jollain koodilla syy, miksi metsänomistaja kieltäytyi yhteydenottopyynnön eli liidin tekemisestä, päätin lisätä tutkimusaineiston koostettuun aineistotaulukkoon sarakkeen, jolla saan luokiteltua nämä läpikäytyt mutta ei liidiin johtaneet puhelut erilaisiin syy-luokkiin. Pienestä osasta läpikäytyjä puheluita tarkennetieto jäi puuttumaan, mutta valtaosaan kontakteja olin kirjoittanut lisätiedon siitä, mitä omistajan kanssa oli sovittu ja miksi nyt ei päädytty liidin tekemiseen. Siispä tein tauluk-koon uuden Syy-sarakkeen, johon pystyin indeksoimaan syyn siihen, miksi liidiä ei syntynyt.

Jaottelin syyt seuraaviin seitsemään luokkaan: ei vielä; vahva ei; hinta; luopu-massa tilasta; omistuksen selvittely; erimielinen yhtymä; pienet hakkuumahdolli-suudet.

”Ei vielä” on hyvin tyypillinen syyluokka. Se tarkoittaa sitä, että metsänomistaja kieltäytyi paikallisen asiantuntijan yhteydenotosta tällä erää, mutta totesi esi-merkiksi, että lähivuosina ”pitää tosiaankin tuota kuusikkoa harventaa” tai että ”saa kyllä ensi vuoden puolella palata asiaan”, eli hän on jättänyt mahdollisuu-den auki puukaupalle lähitulevaisuudessa.

Sen sijaan valinta ”vahva ei” kuuluu tapauksiin, jossa metsänomistaja suoraan totesi, että nyt ei ole metsänhoidollisten asioiden aika, eikä sen kummemmin raottanut ovea myöhemmän tilakäynnin tai puukaupan mahdollisuudelle. Hän saattoi myös sanoa, että ei ole tarvetta asiakasyrityksen yhteydenotolle, koska kaikki hakkuut kilpailutetaan metsänhoitoyhdistyksen kautta. Usein merkintä ”vahva ei” pohjautuu siihen, että omistaja kertoi olevansa kilpailevan yrityksen sopimusasiakas. Joka tapauksessa nämä ovat henkilöitä, joihin ei kannata lähi-aikoina olla puukauppa-asioissa yhteydessä.

Kategoria ”hinta” tarkoittaa sitä, että metsänomistaja ilmaisi puhelussa keskei-simmäksi syyksi kieltäytymiseen sen, että hän haluaa seurata hintakehitystä ja

tehdä puukaupat sitten, kun puun hinta on hänen mielestään sopivan korkealla tasolla.

”Luopumassa tilasta” viittaa tilanteeseen, jossa omistaja ei halunnut tehdä puukauppoja, koska suunnittelee koko metsätilan myyntiä tai on jopa jo ehtinyt myydä sen. Tähän kategoriaan kuuluvat myös tapaukset, joissa omistaja odotteli sukupolvenvaihdosta tapahtuvaksi ja halusi siis jättää puukaupat seuraavan omistajapolven huoleksi. Sen sijaan ”omistuksen selvittely” tarkoittaa tilannetta, jossa puhelimesta keskustellut henkilö oli yhtymän tai kuolinpesän osakas, eikä halunnut edetä puukaupan tekoon, ennen kuin on selvitetty, kuinka ison osuuden kukin osakas omistaa tilasta tai ennen kuin tila on lohkottu osiin tai osatilasta myyty pois. Tällaisissa tapauksissa keskeistä siis on metsänomistajan vetoaminen siihen, että pitää selvittää monimutkainen omistuskuvio ennen kuin aletaan edistämään puukauppa-asiaa.

Tyyppi ”erimielinen yhtymä” tarkoittaa sitä, että yhtymän tai kuolinpesän jäsenet eivät kaikki ole samaa mieltä, pitäisikö metsäkiinteistön hakkuita ja puukauppaa edistää. Näissä tapauksissa henkilö ilmaisi puhelinkeskustelussa, että puukauppa voisi periaatteessa olla mahdollinen, mutta hänen pitää ensin keskustella muiden osakkaiden kanssa, ja usein hän mainitsi yhden tai useamman osakkaan vastustavan hakkuuaikeita.

Viimeisenä mainittu kategoria ”pienet hakkuumahdollisuudet” taas kattaa sellaiset keskustelut, joissa metsänomistaja kertoi, että kyseessä on esimerkiksi kesämökin rantapalsta, jolta ei maisemallisten syiden vuoksi voi hakata kuin pienen määrän puustoa, tai että kyseessä on lähinnä niin sanottu puuhalpasta, jolta omistaja itse hakkaa puuta kotitarvekäyttöön tai pitää metsikköä muuten harrastekäytössä. Oleellista tässä kategoriassa on metsänomistajan subjektiivinen arvio siitä, että puukauppoja on turha suunnitella, koska metsikkö ei ole tarpeeksi laaja tai se ei tarjoa metsätaloudellisessa mielessä kohtuullista hakkuumahdollisuutta. Tällaisia kiinteistöjä voi tulla mukaan soitetavien listalle, jos metsävaratietojen mukainen metsikkökuvioiden yhteiskertymä on tarpeeksi iso, mutta kuviot ovat käytännössä hajallaan ja merkittävä osa niistä on juuri esimerkiksi rannan läheisyydessä eikä omistaja näe mieltä niiden metsätaloudellisessa käytössä.

Toki kategorioiden väliset rajat ovat joissain paikoin häilyviä, koska kyse on inhimillisestä asioiden puntaroinnista, kielellisestä ilmaisusta ja myös kuulijan – eli itseni – tulkinnasta. Esimerkiksi tyyppien ”ei vielä” ja ”vahva ei” välillä on joskus vaikea tehdä selvää rajanvetoa. Näin on esimerkiksi, jos omistaja puhelinkeskustelussa tekee selväksi, että puukauppa ei todellakaan tule nyt kysymykseen, mutta lisää hieman epämääräisesti: ”eihän sitä tiedä, jos joskus”. Pääpiirteittäin yleensä on kuitenkin selvää, kumpaan suuntaan metsänomistajan tilanne kallistuu enemmän. Edellä mainitun kaltainen epämääräinen esimerkki kuuluu jaottelussani osastoon ”vahva ei”. Sen sijaan, mikäli metsänomistaja vihjaa jostain yksittäisestä alueesta tai toimenpiteestä, jonka voisi toteuttaa tietyn ajan kuluttua, kuten: ”tuon mäen koivikon voisi tietysti päätehakata joskus vuosien päästä”, olen merkinnyt sen luokkaan ”ei vielä”.

3.3 Seuranta-välilehti

Seuranta-välilehdelle kirjasin metsänomistajan yhteystietojen sekä tilan nimen ja kiinteistötunnuksen lisäksi liiditeksin: milloin metsänomistaja toivoo yhteydenottoa paikalliselta metsäasiantuntijalta ja millaisia erityistoiveita hänellä mahdollisesti on hakkuiden tai puukaupan suhteen – esimerkiksi ”ei haluaisi teettää lainkaan avohakkuuta, ainoastaan isoimpien puiden poimintaa” tai ”toivoo saavansa hyvän tarjouksen siitä, että teettää kerralla sekä tien itä- että länsipuolella olevien metsiköiden hakkuut”.

Näiden itse kirjaamieni tietojen lisäksi Seuranta-välilehdellä oli sarakkeet metsäasiantuntijan täytettäväksi: milloin mahdollinen tilakäynti on sovittu tapahtuvaksi, milloin tarjous puukaupasta on jätetty ja mihin asti se on voimassa, mikä oli lopputulos eli syntyikö puukauppaa vai ei, Tulokset-sarake, jossa puunostaja pysyy erittelemään esimerkiksi mitä metsänomistajan kanssa sovittiin ja miksi puukauppaa ei tällä kertaa syntynyt, sekä kaupan syntyessä kuutiomäärä, josta on sovittu. Ohessa esimerkki (kuva 1) Seuranta-välilehdeltä. Yksilöivät tiedot on muokattu ja tiedot on jaettu tässä kahdelle riville sivuasettelun vuoksi. Tässä tapauksessa ostaja ei ollut merkinnyt tarkempia tietoja tarjouksen antamisesta tai

voimassaolosta. Sen sijaan tavoitteen ja puukaupan syntymisen hän oli merkinnyt.

KUVA 1. Seuranta-välilehden taulukon osa.

Pvm	Metsänomistaja		Kiinteistö		Yhteystiedot		Liideteki	Tavoite	Kuviot	TULOKSET	Sovittu tilakäynti/jatko
Soittaja täyttää	Nimi	Osoite	Kiinteistötunnus	Tilan nimi	Puhelinnumero	Sähköposti		Sahayhtiö täyttää	Ei jatkotoimenpiteitä, pvm		
25.2.2020	Metsäläinen, Saija Maija	Leimikkotie 11, 66440 OSTOALUE	000-000-11-22	JAAKKOLA II	050111111		Soita Saija Metsäläinen, 05	Koko tilan käsittely, aukkoa n. 6 ha ja harvennusta n. 6 ha		Kauppa tehty	3.3. Asiakaskäynti myyjän kotona, maastokäynti ennen sitä

Tarjous, pvm		Puukauppa				Muut palvelut
Annettu	Voimassa	Syntyikö puukauppaa?	pvm	m ³	muuta	
		Kyllä	3.3.2020	2550		Uudisamistyöt sovittu Sahayhtiölle

Mikäli liidi ei johtanut puukauppaan, merkitsin yhteen sarakkeeseen syyn, jonka tulkitsin puunostajan merkinnöistä. Mikäli syytä ei pystynyt tulkitsemaan, käytin merkintää ”syy ei tiedossa”. Syyn ollessa tiedossa luokittelin kauppaan johtamattomat liidit seuraavilla vaihtoehtoilla, joiden koen kattavan eri kieltäytymistyyppit riittävän laajasti: miettii vielä; vahva ei; erimielinen yhtymä; kilpailuttaa; ostajalle sopimaton kohde.

