

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Metsätalouden koulutusohjelma

Jonna Räsänen

HARVESTIA-SOPIMUSASIAKKaidEN VUOTUISEN METSÄN-  
HAKKUU- JA METSÄNHOITOTYÖESITYKSEN KEHITTÄMINEN

Opinnäytetyö  
Huhtikuu 2013



**OPINNÄYTETYÖ**  
**Huhtikuu 2013**  
**Metsätalouden koulutusohjelma**

Sirkkalantie 12 A  
80100 JOENSUU  
(013) 260 6900

Tekijä(t)  
Jonna Räsänen

Nimeke  
Harvestia-sopimusasiakkaiden vuotuisen metsänhaku- ja metsänhoitotyöesityksen kehittäminen

Toimeksiantaja  
Harvestia Oy

**Tiivistelmä**

Tutkimuksessa selvitettiin, mitä Harvestian sopimusasiakkaat vuotuiselta metsänhaku- ja metsänhoitotyöesitykseltä odottavat. Esityksen laatimiselle ei aikaisemmin ole ollut valmista pohjaa, joten sen kehittämistä pidettiin tarpeellisena niin asiakkaiden kuin hankintaesimiestenkin kannalta.

Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisella kirjekyselyllä Harvestian sopimusasiakkaille. Lisäksi selvitettiin hankintaesimiehiltä taustatietoja ja mielipiteitä puhelinhaastattelujen avulla.

Asiakkaat toivoivat esityksessä olevan hakkuumäärä kokonaisuudessaan, tilalla tarvittavat taimikonhoidot, taimikonhoitojen kustannukset, tilalla tarvittavat uudistamistyöt, uudistamistöiden kustannukset ja hakkuusta saatava tulo. Esityksen laatiminen edellyttää tilakäynnin ja metsäsuunnitelman. Esityksestä laaditaan paperiversio asiakkaalle. Hankintaesimies valitsee oman tietämyksensä perusteella asiakkaat, joille suunnitelma tehdään. Asiakkaat toivoivat, että esitys laaditaan tammi-maaliskuussa, kuitenkin ennen toukokuun loppua, lumitilanteen mukaan. Alle 100 hehtaarin tiloille suunnitelma tehdään tarpeen mukaan ja yli 100 hehtaarin tiloille vuosittain.

Opinnäytetyöstä voitaisiin tehdä esimerkiksi viiden vuoden päästä jatkotutkimus, jossa selvitetään, kuinka tämän opinnäytetyön perusteella tehty esitys on toiminut ja mitä siinä on parannettavaa.

Kieli	Sivuja	35
	Liitteet	5
suomi	Liitesivumäärä	20

Asiasanat  
metsäpalvelut, metsänomistus, sopimukset, sopimusasiakas, metsäpalvelusopimukset



**THESIS**  
**April 2013**  
**Degree Programme in Forestry**

Sirkkalantie 12 A  
80100 JOENSUU  
(013) 260 6900

Author(s)

Jonna Räsänen

Title

Development of Annual Felling and Forest Management Proposal for Harvestia Contract Customers

Commissioned by  
Harvestia Oy

Abstract

The purpose of this study was to investigate what Harvestia's contract customers expect from the annual felling and forest management proposal. There was no previous readymade form for the proposal, so its development was considered necessary from the customers' and purchasing managers' point of view.

The study was executed by a quantitative post questionnaire to Harvestia's contract customers. In addition, background information and opinions were gathered from purchasing managers by telephone interviews.

Customers expected that the proposal to include annual harvesting volume, needed precommercial thinnings, precommercial thinning costs, needed reforestation, reforestation costs and logging income. Proposal compilation requires visiting the forest estate and a forestry plan. A paper version of the proposal will be made for the customers. The purchasing manager will select customers who this proposal will be made. Customers' wish was that the proposal would be made in January- March, however before May ends, depending on the snow situation. For under 100 hectare forest estates, the proposal is made when needed and for over 100 hectare forests annually.

A further research could be made, for example, after five years, which examines how the proposal made on the basis of this thesis has worked and what could be improved.

Language

Finnish

Pages 35

Appendices 5

Pages of Appendices 20

Keywords

forestry services, forest ownership, contracts, contract customer, forestry service contracts

# Sisältö

Tiivistelmä

Abstract

1	Johdanto .....	5
2	Metsänomistajuus ja metsätalous .....	6
2.1	Suomalainen yksityismetsänomistaja .....	6
2.2	Metsien käyttö.....	7
2.3	Metsätalouden muutokset.....	8
3	Metsäpalvelut.....	9
3.1	Palvelutarjonta .....	9
3.2	Puukaupan suunnitteluun liittyvät palvelut .....	10
3.3	Puukauppasopimukset .....	11
3.3.1	Sopimusasiakkuus .....	11
3.3.2	Harvestia-sopimus.....	12
4	Opinnäytetyön kuvaus .....	13
4.1	Tutkimuksen tarkoitus.....	13
4.2	Tutkimusmenetelmät .....	14
4.3	Kohderyhmä ja aineisto .....	15
5	Opinnäytetyön toteuttaminen .....	16
5.1	Taustatietojen selvittäminen .....	16
5.2	Aineiston keruu .....	16
5.3	Aineiston analysointi .....	17
6	Opinnäytetyön tulokset .....	17
6.1	Taustatiedot.....	17
6.2	Sopimusasiakkaiden perustiedot .....	19
6.3	Puukauppa ja metsänhoitopalvelujen käyttö.....	20
6.4	Sopimusasiakkuus.....	21
6.5	Vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen historia .....	21
6.6	Esitysten tuottamat tulokset.....	22
6.7	Esityksen kehittäminen .....	23
6.7.1	Esityksen tarve .....	23
6.7.2	Metsänomistajien tavoitteet.....	25
6.7.3	Esityksen sisältö.....	26
6.7.4	Esitystapa ja ajankohta .....	30
6.8	Viestintä ja muut esitystä koskevat toiveet .....	30
7	Johtopäätökset .....	31
8	Pohdinta.....	32
	Lähteet.....	35
	Liitteet	
Liite 1	Saatekirje	
Liite 2	Kyselylomake	
Liite 3	Hankintaesimien kyselylomake	
Liite 4	Diagrammit	
Liite 5	Sisältö ammattiasemien ja ikäluokkien perusteella	

## 1 Johdanto

Metsänomistajarakenne on muuttumassa ja yritysten tulee vastata muuttuviin metsänomistajien tarpeisiin. Asiakaslähtöinen ajattelu on nykyaikaa ja yritysten tulee hankkia itselleen kilpailuetuja hankkiakseen oma asiakaskuntansa. Sopimusasiakkaat ovat yritykselle tärkein osa asiakaskunnasta, heiltä odotetaan puunmyyntiä myös huonompina markkina-aikoina. Palvelutarjonta tälle ryhmälle onkin tärkeää, että molemminpuolinen toiminta olisi kannattavaa.

Harvestia Oy on puunhankintayhtiö, joka hankkii puuta omistajayhtiöidensä tehtaille sekä toimittaa puuta yhteistyökumppaneilleen (Harvestia 2012a). Harvestialla on jatkuvasti kasvava määrä sopimusasiakkaita. Yhtiö tarjoaa heille vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen. Esitykselle ei ole aiemmin ollut yhtenäistä käytäntöä, vaan hankintaesimiesten harkinnassa on ollut, miten he ovat sen toteuttaneet. (Viikari 2012.)

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kehittää yhtenäinen pohja esitykselle, joka on kaikkien Harvestian toimihenkilöiden käytettävissä. Tämä helpottaa hankintaesimiesten työtä ja takaa kaikille sopimusasiakkaille yhdenveroisen arvion metsien tämänhetkisestä tilanteesta. Tutkimus toteutettiin kyselytutkimuksena, joka oli suunnattu Harvestian kaikille sen hetkisille sopimusasiakkaille ja lisäksi kysyttiin hankintaesimiesten mielipiteitä puhelinhaastatteluina.

Opinnäytetyöaiheen idea lähti työhaastattelusta keväällä 2012. Valitsin aiheen, koska vuotuinen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys sopimusasiakkaille on ainutlaatuinen palvelu metsäalalla. Esityksen kehittäminen ja siihen kirjattavien asioiden tutkiminen oli tarpeen niin hankintaesimiesten kuin sopimusasiakkaidenkin kannalta.

## 2 Metsänomistajuus ja metsätalous

### 2.1 Suomalainen yksityismetsänomistaja

Meneillään oleva metsänomistajarakenteen muutos johtaa lopulta metsänomistajien nuortumiseen. Vuonna 2010 metsänomistajista viidennes oli suurten ikäluokkien edustajia. Suuret ikäluokat syntyivät vuosien 1945–1950 välillä. Ihmisten elinajan odotteen pidentyessä, myös sukupolvenvaihdoksien teko tasaantuu suurten ikäluokkien kohdalla. (Hänninen ym. 2010, 66.) Vuoden 2030 tienoilla edessä on suurempi metsänomistajarakenteen muutos. Tuolloin nykyisten metsänomistajien lapset ovat noin 50-vuotiaita, mutta on mahdollista että sukupolvenvaihdoksissa metsänomistus siirtyy jopa nuoremmalle sukupolvelle, noin 20-vuotiaille. (Rämö, Mäkijärvi, Toivonen, & Horne 2009, 8–10.) Perintönä siirtyvät metsät tulee tulevaisuudessa omistamaan mahdollisesti jo kaupunkilaistuneet perheelliset henkilöt, joilla ei ole kovin tarkkaa käsitystä metsien hoitamisesta.

Metsäntutkimuslaitoksen vuonna 2010 tekemän tutkimuksen mukaan suomalaisten yksityismetsänomistajien keski-ikä oli 60 vuotta. Kyselyyn vastanneista lähes 40 prosenttia olivat vähintään 65-vuotiaita. Tilakoon kasvaessa metsänomistajat olivat myös nuorempia. Tämä johtuu siitä, että nuoremmat olivat maatalousyrittäjiä tai muita yrittäjiä ja heillä oli omistuksessaan suurempia tiloja. (Hänninen, Karppinen & Leppänen 2011, 23–24.)

Eläkeläisten osuus Metlan kyselyyn vastanneista metsänomistajista oli 45 prosenttia. 30 prosenttia metsänomistajista oli palkansaajia. Maa- tai metsätalousyrittäjiä vastanneista oli 21 prosenttia ja loput vastaajista kuuluivat muihin ammattiryhmiin. Maa- tai metsätalouden harjoittajat asuivat reilusti muita useammin maaseudulla. Noin puolet tiloista oli vain metsätalouden käytössä, eikä niillä lainkaan harjoitettu maataloutta. (Hänninen ym. 2011, 17–19.)

Etämetsänomistajia tutkimukseen osallistuneista oli 36 prosenttia ja keskimääräinen etäisyys tilalle oli 190 kilometriä (Hänninen ym. 2011, 22). Tämä kertoo siitä, että etämetsänomistajien määrä on huomattavan suuri. Tulevaisuuden palveluissa tulee siis ottaa huomioon myös heidän tarpeet.

Metlan tutkimuksen perusteella vuosina 1999–2009 tapahtuneet metsänomistajuuden muutokset voidaan kiteyttää muutamiin johtopäätöksiin. Metsänomistajat ovat vuosi vuodelta iäkkäämpiä ja metsätilalla asuminen vähenee. Tilakoot tulevat vastaisuudessakin pienenemään, ja vaikka tilakoot kasvaisivatkin, niin suuret tilat muodostuvat pienemmistä, hajallaan olevista tiloista. Monitavoitteisten metsänomistajien osuus myös vähenee. (Hänninen ym. 2011, 66.) Monitavoitteisilla metsänomistajilla tarkoitetaan esimerkiksi metsänomistajaa, joka on aktiivinen puukaupassa mutta pitää tärkeänä myös metsän virkistysarvoja eli metsänomistajalla on metsäänsä useita tavoitteita.

Vuonna 2030 metsänomistajat ovat sukupolvenvaihdosten myötä keski-ikältään nykyistä huomattavasti nuorempia, noin 52–54-vuotiaita. Ammattiryhmien jakautumisesta palkansaajia tulee olemaan suurin osa, jopa puolet metsänomistajista. Maanviljelijöiden ja eläkeläisten määrä vähenee. Lähes 50 % tulevista metsänomistajista asuu suurissa tai suurehkoissa kaupungeissa ja tämä tarkoittaa sitä, että maaseudulla asuminen vähenee. Tämän hetken 36 prosentista etämetsänomistajien osuus nousee noin 50–60 prosenttiin. (Rämö ym. 2009, 18.)

## **2.2 Metsien käyttö**

Metsiä käytetään tällä hetkellä eniten puuntuotantoon metsäteollisuuden eri aloille. Suomessa oli vuonna 2011 tarkassa suojelussa olevia metsiä 2,1 miljoonaa hehtaaria. Suojelumetsiä ei käytetä puuntuotantoon, näistä alueista suurin osa sijaitsee kuitenkin Pohjois-Suomessa, missä metsistä 16 prosenttia on suojeltu. Etelä-Suomessa vastaava prosenttiosuus on 2. Metsällä voi kuitenkin olla samanaikaisesti useampia käyttötarkoituksia. Esimerkiksi virkistyskäyttö tai sienien poimiminen ei sulje pois mahdollisuutta käyttää metsää myös puuntuotantoon. Samanaikaisesti ei ole kuitenkaan mahdollista käyttää metsää esimerkiksi puuntuotantoon ja täyssuojeluun. 2000-luvulla on noussut myös arvostukseen metsän käyttö hiilinieluna. Metsien eri käyttömuodot voivat myös painottua keskenään eri tavoin ja eri ajanjaksoille. (Hetemäki, Niinistö, Seppälä & Uusi-vuori 2011, 27–28.)

