

# Koronapandemian vaikutus puukauppaan



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Metsätalousinsinööri, Evo

Syksy 2021

Juhamatti Saarelainen

---

Tämä opinnäytetyö keskittyy koronapandemian ja puukaupan ympärille. Koronapandemia julistettiin Maailman terveysjärjestön toimesta vuonna 2019. Koronapandemian aiheutti koronavirus, joka alkoi levitä Kiinassa ja levisi sitten hyvin nopeasti ympäri maailman. Koronapandemian toimesta talous lähti jyrkkään laskuun maaliskuun alussa vuonna 2020 ja melkein pysähtyi. Tästä seurasi koronakriisi maailmantalouteen. Suomessa vienti pysähtyi ja alkoi supistaa Suomen taloutta. Puunhankinta oli myös pysähtyä, kun puun vienti ei vetänyt.

Koronapandemia toi puukaupankäyntiin uusia toimintamalleja, koska koronavirus levisi ihmiskontakteissa ja kontakteja piti vähentää. Kontaktien vähentäminen aiheutui Suomen valtion määrämien rajoitustoimenpiteiden noudattamisesta. Puukaupankäynnissä tapaamisia piti rajoittaa ja rajoittaminen lisäsi kaupankäynnissä digitaalisten välineiden käyttöä.

Tämä opinnäytetyö keskittyi selvittämään koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan. Koronapandemian vaikutukset puukauppaan selvisivät teemahaastattelemalla metsäalan ammattilaisia. Haastatteluissa kysyttiin koronapandemian vaikutuksista asiakkuuksiin ja asiakastapaamisiin puukaupankäynnissä.

Haastattelujen tuloksien perusteella koronapandemia on vaikuttanut merkittävästi puukaupan asiakastapaamisiin. Fyysisiä tapaamisia on jouduttu välttämään tai toimimaan rajoitusten mukaan. Toinen merkittävä vaikutus koronapandemiolla on ollut digitaalisten palvelujen lisääntynyt käyttö puukaupassa.

Avainsanat Koronapandemia, Puukauppa, Koronavirus

Sivut 40 sivua ja liitteitä 3 sivua

---

This thesis focuses on the coronavirus pandemic and the timber trade. The pandemic was declared by the World Health Organization in 2019. The

pandemic was caused by a coronavirus that began to spread in China and then rapidly spread around the world. As a result of the corona pandemic, the economy started to decline quickly in early March 2020 and almost came to a halt. This caused a corona crisis in the world economy. In Finland, exports came to a halt, and it began to shrink Finnish economy. Wood procurement was also nearly stopped when the wood export decreased.

The corona pandemic brought new operating models to the timber trade because the coronavirus spread through human contacts and thus contacts had to be reduced. The reduction in contacts came from compliance with the restrictive measures imposed by the Finnish authorities. In the timber trade, meetings had to be restricted and the restriction increased the use of digital tools.

My thesis focused on the effects of the corona pandemic on the timber trade in Finland. The effects were clarified through thematic interviews with timber trade professionals. In the interviews, I asked about the effects on customer relationships and meetings.

Based on the results of the interviews, the corona pandemic has had a significant impact on the customer meetings in the timber trade. Physical meetings had to be avoided or restricted. Other significant impact of the corona pandemic has been the increased use of digital services.

Keywords Coronary pandemic, Timber trade, Coronavirus.

Pages 40 pages and appendices 3 pages

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Koronapandemia .....	2
2.1	Koronavirus .....	3
2.2	Miten koronapandemia on vaikuttanut talouteen .....	6
3	Koronan vaikutuksia metsäalalla .....	7
3.1	Koronan vaikutus moottorisahakauppaan .....	8
3.2	Koronan vaikutus metsäalan kausitöihin .....	8
3.3	Koronapandemian vaikutus puutavaran hintoihin .....	8
4	Puukauppa .....	10
4.1	Mitä puunhankinta on .....	12
4.2	Puukauppa korona-aikaan .....	12
4.3	Asiakkaan kontaktointi kaupankäynnissä .....	13
4.4	Asiakkaan tapaaminen puukaupan suunnittelusta .....	13
4.5	Tarjouksen jättäminen puukaupasta .....	14
4.6	Yleisimmät puutavaralajit puukaupassa .....	14
4.7	Puukaupan hyväksyminen ja päättäminen .....	14
4.8	Puukaupan jälkihoito .....	15
4.9	Asiakkaat ja asiakaspalvelu kaupankäynnissä .....	15
4.10	Digitaalinen kaupankäynti.....	16
5	Opinnäytetyön tarkoitus ja tutkimusongelmat .....	18
6	Opinnäytetyön toteutus ja tulokset .....	18
6.1	Laadullinen tutkimusmenetelmä .....	19
6.2	Aineiston keruu temahaastattelulla .....	20
6.3	Haastattelun tulokset.....	24
7	Johtopäätöksiä ja pohdintaa .....	32
7.1	Johtopäätökset.....	32
7.2	Pohdintaa .....	34
7.3	Jatkotutkimukset.....	35
	Lähteet.....	37

## **Liitteet**

Liite 1 Teemahaastattelurunko

# 1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä ja tutkimuksessa keskityn selvittämään mitä vaikutuksia koronapandemia on aiheuttanut puukaupassa. Tutkimukseni on hyvin ajankohtainen, koska koronapandemia on hyvin uusi aihe. Koronapandemia on eräänlainen ilmiö, mikä on aiheuttanut maailmanlaajuisen kriisin maailmalle.

Opinnäytetyössä käydään läpi, mikä on koronapandemia ja koronavirus sekä, mikä on aiheuttanut koronapandemian ja miten koronapandemia on vaikuttanut yhteiskuntaan. Käyn myös läpi, miten koronavirukselta suojaudutaan ja ehkäistään sen leviämistä ihmisten välillä.

Opinnäytetyö selvittää myös puukaupan vaiheita ja mitä puukauppa pitää sisällään. Tarkemmin avaan puukaupan vaiheista niitä vaiheita missä ollaan asiakkaiden kanssa kontaktissa. Tuon myös esiin puukaupan digitaalisia puolia. Opinnäytetyössäni käyn myös läpi koronapandemian vaikutuksia puukauppaan ja kaupankäyntiin.

Tavoitteen opinnäytetyössä oli selvittää koronapandemian vaikutusta puukauppaan, apuna käyttäen metsäalan ammattilaisen näkökulmaa. Tutkimuskysymys muodostui, miten koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan? Aihetta haluttiin lähestyä avoimin mielin, vaikka se on aiheena laaja. Tutkimus kuitenkin rajautui puukaupan käynnin asiakkuuksiin ja koronapandemian vaikutusta asiakkuuksiin puukauppaa tehdessä.

Opinnäytetyössäni teen teemahaastattelun metsäalanammattilaisille koronapandemian vaikutuksista puukauppaan. Teemahaastattelussa haastattelen metsäalan ammattilaisia, jotka toimivat puukaupan parissa. Teemahaastattelun teen anonymina haastatteluna. Teemahaastattelulla selvitän koronapandemian vaikutuksista puukauppaan. Tein teemahaastatteluun rungon, jota käytin apuna haastattelussa. Haastattelut tein Teamisilla ja nauhoitin ne, jotta pystyin jälkikäteen analysoimaan tuloksia. Tulosten analysointiin litteroin vastaukset käsin paperille, josta koostin tulokset erikseen. Johtopäätöksiin pääsen analysoimalla kyselyn tulokset. Analysoinnissa käytin apuna värikoodijärjestelmää.

Johtopäätöksissä teen yhteenvedon koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan. Johtopäätöksissä käyn lävitse metsäalan ammattilaisten tuomia vastauksia ja yhden mukaisuutta vastauksissa, tai eroavaisuuksia vastauksissa.

Pohdinnoissa pohdin koronapandemian vaikutuksia puukauppaan. Tuon myös pohdinnat osiossa esille opinnäytetyön tuomia haasteita. Pohdinnoissa myös pohdin metsäalan muita vaikutuksia koronapandemia aikana. Tuon myös jatkotutkimusmahdollisuudet esille, tämän työn jatkoksi, koska jatkotutkimuksille on mahdollisuuksia koronapandemian ja puukaupan suhteen.

## **2 Koronapandemia**

Pandemian kriteerit täyttyvät silloin, kun jokin tauti lähtee leviämään yli maanosien epidemiana. Epidemia kriteerit taas täyttyvät silloin, kun jokin tauti tarttuu isoon osaan alueen väestöstä ja leviää merkittävästi. (Terveyskirjasto, 2020.) Kiinassa lähti leviämään joulukuussa 2019 uusi koronavirus. Maailman terveysjärjestö julisti koronaviruksen pandemiaksi. Koronavirus levisi kaikkialle maailmaan ja näin täyttyi pandemian kriteerit. Koronavirus on niin uusi, ettei siihen ole vielä mitään lääkettä, mutta tehokkaita rokotteita on jo monia. (Terveystieteiden tutkimuskeskus, 2021.)

Koronapandemia ei sinänsä ole mikään uusi ilmiö, historiassa on ollut vastaavanlaisia pandemioita. Vuonna 1918 espanjantaudiksi kutsuttu influenssa sairastutti ja tappoi ihmisiä paljon maailmalla. Espanjantautiin kuoli arviolta 50 miljoonaa ihmistä maailmanlaajuisesti. Influenssavirus H1N1 aiheutti espanjantaudin. Espanjantautia ja koronavirusta voidaan pitää hyvin samankaltaisina, molemmat aiheuttavat infektion hengityselimiin ja voivat johtaa keuhkokuumeeseen. Heimoltaan virukset ovat erilaisia. Espanjantaudin aikoihin Yhdysvalloissa tautia estettiin sosiaalisilla etäätymisillä. Espanjantaudin kuolleisuus on ollut 10–20 %, kun koronaan taas kuolleisuus on ollut 4,8 % maailmalajajusten vahvistettujen tapausten kokonaismäärän ja virallisten kuolin tilastojen mukaan, maaliskuussa 2020. Historiassa lähempänä vuonna 2002 epidemian aiheutti SARS koronavirus. Tämä SARS virus lähti myös Kiinasta alunperin liikkeelle. Tämä SARSin aiheuttama pandemia saatiin kuriin 2003 heinäkuussa ja lopullisesti 2004 jälkeen SARS-tartuntoja ei ole enää raportoitu. Vuonna

2012 Lähi-idästä teki esiintulon MERS-koronavirus. MERS-virus ei kuitenkaan ollut aktiivinen leviämään ihmisten välillä ja tästä ei aiheutunut suurempaa epidemiaa. (Calleja, 2020, ss. 65–78)

Koronapandemia on riehunut ympäri maailmaa ja muuttanut ihmisten elämää erilaiseksi. Ihmisillä on työelämä saattanut muuttua etätöksi, jota tehdään kotoa käsin. Maailma on aina tuonut muutoksi erilaisten kriisien suhteen, kuten syyskuun 11. iskut ja 2008 finanssikriisi niin koronapandemiakin tulee tuomaan uusia toimitapoja elämäämme. Toisilla kaupankäynti on muuttunut osittain tai täysin verkkokaupankäynniksi. (Calleja, 2020, ss. 107–109)