”Miettii vielä” viittaa siihen hyvin yleiseen tilanteeseen, että metsänomistaja jää miettimään ja pyytää palaamaan asiaan joskus myöhemmin, yleensä muutamien kuukausien päästä, oli syynä sitten koronaepidemia tai muu syy pidättäytyä kaupasta sillä hetkellä. ”Vahva ei” tarkoittaa sitä, että puukauppa Sahayhtiön kanssa ei sittenkään kiinnosta, koska puunmyynti lopulta tunnu hyvältä ajatukselta, tila on laitettu suojeluun tai paljastuu muu seikka, joka estää kaupan käynnin toistaiseksi kokonaan. ”Erimielinen yhtymä” tarkoittaa tietysti sitä, että yhtymän jäsenet eivät kaikki ole yksimielisiä siitä, pitäisikö kaupat tehdä.

”Kilpailuttaa” viittaa siihen, että omistaja on halunnut pyytää tarjoukset muiltakin ostajilta eikä siksi ole suoraan tekemässä kauppaa Sahayhtiön kanssa. Tähän luokkaan merkitsin myös ne, jotka ilmoittivat ostajalle jo myyneensä leimikon kilpailevalle yritykselle. ”Ostajalle sopimaton kohde” tuli valinnaksi silloin, kun puunostaja oli merkinnyt tiedoksi, että leimikkoa ei Sahayhtiön kannalta ollut tarpeeksi kiinnostava tai kannattava kohde hakkuille.

4 AINEISTON ANALYSOINTIA

Tässä osassa esittelen aineistosta löytämiäni säännönmukaisia seikkoja, jotka liittyvät metsäkiinteistöihin, niiden omistajuuteen ja puukauppoihin.

Listalle tuli kaiken kaikkiaan 639 kappaletta läpikäytyjä kontakteja, eli keskusteluja metsänomistajan kanssa, jotka tapahtuivat välillä marraskuu 2019 – toukokuu 2020. Kontakteista liideihin päätyi 111 tapausta, eli niin monen kanssa sovittiin, että Sahayhtiön paikallinen metsäasiantuntija on omistajaan vielä yhteydessä ja sopii mahdollisesta tapaamisesta ja muista jatkotoimenpiteistä. Puhe- luita, joissa liidiä ei syntynyt vaan metsänomistajalle kerrottiin puukaupan mahdollisuudesta ja metsäasioita käytiin läpi vaihtelevan syvällisesti, oli 525 kappaletta.

Taulukon seurantaosiosta sain tiedon, että liideistä puukauppaan johti 40 kappaletta – tämä oli siis tilanne siinä vaiheessa, kun latasin aineiston verkkolevyllä koneelleni tarkasteluun ja muokattavaksi, ja toki tämän jälkeen jokin paikallisen puunostajan yhteydenotto on voinut johtaa puukauppaan aikaisemmin empi- mään jääneen metsänomistajan kanssa. Toisaalta omistaja on myös voinut päätyä tekemään puukaupan toisen puunostajaorganisaation kanssa. Ohessa kooste kontaktien jakautumisesta tässä tapaustutkimuksessa (taulukko 1) sekä liidien johtamisesta puukauppaan (taulukko 2).

Lopputulos	lukumäärä	osuus 639 puhelusta
vain keskustelu	528	83 %
liidi	111	17%

TAULUKKO 1. Kontaktien jakautuminen

Lopputulos	lukumäärä	osuus 111 liidistä
vain liidi tai neuvottelu	71	64%
puukauppa	40	36%

TAULUKKO 2. Liidien johtaminen puukauppaan

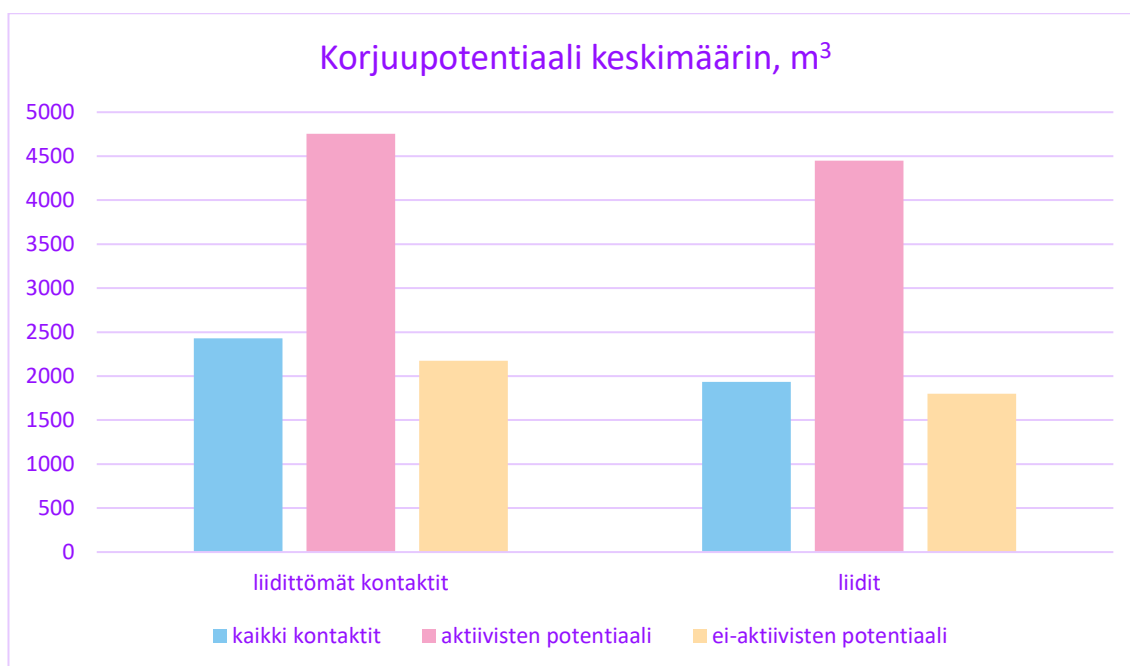
4.1 Potentiaalisista kuutiomääristä

Tässä osiossa tarkastelen sitä, millaisia hakkuupotentiaaleja yhtäältä liidittömät kontaktit ja toisaalta liidit pitivät sisällään metsävaratietojen mukaan.

Kuten aiemmin todettiin, läpikäytyjä puheluita, joista ei tullut liidiä, oli yhteensä 525 kappaletta. Jos metsänomistajalla oli listalla useampi kiinteistö, tulivat niiden kaikkien pinta-alat ja muut tiedot mukaan läpikäytyjen kiinteistöjen keskiarvoihin, vaikka puhelun päivämäärä merkittiin vain kerran. Näin tilasto ei vääristynyt siten, että vaikkapa kolme kiinteistöä omistavan metsänomistajan puhelu tai liidi olisi merkitty kolmeksi kontaktiksi.

Noista 525 liidittömäksi jääneestä kontaktista voidaan analysoida seuraavia tietoja potentiaalisten korjattavien kuutiomäärien osalta. Metsävaratietojen mukaan keskimääräisellä kiinteistöllä oli korjattavissa puuta vuoteen 2022 mennessä 2430 kiintokuutiometriä. Aktiivisten kiinteistöjen osalta määrä oli peräti 4755 m³ (vaihteluväli 337-24 315 m³). Ei-aktiivisten keskiarvo oli 2176 m³ (vaihteluväli 305-31 285 m³), ja koska ei-aktiivisia oli kontaktoiduista selvästi suurin osa, myös kaikkien kiinteistöjen yhteinen keskiarvo on lähempänä tuota ei-aktiivisten lukua. Edellä mainittua vaihteluväliä tarkastellessa on huomattava, että ei-aktiivisissa suurin, yli 30 000 kuutiometrin tapaus oli selkeästi erottuva poikkeus; toiseksi eniten puuta tarjoava kiinteistö tuossa joukossa oli 13 000 kuution kiinteistö.

Oheiseen kaavioon (kaavio 1) olen koonnut edellä mainittujen liidittömien kontaktien korjuupotentiaalit sekä vastaavat tiedot niistä kiinteistöistä, joiden kanssa keskustellessa liidi syntyi. Positiivisen vastauksen antaneiden metsänomistajien korjuupotentiaalin suhteellinen jakautuminen on hyvin samankaltainen kuin yhteydenottopyynnöstä kieltäytyneillä. Kuutiomäärät ovat hieman pienemmät – ilmiö, jota tarkastellaan edempänä.



KAAVIO 1. Kontaktityyppien korjuupotentiaalit

Yllä olevan kaavion pohjalta voisi ajatella, että kontaktoinnissa kannattaisi keskittyä aktiivisiksi luokiteltuihin vaaleanpunaisella palkilla kuvattuihin tiloihin, ovathan ne selvästi metsävaroiltaan suurempia ja niillä olisi siten tarjolla huomattavasti enemmän korjattavaa puustoa.

Aineistossa oli ei-aktiivisiin omistajiin kohdistuneita kontakteja yhteensä 577 kappaletta. Näistä 472 oli puhelun läpivientejä ilman liidiä, ja 105 eli 18% johti liidiin. Sen sijaan aktiivisien omistajien kohdalla kontakteja oli 62 kappaletta, joista 56 oli pelkkiä läpivientejä, ja liidejä syntyi 6 kappaletta. Näin liidiprosentiksi tuli hieman alle 10%. Ero on siis huomattava ei-aktiivisten omistajien hyväksi. Aktiivisesti hoidettujen kiinteistöjen omistajat eivät ole niin herkkiä tarttumaan puunostotarjoukseen. Sen vuoksi ei-aktiivisia tavoiteltiin tekemässäni asiakashankintatyössä ensin.

4.2 Metsänomistajien aktiivisuudesta

Tässä osiossa tarkastelen sitä, kuinka aktiivisesti liideihin päätyneiltä metsäkiinteistöillä on aikaisemmin tehty hakkuita. Nyt on lisäksi hyvä tilaisuus yhdistää tieto aktiivisuudesta edellisessä alaluvussa käsiteltyyn potentiaaliseen korjattavaan puumäärään.

Mikäli aineiston suodattaa niin, että mukana ovat pelkästään ne liidit, jotka eivät olleet tehneet lainkaan metsänkäyttöilmoituksia vuodesta 2003 alkaen, saadaan seuraavanlaisia tuloksia. Potentiaalinen korjattava puumäärä näillä kiinteistöillä on keskimäärin 1615 m³. Se on hieman pienempi kuin kaikkien ei-aktiivisten kiinteistöjen 1800 m³. Tämä viittaa siihen, että pienemmän korjuupotentiaalin omaavat kiinteistöt jäävät helpommin käyttämättä puumarkkinoilla, eivätkä puunostoyritykset kovin aktiivisesti tavoittele niiden korjuuta.