Metsätaloudessa suurimmat raaka-ainemäärät tulevat yksityismetsistä (Järveläinen 2007, 11). Yksityisessä omistuksessa olevista metsistä tulevan raaka-puun määrä teollisuuden käyttöön on yli 75 % verrattuna muihin kotimaan raaka-puun lähteisiin. Puuntuotantometsistä yksityiset omistavat 63 %. (Sevola 2009, 37–38.) Metsästä saatava taloudellinen hyöty on usein metsän hyvän hoitamisen lähtökohtana. Suomessa vallitsevan perhemetsätalouden vuoksi metsänomistajuuden taustalla on myös usein perintö- tai sukulaisarvoja. (Rantala 2009, 10–11.)

Puunmyyntitarpeen ja ihmisten rajoittuneen tietämyksen takia palvelut yksityisille metsänomistajille ovat tärkeitä. Metsästä saatava taloudellinen hyöty on usein metsän hyvän hoitamisen lähtökohtana. Suomessa vallitsevan perhemetsätalouden vuoksi perintö- ja sukulaisarvot ovat myös syynä siihen, että metsät halutaan hoitaa hyvin ja jättää ne hyväkuntoisina tulevien sukupolvien käyttöön. (Rantala 2009, 10–11.) Ihmisten avun tarve selvittääkseen puun myyntiin ja metsien hoitoon liittyviä asioita luovat palveluiden tarpeen. Metsäammattilaiset palveluiden tarjoajina auttavat uutta metsänomistajaa mieltä askarruttavissa kysymyksissä ja tarjoavat ammattitaitoa, jota metsänomistajalla ei välttämättä itsellään ole.

Erilaisten metsäpalveluiden kysyntä onkin vakaassa kasvussa. Palveluiden kehittämisesä on tärkeää huomioida myös metsien muut käyttömuodot puunjalostuksen rinnalla. Esimerkiksi matkailu- ja virkistyspalvelujen tarjoaminen on tärkeä elinkeino Itä- ja Pohjois-Suomessa. Erityisesti luontomatkailu on maailmanlaajuisesti kasvussa, joten tämä tulisi ottaa huomioon myös Suomessa. Väestön ikääntyessä ja jäädessä eläkkeelle myös virkistysalueiden käyttö lisääntyy. Tämä voi johtaa siihen, että metsäalueita tulee varata lisää virkistyskäyttöön etenkin väestökeskuksien lähetyviltä. (Hänninen ym. 2011, 73–75.)

### **2.3 Metsätalouden muutokset**

Meneillään olevat muutokset vaikuttavat koko metsäalaan. Taustatekijöinä muutoksille ovat globalisaatio, viestinnän kehittyminen sähköiseen muotoon, istusmetsien jalostustuotanto, ilmaston- ja ympäristömuutos, energia-asiat ja



kehittyneiden talouksien palveluiden lisääntyminen. Kaikki edellä mainitut asiat antavat vaikutteita Suomen metsätalouteen. Lisäksi muutoksiin vaikuttavat ihmisten mielipiteiden muutokset metsien käytöstä ja metsän arvoista. Muutoksessa positiivisena puolena on bioenergian käytön lisääntyminen ja sen kehittämiseksi tarvitaankin uusia yrityksiä ja heidän innovaatioitaan nykyisten metsäalan toimijoiden lisäksi. Muutos vaikuttaa myös siihen miten metsän muut arvot, esimerkiksi virkistyskäyttö, otetaan huomioon metsätaloudessa. Perinteinen metsäpolitiikka on saamassa rinnalleen biotalouden, jossa ajatellaan metsäalan vaikutuksia myös ilmasto- ja energiapolitiikkaan tavallisen puuntuotannon lisäksi. (Hetemäki ym. 2011, 14–15.)

Puunkäyttö metsäteollisuuteen arvioidaan vähenevän vuoteen 2020 mennessä 24 miljoonalla kuutiometrillä. Tästä arvioidaan olevan kotimaista raakapuuta 12,4 miljoonaa kuutiometriä. Toisaalta, energiapuunkäyttö tulee lisääntymään ja omalta osaltaan pienentää puunkäytön laskusuhdannetta. (Hetemäki ym. 2011, 63.) Puunjalostus käytettäväksi tuotteeksi on tulevaisuudessa enemmän energiateollisuutta. Tulevaisuudessa panostetaan nestemäisiin biopolttoaineisiin ja mahdollisiin innovaatioihin bioenergian kehittämiseksi. (Hetemäki ym. 2011, 65.)

### **3 Metsäpalvelut**

#### **3.1 Palvelutarjonta**

Asiakasstrategiat ovat olennainen osa yrityksen liiketoimintaa ja markkinointia. Strategiat määrittävät asiakassegmentit (kohderyhmä), jotka ovat muun muassa pohjana tuote- ja palvelutarjonnan suunnittelussa. (Ala-Mutka & Talvela 2004, 23.) Tuotteet ja palvelut tulee suunnitella ja toteuttaa asiakkaan tarpeista. Ensin valitaan asiakaskunta ja sen jälkeen kehitellään tuotteet. Nykyaikana tuotelähtöinen ajattelu ei ole kannattavaa. (Sipilä 2008, 25–26.) Yrityksen tulee olla kilpailukykyinen tuotteiden, prosessien ja asiakkuuksien osalta. Markkinoilla menestymiseen tulee kuitenkin löytää asiakkaan havaitsema lisäarvo, se asia, jos-

sa yritys voi olla parempi kuin kilpailijansa. Tätä kutsutaan kilpailueduksi. (Sipilä 2008, 31.)

Sitoutuminen ja sitouttaminen ovat yritysmaailmassa kaksi eri asiaa. Sitoutumisella tarkoitetaan, että asiakas on kokenut löytäneensä oikean yrityksen. Tässä tilanteessa on usein kysymys tunteesta ja asiakkaalla on halu sitoutua yritykseen. Sitouttamisella tarkoitetaan, että asiakkaalle tarjotaan esimerkiksi hintaetuja, että asiakas tuntee itsensä paremmaksi kuin muut. Tämä tarkoittaa erilaisia yrityksen toimenpiteitä asiakkaan sitouttamiseksi. (Sipilä 2008, 34.)

Metsäsektori tarjoaa monipuolisia palveluita asiakkailleen metsänviljelystä klappikauppaan (Metsäntutkimuslaitos 2013). Palveluntarjoajat voivat olla pieniä yhden hengen yrityksiä, jotka harjoittavat esimerkiksi metsänviljelyä tai suuria firmoja, joille metsänhoitopalveluiden tarjoaminen on vain pieni osa yrityksen toimintaa. Metsäalalla palveluita tarjotaan hyvin erilaisista lähteistä. (Saarinen 2012, 100.)

Puukauppaan liittyvien palveluiden tarjoaminen on vain pieni osa koko metsäpalveluiden alaa. Yritykset tarjoavat palveluita metsäsuunnitteluun ja yksityinen metsänomistaja voi pyytää apua esimerkiksi verotuksen tekoon. Käytännössä palveluita on mahdollista saada lähes kaikkeen metsässä tapahtuvaan toimintaan ja metsäasioiden hoitoon. (Metsäntutkimuslaitos 2013.)

### **3.2 Puukaupan suunnitteluun liittyvät palvelut**

Metsäntutkimuslaitoksen mukaan vuonna 2010 80 prosenttia metsänomistajista oli viiden vuoden aikana käyttänyt metsäammattilaisen henkilökohtaista neuvontaa. Lähes puolet vastanneista omisti pienen tilan (5–20 ha), joten tulos oli erittäin hyvä. Ikääntyneet ihmiset osallistuivat neuvontaan yhtä paljon kuin nuoretkin, joten ikäryhmien välillä ei neuvonnan osalta ole eroja. Henkilökohtainen neuvonta metsäasioissa oli ihmisten mielestä parhaimpien tiedonhankkimiskeinojen joukossa, lehtien ja tiedotteiden lisäksi. (Hänninen ym. 2011.)

Henkilöt, jotka ovat tehneet puukauppaa, käyttävät palveluja huomattavasti useammin, kuin he, jotka eivät ole kauppaa tehneet. Käytetyimpiä palveluja

ovat tarjousten vertailu, neuvonta sekä eri puutavaralajien hintaseuranta. Harvemmin palveluita käyttivät metsänomistajat, joilla ei ole metsäsuunnitelmaa, kun taas metsänomistajat joilla suunnitelma on, käyttivät metsäalan palveluita useammin. Puunostajien palveluita käyttävät enemmän miehet ja he myös seuraavat tarkemmin puutavaralajeihin liittyviä asioita. Naiset käyttävät puolestaan enemmän henkilökohtaista neuvontaa. Nuoret, tässä tapauksessa alle 40-vuotiaat, käyttävät palveluita useammin kuin sitä vanhemmat. He myös hyödynsivät veroneuvontaa ja omaisuudenhoitoneuvontaa enemmän kuin vanhemmat metsänomistajat. Henkilöt, joilla on jonkinlainen palvelusopimus ovat myös käyttäneet palveluita selvästi enemmän kuin metsänomistajat, joilla ei sopimusta ole. Tilalla tai tilan sijaintikunnassa asuvat henkilöt ovat käyttäneet palveluita enemmän kuin niin kutsutut etämetsänomistajat. (Hyvönen 2010, 29–30.)

Harvestialle vuonna 2012 tehdyn asiakastytyväisyyskyselyn perusteella sopimusasiakkaat ovat tyytyväisiä yhtiön toimintaan. Top–10-listassa Harvestian toiminnasta oli esimerkiksi työnjälki, hintataso, neuvonta ja yhteistyö. Nämä ovat kaikki asioita, jotka tekevät yrityksestä kilpailukykyisen. Kehitysehdotuksia selvitettäessä moni oli sitä mieltä, että asiat ovat Harvestian kanssa sujuneet moitteettomasti. (Tiainen 2012, 24–26.)

### **3.3 Puukauppasopimukset**

#### **3.3.1 Sopimusasiakkuus**

Yhtiöt tarjoavat asiakkailleen monenlaisia palvelusopimuksia. Sopimukset on tarkoitettu yhtiöiden ja asiakkaiden yhteistyön lisäämiseksi ja toimijat yrittävät näin sitouttaa asiakkaita omaan toimintaansa. Asiakkaat saavat sopimuksista erilaisia hyötyjä, esimerkiksi hyvällä korolla olevia sijoitustilejä, hintaetuja puukauppaan ja henkilökohtaista metsäneuvontaa. Yhtiö puolestaan toivoo sopimusasiakkaaltaan toistuvaa ja tasaista puunmyyntiä, taloudellisesta tilanteesta riippumatta.

Sopimukset eivät estä tekemästä yhteistyötä muiden yhtiöiden kanssa, mutta sopimukseen kuuluu aina niin sanottu herrasmiessopimus, jossa asiakkaan oletetaan ainakin pyytävän ensin tarjoustaan sopimuskumppaniltaan. Markkinoilla on myös sopimuksia, jotka sisältävät eri tasoja. Tämä tarkoittaa sitä, että mitä enemmän asiakas myy puuta, sitä enemmän hän saa etuja.

Sopimukset koskevat enimmäkseen puukauppaa, mutta myös metsänhoitotöihin on olemassa kirjallisia sopimuksia. Tällöin asiakkaan oletetaan ostavan metsänhoitotyöt sopimusyhtiöltään ja vastineeksi asiakas saa hintaetuja tai muita palkkioita sitoutumisestaan. Yhtiö voi myös kokonaan hoitaa tilan metsänhoitotyöt tietyn ajan, mikäli näin on kirjallisesti sovittu.

### **3.3.2 Harvestia-sopimus**

Sopimuksella Harvestia Oy pyrkii sitouttamaan puukauppaa tehneet ja sitä säännöllisin väliajoin tekevät asiakkaansa Harvestian vakituksiksi puukauppaneiksi. Sopimus ei estä tekemästä puukauppaa myös muiden yhtiöiden kanssa sopimuksen voimassaoloaikana, vaan asiakkaille tarjotaan sopimuksessa lisäpalveluita ja näin taataan mahdollisimman hyvät perusteet tehdä kauppaa juuri Harvestian kanssa.

Harvestia tarjoaa sopimusasiakkailleen nimetyn yhteyshenkilön, jonka kautta asiakas voi hoitaa kaikki puukauppaan ja metsänhoitotöihin liittyvät asiat (Harvestia 2012b). Hankintaesimiehet hoitavat puunoston lisäksi myös korjuun ja metsänhoitotöiden toteuttamisen omilla hankinta-alueillaan, joten toiminta tapahtuu aina saman henkilön kautta, ilman välikäsiä (Viikari 2012). Lisäksi Harvestia lupaa sopimusasiakkailleen henkilökohtaista metsäneuvontaa, retkiä ja koulutustilaisuuksia, metsänomistajalehden ja parhaat mahdolliset edut puukaupan hinnoitteluun. Puukaupan hinnoittelussa Harvestialla on käytössä hinnantarkistus ja bonus sopimusasiakkailleen. (Harvestia 2012b.)

Näiden lisäksi Harvestia lupaa sopimusasiakkailleen vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen (Harvestia 2012b). Tällä hetkellä vuotuinen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys on ollut jokaisen hankintaesimiehen omassa hallinnassaan ja he ovat saaneet esityksen toteuttaa omalla tavallaan (Viikari

2012). Tässä opinnäytetyössä paneudutaankin juuri metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitykseen ja siihen, miten saadaan yhtenäinen esitys jokaisen hankintaesimiehen toteutettavaksi.

Sopimuksella Harvestia toivoo sopimusasiakkailtaan myös markkinatilanteesta riippumatonta puunmyyntiä, ja uusia metsänhoitopalveluita on myös helpompi tarjota tälle kohderyhmälle. Sopimusasiakkuudessa onkin tärkeää, että molemmat osapuolet hyötyvät sopimuksesta, jolloin yhteistyö on järkevää. (Tiainen 2012, 1.)

## **4 Opinnäytetyön kuvaus**

### **4.1 Tutkimuksen tarkoitus**

Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää Harvestian sopimusasiakkailta mitä he odottavat vuotuiselta metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitykseltä (Viikari 2012). Asiakkaiden mielipiteet toiminnan kehittämisessä ovat merkittävässä asemassa puunhankinnassa. Asiakkailta saadut palautteet auttavat nuorta puunhankintayhtiötä kehittymään parempaan ja näin saamaan tulevaisuudessa uusia asiakkaita. Tutkimus toteutetaan asiakaslähtöisesti ja tulokset ovat asiakkaiden mielipiteitä.

