

## Monipuolinen metsäpalveluyrittäjä palveluksessasi



Minna Palos (toim.)

# **MONIPUOLINEN METSÄPALVELUYRITTÄJÄ PALVELUKSESSASI**

**Minna Palos (toim.)**

**Hämeen ammattikorkeakoulu**

Monipuolinen metsäpalveluyrittäjä palveluksessasi

Minna Palos (toim.)

painettu

ISBN 978-951-784-699-8

ISSN 1795-4231

HAMKin julkaisuja 18/2014

e-julkaisu

ISBN 978-951-784-700-1 (PDF)

ISSN 1795-424X

HAMKin e-julkaisuja 38/2014

© Hämeen ammattikorkeakoulu ja kirjoittajat

#### **JULKAISIJA**

Hämeen ammattikorkeakoulu

PL 230

13101 HÄMEENLINNA

puh. (03) 6461

[julkaisut@hamk.fi](mailto:julkaisut@hamk.fi)

[www.hamk.fi/julkaisut](http://www.hamk.fi/julkaisut)

Ulkoasu ja taitto: HAMK Julkaisut / Matleena Jokinen

Kannen kuva: Siv Wikström

Painopaikka: Tammerprint Oy, Tampere

Hämeenlinna, joulukuu 2014

# SISÄLLYS

<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>5</b>
1.1 Julkaisun taustaa .....	6
<b>2 MONIPUOLINEN METSÄPALVELUYRITTÄJÄ ESITTÄYTY</b> .....	<b>9</b>
2.1 "Nicemetsänhoitaja" Sipoosta .....	11
2.2 Valmistuminen laman aikaan osoittautui onneksi – Jan-Erik Oldenburgin haastattelu.....	15
2.3 Metsäpalveluyrittäjänä tie- ja ojasektorilla.....	19
2.4 Palvelua metsänhoidosta kiinteistönvälitykseen.....	23
2.5 Kutajoen metsäreitit palveluksessasi .....	27
2.6 Yksityistä metsäpalvelua Itä-Hämeessä .....	31
2.7 Päätös Metsäkontion perustamisesta kypsyi nopeasti .....	35
2.8 Suomen Ateenasta Savo-Karjalan linnunlaulumaille .....	39
2.9 "Tää on mun juttu!" .....	45
<b>3 METSÄPALVELUYRITTÄJÄN OSAAMISELLA ON KYSYNTÄÄ</b> .....	<b>51</b>
3.1 Monipuolisia metsäpalveluyrittäjiä Evolta.....	53
3.2 Verkosto yrityksen voimavarana .....	57
3.3 Mikäs tyyppi se sinä olet? .....	61
3.4 Yhteismetsä metsäpalveluiden asiakkaana.....	65
3.5 Metsätietojärjestelmä metsäpalveluyrittäjän työvälineenä.....	69
<b>4 YHTEENVETO</b> .....	<b>73</b>





# 1 JOHDANTO

Aapo Palonen, Viisipuu Oy  
Minna Palos, Hämeen ammattikorkeakoulu

Nykymuotoinen metsäpalveluyrittäjyys alkoi 1990-luvulla. Sitä aiemmin toimineet metsänhoitopalveluyritykset tarjosivat palveluitaan vain karta-noille ja muille suurille metsätiloille. Metsäpalveluyritykset voidaan jaotella täyden palvelun metsätoimistoihin ja suppeamman palveluvalikoiman yritysisiin. Täyden palvelun yrityksistä saa kaikki metsänomistajan tarvitsemat palvelut yhdeltä luukulta. Ne pystyvät tarjoamaan metsänhoitotöiden lisäksi metsäsuunnittelun, tie- ja ojitushankkeet sekä puukauppapalvelut. Myös metsäkiinteistöjen kaupat onnistuvat metsätoimistojen kautta.

Kaikkia palveluita metsätoimistot eivät tuota omalla henkilöstöllään, vaan käyttävät yhteistyökumppaneitaan. Tällaisia metsätoimistoja on kymmeniä ja niitä on eri puolilla maata. Osa yrityksistä on keskittynyt suppeampaan palveluvalikoimaan. Ne tarjoavat yleensä erityistä ammattitaitoa vaativia palveluita. Kyseessä voivat olla esimerkiksi vaativat metsurityöt, kiinteistövälitys, yritysvalmennukset, raskaan KEMERA:n työt, perusmetsurityöt tai erikoispuun välitys.

Yritykset ovat muodostaneet oman palveluvalikoimansa oman mielenkiintonsa tai erikoisosaamisensa perusteella. Myös palveluiden kysyntä vaikuttaa valikoimaan. Palveluvalikoimaa kehitetään muuttuvan toimintakentän ja oman ammattitaidon lisääntymisen myötä. Kahta samanlaista yritystä ei kuitenkaan löydy.

Parinkymmenen vuoden aikana yritysten keskikoko on kasvanut. Alkuun suurin osa yrityksistä oli yhden miehen yrityksiä. Nyt suurimmissa yrityksissä on kymmeniä työntekijöitä. Tällä hetkellä metsäpalveluiden kenttä on voimakkaassa muutoksessa. Yleensä tällaisessa tilanteessa on mahdollista laajentaa yrityksen asiakaskuntaa ja toimintaa, mutta bisnes saattaa myös sulaa alta. Monet urakanantajat pyrkivät suurentamaan tarjottavia urakoita, jolloin varsinkin metsuriyrittäjien on lisättävä yhteistyötään ja verkostoitumistaan, jotta he pystyvät vastaamaan kysyntään.

Metsäpalveluyritysten määrä on parina viime vuonna lisääntynyt aiempaa nopeammin metsäyhtiöiden ja metsänhoitoyhdistysten ulkoistaessa töitään. Myös metsänomistuksen muuttuminen on lisännyt palveluiden kysyntää.

## 1.1 JULKAISUN TAUSTAA

Tämän julkaisun tavoitteena on lisätä tietoa metsäpalveluyrittämisestä, madaltaa kynnystä yrittämisen aloittamiseen sekä esitellä metsäpalvelun monipuolisia tehtäviä. Nämä ovat olleet myös Metsäpalveluyrittäjän kasvuohjelma -hankkeen tavoitteita. Hankkeen loppuvaiheessa päämääränä oli, että saisimme kiteytetysti esitettyä, miten monipuolisia metsäpalveluyrittäjät, heidän tuotteensa ja liiketoimintansa ovat. Hankkeessa pyrimme myös vahvistamaan yhteistyötä ja verkostoitumista. Tässä julkaisussa erilaiset yrittäjät esittäytyvätkin yhdessä lisätäkseen toimialansa tunnettuutta ja palveluiden kirjoa. Julkaisun kohderyhmäksi valittiin metsäpalveluyrittäjiksi aiuvat, asiakkaat ja muut sidosryhmät.

Metsäpalveluyrittäjiltä pyydettiin tähän julkaisuun muutaman sivun artikkelia, jossa he voivat vapaamuotoisesti kirjoittaa seuraavista aiheista:

- Millainen yrityksesi on?
- Mitä palveluita se tarjoaa?
- Miten olet päätenyt metsäpalveluyrittäjäksi?
- Millaisia asiakkaita yritykselläsi on?
- Millaisia ovat toimeksiantosi?
- Millaisia tulevaisuudennäkymiä yritykselläsi on?
- Miten markkinoit?
- Millaisia vahvuuksia ja uhkia yritystoiminnassasi näet?
- Mitä neuvoja annat yrittäjäksi aikovalle?

Hankkeen tuotoksina ja metsäpalveluyrittäjän osaamista edistävinä teemoina julkaisun lopussa käsitellään vielä yhteismetsää metsäpalveluiden asiakkaana, metsätietojärjestelmää metsäpalveluyrittäjän työvälineenä sekä verkostoa yrittäjien voimavarana.

Metsäpalveluyrittäjän kasvuohjelma -hanke oli Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston sekä Hämeen, Uudenmaan, Pirkanmaan ja Keski-Suomen ELY-keskusten osarahoittama. Hanketta hallinnoi Hämeen ammattikorkeakoulu ja osatoteuttajana toimi Metsätalouden kehittämiskeskus Tapio.

Kiitos julkaisun oikoluvusta Hämeen ammattikorkeakoulun Siri Pekurille!







## 2 MONIPUOLINEN METSÄPALVELUYRITTÄJÄ ESITTÄYTYY



## 2.1 "NICEMETSÄNHOITAJA" SIPOOSTA

Gunilla Holmberg, Massbybackan taimisto

### LIIKEIDEASTA

Massbybacka on entinen pientila ja torppa Sipoonjoen varressa. Söderkullantie halkaisee kiinteistön, taimisto sijaitsee kasvavalla pääkaupunkiseudulla Helsingin ja Porvoon välissä. Yrittäjänä olen itsenäinen maatilatalouden harjoittaja, käytän kiinteistön nimeä toiminnassani "Massbybackan taimisto".

Massbybackan taimistolla tuotetaan metsänviljelyyn erikoispuulajeja, kuten kotimaiset jalot lehtipuut (tammi, saarni, jalavat, vaahtera, tervaleppä ym.) sekä joulukuusenkasvatuksessa käytetyt serbiankuusi ja mustakuusi, sekä puutavaran tuotantoon douglaskuusi. Koristetaimia (isompi, niin sanottu 6-pack-koko) tuotetaan siemenestä asti, mutta jos löytyy, niin ostetaan sisään myös metsänviljelyaineistona jatkokasvatukseen (mänty ja kuusi).

Liikeideana on "kannattava kotimaisen, kestävän ja laadukkaan taimiaineksen tuottaminen Massbybackan taimistolla metsä- ja puutarha-alan tarpeisiin". Massbybackan taimisto on luotettava ja täsmällinen toimittaja tukkuasiakkaille. Vähittäisasiakkaille on tarjolla tuotteita, joita on vaikea saada muualta. Massbybackan taimisto työllistää nuoria ja tarjoaa työympäristön, missä paikalliset nuoret ja maailmalta Suomeen tulleet opiskelijat kohtaavat. Kausityöpaikka taimistolla on kysytty ja työntekijöiden arvostama. Hyvä ammattitaito ja "learning by doing" korostuvat.

### YRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN TAI AJAUTUMINEN

Kasvoin maalla. Isästäni sanottiin "maisteri menee aina alle" eli hän, agronomi, huoli puimuria pellolla tarvittaessa eikä välittänyt siitä oliko maa savinen vai ei. Kotini perintöä on koulunkäynnin lisäksi tekeminen. Aikanaan kävin kouluja itsekin metsänhoitajaksi asti, mutta kirjoituspöydän taakse en halunnut jäädä. Halusin liikkua luonnossa ja hoitaa metsiä.

Todellisuus ei mennyt ihan niin. Asuin perheeni kanssa maailmalla ja kotiutumme Keniasta keskelle syvintä lamaa -94. Yritystoiminta sitten lähti

käyntiin eri palasista. Törmäsin todellisuuteen, että isot järjestöt hoitavat asiantuntijatasen työt. Yrittäjyys oli jokin kummallisuus: ”...niin onko sinulla, Gunilla, joku yritys vai oletko ihan töissä” – tämä kysymys on edelliseltä vuosituhanelta. Onneksi malli muuttui.

Taimituottajaksi päädyin, kun piti olla muutakin kuin metsienhoitoa; kuten esimerkiksi käännostöitä, opastöitä, opettajakeikkaa, metsäsuunnittelua ja asukastyötä. Kynäjalavan pienimuotoisesta tuotantokokeilusta Valkeakoskella olen päätenyt kasvattamaan erikoishavuja ja kotimaisia jalaja lehtipuita Etelä-Sipooseen. Olen taimituottaja, kuulun taimistoviljelijöihin ja metsäpalveluyrittäjiin. Taimisto on viime vuosina työllistänyt minua muiden töideni kustannuksella.



Massbybackan taimisto on tiivis, Söderkullantien ja kallion välissä. Kuva kallion päältä Sipoonjokilaakson yli.

Tuotantolaitos on nyt (2014) valmis, vaikka pientä säätöä löytyy aina. Tekniikka on metsätaimitarhoilla käytettyä, kastelurampit huoneissa ja ulkona, kaikki astiataimituotantoa. Kasvihuoneiden lisäksi tilalla on talousrakennus, jossa sijaitsevat toimisto ja sosiaaliset tilat, käyttöuullakko tilapäiseen yöpymiseen sekä hallitila turpeen käsittelyyn (käytettävissä FL2-täyttölinja) ja tarvikkeiden säilyttämiseen. Samassa rakennuksessa on pellettipohjanen lämpökeskus asuin- ja talousrakennuksen tarpeisiin.

Taimituotantoon kuuluu selkeä vuosikierto. Työn ruuhkahuippu sijoittuu perinteisesti kevääseen. Kuluttajat haluavat taimensa heti maan sulettua, vaikka astiataimien käytössä ei ole rajoituksia. Istuttaahan voi niin kauan, kuin maa on sula, kunhan ei käytetä pikkukennoja routiville maille. ”Pu-



tarhan piti olla valmis eilen ja maailmanloppu tulee huomenna” kuvastaa hyvin toukokuuta. Kevät on väistämättä kiireinen, koska eri asiakasryhmittä palvelevat loppukäyttäjää tavalla tai toisella. Taimia lähtee ja tilauksia tulee samaan aikaan, kun uutta tuotantoa käynnistetään.



Aitakuusia lähdössä Maarianhaminaan syksyllä.

Tuotanto myydään pääasiassa kotimaassa Ahvenamaata myöten, yksittäisiä eriä metsikkötammia on mennyt vientiin Ruotsiin kesällä 2014 pihasta noudettuna. Kotisivut ovat suomeksi ja ruotsiksi, kuten myös Facebook-sivut. Käytän sähköisiä viestimiä; en juurikaan ilmoittele lehdissä. Osallistun jonkin verran messuille. Päivän tapahtumat pääkaupunkiseudulla onnistuvat myös kesä kautena, kauden lopuksi saatan käväistä Metsämessuilla.





Messuilla tapaa asiakkaita ja saa uusia. Metsä2014 messuilla oli Massbybackan osasto tämän näköinen.

Toimiala ei ole kultakaivos, mutta niin kauan kun Suomessa asutaan, istutetaan jotakin. Myynnin romahtaminen, ja siitä johtuva likviditeettikriisi, on tunnustettu riskitekijä, kuten myös talvituhot ja yrittäjän sairastuminen kevätkiireiden aikaan. Toimitusten lykkäytyminen syksystä kevääseen on melko tavanomaista. Pieni puskurirahasto tulee olla yllätysten varalta ja seuraavan vuoden tarvikkeiden ostoa varten. Se, että taimisto on oman kodin pihapiirissä, vaikeuttaa mahdollista taimistokiinteistön realisointia. Kun aloitin tuntui, että tilaa on riittävästi. Nyt olisi lisätilan tarve, mutta koska taimisto on kallion ja maantien välillä, on ratkaisu haettava muualta: nopeampi kierto. Tuotanto alkaa olla hallussa; myynnissä ja markkinoinnissa on aina parantamisen varaa.

Sekä metsä- että viheralalla (puutarhat, puistot) toimiminen lisää mielenkiintoa. Käytän kolmea kieltä töissä; olen itse kaksikielinen (suomi-ruotsi) ja monia kausityöntekijöitä ohjaan englanniksi. Vuosien myötä minulla on ollut erilaisia luottamustehtäviä, ilmeisesti olen paikannut yksinyrittämistä järjestötoiminnalla. Olen kolmatta kautta Leader SILMU ry:n puheenjohtaja, Sipoon kunnan teknisen valiokunnan jäsen, ja lautamies Porvoon käräjäoikeudessa. Harrastan lukemista ja pihapuuhaistelua. Liikun laiskasti, mitä koetan paikata pilateksella ja kahvakuulailulla. Kesälomani ovat talvella, jolloin matkustan mahdollisuuksien mukaan kauas ja kauan.

## 2.2 VALMISTUMINEN LAMAN AIKAAN OSOITTAUTUI ONNEKSI – JAN-ERIK OLDENBURGIN HAASTATELU

Heikki Kiuru

Puistometsäpalvelu Oldenburg Oy on perustettu vuonna 1994. Liikeideana on alusta asti ollut luonnonhoito ilman suunnittelijoiden ja toteuttajien välisiä informaatiokatkoksia. Yrityksen asiakas saa kaikki palvelut samasta paikasta. Toimintaan kuuluvat yleiset metsuripalvelut, puun kaato, tonttihakkuut, kantojen jysyntä ja puutavaran kuljetus tien varteen sekä tarvittaessa tehtaalle asti.

Jan-Erik Oldenburg kävi metsätalouden perustutkinnon Rajamäen metsätyönjohtajakoululla ja jatkoi siellä Rajamäellä metsien monikäytön jatkolinjalla.