## **2.1 Koronavirus**

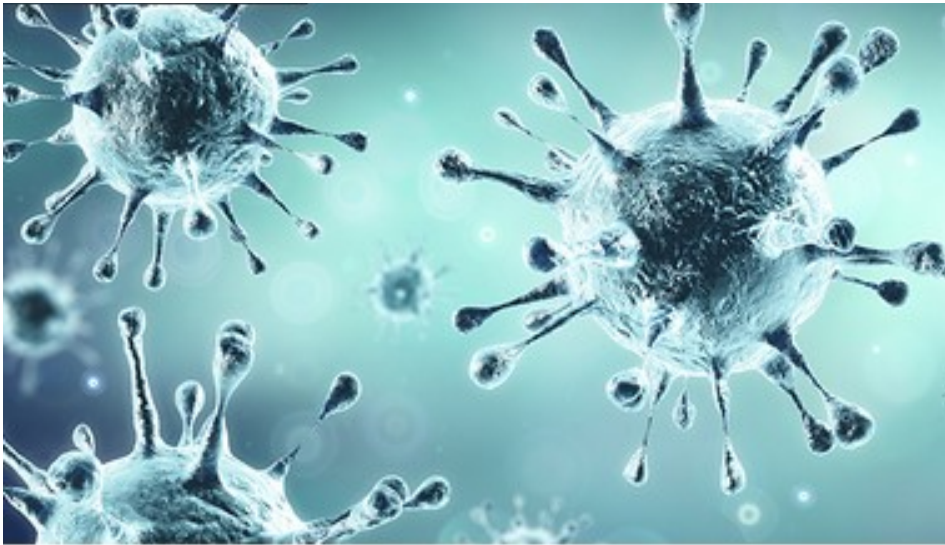
Orgaanisista eliöistä viruksia on eniten maapallolla. Viruksia on kaikkialla ympäristössämme ja sisällämme. Virukset tarvitsevat aina isäntäsolun kasvaakseen ja hyödyntääkseen energiaa. Virus valtaa isäntäsolun, jolloin se pääsee kopiomaan itseään. Virukset rakentuvat nukleiinihappoytimeistä ja sitä peittävästä proteiiniakuoresta. (Calleja, 2020, s. 1)

Koronavirukset ovat virusheimo, jotka tarttuvat ihmisiin ja eläimiin aiheuttaen hengityselin ja suolistoinfektioita. Hengitystieinfektiot ovat usein flunssan kaltaisia oireita aiheuttava tauti, toki myös aiheuttaen vakavampiakin akuutteja hengitystietauteja. Nimen koronavirus on saanut ulkomuodostaan, joka muistuttaa kruunua. Virus on pallomainen, jota ympäröivät piikit. Kooltaan viruspallot ovat 100-160nm. (Calleja, 2020, ss. 19–22)

Uusi koronavirus todettiin joulukuussa 2019 Kiinassa. Uuden koronaviruksen sukulaisvirus on SARS-koronavirus, näin uusi koronavirus nimettiin sukulaisviruksen mukaan SARS-CoV-2. SARS lyhennys tulee sanoista Severe Acute Respiratory Syndrome. Tautia, jota uusi koronavirus aiheuttaa kutsutaan nimellä COVID-19, joka tulee sanoista corona, virus, disease. On myös aiemmin tunnettuja koronaviruksia, jotka aiheuttavat lievän hengitystieinfektion. Alla kuva 1 havainnollistaa koronaviruksen muotoja. (Terveystieteiden tutkimuskeskus ja hyvinvoinnin laitos, 2020.)



Kuva 1. Havainnollistaa koronaviruksen muotoja (Terveystieteiden tutkimuskeskus, 2020.)



Koronavirus aiheutti pandemian ja kriisin. Koronakriisiä voidaan pitää myös sosiaalisena, taloudellisena ja henkisenä kriisinä. Sille ei löydy suoraa vertailukelpoista kohtaa lähihistoriasta. Sitä ei voi myöskään verrata 1900-luvun tunnettuun espanjantauti, joka oli paljon tappavampi. Koronavirus leviää herkästi ja oireettomia kantajia on myös ketkä levittävät tautia salakavalasti. Koronavirus on myös hyvin vaarallinen se voi uhata kenen tahansa henkeä, katsomatta henkilön taustaa. Koronavirus on myös vaikeasti havaittava: sitä ei paljaalla silmällä näe ja se leviää hyvin herkästi ihmisten kontakteissa, se ei noudata etäisyyksiä ihmisten välillä. (Peltomaa, 2021, ss. 10–11)

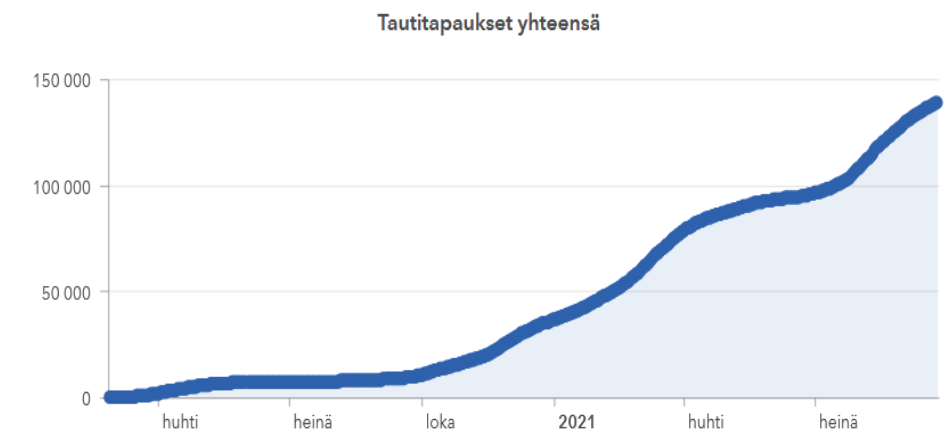
Koronavirus on hyvin herkkä leviämään. Koronavirus leviää pisaratartuntana. Pisaratartunta leviäminen syntyy, kun ihminen aivastelee tai yskii ja eritteitä pääsee tasolle tai pinnoille. Näitä pintoja kutsutaan saastuneiksi. Muut ihmiset koskettaessaan pintoja voivat saada viruksen itseensä. Yksi ihminen voi levittää koronavirusta muille ihmisille, näin ollen tästä voi syntyä eksponentiaalinen leviäminen, ellei sitä saada katkaistua. (Calleja, 2020, ss. 31–33)

Suojautuminen on keino estää tartuntoja. Sosiaalinen etääntyminen on tehokas keino välttää viruksen leviämistä, tämä tarkoittaa sitä, että on mahdollisimman vähän ihmisten kanssa tekemisissä. Turvavälin pitäminen muihin ihmisiin 1-2 metriä auttaa suojautumaan koronaviruksen leviämiseltä. Hyvä käsihygienia auttaa ehkäisemään viruksen leviämistä,

virus on herkkä leviämään käsi kontakteissa. Suojautuminen on pakottanut muuttamaan työkäytäntöjä. (Calleja, 2020, ss. 43–47)

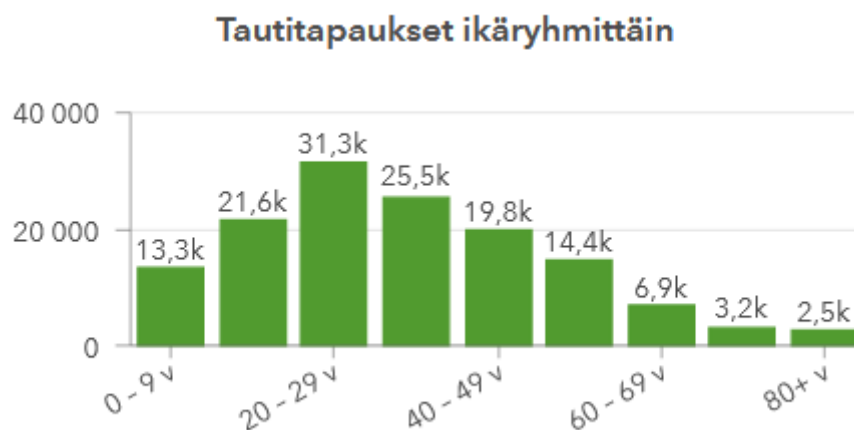
Tilastollisia varmistettuja tautitapauksia Suomessa on tilastoitu 138578 tapausta. Tilastoa päivitetään joka päivä ja uusia tautitapauksia tulee päivittäin lisää. Tilasto on haettu 24.9.2021. Kappaleen alapuolella kuva tilastosta. (Terveyden ja hyvinvoinnin laitos, 2021.)

Kuva 2. Koronavirus tautitapaukset Suomessa (Terveyden ja hyvinvoinnin laitos 2021)



Tilastollisesti on tautitapaukset ikäryhmittäin. Kuvasta tämän kappaleen alapuolelta voi havainnoida ikäryhmittäin koronaviruksen aiheuttamat tautitapaukset. Tilasto on haettu 24.9.2021. (Terveyden ja hyvinvoinnin laitos, 2021)

Kuva 3. Ikäryhmät (Terveyden ja hyvinvoinnin laitos, 2021.)



■

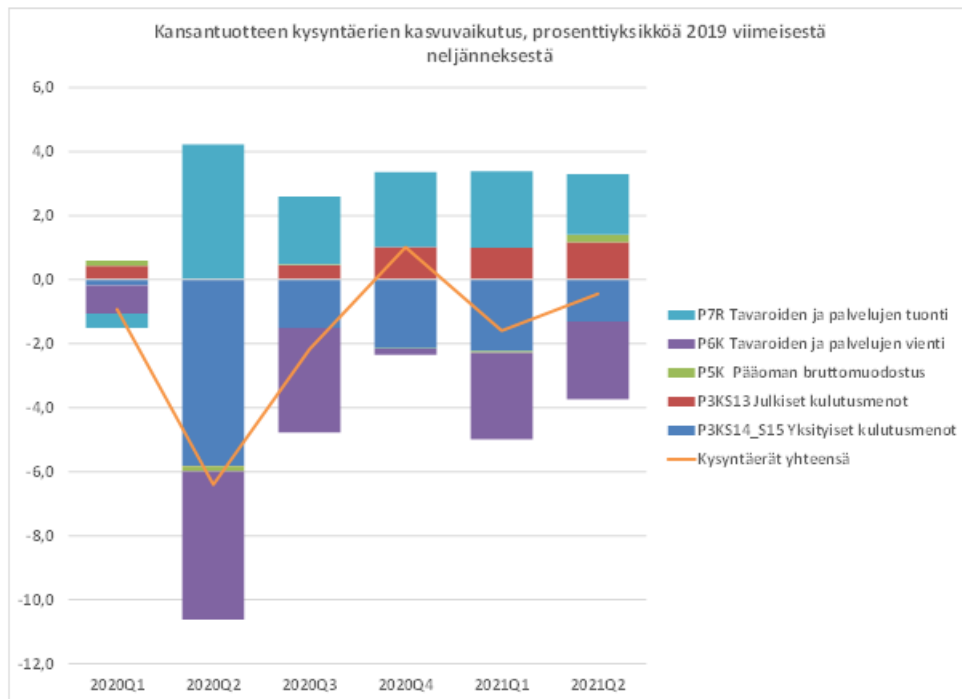
## 2.2 Miten koronapandemia on vaikuttanut talouteen

Koronapandemian tuoma kriisi liittyy myös taloudellisen laman kokeminen. Historiassa on koettu suuria lama aikoja. Suuren laman koetellessa 1930-luvulla länsimaita, tämä rauhan aikana koettu suuri taloudellinen hätätila aika on jäänyt historiaan. Suomessa 1990-luvun lama on ollut todella lamauttava ja sitä pystyy vertaamaan koronapandemian tuomalle kriisille. Myös 2008 vuonna finanssikriisi toi paniikinomaisia tunteita, mikä ei kuitenkaan johtanut yhteiskunnalliseen poikkeustilaan. Koronapandemian tuoman kriisin suhteen vielä ei voi tietää tarkkaan millaisia ovat taloudellisen taantumän vaikutukset työmarkkinoihin ja yhteiskuntaan. (Peltonen, 2021, s 150–155)