Sopimusasiakkaiden lisäksi tutkimuksessa otetaan huomioon hankintaesimiesten toiveet metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksestä. Harvestiassa hankintaesimiehet ovat hyvin työllistettyjä omilla hankinta-alueillaan niiden koon ja koko puunhankintaketjun johtamisen vuoksi. Tutkimuksen ja tulevan metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen onnistumisen kannalta on tärkeää selvittää mitä hankintaesimiehet pystyvät annetuissa puitteissa järkevästi ja kustannustehokkaasti toteuttamaan. Näin saadaan kattava ja käytännössä toteutettava metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys.

## 4.2 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön asiakaskysely on kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus. Tätä menetelmää kutsutaan myös tilastolliseksi tutkimukseksi. Tutkimusmenetelmä edellyttää riittävän suurta tutkimusjoukkoa, ja se yleensä sisältää tutkimuslomakkeen vastausvaihtoehtoineen. Tuloksia kuvataan numeerisesti, ja taulukoita sekä kuvioita voidaan käyttää apuna tulosten esittämiseen. (Heikkilä 2002, 16.)

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tiedot voidaan hankkia muiden keräämistä tietolähteistä tai tiedot voidaan kerätä itse. Tiedonkeruussa tulee valita, mikä on tutkimukseen sopiva kohderyhmä ja miten tiedot aiotaan kohderyhmältä kerätä. Erilaisia tiedonkeruumenetelmiä ovat mm. postikysely ja puhelinhaastattelu. Kirjekysely sopii tilanteisiin, kun selvitetään kohderyhmältä selviä tosiasioita eikä haluta tietää erilaisia syitä toiminnalle. Suunnitelmallista kyselytutkimusta kutsutaan myös survey-tutkimukseksi. (Heikkilä 2002, 18–19.)

Kvantitatiivisen asiakaskyselytutkimuksen lisäksi opinnäytetyössä haastateltiin kahdeksaa hankintaesimiestä. Haastattelu suoritettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Tarkoituksena oli selvittää ja analysoida tietoa mahdollisimman tarkasti. Tutkimustapa sopii tapauksiin, joissa kohderyhmä on pieni. Tiedot voidaan kerätä joko erilaisilla haastatteluilla tai keskusteluilla. (Heikkilä 2002, 16–17.)

Hankintaesimiesten haastattelut tehtiin puhelinhaastatteluina. Tällä tavalla vastaukset saadaan nopeammin ja näin ollen tarvitaan vähemmän haastattelijointa. Kysymysten määrä ei puhelinhaastatteluissa voi olla kovin suuri, ja oheismateriaalin käyttö ei ole mahdollista. Haastattelijan tulee myös omata hyvä ihmistenkäsittelytaito, koska puhelinhaastattelussa henkilön on helpompi kieltäytyä vastaamasta kuin henkilökohtaisessa haastattelussa. Ongelmaksi voi myös tulla ihmisten hankala tavoittaminen puhelimitse. (Heikkilä 2002, 69.)

### 4.3 Kohderyhmä ja aineisto

Kvantitatiivinen tutkimus suoritettiin kirjekyselyiden perusteella ja kyselyn vastauksista pyrittiin löytämään yleisimmät vastaukset, joista saatiin opinnäytetyön tulokset. Yksittäisiin poikkeamiin vastauksissa ei kiinnitetty huomiota.

Aineisto hankittiin kirjekyselyinä Harvestian sopimusasiakkailta. Kyselyyn vastanneiden kesken arvottiin Sastan CoreTex-puku, jonka toivottiin motivoivan asiakkaita vastaamaan kyselyyn. Tutkimukseen osallistuminen tapahtui vastauskirjeen avulla ja tämä oli asiakkaille ilmaista.

Aineisto päätettiin hankkia kaikilta Harvestian sopimusasiakkailta mahdollisimman suuren vastausprosentin saavuttamiseksi. Kirjekysely koettiin järkeväksi vaihtoehdoksi aineiston keräämiseksi. Esimerkiksi puhelinkysely ei olisi ollut mahdollinen suuren joukon kartoittamiseksi.

Hankintaesimiesten haastattelut päätettiin suorittaa puhelinhaastatteluina, koska henkilökohtaiset haastattelut olisivat vieneet liikaa aikaa ja aiheuttaneet muun muassa matkakuluja. Puhelinhaastattelut olivat myös nopeampi keino vastausten saantiin, kuin henkilökohtaiset haastattelut. Haastatteluja tehtiin kahdeksan ja ne sisälsivät kysymykset (ks. liite 3), joihin haastattelun kuluessa oli mahdollista esittää jatkokysymyksiä. Tämä tutkimusmenetelmä valittiin, koska tarkoitus oli kerätä yksityiskohtaista ja tarkkaa tietoa siitä, miten metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys on aikaisemmin tehty. Haastatteluiden perusteella myös selvitettiin, mitä suunnitelmassa on aikaisemmin ollut ja kuinka paljon hankintaesimiehillä olisi aikaa käyttää esitysten tekoon. Lisäksi hankittiin näkemys siitä, onko metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys hankintaesimiesten mielestä tarpeellinen.

Haastateltavat hankintaesimiehet valitsi Harvestian markkinointipäällikkö Liisa Viikari. Valintakriteereinä oli hankintaesimiesten omien sopimusasiakkaiden määrä ja se, kuinka paljon tietoa opinnäytetyötä varten hankintaesimiehiltä olisi mahdollista saada.

## **5 Opinnäytetyön toteuttaminen**

### **5.1 Taustatietojen selvittäminen**

Opinnäytetyössä selvitettiin taustatietoja metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksestä haastatteleamalla kahdeksaa Harvestian hankintaesimiestä. Lisäksi haastatteluilla selvitettiin, kuinka paljon henkilöillä olisi mahdollista käyttää aikaa esitysten tekemiseen, mihin aikaan vuodesta se olisi mahdollista tehdä ja toivoisivatko hankintaesimiehet jonkinlaisen pohjan sen laatimiseksi.

Puhelinhaastattelut suoritettiin ennen kirjekyselyn lähettämistä. Näin tehtiin, koska mikäli haastatteluista ilmenisi tärkeitä asioita, joita ei kyselyssä ollut, olisi sitä ollut vielä mahdollista korjata. Hankintaesimiesten kiireiden takia sovimme haastatteluajat sähköpostitse etukäteen, ja tällä varmistettiin myös se, että kaikki haastateltavat olisivat tavoitettavissa. Haastattelut nauhoitettiin, ja ne kestivät keskimäärin 15–20 minuuttia. Nauhoituksen jälkeen haastattelut kirjoitettiin puhtaaksi Word-ohjelmalla. Tämä helpotti niiden analysoimista jälkikäteen.

### **5.2 Aineiston keruu**

Kyselylomakkeen teko aloitettiin syksyllä 2012. Lomaketta muotoiltiin ja muuteltiin useaan kertaan mahdollisimman hyvän tuloksen saamiseksi. Kyselylomakkeen onnistuminen oli avainasemassa myös opinnäytetyön onnistumisessa.

Saatekirje (ks. liite 1) ja kyselylomake (ks. liite 2) postitettiin tammikuun alussa vuonna 2013. Vastausaikaa kyselyjen lähettämisestä oli kaksi viikkoa. Vastausajan rajoittamisella pyrittiin siihen, että mahdollisimman moni vastaisi kyselyyn heti. Liian pitkä vastausaika olisi voinut johtaa siihen, että kysely unohdettaisiin täyttää ja palauttaa. Vastauksia kyselyyn tuli joitakin myös vastausajan jälkeenkin, mutta näitä vastauksia ei enää huomioitu. Tuotepalkinnon arvonta suoritettiin vastausajan päätyttyä ja se toimitettiin voittajalle.



Kirjekysely lähetettiin kaikille Harvestian sen hetkisille sopimusasiakkaille. Vastausprosentiksi saatiin 38,8.

### **5.3 Aineiston analysointi**

Aineiston analysoinnissa käytettiin Spss-ohjelmaa ja Excel-ohjelmaa. Kirjekyselyn vastaukset syötettiin käsin Excel-taulukkoon, joka oli yhteensopiva SPSS ohjelman kanssa. Taulukoinnissa käytettiin apuna numerointia eri vastausvaihtoehtojen välillä ja eri vastausvaihtoehdot syötettiin Spss-ohjelmaan, että olisi mahdollista saada luettavia tuloksia.

Spss-ohjelmasta saatiin erilaisia tuloksia analysoimalla ja ristiintaulukoimalla. Tulokset saatiin prosentteina, joten lukijan olisi helpompi ymmärtää vastausten suhdetta toisiin vastauksiin. Saatujen prosenttimäärien avulla luotiin Excel-ohjelmalla erilaisia kuvioita vastausten hahmottamiseksi kokonaisuutena. Pylväsdiagrammit tehtiin suoraan Spss-ohjelmalla.

## **6 Opinnäytetyön tulokset**

### **6.1 Taustatiedot**

Kahdeksan hankintaesimiehen haastattelun perusteella saatiin hyvää pohjatietoa esityksestä. Puhelinhaastattelujen perusteella saatiin myös selville mitä hankintaesimiehet olivat esityksestä mieltä ja miten se olisi mahdollista toteuttaa. Kaksi hankintaesimiestä ei ollut tehnyt esityksiä ollenkaan. Tämä johtui siitä, että hankintaesimiehet olivat vielä uusia omilla hankinta-alueillaan. Kolme hankintaesimiestä laati esityksen jokaiselle asiakkaalleen, jos ei vuosittain, niin parin vuoden välein. Loput kolme tekivät esityksiä vaihtelevasti.

Isoille tiloille (yli 100 hehtaaria) tehtiin esityksiä vuosittain, pienemmille ei ollenkaan tai muutaman vuoden välein. Tämä johtuu siitä, että pienemmillä tiloilla ei ole niin paljon hakattavaa eikä tarvetta vuotuiselle esitykselle. Sisältö ja toteut-

taminen ovat olleet vaihtelevaa, pääasiassa esitykset ovat olleet keskustelua metsänomistajan kanssa. Tilakäynnit kuuluivat lähes aina asiaan. Jotkut tilat olivat hankintaesimiehille niin tuttuja, että tilakäyntiä ei välttämättä tarvita.

Samalla hankintaesimiehellä oli paljonkin vaihtelua miten esitykset tehdään eri asiakkaille. Jotkut asiakkaista eivät halua sitä ollenkaan, joillekin esitys tulee laatia todella tarkasti. Hankintaesimiehet olivat sitä mieltä, että mikäli metsänomistajalla on vankka ammattitaito tai kokemus metsäasioista niin ei suunnitelma ole tarpeellinen. Joissakin tapauksissa oli niin, että asiakas ottaa halutesaan yhteyttä hankintaesimieheen. Näissä tapauksissa metsänomistaja on aktiivinen ja osaava, yhdessä laaditaan metsänomistajan ehdotuksesta esitys.

Metsäsuunnitelmaa pidettiin lähes kaikissa haastatteluissa ehdottoman tärkeänä tilakohtaisen suunnitelman laatimisen pohjaksi. Kirjallista esitystä pidettiin muutamissa tapauksissa liian kylmänä lähestymistapana. Hankintaesimiehet huomauttivat, että keskustelut ja yhteydenotot asian tiimoilta ovat ehdottoman tärkeitä. Tarjouspohja ja kauppakirja olivat käytetyimpiä paperiversioita esityksen laadinnassa, vain yhdellä hankintaesimiehellä oli erillinen pohja suunnitelmalle.

Osa haastateltavista piti vuotuista esitystä liian paljon. He kertoivat, että parin vuoden välein tehty riittää, riippuen asiakkaasta. Esityksiä oli tehty tapauskohtaisesti, helmikuun loppua ei ollut pidetty takarajana. Seuraava suunnitelma yleensä laadittiin, kun edellinen kauppa oli saatu päätökseen. Kaikki hankintaesimiehet kertoivat heidän aikansa olevan rajallinen, kuitenkin he olivat keskimäärin valmiita käyttämään esityksen laatimiseen puoli päivää asiakasta kohden. Suunnitelma voitaisiin laatia toukokuun loppuun mennessä. Aikaa tulisi kuitenkin jättää metsänomistajan harkinnalle niin, että kaupat ehdittäisiin tehdä ennen hintatakuun loppua.

Kirjekyselyyn ajatuksia haastatteluista heräsi, että ymmärtävätkö metsänomistajat mitä vuotuisella metsänhaku- ja metsänhoitotyöesityksellä tarkoitetaan. Aiemmin suunnitelmat ovat voineet olla nimenomaan keskustelua ja yhteisiä metsäkäyntejä. Esitys sanana voi olla joillekin vaikeasti ymmärrettävä. Esitys on tarkoitettu nimenomaan metsänhakkuiden ja metsänhoitotöiden kartoittamiseksi tilalta, tässä ehdoton apuväline on metsäsuunnitelma. Sen perusteella voidaan

siis suunnitella mahdollista tarjouksen, puukaupan ja metsänhoitotyösopimuksen tekemistä.

Seitsemän kahdeksasta hankintaesimiehestä jollakin tapaa kannattivat kirjallisen pohjan luomista esitykselle. Yksi oli sitä mieltä, että hän ei tarvitse pohjaa. Hän oli itse laatinut vuosittain suunnitelman jokaiselle asiakkaalleen ja ne olivat johtaneet lähes 100 % puukauppaan, joten hän ei nähnyt pohjaa tarpeelliseksi.

## **6.2 Sopimusasiakkaiden perustiedot**

Kyselyyn vastanneista 85 % oli miehiä. Vastaajien ikäjakauma oli pyramidimainen (liite 4, kuva 1). Suurin ikäryhmä oli 51–60-vuotiaat, heitä oli 32 %. Vastaajista lähes 40 % oli 50-vuotiaita tai sen alle.