Jan-Erik valmistui laman aikaan metsätalousteknikoksi Tammelan metsäoppilaitoksesta. Perinteisiä metsätoimihenkilöiden työpaikkoja ei juuri ollut tarjolla. Työnantajat joko vähensivät henkilökuntaa tai eivät palkanneet uusia toimihenkilöitä. Vaihtoehtoina olivat ammatinvaihto, opiskelu tai ryhtyminen metsäalan yrittäjäksi.

Metsätalousteknikko tai -insinööri yrittäjänä oli vielä silloin harvinaisuus. Metsäalan opetuksen tavoitteena oli ollut kouluttaa toimihenkilöitä toisten palvelukseen, kuten metsänhoitoyhdistyksille, yhtiöille ja metsälautakunnille. Opetus perustui enemmänkin valmiille toimintamalleille, kuin siihen, että maailma voikin muuttua nopeasti, ja on itse tehtävä ratkaisut, jotta selviytyisi uusissa oloissa. Vaikka puiden biologia pysyy suunnilleen ennallaan tuhansia vuosia, ihmisen tavoitteet muuttuvat nopeasti.

Valmistuminen laman aikaan osoittautui onneksi, kertoo Jan-Erik. Osakeyhtiö aloitti vaatimattomasti. Jan-Erik oli ainoa työntekijä. Kalusto mahdun vanhaan Toyota Corollaan, raivaussaha katolle ja moottorisaha tavara-säiliöön. Sijoitettiin laatuun ja työhön, eikä ulkoisiin menestymisen merkkeihin.



Jan-Erik Oldenburg kertoo, että yrittäjä on näköalapaikalla seurattessaan metsätalouden kehittymistä.

Kuva: Heikki Kiuru.

### **PUISTOMETSÄPALVELU OLDENBURG TÄNÄÄN**

Firma on vähitellen kasvanut. Nyt Puistometsäpalvelu Oldenburgilla on lähes 20 työntekijää, 10 henkilö- ja pakettiautoa, kantojyrsin, kaksi monitoimikonetta, kaksi ajokonetta, tukkirekka ja lavettiauto. Metsäkoneiden ja tukkirekan valinnassa Jan-Erik on päätenyt suomalaisiin tuotteisiin:

Koneet ovat Ponsseja, ja tukkirekka on Sisu. Vuorijalava firman logossa on seurannut mukana alusta asti.

Yrittäjän ei kannata kuunnella mielipiteitä siitä, että kaikki on jo keksitty, tai että koneyrittäjänä voi toimia vain konekoulun käynyt, tai että johtajana voi toimia vain kaupallisen koulutuksen jälkeen. Nykyisin työtehtävät koostuvat yksittäisten pihapuiden kaatamisesta laajojen metsäkokonaisuuksien hoitamiseen. Yritys tarjoaa kaikki metsänhoitopalvelut. Asiakas-kunta koostuu tonttien omistajista, yksityisistä metsäomistajista ja metsiä omistavista yhteisöistä.

Markkinoinnista Jan-Erik sanoo, että työ puhukoon puolestaan. Yrityksen vahvuudeksi hän kertoo ammattitaitoisen henkilökunnan. Kone- ja ajoneuvokalusto pidetään ajan tasalla, jotta työn keskeytyksiin ei turhaan tuhraannu aikaa. Tulevaisuuteen hän suhtautuu positiivisesti. Suhteellisen pieni toimija pystyy joustavasti sopeutumaan uusiin olosuhteisiin. Puunkäytön ennustetaan lisääntyvän. Urakoitsijalle se tietää töitä riippumatta siitä, valmistetaanko puusta paperia, lautta, kemikaaleja vai meneekö puu energiaksi. Puun käytön lisäys kohdistuu todennäköisesti suureksi osaksi nuoreen metsään, mikä työllistää enemmän puukuutiota kohti.



Koneen kuljettajan on tunnistettava luontokohteet ja erikoiset puut. Etualan mukuramänty jää tulevaisiksi säästöpuuksi vanhan männikön väljennyshakkuussa. Kuva: Heikki Kiuru.



## VALOISAT TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

Lainsäädännön muutoksia Jan-Erik pitää hyvin perusteltuina. Kun metsänomistajilla on mahdollisuus erota metsänhoitoyhdistyksistä, ovat yrittäjät ja metsänhoitoyhdistykset samassa asemassa kilpaillessaan työtehtävistä. Tähän asti metsänhoitoyhdistykset ovat saaneet osan tuloistaan pakollisina metsähoitomaksuina, jolloin niillä on ollut mahdollisuus toteuttaa töitä yrittäjiä halvemmalla.

Varsinaisia uhkia Jan-Erik ei näe tulevaisuudessa. Kaikista yhteiskunnan muutoksista huolimatta metsähoitotyöt on tehtävä, ja kaadettavia tonttipuita riittää tulevaisuudessakin. Näitä töitä ei voi siirtää ulkomaille. Varallisuuden ja tulotason kasvaessa yhä useammat voivat teettää metsänhoitotöitä ammattilaisilla. Metsä on monille omistajille sijoitus ja vapaa-ajan ympäristö, jonka hoitamiseen halutaan yksilöllistä palvelua.

Kilpailuun hän suhtautuu myönteisesti. Yksi yrittäjä ei kuitenkaan ehdi hoitaa kaikkia metsiä. Useat yrittäjät metsäalalla tekevät toimintaansa tunnetuksi, jolloin asiakkaat tietävät kysyä tarjouksia myös yrittäjiltä. Kilpailun pitää olla terveellä pohjalla: Yrittäjän on osattava laskea urakatarjouksen kannattavuus. Tappiolliset urakat johtavat nopeasti siihen, että koneita ei voi uusida. Puistometsäpalvelu Oldenburg Oy pitää koneensa suhteellisen uusina.

Uusille yrittäjille Jan-Erik Oldenburg korostaa oikeaa yrittäjähänkeä. Sitä on vaikea opettaa koulussa. Velkarahalla ei pidä lähteä tekemään suuria investointeja, ennen kuin on varmuutta siitä, että velka pystytään myös maksamaan. Odottamattomiin tekijöihin on aina varauduttava, jotta yksi vastoinkäyminen ei kaada yritystä. Yrittäjä ei ole koskaan täysin vapaalla, koska vastuu yrityksestä ja työpaikoista seuraa aina mukana. Vastapainona yrittäjällä on vapaus suunnitella työnsä ja alalla etenemisen ratkaisee vain oma osaaminen ja se miten hoitaa yrityksen.

## 2.3 METSÄPALVELUYRITTÄJÄNÄ TIE- JA OJASEKTORILLA

Tapio Kuronen, Tapio Kuronen Ky

Olen Tapio Kuronen Viitasaarelda. Aloitin metsäpalveluyritykseni syksyllä 1998. Yritykseni nimi on Tapio Kuronen Ky. Olen suuntautunut lähes kokonaan toimimaan metsätie- ja ojitushankkeiden suunnittelijana ja toteuttajana.



Kestävän metsätalouden rahoituslaki, KEMERA, oli tullut voimaan vuoden 1998 alusta, jolloin olin vielä opiskelijana Tuomarniemen metsäopistossa. Keväällä valmistuin metsätalousinsinööriksi, ja esitin silloiselle Keski-Suomen metsäkeskuksen johtajalle Kaarlo Kytökorvelle, että toimenkuvani muutettaisiin metsäsuunnittelijaksi, jolloin palkka olisi ollut insinöörin palkkaluokan mukainen. Olin toiminut metsäkeskuksessa Viitasaarella ja Pihtiputaalla yli 15 vuotta metsätyönjohtajana ja suunnittelin oja- ja tiehankkeita ja myös niiden toteutus kuului vastuulleni. Kytökorpi ei innostunut asiasta, koska hän totesi minun olevan aikaansaava nykyisessä tehtävässäni ja tein hyvää tulosta metsäkeskuksen liiketoiminnalle. Niinpä laskin yhteen yksi plus yksi ja sovimme vuoden toimi-

vapaasta, jonka aikana koeponnistaisin yritystoiminnan ja metsäkeskuksen toiminnan hankkeiden rahoittajana.

Kytökorven ja metsäkeskuksen silloisen johtokunnan myönteinen suhtautuminen metsäyrittäjyyteen oli merkittävä asia tehdessäni päätöstä yritystoiminnan aloittamiseksi. Lisäksi ajattelin, että yksityiselle toimijalle yksityisten kiinteistönomistajien metsissä riittää tekemistä. Olin valmis tekemään myös suorittavaa työtä, jos en olisi saanut toimeksiantoja aikaan.

Myöhemmin osoittautui, että suorittavan työn osuus rajoittui ja rajoittuu omien metsien hoitoon. Keski-Suomessa metsäkeskuksen johtokunta ja suurin osa toimihenkilöistäkin suhtautui suopeasti metsäpalveluiden yrittöimintään. Rahoitus hankkeissa toimi ja toimii kohtalaisen hyvin.

Ensimmäinen vuosi kului osaltaan vanhojen hankkeiden loppuun tekemisessä, olinhan juuri ollut opintovapailla yhteensä noin vuoden ajan 97–98. Uusiakin hankkeita tuntui järjestyvän kohtuullisesti, joten irtisanoin itseni 39-vuotiaana.

Toiminta metsäyrittäjänä raskaan KEMERAn parissa oli tuolloin uutta Suomessa, olivathan metsäkeskus ja sitä edeltävä metsälautakunta ja metsänparannuspiirit toimineet yksityisten kiinteistönomistajien hankkeissa ainoina toimijoina koko valtakunnassa. Motiivina yrittäjäksi ryhtymiseen oli toiminnan vapaus ja usko omaan osaamiseen. Suurimpina kannusteina ovat olleet suunnittelukorvaukset, ne ovat olleet kokonaan valtion avustusta yksityisille kiinteistönomistajille.

## ASIAKKAITA PUSKARADION AVULLA

Asiakkaat ovat tällaisessa toiminnassa usein kertaluontoisia. Metsätillaliset tietenkin keskustelevat toistensa kanssa ja antavat lausuntoja siitä, miten työt onnistuivat ja pitivätkö puheet ja niihin liittyvät toiminnot paikkaansa, oliko työn laatu sovitun mukaista jne. Puskaradio on tehokain, joskin paikallinen markkinointitapa. Olen aina yrittänyt toimia siten, että luottamus säilyy asiakkaisiin ja metsäkeskuksen viranomaistoiminnan suuntaan.

Suuri epävarmuus olikin se kuinka saada hankituksi uusia asiakkaita. Metsäkeskuksilla oli valmiit asiakassuhteet ja metsäsuunnittelun kautta tuli ja tulee tietoa mahdollisista uusista työkohteista. Toisaalta asiakkaat kokevat hyvänä vaihtoehtona mahdollisuuden saada asiantuntijapalveluita myös yksityisen metsäpalvelun toimesta.

Nykyään metsäkeskuksen liiketoiminta on eriytetty muusta toiminnasta, ja asiat ovat selkiytyneet muutoinkin. Metsänhoitoyhdistystenkin on saatava toimintonsa pyörimään ilman veroluontoista metsänhoitomaksutuloa. Metsään mahtuu, ei meitä toimijoita liikaa ole!

Uusien asiakkaiden hankinnassa onnistun yleensä erilaisten sidosryhmien kautta. Tietenkin omaa markkinointia teen koko ajan ja kaikissa yhteyksissä. Mielestäni tärkeätä on luoda verkosto, jonka kautta työkohteita myös tulee.

Koneyrittäjissä on kiinteistönomistajia ja heillä on suhteita tiekuntiin sekä muihin metsänomistajiin. Johonkin työkohteeseen hommattu avustus on kaikkien etu, ja tieto siitä välittyy nopeasti muillekin metsänomistajille.

## TIE- JA OJITUSPALVELUITA TARJOLLA

Ensimmäisinä vuosina yhtiölläni oli palkattuna metsureita ja toimihenkilö hankkeiden suunnitteluun ja toteutuksen valvontaan. Työmaat suuntautuivat ympäri Suomea, mm. Kytäjän kartanon tiestöt (n. 40 kilometriä) korjattiin kokonaan, ja uusiakin teitä rakennettiin n. 15 kilometriä. Tämä kohde oli suuri, mutta kyllä kaikkiin pienempiinkin töihin on ryhdyttävä, siten tunnettavuus kasvaa.

Työmäärät ja vastuut sekä etäisyydet kasvoivat liian suuriksi, joten suunnittelua ja hankkeiden järjestelyä aloin tehdä itsekseni. Toiminnot laajenivat kaivinkoneurakointiin ja hakkuutoimintaan, jonka kuitenkin olen nyt lähes lopettanut. Yhdellä koneella teen maanmuokkausta ja kaivutöitä omissa ja yhtymien metsissä, mutta en kuitenkaan KEMERA-hankkeita.

Metsäteollisuus omistaa Suomessa merkittävästi maaomaisuutta. Yhtiöt ovat saneeranneet voimakkaasti henkilöstöään, ja tämä on tietenkin lisännyt jäljelle jäävien toimihenkilöiden työpaineita. Lisätyöt, kuten ojitusaluiden hoito, ovat selkeä kokonaisuus ulkoistettavaksi. Näistä voi tietenkin myös pilkkoa sopivia toimintoja erikseen urakoitavaksi.

Melko pian yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen olen toiminut UPM Metsän ojitus- ja tieasiantuntijana. Myös muut yhtiöt ovat tilanneet metsiinsä suunnittelupalveluita. Vuosittain teen kunnostus ojitussuunnitelmia yhtiöiden metsiin Keski-Suomen ja Pohjanmaan alueille. Työ on kausiluontoista, ja kohteet ovat usein etäällä, mutta kovin pieniä ne eivät ole.

Uutena asiana on metsäyhtiöiden halu ja pyrkimys olla mukana KEMERA-hankkeiden toimijoina omien asiakkaidensa metsissä. Se tuo lisää kilpailua metsäpalveluiden tuottamiseen. Yksityisenä toimijana luotan enemmän yhteistyöhön ja erilaisten verkostojen luomiseen kuin pelkkään omaan markkinointiin. Yhteistyömme metsäyhtiöiden kanssa on laajentunut myös KEMERA-hankkeisiin ja se on ilmeisesti kasvamassa tulevaisuudessa voimakkaasti. Toimeksiannot tulevat nykyäänkin oman markkinoinnin kautta, mutta yhä enemmän eri verkostojen kautta. Tieasioissa yksityisteiden tiekunnat ovat erittäin merkittäviä yhteistyökumppaneita, onhan suurin osa KEMERA-teistä tien peruskorjaushankkeita. Uusia teitä rakennetaan KEMERA-avustuksella melko vähän.

Lapin metsäkeskuksen alueella on kuitenkin suurempia tiettömiä alueita yksityismaillakin. Usein niihin liittyy myös muita tienkäyttäjiä kuin pel-



kästään metsätalous. Etelä-Lapin voimakas metsienkasvu ja lisääntyvä puunkäyttö luovat tarpeita uusien metsäteiden rakentamiseen.

Kunnostusojituksessa aloite tulee yleensä jonkin leimikon yhteydessä olevasta ojitustarpeesta, sitä laajennan mahdollisuuksien mukaan suuremmaksi. Toistaiseksi laajentamista ovat haitanneet puun ostomahdollisuudet etenkin talviharvennusleimikoista. Metsäteollisuuden lisäinvestoinnit ovat tosi hyvä asia kuitupuun tasaisen menekin kannalta. Leimikoita on turvemaillakin pyrittävä osittelemaan tarkemmin mahdollisiin kesäkorjuuosioihin, joihin mennään hakkaamaan kesän ja alkusyksyn ollessa kuivia, kuten usein tapahtuu. Hakkuumahdollisuuksia turvemaakohteilla meillä on paljon.

Kunnostusojitus investointina ei ole mahdolloman suuri, onhan sen kuoletusaika 25–30 vuotta. Hyviä, maanomistajille tuottavia kunnostusojituskohteita on paljon. On saatava vesiensuojelu ja puunkorjuu sekä hankkeen toteutus virtaviivaiseksi ja kaikkia osapuolia tyydyttäväksi kokonaisuudeksi. Siten saamme myös kunnostusojitusmäärät nousemaan metsien inventoinnin osoittamalle, tarvittavalle tasolle.

Metsäteiden kunnostaminen nykyistä puunkorjuukaluston vaatimusta vastaavaksi on melkoinen haaste. Kunnostettavaa on paljon, mutta rahoitusta pitäisi saada lisää. Läpikulkuteille voisi olla parempi tuki, koska niille ohjautuu paljon tiekuntien ulkopuolista liikennettä, josta aiheutuvat kustannukset tiekunnat maksavat itse. Puuntuotannon turvaamiseksi osoitettu määräaikainen yksityisteiden rahoitus oli hyvä, sen turvin saatiin pitkiä ja kalliita läpikulkuteitä kuntoon. Rahoitusten tulisi olla pitkäaikaisia ja selkeitä.

Yksityis- ja paikallisteiden sillat vaativat lähitulevaisuudessa uusia ratkaisuja ja taas lisää rahaa. Siltojen kantavuudet ovat vuosien saatossa heikentyneet ja osalla silloista on kunto- ja kantavuustarkastukset kokonaan tekemättä.