Koronavirusepidemian aiheuttama pandemia oli pysähdys globaaliin talousjärjestelmään. Pandemian aiheutti maailmanlaajuisia rajoitustoimenpiteitä, joilla oli vaikutuksia talouden supistumiseen ja syöksyminen taantumaan oli väistämätön. Rajoittavat toimenpiteet kohdistuivat suoraan ihmiskontakteihin, ja näin ollen läheisiä kontakteja ihmisten pitää välttää. Kontaktien rajoittaminen taas heijastui suoraan palvelualoihin missä ihmiset ovat kontaktissa. Myös liikkumista on rajoitettu mikä vaikeuttaa ihmisten kulkemista töihin ja työmatkoille. (Korhonen & Virolainen, 2020)

Suomen talouskasvu oli vuonna 2019 1.1 prosenttia (Viitanen, 2021 s. 19). Suomessa koronavirus aiheutti kansantalouden supistumisen keväällä 2020 se johtui laajojen rajoitustoimien vaikutuksesta mitä koronapandemia aiheutti kulutukseen ja vientiin. Alla kuvio, josta voi havaita vuosineljäksittäin (Q) kansantalouden tilanteen. Tilastokeskuksen tiedoista selviää kansantuotteen pieneminen 4,3 prosenttia vuoden 2020 Q1-vuosineljänneksellä ja Q2-vuosineljänneksellä välillä. Toipuminen taloudessa alkoi Q3-vuosineljänneksellä ja Q4-vuosineljänneksellä välillä, kun koronapandemian rajoituksia voitiin alkaa purkamaan osittain. Syksyllä 2020 koronan toinen aalto toi pientä notkahdusta toipumiseen ja se näkyy talouden tilastoissa vuodella 2021/Q1-vuosineljänneksellä. Vienti kiihtyi taas 2021 Q2-vuosineljänneksellä. (Honkatukia, 2021)

Kuva 4. Kansantuotteen kehitys vuonna 2020 (Terveyden ja hyvinvoinnin laitos, 2021).



Talouden syvä notkahtaminen keväällä 2020 oli raju, elpyminen alkoi kuitenkin rajoitusten purkamisen johdosta. Vuoden 2020 talousennusteiden mukaan koronan vaikutukset jäivät kuitenkin pienemmiksi kuin ajateltiin. Rakentaminen kotimaassa hiipui ennen koronapandemian alkamista. Koronapandemian vaikutusten suhteen keväällä 2020 korjausrakentaminen nousi, ihmisillä oli aikaa ryhtyä remontoimaan ja korjaamaan asuntojaan, tähän vaikuttivat ihmisten etätyöt ja lomautusten vaikutus. Julkinen kulutus saatiin kasvuun myös elvytyspakettien ansiosta. Viennin veto vaikuttaa pitkälti Suomen talouden kokonaiskehitykseen. Suomen talouden arvioidaan vuonna 2021 kasvavan 3 prosenttia. (Viitanen, 2021, s. 20)

### 3 Koronan vaikutuksia metsäalalla

Tähän työhön tuotiin myös esille koronan vaikutuksia muilla metsäalan toimijoilla. Tutustuin eri artikkeleiden ja materiaalien pohjalta koronan vaikutuksiin metsäalalla ja toin sen näkökulman myös esille, miten se on vaikuttanut metsäalan muilla sektoreilla. Vaikutukset olivat hyvin mielenkiintoisia ja erilaisia. Toisinaan tuotanto oli supistunut mutta myös oli

tuotannon hetkellisiä nousujakin. Ulkomaalainen työvoimapula kausitöissä on myös uhka metsähoidolle koronapandemia aikana.

### **3.1 Koronan vaikutus moottorisahakauppaan**

Koronapandemia on vaikuttanut moottorisaha kaupankäyntiin. Moottorisahoja on myyty ennätyslukemin ja myynti on kasvanut jopa 60 prosenttia. Myös moottorisahojen varaosakauppa on käynyt vilkkaana. Syynä tähän moottorisahakaupan vilkkaaseen käyntiin ovat koronapandemian tuomat rajoitukset, joita hallitus on määrännyt. Moottorisaha on halpa investointi ja sen voi ostaa epävarmoinakin aikoina. Ihmisille on tullut vapaa-aikaa enemmän, kun rajoitukset ovat lisääntyneet ja heillä on aikaa tehdä polttopuita ja muita metsänhoitotoimia. (Riikilä, 2020, ss. 2-3)

### **3.2 Koronan vaikutus metsäalan kausitöihin**

Ulkomaalaista työvoimaa ei saada Suomeen, koska liikkumista on rajoitettu (Korhonen & Virolainen, 2020). Näin ollen koronapandemia on myös vaikuttanut metsäalan kausitöihin. Metsäalalla työskenteleviä ulkomaalaisia kausityöntekijöitä on arviolta satoja jopa tuhansia. Näitä ei kuitenkaan tilastoida, joten luvut ovat arvioita. Varsinkin istutustyössä käytetään ulkomaalaista työvoimaa ja tämä on tärkeä apu istutustöiden toteutumisesta istutuskaudella. Vaikka kausitöihin ei saada ulkomaalaisia työntekijöitä kausityöt on tehtävissä kotimaisellakin työvoimalla, mutta ongelmia on tiedossa tästä työvoiman vajeesta. (Häyrinen, 2020, ss. 2-3)

### **3.3 Koronapandemian vaikutus puutavaran hintoihin**

Puukaupat ovat voimistuneet vuoden 2021 kesän aikana voimakkaasti, kun kantohinnat lähtivät nousuun. Metsänomistajat ovat tehneet suuria puukauppoja kesällä ja puuta myydään ennätysmäärin. Hintojen nousu puutavaralajeissa on ollut merkittävässä roolissa ja puukauppoja on tehty viime vuotta enemmän. Kantohinnan kehitys vuoden 2021 syksyä kohden on vain voimistumassa, puunostajat haalivat talvileimikoita varastoon. Metsänomistajilla on myös ollut vaikeutta tehdä päätöksiä puukaupoista, koska kantohinnat

ovat olleet vain nousussa ja oikea ajoittaminen tuo kauppojen suhteen metsänomistajalle hyvän tuoton. Puukauppojen voimistumisen määrää selvästi nousseet kantohinnat. (Palokallio, 2021.) Alla kuvassa kantohintojen hinnan kehitys. Vuodelle 2021 kantohinta on ennustehinta.

Kuva 5. Kantohinnat (Luonnonvarakeskus, 2021)

Puutavaralaji	2019	2020	2020/2019	2021e	2021e/2020
	€/m <sup>3</sup>	€/m <sup>3</sup>	%	€/m <sup>3</sup>	%
Mäntytukki	56,5	55,0	-3	62,9	14
Kuusitukki	59,9	59,1	-1	65,9	12
Koivutukki	43,9	43,4	-1	45,0	4
Mäntykuitu	17,7	17,6	-1	19,3	10
Kuusikuitu	19,5	19,9	2	21,5	8
Koivukuitu	16,8	16,9	1	18,0	7

Ennen koronaa 2020 vuoden ensimmäisellä neljänneksellä Suomen sahatavaratuotantoa pienensi mekaanisen metsäteollisuuden lakko. Lakon jälkeen koronapandemian puhkeaminen ja sen tuomien rajoitusten myötä sahatavaran vienti alkoi hidastua.

Sahatavaran vienti jäi kuitenkin pelättyä pienemmäksi, kun *tee se itse -rakentamisen* suosio alkoi nousta koronapandemian aikana. (Mutanen, 2021, s. 22) Sahatavaran kysyntä on vaihdellut koronapandemian edetessä, tämän voimme havaita kuvasta (s. 10) missä on kuvattu havusahatavaran hintakehitystä.

Kuva 6. Sahatavara (Luonnonvarakeskus, 2021)

		2019	2020	2021e
		% -muutos edellisvuodesta		
Havusahatavara	tuotanto	-3	-5	10
	vienti	3	-9	10
	vientihinta	-9	-2	22

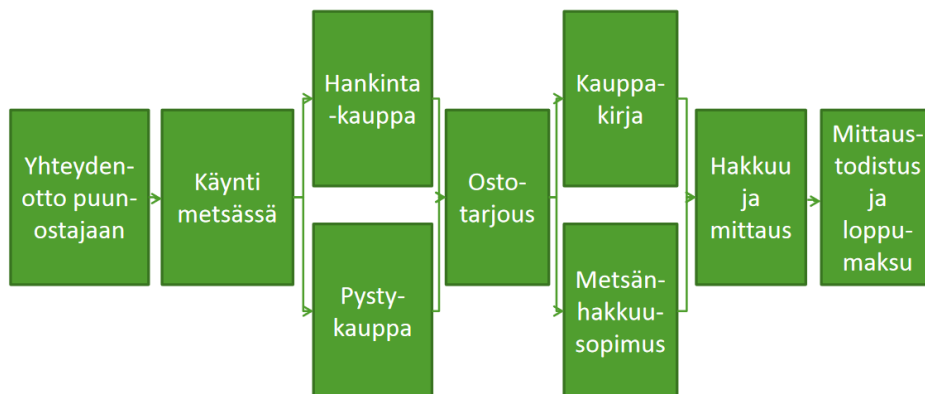
#### 4 Puukauppa

Puuhankinnassa puunostaja ottaa yhteyttä puunmyyjään, joka on mahdollisesti ilmoittanut halukkuutensa myydä puuta, näin alkaa puukauppa, jossa on useita vaiheita.

(Metsäteollisuus, 2019) Puukauppa aloitetaan suunnittelemalla leimikko. Leimikko on metsänomistajan haluama rajattua alue, josta puun korjuu tehdään. Rajatusta leimikosta metsänomistaja voi halutessaan pyytää useammalta puunhankkijalta tarjouksia tai valtuuttaa metsänhoitoyhdistyksen hoitamaan puukaupan puolestaan. (Uusitalo, 2003) sivulla 11 kuva, missä kuvattuna vaiheet puukaupasta.