Ammattiasemaa tarkasteltaessa palkansaajien, maa- tai metsätalousyrittäjien ja eläkeläisten osuudet eivät suuresti poikenneet toisistaan (liite 4, kuva 2). Maa- tai metsätalousyrittäjät olivat suurin ammattiryhmä, heitä kyselyyn osallistuneista oli lähes 37 %.

Kysymykseen matkasta asuinpaikalta metsätilalle oli vastannut 143 henkilöä. Heistä 31 % asui tilalla ja 53 % korkeintaan 50 kilometrin päässä tilasta. Hieman yli kahdeksalla prosentilla oli matkaa metsätilalle yli 100 kilometriä (liite 4, kuva 3).

Tiloja oli tasaisesti jokaisesta pinta-alaluokasta (liite 4, kuva 4). Kaksi henkilöä oli jättänyt vastaamatta kysymykseen. Pinta-alat jaettiin neljään luokkaan: alle 50 ha, 51–100 ha, 101–200 ha ja yli 200 ha. Alle 50 hehtaarin tiloja oli 27 %. Kooltaan 51–100 hehtaarin ja 101–200 hehtaarin tiloja oli molempia 28 %. Yli 200 hehtaarin tiloja oli vähiten, noin 18 %. 80 %:lla kyselyyn vastanneista oli voimassa oleva metsäsuunnitelma.

### 6.3 Puukauppa ja metsänhoitopalvelujen käyttö

Kyselyyn vastanneista 64 % oli tehnyt puukaupan Harvestian kanssa vuonna 2012 tai vuoden 2013 alussa. Vuonna 2011 puukaupan oli vastanneista tehnyt 26 % ja sitä aiemmin kaupan tehneitä oli noin 10 % (liite 4, kuva 5). Kysymykseen ”milloin olette suunnitelleet tekevänne seuraavan puukaupan” oli vastannut 94 henkilöä. Tähän kysymykseen vastanneista 72 % aikoivat tehdä kaupan vuoden 2013 aikana (liite 4, kuva 6). Vuosien 2014–2015 aikana puukauppaa aikovien määrä oli noin 26 %. Vain 2 % tähän kysymykseen vastanneista aikoivat tehdä seuraavan puukaupan vasta vuoden 2015 jälkeen.

Kysyttäessä kuinka puukauppa syntyi, selvästi suurimman vastausmäärän keräsi vaihtoehto ”otin itse puhelimitse/sähköpostilla yhteyttä oman alueeni hankintaesimieheen” (liite 4, kuva 7). Tämän vaihtoehdon valinneita oli 68 %. Vastaaajista 12 % valitsi vaihtoehdon ”hankintaesimies otti minuun yhteyttä ja sovimme tapaamisesta”. ”Muulla tavoin” ja ”Metsänhoitoyhdistyksen kautta” olivat molemmat 9 %. Vastaaajista 1 % valitsi vaihtoehdon ”jätin yhteydenottopyynnön Harvestian Internet-sivujen kautta ja oman alueeni hankintaesimies otti minuun yhteyttä”. Kysymyksen vaihtoehtoon ”muulla tavoin” vastanneiden yleisimpiä vastauksia olivat, että puukauppa oli tullut puheeksi naapurin kaupan yhteydessä tai tuttavien kautta. Kahdessa tapauksessa kaupan oli hoitanut joku muu, kuin metsänomistaja itse.

Maanmuokkauksen Harvestialta oli tilannut 26 % vastaaajista ja 11 % oli tilannut istutuksen tai kylvön. Taimia tai siemeniä yhtiöltä oli tilannut 34 % vastaaajista. Taimikonhoitoa vastaaajista oli tilannut 2 % ja hakkuualueen ennakkoraivausta 5 %. Kyselyyn vastanneista sopimusasiakkaista 48 % ei ollut tilannut metsänhoitopalveluja ja 9 % vastaaajista kertoi, että ei ole ollut tietoinen Harvestian tarjoamista metsänhoitopalveluista.

## 6.4 Sopimusasiakkuus

Kyselyyn osallistuneista 147 henkilöä oli vastannut kysymykseen siitä, mitkä asiat johtivat Harvestian sopimusasiakkuuteen. Useat heistä olivat valinneet enemmän kuin yhden vaihtoehdon. Vastaajista 31 % kertoi, että syynä oli tuttu hankintaesimies, 29 % kertoi, että sopimusasiakkuuteen johti hintaedut ja 24 % valitsi vaihtoehdon ”hyvin onnistunut puukauppa”. Hyvän palvelutarjonnan valitsi 10 % ja 6 % valitsi kohdan ”jokin muu asia”.

Muun syyn sopimusasiakkuudelle oli kertonut 15 henkilöä. Vastauksista esiin tuli seuraavia seikkoja:

- tutut konemiehet
- naapuri/ ystävä suositteli
- korjuuyrittäjän ammattitaito ja hyvä hakkuujälki
- hankintaesimiehen luotettavuus, ammattitaito ja asiallinen käytös
- puukaupan sujuva hoitaminen, puutavaralajimitat
- hyvät hinnat/kilpailukyky
- joustavuus, Harvestia toimii sopimuksen mukaan.

## 6.5 Vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen historia

Lähes 70 % vastaajista ei ollut saanut vuotuista metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitystä. Kysymykseen vastanneita oli 140 henkilöä, joista kolme oli rastittanut kaksi vastausvaihtoehtoa. Tapaamisen yhteydessä suullisesti esityksen oli saanut 19 % ja 7 % oli saanut sen tapaamisen yhteydessä kirjallisesti. Sähköpostitse esityksen oli saanut 1 % ja muulla tavoin lähes 4 %. Huomioon otettava on, että ”muulla tavoin” vaihtoehtoon vastanneet olivat kirjoittaneet selityksiksi ”metsänhoitoyhdistyksen välityksellä” ja ”teen itse”, joten kaksi viidestä ”muulla tavoin” vastanneesta oli ymmärtänyt kysymyksen väärin.

Tehdyistä esityksistä 71 % oli sisältänyt kuviot, joissa hakkuu olisi tarpeellinen (liite 4, kuva 8). Hakkuumäärät kuvioittain olivat olleet 42 %:ssa esityksistä. Tullalla tarvittavat metsänhoitotyöt olivat olleet 39 %:ssa ja hakkuiden kiireellisyys oli 37 %:ssa esityksistä. Hakkuusta saatavat tulot sen hetkisellä markkinahin-

nalla oli sisältynyt 34 %:n. Metsänhoitotöiden kustannukset oli ollut 8 %:ssa ja muita asioita 5 %:ssa esityksistä.

## 6.6 Esitysten tuottamat tulokset

Kysymykseen ovatko he tehneet tai suunnittelevatko he tekevänsä puukauppaa esityksen perusteella oli vastannut 85 henkilöä. Tähän kysymykseen vastanneista 57 % olivat tehneet tai suunnittelivat tekevänsä puukauppaa. Tähän kysymykseen kielteisesti vastanneet kertoivat jollakin tavoin syynä olevan se, että he eivät ole saaneet suunnitelmaa. Tästä on tehtävä päätelmä, että kaikki esityksen saaneet ovat myös tehneet sen perusteella puukaupan.

Esityksen perusteella puukaupan tehneet tai sitä aikovat olivat kertoneet syyksi hyvin samanlaisia seikkoja, kuin kohtaan, jossa kysyttiin mikä johti Harvestian sopimusasiakkuuteen. Tämän kysymyksen kohdalla esiin tuli seuraavia asioita:

- luotettava/mukava hankintaesimies
- kaikki mennyt hyvin
- hinnat, puutavaralajikatkonta
- tuttu konemies, hyvä hakkuujälki
- helppous
- aikataulut pitäneet
- hyvä suunnitelma, mielipiteiden huomiointi, yhteistyö
- harvennusten tärkeys.

Kysymykseen metsänhoitotöistä tehtyihin sopimukseen esityksen perusteella oli vastannut 113 henkilöä. Näistä 17 % on tehnyt tai suunnitellut tekevänsä sopimuksen metsänhoitotöistä. Kysymyksessä oli huomattavissa sama ongelma, kuin puukaupan kohdalla, että kielteisesti vastanneet olivat voineet jo aiemmin vastata, että eivät ole esitystä saaneet. Siinä tapauksessa kysymykseen ei olisi tarvinnut vastata. Myönteisesti kysymykseen vastanneista esille nousivat seuraavat vastaukset: hyvä työnjälki, helppous, työt ajan tasalla, hinta, luotettavuus ja joustavuus. Kielteisesti vastanneista 79 % kertoi tekevänsä metsänhoitotyöt itse. Sopimus metsänhoitotöistä jonkin muun tahon kanssa oli 7 %:lla ja 4 % kertoi metsänhoitotöiden olevan mielestään kalliita. Muun syyn kertoi 11 %, näi-

tä syitä olivat: ei ole tarjottu tai ei ole suunnitelmaa, kilpailutetaan, MHY tekee ja tuttavat tai lähisukulaiset tekevät.

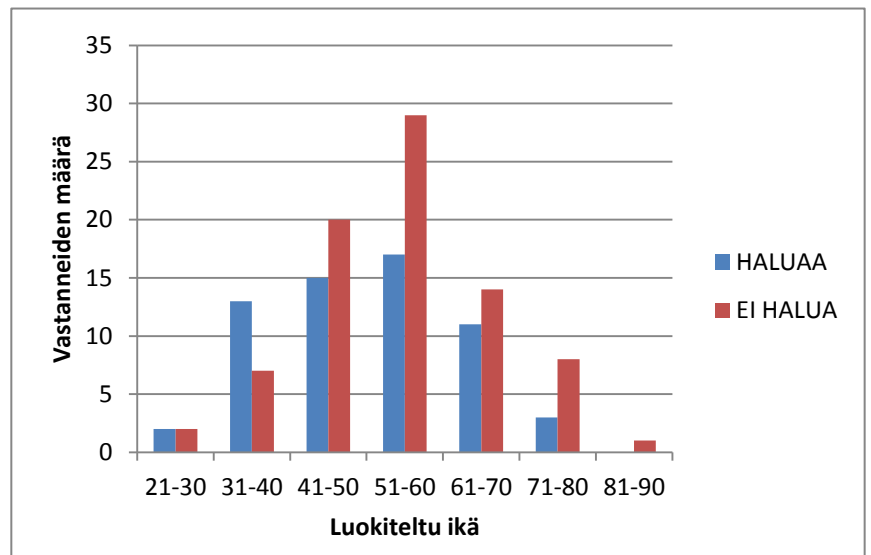
## 6.7 Esityksen kehittäminen

### 6.7.1 Esityksen tarve

Tulevaisuudessa 57 % vastanneista ei haluaisi hankintaesimieheltään metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitystä. Yleisimmät syyt vastauksille olivat, että metsänomistaja haluaa tehdä itse tai on jo olemassa metsätaloussuunnitelma. Henkilöt, jotka halusivat tehdä esityksen itse, olivat nostaneet esille myös sen, että heillä on alan ammattitaitoa. Tarkastellessa voimassa olevien metsäsuunnitelmien omaavien ja kysymykseen kielteisesti vastanneiden määriä, ei niiden välillä kuitenkaan löytynyt selvää yhteyttä.

Yli 41-vuotiaiden ikäluokissa oli enemmän vastauksia kohdassa ”en halua”, kun taas 31–40-vuotiaiden

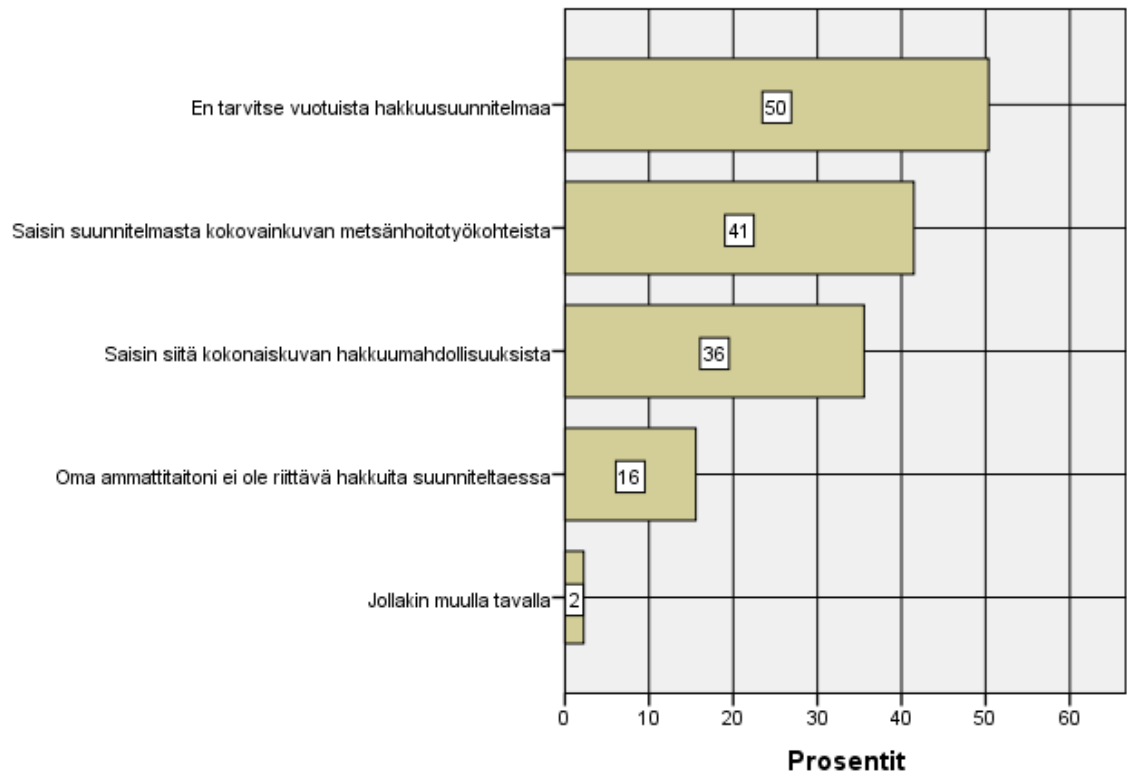
kohdalla oli enemmän vastauksia kohdassa ”haluan” (kuva 1). Palkansaajat olivat ainoa ammattiryhmä, jotka olivat vastanneet useammin haluavansa esityksen, kun muissa ammattiryh-



missä valtaosa oli valinnut vaihtoehdon ”en

Kuva 1 Luokitellut iät ja vastaajien määrät kysyttäessä haluatko tulevaisuudessa metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen.

halua”. Alle 50 kilometrin päässä tilalta asuvat olivat vastanneet useammin, että eivät halua esitystä. Alle 50 hehtaarin tilan omistavat olivat vastanneet useammin haluavansa esityksen, kun taas muissa pinta-alaryhmissä olivat vastaajat valinneet enemmän tai saman verran vaihtoehtoa ”en halua”.