On myös selvää, että mikäli kiinteistö on iso ja sisältää monia eri kehitysvaiheen metsiköitä, se myös tarvitsee metsätaloudellisen kannattavuuden näkökulmasta hakkuita useammin kuin sellainen kiinteistö, jossa on vain yksi tasaikäisen metsän kuvion, johon kohdistuu hakkuita muutaman vuosikymmenen välein. Näin isommat kiinteistöt kuin luonnostaan herkemmin ajautuvat aktiivisten ryhmään kuuluviksi.

Keskimääräinen metsänkäyttöilmoituksettomien kiinteistöjen metsäpinta-ala tässä tapaustutkimuksessa on 9,2 hehtaaria. Keskimäärin aineiston kiinteistöillä on potentiaalista hakattavaa puustoa 165 m³ hehtaaria kohden.

Tällaisilta erittäin passiivisilta metsänomistajilta saatiin yhteensä 52 liidiä. Pelkiä läpivientipuheluita näiden omistajille tehtiin 167 kappaletta. Kontakteja oli siis yhteensä 223 kappaletta, ja niistä 57 eli peräti noin 26% päätyi liidiksi. Tämä on selkeästi korkeampi lukema kuin aiemmin mainittu ei-aktiivisten listan yleinen taso 18%, puhumattakaan aktiivisten listan alle 10 %:sta. Nämä uinuvan potentiaalin metsäkiinteistöt ovat siis hyvää maaperää potentiaalisten puunmyyjien etsinnälle.

Entäpä jos tarkastellaan aktiivisuutta tarkemmin, jakaen aineisto vuosiluokkiin? Jaan nyt kontaktit viimeisimmän metsänkäyttöilmoitusvuoden mukaan: ei lainkaan ilmoitusta, ilmoitus vuosilla 2003-2009, ilmoitus vuosilta 2010-2016 sekä ilmoitus vuodesta 2017 eteenpäin. Silloin saadaan oheisen taulukon (taulukko 3) mukaiset tulokset.

Viimeisin mki	kontakteja	liidejä	liidi-%	hakkuupot. m³, ka
ei lainkaan	223	57	26	1615
2003-2009	90	19	21	2006
2010-2016	257	29	11	2279
2017-	69	6	9	5570

TAULUKKO 3. Aktiivisuusluokat ja hakkuupotentiaali

Näistä numeroista voidaan nähdä, että liidejä saadaan sitä paremmalla todennäköisyydellä, mitä passiivisemmin hoidettu metsäkiinteistö on kyseessä.

Mielenkiintoinen huomio aineistosta on, että kaiken kaikkiaan vuosina 2003-2009 metsänkäyttöilmoituksen antaneita kiinteistöjä on tässä selvästi vähemmän kuin passiivisimpia, ei lainkaan vuoden 2003 jälkeen aktivoituneita, mutta myös huomattavasti vähemmän kuin vuosina 2010-2016 toimenpideilmoituksen alaisia kiinteistöjä. Yleisesti listoja on käyty läpi passiivisimmista kiinteistöistä aloittaen, joten mikäli aineistoa olisi kaikissa aktiivisuusluokissa yhtä paljon – ja kaikkien luokkien edustajat vastaisivat puhelimeen yhtä hyvin – todennäköisesti kontaktoitujen kiinteistöjen määrä vähenisi sitä mukaa, mitä aktiivisempiin tapauksiin tultaisiin. Olisihan monien alueiden asiakashankintakampanja tullut valmiiksi, eli saatu tarvittavat liidit kerättyä, ennen kuin olisi ehditty soitella läpi koviinkin monta aktiivista kiinteistönomistajaa.

Totuus lienee, että mikäli kiinteistöillä ylipäättään harjoitetaan metsätaloudellista toimintaa, ilmoituksia on sangen usein ollut juuri välillä 2010-2016. Sen sijaan kiinteistöjä, joilla viimeisin ilmoitettu hakkuu on ollut 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen puolella, on yksinkertaisesti vähemmän. Toisaalta vuodesta 2017 eteenpäin aktiivisten kiinteistöjen kertymä kontaktilistalla on luonnollisesti maltillinen, koska nuo kohteet ovat olleet kampanjoissa joka tapauksessa niitä, joille soitetaan vasta sitten, jos liidejä ei ole kertynyt passiivisemmilta tiloilta tarpeeksi.

Seuraavaksi määritellään se, kuinka tehokasta kussakin aktiivisuusluokassa tehty asiakashankintatyö on ollut, eli kuinka monta potentiaalista puukuutiomet-

riä kontaktit ovat tuoneet. Jos tarkastellaan aluksi luokkaa ”ei lainkaan”, 57 liidillä on siis saatu neuvoteltavaksi keskimäärin 1615 m^3 :n potentiaalinen puumäärä. Tästä luokasta saatujen liidien potentiaalinen kokonaispuumäärä on täten $57 \times 1615 = 92\,055 \text{ m}^3$. Näin ollen yhden kontaktin tuoma potentiaalinen kuutiomäärä, kun määrän keräämiseen käytettiin 223 kontaktia, on $92\,055 / 223 = 413 \text{ m}^3$. Oheisessa taulukossa (taulukko 4) on näin laskettuna kaikkien neljän luokan asiakashankinnan tehokkuus.

Viimeisin mki	Kokonais- m^3	Kontaktit, kpl	$\text{m}^3/\text{kontakti}$
ei lainkaan	83 980	223	413
2003-2009	38 114	90	423
2010-2016	66 091	257	257
2017-	33 420	69	484

TAULUKKO 4. Asiakashankinnan tehokkuus eri aktiivisuusluokissa

Tämän tiedon perusteella voidaan todeta, että vaikka luokassa ”ei lainkaan” oli keskimäärin pienin kiinteistökohtainen hakkuupotentiaali, noiden kohteiden liidien onnistumisprosentti oli niin hyvä, että kontaktit toivat varsin mukavasti materiaalia puukauppoihin. Seuraava luokka 2003-2009 on vielä tuottoisampi, sillä vaikka liidiprosentti on aavistuksen pienempi kuin passiivisimmin hakatuilla kiinteistöillä, hyvän keskimääräisen kertymän vuoksi kontaktointi on tässä luokassa kannattavaa.

Hieman yllättäen seuraava, kohtalaisten aktiivisten luokka (metsänkäyttöilmoitus 2010-2016), antaa pienimmän tehokkuusarvon. Tällä aktiivisuustasolla alkaa selvästi olla hieman vaikeampaa saada omistajia innostumaan puukauppoihin, ja edellisiä luokkia useampi kontakti päättyy liidittömänä. Aktiivisimpien kiinteistöjen luokassa liidiprosentti oli pienin, mutta kiinteistöjen keskimääräinen suuri koko nostaa noiden kohteiden tavoittelun melko kannattavaksi, kun yksi kontakti tuo keskimäärin 484 m^3 puuta tarjolle ostettavaksi. Kuitenkin on muistettava, että näitä aktiivisimpia oli aineistossa selkeä vähemmistö, jolloin muutama liidi isoille metsäkiinteistöille, joita aktiivisten joukossa on paljon, nostaa luokan potentiaalisen puustokertymän keskiarvoa huomattavasti.

4.3 Tilojen koko ja omistajarakenne

Tässä alaluvussa keskityn tutkimusaineiston metsäkiinteistöjen kokoon ja omistajarakenteeseen. Kun tarkastellaan niitä metsäkiinteistöjä, joiden omistajat vastasivat positiivisesti ehdotukseen tehdä paikallisen metsäasiantuntijan yhteydenottopyyntö, mitä huomioita voidaan tehdä niiden pinta-alasta ja omistustyy-pistä? Tässä osiossa tarkastelen siis sitä, minkä kokoisia metsäkiinteistöjä tai -tiloja liidit sisältävät ja millaisella omistajuudella niitä hallinnoidaan.

Kontaktoiduilla 525 metsäkiinteistöllä, jotka eivät johtaneet liidiin, pinta-ala vaihteli välillä 0,9-304 hehtaaria. Keskimääräinen metsäpinta-ala näillä kiinteistöillä oli 21,1 hehtaaria. Niin sanottujen ei-aktiivisten kiinteistöjen, joilta oli tehty uusin metsänkäyttöilmoitus viimeistään vuonna 2016 tai aikaisemmin, osalta metsäpinta-ala oli keskimäärin 17,3 hehtaaria ja aktiivisten osalta 61,3 hehtaaria. Jo tästä voidaan huomata, että aktiivisten tilojen keskimääräinen metsäpinta-ala on huomattavasti suurempi ja heidän metsäomaisuuttaan siis selvästi hoidetaan tiuhempaan tahtiin, mikä ei ole sinänsä yllättävää. Potentiaaliset hoitamattomat metsät löytyvätkin todennäköisemmin pienemmiltä metsäkiinteistöiltä. Lisäksi, kuten edellisessä alaluvussa mainittiin, pienin pinta-alan keskiarvo, 9,2 hehtaaria, oli kaikkein passiivisimmilla kiinteistöillä, joilta ei ollut tehty lainkaan ilmoitusta vuodesta 2003 alkaen.

Entäpä sitten ne kiinteistöt, joilta liidejä oli syntynyt? Kokoan tässä taulukoksi (taulukko 5) liidiin johtaneiden ja liidiin johtamattomien kontaktien metsäpinta-alat.

tyyppi	kpl	pienin ala, ha	suurin ala, ha	keskiarvo, ha
liiditön, ei akt.	472	1	304	17
liiditön, akt.	56	11	191	61
liidi, ei akt.	105	1	48	13
liidi, akt.	6	38	74	45

TAULUKKO 5. Kontaktoitujen kiinteistöjen metsäpinta-alat

Kuten aikaisemmin potentiaalisten puustokertymien kohdalla huomattiin, keskimäärin aktiiviset tilat ovat kuutiomääriltään suurempia, mikä pätee myös pinta-alaa tarkastellessa. Liidiin johtaneiden kiinteistöjen osalta metsäpinta-ala on aktiivisilla yli kolme kertaa suurempi (45 vs. 13 ha) kuin passiivisilla.

Suurimman pinta-alan sarakkeessa pistää toki silmään 304 hehtaarin kiinteistö liidittömien ei-aktiivisten joukossa, mutta kyseessä on itse asiassa juuri sama poikkeustapaus kuin puustokertymien yhteydessä mainittu selvästi omassa luokassaan oleva kiinteistö.