Kuva 7. Puukaupan vaiheet (Metsäteollisuus, 2016)

## PUUKAUPAN VAIHEET



Kauppamuotona yleisin on pystykauppa. Tässä kauppamuodossa myydään hakkuuoikeus ja ostaja huolehtii puunkorjuusta ja metsäkuljetuksista sovitun ajan puitteissa. Ostaja myös sopii hakkuuoikeuden käsittävän jotain tiettyä leimikkoa tai sovittua puumäärää tietyltä alueelta. Ostajan on myös noudatettava huolellisuutta korjuussa. (Kiviniemi, 2006, ss. 201-241)

Hankintakaupassa myyjä sopii ostajan kanssa kaupat etukäteen ennen korjuuta. Ennen korjuuta myyjä osoittaa paikan mistä puut korjataan, näin ostaja voi tarkistaa puunlaadun ja merkitä sopimukseen osoitetun paikan. Ostaja ja myyjä sopivat myös puun katkonnan ennen hakkuuta sopimukseen, näin myyjä tietää tehdä oikean mittaista ja laatuista puuta. Tämän jälkeen myyjä omalla kustannuksella korjaa puut sovittuun paikkaan sovituksessa ajassa. Paikka myös sovitaan, mihin myyjä puut toimittavat. Osoitettu paikka mihin puut myyjä toimittaa on yleensä tien varressa mistä kaukokuljetuksella voidaan puut hakea tehtaalle. (Kiviniemi, 2006, ss. 243-244)

Toimituskauppa myötäilee hankintakauppaa, mutta ero kuitenkin on puun toimituksessa. Toimituskaupassa myyjä toimittaa puut ostajalle tehtaalle tai sahalle. Näin ollen toimituskaupan lisäksi tulee niin sanottu kaukokuljetus mitä hankintakaupassa ei ole. Tässä kauppamuodossa myyjälle tulee enemmän kustannuksia kuljetuksista verrattuna hankintakauppaan. (Kiviniemi, 2006, s. 245)



#### 4.1 Mitä puunhankinta on

Puunhankinta on laajakäsite mikä voidaan avata monella eri tapaa. Puunhankinta voidaan luetteloida tehtaan toimitusketjujen näkökulmasta seuraavanlaisesti, puunosto, korjuu, kaukokuljetuksen ja tehdasvastaanoton. Toki täytyy muistaa, että luettelointiin voidaan lisätä myös paljon erilaisia vaiheita, joita olisivat esimerkiksi metsäkuljetukset ja tehdasvarastointi. (Palander, 2018, s. 4)

Kuva 8. Puupino (Saarelainen 2020)



#### 4.2 Puukauppa korona-aikaan

Korona lähti leviämään Suomessa keväällä 2020, näin alkoivat myös poikkeukselliset ajat koetella monia aloja. Puun kysynnän oletettiin lähtevän syvään laskuun ja näin sahatavaran ja vanerin tarpeen vähenevän. Alkuun näin kävikin mutta sitten kysyntä alkoi nousta. Varsinkin kierrätettävien biopohjaisten tuotteiden kysyntä lähti nousuun ja puuta tarvittiin tehtaille. Näin metsänomistajien ei tarvinnut alkaa odottaa pandemian loppua vaan metsänomistajatkin pystyivät tekemään puukauppoja kysynnän noustua. (Toivakainen, 2020)

Korona-aikana puukauppaa voi tehdä turvallisesti ja tehokkaasti. Neuvoja ja apuja saa metsäammattilaiselta ilman kasvokkaista kanssakäymistä. Digitaaliset apuvälineet auttavat puukaupan teossa korona-aikana. Sähköinen puukauppa on turvallinen ratkaisu tehdä kauppaa. Korona-aikana tarjotaan myös henkilökohtaista palvelua puhelimitse. Metsäkäynnit pystytään järjestämään myös turvallisesti. (Toivakainen, 2020)

### **4.3 Asiakkaan kontaktointi kaupankäynnissä**

Puunhankinnassa puukauppa aloitetaan yhteydenotolla puunmyyjään. Puunmyyjä on voinut jättää yhteydenottopyynnön halukkuudestaan myydä puuta. Puunhankkija sopii myyjän kanssa tapaamisesta. (Metsäteollisuus, 2019)

Asiakkaan kontaktointi on yhteydenottoa asiakkaaseen. Asiakkaan kontaktoinnissa kaupankäynnissä yritetään päästä päätöksentekijän puheille. Asiakkaan kontaktointiin on erilaisia keinoja. Asiakasta voidaan kontaktoida kirjeellä, puhelinyhteydellä, sähköpostilla tai henkilökohtaisella käynnillä. Näitä menetelmiä käytetään kaupankäynnin kontaktoinnissa. Asiakkaan kontaktointiin on varauduttava hyvin, koska kaupankäynnissä asiakkaan pitää saada luottavainen olo kaupankäynnistä. (Pekkarinen, Sääske & Vornanen, 1997, ss. 65–66)

### **4.4 Asiakkaan tapaaminen puukaupan suunnittelusta**

Puunhankkija sopii puunmyyjän kanssa tapaamisen tilalle tai hakkuukohteelle metsään. Näin puunhankkija tutustuu hankittavaan kohteeseen. Metsäkäynnillä puunmyyjä voi lähteä mukaan, mutta se ei ole välttämätöntä. Tapaamisessa voidaan myös sopia kaupanteon mallista, pystykauppa vai hankintakauppa. Pystykaupassa ostaja sitoutuu hoitamaan korjuun ja kuljetuksen. Hankintakaupassa taas myyjä hoitaa puunkorjuun ja kuljetuksen sovittuun paikkaan, mistä ostaja voi hakea ne sovittuna ajankohtana. (Metsäteollisuus, 2019)

Korona-aikana puukaupan suunnittelua voidaan tehdä turvallisesti. Metsäkäynnit pystytään järjestämään turvallisesti. Metsäammattilaisen apuja on saatavilla ilman kasvokkaista tapaamista. (Toivakainen, 2020)

#### **4.5 Tarjouksen jättäminen puukaupasta**

Puunostajat toimivat alueittain ja vastaavat oman alueensa puukaupoista. Puunostajat tekevät puukauppoja alueidensa metsänomistajien kanssa. Näin puunostajat hankkivat puuta sahoille tai tehtaille. Metsänomistaja voi lähteä mukaan metsäkäynnille yhdessä puunostajan kanssa. Samalla puunostaja voi suositella muita metsänhoidon toimenpiteitä metsänomistajalle, tarpeen niin vaatiessa. Metsäkäynnin jälkeen puunhankkija tekee arvioinnin hakkuukohteesta ja jättää tarjouksen myyjälle. Metsäkäynti ja arviointi tapahtuvat veloituksetta ja ilman myyntisitoumusta. (Westas Group, 2017)

#### **4.6 Yleisimmät puutavaralajit puukaupassa**

Suomessa puunkorjuu tapahtuu tavaralajimenetelmällä. Metsässä puut katkotaan oikeiksi puutavaralajeiksi ja tähän vaikuttaa ostajan ja myyjän vaatimukset katkonnasta.

Tavaralajimenetelmä on myyjällekin hyvä ja edullinen vaihtoehto. Myyjä saa tavaralajimenetelmällä parhaan mahdollisen tuoton puistaan. Puut katkotaan mahdollisimman tarkkaan parhaan mahdollisen tuoton mukaan. (Perälä, 2008, s. 105)

Yleisimmät puutavaralajit puukaupassa ovat tukkipuu ja kuitupuu. On myös paljon erilaisia muita puutavaralajeja, joita puukaupan yhteydessä käydään. Tukki ja kuitupuita voivat olla mitkä vain puulajit, kunhan laatuvaatimukset vain täyttyvät. Tukkipuuksi kutsutaan puuta, josta saa ainakin yhden nelimetrisen tukin, latvanläpimitta pitää olla vähintään 15-senttimetriä. Kuitupuu tulee pienistä puista ja isojen puiden latvuksista. Myös järeät puut voidaan laadullisista syistä osoittaa kuitupuiksi. (Suomen metsäyhdistys, n.d)

#### **4.7 Puukaupan hyväksyminen ja päättäminen**

Metsänomistaja hyväksyy kaupan ja tuotto puukaupasta maksetaan puukaupan päättyessä. Puukaupassa tuotto määräytyy kuitenkin vasta lopuksi. Tuotto määräytyy mittauksen perusteella, puut mitataan joko hakkuukoneen mittalaitteella tai tehdasmitalla. Puutavaran luovutuksen yhteydessä metsänomistaja saa mittaustodistuksen, jonka mukaan metsänomistajalle maksetaan puista. (Westas Group, 2017)

#### **4.8 Puukaupan jälkihoito**

Puukaupan jälkihoitoon, varsinkin uudistushakkuiden jälkeen on tarvetta. Uudistushakkuun jälkeen metsänomistajalla on velvoite uudistaa metsä. Metsänomistajalla on kolme vuotta aikaa uudistaa metsä mikä myös on kannattavan metsänhoidon puolesta järkevää tehdä mahdollisimman nopeasti, jotta metsänomistaja saa taas metsän tuottoiseen kasvuun. Tämä tarkoittaa uusien puiden istutusta tai puiden siementen kylvöä. Ennen tätä kuitenkin on hyvä miettiä maanmuokkaus uudistetulle alueelle. Maanmuokkaus ei välttämättä ole pakollinen toimenpide mutta tehostaa puiden kasvatusta ja on suotuisaa tietyillä maaperillä. (Saksa, Luoranen & Uotila, 2020, ss. 87–91)

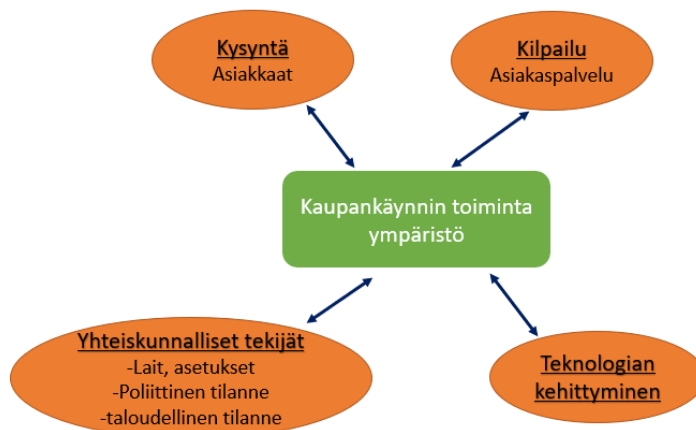
#### **4.9 Asiakkaat ja asiakaspalvelu kaupankäynnissä**

Asiakkaat kaupankäynnissä on erilaisia. Asiakkailla voi myös olla erilaisia tarpeita kaupankäynnissä. Asiakkaat voivat olla eri-ikäisiä tai taustaltaan erilaisia.

Asiakaspalvelutyössä on tärkeää käyttää hyviä vuorovaikutustaitoja ja olla innostunut palvelemaan asiakasta. Kaupankäynnissä asiakkaita on palveltava eri lailla, jotta pystytään pitämään asiakas tyytyväisenä ja saadaan tuloksellista kaupankäyntiä. (Saarinen & Kilpinen, 2016, s. 50)

Kaupankäynnin toimintaympäristöön vaikuttaa moniasia. Sivulla 16 olevasta kuvaajasta voidaan havaita toimintaympäristön vaikutuksen tekijöitä. Kysyntä on yksi tekijä, joka vaikuttaa kaupankäyntiin. Asiakkaat muodostavat kysynnän. Kilpailu on myös kaupankäynnissä yksi tekijä, tähän toimintaympäristöön vastaa asiakaspalvelu. Hyvä asiakaspalvelu on kilpailullisesti tuottava muoto kaupankäynnissä. Teknologian kehittyminen kaupan toimintaympäristössä ohjaa tehokkaaseen ja taloudellisesti tehokkaampaan kaupankäyntiin. Yhteiskunnalliset tekijät kaupan toimintaympäristössä määräytyvät yhteiskuntamme lakien mukaan, joita kaupankäynnin on mukailtava. Myös poliittinen ja taloudellinen tilanne vaikuttavat kaupankäyntiin. (Saarinen & Kilpinen, 2016, ss. 12–14)

Kuva 9. Kaupankäynti (Saarinen & Kilpinen, 2016, s. 12)