Rahoitusta tarvittaisiin enemmän, suunnittelua ja ennakkovalmistelua pitäisi lisätä sekä suunnittelujärjestelmiä olisi kehitettävä edelleen. Suunnittelussa päätetään noin 80 % tulevista työ kustannuksista.

Suomen vahvuutena on edelleen metsätalous, sen laadukas raaka-aine ja laadukas toiminta. Metsäteollisuuden investoinnit ja tehtaiden tehokkuuksien lisäämiset ovat hyvä pohja tulevaisuudelle. Ne luovat uskoa metsän kasvatukseen, sen kannattavuuteen ja siihen liittyvään liiketoimintaan. Metsäteollisuuden tuotteiden uudet sovellukset ja kokonaan uudet tuotteet sekä niiden yhteyteen kehittyvä liiketoiminta ja innovaatiot ovat tulevaisuudessa merkittävässä osassa metsäklusteria.

## 2.4 PALVELUA METSÄNHOIDOSTA KIINTEISTÖNVÄLITYKSEEN

Veijo Laukkanen, Punkaharjun Metsäpalvelu Oy LKV



Työsarkani metsäalalla alkoi jo nuorena poikana isän mukana metsurihommissa. Tehtyäni muutamana vuoden metsurintöitä, lähdin opiskelemaan ensin metsätalouden yleisjaksolle ja heti perään metsätalousteknikoksi. Valmistuin Itä-Savon Metsäkoulusta Savonlinnan Varparannalta vuonna 1988. Valmistuttuani pääsin heti Punkaharjun metsänhoitoyhdistyksen palvelukseen, jossa toimin, aluksi työnjohtajana ja sitten aluevastaavana, yhteensä kymmenisen vuotta.

Vuonna 1996 päätin jatkaa opintoja, ja hakeuduin metsätalousinsinööri-koulutukseen Kymenlaakson ammattikorkeakouluun Kotkaan, josta valmistuin 1998. Olen aina kokenut olevani jossain määrin yrittäjähenkkinen, ja koulutuksessa sain vahvistusta ajatukselle perustaa oma yritys. 1998 voimaan tullut laki metsänhoitoyhdistyksistä mahdollisti metsänhoitomaksusta vapautumisen ja vapaan kilpailun metsäalalla. Tuohon aikaan yksityisiä metsäpalveluyrityksiä oli hyvin vähän ja Punkaharjulta sekä ympäristökunnista tämänlainen palvelu puuttui kokonaan.

Hetken aikaa ajatusta kypsyteltyäni päädyin ryhtymään yrittäjäksi ja irtisanouduin metsänhoitoyhdistyksen palveluksesta. Punkaharjun Metsäpalvelu Tmi rekisteröitiin joulukuussa 1998 ja toiminta alkoi heti vuoden 1999 alussa. Yhdistyksen palveluksessa toimiessani alueen metsänomistajat ja metsuri- ja koneyritykset olivat tulleet minulle tutuiksi, joten asiakassuhteiden ja yhteistyökumppaniverkoston luominen ei ollut ongelma.

### MYÖS KIINTEISTÖNVÄLITYSPALVELUITA

Yritykseni tarjosi (ja tarjoaa edelleenkin) kaikkia metsätalouteen liittyviä töitä suunnittelusta ja metsänhoidosta puunkorjuuseen ja veroilmoitusten laatimiseen. Yritysideaa kypsytellessäni laatimaani liiketoimintasuunnitelmaan on kirjattu, että alkuvaiheessa yrityksen palveluvalikoimaan kuuluu lähes kaikki metsään ja puuhun liittyvä, ja tulevaisuudessa on tarkoitus keskittyä ensisijassa puu- ja tilakauppaan. Tämä on toteutunut hyvin.

Vuonna 2003 suoritin LKV-tutkinnon ja sen myötä yrityksen palveluvalikoima laajeni myös kiinteistönvälitykseen. Metsätilojen lisäksi välitimme kaikenlaisia kiinteistöjä ja osakehuoneistoja, teemme perunkirjoituksia, perinnönjakoja ja osituksia. 2006 päätin hankkia oman metsäkoneen ja perustin toiminimen rinnalle osakeyhtiön puukauppaa ja kiinteistönvälitystä hoitamaan. Toiminimen puolelle jäivät lähinnä metsänhoitotyöt. Kahden yrityksen pyörittäminen oli kuitenkin melko sekavaa, joten vuonna 2009 päätimme siirtää kaikki yrityksen toiminnot osakeyhtiölle, Punkaharjun Metsäpalvelu Oy LKV:lle.

Punkaharjun Metsäpalvelu Oy LKV on tänä päivänä 100 % perheyhtiö, jonka osakkeet omistan yhdessä poikani ja kahden tyttärenti kanssa. Poikani Juuso työskentelee yhtiössä metsäkoneenkuljettajana ja tyttärenti Jenni hoitaa kirjanpidon, laskutuksen, palkanlaskennat ym. ja tarjoaa lisäksi isännöinti- ja kirjanpitopalveluita asiakkaille. Aliurakoitsijoina meillä on muutama metsuriyrittäjä ja toimistossa kiinteistönvälitystehtävissä yksi henkilö. Palkattua henkilöstöä on perheen ulkopuolelta yksi metsäkoneenkuljettaja ja yksi metsuri ympäri vuoden, lisäksi metsureita kausityöntekijöinä tarpeen mukaan, lähinnä kevästä syksyyn.



Toimialojemme laajuudesta johtuen meillä on asiakkaita laidasta laitaan; yksityisiä ihmisiä, yrityksiä, taloyhtiöitä. Myös metsäpuolella asiakkaita on yksityisistä metsänomistajista suuriin metsäyhtiöihin. Suuri osa metsureidemme työmaista tulee Stora Enson kautta, jonka kanssa meillä on metsurityösopimus. Korjuupuolella asiakkaat ovat enimmäkseen yksityisiä metsänomistajia, joilta ostanne puuta. Kaupunkilaismetsänomistajat ovat yhä kasvava metsänomistajaryhmä. Itse metsiään hoitavat metsänomistajat ovat viime vuosina vähentyneet, ja metsien omistusta siirtynyt paljon mm. perikunnille, joilla ei välttämättä ole halua/osaamista

itse hoitaa metsiään, joten tarjoamiemme kokonaisvaltaisten metsänhoitopalveluiden tarve kasvaa jatkuvasti. Juuri metsänomistajakunnan rakenteen muuttumisen vuoksi markkinoille mahtuu varmasti uusiakin yksityisiä metsäpalveluyrityksiä.

## VINKKEJÄ YRITTÄJÄKSI AIKOVILLE

Haasteita toiminnassa aiheuttavat niin taloussuhdanteet kuin sääkin. Muutama huono talvi aiheuttaa äkkiä suuria ongelmia ja tulojen menetyksiä puunkorjuupuolella. Sydäntalvikaudella metsureita on silloin tällöin jouduttu lomauttamaan. Vuonna 2012 hankimmekin latukoneen paikkaamaan hiljaisempaa aikaa metsäpuolella talvisin. Metsurimme hoitavat Punkaharjulla matkailuyritysten latureitistöjen kunnostuksen ja auki pitämisen talviaikaan. Viime talvi oli kuitenkin myös tämän liiketoiminta-alueen kannalta todella huono, kun lunta ei ollut. Nyt jännitämmekin, minkälainen tulevan talven sää tulee olemaan. Liikevaihto ja yrityksen maksuvalmius romahtavat nopeasti, jos kalliit koneet seisovat käyttämättöminä. Olen kuitenkin sitä mieltä, että toimintaa pitää jatkuvasti kehittää vaikka pienellä riskilläkin ja etsiä uusia toimintamalleja ja palvelumuotoja pärjätäkseen. Minulle tärkeää on myös työllistäminen, hyvistä työnteo-kijöistä täytyy pitää kiinni ja yrittää tarjota heille työtä ympärivuotisesti.

Tämän päivän Suomessa yrittäminen on tehty mielestäni hankalaksi lisääntyneen byrokratian myötä. Paperityöt vievät suuren osan yrittäjän ajasta. Se on turhauttavaa, koska mielellään käyttäisi aikansa tuottavaan työhön ja panostaisi siihen, minkä parhaiten osaa. Yritystoiminta on mielestäni kuitenkin hyvin antoisaa, saa itse päättää työajoistaan ja toteuttaa visioitaan. Oman haasteensa tuo jatkuva kiire, kuinka ehtiä hoitaa kaikki luvatut työt ja toisaalta olla lupaamatta liikoja. Stressinsietokykyä tarvitaan todella! Suosittelen yritystoimintaa aloittaville hyvän kirjanpitäjän hankkimista. Itsekin on kuitenkin hyvä ymmärtää perusasioita myös talouspuolesta, ja laskutus on tärkeä hoitaa ajallaan.

Tämän vuoden lopussa olen toiminut yrittäjänä jo 16 vuotta. Kaikista haasteista ja stressistä huolimatta en päivääkään vaihtaisi pois, enkä missään vaiheessa ole haikaillut takaisin palkkatyöhön. Voin lämpimästi suositella yrittäjäksi ryhtymistä, jos sinulla on yrittäjähenkisyyttä, halu tehdä kovasti töitä, avoin mieli ja kyky tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa.



## 2.5 KUTAJOEN METSÄRENGIT PALVELUKSESSASI

Kimmo Siivonen, Kutajoen metsäengit Ky

### MITEN OLEN PÄÄTYNYT METSÄPALVELUYRITTÄJÄKSI?

Olen maatalon poika, minulla oli lypsykarjaa ja tykkäsin tehdä hankintahakkuita ym. metsätöitä omissa metsissä. Luovuin lehmistä 1997, ja samana vuonna metsähoitoyhdistyksen alueneuvoja tuli kysymään minua hakkuuhommiin. Siitä alkoi palkkametsurin pätkäura. Samalle vuodelle tuli tapahtumia; Hollolassa alettiin suunnitella hakelämmitystä paikallisen vanhainkodin lämmittämiseksi, perustettiin osuuskunta ja minut valittiin Pyhäniemen energiaosuuskunnan hallituksen puheenjohtajaksi. Näin asiat



menivät eteenpäin minun elämässäni. Sitten lähdimme muutaman naapurin isännän kanssa Kurun metsäkouluun lämpöyrittäjäkurssille, joka kesti kaksi kuukautta. Siellä minulle syntyi ajatus, että voisin alkaa metsuriyrittäjäksi. Vuonna 1998 hakelämmitys alkoi vanhainkodilla ja sen hoitaminen, päivystys ym. hallinnon työt.

Ajattelin mennä kysymään metsänhoitoyhdistyksen toiminnanjohtajalta jotain hyvää ehdotusta, mitä voisin opiskella jatkossa. Hän sanoi heti, että ei mitään opiskelua – osta Terri-telamaasturi. Minä en ollut ikinä kuullut moisesta

koneesta, ja me lähdimme katsomaan sellaista Hollolaan. Näin koneen ja ajattelin, että en ikinä osta sellaista. Mutta kun näin sanoo, niin edestään löytää. Tapahtumat etenivät, olin yhden naapurin isännän kanssa Viipurin matkalla ja siellä heitin hänelle, että kiinnostaisiko tällainen kuvio – koneen hankinta ym. toiminta? Hän vastasi melkein heti, että ”menemmekö jo maanantaina pankkiin kysymään rahaa?”.

Niin perustimme avoimen yhtiön Kutajoen Metsäengit vuonna 1998, ja aloimme ajaa puita metsänhoitoyhdistyksen hankintapalvelutyömailla sekä teimme hakkuutöitä. Vuonna 2002 yhtiömies ilmoitti, että ei halua jatkaa. Vaihdoin toiminimeä avoimesta yhtiöstä kommandiittiyhtiöksi samana vuonna. Yhtiökumppaniksi tuli vanhin veljeni.

Aloin itse kehittää yhtiötä ja ensimmäinen palkattu työntekijä tuli meille 2002. Työsuhde kesti puoli vuotta, ja sen jälkeen olen käyttänyt muita metsäpalveluyrittäjiä. Vuonna 2009 alkoi työntekijän sisäanajo oppisopimuskoulutuksen kautta, ja hän on ollut siitä asti palveluksessa tehden kaikkia yrityksen töitä sekä sen lisäksi yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa. Alusta asti olen hoitanut osuuskunnan hallintoa oman yrityksen yhtenä toimialana.

Näin se suunnilleen on mennyt minun kohdallani.

## **PALVELUMME**

### **PIHA- JA TONTTIPUUT**

- piha- ja tonttipuiden kaato, sekä muu hakkuutyö ja hakkuutähteen kasaan ajo, vaikeat puut nostokorista tehtynä tai kiipeiltynä.
- hakkuutähteen poiskuljetus
- ainespuun eteenpäinmarkkinointi

### **METSURITYÖNÄ TEHTÄVÄT HARVENNUSHAKKUUT JA RAIVAUKSET YM. TYÖT**

- metsurihakkuut
- taimikonhoitotyöt
- nuoren metsän kunnostukset
- metsän uudistaminen, istutus/kylvötyöt

### **PUUN LÄHIKULJETUS TERRI-TELAMAASTURILLA**

- lähikuljetus Terrillä herkistä kohteista maaperää rikkomatta
- tontti- ja pihapuiden sekä oksien siirtäminen kaadon jälkeen tontin laitaan eteenpäin kuljetusta varten
- metsuripuiden ajo harvennushakkuulta
- Terri kulkee pehmeämmässä maaperässä, kuin ihminen kävelee

### **ENERGIAPUUN KORJUU JA SUUNNITTELUPALVELU**

- energiapuukohteiden suunnittelu ja toteutus mies- tai konetyönä

- metsurihakkuu ja Terrillä ajo niin, että jää metsä hoidetun näköiseksi
- energiapuun jälleen markkinointi

#### ENERGIA- JA MAISEMAHAKKEEN MYNTIPALVELU

- lämmitykseen tarkoitettua hakkeen myyntiä varastosta katon alta tai ulkoa terminaalista.
- pihoihin ja maisemointiin kuorikehakteeksi

#### VARAMIESPALVELU/MUUT

- tarjoamme kuljettajapalveluja maatalouteen, maanrakennuksen sekä teollisuuden tarpeisiin.
- lomituspalvelua karjatiloilta sekä muuhun maataloustyöhön.
- osuuskunnalle hallintopalvelu.



kuva: Jere Siivonen

## ASIAKKAAMME JA TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

Asiakkaitamme ovat olleet metsänhoitoyhdistys, metsäyhtiöt, kaupunki, kunta, seurakunta sekä yksityiset metsän- ja tontinomistajat. Tällä hetkellä meillä on sopimus Lahden kaupungin kanssa tonttipuiden poistossa. Lisäksi toimin suoraan metsänomistajien kanssa ja kaadamme pihapuita. Kesäaikaan toimimme koneenkuljettajan tehtävissä elementtiteollisuudessa muun työn ohessa.

Työkohteet ovat yhden, kahden tai kolmen päivän kohteita. Metsänhoitokohteet ovat yleensä päivien tai viikkojen kestoisia.

Tulevaisuus huolettaa, että pysyisin terveenä ja jaksaisin tehdä tätä raskasta yrittäjän työsarkaa. Lisäksi kilpailu kiristyy uusien metsäpalveluyrittäjien myötä, eikä osata tai haluta tehdä yhteistyötä.

Markkinoin lehti-ilmoituksin paikallislehdissä, kotisivujen, hyvän työnjäljen ja -moraalin avulla. Myös puskaradio toimii aika hyvin.

Omana vahvuutenani pidän Terriä, jolla päästään hankaliin kohteisiin sekä moniosaamista ja joustavuutta palveluissa. Uhkana koen tällä hetkellä pihapuiden kaatoon tulleet erikoismiehet, muun muassa palomiehet, jotka tekevät omaksi ilokseen töitä ja polkevat hintoja, kun ei ole elinkeino kiinni tästä ammatista.

Neuvona yrittäjäksi aikovalle sanon, että rohkeasti vain sahan kahvoista kiinni. Kyllä täällä töitä löytyy, kun ei lähde vain polkemaan hintoja.

## 2.6 YKSITYISTÄ METSÄPALVELUA ITÄ-HÄMEESSÄ

Pasi Valkonen, Valpas

Perustin yritykseni Hartolaan vuoden 1998 alussa. Olin aiemmin toiminut Ekon yhteismetsän toiminnanjohtajana kolmentoista vuoden ajan. Muutokset toimintaympäristössä kasvoivat ja niiden myötä yhteismetsä katsoi,



ettei kokopäiväistä miestä enää tarvittaisi. Vaihtoehtoina oli olla osa-aikainen työntekijänä ja sivutoiminen yrittäjä tai hypätä kokonaan yrittäjäksi. Asiaa valmisteltiin ja tammikuussa solmittiin sopimus yhteismetsän kanssa, joka oli ja on yhä edelleen kivijalka yrityksessäni. Alussa kuvitelmis- sa oli, että alueen kaksi muuta yhteismetsää lähtisivät jollain tavoin mukaan, mutta heidän voimak- kaat henkilökytköksensä metsän- hoitoyhdistykseen ja sen hallituk- seen muodostivat selkeän esteen, josta ei oltu valmiita luopumaan. Palkattua henkilöstöä minulla ei juuri ole ollut koko yrittäjyyden aikana. Työnantajan velvoitteet ja

sopivan työvoiman löytyminen, sekä ympäri vuoden työllistämisen vaike- us ovat olleet minulle suurin este palkata lisätyövoimaa.