Metsäkiinteistöjen omistustyyppit voi ryhmitellä seuraavasti: yksi henkilö, yhtymä, kuolinpesä. Yhtymän alle merkitsen kuuluvaksi kaikki useamman kuin yhden henkilön sisältävät omistajuudet, myös avioparit. Ainoastaan kuolinpesät lasken siis omaksi ryhmäkseen. Oheisessa taulukossa (taulukko 6) on jaoteltu omistustyyppit ja niihin kohdistuneiden kontaktien ja liidien suhde sekä liideihin kuuluneiden kiinteistöjen keskimääräinen potentiaalinen puukuutiomäärä.

tyyppi	kontakteja	liidejä	liidi-%	liidien m ³ , ka
kuolinpesä	8	5	63	3532
yhtymä	102	21	21	1687
yksin omistava tai paris-kunta	529	85	16	1876

TAULUKKO 6. Omistajatyypit

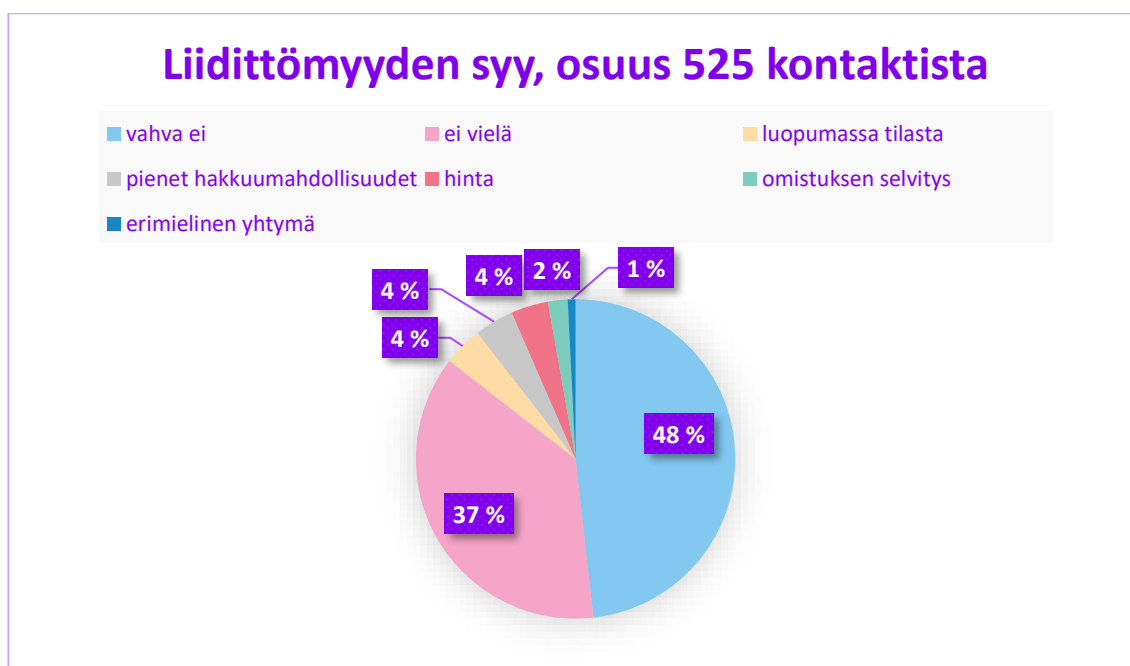
Tästä nähdään, että kuolinpesät ovat hyvin pieni osa metsänomistajakannasta – onhan kuolinpesä yleensä vain väliaikainen ratkaisu – mutta niiden kontaktoiminen kannattaa, koska jopa yli puolet näistä kontakteista on tässä aineistossa johtanut liidiin. Lisäksi näiden liidien keskimääräinen potentiaalinen puukuutiomäärä on varsin suuri, yli 3500 m³. Alun perin soittolistalla oli kuolinpesiä sentään hieman suurempi osuus, mutta on huomattava, että usein kuolinpesille ei löydy yhteystietoja kiinteistörekisteristä ja sen vuoksi iso osa niistä jää kontaktoimatta.

Kiinteistöistä, joihin edellä mainitut kuolinpesien liidit kohdistuivat, aktiivisimmin hoidettu oli saanut metsänkäyttöilmoituksen vuonna 2015. Muiden kiinteistöjen ilmoitukset olivat vuosilta 2004-2013 ja yhdeltä kiinteistöltä ei ollut tullut lainkaan ilmoitusta vuoden 2013 jälkeen. Tässä korostuu se, että muutamaksi vuodeksi hoitamatta jääneet kuolinpesien metsät ovat otollisia puukaupan kohteita. Toisaalta, mikäli kuolinpesää on hoidettu aktiivisesti, se on hyvin todennäköisesti jo jaettu tai muutettu yhtymäksi. Kuolinpesiä ei siis tule juurikaan vastaan aktiivimpien kiinteistöjen joukossa.

Näitä havaintoja on mielenkiintoista peilata muissa tutkimuksissa tehtyihin havaintoihin metsänomistajien jakautumisesta erilaisiin ryhmiin. Tuoreessa metsänomistajatutkimuksessa (Karppinen ym. 2020, 20) todettiin, että ammattiasemaltaan suurimman metsänomistajaryhmän, eläkeläisten osuus metsänomistajista oli 47 prosenttia. He kuitenkin omistivat keskimääräistä yleisemmin pieniä alle 20 hehtaarin tiloja, joten heidän osuutensa metsäalasta oli lukumääräosuutta pienempi eli 41 prosenttia. Toiseksi suurin metsänomistajaryhmä, palkansaaajat, käsitti metsänomistajista 37 prosenttia. He asuivat hieman keskimääräistä yleisemmin taajamissa tai kaupungeissa. Yhtymämuotoinen omistus oli palkansaaajilla selvästi keskimääräistä yleisempää. Heissä oli myös keskimääräistä useammin metsässä tekeviä eli siellä työskenteleviä ja harrastavia, sekä turvaa ja tuloja korostavia. Päätoimisia maa- tai metsätalousyrittäjiä oli vain kymmenesosa metsänomistajista. He omistivat keskimääräistä suurempia metsätiloja ja heidän osuutensa metsäalasta oli 15 prosenttia.

4.4 Näille kiinteistöille ei tullut liidiä

Tässä tarkastelen syitä, joiden vuoksi metsänomistajat kieltäytyivät paikallisen metsäasiantuntijan yhteydenotosta. Kuten luvussa 3 kerroin, olin indeksoinut Syy-sarakkeessa puhelut, joissa oli tapahtunut pelkkä asioiden läpikäynti, mutta metsänomistaja ei ollut halunnut tehdä liidiä välitettäväksi. Oheisessa kaaviossa (kaavio 2) on esitetty negatiivisten vastausten syiden jakautuminen.



KAAVIO 2. Syyt kontaktien liidittömyydelle

Lähes puolessa kieltäytymisistä kuuluu kategoriaan ”vahva ei”, eli metsänomistajalla on selvä näkemys siitä, että hän ei joko harkitse hakkuita lähiaikoina lainkaan, tai mikäli hakkuut ovat ajankohtaisia, ne saa tehdä jokin toinen yritys tai hän teettää kilpailutuksen metsänhoitoyhdistyksellä.

Toiseksi yleisin syy on ”ei vielä” eli odottaminen, asian kypsyttely, hakkuiden suunnittelu joskus tulevaisuudessa. Siinä missä edellä mainitut selkeästi kieltäytyvät ovat vaikeasti puhelun aikana käännytettävissä liidin kannalle – eikä se välttämättä kannatakaan, koska kauppaa ei kovin todennäköisesti kuitenkaan syntyisi – tämän ryhmän joukosta löytyy oman kokemukseni mukaan usein niitä, jotka saattavat sittenkin innostua puun myyntiin jo nyt, jos metsäasiantuntija saa heidät vakuutettua siitä, että metsän kasvun ja myös taloudellisen tuoton kannalta hakkuiden aika olisi nyt.

Loput kieltäytymisen syyt ovat selvästi harvinaisempia eikä niitä ruodita tässä yhteydessä tarkemmin. Huomionarvoista on toki, että ”luopumassa tilasta”, ”pienet hakkuumahdollisuudet” ja ”hinta” ovat kaikki suunnilleen yhtä yleisiä: kutakin syytä on noin 20 kappaletta eli 4% kaikista kieltäytyneistä. Suoraan hintatilanteen perusteella kieltäytyminen on siis liidipuhelun aikana yhtä harvinaista kuin metsistä luopumiseen valmistautuminen ja pieneen metsikkökokoon vetoaminen.

5 LIIDISTÄ KOHTI PUUKAUPPAA

Tässä osuudessa tarkastelun painopiste on siinä, mitä aineistossa oleville puukauppaliideille on tapahtunut sen jälkeen, kun paikallinen metsäasiantuntija ottaa yhteyttä metsänomistajaan ja pyrkii sopimaan tilakäynnin, minkä jälkeen tavoitteena on puukaupan syntyminen.

Tarkastelen sitä, onko olemassa tiettyjä tyypillisiä piirteitä puukauppaan johtaneissa ja toisaalta puukauppaan päätyttömässä liideissä. Hahmottelen myös sitä, millaisia yleisiä trendejä metsänomistajien odotuksissa ja toiveissa on, ja millaiset arvot ja asenteet heijastuvat heidän reaktioistaan puunostajan tekemään tarjoukseen. Näin ollen puunostajien vapaamuotoiset merkinnät ovat hyvää syventävää tietoa siitä, millaiset metsänomistajien ja metsäkiinteistöjen piirteet edistävät tai haittaavat puukaupan syntyä.

5.1 Kun liidi johtaa kauppaan

Kaiken kaikkiaan liidejä on aineistossa 111 kappaletta. Siinä vaiheessa, kun olin ladannut aineiston tarkasteltavaksi tätä työtä varten, liideistä puukauppaan oli päätynyt 45 tapausta. Se tekee kauppaneuvottelujen onnistumisprosentiksi 41%, eli vajaa puolet liideistä johti puukauppaan. On huomattava myös se, että monet tapaamisen jälkeen miettimään jääneet tai kilpailuttamista harkinneet metsänomistajat voivat myöhemmin päätyä tekemään puukaupan Sahayrityksen kanssa, mikä nostaisi onnistumisprosenttia entisestään. Tämä vahvistaa sen, että liidien tekeminen puhelinsoittojen kautta ja näiden yhteydenottojen pohjalta puukauppaneuvotteluun siirtyminen on tehokas väylä puunostajayrityksen puunhankintaan.