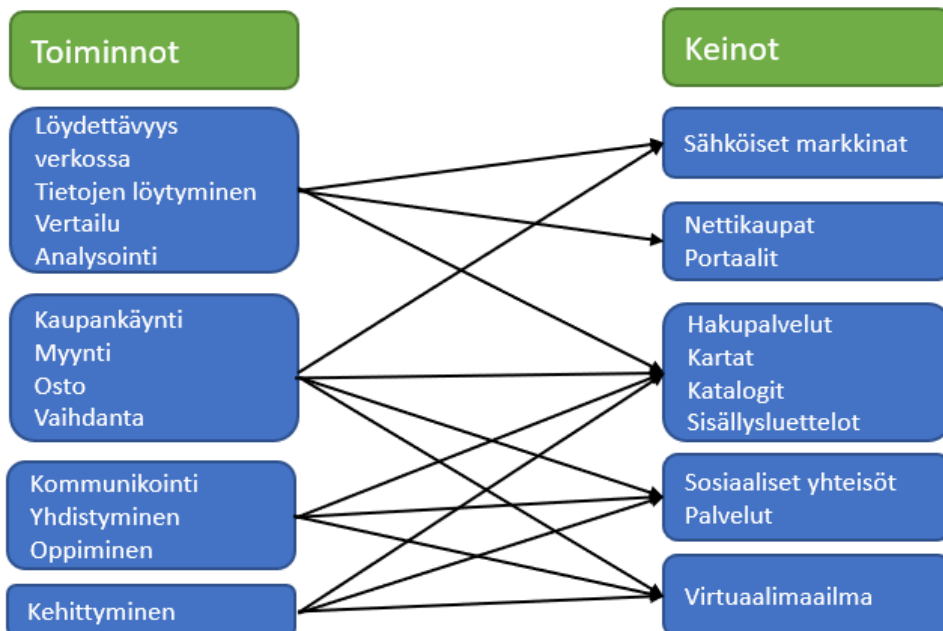


#### 4.10 Digitaalinen kaupankäynti

Yrityksien verkkosivut tarjoavat asiakkaille monenlaisia mahdollisuuksia. Verkkosivut ohjaavat asiakkaita digitaaliseen kaupankäyntiin yrityksen kanssa. Verkkosivut tarjoavat myös tietoa palveluista yrityksen palveluista ja muista toimista asiakkaalle. Toimintoja digitaalisesta kaupankäynnistä on esitetty tämän kappaleen alapuolella olevassa kuvassa vasemmalla puolella. Oikealla puolella taas on esitetty keinot. Toimintoja tukee useampi keino sähköisessä kaupankäynnissä. (Havumäki & Jaranka, 2014, s. 26)

Kuva 10. Toiminnot ja keinot (Havumäki & Jaranka, 2014, s. 27)

## Digitaalisen kaupankäynnin toiminnot ja keinot



Digitaalisuus on tullut puukaupankäyntiin ja tähän on tullut digitaalinen kauppapaikka, missä puukauppoja voidaan tehdä digitaalisesti. Digitaalinen puukauppa sujuvoittaa kauppojen tekoa. Digitaaliset allekirjoitukset on lisääntyneet koronapandemia aikana puukauppoja sopimusasioissa. Myös metsänhoitoehdotukset voidaan hoitaa digitaalisesti. (Storaenso, 2021)

## 5 Opinnäytetyön tarkoitus ja tutkimusongelmat

Opinnäytetyön tarkoitus on selvittää koronapandemian vaikutusta puukauppaan.

Koronapandemia on tuonut melkein joka alalle haasteita ja lisätyötä. Näin teemahaastattelulla metsäalan ammattilaisilta saamalla tiedolla saan vastauksia, miten koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan.

Teemahaastatteluni keskittyy puukaupankäynnissä asiakkuuksien ympärille, tukikysymykseni haastattelua varten on laadittu liittymään koronapandemian tuomien haasteiden ympärille. Haastattelen metsäalan ammattilaisia, jotka työskentelevät puunhankinnan parissa ja tekevät puukauppoja asiakkaidensa kanssa.

Opinnäytetyön tutkimusongelma on:

- Miten koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan?

Tutkimuksessa käytettävät kysymykset ovat liitteen 1 mukaisia ja ne olen avannut ne kohdassa: Toteutus 6.1. Alla olevat kysymykset ovat alatutkimuskysymyksiä ja auttavat selvittämään koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan.

- Miten kaupankäynti on muuttunut puukaupassa koronapandemia aikana?
- Miten asiakas tapaamiset on järjestetty koronapandemia aikana?
- Mitä muita vaikutuksia koronapandemia on tuonut kaupankäyntiin?

## 6 Opinnäytetyön toteutus ja tulokset

Tutkin koronapandemian vaikutusta puukauppaan metsäammattilaisen näkökulmasta miten koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan. Ajatuksena on haastatella

teemahaastattelulla metsäalanammattilaisia ja saada selville ammattilaisilta, mitä muutoksia koronapandemia on tuonut puukauppaan. Tein teemahaastattelun metsäalan ammattilaisille, jotka tekevät työkseen puukauppaa ja ovat puun myyjiin yhteydessä. Toteutuksena haastatteluille käytin Microsoftin Teamisia -keskustelualustaa, joka oli oiva työväline haastattelujen toteuttamiselle. Näin koronapandemia-aikaan tapaamisia ei ole suotavaa järjestää ja näin ollen Teamisin kautta haastattelun teko tuntui turvalliselta ja oikealta valinnalta. Tein taustatutkimustyötä haastateltavien suhteen ja näin haastateltavat valikoituvat täysin suositusten kautta. Haastattelin yhteensä viittä eri henkilöä, jotka toimivat työkseen-puukaupan parissa. Henkilöt ovat olleet jo ennen koronapandemiaa puukaupan parissa töissä, joten tämä vahvistaa vielä enemmän heidän näkemyksensä ja kokemusta aiheesta. Haastateltavilla metsäalan ammattilaisilla työkokemus vaihteli 2–20 vuoden väliltä, metsäalan ammattilaisen tehtävissä. Haastattelut toteutin anonyymisinä, koska en kokenut haastateltavien henkilöiden henkilötietojen auttavan tuomaan lisäarvoa tutkimukseeni.

## **6.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä**

Tutkimusmenetelmänä käytin laadullista tutkimusta. Laadullisella tutkimuksella keskitytään ihmisten subjektiivisen kokemuksen ja näkemysten tarkkailuun, tämä on keskeinen ominaispiirre laadulliselle tutkimukselle. Tarkemmin teemahaastattelua muodossa. Tein teemahaastattelun metsäalan ammattilaisille ja haastattelun aihe kohdistui koronapandemian tuomiin vaikutuksiin puukauppaan. Vielä syvemmin haastattelussa mentiin asiakkuuksien hoitoon ja koronapandemian tuomiin haasteisiin kaupanteon yhteydessä. (Puusa & Juuti, 2020, ss 112-113)

Laadullisen tutkimuksen viitekehys teoriaan rakentuu siten, että tutkija perehtyy tutkittavaan materiaaliin hyvin kattavasti. Tutkijan on hyvä perehtyä aiheeseen tutkimusten ja artikkelien kautta ja tätä kautta viitekehys teoriaan alkaa rakentua. Teoria on tärkeä osa laadullista tutkimusta. Tutkijan on hyvä miettiä pääkäsitteitä tutkittavaan aiheeseen. Pääkäsitteet tutkimuksessa ovat avainasemassa teorian rakentumiselle. Tutkija rakentaa teorian pääkäsitteiden ympärille. Käsitteet täytyy tarkastella huolella. (Puusa & Juuti, 2020, ss. 82–83)



Tämän työn teoreettinen viitekehys rakentui koronaviruksen ja puukaupan ympärille. Kävin teoriassa lävitse koronapandemian, mikä koronapandemia on ja mikä sen on aiheuttanut. Puukaupan osalta kävin läpi puukaupan teorian mitä puukauppa on ja mitkä ovat puukaupan vaiheet.

## 6.2 Aineiston keruu teemahaastattelulla

Teemahaastattelu on hyvin avoin muoto haastatella. Teemahaastattelua voi käyttää tutkimusmenetelmänä selvittää ilmiötä. Tutkija tekee haastattelua varten aiheiteemat, jotka keskustellaan haastateltavan kanssa läpi. Teemahaastattelussa tutkija ohjaa keskustelua teemoittain ja näin ollen erillisiä kysymyksiä ei välttämättä tarvita, mutta apuna voi käyttää kysymyksiäkin. Tutkija nauhoittaa haastattelun ja voi myöhemmin nauhalta poimia tarvittavat tiedot haastattelusta tutkimukseensa. Onnistuneeseen teemahaastatteluun tutkijan täytyy olla hyvin perehtynyt materiaaliin ja tutkittavaan ilmiöön. Myös teemojen suunnittelu on tärkeä osa onnistuneeseen haastatteluun. Teemat auttavat myös purkamaan ilmiötä pienempiin palasiin ja ymmärtämään näin aiheita paremmin. Jokaisessa haastattelussa käydään kaikki teemat lävitse, mutta järjestyksellä ei ole niin väliä. (Puusa & Juuti, 2020, ss. 112–113)

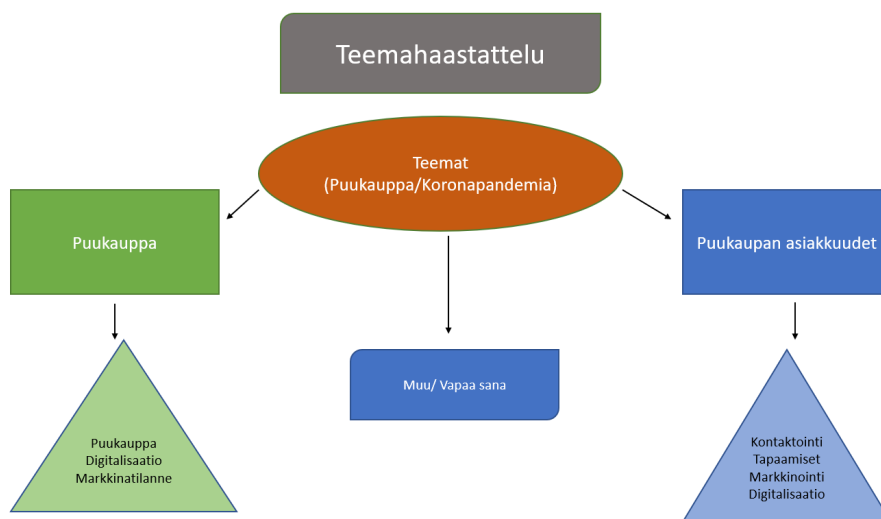
Teemahaastattelu on hyvin saman tyylinen kuin puolistrukturoitu haastattelu. Ero on siinä, että teemahaastattelussa on teemat, jotka tutkija käy lävitse haastateltavan kanssa. Teemahaastattelussakin voi tutkijalla olla apuna valmiit kysymykset, joihin hän hakee vastausta. Vaikka kysymyksessä olisi puolistrukturoitu haastattelu, tutkija voi raportoida käyttäneensä teemahaastattelua menetelmänään. (Puusa & Juuti, 2020, ss. 111–113)

Kun haastattelut on tehty ja tallennettu, aloitetaan tallennuksien purkaminen tekstimuotoon, joka tarkoittaa litterointia. Teemahaastattelu litteroidaan mahdollisimman tarkasti tekstimuotoon. Tutkijalle jää kuitenkin oman harkinnan varaan, kuinka tarkasti hän litteroi ja mitä, tämän puolesta on hyvä, että tutkija on tallentanut keskustelut, jolloin hän voi palata keskusteluihin tallenteiden avulla. Kun litterointi on valmis tutkija koodaa litteroinnin. Koodaaminen tarkoittaa litterointiaineiston viemisen vielä pienempään muotoon, koska litteroituaineisto voi olla hyvinkin laaja, josta on vaikea tulkita asian ydintä.