Seuraavina vuosina asiakkaiksi tuli yksityisiä metsänomistajia sekä Har- tolan kunta. Kunnan asiakkaaksi saaminen ei ollut helppoa, vaikka tar- jouskilpailun voitinkin. Hävinnyt osapuoli vei asian hallinto-oikeuteen, jossa se venyi yli kaksi vuotta. Tänä aikana sain nieleskellä monta kertaa erilaisia kirjoituksia ja malttaa mieltäni ja luottaa oikeuden päätökseen, joka sitten olikin odotettu. Edelleenkin samanlaisiin tilanteisiin voi jou- tua, jos lähtee mukaan julkisen puolen tarjouskilpailuun mukaan. Uskon kuitenkin, että ajat muuttuvat ja molemmat osapuolet hyväksyvät mah- dollisen tappion tarjouskilpailussa, eikä päätöksiä tarvitse odottaa vuosia.



## ASIAKASKIRJO LAAJENEE

Tänä päivänä tärkeimmät asiakkaani ovat yhteismetsän ja kunnan lisäksi monitoimikoneyrittäjät, joille teen kontrollimittauksia, korjuujälkitarkastuksia ja tarvittaessa annan myös puiden kaatoapua. Lisäksi yhteistyö puutavarayritysten kanssa on tullut mukaan erilaisten palvelujen muodossa. Eräälle vakuutusyhtiölle toimin metsäalan asiantuntijana ja suoritan heille vaikeimpien metsätuhojen arvioinnin ja laskelmat. Yksityisille metsänomistajille tarjoan hyvin erilaisia palveluja heidän tarpeidensa mukaan. Joku tarvitsee metsäsuunnitelman, toinen tarvitsee taimia, joku kokonaisen puukauppapalvelun. Sitten ovat tietenkin metsänhoitotyöt, joissa käytän yrittäjämetsureita. Metsätilojen arviot työllistävät ja niihin toimeksiannot tulevat yksityisiltä maanomistajilta, kiinteistövälittäjiltä sekä myös maanmittauslaitokselta.



Yhteismetsällä on n. 200 hehtaaria metsää saarella ja aina joskus sinne on tehtävä jäätiekin.

## KYSYNTÄÄ TULEVAISUUDESSAKIN

Mielestäni tulevaisuudessa suurin haaste tulee olemaan kotimaisen, osaan työvoiman löytäminen metsänhoitopuolelle. Nykyään metsässä metsureina työskentelevät ovat melko varttunutta väkeä ja uutta nuorta voimaa kaivataan metsään. Samaan aikaan omatoiminen metsänhoitotyö metsänomistajien keskuudessa on vähentynyt muun muassa ikääntymi-

sen ja etämetsänomistamisen vuoksi. Toivon, että metsureita aletaan arvostamaan enemmän ja työstä oltaisiin myös valmiita maksamaan, nopeaa muutos tuskin kuitenkaan on. Uskon, että metsuriyrittäjillä riittää työskarkaa aina lumettomana aikana yllin kyllin, mutta se että heille pystytään tarjoamaan työtä myös lumiseen aikaan, on metsuriyrittäjyyden ongelma.

Osaavan kotimaisen työvoiman saannin lisäksi näen itseeni kohdistuvan tietenkkin myös iän tuomat haasteet. Vaikka harrastan urheilua kilpata-solla, on terveys aina omanlaisensa uhka. Terveyttä ei koskaan voi taata, mutta omalla elämällä siihen voi paljon vaikuttaa. Hyvä fyysinen harras-tus auttaa tässä paljon ja tavoitteellinen urheilu on itselläni ollut suuri voi-mavara myös henkisesti. Tapaturman ja työkyvyttömyyden varalle kan-nattaa ottaa oikeat ja riittävät vakuutukset. Itse olen pari kertaa joutunut turvautumaan tapaturmavakuutuksen päivärahoihin, ja onneksi yrittäjän tapaturmavakuutus kattaa myös urheiluvammat.

Uskon, että tulevaisuudessa meidän metsäpalveluyrittäjien kysyntä tu-lee kasvamaan ja varmaan myös yleisesti yrittäjien. Tähän tulee vaikutta-maan osaltaan metsänhoitoyhdistyksen muutos, mutta osalla aluetta se varmaan kiristää kilpailua. Päijät-Hämeen Yrittäjien teema ”Vain kilpai-lu jalostaa”, pitää paikkansa myös meillä metsäpalveluyrittäjillä.

## 2.7 PÄÄTÖS METSÄKONTION PERUSTAMISESTA KYPYSI NOPEASTI

Heikki Väisänen, Metsäkontio

Hannele Karhu, Metsäyrittäjien palveluverkko Meve Oy

### KUHMON METSÄKONTION PERUSTAMINEN

Kuhmon Metsäkontio on perustettu vuonna 1997. Päätös yrityksen perustamisesta kypsyi muutamassa kuukaudessa. 1990-luvun lopulla elettiin laman loppua, eikä työllistymismahdollisuuksia ollut. 'Jos ei itse olisi alkanut yrittäjäksi, ei todennäköisesti töitä olisi heti saanutkaan', summaa kuhmolainen Vesa Väisänen, Metsäkontion yrittäjä. Hän perusti yrityksen yhdessä Heikki Väisäsen kanssa. Samasta sukunimestä huolimatta kollegat eivät ole sukua toisilleen. Alussa yrittäjät tekivät kaiken suorittavan työn itse. Nykyisin yritys työllistää useita metsureita, suunnittelijan, toimistosihteerin, koneyrittäjiä. Puukauppaa on tehty yrityksen alkutai-paleelta asti. Puuta ostetaan pysty- ja valtakirjakaupalla. Leimikon korjuun ja autokuljetuksen tekevät sopimusyrittäjät. Urakointipalvelut ostetaan myös maanmuokkaus-, tierakennus- ja ojitushankkeisiin.

### AIKAISempi TYÖKOKEMUS INNOSTI HEIKKI VÄISÄSEN YRITTÄJÄKSI

Heikki Väisänen valmistui Joensuun metsä- ja puutalousopistosta 1997. Päättyön aiheena oli Metsäpalveluyrittämisen mahdollisuudet. Aikaisempi työkokemus metsätyönjohtajana innosti kokeilemaan työtä yrittäjänä. Metsäkontion sivutoimipiste perustettiin Sotkamoon 2012 ja samalla yrityksen nimi lyhennettiin Metsäkontioksi. Yrityksen kehittämistä ja yrittäjien sekä työntekijöiden täydennyskoulutusta on hankittu vuosien saatossa mm. tienrakentamiseen, kunnostusojitukseen ja kiinteistöväilytykseen.

Väisäset ovat Kainuun Metsätoimistot -verkoston perustajajäseniä. Kainuun Metsätoimistot nimen alla on tarjottu metsäpalveluja jo kymmenen vuotta. Muut verkostoyritykset ovat Kajaanin Metsäpalvelu Oy ja MP Karhu Oy Puolangalta.

## ASIAKASRYHMÄT

Metsänhoitosopimusasiakkaat ovat Metsäkontiolle iso asiakasryhmä. Ajan tasalla olevat metsäsuunnitelmat ja Metsäkontion metsäjärjestelmä tuovat ryhtiä asiakashallintaan, hankkeiden suunnitteluun ja toteutukseen. Metsäkontion vahvuutena on tarjota asiakkaalle koko palveluvalikoima aina veroilmoituksen laatimiseen asti. Kasvava osa asiakkaista on kaupunkilaismetsänomistajia. Yhteydenpito metsänomistajiin on metsänomistuksen kaupunkiin siirtymisestä huolimatta tiivistä, sillä metsänomistajat haluavat tietää hankkeitten edistymisestä.

Toimeksiantoina ovat yksittäiset työtilaukset tai isot kokonaispalvelut. Suurimmillaan toimeksiannot sisältävät metsäsuunnittelun, tie- ja oja-suunnitelmat sekä toteutukset, puukaupat, metsänhoito- ja uudistustyöt. Metsähallitukselle ja metsäyhtiöille urakoidaan metsänhoitotöitä. Metsäkontion sopimusasiakkaana on mm. Kuhmon kaupunki.



Esitekuva, Heikki Väisänen

## TOIMINTAYMPÄRISTÖ ON MUUTTUNUT

Valveutuneet metsänomistajat ottavat selvää eri metsätoimijoista ja vaativat palvelua. Aktiivisuus näkyy lisääntyneinä yhteydenottoina. Tiedotusvälineissä on vellottu tulevia lakiuudistuksia sekä puolesta että vastaan. Metsänhoitomaksuvapautus ja metsälakimuutos ovat herättäneet kiinnostusta ja hämmennystäkin. Metsäkontio on kehittänyt ja lisännyt metsäpal-

veluja. Yrittäjillä, henkilökunnalla ja koko organisaatiolla on vahva metsäalan osaaminen.

Metsäkontion asiakkaat saavat ”bonuksena” sijoitusneuvontaa metsäomaisuutensa hoitamisessa. Metsä on monelle metsänomistajalle sijoitus tulevaisuuteen. Tämä sijoitus voi olla varttuvat tukkipuustot lisäeläkkeeksi. Oikea-aikaiset hakkuu- ja hoitotyöt lisäävät metsän tuottoa. Joskus metsätilan myynti voi olla hyvä ratkaisu, jos aikaa ja kiinnostusta metsätalouteen ei ole. Lakimuutokset parantavat metsäpalveluyritysten toimintamahdollisuuksia, mikä näkyy palvelun tarjonnan lisääntymisenä ja yritysten kasvamisena.

### TÄRKEYSJÄRJESTYKSEN KÄRKIKOLMIKOSSA VARHAISPERKAUS, OJA- JA METSÄSUUNNITTELU

Yhteiskunnan lama- ja taantumapuheet eivät estäneet yrityksen laajentamista. Pk-yritykset ovat merkittäviä työllistäjiä, minkä myös päättäjät ovat tunnustaneet. Verotus tosin on kova, ja välillä tulevaisuus huolettaa.

Lama ei kuitenkaan vaikuta metsään yhtä nopeasti kuin esimerkiksi kännykkäteollisuuteen, valottavat yrittäjät. Kaikki metsänhoitotyöt ovat oikein ajoitettuna tärkeitä. Hoitotöiden ykköseksi nousee kuitenkin varhaisperkaus. Oikein ajoitettuna varhaisperkaus saa taimikon kasvamaan kohisten. Heti perkauksen jälkeen kärkeen sijoittuvat oja- ja metsäsuunnittelu. Suurin



Metsänomistajien aktiivisuus näkyy lisääntyneinä yhteydenottoina. 'Valveutuneet metsänomistajat ottavat asioista selvää', tietää Metsäkontion yrittäjä Vesa Väisänen. Kuva Hannele Karhu.

osa metsänomistajista ymmärtää metsäsuunnitelman tärkeyden. 'Metsä kiittää hyvästä hoidosta', kiteyttää Vesa Väisänen.

### KAINUULAISET YRITTÄJÄT MARKKINOIVAT YHDESSÄ

Kainuun Metsätoimistot -verkostossa toimii neljä metsäpalveluyrittäjää, jotka ovat yhdistäneet markkinointinsa. Kainuun Metsätoimistot -nimen alla on markkinoitu metsäpalveluja kymmenen vuotta. Ryhmällä on yhteiset [www.kainuunmetstoimistot.net](http://www.kainuunmetstoimistot.net) -kotisivut ja Facebook-sivusto. Verkoston yritykset ovat saaneet arvostusta asiakkailta ja yhteistyökumppaneilta. Erityisesti yrittäjien joustavuutta ja keskinäistä yhteistyötä on kiitetty julkisesti.



## YRITYSRYHMÄ EI KALPENE ISOMPIEN TOIMIJOIDEN RINNALLA

Alussa yrittäjille naureskeltiin, eikä toiminnan jatkuvuuteen uskottu. Nyt tilanne on toinen. Metsäalan yrittäjät ja työntekijät ovat pitkälle koulutautuneita monialaosaajia. Yrittäjät ovat erikoistuneet muun muassa oja- ja yksityistieasioihin. Palveluihin kuuluu myös metsäkiinteistöjen välitys, jonka kysyntä kasvaa koko ajan. Kilpailuetuna on riipeys vastata asiakkaiden tarpeisiin. Ryhmä ei kalpene isompien toimijoiden rinnalla, päinvastoin yrittäjät ovat avoimia yhteistyölle.

## 2.8 SUOMEN ATEENASTA SAVO-KARJALAN LINNUNLAULUMAILLE

Merja Väisänen, Savotta-apu Väisänen

### ELÄMÄÄ ENNEN YRITYSAJANLASKUN ALKUA

Lähdin metsäkouluun umpiummikkona. Olin kaupunkilaisylioppilastyttö ja lähdössä ensimmäistä kertaa pois kotoa. En tiennyt, mitä vuosi toisi tullessaan ja mihin se voisi johtaa. En ollut suinkaan varma, olisiko ammatinvalinta läheskään kohdallaan, mutta eihän yksi vuosi pilaisi muita vaihtoehtoja.

Varsin pian tunsin osuneeni oikeaan paikkaan. Pohjakuntaa piisasi, olin tottunut liikkumaan luonnossa enkä pelännyt pihkaista työtä. Viihdyin rempseässä porukassa. Peruskurssin jälkeen pääsin työnjohtajakouluun. Siihen maailman aikaan metsätyönjohtajaksi valmistui reilussa vuodessa.

Työpaikkoja onnistuin haalimaan ihan valittavaksi asti. Olin jo lupautunut pystymittaryhmään (kvg), kun minua alettiin houkuttaa 4H-järjestöön metsäkonsultiksi. Pitemmän työrupeaman toivossa suostuin työhön, joka osoittautui ammatilliseksi itsemurhaksi, mutta opetti esiintymään. Järjestetyössä jatkoin lähes kahdeksan vuotta, kunnes oli pakko päästä sapativapaalle. Lähdin opiskelemaan metsien monikäyttöä. Samalla kurssilla oli muuan savolaismetsuri, joka puhui minut pyörryksiin.

Menimme naimisiin seuraavana kesänä. Lopulta jätin mielenkiinnottomaksi muuttuneen järjestetyön ovet paukkuen ja muutin Savoan. Mieheni opiskeli metsätalousteknikoksi, ja aloimme suunnitella oman yrityksen perustamista.

### YRITYKSEN ALKUVAIHEET

Kävin starttirahan saamiseksi – ja myös tiedon saamiseksi – yrittäjäkurssiin valmentavan kurssin ja sen perään varsinaisen yrittäjäkurssin. Heti niiden jälkeen käynnistimme yrityksen perustamistoimet.

Kävimme neuvotteluja kahden paikallisen metsäalan toimijan kanssa mahdollisesta yhteistyöstä. Saimme lupaukset yhteensä yhdentoista (11) kuukauden vuotuisesta työmäärästä. Ajattelimme, että tottahan yhden

kuukauden voi pitää kesälomaa. Meiltä edellytettiin, ettemme mainosta- neet itseämme suoraan metsänomistajille. Kun istutuskauden jälkeen ky- selimme seuraavia työmaita, tily vastaus oli, että nyt ei ole mitään tarjol- la, katsotaan sitten syksyllä. Siitä lähtien olen suhtautunut kyseiseen or- ganisaatioon tietyllä varauksella.

Putosimme tyhjän päälle. Jotakin piti keksiä. Lähellä silloista asuinpaik- kaamme oli yksi Suomen ensimmäisistä viinitiloista. Heidän tilallaan toi- mi pieni puusepänverstas, joka väsäsi turisteille matkamuuistoja. Meille tarjoutui paikka kuusenkerkkäsiirapin koemarkkinointiin. Suosio ylitti odotukset. Siinä vaiheessa kerkät Savon korkeudella olivat jo yli-ikäisiä, joten lähdimme hankintamatkalle Lappiin. Ostimme metsähallitukselta keruuluvan Aakenuksen suunnalle. Astiat täyteen saatuamme oli kiire pa- lata kotiin, jotta kerkät eivät ehtisi kompostoitua. Kerkkäsiirappi oli muu- taman vuoden tuotevalikoimassamme. Selvittelimme elintarvikevalvon- nan kanssa mm. ravintoainesisältöä sekä tuotenimikettä. Siirappi oli kiel- letty nimike, joten meidän piti keksiä tuotteellemme nimi. Siitä tuli Kerk- käherkku.