Kaupoista vain yksi, reilun 700 m³:n kokoinen, oli tehty kuolinpesän kanssa. Toki on muistettava, että aineistossa ylipäättään oli vain kahdeksan kuolinpesän kontaktointia, joista peräti viisi johti liidiin. Kuolinpesän kyseessä ollessa päätöksenteko voi myös olla hidasta, ja on hyvin mahdollista, että moni loppuista neljästä kuolinpesäliidistä kääntyy kaupaksi myöhemmin.

Keskimääräinen sovitun puukaupan koko aineistossa oli 1294 kiintokuutiometriä. Muutamassa liidissä, jossa puunostaja oli merkinnyt ”Syntyikö puukauppa?”-sarakkeeseen Kyllä, kuitenkin puuttui kaupan kuutiomäärä, eikä se selvinnyt myöskään kyseisen liidin muista tietosarakkeista. Tällaisia tapauksia luonnollisesti ei laskettu keskiarvoon mukaan 0-kuutioisina kauppoina, jottei keskiarvo vääristyisi.

Pienin puukauppa oli 274 m³ ja suurin 4700 m³. Ensin mainittu kauppa tehtiin kiinteistölle, jolle oli soittolistassa merkitty kesäkorjuukelpoiseksi korjuupotentiaaliksi vajaa 1600 m³. Omistaja ei siis ollut päättänyt hakkauttamaan tällä kertaa kuin pienen osan metsiensä koko potentiaalista. Suurin kauppa taas saatiin kiinteistöltä, jolle oli merkitty noin 1900 kuution potentiaali, eli siellä oli odotettu korjuumäärä ylittynyt reilusti. Tarkempia merkintöjä ei ole, mutta ilmeisesti kiinteistön omistaja oli päättänyt myydä myös hakkuita, jotka eivät metsävaratietojen mukaan olleet ajankohtaisia vuoteen 2022 mennessä, tai on myös mahdollista, että metsäasiantuntijan kanssa on sovittu hakkuista myös toiselle kiinteistölle, josta ei ollut puhetta vielä liidipuhelun aikana.

Toiseksi isoin kauppa oli 2748 m³, joka koostui kahden kiinteistön hakkuista: toiselta noin 2000 ja toiselta hieman yli 700 kuutiota. Kolmanneksi suurimman kaupan koko oli 2550 m³, ja siinä oli sovittu koko metsäkiinteistön käsittelystä: tehtäväksi saatiin kuuden hehtaarin avohakkuu ja saman verran harvennusalaa.

Teen nyt vertailun puumäärältään viiden isoimman ja viiden pienimmän kaupan välillä: millaisia olivat näiden kauppojen kiinteistöt ja mitä tiedetään niiden omistajista?

Suurin kaupoista oli aiemmin mainittu 4700 m³ ja viidenneksi suurin 2100 m³. Viidestä suurimmasta kaupasta neljä oli tehty yhden henkilön omistamille tiloille, ja ainoastaan yksi kauppa oli tehty neljän hengen yhtymän kanssa. Yhtymän kanssa tehty kauppa oli myös näistä isoista kaupoista toinen, joka oli peräisin aktiivisesti hoidetuiksi määriteltujen kiinteistöjen listalta; siitä oli tehty vuoden 2003 jälkeen kuusi metsänkäyttöilmoitusta, viimeisin vuonna 2017. Toiseksi ak-

tiivisimmin hoidettu suuren kaupan kiinteistö oli sellainen, jolta oli ilmoitus vuodelta 2007. Sen sijaan tästä joukosta kolme muuta, mukaan lukien kaupoista suurin, lukeutui niin sanottuihin erittäin passiivisesti käsiteltyihin kiinteistöihin, joilta ei ollut tullut vuodesta 2003 lähtien lainkaan metsänkäyttöilmoituksia.

Huomiota herättävä seikka kaikkein suurimmassa puukaupassa on se, että alun perin liidipuhelun alussa omistaja ei ollut kovinkaan kiinnostunut miettimään kiinteistönsä puuston arvoa. Hän kuitenkin oli todennut, että kiinteistön ympärillä oli tehty aika paljon hakkuita, ja jos hakkuita tehtäisiin, niin hänenkin metsätalansa tulisi tavallaan osaksi ympäröivän maiseman piirteitä. Nämä tiedot olin kirjannut liiditekstiin, jotta paikallinen metsäasiantuntija tietäisi puukaupan harkinnan tausta-asenteista. Joskus siis käy näinkin päin, sillä oman kokemukseni mukaan yleensä omistajat, joilla on lähiympäristöstä erottuvaa vanhaa metsää, ovat siitä sillä tavoin ylpeitä, että eivät haluakaan metsänsä maisemallisia ominaisuuksia hakkuilla muuttaa.

Kaupoista toiseksi suurin, 2748 m³, syntyi metsänomistajan kanssa, jonka listalle merkityllä kiinteistöllä oli hakkuupotentiaalia vähän yli 800 m³, mutta hän oli puhelun aikana itse ottanut puheeksi toisen omistamansa kiinteistön, josta saatiinkin ostettavaksi puuta parin tuhannen kuutiometrin verran.

Isoimmasta viidestä kaupasta neljän liiditekstiin olin kirjoittanut tiedoksi, että omistaja ei ollut vielä tarkemmin ehtinyt miettiä, millaisia hakkuita kannattaisi tehdä, mutta kun asia tuossa hetkessä otettiin puheeksi, oli hän kiinnostunut kuulemaan, mitä metsille voisi tehdä. Näissä tapauksissa oli siis vahvana tietynlainen herättelyn dynamiikka ja omistajan odotus hyvistä metsänhoidollisista neuvoista.

Viisi pienintä kauppaa puolestaan olivat kooltaan välillä 274-520 m³. Samoin kuin suurimmissa kaupoissa, kolme viidestä kaupasta tuli kiinteistöiltä, joilta ei ollut lainkaan metsänkäyttöilmoituksia vuoden 2003 jälkeen. Kaikkein pienimmän kaupan kiinteistöllä oli ilmoitus vuodelta 2013 ja neljänneksi pienimmällä vuodelta 2007. Pinta-alaltaan nämä viisi olivat parista hehtaarista vajaaseen pariin kymmeneen, joten mikäli hakkuita olisi tällaisella tilalla aktiivisesti tehty lähi-vuosina, ei sieltä olisi odotettavissakaan kovin suurta puukauppaa.

Omistajarakenteeltaan näistä pienten kauppojen kiinteistöistä vain kaksi oli yksittäisen ihmisen omistamia, kun taas kolme oli kahden ihmisen muodostaman yhtymän omistuksessa. Kaikkein pienimmän kaupan kiinteistön hakkuupotentiaali oli listalla 2500 m³, muiden neljän potentiaalit olivat välillä 350-1600 m³. Tässäkin nähdään, että aina puukauppaneuvotteluissa ei päädytä tekemään kerralla kaikkia mahdollisia hakkuita. Toisaalta toiseksi pienin kauppa, 340 m³, kohdistui kiinteistöön, jossa potentiaaliksikin oli merkitty vain 350 m³. Näin pienessä kohteessa ei ole korjuuteknisestikään järkevää myydä hakkuuseen soveltuvasta puustosta vain osaa. Tämän kaupan kohdalla puunostaja oli kirjoittanut kaupan tietoihin ”1 ha aukko”, mikä kuvaa hyvin sen hakkuutoimenpiteen, joka tuolle hieman yli hehtaarin kiinteistölle ylipäättään oli mahdollista tehdä.

Pienimpien kauppojen liiditeksteistä on poimittavissa muutamia erityispiirteitä. Kahden kaupan kohdalla metsissä oli ollut merkkejä kirjanpainajasta. Samoin kahden kaupan tekstissä mainitaan kuusikon seassa tai omalla kuviollaan kasvavat koivut, joiden hakkuuta toivotaan myös. Edelleen kahdessa kaupassa mainitaan omistajan toive, että ei tehtäisi avohakkuuta vaan käytettäisiin poiminta- tai pienaukkohakkuuta. Kolmen kaupan teksti sisälsi tiedon siitä, että omistaja oli jo miettinyt, pitäisikö hakkuita tehdä, mutta ei ollut saanut vielä laitettua asiaa vireille. Yleisesti pienimpien kauppojen liiditeksteissä on mainintoja esimerkiksi mökistä, polttopuun keräämisestä ja tien soveltuvuudesta tukkirekalle. Nämä merkinnät viittaavat osaltaan metsäpalstojen pienimuotoisuuteen ja harrasteluontoisuuteen.