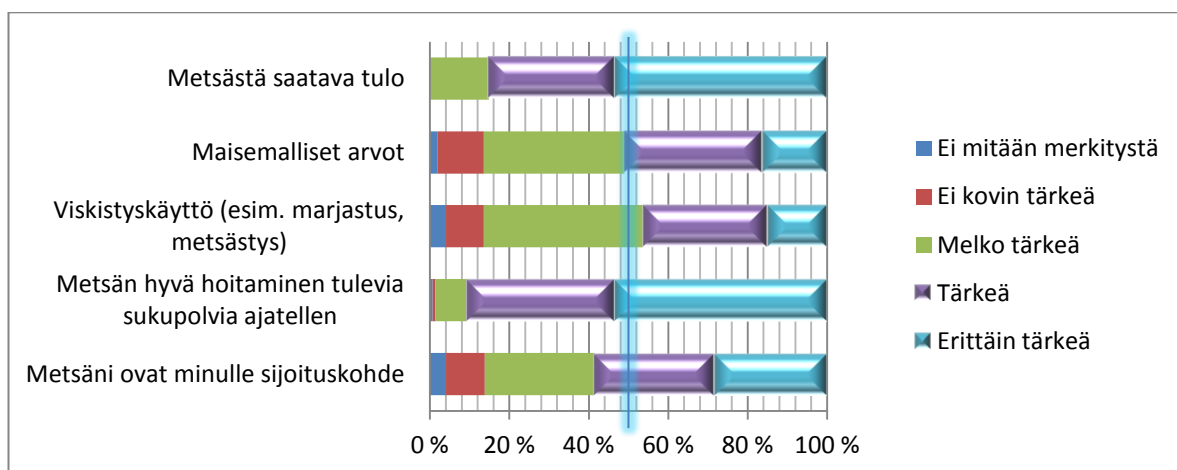
**Kuva 2** Vastausten jakautuminen kysymyksen "miten hakkuu- ja hoitosuunnitelma auttaisi teitä metsiennne hoitoa suunniteltaessa?" kohdalla.

Kysymykseen "miten hakkuu- ja hoitosuunnitelma auttaisi teitä metsiennne hoitoa suunniteltaessa" oli vastannut 67 henkilöä (kuva 2). Useat heistä olivat valinneet enemmän kuin yhden vaihtoehdon. Vastanneista 44 % kertoi, että he saisivat suunnitelmasta kokonaiskuvan metsänhoitotyökohteista ja 38 % oli vastannut, että he saisivat suunnitelmasta kokonaiskuvan hakkuumahdollisuuksista. Vaihtoehdon "oma ammattitaitoni ei ole riittävä hakkuita suunniteltaessa" oli valinnut 16 %. "Jollakin muulla tavalla" oli vastannut 2 %, heidän vastauksensa olivat töiden kilpailutus, sukupolvenvaihdos edessä ja hankintaesimiehen kanssakäymisen ylläpito. Naisista 50 % oli vastannut, että heidän oma ammattitaitonsa ei ole riittävä hakkuita suunniteltaessa, kun miehistä vastaava prosentti oli 8. Tässä on otettava huomioon, että naisia kyselyyn osallistuneista oli 22 henkilöä.



### 6.7.2 Metsänomistajien tavoitteet

Kysyttäessä sopimusasiakkailta metsänomistuksen tavoitteista asteikolla 1–5 tärkeimmäksi tavoitteeksi nousi ”metsän hyvä hoitaminen tulevia sukupolvia ajatellen” (kuva 3). Seuraavana tärkeysjärjestyksessä oli metsästä saatava tulo. Tässä kohdassa kaikki vastaukset olivat vastaajille vähintään melko tärkeitä. Lähes 60 % vastanneista arvotti metsän sijoituskohteena olemisen erittäin tärkeäksi tai tärkeäksi. Hieman yli puolet piti maisemallisia arvoja vähintään tärkeänä, ja alle puolet vastanneista piti virkistyskäyttöä vähintään tärkeänä. Virkistyskäyttöä oli arvioitu eniten melko tärkeäksi.



Kuva 3 Metsänomistajien tavoitteiden jakautuminen kysymykseen vastanneiden kesken.

Kysymykseen metsästä saatavan tulon merkityksestä metsänomistamisessa oli vastannut 148 henkilöä. Heistä 53 % piti metsästä saatavaa tuloa erittäin tärkeänä ja 32 % tärkeänä. Asteikolta vaihtoehdon ”melko tärkeä” valitsi 15 %. ”Ei kovin tärkeä” ja ”ei mitään merkitystä” -vaihtoehdot eivät keränneet yhtään valintaa.

Kysymykseen maisemallisten arvojen tärkeydestä oli vastannut 147 henkilöä. Kohdat ”tärkeä” ja ”melko tärkeä” olivat keränneet molemmat 35 % valinnoista. Maisemallisia arvoja erittäin tärkeänä piti 16 % ja ei kovin tärkeänä 11 % vastaajista. Maisemallisilla arvoilla ei ollut mitään merkitystä 2 %:lle vastanneista.

Virkistyskäyttöä arvioitaessa 147 vastaajaa käytti asteikkoa laajasti. Virkistyskäyttö oli erittäin tärkeää 15 %:lle ja 31 % arvioi sen tärkeäksi. Kohta ”melko tärkeä” keräsi eniten vastauksia, näin vastasi 40 %. Virkistyskäytön ”ei kovin

tärkeäksi” arvotti 10 %. Vastanneista 4 % kertoi, että virkistyskäytöllä ei ole mitään merkitystä.

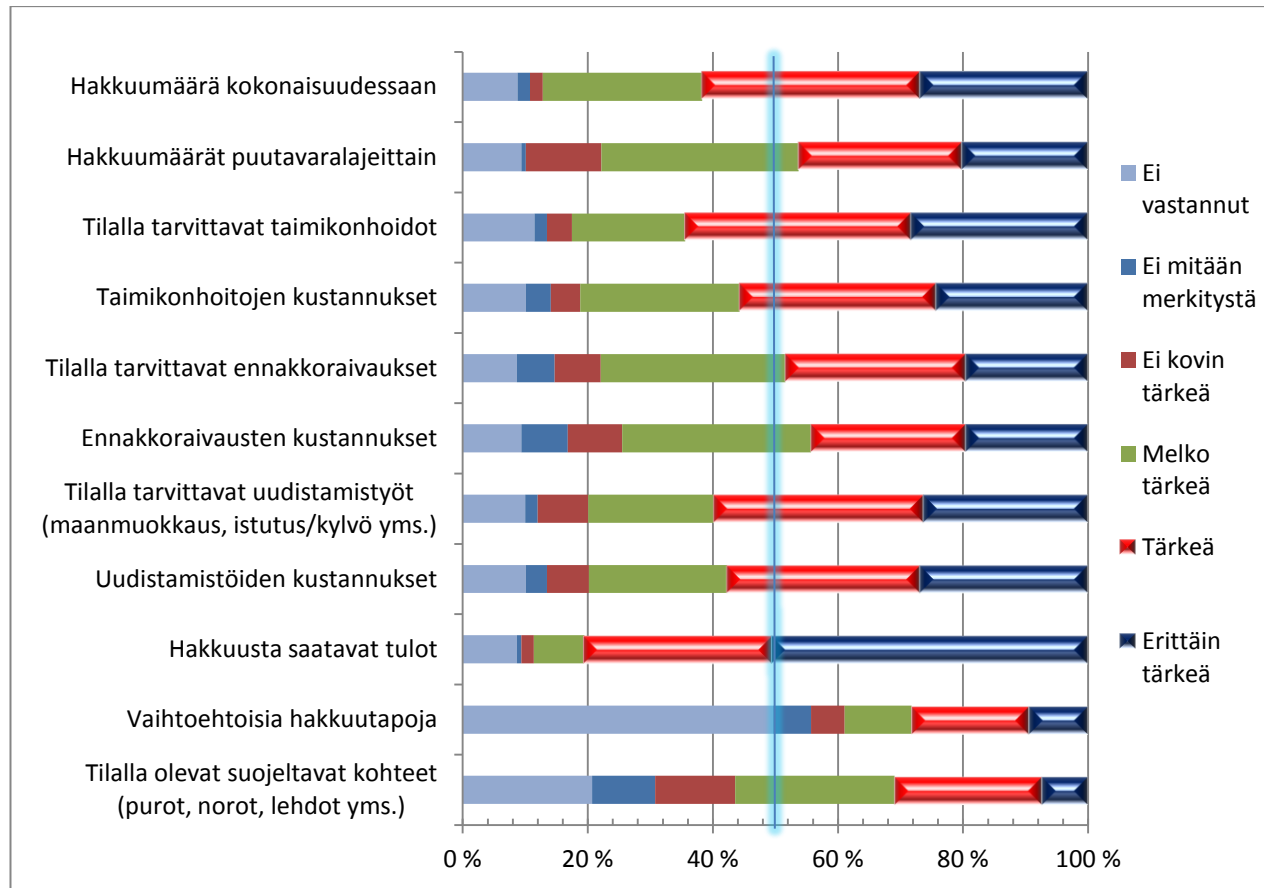
Metsän hyvä hoitaminen tulevia sukupolvia ajatellen oli 53 %:n mielestä erittäin tärkeää. Kysymykseen vastasi 148 henkilöä. Tärkeäksi tämän vaihtoehdon arvioi 37 % vastaajista ja melko tärkeäksi 8 %. ”Ei kovin tärkeänä” vaihtoehtoa piti 1 % ja ”ei mitään merkitystä” kohta keräsi myös vain 1 %:n vastauksista.

Sijoiuskohteena metsä oli erittäin tärkeä 28 %:lle 145 vastaajasta. Tärkeänä sitä piti 30 % ja melko tärkeänä 28 %. Vastaajista 10 % valitsi vaihtoehdon ”ei kovin tärkeä”. Metsän sijoituskohteena olemisella ei ollut mitään merkitystä 4 %:lle vastaajista.

Seitsemän kahdestatoista ”muu asia” kohtaan vastanneista nosti esille perintönä saadun metsän arvon ja sen perinteen ylläpitämisen. Muutama mainitsi polttopuun ja lämmitysenergian tärkeyden ja kuntoilu nostettiin myös tärkeäksi metsänomistuksen tavoitteeksi. Omia metsätöitä pidettiin myös tärkeänä, kuntoilun ohessa.

### **6.7.3 Esityksen sisältö**

Metsänhaku- ja metsänhoitotyöesityksen sisältöä arvioitiin 1–5 asteikolla. Hakkuumäärä kokonaisuudessaan, tilalla tarvittavat taimikonhoidot, taimikonhoitojen kustannukset, tilalla tarvittavat uudistamistyöt, uudistamistöiden kustannukset ja hakkuusta saatavat tulot kohdissa yli puolet kyselyyn osallistuneista oli arvioinut kohdan olevan erittäin tärkeä tai tärkeä (kuva 4). Sisällön arvioinnit ammattiryhmittäin ja luokitellun iän perusteella löytyvät liitteestä 5.



**Kuva 4** Kysymykseen "mitä metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen tulisi sisältää, että se palvelisi teitä parhaiten" vastanneiden vastausten jakautuminen.

Hakkuumäärän kokonaisuudessaan oli arvioinut erittäin tärkeäksi 27 % kyselyyn osallistuneista. Tärkeäksi sen arvioi 35 % ja melko tärkeäksi 26 %. "Ei kovin tärkeä" ja "ei mitään merkitystä" kohdat keräsivät molemmat 2 % vastaajista. Kyselyyn vastanneista 9 % ei vastannut kysymykseen.

Hakkuumäärät puutavaralajeittain kohdassa vastaajista viidennes oli valinnut kohdan "erittäin tärkeä" ja vähän yli viidennes kohdan "tärkeä". Kolmannes oli arvioinut puutavaralajeittaiset hakkuumäärät melko tärkeäksi ja 12 % ei kovin tärkeäksi. Yksi prosentti vastaajista kertoi, että sillä ei ole mitään merkitystä. 9 % ei ollut vastannut kysymykseen.

Tilalla tarvittavista taimikonhoidoista erittäin tärkeänä niitä piti 28 %. 36 % vastasi niiden olevan tärkeä ja 18 % melko tärkeä. "Ei kovin tärkeänä" sitä piti 4 % ja 2 % vastasi, että tilalla tarvittavilla taimikonhoidoilla ei ole mitään merkitystä. Tähän kysymykseen vastaamatta jätti 11 %.

Taimikonhoitojen kustannuksia erittäin tärkeänä piti 24 % ja tärkeänä 32 %. 26 % vastaajista kertoi kustannuksien olevan melko tärkeitä. ”Ei kovin tärkeinä” niitä piti 5 % ja 4 % vastasi, että taimikonhoitojen kustannuksilla ei ole mitään merkitystä. Kysymykseen jätti vastaamatta 10 %.

Kysyttäessä tilalla tarvittavien ennakkoraivausten tärkeyttä esityksessä, viidennes piti niitä erittäin tärkeinä ja hieman alle kolmannes tärkeinä. ”Melko tärkeä” vastausvaihtoehto keräsi vastauksista kolmanneksen ja ei kovin tärkeä 7 %. 6 % kertoi, että ennakkoraivauksilla ei ole mitään merkitystä ja 9 % ei vastannut kysymykseen.