Koodauksella tiivistetään aineisto yksinkertaiseen muotoon mitä on helppo tulkita. Tutkija voi itse päättää millaista koodausta hän käyttää. (Kananen, 2014, ss. 101–104)

Tein teemahaastatteluun teemat alapuolella (s.21) olevan graaffin mukaan. Teemat jakautuivat puukaupan ympärille, tarkemmin puukauppa ja puukaupan asiakkuudet. Teemoina puukauppa käsittää-puukaupan, digitalisaation ja markkinatilanteen. Toisena teemapakettina on puukaupan asiakkuudet. Puukaupan asiakkuudet käsittävät seuraavat teemat: Kontaktointi, tapaamiset, markkinointi ja digitalisaatio. Annoin myös lopuksi vapaansanan teeman, jolla saan haastateltavilta vapaasti kerrottuna miten muuten koronapandemia on vaikuttanut mahdollisesti puukauppaan.

Kuva 11. Teemahaastattelu (Saarelainen, 2021)



Kysymykseni teemahaastatteluun muodostuivat teorian pohjalta. Kysymyksissäni käsitellään puukaupan vaiheita, joihin koronapandemia on voinut vaikuttaa. Kysymyksiä on 8 kappaletta, joihin osaan voi vastata avoimesti ja osaan kyllä/ei/en osaa sanoa. Avaan kysymykseni seuraavissa kappaleissa kysymys kerrallaan.

Kysymyksellä 1 haetaan vastausta asiakkaiden kontaktointiin uusien ja vanhojen asiakkaiden suhteen. Miten koronapandemia on vaikuttanut kontaktointiin? Kokeeko metsäalan

ammattilainen koronapandemian tuoneen uusia haasteita tai mahdollisuuksia asiakkaiden kontaktointiin?

- Kysymys 1

Miten koronapandemia on vaikuttanut asiakas kontaktointeihin uusien asiakkaiden ja vanhojen asiakkaiden suhteen. Vastaa erikseen uusien asiakkaiden suhteen ja vanhojen asiakkaiden suhteen.

Uudet asiakkaat.

Vanhat asiakkaat.

Kysymyksellä 2 kaksi haetaan vastausta koronapandemian aikana asiakastapaamisisten muuttumisesta. 2020-kevät kuvastaa aikaa, jolloin koronapandemia alkoi ja rajoituksia piti lisätä. Kesä 2021 taas kuvastaa hetkeä, jolloin rajoituksista on alettu luopumaan. Miten metsäalan ammattilainen kokee tämän muutoksen?

- Kysymys 2

Miten asiakas tapaamiset on muuttuneet koronapandemian edetessä aikavälillä 2020 kevät ja 2021 kesä? Vastaa erikseen 2020 kevät ja 2021 kesä.

2020 kevät

2021 kesä

Kysymyksellä 3 haetaan vastaus puukaupan yhteydessä tehtäviin metsäkäynteihin. Miten ne ovat muuttuneet ennen koronapandemia aikaa ja mitä ne ovat nyt koronapandemian vallittaessa? Miten metsäalan ammattilainen kokee tämän muuttuneen?

- Kysymys 3

Miten asiakkaiden kanssa puukaupan metsäkäynnit on muuttuneet koronapandemian aikana verrattuna ennen koronapandemiaa?

Kysymyksellä 4 haetaan vastausta, kumpi on vaikuttanut metsäalan ammattilaisen mielestä enemmän koronapandemian aikana puukauppaan: Markkinatilanne vai koronapandemia?

- Kysymys 4

Kumpi mielestäsi on vaikuttanut puukauppaan koronapandemian aikana enemmän markkinatilanne vai koronapandemia? Vastaa vain toinen vaihtoehdoista

Kysymyksellä 5 haetaan vastausta puukaupan markkinointiin. Onko sitä pitänyt lisätä koronapandemian aikana? Onko puukaupalla ollut kysyntää vai pitääkö sitä markkinoida koronapandemia aikana metsäalan ammattilaisen mielestä?

- Kysymys 5

Onko puukaupanmarkkinointia pitänyt lisätä koronapandemian aikana? vastaa Kyllä / Ei / En osaa sanoa

Kysymys 6 antaa vastauksen digitaalisuuden lisääntymiseen. Onko digitaalisuus lisääntynyt puukaupassa koronapandemian aikana metsäalan ammattilaisen mielestä?

- Kysymys 6

Onko puukaupassa sähköisiä toimintoja tai digitaalisuus lisääntynyt koronapandemian aikana? vastaa Kyllä / Ei / En osaa sanoa

Kysymys 7 on jatkokysymys kysymykselle 6 jos siihen on vastannut KYLLÄ. Tämä antaa vastauksen mitä sähköisiä toimintoja / digitaalisia muutoksia on tullut puukauppaan koronapandemian aikana metsäalan ammattilaisen mielestä.

- Kysymys 7

Jos vastasit kyllä edelliseen kysymykseen, miten sähköiset toiminnot / digitaalisuus on lisääntynyt, kerro muutamia sanoin alle sähköisistä toiminnoista / digitaalisista lisäyksistä?

Kysymys 8 selvittää muita koronapandemian aikana tulleita muutoksia puukauppaan. Tähän metsäalan ammattilainen saa vasta avoimesti mitä muita vaikutuksia on puukauppaan tullut koronapandemia aikana.

- Kysymys 8

Tähän kohtaan voit kertoa vapaasti muita koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan, metsäammattilaisen näkökulmasta?

### 6.3 Haastattelun tulokset

Tähän olen kirjannut kysymyksien alle vastaukset metsäalan ammattilaisilta, suorina lainauksina litteroidusta materiaalista. Olen merkinnyt haastateltavat ja haastateltavien vastaukset koodimerkeillä A, B, C, D ja E, tämä sillä, että vastaukset tulkitaan anonyymina. Käytin myös toista koodimerkintää, jonka tein värimerkinnoin. Tällä värimerkintäkoodauksella hain vastausten yhdenmukaisuutta kysymyksittäin. Värimerkinnot ovat liikennevaloväreillä merkitty. Vihreällä merkinnällä, merkitsin samaa tarkoittavat vastaukset. Keltaisella merkitsin neutraalin vastauksen mikä ei ota kantaa kysymykseen tai ei osaa sanoa vastausta. Punaisella merkinnällä hain vihreästä merkinnästä eroavaa vastausta. Tein myös taulukoinnin kysymyksiin 4, 5 ja 6 vastauksille, näin taulukosta on helppo tulkita vastaus. Kysymyksiin 7 ja 8 en käyttänyt värikoodausta, koska kysymys 7 on jatkokysymys ja kysymys 8 on laaja kysymys.

#### Kysymys 1

Miten koronapandemia on vaikuttanut asiakas kontaktointeihin uusien asiakkaiden ja vanhojen asiakkaiden suhteen. Vastaa erikseen uusien asiakkaiden suhteen ja vanhojen asiakkaiden suhteen?

Uudet asiakkaat.

A "Haastavampaa uusien asiakkaiden kanssa, kun ei pääse kasvotusten tapaamaan."

B "Uudet asiakkaat ja vanhat asiakkaat pyrittiin tapamaan maastossa."

C "Kontaktointiin koronapandemialla ei ole ollut minkäänlaista vaikutusta."

D "Koronapandemia ei ole vaikuttanut kontaktointiin."

E "Uusien asiakkaiden kontaktointi on jäänyt pienemmälle."

Vanhat asiakkaat.

A "Vanhojen asiakkaiden kanssa se on mennyt hyvin, vanhat asiakkaat tietävät yrityksen toimintatavat puukaupassa"

B "Uudet asiakkaat ja vanhat asiakkaat pyrittiin tapamaan maastossa."

C "Kontaktointiin koronapandemialla ei ole ollut minkäänlaista vaikutusta."

D "Vanhojen asiakkaiden kanssa on puhuttu enemmän puhelimesta, tapaamisten välttämiseksi."

E "Vanhojen asiakkaiden kanssa sujunut hyvin."

## Kysymys 2

Miten asiakas tapaamiset on muuttuneet koronapandemian edetessä aikavälillä 2020 kevät ja 2021 kesä. Vastaa erikseen 2020 kevät ja 2021 kesä?

2020 kevät

A "Metsänomistajien suhtautuminen kaikkiin sähköisiin allekirjoituksiin, puhelinkeskusteluihin ja sähköposti keskusteluihin ollut myönteisempi 2021 kesällä kuin 2020 keväällä koronapandemian alkaessa. "

B " Keväällä 2020 toimistot laitettiin kiinni ja pyrittiin välttelemään tapaamisia"

C " Meillä on hyvinkin tiukat rajoitukset ohjeistuksessa ja fyysisiä tapaamisia pyrittiin välttämään."

D" Kyllä mun mielestä 2020 keväällä koronaepidemia oli uusi ja pelottava mikä vähensi fyysistä tapaamista."

E"Alkuun oli hyvinkin tarkat ohjeet, miten toimitaan, asiakkaan kotiin ei saanut mennä."

2021 kesä

A "Metsänomistajien suhtautuminen kaikkiin sähköisiin allekirjoituksiin, puhelinkeskusteluihin ja sähköpostikeskusteluihin ollut myönteisempi 2021 kesällä kuin 2020 keväällä koronapandemian alkaessa. "

B" Kesällä 2020 linja on pehmentynyt huomattavasti, ollaan totuttu ja opittu koronasta ja sitten ollaan saatu rokotuksia ja tapaamisia on voitu järjestää."

C" Ei muutosta kesään mennessä ohjeistuksissa, ollaan menty saman ohjeistuksen mukaan."

D" Kesä 2021 on ollut jo melkein normaalia aikaa, mutta itsekin olen maskin kanssa asiakkaita vielä tavannut."

E"Normaalimmalla mallilla on tehty töitä, tietysti ohjeistus on ollut mukana."

### Kysymys 3

Miten asiakkaiden kanssa puukaupan metsäkäynnit on muuttuneet koronapandemian aikana verrattuna ennen koronapandemiaa?

A ”On otettu koronapandemian aiheuttamat riskit huomioon pitämällä tiettyjä etäisyyksiä.”

B ” Metsäkäyntien tekeminen on ollut aika lailla samanlaista, kun ennen.”

C” Metsäkäyntejä on tehty itsekseen ja metsänomistaja ei ole ollut mukana”

D” Itse metsäkäynnit ei ole muuttunut, siellä suojaetäisyydet täyttyvät riittävästi.”

E”Ostajat käyvät itsekseen tutustumassa metsässä.”

### Kysymys 4

Kumpi mielestäsi on vaikuttanut puukauppaan koronapandemian aikana enemmän markkinatilanne vai koronapandemia? Vastaa vain toinen vaihtoehdoista

Taulukko 1 Koronapandemia vai markkinatilanne.

Vastaaja	Koronapandemia	Markkinatilanne
A		x
B		x



C		x
D		x
E		x

### Kysymys 5

Onko puukaupan markkinointia pitänyt lisätä koronapandemian aikana? vastaa Kyllä/Ei/En osaa sanoa

Taulukko 2 Puukaupan markkinointi.

Vastaaja	Kyllä	Ei	En osaa sanoa
A			x
B		x	
C			x

D		x	
E		x	

### Kysymys 6

Onko digitaalisuus lisääntynyt koronapandemian aikana puukaupassa? vastaa Kyllä/Ei/En osaa sanoa

Taulukko 3 Digitaalisuuden lisääntyminen puukaupassa.