5.2 Kun liidi johtaa kieltäytymiseen

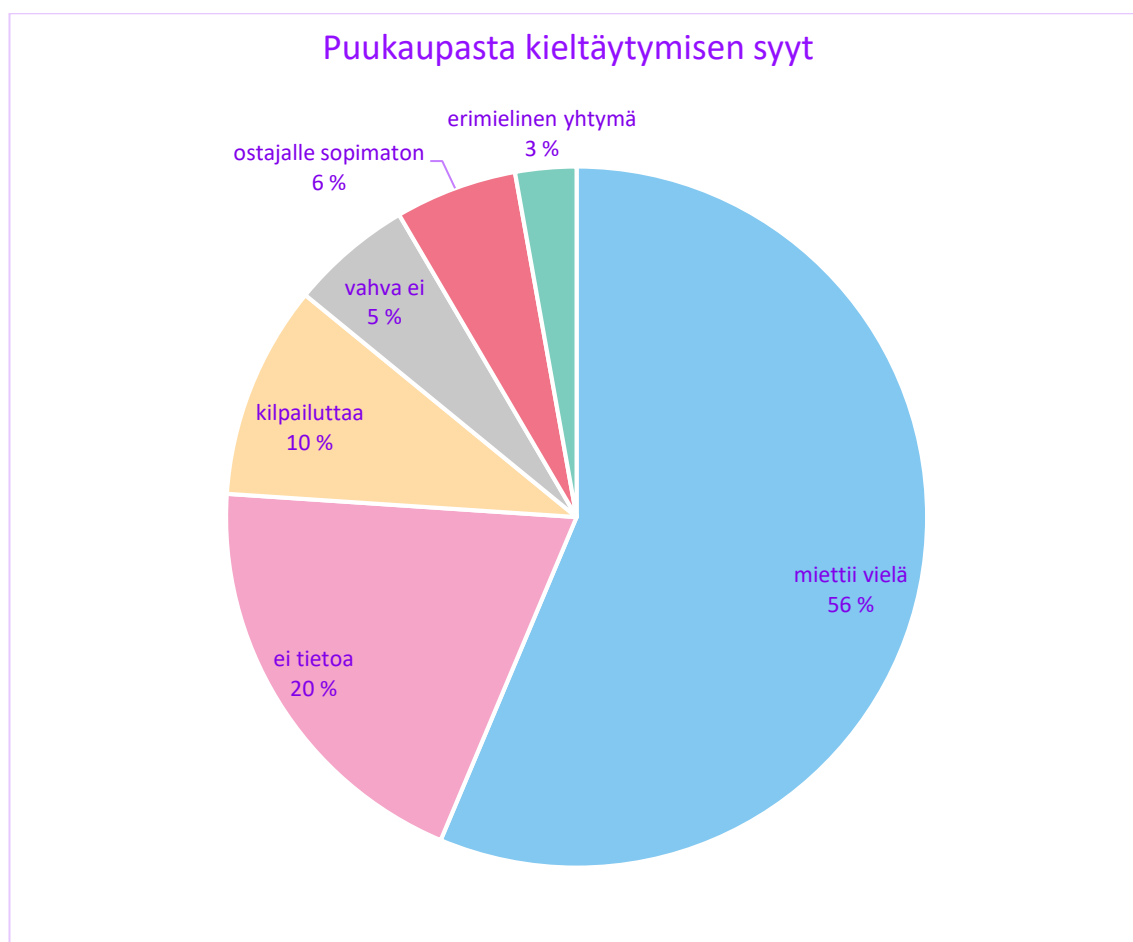
Aina liidi ei tietenkään johda puukauppaan asti. Kun paikallinen metsäasiantuntija soittaa liidin johdosta metsänomistajalle, tämä voikin olla tuon puhelun aikana sitä mieltä, ettei sittenkään halua edetä puukauppaan asti. Ehkä hän halusi vain pohdiskella asiaa ja vaihtaa ajatuksia puun hinnasta, metsänhoidosta tai muista metsätilan omistamiseen liittyvistä asioista. Usein käy niin, että puunostaja pääsee käymään tilalla, tekemään puustoarvion ja keskustelemaan kaupasta omistajan kanssa kasvotusten. Myös tässä vaiheessa omistaja voi olla

sitä mieltä, ettei halua tehdä tuolla hetkellä puukauppoja – oli syynä sitten hinta, ajankohdan sopivuus, muiden osakkaiden mielipiteet tai muu seikka, jota omistaja ei välttämättä edes ilmaise suoraan.

Tässä osiossa eritellään, millaisia tapauksia ovat nuo puukaupasta pidättäytyneet liidit. Puukaupoiksi päätyttömiä liidejä oli 71 kappaletta. Näistä reilu puolet eli 40 kappaletta merkityksi syyllä ”mieltii vielä”.

Selvästi yleisin tiedossa ollut syy siihen, että liidistä ei syntynyt puukauppaa lähiviikkojen tai -kuukausien sisällä yhteydenotosta, oli siis yksinkertaisesti myyjän halu siirtää asia tulevaisuuteen, eli halu välttää hätiköityjä päätöksiä. Oheisessa kaaviossa (kavio 3) on eritelty kaupasta kieltäytyneiden liidien syyt.

KAAVIO 3. PUUKAUPPAAN JOHTAMATTOMAT LIIDIT



Tunnettujen syiden lisäksi oli 14 tapausta, joissa syy ei ollut tiedossa. Todennäköisesti näissä neuvottelut olivat jääneet odottamaan puunmyyjän vastausta tai ostaja oli muusta syystä jättänyt syyn merkitsemättä

Toiseksi isoin tunnettujen syiden ryhmä 10% osuudella olivat merkinnän ”kilpailuttaa” saaneet. Nämä olivat yleensä suostuneet tilakäyntiin, mutta ilmoittivat tilakäynnillä tai sen jälkeen, että ovat kilpailuttamassa tai jo kilpailuttaneet puukauppansa.

Neljä tapausta 71 kieltäytyneestä merkitsin syyllä ”vahva ei”. Vaikuttaa siis olevan melko harvinaista mutta ei aivan tavatonta, että tässä puukaupan valmistelun vaiheessa omistaja ilmoittaa, että puukauppa ei lainkaan sovikaan hänen suunnitelmiinsa; joillakin oli merkintänä, että omistaja halusi vain jutella, joku taas oli päätyntä suojelun kannalle. Yhtä moni tapaus on ollut ostajan arvion mukaan Sahayhtiölle sopimaton, yleensä vaikeiden korjuuolosuhteiden vuoksi, vaikka liidin sopimisen yhteydessä olin arvioinut kohteen korjuun ainakin kohtalaisen helposti tehtäväksi.

Erimieliset yhtymät ovat puukauppaneuvotteluiden suunnittelun tässä vaiheessa varsin harvinainen kaupasta peruuntumisen syy. Oma kokemukseni vahvistaa sen, että yleensä tällaiset tapaukset ilmenevät jo liidipuhelun aikana, kun linjan toisessa päässä oleva yhtymän jäsen toteaa, että turha tässä vaiheessa alkaa suunnitella kauppia, kun joku toinen osakas ei kuitenkaan ole yhteistyöhaluinen. Joskus kuitenkin käy niin, että puhelimesta ollut henkilö on ollut toiveikas puukaupan suhteen, eikä ole osannut arvata, että joku tai jotkut yhtymän jäsenet alkavat pian jarruttaa prosessia.

Monessa kaupasta kieltäytyneessä liidissä, jossa syyksi olin merkinnyt ”mietti vielä”, oli puunostajan merkintä siitä, että omistaja keskustelelee asiasta vielä puolisonsa, sisarensa, lapsensa tai vanhempiansa kanssa. Näissä tapauksissa tilanne ei ollut aivan samantyyppinen kuin erimielisissä yhtymissä, mutta omistaja ei tuntenut olevansa yksin kyllin varma päättämään kaupasta vaan tarvitsi tukea päätökselle läheiseltä ihmiseltä, joka oli joko tilan toinen omistaja tai muuten omistajan mielestä sellainen, jonka mielipiteellä on painoarvoa.

Neljästä kuolinpesään kohdistuneesta liidistä, jotka kieltäytyivät kaupasta, kahdessa oli syynä ”mietti vielä” ja yhdessä ”erimielinen yhtymä”. Yhdessä syytä ei ollut tiedossa.

6 PÄÄTELMIÄ

Tutkimusaineistoni analyysin pohjalta voin todeta muutamia seikkoja puutuote-
teollisuuden asiakashankinnan kohdistamisesta. Yleisesti ottaen löysin tutki-
mukseni avulla tietoa siitä, kuinka metsäkiinteistöjen pinta-ala ja niiden hoidon
aktiivisuus sekä metsänomistajien asenteet vaikuttavat puukaupan ehdottami-
sen onnistumiseen ja itse kaupan onnistumisen todennäköisyyteen.

Kun tarkastellaan kysymystä siitä, kuinka pinta-alaltaan eri kokoisten ja eritasoi-
sella aktiivisuudella hoidettujen metsäkiinteistöjen omistajat suhtautuvat puu-
kauppaliidin tekemiseen ja puunmyyntiin, voidaan havaita muutamia selkeitä
ominaispiirteitä. Jos käytetään karkeaa jakoa aktiivisiin, joiden kiinteistöltä oli
tehty metsänkäyttöilmoitus vuodesta 2017 eteenpäin, ja passiivisiin, joiden kiin-
teistöiltä oli tehty ilmoitus aikaisempina vuosina tai ei lainkaan, on havaittavissa
selkeä ero liidipuhelun onnistumisessa. Kun 18 prosenttia ei-aktiivisista halusi
edetä liidin kautta kohti puukauppaa, aktiivisista tällaisia oli puolet vähemmän
eli alle 10 prosenttia. On siis selvää, että harvemmin hoidetuilla metsäkiinteis-
töillä on hakkuupotentiaalia, jota kannattaa herätellä.

Kuten tämän työn alussa kerrottiin, jotkin tutkimukset ovat viitanneet siihen, että
pienten metsätilojen hehtaariohtainen puukauppa on aktiivisempaa, kun taas
toiset tutkimukset viittasivat nimenomaan pienten tilojen passiivisuuteen. Lie-
neekin oleellista, onko pieni metsätila tarkoituksella hankittu sijoitus vai vaik-
kapa perintötilan lohkomisessa syntynyt palsta, jonka metsätaloudellinen käyttö
ei uutta omistajaa kovin paljon kiinnosta. Tämä tapaustutkimus vahvistaa sitä,
että puunmyyjiä etsiessä ei ole kategorista syytä vältellä pieniä sen kummem-
min kuin suuriakaan metsäkiinteistöjä.

On huomattava, että aktiivisesti hoidetuiksi luokitelluilla kiinteistöillä keskimää-
räinen korjuupotentiaali oli lähes 4500 m³, kun ei-aktiivisilla se jäi hieman yli
2000 m³:iin. Tältä pohjalta voisi ajatella, että aktiivisten omistajien tavoittelu olisi
järkevää, koska heiltä voisi saada ostettua kerralla suuren määrän puuta. Aktii-
visesti hoidetuilla kiinteistöillä on kuitenkin suuri todennäköisyys siihen, että jo-

kin toinen puunostajataho on jo muodostanut tiiviin asiakassuhteen metsänomistajan kanssa, ja lähivuosien metsänkäyttöilmoitukset tulevat saamaan jatkoa uusien hakkuiden tapahtuessa taas piakkoin.