Ennakkoraivausten kustannuksia erittäin tärkeänä piti viidennes ja tärkeänä neljännes kyselyyn osallistuneista. Vajaa kolmannes oli vastannut kohtaan ”melko tärkeä” ja 9 % oli valinnut kohdan ”ei kovin tärkeä”. 9 % ei ollut vastannut kysymykseen.

Uudistamistöistä kysyttäessä 26 % piti niitä erittäin tärkeänä ja 34 % tärkeänä. Melko tärkeäksi uudistamistyöt arvioi 20 % vastanneista. 8 % piti uudistamistöitä ”ei kovin tärkeinä” ja 2 % vastasi, että uudistamistöillä ei ole mitään merkitystä. 10 % ei vastannut kysymykseen.

Uudistamistöiden kustannuksia erittäin tärkeänä piti 27 % ja tärkeänä 31 %. 22 % kyselyyn osallistuneista piti kustannuksia melko tärkeinä. ”Ei kovin tärkeänä” niitä piti 7 % ja 3 % vastasi, että niillä ei ole mitään merkitystä. 10 % ei vastannut kysymykseen.

Hakkuusta saataviin tuloihin 50 % kyselyyn osallistuneista olivat valinneet kohdan erittäin tärkeä. 30 % kertoi tulojen olevan tärkeä ja 8 % melko tärkeä asia. ”Ei kovin tärkeänä” hakkuusta saatavia tuloja piti 2 % ja 1 % kertoi, että tuloilla ei ole mitään merkitystä. 9 % kyselyyn osallistuneista ei vastannut kysymykseen.

Vaihtoehtoisia hakkuutapoja erittäin tärkeänä ja tärkeänä piti yhteensä 28 % kyselyyn osallistuneista. Melko tärkeänä niitä piti 11 % ja ei kovin tärkeänä 5 %. 6 % vastasi, että vaihtoehtoisilla hakkuutavoilla ei ole mitään merkitystä. Puolet kyselyyn osallistuneista ei vastannut kysymykseen. Palkansaajat olivat suurin ammattiryhmä, jotka vastasivat kysymykseen. Vaihtoehtoisten hakkuutapojen

kohdalla vastaajat saivat kirjoittaa, mitä vaihtoehtoisia hakkuutapoja he haluaisivat esityksessä olevan. Vastauksista esille tulivat seuraavat hakkuutavat:

- korjuu esim. hevosella
- jatkuva kasvatus
- aukko/harvennus
- ylispuiden poisto
- maisemahakkuut
- metsuri
- ei avohakkuuta
- kaistalehakkuu yms.
- poimintahakkuu.

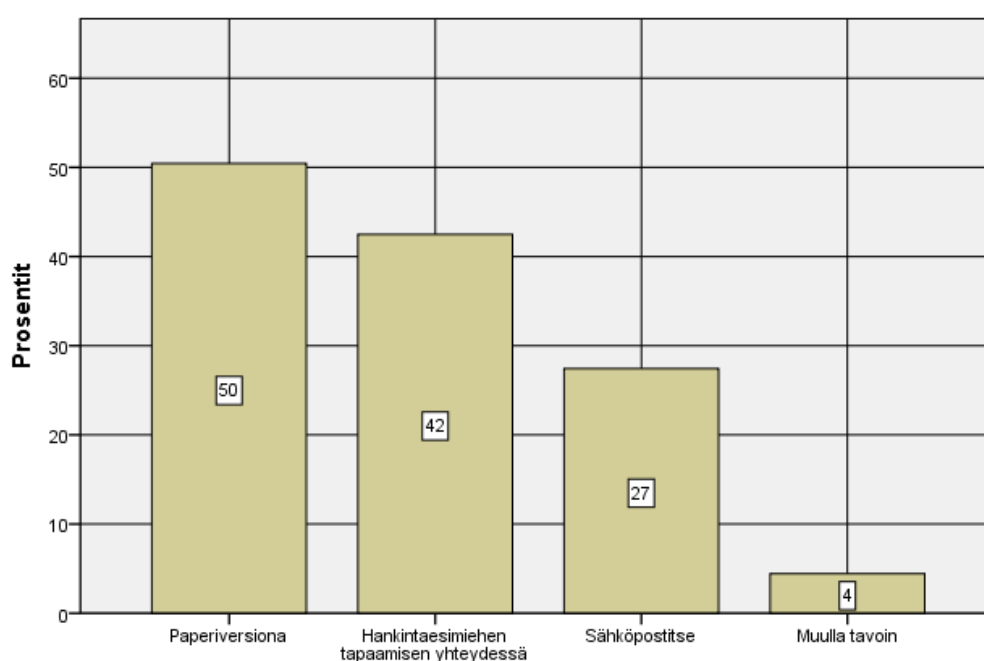
Kysyttäessä tilalla olevien suojeltavien kohteiden tärkeyttä esityksessä 7 % vastasi niiden olevan erittäin tärkeitä. Tärkeäksi sen arvioi 24 % ja melko tärkeäksi 26 % kyselyyn osallistuneista. ”Ei kovin tärkeä” kohdan valitsi 13 % ja kymmenes vastasi, että niillä ei ole mitään merkitystä. Neljännes kyselyyn osallistuneista ei vastannut kysymykseen.

12 henkilöä oli sitä mieltä, että esityksen tulisi sisältää muita asioita, näistä 8 piti ehdotustaan erittäin tärkeänä, 3 tärkeänä ja 1 melko tärkeänä. Muita asioita olivat:

- kuviokartta
- kokeellinen metsänuusinta, esim. harvinaisemmat puulajit ja niiden kasvun seuraaminen
- hyviä ammattilaisen vinkkejä
- polttopuutulot
- asiantuntijan maastoapu ns. metsäretki
- energiapuu
- kiireellisyys
- ajourat
- urakoitsijat.

### 6.7.4 Esitystapa ja ajankohta

Kysymykseen ”miten he haluaisivat esityksen” oli vastannut 113 henkilöä. Vastaa- jista 50 % haluaisi esityksen paperiversiona ja 42 % haluaisi sen hankinta- esimiehen tapaamisen yhteydessä (kuva 5). Metsänhakkuu- ja metsänhoitotyö- esityksen sähköpostitse haluaisivat 27 %. Muulla tavoin esityksen haluaisi 4 % vastaajista, näitä tapoja olivat maastokatselmus ja sähköisen metsäsuunnitel- majärjestelmä.



Kuva 5 Vastausten jakautuminen kysymykseen miten metsänomistajat esityksen haluaisivat.

Selvästi suurin osa vastanneista toivoi saavansa esitykseen tammikuusta maaliskuuhun välisellä ajalla.

### 6.8 Viestintä ja muut esitystä koskevat toiveet

Kysymykseen, joka koski Harvestian ja metsänomistajien välistä viestintää oli vastannut 140 henkilöä (liite 4, kuva 9). Useat vastanneista olivat valinneet enemmän kuin yhden vaihtoehdon. Vastanneista 73 % haluaisi viestinnän tapahtuvan tapaamisten yhteydessä. Puhelimitse tapahtuvan viestinnän valitsi 54

% ja 42 % valitsi vaihtoehdon ”sähköpostitse”. Vain 3 % vastaajista haluaisi viestinnän tapahtuvan nettipalveluiden kautta.

Vastaajat saivat lisäksi esittää muita toiveita koskien metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitystä:

- omatoimisuus
- realistinen, kestävä pitkällä aikavälillä
- metsäveroasiat
- toteutusaikataulut
- energiapuu
- metsäteiden kunto
- metsään.fi-palvelu
- luentoja sopimusasiakkaille kyseisistä asioista
- korjuuajankohdat
- yhteydenotot yhtiöstä päin
- tilalla asumattomien huomioon ottaminen
- puusto lopputuotteeksi
- ilmoitus hyvissä ajoin metsänomistajalle ennen hakkuiden aloittamista
- hakkuujälkien huomiointi.

## **7 Johtopäätökset**

Tulosten perusteella esityksessä tulee olla hakkuumäärä kokonaisuudessaan, tilalla tarvittavat taimikonhoidot, taimikonhoitojen kustannukset, tilalla tarvittavat uudistamistyöt, uudistamistöiden kustannukset ja hakkuusta saatavat tulot. Näitä vaihtoehtoja oli arvioitu eniten ”tärkeäksi” tai ”erittäin tärkeäksi”. Kokonaisuus hakkuumäärän ja hakkuusta saatavan tulon laskemiseksi esitykseen laitetaan myös hakkuumäärät puutavaralajeittain sekä sen hetkiset puun hinnat. Taimikonhoitojen ja niiden kustannusten arvioimiseksi esityksessä tulee olla alueiden pinta-alat sekä taimikonhoidon hinta hehtaarille. Uudistamistöiden selvittämiseksi laitetaan eri uudistamismenetelmien hinnat ja pinta-alat.

Hankintaesimiesten haastattelujen ja sopimusasiakaskyselyn perusteella voidaan todeta, että metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen laatimiseksi on lähes aina suoritettava myös tilakäynti. Maastossa tehtävien hakkuumahdollisuuksien ja metsänhoitotyökohteiden kartoittamisen jälkeen laaditaan paperille esitys kohteista ja yhteenveto metsän tilanteesta. Sähköpostilla esityksen lähettäminen on myös mahdollista, tämä on hankintaesimiehen ja asiakkaan päätettävissä.

Hankintaesimiesten haastattelujen perusteella tulee asiakkaalla olla voimassa oleva metsäsuunnitelma, että esitys voidaan toteuttaa. Esityksen kohderyhmän rajaaminen ei tuottanut selviä tuloksia, joten hankintaesimiehen päätettäväksi jää, kenelle se tehdään. Hankintaesimiehet usein tuntevat sopimusasiakkaansa parhaiten, joten he tietävät kuka esityksen tarvitsee ja kuka sitä ei tarvitse. Esitys on kuitenkin hyvä pohja tilan töiden kartoittamiseksi, joten esityksen tekoa kannattaa tarjota myös heille, jotka eivät tunne esitystä tarvitsevansa. Esimerkiksi jos metsänomistaja soittaa ja tarjoaa kohteita hakkuusiin, voidaan metsänomistajan suunnitelmasta tehdä yhdessä esitys, josta selviää mahdolliset tulot ja kustannukset. Esityksen perusteella voidaan metsänomistajalle jättää harkinta-aikaa ennen tarjouksen laatimista.

Ajankohtana esitykselle on tammi-maaliskuu. Lumitilanteesta riippuen voidaan esitys laatia keväämmälläkin, kuitenkin ennen toukokuun loppua. Alle 100 hehtaarin tiloille esitystä ei laadita joka vuosi, vaan tarpeen mukaan. Hankintaesimiehellä tulee olla kuva siitä, minkälaiset hakkuumahdollisuudet ja metsänhoitotarpeet asiakkailla pienemmillä tiloillaan on. Yli 100 hehtaarin tiloille esitys voidaan laatia vuosittain.

## **8 Pohdinta**

Opinnäytetyön menetelmällisten tapojen valinta onnistui hyvin ja kohderyhmät ja niiltä hankittavien tietojen hankintatavat olivat tulosten perusteella sopivat. Miehiä Harvestian asiakkaista oli paljon, mutta tämä voi johtua myös siitä, että pariskunnalla yhteisessä omistuksessa olevia metsiä useimmiten hoitavat mie-



het. Metsänomistajarakenteen muutos koskee myös Harvestian sopimusasiakaskuntaa, koska ikärakenne heilläkin on pyramidimainen. Yllättävää tutkimuksen tuloksia tarkastellessa oli, että Harvestian asiakaskunta koostuu tasaisesti monista eri ammattiryhmistä, palkansaajien ollessa ryhmistä suurin. Etämetsänomistajia (matka tilalle yli 100 km) kyselyyn vastanneista oli 8 %, mutta etämetsänomistajien määrä tulee tulevaisuudessa kasvamaan rakennemuutoksen myötä.

Opinnäytetyön toimeksiantajan asettamat tavoitteet saavutettiin tutkimuksella hyvin. Kirjekyselyllä tavoitettiin hyvä määrä sopimusasiakkaita ja vastauksia saatiin riittävästi, että voitiin tuloksista tehdä yleisiä johtopäätöksiä. Kyselyyn vastasi lähes 40 % Harvestian sopimusasiakkaista, joten opinnäytetyön tulokset esityksen osalta ovat hyvin yleistettävissä koko Harvestian sopimusasiakaskuntaan. Tavoitteenahan oli selvittää, mitä asiakkaat esitykseltä odottavat ja tämä opinnäytetyössä saatiin selville. Hyvään vastausprosenttiin vaikutti varmasti myös arvonta, jossa oli palkintona arvokas Sastan CoreTex-puku.

Hankintaesimiehille tehdyt kvalitatiiviset puhelinhaastattelut onnistuivat hyvin ja menetelmä oli sopiva taustatietojen ja hankintaesimiesten mielipiteiden kartoittamiseksi. Kirjekyselyn kyselylomakkeessa olisi ollut vielä tarkentamista. Kyselyä muokattiin moneen kertaan ja kysymyksistä pyrittiin tekemään mahdollisimman selkeitä ja ymmärrettäviä. Tässä ei kuitenkaan kaikilta osin onnistuttu ja lisäohjeet joidenkin kysymysten kohdalle olisi ollut tarpeen. Kirjekyselyn huonot puolet tulivat esiin siitä, että tässä tiedonkeruumenetelmässä ei ole mahdollista tarkentaa vastauksia ja kysyä lisäkysymyksiä.