Olimme monikäytön kurssilla opetelleet tervanpolttoa. Ostimme metsä- koululta tervanpolttolaitteet ja möimme tervanpolttonäytöksiä sekä sen tuotoksia tervaa, tervankusta ja hiiliä.

Oikeita töitä oli vaikea löytää, kunnes onnistuimme saamaan Kuopion kaupungilta puistometsien raivuu-urakan. Minusta työ oli mukavaa, mut- ta mieheni koki ammattiyhdistyksen kolhiutuvan puistopusikoita raivates- sa.

Seuraavat isot – oikeat metsätyömaat – saimme Metsämannuilta. Kuljim- me kaukana kotoa, muun muassa Kaavilla. Tuolloin värväsimme avuksem- me ensimmäisen yhteistyökumppanin, itsellisen yrittäjän.

## MUUTTO MAALLE

Asuimme alkuvuodet appivanhempieni kanssa yhteistaloutta. Etsimme omaa kotia pitkään, kunnes kaukaa Kaavin perukoilta löytyi vanha maa- laispaikka. Muutimme kauas kaikesta, kaiken keskelle. Taas aloitimme tyhjältä pöydältä. Emme tunteneet ketään emmekä mitään.

Meistä tuli tilakaupan myötä myös metsänomistajia. Liityimme metsän- hoitoyhdistykseen, lähinnä saadaksemme ajankohtaista tietoa ja paran- taaksemme paikallistietämystä.

Meidän tapaisia yrittäjiä ei tällä suunnalla ollut monta. Muiden metsäalan toimijoiden suhtautuminen oli hämmäntynyttä, jopa epäluuloista. Terveh- timinenkin oli vaikeaa – meihin suhtauduttiin kuin olisimme olleet ilmaa.

Oma kitkerätkö päätelmämme oli, että jos he eivät tarvitse meitä, emme mekään tarvitse heitä.



Merja tärkeimpine työvälineineen. Kuva: Merja Hyttinen.

## ASKELIA

Maallemuuton aikoihin aloitimme ammattikorkeakoulun metsätalousinsinööriopinnot Nikkarilassa. Sen jälkeen suoritimme yrittäjän ammatti- ja erikoisammattitutkinnot. Ylemmän ammattikorkeakoulun opinnot ovat vaiheessa.

Seuraava iso askel oli toimiston avaaminen Kaavin keskustaan, jonne on matkaa kotoa 43 km. Katu-uskottavuutemme parani. Samana vuonna liisasimme kauko-ohjattavan pikkumoto Harverin, kun olimme onnistuneet saamaan hakkuutyömaita yli tuhat mottia. Olimme molemmat täysin kokemattomia konehommissa, mutta niin vain teimme koneremonttiakin maasto-olosuhteissa.

Vain puoli vuotta koneurakoinnin aloittamisen jälkeen mieheni heitti uuden verkon. Paikallinen sähköyhtiö haki linjanraivausurakoitsijoita. Telemämme tarjous meni läpi, ja taas alkoi uuden opettelu. Luulimme hoitelevamme sähköyhtiön työt toisella kädellä, mutta niinhän siinä kävi, että Harveri jäi ilman kuskia, ja meidän oli palkattava lisäväkeä. Työvoimatoimisto tarjosi ajokortittomia ja/tai työhaluttomia miehiä. Onneksi lahden

takana seurataan Suomen työmarkkinoita. Meille alkoi tulla puheluita Virosta. Yksi soittaja oli niin sinnikäs, että päätimme ottaa seuraavan rohkealta tuntuvan askeleen. Seurauksena oli useiden vuosien ”monikansallinen työyhteisö”. Virolaisista metsureista jäi enimmäkseen mukavia muistoja. Heistä suurin osa oli todella kovia työntekijöitä. Onnistuimme myös saamaan uuden itsellisen yrittäjän yhteistyökumppaniksi.

Työnantajan rooli opetutti minua rankemmin kuin miestäni, joka oli selkävaivojen takia joutunut jäämään toimistotöihin. Minä olin miesten kanssa koko ajan maastossa. Minun oli vaikea asettua pomon rooliin. Koin olevani enemmänkin työkaveri, ja sehän ei ole kaikkein oikein tapa. Mieheni muistutti, että johtaja on aina yksin.

## ELÄMÄN KOVA KOULU

Vuosi 2010 paiskasi meidät alas siltä pöydältä, joka oli pariinkin kertaan ollut tyhjä. Mieheni sairastui vakavasti. Jouduimme ajamaan toimintoja alas. Työsuhteiset työntekijät jäivät pois. Yhteistyökumppanimme jatkoi itsellinen yrittäjä, joka on ollut kultaakin kalliimpi kaikkina näinä vuosina.

Taistelu vakavan sairauden kanssa jatkui neljä vuotta. Muistikuvani tuolta ajalta ovat hajanaisia, satuttavan tarkkoja yksityiskohtia sairauden eri vaiheista, hoitojaksoista, tilanteen huononemisesta, lääkäreiden yksittäisistä kommentteista, mielialojen heittelystä, kivuista, toivon ja epätoivon vaihtelusta, yrityksistä selvitä työasioista ja hoitaa rutiinit, jotka eivät kiinnostaneet vähääkään... Katselin ympärilleni ja ihmettelin, kuinka toiset ihmiset voivat elää, kuin mikään ei olisi muuttunut. Meille oli kaikki muuttunut. Keväällä 2014 tapahtui se kaikkein pahin asia, mitä omalle kohdalleni olin voinut kuvitella. Mieheni nukkui pois. Silloin siltä pöydältä katkesivat jalatkin!

Kesä meni – kai. Syksykin meni – kai. Muistikuvani ovat edelleen vain hajanaisia yksityiskohtia. Minulla on edelleen suuria vaikeuksia pitää asiakokonaisuuksia hallinnassa. Onneksi fyysinen kuntoni on helpottanut henkistä jaksamista.

## KATSE KUITENKIN ETEENPÄIN

En ole itse edes harkinnut yritystoiminnan lopettamista, joku muu kylä tyyliin ”et kai sinä kuvittele yksin pärjääväsi”. Tunnen jopa velvollisuudekseni jatkaa työtä, jota teimme yhdessä 19 vuotta. Toisaalta minulla on halu näyttää, että pystyn pyörittämään yritystä yksin. En tosin kiellä omia, ajoittaisia epäilyksiä onnistumiseni suhteen, mutta olen jääräpää. Ja sitä paitsi, siinä pöydässä on vielä hyvin matalat, ihan tappijalat. Jos putoan, en putoa korkealta.



Kaikkein parasta näinä vaikeina vuosina on ollut huomata, että ympärilläni on ihmisiä, jotka jaksoivat olla tukenamme ja jaksavat jatkaa tukemista yhä. Olen syvästi kiitollinen heille kaikille. Mainittakoon, että suurin osa heistä on kollegoita.

Ensi keväänä Savotta-apu täyttää kaksikymmentä (20) vuotta. Olisiko juhlan aika?

## NEUVOJA

Yritystoiminnan aloittamista suunnittelevalle sanon, että kouluta itseäsi mahdollisimman monipuolisesti. Verkostojen syntyminen ei ole suinkaan koulutustilaisuuksien vähäisintä antia. Rahoittajatkin arvostavat koulutautumista. Ole rohkea, sinnikäs ja sopivan itsepäinen. Ole innovatiivinen, kehittele toimintoja, joita eivät muut tee. Ole sosiaalinen – tarvitset ystäviä, vaikka työ tuntuisikin olevan kaikkesi. Elä muutakin elämää.



## 2.9 "TÄÄ ON MUN JUTTU!"

Antti Virkki, Puunhoito Antti Virkki

Olen Antti Virkki, hämeenlinnalainen puunhoitoalan yrittäjä. Olen nyt toiminut päätoimisena yrittäjänä yksitoista vuotta. Koulutukseltani olen arboristi ja metsätalousinsinööri. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä työskenteilin metsäalan eri toimihenkilötehtävissä noin 20 vuoden ajan. Vaikka nykyisessä yritystoiminnassani en ole lainkaan tekemisissä metsätalouden kanssa, on työsuhteisessa työssä metsäalalla kertyneistä kokemuksista ja ihmisuhteista ollut paljon apua yritystoiminnan harjoittamisessa. Kun eri työnantajien palveluksessa oppi johtamaan sekä ihmisiä että asioita, on samojen oppien toteuttaminen pienemmässä mittakaavassa omassa yrityksessä ollut helppoa. Jos olisin aloittanut yrittämisen heti opiskelun jälkeen, olisi tie varmasti ollut kivisempi.

Omalla nimelläni toimiva yritykseni, Puunhoito Antti Virkki, tarjoaa kaikkia puunhoitoalan palveluita. Yleisimmät työlajit ovat vaativat puidenpoistot, kantojen jyrshintä, puiden hoito sekä puiden kuntotutkimukset. Potentiaalisia asiakkaita ovat kaikki sellaiset yksityiset ihmiset, yritykset ja yhteisöt, jotka omistavat tonttimaata. Lähes kaikilla tonteilla Suomessa kasvaa puita, tai ainakin niille voidaan istuttaa puita. Lukumääräisesti asiakaskunnasta suurin osa on tavallisia omakotitalon tai kesämökin omistajia. Taloyhtiöitä, kuntia, kaupunkveja, seurakuntia ja erilaisia yrityksiä on asiakkaina paljon. Asiakkaistani eniten maata omistaa Metsähallitus ja pienin maanomistaja saattaa olla mökin mummo, jonka pihalla kasvaa yksi puu. Silti kaikki asiakkaat ovat yhtä tärkeitä. Myös esimerkiksi Hämeen ammattikorkeakoulun eri toimipisteissä olen työskennellyt joka vuosi.



### MAINE HYVÄN TYÖN TEKIJÄNÄ PARAS MARKKINOINTIKEINO

Suurin osa yritykseni tilauksista tulee joko vanhoilta asiakkailta tai sellaisilta henkilöiltä, jotka ovat kuulleet ”hyvän kellon” äänen joltain tuttavaltaan. ”Vanhan liiton sosiaalinen media” eli puskaradio on ylivoimaisesti paras markkinointikanava. Yrittämisen alkuvaiheissa ilmoittelin jonkun verran lehti-ilmoituksilla. Tein myös yhteistyötä paikallislehtien kanssa niin, että tarjosin juttuaiheita lehdille. Ammattimainen puunhoitoala oli silloin aika tuntematonta – niin kuin se on kyllä vieläkin – ja lehdet tekivät juttuja mielellään. Muutamassa vuodessa sain hyvän kellon kilkattamaan sen verran, että tilauksia alkoi kertyä ilman sen kummempaa ilmoittelua. Maine hyvän työn tekijänä ja ”hintansa väärttinä” on tällaisissa palveluammateissa erittäin tärkeä. Joka päivä täytyy olla nöyränä ja muistaa, että pahan kellon ääni kantaa paljon voimakkaammin. Nykyaikainen sosiaalinen media tulee kaikessa markkinoinnissa koko ajan tärkeämmäksi, mutta tämän alan asiakaskunta on keskimäärin aika iäkästä ja luottaa enemmän puhuttuun sanaan ja henkilökohtaiseen kontaktiin. En markkinoi esimerkiksi Facebookissa, mutta pienet nettisivut toki on olemassa.

Yrityksessäni ei ole lisäksi yhtään työntekijää. Töitä olisi ajoittain kyllä useammallekin, mutta ala on sen verran kausiluonteista, että vuoden ympäri on vaikea työllistää tasaisesti. Myös työkohteet ovat niin pieniä, sirpaleisia ja hajallaan, että useamman henkilön organisointi tehokkaasti on vaikeaa. Tarvittaessa käytän ”täsmätyönä” erilaisia alihankkijoita; nostolavayrittäjiä, autoilijoita, muita arboristiyrittäjiä jne. Vuosien mittaan on muodostunut toimiva verkosto, josta saa aina apua tarvittaessa. Myös itse teen alihankintana joitain työlajeja toisille vastaaville yrittäjille. Kaikki-



en yrittäjien ei esimerkiksi kannata hankkia kaikkia työkoneita. Minä teen alihankintana paljon kantojyrsintää ja vastaavasti tilaan kaikki kuljetuspalvelut muilta.

Minusta tuli yrittäjä vähän vahingossa. Oltuani parikymmentä vuotta eri työnantajien palveluksessa, jäin silloisesta työstäni vuorotteluvapaalle. Olen aina ollut kiinnostunut urakkamaisesta työstä ja siitä että saa oman työnsä jäljen näkymään konkreettisesti. Vapaani aikana perustin yrityksen vähän harrastusmielessä ja aloin tehdä puunhoitoalan töitä, koska olin niistä kiinnostunut. Samaan aikaan lähdin arboristikurssille opiskelemaan ja kiinnostuin entistä enemmän alasta. Yritykselleni alkoi tulla töitä ihan mukavasti ja ammattitaitoa kertyä sekä opiskelun että työnteon kautta. Kävi niin, että ”harrastus” vei miehen mukanaan. Palasin vuorotteluvapaalta takaisin työpaikalle, mutta työ toisen palveluksessa ei tuntunut enää olevan minun juttuni. Puolen vuoden jälkeen irtisanouduin ja ryhdyin päätoimiseksi yrittäjäksi. Sanotaan, että ihmisen kannattaa tehdä sitä mistä hän pitää ja mitä hän osaa. Minun kohdallani toteutuvat nyt molemmat asiat. Olen luonteeltani melko itsenäinen ja yrittäjän työssä viehättää se, että saa olla oman itsensä herra ja hallita omaa työtään. Toisen palveluksessa se ei aina onnistu.

## TYÖT EIVÄT LOPU TEKEMÄLLÄ

Olen yrittäjänä alalla, jolla on runsaasti tekemätöntä työtä ja ammattitaitoisille tekijöille on kysyntää. Viihdyn työssäni erittäin hyvin ja saan tehdä sellaisia töitä, joista pidän. Työt eivät aina ole helppoja, mutta työn hallinnan tunteesta saa sopivasti motivaatiota. Tilausten ja töiden loppumisesta en osaa pelätä, vaikka kilpailu tälläkin alalla on lisääntynyt, kun koulutettuja osaajia on tullut lisää. Täytyy toki muistaa, että ruumiilliset ulkona tehtävät työt ovat fyysisesti melko rasittavia ja kuluttavia. Ainut uhka, minkä näen yritystoiminnan menestyksekkäälle jatkumiselle on se, että ikääntyessä tulee sellaisia fyysisiä ongelmia, kuten nivelten kulumavammoja, jotka rajoittavat työntekeä. Sen takia olen pyrkinyt pitämään itseni fyysisesti hyvässä kunnossa liikuntaa harrastamalla. Olen myös ehkä vähän epätyypillinen pienyrittäjä siinä mielessä, että pidän vuoden mittaan useita kunnan lomina. Työt eivät lopu tekemällä, mutta tekijä voi loppua, jollei välillä palaudu.

Pienyrittäjien oletetaan yleensä olevan sellaisia ihmisiä, jotka ovat tekevät aina pitkää päivää, eivät pidä koskaan lomina, tekevät pimeitä töitä, eivät saa ikinä kunnan eläkettä ja valittavat aina verotuksesta. Näin ei välttämättä tarvitse olla. Omalla kohdallani teen yrittäjätöitä ikään kuin kävisin muualla töissä. Työskentelen tehokkaasti viisi päivää viikossa, en tee viikonlopputöitä, maksan riittävät eläkevakuutusmaksut ja sopivan kokoiset ennakkoerot. Jollei normaalin työajan puitteissa pysty hankkimaan kohtuullista toimeentuloa, ei mielestäni kannata ryhtyäkään yrittäjäksi,

ei ainakaan näin fyysisesti vaativalla alalla. Omaa erikoisammattitaitoaan kannattaa arvostaa sen verran, että voi myös laskuttaa työstään oikeudenmukaisen korvauksen.



Kun ryhtyy yrittäjäksi, ottaa yleensä suuremman riskin kuin jos hakeutuisi tai jäisi vieraan työnantajan palvelukseen. Riskiä kannattaa pienentää niin paljon kuin mahdollista tekemällä realistisia arvioita ja rehellisiä laskelmia siitä, miten yritys voisi menestyä. Jos sinulla on halua ryhtyä yrittäjäksi ja pystyt tekemään sellaisen laskelman, että yrittäminen on sinun tavoitteitteesi mukaan riittävän kannattavaa, niin voin suositella. Jos laskelma näyttää siltä, että sinulla ei ole varaa pitää lomaa, vapaita viikonloppuja tai saada kunnon eläkettä aikaan, niin unohda koko juttu. Jos aiot puunhoitoalalle, niin hakeudu arboristikurssille ja suorita tutkinto. Tällä alalla ei voi menestyä,

jollei ole köysikiipeilykoulutusta ja ymmärrystä puiden biologisesta elämästä. Kurssilla saa myös koulutusta yrittämiseen.

Minun kohdallani näyttää tänään siltä, että hallittu riski kannatti ottaa. Tie ei ole ollut helppo, mutta minulle se on mahdollistanut sen mistä tiedän niin monen leipätyöhönsä leipääntyneen haaveilevan. Voin sanoa: ”Tää on mun juttu!”