On oleellista huomata, että puukauppaliidien hankkiminen vaatii aikaa ja työtä. Ja kuten tulosluvussa eriteltiin, keskimäärin aktiivisten omistajien saaminen liidin kannalle vaatii enemmän työtä, koska harvempi heistä suostuu liidin tekoon kuin passiiviseksi luokitelluista. Silti, koska potentiaaliset hakkuumäärät ovat suurempia aktiivisesti hoidetuilla tiloilla, jotka ovat keskimäärin isompia, niistä voi saada todella ison potentiaalin sisältäviä yksittäisiä liidejä, mikä nostikin niiden omistajien tavoittelun kannattavuuden erittäin hyväksi tämän tapaustutkimuksen aineistossa. Tästä on kuitenkin turha sen isommin innostua: aktiivisia omistajia tavoiteltiin tutkimusaineistoa kerätessä paljon vähemmän kuin ei-aktiivisia, ja tavoitellut olivat kultakin alueelta suurimpien yksityisten tilojen omistajia, joten muutama onnistuminen noilta listoilta nosti jo niiden kannattavuuden potentiaalisessa kuutiomäärässä tarkasteltuna hyväksi. Noilla isoilla tiloilla oli siis tavallaan tilaa liideille, sillä viime vuosina tehdyistä hakkuista huolimatta isoilla tiloilla on usein jäljellä monta hakkuuseen valmista kuviota. Jos aktiivisten tilojen listoja olisi käyty läpi pidemmälle, kohti pienempiä kiinteistöjä, olisi kieltäytyvien osuus noussut varmasti paljon jyrkemmin kuin ei-aktiivisten kohdalla.

Liidit eivät kuitenkaan ole koko totuus. Asiakashankintatyössä näkökulma helposti painottuu siihen suuntaan, että onnistumiset ovat nimenomaan suuren korjuupotentiaalin liidejä. Kuitenkin vasta liidin pohjalta tehty puukauppa tekee potentiaalista todellisuutta ja tuo raaka-ainevirtaa Sahayrityksen suuntaan. Siispä tutkimuksen tarkoitus oli myös hahmottaa yhteisiä piirteitä niille kiinteistöille, joiden omistajat lopulta päätyvät neuvottelun jälkeen myymään puuta.

Sekä pienimmissä että suurimmissa puukaupoissa yleistä oli se, että kiinteistöjä ei ollut hoidettu kovin aktiivisesti, ja aika usein metsäkäyttöilmoituksia ei ollut noilta kiinteistöistä tullut lainkaan vuoden 2003 jälkeen. Samoin tuloksista näkyi se, että yksittäisten ihmisten omistamilta passiivisesti hoidetuilta kiinteistöiltä voi tulla hyvin isoja puukauppoja. Tähän vaikuttaa varmasti se, että yksin omistavan on nopeampi tehdä päätös puunmyynnistä kuin yhtymän tai kuolinpesän.

Moni yhtymä päätyikin liidin jälkeen puukaupan sijaan luokkaan ”erimielinen yhtymä”. Myös tässä kohtaa vaikuttaa usein tutkimuksissa havaittu omistajien kaupungistumisen trendi: jos yhtymän osakkaat asuvat eri paikkakunnilla ja osa kaukana metsätilasta, ei ole välttämättä helppoa muodostaa yhteneväistä näkemystä tilan hoidosta.

Aineistosta havaittiin, että kuolinpesät ovat otollista maaperää liidien tekemiselle, mutta kauppa ei välttämättä toteudu nopeasti. Vaikka yksi kauppa oli syntynyt aineiston valmiiksi saamiseen mennessä, muut neljä jäivät vielä odottamaan tai ainakaan eivät antaneet ostajalle suoraan kieltävää vastausta. Aineiston analyysin ja omien kokemusteni mukaan kuolinpesien kannustaminen puukauppaan joka tapauksessa kannattaa, koska niillä on keskimäärin suuri korjuupotentiaali ja monessa tapauksessa metsäasiat ovat selvästi jääneet vain odottamaan aktivoivaa sysäystä.

Kuten aikaisemmin todettiin, tutkimuksissa on havaittu tavoitteiltaan epätietoisien metsänomistajien reagoivan herkimmin puun hinnan muutoksiin. Tällaisten omistajien, joilla ei ole selkeää kuvaa metsätilansa tavoitteista, voi siis olettaa tarttuvan puunostajien tarjouksiin erityisen herkästi silloin, kun puusta maksettava hinta on lähtenyt selkeään nousuun.

Kaupasta kieltäytymisen suhteen ilmeni, että selvästi yleisin syy oli yksinkertaisesti miettiä vielä, mahdollisesti keskustella läheisten ihmisten kanssa. Erityisen tyypillistä tämä oli kuolinpesien tapauksessa, vaikka viisi liidiä toki onkin pieni otos. Tässä nousee esiin kysymys liidien laadusta: liidiä ei tulisi tehdä liian kevyin perustein, eli pelkästään sen perusteella, jos metsänomistaja toteaa, että kyllä tilaa saa tulla katsomaan tai että ainahan tarjouksia voi kuunnella. Liidin pohjalla tulisi aina olla metsänomistajan valmius todella myydä puuta lähiaikoina. Joka tapauksessa, vaikka kaikki liidit perustuisivatkin metsänomistajan rehelliseen aikomukseen myydä puuta, puunostajan tilakäynnin aikana ja sen jälkeen moni varmasti haluaa jäädä miettimään, jottei varmasti tekisi väärää päätöstä.

On kuitenkin huomattava, että kaikki syyt liidistä tai puukaupasta kieltäytymiseen eivät tule esille aineistossa: metsänomistajien aikaisemmat kokemukset

puunostajista tai Sahayhtiöstä erityisesti, naapurien toiminnan tarkkailu, oma ja perheen taloudellinen tilanne ja niin edelleen. Tämä tapaustudkimus ei toki ole luonteeltaan sellainen, että siinä olisi tarkoituskaan analysoida metsänomistajien syitä ja motiiveja syvällisemmin. On kuitenkin hyvä tiedostaa, että tulokset eivät ole tyhjentävä luettelo metsänomistajien puukauppaan vaikuttavista motiiveista.

Koska Sahayhtiön puunhankinta painottui havupuutukkien hankintaan, korostui aineistossa myöhempien harvennusten ja päätehakkuiden osuus. Näin ollen puukaupan argumentoinnissa ei ollut yhtä keskeisellä sijalla niin sanotusti metsän kuntoon laittaminen kuin silloin, kun kyseessä on ensiharvennus tai pusikoitunut nuoren metsän hoidon kohde. Sitä enemmän nousi esille pohdinta uudistamiskustannuksista, oikean päätehakkuuhetken odottamisesta ja kysymys siitä, pitäisikö päätehakkuu jättää sittenkin vasta seuraavan sukupolven tehtäväksi.

Aineiston ja kokemukseni perusteella ei voi suoraan sanoa, kuinka metsäkiinteistön ympärillä jo tehty hakkuut vaikuttavat metsänomistajan päätöksiin. Toiset haluavat nimenomaan säilyttää metsän ympäristöstään erottuvana saarekkeena, jos ympärillä on harjoitettu voimakkaasti maisemaa muokkaavaa metsätaloutta. Tällaisissa tapauksissa lienee hyvä perustella metsänomistajalle, että vaikkapa poimintahakkuiden kautta hänen on mahdollista saada tuloja metsästään samalla, kun puista saadaan hiilivarastoina toimivia tai fossiilisista aineista tehtyjä materiaaleja, kuten muovia, korvaavia tuotteita. Samaan aikaan metsä saisi tilaisuuden kasvaa ja uudistua luontaisesti kasvupaikan mahdollisuuksien mukaan. Kuten aikaisemmin todettiin, tämäntyyppiset tavoitteet voimistuvat tutkimusten mukaan tulevana vuosina metsänomistajien keskuudessa.

Metsänomistaja-asiakkaiden pitkäaikaisuus on seikka, joka liittyy oleellisesti tilojen kokoon. Jos pienellä tilalla on vain yksi päätehakkuu tehtävänä, sen jälkeen seuraavat hakkuut tulevat tehtäväksi todennäköisesti vasta muutaman vuosikymmenen päästä. Sen sijaan suuremmilla tiloilla on mahdollista, että vaikka metsänomistaja haluaisi esimerkiksi kuluvana vuonna teettää pienemmältä alalta harvennusta kuin metsävaratiedon hakkuupotentiaali lupaa, häneltä saa mahdollisesti tulevana vuosina tehtäväksi lisää harvennuksia alueilta, jotka nyt

jäivät käsittelemättä. Tutkimuksessa käsitellyn asiakashankintatyön tehokkuuden suhteen on muistettava, että pitkäjänteisesti ajateltuna nyt ison tilan asiakkaaksi saamiseen käytetty työmäärä voi poikia tulevana vuosina moninkertaisesti ostettavaa puuta verrattuna metsävaratiedon ilmoittamaan parin lähivuoden hakkuupotentiaaliin. Etenkin, jos metsänomistajan kanssa päästään yhteisymmärrykseen ekologisista seikoista, on mahdollisuus kestävään ja molemminpuoliseen luottamukseen perustuvaan asiakassuhteeseen.

Silti, kuten havaittiin, pienet metsäkiinteistöt ovat usein helppoja kohteita siinä mielessä, että ne ovat suuria todennäköisemmin hieman unohtuneita puunostajien näkökulmasta ja niistä saa helpommin kertaluonteisia hakkuuta tehtäväksi, vaikka mahdollisuuksia useiden vuosien toistuviin hakkuuihin ei olisikaan.

Tämän tutkimuksen perusteella totean, että sahatavaran hankintayrityksen markkinointia olisi järkevää kohdentaa seuraavasti. Erityisesti kaikkein passiivisimpia kiinteistöjä pyritään saamaan asiakkaiksi, kuitenkin aktiivisesti hoidettuja kiinteistöjä unohtamatta – näiden joukosta kannattaa keskittyä pinta-alaltaan ja puuvarannoiltaan suurimpiin kiinteistöihin. Kiinteistöt, joissa metsänkäyttöilmoituksia on tehty myöhemmin kuin kolme vuotta sitten mutta kuitenkin kymmenen vuoden sisään, ovat tulosten perusteella vaikeimpia saada puukaupan kannalle uusasiakashankinnan keinoin. Vaikuttaa selvältä, että tässä aktiivisuusryhmässä on varsin usein tarpeelliset hakkuut tehty kerralla joitakin vuosia sitten ja omistaja haluaa odottaa vielä jonkin aikaa, ennen kuin on teettämässä seuraavia hakkuutaan. Todennäköistä on myös, että omistaja haluaa kilpailuttaa ostajia kysymällä tarjousta monelta eri yritykseltä.