Joidenkin kysymyslomakkeiden vastausten kohdalla oli tulkinnanvaraisuutta johtuen siitä, että kysymykset oli ymmärretty ainakin osin väärin. Nämä tulkinnanvaraisuudet olivat etenkin kohdassa, jossa kysyttiin metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksestä. Esimerkiksi kysymyksen ”miten olette saanut hankintaesimiehlänne tilalle vuotuisen hakkuu- ja metsänhoitotyösuunnitelman?” vastausvaihtoehdon ”en ole saanut vuotuista hakkuusuunnitelmaa” -kohdalla olisi voinut olla lisätieto miten tulee edetä jos vastaa ei. Tässä kohdassa tieto olisi voinut olla esimerkiksi ”jos vastasitte en ole saanut, siirtykää kysymykseen 18”. Tulkinnanvaraisuus hidasti kysymyslomakkeiden läpikäymistä ja tulkinnanvaraisuuksiin tuli valita tietty linja kaikkien lomakkeiden kohdalla, jotta mahdollisilta

luotettavuusongelmilta vältyttäisiin. Esimerkiksi kysymykseen 17 ei olisi tarvinnut vastata, jos ei ole esitystä saanut, mutta otin kuitenkin linjaksi, että kirjaan ylös syyt, miksi metsänhoitotöitä ei ole tehty. Tästä selvisikin tieto, että monet metsänomistajista tekevät metsänhoitotyöt itse.

Suurimman työn opinnäytetyössä aiheutti kirjekyselyn vastausten syöttäminen tietokoneohjelmaan, Exceliin. Kaikki vastaukset oli käytävä käsin läpi ja syötettävä ohjelmaan. Jatkotutkimuksissa olisi hyvä käyttää sähköistä lomaketta, jos se on mahdollista. Sähköinen lomake helpottaisi opinnäytetyön tekijän työtä, tässä opinnäytetyössä sähköinen kysely ei ollut mahdollinen. Opinnäytetyössä käytettiin Spss-ohjelmaa, jonka käytön opettelu vei myös aikaa.

Opinnäytetyön tulokset eivät ole yleistettävissä kaikkiin alan organisaatioihin. Kysely suunnattiin Harvestian sopimusasiakkaille, ja tulokset koskevat tämän yhtiön toimintaa. Kysymykset olivat kohdennettu juuri tälle kohderyhmälle, ja niillä pyrittiin selvittämään tämän yhtiön toimintaa ja sen toiminnan kehittämistä. Toimeksiantajalle laadittiin pohja esitykselle, joka tämän opinnäytetyön osalta jää salaiseksi ja on tarkoitettu vain toimeksiantajan käyttöön. Esityksen toimivuuden testaamiseen ei tämän tutkimuksen tiimoilta ole aikaa.

Opinnäytetyön jatkotutkimukselle olisi tarvetta esimerkiksi viiden vuoden kuluttua. Tutkimuksessa voitaisiin selvittää, kuinka esitys on asiakkaiden näkökulmasta kehittynyt ja ovatko he sen opinnäytetyön julkistamisen jälkeen saaneet. Lisäksi voitaisiin selvittää, miten hankintaesimiehille tehty esityspohja on käytännössä toiminut ja selvittää esityksen kehitysideat.

## Lähteet

- Ala-Mutka, J. & Talvela, E. 2004. Tee asiakassuhteista tuottavia: Asiakaslähtöinen liiketoiminnan ohjaus. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. 2004.
- Harvestia Oy. 2012a. <http://www.harvestia.fi/yritys/>. 7.8.2012.
- Harvestia Oy. 2012b. <http://www.harvestia.fi/puukauppa/harvestia-sopimus/>. 22.11.2012.
- Heikkilä, T. 2002. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Hetemäki, L., Niinistö, S., Seppälä, R. & Uusivuori, J. (toim.). 2011. Murroksen jälkeen, metsien käytön tulevaisuus Suomessa. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy. 2011.
- Hänninen, H., Karppinen, H. & Leppänen, J. 2011. Suomalainen metsänomistaja 2010. Metlan työraportteja. <http://www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2011/mwp208.pdf>. 11.3.2013.
- Hyvönen, P. 2010. Metsänomistajien puukaupan suunnitteluun liittyvien palveluiden käyttö. Metsäntutkimuslaitos. 2010.
- Järveläinen, V-P. 2007. Yksityismetsätalouden vuosikymmenet Suomessa. TTS tutkimuksen julkaisuja 400. Nurmijärvi. 2007.
- Metsäntutkimuslaitos. 2013. <http://www.metla.fi/metinfo/metsanhoitopalvelut/palvelut.htm>. 12.3.2013.
- Kangas, J. & Kokko, A. (toim.) Metsän eri käyttömuotojen arvottaminen ja yhteensovittaminen. Metsän eri käyttömuotojen yhteensovittamisen tutkimusohjelman loppuraportti. Metsäntutkimuslaitoksen tiedontantoja 800. 2001. Gummerus Kirjapaino Oy. 2001.
- Rantala, S.(toim.) 2009. Uuden metsänomistajan kirja. Helsinki: Metsäkustannut Oy. 2009.
- Rämö, A-K., Mäkijärvi, L., Toivonen, R. & Horne, P. 2009. Suomalaisen metsänomistajan profiili vuonna 2030: Asenteiden ja näkemysten muutokset yhden sukupolven aikana. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja n:o 221. Helsinki. 2009. [http://www.ptt.fi/dokumentit/rap221\\_2112101525.pdf](http://www.ptt.fi/dokumentit/rap221_2112101525.pdf).
- Saarinen, V-M. 2012. Metsäpalveluiden kehittäminen ja kasvumahdollisuudet. Teoksessa Metsätieteen aikakauskirja 2/2012. <http://www.metla.fi/aikakauskirja/full/ff12/ff1222100.pdf>. 11.3.2013.
- Sevola, Y. 2009. Metsätalous: Puuvarojen käyttö. Teoksessa Metsäsektorin suhdannekatsaus 2009-2010. Vammalan Kirjapaino Oy. 2009.

Sipilä, L. 2008. Käytännön markkinointi. Nyt. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy. 2008.

Tiainen, A. 2012. Kohti kokonaisvaltaista palvelua. Opinnäytetyö. Mikkelin ammattikorkeakoulu. 2.5.2012.

Viikari, L. 2012. Markkinointipäällikkö. Harvestia Oy. Työhaastattelu 13.2.2012.



## Arvoisa Harvestian sopimusasiakas!

Teen opinnäytetyötä Karelian ammattikorkeakoulussa aiheesta Harvestia-sopimusasiakkaiden vuotuisen metsänhaku- ja metsänhoitotyöesityksen kehittäminen. Tämän kyselytutkimuksen tarkoituksena on kehittää metsänhaku- ja metsänhoitotyöesitystä asiakkaiden toiveiden mukaiseksi ja näin **palvella Harvestian sopimusasiakkaita tasavertaisesti**. Jokainen vastaus on tutkimuksen onnistumisen kannalta ehdottoman tärkeä.

Osallistumalla kyselyyn pääsette vaikuttamaan Harvestian tarjoamiin palveluihin. Opinnäytetyön tuloksien perusteella Harvestiassa otetaan yleisesti käyttöön yhteinen toimintaperiaate vuotuisen metsänhaku- ja metsänhoitotyöesityksen toteuttamiseksi.

Vastaukset ja vastaajien henkilötiedot käsitellään luottamuksellisesti ja kyselyn tulokset julkaistaan niin, että yksittäisiä vastauksia ei voi tunnistaa jälkeenpäin.

Vastatkaa oheisen kyselylomakkeen kysymyksiin ja laittakaa lomake postiin palautuskuoressa yhdessä arvontalipukkeen kanssa. Arvonnan palkintona on Sastan CoreTex-maastopuku (arvo n. 500€). Palauttakaa vastauksenne 20.1.2013 mennessä. Arvonta suoritetaan vastausajan päätyttyä.

Yhteistyöstä kiittäen

*Jonna Räsänen*

opiskelija

Karelian ammattikorkeakoulu

0452315172

jonna.rasanen@edu.ncp.fi

### ARVONTALIPUKE

Nimi: \_\_\_\_\_

Osoite: \_\_\_\_\_

Puhelinnumero: \_\_\_\_\_

Vaatekoko: S M L XL XXL

**KYSELYLOMAKE****A. Perustiedot**

1. Sukupuoli

mies

nainen

2. Ikä \_\_\_\_\_ vuotta

3. Ammattiasema

palkansaaja

maa- tai metsätalousyrittäjä

muu yrittäjä

eläkeläinen

muu, mikä? \_\_\_\_\_

4. Asuinpaikalta on metsätilalleni matkaa \_\_\_\_\_ km

5. Metsätilan sijaintikunta \_\_\_\_\_

6. Tilan/tilojen pinta-ala on yhteensä \_\_\_\_\_ hehtaaria

7. Onko tilalla voimassa olevaa metsäsuunnitelmaa?

Kyllä

Ei

**B. Puukauppa ja metsänhoitopalvelut**

8. Milloin viimeksi teitte puukauppaa Harvestian kanssa (kk/vuosi)?

\_\_\_\_/\_\_\_\_

9. Milloin olette suunnitelleet tekevänne seuraavan puukaupan (kk/vuosi)?

\_\_\_\_/\_\_\_\_

10. Millä tavalla puukauppa Harvestian kanssa syntyi?

- Metsänhoitoyhdistyksen kautta.
- Jätin yhteydenottopyynnön Harvestian internetsivujen kautta ja oman alueeni hankintaesimies otti minuun yhteyttä.
- Hankintaesimies otti minuun yhteyttä ja sovimme tapaamisesta.
- Otin itse puhelimitse/sähköpostilla yhteyttä oman alueeni hankintaesimieheen.
- Muulla tavoin, miten? \_\_\_\_\_

11. Oletteko tilannut Harvestialta metsänhoitopalveluja (voitte valita myös useamman vaihtoehdon)?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Maanmuokkaus  | <input type="checkbox"/> Istutus- ja/tai kylvö                 |
| <input type="checkbox"/> Taimi- ja/tai siementoimitukset                                       | <input type="checkbox"/> Hakkuualueen ennakkoraivaus.          |
| <input type="checkbox"/> Taimikonhoito   | <input type="checkbox"/> En ole tilannut metsänhoitopalveluja. |
| <input type="checkbox"/> En ole ollut tietoinen Harvestian tarjoamista metsänhoitopalveluista. |  |

### C. Sopimusasiakkuus ja metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys

12. Olen ollut Harvestia-sopimusasiakas \_\_\_\_/\_\_\_\_ lähtien (kk/vuosi).

13. Mitkä asiat johtivat Harvestian sopimusasiakkuuteen?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Tuttu hankintaesimies | <input type="checkbox"/> Hintaedut (hinnantarkistus, bonus) |
| <input type="checkbox"/> Hyvä palvelutarjonta  | <input type="checkbox"/> Hyvin onnistunut puukauppa         |
| <input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____      |   |

*Harvestia tarjoaa sopimusasiakkailleen vuotuisen hakkuusuunnitelman, jossa otetaan huomioon metsänhoidolliset tarpeet sekä vallitseva markkinatilanne. Hakkuusuunnitelma tulisi olla metsänomistajan tiedossa helmikuun loppuun mennessä.*

14. Miten olette saanut hankintaesimieheltänne tilalle vuotuisen hakkuu- ja metsänhoitotyösuunnitelman?

- Tapaamisen yhteydessä suullisesti
- Tapaamisen yhteydessä kirjallisesti
- Sähköpostitse
- Muulla tavoin, miten? \_\_\_\_\_
- En ole saanut vuotuista hakkuusuunnitelmaa.

15. Jos olette saanut hakkuu- ja metsänhoitotyösuunnitelman, mitä suunnitelmasta on selvinnyt (voitte valita useamman vaihtoehdon)?

- Kuviot, joissa hakkuu olisi tarpeellinen
- Hakkuumäärät kuvioittain
- Hakkuusta saatava tulo senhetkisellä markkinahinnalla
- Hakkuiden kiireellisyys
- Tilalla tarvittavat metsänhoitotyöt (taimikonhoito, ennakkoraivaus yms.)
- Metsänhoitotöiden kustannukset
- Muita asioita, mitä? \_\_\_\_\_

16. Oletteko hakkuu- ja metsänhoitotyösuunnitelman perusteella tehnyt tai suunnitelletko tekevänne puukauppaa Harvestian kanssa?

- Kyllä, miksi? \_\_\_\_\_
- Ei, miksi? \_\_\_\_\_



17. Oletteko hakkuu- ja metsänhoitotyösuunnitelman perusteella tehnyt tai suunnitteletko te-  
keväne sopimuksen metsänhoitotöistä Harvestian kanssa?

Kyllä, miksi? \_\_\_\_\_

Ei

Jos vastasitte ei, miksi?

Teen metsänhoitotyöt itse

Minulla on sopimus metsänhoitotöistä jonkin muun tahon kanssa

Metsänhoitopalvelut ovat mielestäni kalliita

Muu syy, mikä? \_\_\_\_\_

#### **D. Metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen kehittäminen**

18. Haluaisitteko tulevaisuudessa hankintaesimieheltänne vuotuisen metsänhakkuu- ja metsän-  
hoitotyöesityksen?

Kyllä  Ei, miksi? \_\_\_\_\_

19. Miten hakkuu- ja hoitosuunnitelma auttaisi teitä metsienne hoitoa suunniteltaessa (voitte  
valita myös useamman vaihtoehdon)?

Saisin suunnitelmasta kokonaiskuvan hakkuumahdollisuuksista.

Saisin suunnitelmasta kokonaiskuvan metsänhoitotyökohteista.

Oma ammattitaitoni ei ole riittävä hakkuuta suunniteltaessa.

Muuten, miten? \_\_\_\_\_

En tarvitse vuotuista hakkuusuunnitelmaa, miksi? \_\_\_\_\_

## 20. Arvioikaa metsänomistuksenne tavoitteita asteikolla 1-5.

Ympyröikää jokaisen vaihtoehdon kohdalle lähinnä mielipidettänne vastaava kohta.

	Ei mitään merkitystä					Erittäin tärkeä				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Metsästä saatava tulo	1	2	3	4	5					
Maisemalliset arvot	1	2	3	4	5					
Virkistyskäyttö (esim. marjastus, metsästys)	1	2	3	4	5					
Metsän hyvä hoitaminen tulevia sukupolvia ajatellen	1	2	3	4	5					
Metsäni ovat minulle sijoituskohde	1	2	3	4	5					
Muu asia, mikä? _____	1	2	3	4	5					

## 21. Mitä vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen tulisi sisältää, että se palvelisi teitä parhaiten?

Ympyröikää jokaisen vaihtoehdon kohdalle lähinnä mielipidettänne vastaava kohta.