### 3 METSÄPALVELUYRITTÄJÄN OSAAMISELLA ON KYSYNTÄÄ



kuva: Kimmo Siivonen, Kütajoen metsäreitit Ky

## 3.1 MONIPUOLISIA METSÄPALVELUYRITTÄJIÄ EVOLTA

Nina Kokkonen, Hämeen ammattikorkeakoulu

Metsäalan, kuten myös muidenkin alojen, koulutus on Suomessa kansainvälisesti katsottuna korkeatasoista. Ala tulee olemaan erittäin merkityksellinen taloudellemme uusien biotalouden tuoteinnovaatioiden myötä, vaikka vain muutama vuosi taaksepäin metsäteollisuutta leimattiin Suomessa auringonlaskun alaksi. Metsäalan ulkoilmatyötä voisi kutsua nyt jopa trendikkääksi, jos Helsingin Sanomien Nyt-liitettä käy uskominen (17.11.2014 ”Päivän trendi: Metsuriseksuaali on seksikäs ulkoilmamies”).

Metsäalan korkeakoulutus alkoi yli 150 vuotta sitten Evolla, ja se on myöhemmin jakaantunut metsänhoitaja- (yliopisto) ja metsätalousinsinööri-koulutukseksi (amk) ympäri Suomen.

Metsäalan koulutuksesta on kahden viime vuoden aikana valmistunut useita tutkimus- ja kehittämishankkeita. Huippuosaaminen on kaikkien etu – alan ammattilaisten, metsänomistajien, metsäteollisuuden, koneyrittäjien, luonnon, opettajien ja oppilaitosten. Niin, eikä unohdeta opiskelijoita!

Metsätalous ja puunhankinta elävät voimakasta murroskautta. Metsäteollisuuden uudet tuotantosuunnat alati muuttuvassa toimintaympäristössä kohti kokonaisvaltaisempaa biotaloutta vaativat uutta osaamista niin alkutuotantoketjussa kuin laitospäässä.

### METSÄTALOUSINSINÖÖRIN OSAAMINEN MUUTTUVASSA MAAILMASSA

Metsäalan substanssiosaaminen nyt ja kehitys vuoteen 2020-hankkeessa selvitettiin metsätalousinsinöörien nykytyössä vaadittava osaaminen ja koulutuksen vaikuttavuus sekä alan substanssin kehittyminen vuoteen 2020. TTS:n tiedotteessa metsätyö, -energia ja yrittäjyys 8/2013 (769) on kyseisestä hankkeesta esitetty tuloksia.

Metsätalousinsinöörien osaamistarpeiksi työssä nyt (n=261) asteikolla 1–6 nousi viideksi tärkeimmäksi tärkeysjärjestyksessä kyky työskennellä itsenäisesti (5,6), luotettavuus (5,5), taito suunnitella ja hallita ajankäyttöä (5,2), vastuunottokyky (5,2) sekä päätöksentekokyky (5,1).



Metsätalousinsinöörien osaamisvaatimukset työssä vuonna 2020 (n=271) viideksi tärkeimmäksi osaamiseksi asteikolla 1–4 nousivat ajankäytön suunnittelu ja hallinta (3,8), paineensietokyky (3,8), tieto- ja viestintätekniikan taidot (3,7), vastuunottokyky (3,6) sekä organisointi- ja koordinoitaidot (3,6). Samalla sijalla organisointi- ja koordinoitaitojen kanssa (3,6) olivat kyky itsenäiseen työskentelyyn sekä metsäenergiaosaaminen.

Vapaissa vastauksissa kyselytutkimuksessa nähtiin tarpeellisenä irtautua vanhoista ajatuskaavoista. Metsäalan pitäisi kehittyä voimakkaasti eteenpäin vanhoissa perinteissä jumittamisen sijaan. Sosiaalisten taitojen, it-osaamisen, asiakaspalvelutaitojen sekä operatiivisen hallinnoinnin taitojen merkitysten uskotaan kasvavan perinteisen substanssiosaamisen sijaan. Työntekijöiltä edellytetään enemmän omaa aktiivisuutta, sitoutumista työhön, työssäjaksamisen taitoja sekä muutosvalmiutta kaiken edellä mainitun lisäksi.

Kaikki nämä viestivät vahvasti, ei vain pelkästään metsäalan, vaan koko ympärillämme olevan työkuulttuurin muutoksesta. Nykytyössä tarvitaan paineensietokykyä, ajankäytön suunnittelutaitoja ja sitoutumista työhön sekä jatkuvien yt-neuvotteluiden ja organisaatioiden muutosten jaksamista. Kuitenkin pitäisi uskaltaa heittäytyä ennakkoluulottomasti kaikkeen uuteen silläkin uhalla, että seuraavana päivänä saa olla etsimässä uutta työpaikkaa.

Kaikilta opiskelijoiltamme odotetaan työelämään siirryttäessä juuri näitä yrittäjyyteen ja yrittämisen taitoihin rinnastettavia ominaisuuksia. Taivoitteemme opettajina ja opetuksen suunnittelijoina on kehittää ja suunnitella yhdessä työelämän kanssa opetustamme entistä yrittäjämäisemmäksi, kun yrittäjämäisen toiminnan elementtejä ovat mm. nuo edellä mainitut ominaisuudet.

Metsäsijoittaja Jyrki Ketola blogissaan Rahapuu otsikolla ”Opetuksen ongelmat” (Metsälehti Makasiini 1/2014) toteaa, että työssä menestymiseen tarvitaan luotettavuutta, päätöksentekokykyä ja vastuunottokykyä. Taivoitteeseen pääsemiseksi meidän täytyy keskittyä nuoren kokonaisvaltaiseen ammattiin kasvattamiseen sirpaletiedon sijaan ja oppia ymmärtämään nuorten oppimisen motiiveja. Kun nämä saavutetaan, tällaisilla kavereilla töitä riittää. Kaikki haluavat heidät töihin ja heissä on ainesta menestyä myös yrittäjinä.

Korkeakouluissa Jyrki Ketolan mukaan opetuksen ongelma eli sirpaletiedon jakaminen on suurempi kuin ammatillisissa oppilaitoksissa. Ongelmaksi voidaan väittää oppilaan ohjauksen puutetta, mutta todellinen ongelma on Ketolan mukaan kouluttajien välisen yhteistyön puutteessa.



## METSÄALAN OPETUS MUUTOKSESSA

Meillä Evolla on hyvä tiimihenki opettajien keskuudessa. Töitä on tehty tämän eteen paljon ja vähättelemättä paljon on vielä tehtävänäkin! Meillä luotetaan, tehdään päätöksiä ja otetaan vastuuta – perusedellytykset kaiken työn sujumiselle niin opettajien kuin opiskelijoiden keskuudessa. Tänä syksynä on virallisesti siirrytty moduuliopettamiseen ammattikorkeakoulun puolella, joka tarkoittaa n. 2 kuukauden intensiivijaksoja 3–4 opettajan muodostaman tiimin voimin. Ei siis puhuttakaan yksin puurtamisesta ja sirpaletiedon tuottamisesta! Lisäksi Evolla toimii ammattikorkeakoulun ja ammatti-instituutin opiskelijoiden yhteinen Evon metsäosuuskunta, jossa on hyvä harjoitella yrittämisen taitoja. Hyvällä tiimillä ja hyvällä pohinällä saadaan luotua uusia ja innostavia oppimisympäristöjä ja tämän suhteen olemme kyllä uranosteessa. On oikeasti hienoa olla työssä, josta jaksaa innostua päivä toisensa jälkeen ja toisinaan vähän liikaakin!

Opetuksen kehittäminen näihin ominaisuuksiin peilaten edellyttää myös innostuvia yrittäjiä tiimiimme, joiden kautta saamme mahdollisuuden päästä opiskelijoidemme kanssa tutustumaan oikeisiin yritys-caseihin, työmaihin sekä toteuttamaan oikeita töitä projekti- että opinnäytteinä. Tiimin tulee tuottaa lisäarvoa kaikille tiimin jäsenille, jolloin yhteistyö on mielekästä. Otamme siis erittäin mielellämme näitä työelämän haasteita vastaan. Ehdotankin, että jos et ole vielä kokeillut yhteistyötä kanssamme, niin otat mitä pikimmiten yhteyttä Evon opettajiin tai nykäiset hihasta, jos huomaat meidät jossain. (Kuulemma – ei tiedä vielä, uskotaanko – työn voisi oppia työtä tekemällä!)

Uusia yrittäjiä innostuneeseen tiimiimme odottaen.

## LÄHTEET

Ketola, J. 2014. Rahapuu: Opetuksen ongelmat. Metsälehti Makasiini 1/2014. 34s.

Kilpeläinen, R., Lautanen, E. 2013. Metsätalousinsinöörin ammattiosaaminen nyt ja vuonna 2020. TTS-tiedote 8/2013 nro 769.

Kilpeläinen, R., Lautanen, E., Rekola, M., Rieppo, K. ja Siekkinen, T. 2014. Metsäalan koulutuksen esiselvitys. Verkkojulkaisu.



Evon metsätalousinsinööriopiskelijoiden tukit matkalla sahalle. Mitkä tekijät motivoivat sinua oppimaan?  
Kuva: Nina Kokkonen.

## 3.2 VERKOSTO YRITYKSEN VOIMAVARANA

Pekko Häkli, Pekko Häkli Oy

### KILPAILU ON TEHOKAS KEHITTÄJÄ

Metsäala on siirtynyt yrittäjyyden aikakauteen metsätaloutta ohjaavien lakiuudistusten myötä. Kaikki yksityisen sektorin organisaatiot ja metsäyrittäjät toimivat samoista lähtökohdista eli hankkivat rahoituksensa asiakkaalle tuotetuista palveluista. Merkittävimmät muutokset ovat tulleet Suomen metsäkeskukselle ja metsänhoitoyhdistyksille. Metsänhoitoyhdistyksestä syntyy käytännössä uusia metsäpalveluyrityksiä 2015 alusta alkaen.



Jo aiemmin Suomen metsäkeskuksesta eriytettiin julkinen palvelu ja metsäpalvelut erikseen. Tosin Otso metsäpalvelun eriyttämistä Suomen metsäkeskuksesta siirretään yhdellä vuodella. Otso jatkaa siirtymävaiheessa erillisenä metsäkeskuksen osana vuoden 2015 loppuun asti. Lieneekö tähän syynä se, ettei Otso ole kyennyt toimimaan kannattavasti, eikä myöskään ole löytänyt yksityistä omistuspohjaa.

Muutokset tuovat uutta kilpailua metsätoimialaan. Yksityisten metsäpalveluyritysten etu on se, että ne ovat toimineet markkinoilla jo useita vuosia, uranuurtajat jo yli 20 vuotta. On hyvä huomioida, että

Suomen metsäkeskus ja metsänhoitoyhdistykset ovat tärkeitä yhteistyökumppaneita metsäpalveluyrityksille metsäyhtiöiden lisäksi. Tästä syystä on kaikkien edun mukaista, että organisaatiot uudistuvat ja pystyvät entistä paremmin vastaamaan niin metsänomistajien kuin metsäyhtiöiden tarpeisiin.

Metsäpalveluliiketoiminnan kilpailu motivoi yrityksiä jatkuvaan kehittämiseen ja ylläpitämään ainutlaatuisia kilpailuetuja. Ajan myötä liiketoiminnan prosessit väijäämättä rapautuvat kysynnän ja teknologian muut-

tuessa sekä kilpailijoiden toimesta. Yksi merkittävä tarve on kulurakenteiden keventäminen. Tästä syystä jokaiselle yritykselle uusiutumiskyky ja kasvu ovat välttämättömiä.

## VERKOSTO REAGOI MARKKINATILANTEeseen NOPEASTI

Kasvu on yritykselle aina riski, etenkin nopea kasvu. Kasvavan yrityksen terveyskolmiossa on neljä mitattavaa kohdetta: kasvu, kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus. Kaikkein hallitsemattomin tilanne on se, että yritys kasvaa nopeasti, mutta kannattaa heikosti. Vastaavasti paras tilanne yrityksen toiminnan rahoituksessa on se, että yritys kannattaa hyvin ja kasvaa hitaasti.

Kasvu voidaan toteuttaa, joko itsenäisesti tai hyödyntämällä verkostosuhteita. Täysin itsenäisesti toimiva yritys joutuu sitomaan enemmän omia pääomia kuin verkostoissa toimiva. Verkoston avulla kasvaminen keventää omistamisen ja investointien ongelmia ja edesauttaa nopeaa reagoimista markkinatilanteeseen. Verkostosuhteiden avulla tapahtuva kasvu ei luonnollisesti sovi kaikille yrityksille, eikä sillä ole pelkästään positiivisia seurauksia, vastuut ja riskienhallinta vaativat huolellista seurantaa ja johtajuutta. Lisäksi henkilökohtaisten ja asiantuntijapalveluiden ulkoistaminen yhteistyökumppanille ei ole yksinkertaista, koska palvelu tuotetaan asiakkaan kanssa yhdessä. Verkostoitumiseen on sovellettavissa erilaisia toimintamalleja sekä tuotannollisille että palvelualan yrityksille.

Yhteistyömalleja ovat muun muassa:

- kehittämisryhmä ja sosiaalisiin suhteisiin perustuva verkosto, jossa tavoitteena on tiedon välittäminen ja toisten kokemuksista oppiminen sekä kontaktien ja suositusten hyödyntäminen
- yhteistyöryhmä, jossa yrityksillä on joku yhteinen resurssi
- yhteisyritys, jossa tavoitteena on yhteisen uuden liiketoiminnan luominen.

Metsäalan yrityksistä puunkorjuuyritykset ovat rakentaneet toimivia yritysverkostoja. Useampi itsenäinen koneyritys on perustanut yhteisen yrityksen, joka hoitaa operaatiopalvelut omistajilleen tai jäsenilleen. Esimerkkinä ovat mm: Metsäpalvelu Tavi Oy Heinolassa, KasiForest Oy Mikkelissä ja Forest Saimaa Oy Savonlinnassa. Verkoston kilpailuetu yksittäisiin toimijoihin verrattuna perustuu mittakaavaan, yritysimageeseen, tehokkaaseen logistiikkaan ja monipuoliseen tuotevalikoimaan. Toimintamalli on sen verran tehokas, että koneyritysten verkosto tuottaa palvelut jatkossa useammalle vahvalle asiakkaalle omalla alueellaan.

Metsäpalveluyrityksistä verkoston ovat perustaneet Itä-Suomen metsätöimistot Oy, joka on viiden metsäpalveluyrittäjän yhdessä omistama yritys. Merkittävä rooli metsäpalveluyrittäjien yhteistyön ja valtakunnallisen verkoston toteuttamisesta on Meto Metsäalan Yrittäjät ry:llä.

Metsänhoitoyhdistykset ovat tähän mennessä hyödyntäneet yhteisiä resursseja esimerkiksi tietojärjestelmien ja markkinoinnin osalta. Mielenkiintoinen uusi yritys on Lappeenrantaan perustettu Karjalan Mänty Oy, jonka omistaa Etelä-Karjalan metsänhoitoyhdistys. Yhtiön toimialana on kaikki metsätalouteen liittyvä palvelutoiminta, puukauppa ja puunvälitys. Miten yritys asemoituu metsätöimialan palvelussa ja millaisia verkostoja yritys ympärilleen rakentaa, on erittäin kiinnostavaa seurata.

### VERKOSTON TEHOKKUUS SYNTYY MOTIVOIVASSA ILMAPIIRISSÄ

Verkosto on yhtä vahva kuin siihen kuuluvat yritykset ja menestyvään yritykseen tarvitaan oikeanlaisia ihmisiä. Kun verkoston arvoissa asiakas on keskiössä ja työntekijät ovat motivoituneita, menestyminen on todennäköistä. Kaikilla jäsenillä on velvollisuus motivoida itseään, ja kaikki jaksavat vastuun muita jäseniä motivoivan ilmapiirin luomisesta. Motivoiva ilmapiiri houkuttelee verkoston yrityksiä ja sen työntekijöitä käyttämään kaikkia lahjojaan ja kykyjään parhaalla mahdollisella tavalla. On myös järkevää hyödyntää kunkin yksilön olemassa olevia vahvuuksia mahdollisimman laajasti. Verkosto saavuttaa välittömästi tuottavuusetuja ja tekijä saa menestyksen kokemuksia.

### VERKOSTOSSA ON VOIMAA

Perustin oman yritykseni keväällä 2011 liittymällä kansainväliseen verkostoon Leadership Management® International eli LMI®, joka on henkilökohtaisen, pitkäkestoisen businessvalmennuksen ja coachingin uranuurtaja maailmassa ja Suomessa. Sen perusti yhdysvaltalainen Paul J. Meyer vuonna 1966.

Toimimme kansainvälisesti n. 70 maassa 3000 valmentajan verkostona. Valmennuksiimme on osallistunut tähän mennessä yli kaksi miljoonaa avainhenkilöä. Verkostossa on voimaa.