Vastaaja	Kyllä	Ei	En osaa sanoa
A	x		
B	x		
C	x		
D	x		

E	x		
---	---	--	--

### Kysymys 7

Jos vastasit kyllä edelliseen kysymykseen, miten digitaalisuus on lisääntynyt, kerro muutamin sanoin alle digitaalisista lisäyksistä.

A

”Ainakin sähköisen allekirjoituksen määrän lisääntyminen.”

”Vanhemmat ihmiset on alkanut käyttää sähköpostia, ketkä eivät ole aiemmin käyttäneet.”

” Metsänomistajat käyttäneet sähköisiä puukaupan palveluita, joita yritys tarjoaa metsänomistajalle.”

B

” Yrityksen omien digitaalisten palveluiden käyttö on lisääntynyt huomattavasti.

” Koronapandemia on edesauttanut sähköistä asiointia.”

C

”Tapaamisia on voitu hoitaa teamsissä ja yhteydenpitoa on pidetty sähköpostilla ja puhelimella enemmän koronapandemia aikana.”

”Sähköinen allekirjoitus on ollut käytössä enemmän.”

D

”Yrityksen sähköisten palvelujen lisääntynyt käyttäminen, mitä metsänomistajat käyttävät.”

”Sähköpostin käyttäminen on myös lisääntynyt.”

E

”Korona on lisännyt sähköisten palvelujen käyttämistä ja digitaalisuus on lyönyt läpi isosti.”

”Ne ketkä pystyivät sähköiseen asiointiin, heidän kanssa puukauppa oli äärimmäisen helppoa.”

### **Kysymys 8**

Tähän kohtaan voit kertoa vapaasti muita koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan, metsäammattilaisen näkökulmasta.

A

” Iso osa olisi käydä keskustelua metsänomistajan kanssa tuvan pöydän äärellä, mikä on jäänyt nyt pois koronapandemian aikana.”

B

” Isossa mittakaavassa koronapandemia ei ole vaikuttanut meidän töihin.”

C

”Omalla kohdalla koronapandemian vaikutukset eivät ole olleet suuret.”

”Etätöiden tekeminen on lisääntynyt.”

”Toimistolta saatavaa vertaistukea ei ole ollut saatavilla, kun kaikki on ollut etätöissä.”

D

”En koe, että koronaepidemia on loppujen lopuksi kovinkaan paljon muuttanut sitä peruskontaktoinin ideaa, puhelimen kautta 90 prosenttia ja 10 prosenttia sähköpostilla tehdään kontakteista.”

” Työssä jaksaminen mikä on vaikuttanut.”

”Työkaverit ovat olleet etätyössä ja heitä ei ole voinut nähdä toimistolla.”

” Toimimattomat atk-laitteet, mitä ei ole pääsyt työkavereiden kanssa ihmettelemään.”

E

”Jos olet aloittanut uran metsäalan ammattilaisena, niin koronapandemia aikaan se on ollut haasteellista.”

”Moniasia on suoraviivaistunut ja pikkuasiat on jäänyt pois.”

## **7 Johtopäätöksiä ja pohdintaa**

Johtopäätökset ja pohdintaa osioissa tulkittiin haastatteluja. Johtopäätöksiin koottiin haastattelujen yhteenveto metsäalan ammattilaisten vastauksista kysymyksittäin.

Pohdinnassa käytiin läpi yleisesti koronapandemian vaikutuksia ja vastausten vaikutusta kysymykseen, miten koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan. Pohdinnoissa tuotiin myös esille opinnäytetyöni haasteita ja mahdollisuuksia.

### **7.1 Johtopäätökset**

Koronapandemia on tuonut haasteita puukaupan tekoon siten, että metsänomistajien tapaamiset ovat olleet haasteellisia koronapandemian tuomien rajoitusten myötä.

Koronapandemia ei ole silti estänyt puukaupankäyntiä, vaan puukaupan toimitavat metsäalan ammattilaisilla ovat hiukan muuttuneet koronapandemian tuomien rajoitusten takia.

Asiakkaiden kontaktointi koronapandemian aikana on ollut haasteellista. Uusia asiakkaita ei ole päässyt tapaamaan kuin ulkona. Uusien asiakkaiden kontaktointi on myös jäänyt vähemmälle koronapandemia aikana. Haastatteluissa kävi myös ilmi, että uudet asiakkaat ovat olleet metsäalan ammattilaisiin itse yhteydessä. Vanhojen asiakkaiden kanssa kontaktointi on ollut helpompaa verrattuna uusiin asiakkaisiin, vanhat asiakkaat tietävät puukaupan toimitavat ja tämä on helpottanut kontaktointia. Vanhojen asiakkaiden kanssa on tavattu metsässä, jos on ollut tarvetta.

Koronapandemian vaikutukset puukauppaan aikavälillä 2020 kevät ja 2021 kesä. Tällä aikavälillä ei havaittu haastattelujen perusteella suurta vaikutusta puukauppaan. Puukauppoja tehtiin tällä aikavälillä, mutta rajoitukset hiukan muuttivat toimintatapoja. Keväällä 2020 koronapandemian alkaessa tiukat rajoitukset ohjasivat puukaupan tapaamisia ja tällöin käytettiin sähköisiä tapaamis- ja yhteydenottokeinoja. Kesällä 2021 koronarajoitusten purkamisten johdosta tapaamisia, on pystytty järjestämään puukauppoja tehdessä.

Metsäkäynnit metsänomistajien kanssa ovat muuttuneet koronapandemia aikana. Ennen koronapandemiaa metsäalan ammattilainen kävi usein metsänomistajan kanssa metsäkäynnillä, liikkuvat jopa yhdellä autolla ja pystyivät vapaasti liikkumaan ilman rajoituksia. Koronapandemian aikana rajoitukset ovat muuttaneet metsäkäyntien toimintatapoja. Metsäkäynneillä metsäalan ammattilainen ei välttämättä ole ottanut metsänomistajaa mukaan tai jos on tehty metsäkäyntejä metsänomistajan kanssa, liikkumiset on tehty omilla autoilla ja ulkonakin on pidetty koronapandemian tuomien rajoitusten mukaisia suojaetäisyyksiä.

Haastatteluissa teemana oli myös markkinatilanne. Haastatteluissa kysyttiin kumpi on vaikuttanut enemmän koronapandemian aikana puukauppaan markkinatilanne vai koronapandemia. Selväksi vastaukseksi nousi markkinatilanne. Tähän kysymykseen haastattelujen vastaukset näkyvät taulukossa 1 (s. 27).

Markkinointi oli myös yhtenä teemana haastatteluissa. Haastateltavilta kysyttiin onko puukaupan markkinointia pitänyt lisätä. Tähän sain vastaukseksi haastatteluissa, ei ja en

osaa sanoa, vastaukset tähän kysymykseen näkyvät taulukossa 2 (s. 28). Ainakaan markkinointia ei olisi tarvinnut lisätä, vastausten perusteella.

Digitaalisuus oli myös yhtenä teemana haastatteluissa ja avauskysymyksenä kysyttiin, onko digitaalisuus lisääntynyt puukaupassa koronapandemian aikana. Tähän saatiin kaikilta haastateltavilta yksimielisen ja yhden mukaisen vastauksen. Vastaukset digitaalisuuteen näkyvät taulukossa 3 (s. 30).

Haastattelujen pohjalta koronapandemian suurimmat vaikutukset puukauppaan ovat tulleet digitaalisten palvelujen käyttämisen lisääntyminen puukauppaa tehdessä. Digitaalisten palvelujen käyttäminen on lisääntynyt koronapandemian aikana, muun muassa ilmeni sähköisten allekirjoitusten lisääntyminen huomattavasti, yritysten sähköisten palvelujen käyttäminen metsänomistajalle on lisääntynyt myös, myös sähköpostin ja puhelimen käyttämisen lisääntyminen nousi esille haastatteluissa. Myös iäkkäämmät metsänomistajat ovat alkaneet käyttää sähköpostia puukaupankäyntiin.

Haastatteluissa annettiin metsäalan ammattilaisille myös vapaa sana koronapandemian vaikutuksista puukauppaan. Tähän teemaan metsäalan ammattilaiset pohtivat koronapandemian tuomista vaikutuksista puukauppaan seuraavasti. Vaikutuksina tähän nousivat esille työssä jaksaminen, koronapandemia tuomien rajoitusten myötä metsäalan ammattilaisen työkin on mennyt etätyöksi, jolloin toimistolla työkaverien näkeminen ei ole ollut mahdollista. Työkavereiden näkeminen toimistolla myös nousi esille tilanteissa, jossa metsäalan ammattilainen tarvitsisi neuvoja työnteossa, muun muassa toimimattomien tietoteknisten ongelmien ratkomiseksi. Myös metsänomistajien kanssa ei ole päästy koronapandemia-aikana kovinkaan usein tuvan pöydän ääreen tekemään puukauppoja, jolla on myös ollut vaikutusta puukaupankäyntiin.

## **7.2 Pohdintaa**

Koronapandemia kaiken kaikkiaan on tuonut metsäalalle erinäisiä vaikutteita. Suomessa koronapandemian alkuvaiheissa keväällä 2020 ihmiset elivät hyvin odottavaa aikaa, kukaan ei tiennyt mitä tulee tapahtumaan ja mitä tulevaisuus tuo tullessaan. Koronavirus sairastutti

ihmisiä hengitystieinfektioon eri tavoin. Toiset ihmiset sairastivat kotona, kun toiset taas joutuivat sairaalaan ja jopa sairaalassa teholle, jossa jo oli tosi kyseessä ihmisen kamppailemassa hengestään.

Aiheena puukauppa on laaja käsite ja näin ollen opinnäytetyöni rajautui yleisilmeellisesti tutkimaan koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan. Aihetta olisi toki voinut rajata pienempään mutta koronapandemia on sen verran uusi ilmiö, ja sen vaikutukset voivat näkyä vasta myöhemmin tarkemmin. Toki haastattelujen teemat oli rajattu asiakaspainotteiseksi ja teemojen tukikysymykset myös.

Tutkimuksen haastattelun kuitenkin rajasin siten, että haastattelin metsäalan ammattilaisia, jotka tekevät puukauppaa työkseen. Koin, että heillä on näkemystä koronapandemian tuomista vaikutuksista puukauppaan. Haastattelussa käyttämäni tukikysymykset oli myös puukauppaan liittyviä.

Haastattelut sujuivat hyvin ja yhteenvetona haastattelun tuloksista, voin tulkita, että koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan. Koronapandemia on vaikuttanut puukauppaan, sosiaalisella etäännyttämisellä, mikä taas on vauhdittanut sähköisten palvelujen kasvua. Tämä sosiaalinen etäännyttäminen nähtiin sekä positiivisesti että negatiivisesti. Positiivisesti siten että puukauppaa tehdessä pienet näpertämiset kaupanteon yhteydessä olisi jäänyt pois ja kauppaja on voinut tehdä suoraviivaisemmin. Negatiivisesti koronapandemia on vaikuttanut siten, että työyhteisön sosiaaliset tapaamiset ovat jääneet pois ja työ metsäalan ammattilaisella on mennyt yksinäisemmäksi, mikä vaikuttaa työhyvinvointiin.

### **7.3 Jatkotutkimukset**

Koronapandemia on selvästi pidemmän ajan ilmiö ja sen takia tutkimukseni ei anna lopullista kuvaa mihin tullaan menemään, sen takia jatkotutkimusmahdollisuuksia tulee olemaan paljon koronapandemian tuomien muutosten takia maailmalla.