Tarjoamalla erilaisia hakkuuvaihtoehtoja avohakkuun ja alaharvennuksen lisäksi saadaan kauppaa myös niiden omistajien kanssa, jotka muuten suhtautuvat epäilevästi puunostajayrityksiin ja ajattelevat puunostajien olevan ainoastaan tehometsätalouden asialla. Myös metsänomistajan miettimisajalle on hyvä antaa tilaa, sillä hyvin suuri osa puukauppaa harkitsevista jää sitä todellakin harkitsemaan, ja näiden puunmyyjien pariin kannattaa ostajan palata myöhemmin. Oma tutkimuksen aiheensa olisikin se, kuinka monessa tapauksessa näiden miettimään jääneiden kanssa saadaan tehtyä puukauppaa esimerkiksi vuoden kuluessa puunostajan yhteydenotosta.

Metsänomistajien kaupungistumiskehitys näkyi paikoitellen puhelinkeskusteluissa, joissa kaupungissa ja ehkä kaukanakin metsätilalta asuvat omistajat olivat iloisesti yllättyneitä siitä, että heidän metsiensä tilanteesta kysellään aktiivisesti ja tarjotaan metsänhoidollisia ratkaisuja. Näissä tapauksissa, mikäli liidi syntyi, korostuivat usein omistajan toiveet siitä, että metsäkäynti paikallisen omistajan kanssa onnistuisi juuri tietyllä viikolla, kun omistaja olisi metsätilan paikkakunnalla käymässä.

Ilmastonmuutoksen torjunnan megatrendi ei suoraan tullut esille kovinkaan monessa aineiston asiakaskontaktissa, mutta etenkin tutkimuksissa mainittu niin sanottu potentiaalisten ryhmä erottui metsänomistajissa. He korostivat puun kotitarvekäyttöä ja metsän virkistysarvoa, minkä takia heidän kohdallaan liidin tekeminen esimerkiksi avohakkuun mahdollisuutta korostamalla ei ole kovin kannattavaa.

Koronaepidemian vaikutus näkyi joidenkin omistajien halussa odottaa tilanteen kehitystä ja pidättäytyä puunostajan tapaamisesta. Leutojen talvien vaikutus puolestaan ilmeni siinä, kuinka moni joko harkitsi teettävänsä esimerkiksi kuusikon harvennuksen sittenkin sulan maan ja sateettoman kelin aikaan tai toisaalta halusi ehdottomasti odottaa, josko tuleva talvi olisi olosuhteiltaan parempi.

Tämän tapaustutkimuksen ulkopuolelle jää kysymys siitä, kuinka eri puunhankinta-alueiden erityispiirteet, kuten kilpailutilanne, maantieteelliset etäisyydet eri yhtiöiden tuotantolaitoksiin tai paikalliset metsätuhot vaikuttavat liidien tai puukauppojen onnistumiseen toisiin alueisiin verrattuna. Lisäksi, koska alueilla on eri ostohenkilöt, heidän kaupantekotyylinsä ja tunnettuutensa alueella saattaa vaikuttaa uusien puunmyyjäasiakkaiden löytymiseen.

Mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe olisi sen tarkastelu, kuinka moni puukaupan tehnyt uusi puunmyyjäasiakas jää pidempiaikaiseksi asiakkaaksi, eli kuinka monen kanssa Sahayhtiö tekisi muutaman vuoden sisällä lisää puukauppaa – tietysti isoimpien kiinteistöjen omistajat olisivat todennäköisimpiä myymään lisää, mutta löytyisikö muitakin yhdistäviä piirteitä? Lisäksi metsänomistajien

haastattelututkimus voisi tuoda kiintoisaa lisävalaistusta metsänomistajien tavoitteisiin: mitkä olivat puukaupasta kieltäytyneiden asiakkaiden motiivit ja mitä vastaavasti ajattelevat kauppaan päätyneet asiakkaat? Puunhankinnan markkinointiin liittyvien kokemusten ja odotusten kerääminen haastatteluilla auttaisi ymmärtämään metsänomistajakentän lähtökohtia ja muutostrendejä syvällisemmin.

Tässä tutkimuksessa onnistuin mielestäni hyvin yhdistämään omassa asiakashankintatyössäni saadut kokemukset aineiston määrälliseen vertailuun, ja paikallisten puunostajien tekemät merkinnät antoivat arvokasta tietoa muun muassa puukaupasta kieltäytymisen syistä. Toisaalta voi pohtia myös sitä, missä määrin juuri nuo määrittelemäni liidistä tai puukaupasta kieltäytymisen syiden luokitukset ovat tarkoitukseen sopivia ja pitäisikö luokituksia olla kenties vähemmän tai enemmän. En myöskään eritellyt tutkimuksessa esimerkiksi kiinteistön harvennus- ja päätehakkuupotentiaaleja erikseen. Niiden pohjalta voisi olla mielenkiintoista tutkia, tarttuvatko harvennus- vai päätehakkuupainotteisten kiinteistöjen omistajat helpommin liidiin tai puukauppaan.

Yleisesti ottaen näiden tulosten perusteella voidaan sanoa, että puunmyyjä-asiakkaiden hankkiminen puutuoteteollisuuden tarpeisiin soittamalla etenkin pienemmällä aktiivisuudella hoidettujen metsäkiinteistöjen omistajien joukosta, kuolinpesät mukaan lukien, on mielekästä toimintaa. Kontaktointi kannattaa suunnata ensisijaisesti niiden kiinteistöjen omistajiin, joilla on metsävaratietojen mukaan paljon päätehakkuuseen tai myöhempiin harvennuksiin soveltuvia metsikkökuvioita. Myös suurimpia aktiivisesti viime vuosina hoidettujen metsäkiinteistöjen omistajia kannattaa tavoitella, jos ei-aktiivisten joukosta ei saada tavoitteen mukaisesti puukauppaliidejä.

Sahayhtiöiden puunhankinnan tulisi olla aktiivista, metsänomistajia kuuntelevaa ja joustavaa. Tällöin sahayhtiöillä on mahdollisuus varmistaa osuutensa puupohjaisten tuotteiden kestävässä käytössä ja luoda metsänomistajille tunnetta siitä, että he omistavat jotain taloudellisesti ja ekologisesti arvokasta, jonka kättelyyn kannattaa tarjota monipuolista keinovalikoimaa.

LÄHTEET

Hänninen, H., & Karppinen, H. 2010. Yksityismetsänomistajat puntarissa. Teoksessa Sevola, Y. (toim.) Metsä, talous, yhteiskunta: katsauksia metsäekonomiseen tutkimukseen. Metlan työraportteja 145, 55-67.

Karppinen, H., Hänninen, M. & Valsta, L. 2018. Forest owners' views on storing carbon in their forests. *Scandinavian Journal of Forest Research* 2018, vol. 33, no. 7, 708–715. Luettu 3.7. 2020.
<https://doi.org/10.1080/02827581.2018.1480800>

Karppinen, H., Hänninen, H. & Horne, P. 2020. Suomalainen metsänomistaja 2020. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 30/2020. Helsinki: Luonnonvarakeskus.

Kurki, P., Mutanen, A., Mikkola, E., Leppänen, J. & Hänninen, R. 2012. Puumarkkinoiden toimivuus ja kehittämiskohteet. Metlan työraportteja 242. 72 s.

Leppänen, J. & Uotila, E. 2020. Raakapuumarkkinat. Julkaisussa Viitanen, J., Mutanen, A. & Karvinen, S. (toim.) Metsäsektorin suhdannetiedote 2020. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 32/2020, 16-20. Luonnonvarakeskus.

Marttila, J. & Herajärvi, H. 2015. Puutuotealan kasvumahdollisuudet cleantech-yhteistyön avulla. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 53/2015, 63 s. Luonnonvarakeskus.

Metsäkeskus 2019. Tuotekuvaus: Avoin metsätieto. Luettu 25.8. 2020.
<https://www.metsaan.fi/sites/default/files/avoin-metsatieto-tuotekuvaus.pdf>

Mutanen, A. & Viitanen, J. 2015. Suomen sahateollisuuden kansainvälinen kustannuskilpailukyky 2000-luvulla. Metsätieteen aikakauskirja 2/2015, 69-85. Luonnonvarakeskus. Luettu 15.8. 2020. <http://www.luke.fi/aikakauskirja/full/ff15/ff152069.pdf>

Rantala, S., Mustonen, M. & Katila, P. (toim.) 2018. Metsät muuttuvassa maailmassa: kansainväliset trendit ja keskeiset haasteet. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 1/2018. Helsinki: Luonnonvarakeskus.

Rämö, A-K., Mäkijärvi, L., Toivonen, R. & Horne, P. 2009. Suomalaisen metsänomistajan profiili vuonna 2030. Asenteiden ja näkemysten muutokset yhden sukupolven aikana. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja N:o 221.

Suomen Metsäyhdistys 2020. <https://smy.fi/sanasto/metsateollisuus-forest-industry/> Luettu 8.9. 2020.

Syrjälä, L., Ahonen, S., Syrjäläinen, E & Saari, S. 1994. Laadullisen tutkimuksen työtapoja. Helsinki: Kirjayhtymä Oy.

Terve metsä 2020. Metsänomistajuus ei ole kaupunkilaistunut. Terve metsä 3/2020, 5.

Viitanen, J. 2020. Koronapandemian vaikutukset Suomen metsäsektoriin ovat kaksijakoisia. Luonnonvarakeskus. Luettu 4.8.2020. <https://www.luke.fi/blogi/koronapandemian-vaikutukset-suomen-metsasektoriin-ovat-kaksijakoisia/>

LIITTEET

Liite 1. Esimerkki soittolistasta.

Soitel	Aineist	Läpivienti	Lähti (pvm)	Lähtöteksti	Puheluteksti	Muistiingar	Puh	Kiinteistötunnus	Tilan nimi	Metsänomistajan nimi	Metsänomistajan osoite	Puhelinnume
1	1		18.2.2020	Soita Matti Metsänomistaja		Ei	000-000-3-79	POUKAMO	Metsänomistaja, Matti Kalle	Metsätie 5, 33770 KUNTA		0401231231
2	1	18.2.2020			Hieman koivikon harvennus	Ei	000-000-1-42	PÄIVÄNRINTA	Puunmyyjä, Pirkko; Puunmyyjä, Ville	Mäntytie 13-15 C 1, 33772 KUUSI		0501231239

Sähköpos	Pinta-ala	maan pinta	Palstat	MKI	Luku	MKI_vii	YHT	YHT_kesä	Mänty	Avohakkuut	Kuusi	Avohakkuut	AVOHAKKUUT	YHT	HARVENNUKSET
	16,56	16,52	1	0	0	1541	1541					412	412	1129	
	10,39	6,89	3	0	0	445	445					355	355	38	