### 3.3 MIKÄS TYYPI SE SINÄ OLET?

Hannele Karhu, Metsäyrittäjien palveluverkko Meve Oy

#### METSÄPALVELUYRITTÄJÄN KIPUPISTE ON HEIKKO TUNNETTUUS

Metsäpalveluyrittäjät ovat tarjonneet Suomessa palvelujaan jo parikymmentä vuotta. Silti yritysten tunnettuus on varsin ohutta. Metsänomistajista suuri osa on tietämättömiä yksityisten toimijoiden olemassaolosta. Se ei ole metsänomistajan vika vaan ontuvan viestinnän seurausta. Kun metsänhoitotyöt tulevat ajankohtaisiksi, mieleen nousevat ensimmäisenä isot organisaatiot. Määrätietoisien viestinnän seurauksena verkkokalvoille pitäisi jatkossa piirtyä myös metsäpalveluyrittäjien logot.

#### INTOHIMONA METSÄPALVELUYRITTÄJYYDEN BRÄNDÄYS

Suomessa on noin 650 metsä- ja luonnonvara-alan yrittäjää. Heidän vahvuutensa ja heikkoutensa ovat samat maantieteellisestä sijainnista riippumatta. Metsäalan yrittäjät ovat tiukkasyisiä ammattilaisia, joista on syytä pitää ääntä. Yrittäjä aloittaa toimintansa tyhjästä, vaikka olisikin aiemmin palvellut toisen organisaation nimissä. Tunnettuustyhjiö yllättää, kun ei ole enää valtakunnallisen organisaation brändiä tukena. Metsäpalveluyrittäjät ja -yritykset tarvitsevat kipeästi oman brändin. Yritykset hukkuvat massaan. Tästä viestii se, että toimijat sekoitetaan Suomen metsäkeskukseen ja Metsähallitukseen. Tyypillinen kysymys on: ”Oletko sinä niitä Otson työntekijöitä?”

#### YRITTÄJIÄ YHDISTÄVÄT JOUSTAVUUS JA PAIKALLINEN PÄÄTÖKSENTEKO

Yrittäjien kiistattomia vahvuuksia ovat joustavuus, riipeys tarttua asiakkaan toimeksiantoihin ja paikallinen päätöksenteko. Kipupisteenä on heikko ja puutteellinen tunnettuus. Tämä johtuu siitä, että markkinointiviestinnän merkitystä ei ole täysin sisäistetty. Markkinointi mielletään edelleen kustannuseräksi, josta ei ole hyötyä. Markkinointiviestintä on osa yrityksen strategiaa. Viestinnän pitäisi olla suunnitelmallista ja tavoitteellista, ei ilmaan hosumista.

## METSÄPALVELUT EIVÄT OLE NAPPIKAUPPAA

Tunnettuus edellyttää vuosien määrätietoista työtä. Viesti pitää olla yhtenäinen ja samanlaisena toistuva. Yrittäjä voi väsähtää ja pettyä markkinointiin todeten sen olevan kallista ja tehotonta. Todellisuudessa metsänomistajat tuolloin vasta havahtuvat toimijan olemassaoloon. Usein yrittäjä myös arkailee oman yrityksensä korostamista. Häveliäisyys on tunnusomaista suomalaiselle. Ei haluta tyrkyttää tai kehua itseään. Muut toimijat kuitenkin tekevät niin. Jos ei uskaltaudu virtaan, jää rannalle.

Metsäpalvelut eivät ole nappikauppaa. Metsäpalveluja ei myydä viikonloputarjouksina. Mitä kalliimmasta kaupasta on kyse, sitä enemmän harkintaa ostopäätös vaatii. Asiakas on valmis päättämään, kun hän on ensin tutustunut toimijaan ja vakuuttunut hänen luotettavuudestaan. Tähän vaikuttavat yritys- ja yrittäjämielikuva. Mielikuvan muodostumiseen vaikuttaa kaikki, mikä näkyy yrityksestä ulospäin. Ei ole tavatonta, että markkinointiponnistelut tuovat asiakkaan yritykseen vasta kolmen vuoden kuluttua.

## ROHKEITA KOHDENTAMISIA

Viestintä kannattaa kohdistaa rohkeasti sinne, missä tavoitellut asiakkaat viettävät aikaansa. Nykyisin keskitytään liikaa metsäalan julkaisuihin. Ammattilehtiä lukevat ne, jotka jo ovat asioissa sisällä. Potentiaalinen asiakas voi piileskellä naistenlehden takana kampaajalla tai katsastusaseaman kahviossa. Tämä samainen asiakas todennäköisesti tavoitetaan myös sosiaalisesta mediasta.

## EUROT EDISTÄVÄT KLIKKAUKSIA

Vielä pari vuotta sitten puhuttiin Facebookin maksuttomuudesta. Uskottiin, että sivupäivitykset tuovat asiakkaat. Sivustoille haettiin kiivaasti tykkääjiä. Markkinointiponnisteluja ei suunniteltu eikä viety loppuun asti. Facebook on vain väylä kauppoihin mutta varsinainen myynti tapahtuu sosiaalisen median ulkopuolella. Siksi on tärkeää, että kävijät ohjataan kotisivuille tai erillisille laskeutumissivuille. Tavoitteena on, että viestinnän seurauksena asiakkaat ostavat sinulta, eivät pelkästään viihdy kanssasi.

Tutkimusten mukaan vain 10 % uutisvirran päivityksistä tavoittaa sivustoisi tykkääjät. Pienellä rahallisella panoksella näkyvyys paranee. Facebookin etuja ovat tarkka kohdentaminen ja seuranta. Moni moittii sosiaalista mediaa tuntematta sen mahdollisuuksia. Viestinnän pitää olla suunnitelmallista ja tavoitteellista myös Facebookissa. Satunnaisilla päivityksillä harvoin saadaan aikaan liikevaihtoa.

## METSÄYRITTÄJIEN PALVELUVERKKO MEVE OY

Meve Oy on perustettu 2001. Toiminnallisten alkuvuosien jälkeen yritys on levännyt pöytälaatikossa näihin päiviin asti. Ajatus Meven elvyttämisestä heräsi yrittäjien välisessä tapaamisessa. Päätettiin uudistaa liiketoiminta vastaamaan entistä paremmin metsäyrittäjien tarpeita. Mistään pienestä stailauksesta ei ollut kyse vaan suoranaisesta kasvojenkohotuksesta. Uudistettiin logo, tarkastettiin Meven kohderyhmä ja muutettiin Hämeenlinnasta Puolangalle. Uudistettu Meve palvelee yrittäjiä, jotta he voivat palvella paremmin omia asiakkaitaan.

## H2H – MEVERGIAA SINULLE

Meve on enemmän kuin B2B. Se on H2H, human to human. Mevessä halutaan osoittaa yrittäjälle, että häntä kuunnellaan, ymmärretään ja yhdessä pohtien löydetään juuri hänen yrityksensä tarpeisiin sopivat ratkaisut. Palvelun tason rima on asetettu tietoisesti korkealle. Metsäpalveluyrittäjä joustaa ja pistää itsensä likoon omassa työssään. Sen vuoksi metsäpalveluyrittäjä ansaitsee ensiluokkaisen kohtelun ja palvelun Mevessä.

## MEVE OY EDISTÄÄ METSÄPALVELUYRITTÄJÄN TUNNETTUUTTA

Meve Oy tarjoaa yrittäjälle markkinointiviestintäpalveluja. Sosiaalisen median hyödyntäminen palvelujen markkinoinnissa on nykyaikaista, kustannustehokasta ja mitattavaa. Sosiaalisen viestinnän pääpaino on Facebookissa. Parin satasen panoksella saa näkyvyyttä runsaasti. Jos päivitykset ja mainokset laaditaan kiinnostaviksi ja tavoiteltavaa kohderyhmää puhutteleviksi, siitä seuraa toimintaa. Ihmiset kiinnostuvat yrityksestä ja palveluista – eli sinusta.



## TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

Meven päätavoitteena on palvella metsäpalveluyrittäjiä niin, että he saavuttavat vahvan ja massasta erottuvan brändin. Ajatuksena on, että yrittäjä saa keskittyä ydinosamiseensa, eikä hänen tarvitse valuttaa energiaansa ja työaikaansa sosiaalisen median kampanjoihin. Markkinointiviestintä voidaan hyvillä mielin jättää sellaisen huoleksi, joka mielellään näpertelelee sosiaalisessa mediassa.

Meven asiakkaita ovat

- Metsäpalvelu- ja luonnonvara-alan yrittäjät
- Metsäalan oppilaitokset.

Meven ydinpalvelut ovat

- yrittäjille yhtenäiset sähköiset palveluesitteet
- kampanjat ja viestintä sosiaalisessa mediassa
- uutiskirjeet yrittäjien asiakkaille
- metsäalan koulutusten vetovoimaisuuden parantaminen sosiaalista mediaa hyödyntäen.



Brändi on osa metsäpalveluyrittäjyyttä. Yhtenäiset ja yrittäjien näköiset painotuotteet vahvistavat brändiä. Kuva Lauri Pääkkö.

### 3.4 YHTEISMETSÄ METSÄPALVELUIDEN ASIAKKAANA

Pirjo Havia, MetsäPremium Oy

Yhteismetsien pinta-ala kasvaa vuosittain noin 10 000 hehtaarilla ja uusia yhteismetsiä perustetaan 10–30 kappaletta joka vuosi. Tällä hetkellä Suomessa on noin 285 yhteismetsää ja niissä osakkaita noin 30 000 henkilöä. Yhteismetsät ovat aktiivisia metsätalouden harjoittajia ja yhteismetsien rooli metsätilakoon ja -rakenteen kehittämisessä on tärkeä. Yhteismetsät ovat sekä lukumäärältään että merkitykseltään kasvava asiakasryhmä metsäpalvelujen tarjoajille, myös metsäpalveluyrittäjille.



Yhteismetsä on kiinteistöjen yhteinen alue, jota hallinnoivat osakkiinteistöjen omistajat yhteismetsän osakaskuntana. Äänivalta osakaskunnassa määräytyy omistusosuuksien suhteessa ja päätökset tehdään enemmistöpäätöksin. Yhteismetsällä on ohjesääntö, jonka mukaan muun muassa sen hallinto järjestetään. Yhteismetsään kuuluvia metsiä hoidetaan ja hakataan metsäsuunnitelman mukaan. Yhteismetsälaisissa säädetään, että yhteismetsällä on oltava ohjesääntö ja voimassa oleva metsäsuunnitelma. Lisäksi toimintaa ohjaavat vuotuinen toimintasuunnitelma ja

talousarvio. Yhteismetsäomistus on pysyväisluonteista ja siten se ehkäisee tehokkaasti tilojen pirstoutumista.

Yhteismetsälaki uudistettiin vuonna 2003, minkä jälkeen on ollut mahdollista perustaa uusia yhteismetsiä metsänomistajien keskinäisestä sopimuksesta ja liittää omaa metsää toimivaan yhteismetsään osuuksia vastaan. Lakiuudistuksen vaikutus näkyy selkeästi yhteismetsien yleistymisessä.



TAULUKKO 1. Yhteismetsien yleistyminen vv. 2003–2014 (Lähde: Maanmittauslaitos).

	2003	2011	syyskuu, 2014
Yhteismetsien maapinta-ala	516 700 ha	552 700	581 200
Yhteismetsien lukumäärä	138	226	283

## METSÄT AKTIIVISSA KÄYTÖSSÄ

Yhteismetsässä metsiä on hoidettava kestävän metsätalouden periaatteella yhteismetsälain ja metsäsuunnitelman mukaan. Metsätalouden tulos tuloutetaan osakkaille vuosittain ylijäämänä, joka on osakkaalle veroton tuloa.

Pääosa yhteismetsistä on aktiivisia toimijoita puukaupparmarkkinoilla. Keskimääräistä metsänomistusta selvästi suuremmat pinta-alat mahdollistavat isoja puukaupparmääriä ja leimikkokeskityksiä, mikä tekee yhteismetsistä tavoiteltuja puukaupparkumppaneita (Kalle Kärhä, Lauri Hyytiäinen, Esa Ärölä, Jukka Matilainen, Teijo Palander, Pekka T Rajala & Paula Susila, 2014). Yhteismetsistä 70 % oli tehnyt kerran tai useammin puukauppoja vuodessa 2000-luvulla.

Aktiivisuus puumarkkinoilla merkitsee yleensä myös aktiivisuutta metsänhoidossa, jossa keskimääräistä suuremmat pinta-alat mahdollistavat kustannustehokkaan toiminnan niin yhteismetsälle itselleen kuin metsänhoitopalvelujen tarjoajille.

## METSÄALUEET JA LUONTO UUSIEN MAHDOLLISUUKSIEN TARJOAJINA

Metsätaloudellisen aktiivisuuden rinnalla monet yhteismetsät ovat osoittaneet myös aktiivisiksi toimijoiksi ympäristönsuojelu- ja luonnonhoitotoimissa sekä riistanhoidossa. Näillä osa-alueilla olisi varmasti mahdollista tulevaisuudessa lisätä asiantuntevaa palvelutarjontaa yhteismetsille. Myös yhteismetsillä itsellään on kasvavia mahdollisuuksia tuotteistaa luontoon liittyvää elämyspalvelujen ja luonnontuotteiden markkinointia.

## HALLINTO VAATII OSAAMISTA

Yhteismetsän hallinnosta säädetään tarkasti yhteismetsälaisissa. Osakaskunta nimittää yhteismetsän hallintoa hoitamaan joko 3–15 jäsenen hoitokunnan tai toimitsijan sen mukaan, kuin siitä on ohjesäännössä määrätty. Hoitokunnan jäseneksi tai toimitsijaksi voidaan nimittää myös osakaskunnan ulkopuolinen henkilö. Hoitokunnan tai toimitsijan vastuulla on, että huolehditaan kirjanpidosta ja tilinpäätöksen laatimisesta, tehdään

vuosittain toimintakertomus sekä -suunnitelma ja talousarvio, kutsutaan lainmukaisesti koolle osakaskunnan kokoukset ja tilitetään osakkaille kuuluva ylijäämä omistusosuuksien suhteessa. Usein varsinkin taloushallinnon palvelut ostetaan joko tilitoimistolta tai metsäalan toimijoilta.

Hyvään hallintoon kuuluu aktiivinen viestintä. Siinä moni yhteismetsä hakee vielä suuntaansa. Osakkaat asuvat yhä kauempana ja yhä enemmän hajallaan, joten perinteinen paikallislehdessä ilmoittelu ei heitä enää tavoita. Parhailaan ollaankin muun muassa rakentamassa usean yhteismetsän yhteistä verkkopalvelua sekä sisäisen että ulkoisen viestinnän tueksi.

### MONIPUOLISTA TOIMINTAA LAAJENEMISESSA

Yhteismetsä voi tarjota yksityisille metsänomistajille mahdollisuutta tulla yhteismetsän osakkaaksi liittämällä metsänsä yhteismetsään osuuk- sia vastaan. Niille metsänomistajille, jotka eivät eri syistä ehdi tai jaks- a itse huolehtia metsänsä hoidosta, alueen liittäminen yhteismetsään an- taa mahdollisuuden omistaa edelleen metsää ilman toimintavelvoitteita.

Useat yhteismetsät hankkivat lisäalueita ostamalla tiloja tai määräaloja. Ja yhä useammin oman yhteismetsän perustaminen asetetaan tavoitteeksi sukupolvenvaihdoksessa. Haitallisesti pirstaloituneen tilusrakenteen alu- eilla on käynnistetty tilusjärjestelyjä, joissa yksi toimenpide tilusten pa- rempaan sijoitteluun on uuden yhteismetsän perustaminen. Tuorein tilus- järjestelyssä juuri perustettava yhteismetsä löytyy Haukiputaalta.

Kaikissa yhteismetsän perustamis- ja laajenemistilanteissa tarvitaan luot- tettava selvitys metsäalueen arvosta. Tuottoarvomenetelmä on käytännös- sä osoittautunut usein näissä tilanteissa käyttökelpoiseksi ja oikeudenmu- kaiseksi metsän arvonnääritysmenetelmäksi. Metsäpalvelujen tarjoajien kannattaisikin laajentaa osaamistaan summa-arvomenetelmästä muiden- kin arvonnääritysmenetelmien tarjoamiseen.

Arvonnäärityksen lisäksi yhteismetsän perustamis- ja liittämistilanteis- sa tarvitaan kiinteistö- ja sopimusoikeudellista osaamista. Asiat etenevät aina jouhevammin, jos on asiantunteva taho, jolta voi kysyä palvelua esi- merkiksi perustamissopimuksen, ohjesääntöluonnoksen tai liittämissopi- muksen laatimiseen.