Jatkotutkimus mikä olisi tämän työn jatkoa, olisi tutkia vaikutuksia entiseen palaamisesta. Jäävätkö koronapandemian tuomat vaikutukset ennalleen vai palataanko vanhaan malliin, haastatteluissa kun kävi ilmi suoraviivaisemmasta kaupanteosta. Näitä asioita voisi selvittää jatkohaastatteluilla. Toki aihetta voi pilkkoa pienemmäksikin ja ottaa yksityiskohtaisemman aiheen, mitä tutkia puukaupasta, jos tähän nähdään tarvetta.

Jatkotutkimuksena tälle työlle voisi olla myös tehdä tutkimusta metsänomistajille, jossa selvitetään, miten metsänomistajat ovat kokeneet koronapandemian vaikuttaneen puukauppaan. Tutkimuksessa voisi kysellä metsänomistajilta kokemuksia koronapandemian ajalta puukaupan tekemisestä. Kokivatko metsänomistajat puukaupan teon ja koronapandemian vaikuttavan toisiinsa haittaavasti tai positiivisesti? Metsänomistajilla kuitenkin on oma näkökantansa kaupanteon suhteen. Metsänomistajat voivat olla iäkkäitä ja pelätä koronaviruksen aiheuttamaa infektiota, jolloin he eivät saa kauppoja tehtyä. Toiset taas ovat ehkä nähneet mahdollisuutena tehdä hyvät kaupat, kun koronapandemian aikana kantohinnat ovat nousseet ja puunhinnat ovat kohonneet.

## Lähteet

Calleja, M. (2020). Korona virus, joka mullisti maailman. Oppian.

Havumäki, H. & Jaranka, E. (2014) Sähköinen kaupankäynti. Sanoma pro Oy.

Honkavuori, J. (2021). Vaikutukset kansantalouteen. Haettu 20.9.2021 osoitteesta <https://thl.fi/fi/web/hyvinvoinnin-ja-terveyden-edistamisen-johtaminen/ajankohtaista/koronan-vaikutukset-yhteiskuntaan-ja-palveluihin>

Häyrinen, M. (2020). Kausitöihin tarvitaan väkeä. *Metsälehti* 07, ss. 3–4.

Kananen, J. (2014). Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Suomen Yliopistonpaino Oy

Kiviniemi, J. (2006). Puukauppa. Metsäkustannus Oy.

Korhonen, I. & Virolainen, K. (2020). Euro&Talous, Koronaviruksen aiheutti maailmantalouden äkkipysähdyksen. Haettu 19.8.2020 osoitteesta <https://www.eurojatalous.fi/fi/2020/1/maailmantalouden-akkipysahdys/>

Luonnonvarakeskus. (2021) Metsäteollisuustuotteiden kysyntä kasvaa paperia lukuun ottamatta – rakennemuutos kiihtyy. Haettu 27.9.2021 osoitteesta <https://www.luke.fi/uutinen/metsateollisuustuotteiden-kysynta-kasvaa-paperia-lukuun-ottamatta-%E2%88%92-rakennemuutos-kiihtyy/>

Metsäteollisuus. (2019). Miten teen puukaupan. Haettu 18.8.2020 osoitteesta <https://www.metsateollisuus.fi/edunvalvonta/metsat-ja-puunhoito/puukauppa/miten-teen-puukaupan/>

Metsäteollisuus. (2016). Puukaupan vaiheet. Haettu 19.8.2020 osoitteesta <https://www.metsateollisuus.fi/uploads/2017/03/30050059/Puukaupan-vaiheet.pdf>

- Palander, T. (2018). Puunhankinnan johtamisen perusteet. Haettu 18.8.2020 osoitteesta [https://www.researchgate.net/profile/Teijo\\_Palander/publication/338886143\\_PUUNHANKINNAN\\_JOHTAMISEN\\_PERUSTEET\\_-\\_Wood\\_Supply\\_Chain\\_and\\_Procurement\\_Management/links/5e3159b292851c7f7f08fd5b/PUUNHANKINNAN-JOHTAMISEN-PERUSTEET-Wood-Supply-Chain-and-Procurement-Management.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Teijo_Palander/publication/338886143_PUUNHANKINNAN_JOHTAMISEN_PERUSTEET_-_Wood_Supply_Chain_and_Procurement_Management/links/5e3159b292851c7f7f08fd5b/PUUNHANKINNAN-JOHTAMISEN-PERUSTEET-Wood-Supply-Chain-and-Procurement-Management.pdf)
- Palokallio, J. (2021). Kantohintojen nousu kiihdytti puukaupan kesällä ennätysvauhtiin. Haettu 27.9.2021 osoitteesta <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/metsa/artikkeli-1.1566924>
- Pekkarinen, E., Sääsä, K. & Vornanen, J. (1997) Henkilökohtainen myyntityö. Gummerus kirjapaino Oy
- Peltonen, T. (2021). Hillitön Korona. Books on Demand.
- Perälä, R. (2008). Meidän metsä, Hoito-Käyttö-Puukauppa. Alfamer Oy.
- Puusa, A. & Juuti, P. (2020). Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät. Gaudeamus Oy.
- Riikilä, M. (2020). Korona kuumensi sahakaupan. *Metsälehti* 07, ss. 3–4
- Saarinen, T. & Kilpinen, M. (2016). Kaupan taitajaksi. Sanoma Pro Oy.
- Saksa, T., Luoranen, J. & Uotila, K. (2020). Metsäkoulu. Metsäkustannus.

Storaenso. (2021). Yli puolet puukaupoista hoituu jo täysin digitaalisesti. Haettu 5.10.2021 osoitteesta

<https://www.storaensometsa.fi/yli-puolet-puukaupoista-hoituu-jo-taysin-digitaalisesti/>

Suomen metsäyhdistys. (n.d). Puutavaralajit. Haettu 17.9.2021 osoitteesta

<https://smy.fi/sanasto/puutavaralajit-timber-grades-2/>

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. (2021). Koronavirus selkokielellä. Haettu 17.9.2021 osoitteesta

<https://thl.fi/fi/web/infektiotaudit-ja-rokotukset/ajankohtaista/ajankohtaista-koronaviruksesta-covid-19/materiaalipankki-koronaviruksesta/koronavirus-selkokielella>

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos. (2020). Koronavirus COVID-19. Haettu 17.6.2020 osoitteesta

<https://thl.fi/fi/web/infektiotaudit-ja-rokotukset/taudit-ja-torjunta/taudit-ja-taudinaiheuttajat-a-o/koronavirus-covid-19>

Terveyskirjasto. (2020). Lääketieteen sanasto. Haettu 19.8.2020 osoitteesta

[https://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p\\_artikkeli=Ilt00728](https://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p_artikkeli=Ilt00728)

Toivakainen, T. (2020). UPM metsä Haettu 17.9.2021 osoitteesta

<https://www.upmmetsa.fi/tietoa-ja-tapahtumia/blogi/matti-toivakainen/korona-yllatti-puunhankinnassa/>

Uusitalo, J. (2003). Metsäteknologian perusteet. Metsälehti kustannus.

Viitanen, J., Mutanen, A. & Karvinen, S. (2021). Metsäsektorin suhdanne katsaus 2020–2021. Haettu 27.9.2021 osoitteesta

[https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/546322/luke-luobio\\_71\\_2020.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/546322/luke-luobio_71_2020.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

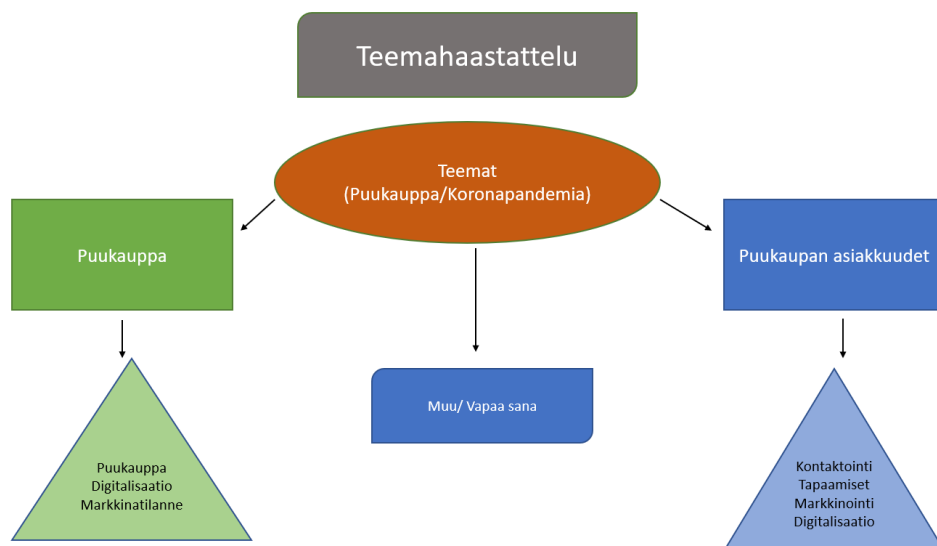
Westas Group. (2017). Onnistuneen puukaupan ABC. Haettu 24.9.2021 osoitteesta <https://www.metsalehti.fi/kumppaniartikkelit/onnistuneen-puukaupan-abc>

## Liite 1: Teemahaastattelunrunko

Liite 1: Teemahaastattelurunko 22.9.2021. Metsäalan ammattilaisen näkökulma.

Teemahaastattelu 22.9.2021 Metsäalan ammattilaisen näkökulma.

Teemahaastattelu on osa opinnäytetyötäni, jonka tavoite on selvittää koronapandemian vaikutusta puukauppaan. Haastatteluita ja vastauksia ei pysty tunnistamaan, toteutan haastattelun anonyyminä. Vastausten kirjaamiseksi avuksi nauhoitan keskustelun, poistan nauhoitukset vastausten täyttämisen jälkeen.



Koronapandemian vaikutus puukauppaan metsäammattilaisen näkökulmasta.

Kysymys 1

Miten koronapandemia on vaikuttanut asiakas kontaktointeihin uusien asiakkaiden ja vanhojen asiakkaiden suhteen. Vastaa erikseen uusien asiakkaiden suhteen ja vanhojen asiakkaiden suhteen?

Uudet asiakkaat.

Vanhat asiakkaat.

Kysymys 2

Miten asiakastapaamiset on muuttuneet koronapandemian edetessä aikavälillä 2020 kevät ja 2021 kesä. Vastaa erikseen 2020 kevät ja 2021 kesä?

2020 kevät

2021 kesä

Kysymys 3

Miten asiakkaiden kanssa puukaupan metsäkäynnit on muuttuneet koronapandemian aikana verrattuna ennen koronapandemiaa?

Kysymys 4

Kumpi mielestäsi on vaikuttanut puukauppaan koronapandemian aikana enemmän markkinatilanne vai koronapandemia? Vastaa vain toinen vaihtoehdoista

Kysymys 5

Onko puukaupanmarkkinointia pitänyt lisätä koronapandemian aikana? vastaa kyllä /ei/en osaa sanoa

Kysymys 6

Onko puukaupassa sähköisiätoimintoja / digitaalisuus lisääntynyt koronapandemian aikana? vastaa kyllä /ei/en osaa sanoa

Kysymys 7

Jos vastasit kyllä edelliseen kysymykseen, miten sähköisiätoimintoja / digitaalisuus on lisääntynyt, kerro muutamin sanoin alle sähköisiätoimintoja / digitaalisista lisäyksistä.

Kysymys 8

Tähän kohtaan voit kertoa vapaasti muita koronapandemian tuomia vaikutuksia puukauppaan metsäammattilaisen näkökulmasta.