### METSÄPREMIUM OY PALVELUJEN TARJOAJANA

MetsäPremium Oy on metsänomistuksen asiantuntijapalveluja tarjoava yhden hengen yritys. Perustin yrityksen keväällä 2012 ja ensimmäiset pal- veluni koskivat nimenomaan yhteismetsiä. Lapin ja Pohjois-Pohjanmaan alueilla käynnistyi yhteismetsien oma hanke, jonka tavoitteena oli edis-

tää alueen yhteismetsien laajentumista ja toiminnan kehittämistä. Toimin melkein kaksi vuotta hankkeen projektipäällikkönä suunnitellen ja suurlta osin myös toteuttaen hankkeen 55 koulutustilaisuutta, joihin osallistui yli 400 yhteismetsien hallinnossa toimivaa henkilöä ja yhteismetsien sidosryhmien edustajaa.

Hämeen ammattikorkeakoulu käynnisti Evolla alkuvuodesta 2013 Suomen ensimmäisen yhteismetsäisännöitsijän koulutuksen. Koulutus järjestettiin osana Metsäpalveluyrittäjän kasvuohjelmaa ja suunnattiin siten ensisijaisesti metsäpalveluyrittäjille. Toimin myös tämän koulutuksen suunnittelijana ja toteuttajana. Ensimmäiset yhteismetsäisännöitsijät valmistuivat kurssilta keväällä 2014.



Olen iloinen siitä, että saan tarjota monipuolisesti palvelua ja vuosien saatossa kertynyttä osaamistani niin yhteismetsien kuin heille palveluja tarjoajien toimijoiden hyväksi. Olen mukana toteuttamassa yhteismetsien yhteistä verkkopalveluhanketta, kirjoitan parhaillaan Metsämiesten Säätiön rahoittamana opasta yhteismetsien verotuksesta, kustantajana Metsäkus-tannus Oy, koulutan metsäammattilaisia ja metsänomistajia yhteismetsä- ja metsän sukupolvenvaihdoskysymyksissä sekä konsultoin yksityisiä toimijoita yhteismetsän perustamisessa ja muissa metsänomistukseen liit-tyvissä kysymyksissä.

Metsäpalvelut ovat uuden aikakauden kynnyksellä nyt, kun perinteiset metsäorganisaatiot kokevat suuria, rakenteellisia muutoksia. Metsäpal-velujen tarjoajien monipuoliselle osaamiselle on kysyntää.

## LÄHDE

Kärhä, K., Hyytiäinen, L., Ärölä, E., Matilainen, J., Palander, T., Rajala, P. T. ja Susi-la, P. 2014. Metsätehon raportti 232. Yhteismetsät ja niiden puukaupallinen toiminta.

## 3.5 METSÄTIETOJÄRJESTELMÄ METSÄPALVELUYRITTÄJÄN TYÖVÄLINEENÄ

Mikko Nurmi, Metsätalouden kehittämiskeskus Tapio

Metsäpalveluyrittäjät tarjoavat asiakkailleen monipuolisesti metsäalan palveluita. Palvelujen tehokkaaseen tarjoamiseen metsäpalveluyrittäjä tarvitsee joustavan tietojärjestelmän, jonka avulla paitsi tuotetaan palveluita, myös huolehditaan yrittäjän asiakassuhteista. Tietojärjestelmän hyödynnettävyyttä parantaa edelleen, jos metsäpalveluhankkeiden laskutukseen ja muuhun yrityksen taloushallintoon käytettävä järjestelmä sisältyy samaan järjestelmään tai on ainakin helposti siihen liitettävissä.

### POHJANA PAIKKATIETO JA LAADUKKAAT TAUSTA-AINEISTOT

Metsäpalveluyrittäjän nykyaikaisen tietojärjestelmän pohjana ovat laadukkaat ja riittävän tarkat paikkatietoaineistot. Nykyään tietojärjestelmiin on saatavilla ilmaiseksi Maanmittauslaitoksen perus- ja yleiskartta-aineistot sekä ilmakuvat. Lisäksi tarjolla on muun muassa Suomen ympäristökeskuksen tuottamia aineistoja, kuten tiedot valuma-alueista, pohjavesialueista ja Natura2000-alueista. Laajoilla alueilla toimiville metsäpalveluyrittäjille nämä ilmaiset aineistot ovat tärkeitä, koska kaupallisten aineistojen hankintakustannukset suurille alueille voivat olla korkeita. Lukuisat palveluntarjoajat tuottavat paikkatietoaineistoja nykyään niin sanottuina rajapintapalveluina, jolloin aineistoa ladataan omaan sovellukseen verkon yli ainoastaan tarvittaessa. Muun muassa Maanmittauslaitos ja Suomen ympäristökeskus jakavat aineistoja Web Map Service (WMS)-rajapintojen kautta. Rajapintapalveluita voidaan hyödyntää myös metsäpalveluyrittäjälle tärkeän kiinteistöaineiston käytössä, sillä Maanmittauslaitoksen palvelusta on kohtuullista maksua vastaan ladattavissa tarpeelliset kiinteistötiedot rajoineen omassa sovelluksessa käytettäväksi.

### AJANTASAINEN METSÄVARATIETO APUNA PALVELUJEN TARJOAMISESSA

Suuri osa metsäpalveluista perustuu kuviomuotoiseen metsävaratietoon, jota voidaan hankkia tietojärjestelmään useista eri lähteistä. Metsäpalveluyrittäjän kannalta kehitys on viime vuosina ollut suotuisaa, sillä kaikki merkittävät metsäalan organisaatiot, kuten Suomen metsäkeskus, metsäteollisuusyritykset ja metsänhoitoyhdistykset ovat siirtyneet käyttämään

tietojärjestelmissään metsätietostandardin mukaisia tiedonsiirtorajapintoja. Tämä tarkoittaa sitä, että metsäpalveluyrittäjä voi paitsi hyödyntää muiden tarjoamia aineistoja, myös itse tarjota sähköisiä palveluja muille organisaatioille. Metsävaratiedon keruun vaihtoehdot ovat viime vuosina laajentuneet perinteisestä kuvioittaisesta arvioinnista kaukokartoituspohjaisiin inventointimenetelmiin sekä valokuvaan ja konenäköön perustuviin mittaamenetelmiin.

## TOIMINNALLISUUKSIA ERILAIISIIN TARPEISIIN

Useimmissa metsätietojärjestelmissä on perustoiminnallisuuksina ainakin metsävarojen hallinnan työkalut ja toiminnallisuuksia metsäsuunnitteluun. Järjestelmiin kuuluu kiinteänä osana myös puuston kasvunlaskennat, jolla metsävaratietoa voidaan pitää ajan tasalla. Samoilla työkaluilla voidaan laskea ja ennustaa tulevien hakkuu- ja hoitotoimenpiteiden seurauksia. Metsävaratietoa järjestelmiin voidaan kerätä hyvinkin yksityiskohtaisesti, jolloin muun muassa monimuotoisuustietoa voidaan tallentaa järjestelmään halutulla tarkkuudella. Useimmiten järjestelmissä on myös työkaluja leimikonsuunnitteluun, tie- ja ojasuunnitteluun, metsäkiinteistön arvonmääritykseen sekä metsänhoitotöiden ja hakkuuiden operatiiviseen toteuttamiseen. Mukana voi olla myös mahdollisuus julkaista asiakkaan metsäsuunnitelma verkkopalveluun selattavaksi.

## JÄRJESTELMIEN TOIMINTAPERIAATTEET OVAT USEIN SAMOJA, MUTTA TOTEUTUS VAIHTELEE

Metsätietojärjestelmien ydin on tietokanta, johon järjestelmän tieto tallentuu. Tietokanta on liitetty varsinaiseen sovellukseen, jonka osia ovat muun muassa kartta- ja paikkatietotoiminnallisuudet, tiedon tallennustyökalut, maastotallenninsovellukset, raportointi, laskentatyökalut ja niin edelleen. Joissain järjestelmissä tietokantaa voidaan hallita myös erillisen tietokannanhallintaohjelman avulla, mutta se on usein yrittäjän kannalta melko tarpeetonta.

## YRITTÄJÄLLE TÄRKEÄT OMINAISUUDET: MODULAARISUUS, HELPPOKÄYTTÖISYYS JA JOUSTAVUUS KÄYTÖSSÄ

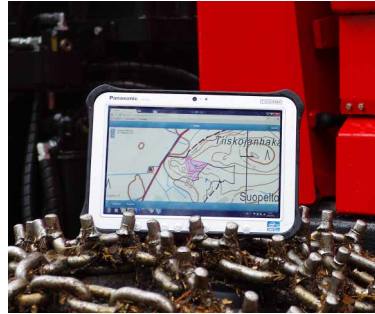
Yrittäjän kannalta on tärkeää, että hän saa käyttöönsä juuri oman työnsä kannalta tarpeelliset työkalut. Nykyään tietojärjestelmät koostuvatkin usein erillisistä moduuleista, joista voidaan räätälöidä jokaisen yrittäjän tarpeisiin soveltuva paketti. Mahdollisia lisäominaisuuksia ovat esimerkiksi tila-arviotyökalut, taloushallinnon työkalut, kehittyneemmät metsäsuunnittelulaskennat ja työnohjauksen toiminnallisuudet. Lisäosien avulla yrittäjä voi räätälöidä järjestelmän omaan liiketoimintaansa sopivaksi.



Yrittäjän liiketoimintaa tukee myös joidenkin järjestelmien mahdollisuus räätälöidä raportteja ja tulosteita vastaamaan oman yrityksen ilmettä.

Viime vuosina myös ammattikäyttöön tarkoitetut sovellukset ovat muuttumassa verkkopohjaisiksi palveluiksi. Verkkopohjaisuudesta on metsäpalveluyrittäjän kannalta monia etuja. Merkittävä etu on järjestelmän helppokäyttöisyys ja se, että käyttöön riittää Internet-selain. Tällöin työlläät useiden tuntien tietojärjestelmäasennukset ja ylläpitotyöt jäävät pois, ja yrittäjän rajallinen aika voidaan käyttää tehokkaaseen työhön. Verkkopalveluiden luonteeseen kuuluvat myös palveluntarjoajan säännölliset varmuuskopioinnit, jolloin vuosien työ ei häviä oman tietokoneen kiintolevyn mahdolliseen hajoamiseen. Tyypillisesti kokonaispalveluun kuuluvat myös käytön tuki, järjestelmän kehittäminen ja mahdollisesti ylimääräisiä taustakartta-aineistoja.

Verkkopohjaisen järjestelmän käytön haaste on vaatimus riittävän tehokkaasta verkkoyhteydestä. Tämä voi olla joillain seuduilla Suomessa vielä ongelma. Tyypillisesti ainakin maastotyöhön tarkoitetut järjestelmän osat onkin toteutettu niin, että niiden käyttö onnistuu täysin ilman verkkoyhteyksiä, jolloin työtä voidaan tehdä missä päin tahansa.



Metsäpalveluyrittäjän tietojärjestelmä voidaan ottaa mukaan myös metsäkoneeseen.  
Kuva: Mikko Nurmi.

## JÄRJESTELMÄN HANKINNASSA ON ERILAISIA VAIHTOEHTOJA

Yrittäjän kannalta tietojärjestelmän mahdollisilla hankintatavoilla on keskeinen merkitys. Tyypillisesti metsätietojärjestelmät ovat tavanomaisia kuluttajatuotteita merkittävästi kalliimpia johtuen monimutkaisesta sovelluslogiikasta ja pienemmästä käyttäjäkunnasta. Jos sovelluksen voi hankkia vuokraamalla tai palveluna, on se yrittäjän kannalta usein riskitömpä vaihtoehto kuin kalliiden lisenssien kertahankinta. Tällöin sovelluksen käytön voi myös tarvittaessa lopettaa ilman merkittäviä taloudellisia menetyksiä.

## YRITTÄJILLE SOPIVIEN TIETOJÄRJESTELMIEN TARJONTA LISÄÄNTYY SUOMESSA

Metsäpalveluyrittäjien käyttöön soveltuvia tietojärjestelmiä tuottaa Suomessa muutamia tahoja, joista esimerkkejä ovat Oy Silvadata Ab, MHG Systems Oy ja Metsätalouden kehittämiskeskus Tapio.







## 4 YHTEENVETO

Tapani Pöykkö, Hämeen ammattikorkeakoulu

Suomalainen metsä on monipuolinen. Maaperä, ilmasto, vuodenaajat sekä eläin- ja kasvilajit, ihminen mukaan lukien muokkaavat metsää tarjoten mahdollisuuksia lukuisten tuotteiden ja palveluiden kirjolle ihmisten hyväksi. Tärkein tuote on luonnollisesti puu ja sen monet käyttömuodot, mutta metsä on paljon muutakin, riistaa, keräilytuotteita, matkailua. Näihin mahdollisuuksiin metsäpalveluyritykset ovat tarttuneet. Metsäpalveluyritykset ovat laajentaneet näkemystämme metsien mahdollisuuksista tuotteistamalla metsän lukuisia mahdollisuuksia ja asettamalla niitä metsänomistajille ja muille metsästä mahdollisuuksista kiinnostuneille tarjolle.



Metsäpalveluyrittäjät ovat ottaneet vahvan roolin puunhankinnassa ja siihen liittyvissä toiminnoissa, mutta erityisesti puuntuotantoon liittyvissä palveluissa, uudistustyössä, taimikonhoidossa ja metsänkasvatuksessa. Toiminta metsissä ei ole kuitenkaan jäänyt tähän. Joustavina organisaatioina metsäpalveluyritykset ovat pystyneet reagoimaan myös perinteisten metsätalouden ulkopuolelta tuleviin palvelupyyntöihin ja näin mm. tasamaan vuodenaikojen aiheuttamaa kausivaihtelua toiminnassaan. Monel-

le näistä perinteisen toiminnan ulkopuolelta tulevista palveluista on tullut toiminnan kehittymisen myötä päätoimintamuoto, joka tarjoaa vaihtoehdon myös toisella tavalla ajatteleville metsänomistajille.

Monet metsäpalveluyritykset ovat kasvuyrityksiä, jotka ovat laajentaneet toimintaansa yhden miehen ”saha ja Hiace” -yrityksestä useita kymmeniä henkilöitä työllistäväksi metsäalan monitoimijaksi. Metsäpalveluyritykset myös verkostoituvat tehokkaasti pystyen näin omalta osaltaan erikoistumaan mutta myös vastamaan verkoston muiden toimijoiden kanssa yhä monipuolisempiin ja suurempiin palvelupyyntöihin.

Metsän palvelutarpeet ovat moninaiset ja monialaiset. Metsänomistajakunnan tavoitteet ovat tänä päivänä monenkirjavat ja usein valitettavasti tavoitteet puuttuvat kokonaan. Tämä on haaste metsäpalveluyrittäjille. Tarvitaan monipuolista asiakaskunnan kartoitusta ja segmentointia, jotta oikeat tuotteet pystytään rakentamaan, asettamaan tarjolle ja markkinoimaan. Toisaalta metsäomistajille on tarpeen myydä näkemys oman metsän mahdollisuuksista ja sitä kautta luoda palvelutarvetta ja myydä oman yrityksen osaamista.

Metsäpalveluyrityksen toiminta on metsäalan tätä päivää ja tulevaisuutta. Tämä tulee paremmin huomioida alan koulutuksessa. Yrittäjäyys on nostettava selkeämmin esille opetussuunnitelmissa kaikilla koulutustasoilla. On selvää, että kaikista ei tule kouluttamalla yrittäjiä, mutta yrittäjämäinen asenne ei ole haitaksi. Alalla vaaditaan myös työntekijöiltä itsenäistä asennetta, toimintakykyä ja päätöksentekoa. Yrittäjäyttä edistävää hanketoimintaa tulee vahvistaa ja saattaa alan kasvuyritysten tarinat rahoittajien kiinnostuksen kohteeksi. Näin luodaan entistä vahvempi metsäpalveluyritysten joukko ottamaan paras mahdollinen irti Suomen metsistä biotalouden tarpeisiin.

# TAPIO

Monipuolinen metsäpalveluyrittäjä palveluksessasi -julkaisussa kuvataan, kuinka erilaisia metsäpalveluyrittäjät voivat olla, ja miten laaja-alaisia heidän toimeksiantonsa ovat. Olemme koonneet tarinoita yrittäjistä, jotta heidän toimintakenttänsä tulisi tunnetummaksi. Yrittäjiksi aikoville julkaisu tarjoaa tilaisuuden kurkistaa, millaisella metsäpalveluyrittäjät, heidän asiakkaansa, toimeksiantonsa ja yrityksensä ovat sekä miten he ovat päätyneet yrittäjiksi.

Julkaisu on osa Metsäpalveluyrittäjän kasvuohjelma -hanketta, jota rahoittivat Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto sekä Hämeen, Uudenmaan, Pirkanmaan ja Keski-Suomen ELY-keskukset.

painettu

ISBN 978-951-784-699-8  
ISSN 1795-4231  
HAMKin julkaisuja 18/2014

e-julkaisu

ISBN 978-951-784-700-1 (PDF)  
ISSN 1795-424X  
HAMKin e-julkaisuja 38/2014

**HAMK**  
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