	Ei mitään merkitystä					Erittäin tärkeä				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Hakkuumäärä kokonaisuudessaan	1	2	3	4	5					
Hakkuumäärät puutavaralajeittain	1	2	3	4	5					
Tilalla tarvittavat taimikonhoidot	1	2	3	4	5					
Taimikonhoitojen kustannukset	1	2	3	4	5					
Tilalla tarvittavat ennakoraivaukset	1	2	3	4	5					
Ennakoraivausten kustannukset	1	2	3	4	5					
Tilalla tarvittavat uudistamistyöt (maanmuokkaus, istutus/kylvö yms. )	1	2	3	4	5					
Uudistamistöiden kustannukset	1	2	3	4	5					
Hakkuusta saatavat tulot	1	2	3	4	5					
Vaihtoehtoisia hakkuutapoja, mitä? _____	1	2	3	4	5					
Tilalla olevat suojeltavat kohteet (purot, norot, lehdot yms.)	1	2	3	4	5					
Muita asioita, mitä? _____	1	2	3	4	5					

22. Milloin toivotte saavanne vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen?  
\_\_\_\_\_ (kirjoita ajankohta, kk).

23. Miten haluaisitte vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen?

- Paperiversiona  Sähköpostitse  
 Hankintaesimiehen tapaamisen yhteydessä  
 Muulla tavoin, miten? \_\_\_\_\_

24. Miten haluaisitte Harvestian ja teidän välisen viestinnän tapahtuvan?

- Puhelimitse  Sähköpostitse  
 Tapaamisten yhteydessä  Nettipalveluiden kautta

25. Muita toiveita koskien metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitystä:

---

---

---

---

---

---

---

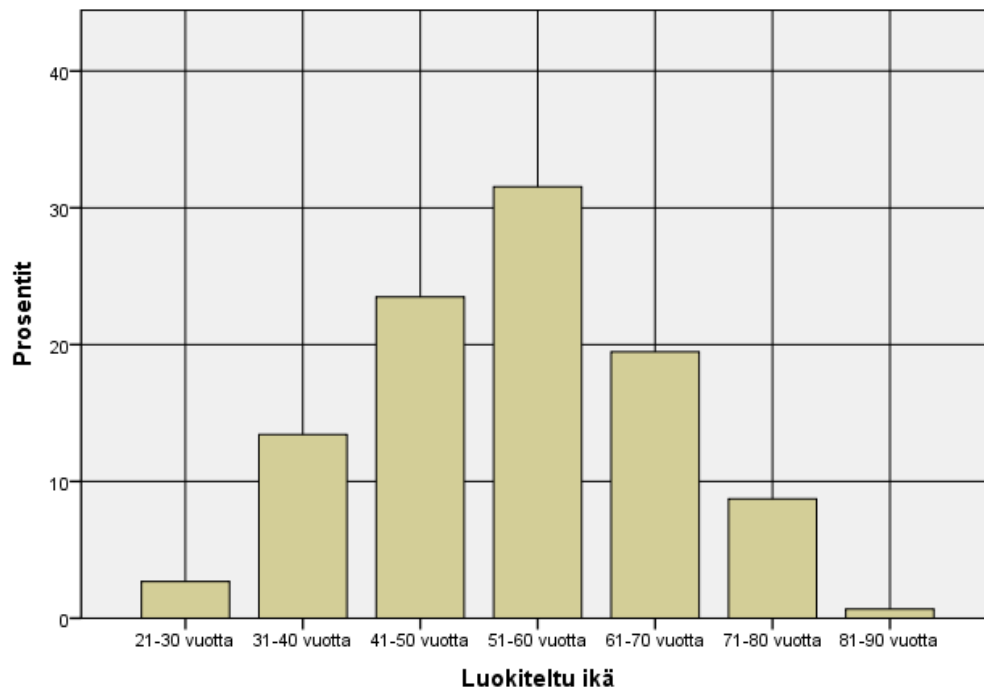
Kiitos vastauksistanne!

*Harvestia-sopimuksessa luvataan sopimusasiakkaille vuotuinen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitys. Teen opinnäytetyötä tämän esityksen kehittämiseksi ja tarkoituksena on, että tulevaisuudessa kaikki Harvestian hankintaesimiehet tekevät sopimusasiakkailleen vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen samaa kaavaa käyttäen. Tällä kyselyllä selvitetään hankintaesimiesten mielipiteitä ja sitä, miten esitys on tähän asti toteutettu.*

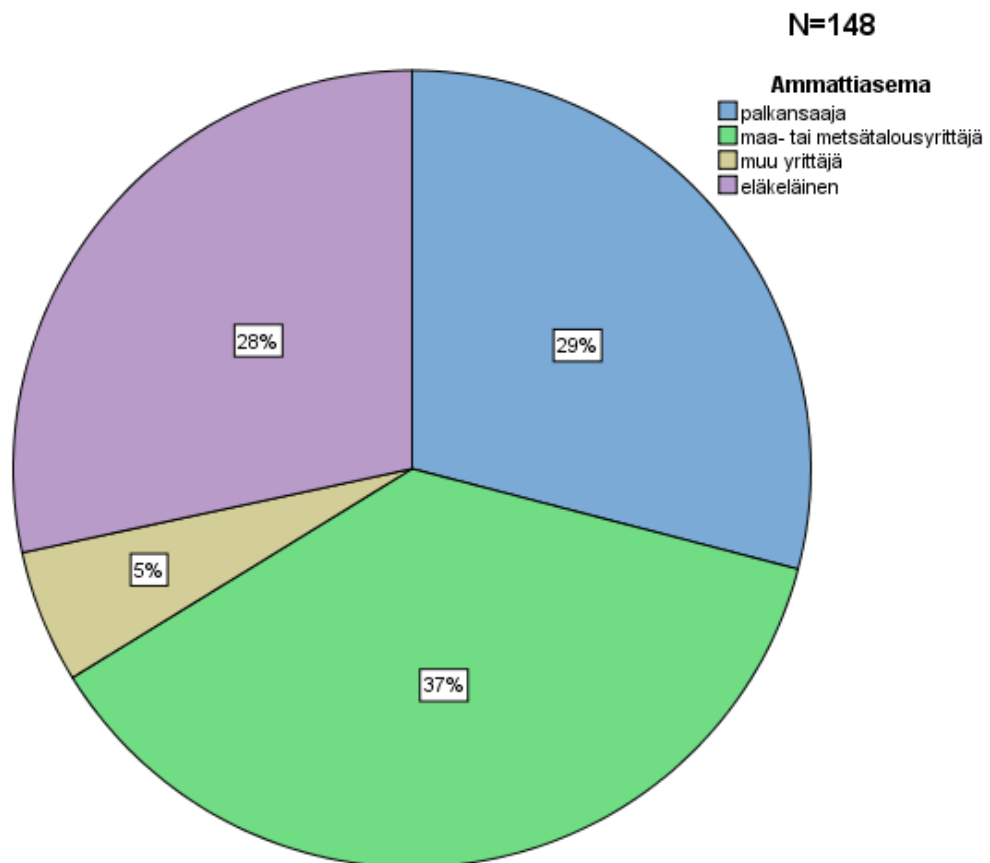
## HANKINTAESIMIESTEN KYSELYLOMAKE

1. Kuinka kauan olet ollut töissä Harvestialla?
2. Minulla on sopimusasiakkaita \_\_\_\_\_ henkilöä.
3. Sopimusasiakkaista yksityisiä ja perikuntia on \_\_\_\_\_ kpl.
4. Oletko tehnyt sopimusasiakkaillesi vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen? (Jos et, niin miksi?)
5. Mitä vuotuinen hakkuusuunnitelma on sisältänyt ja miten olet sen asiakkaillesi esittänyt?
6. Onko hakkuusuunnitelman perusteella tullut puukauppaa sopimusasiakkaiden kanssa ja miten olet puukaupan syntymistä esitysten perusteella seurannut?
7. Oletko suunnitelman perusteella saanut sopimuksia metsänhoitotöistä sopimusasiakkaiden kanssa? (Jos olet, millaisia ja kuinka paljon?)

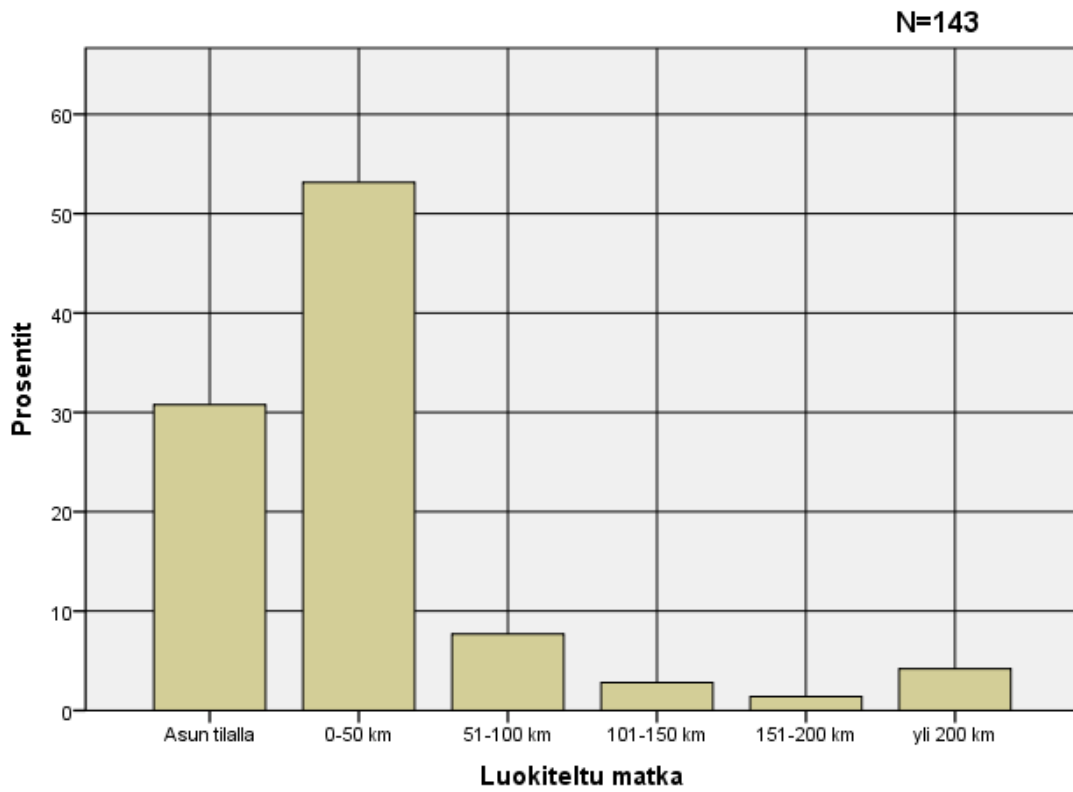
8. Miten olet vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen sopimusasiakkaillesi antanut?(Paperiversiona, puhelimitse, sähköpostilla tms.)
  
9. Millaista palautetta olet esityksestä saanut?
  
10. Mikä olisi sinulle sopivin aika vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen laatimiselle sopimusasiakkaillesi? (Ajankohta, kk.)
  
11. Kuinka paljon sinulla olisi mahdollista käyttää aikaa esityksen laatimiseen vuosittain?(Aika/asiakas)
  
12. Toivoisitko valmiin pohjan(esim. excel-tiedosto), jonka täyttämällä voisit laatia sopimusasiakkaillesi vuotuisen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesityksen?
  
13. Muita asioita koskien metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitystä:



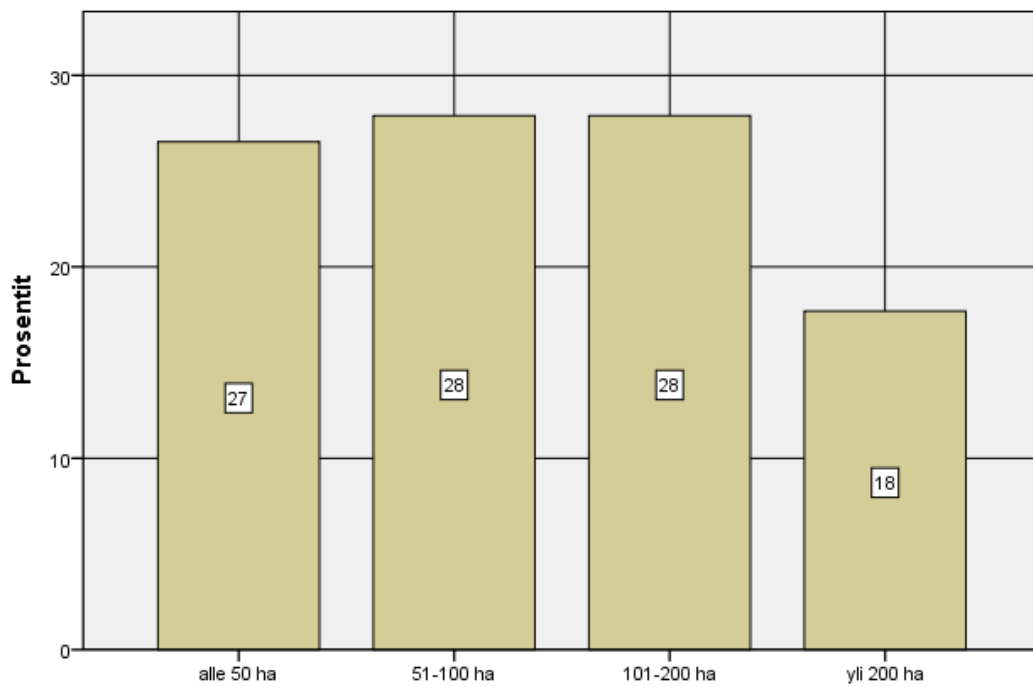
Kuva 1 Kyselyyn vastanneiden iät ikäluokittain.



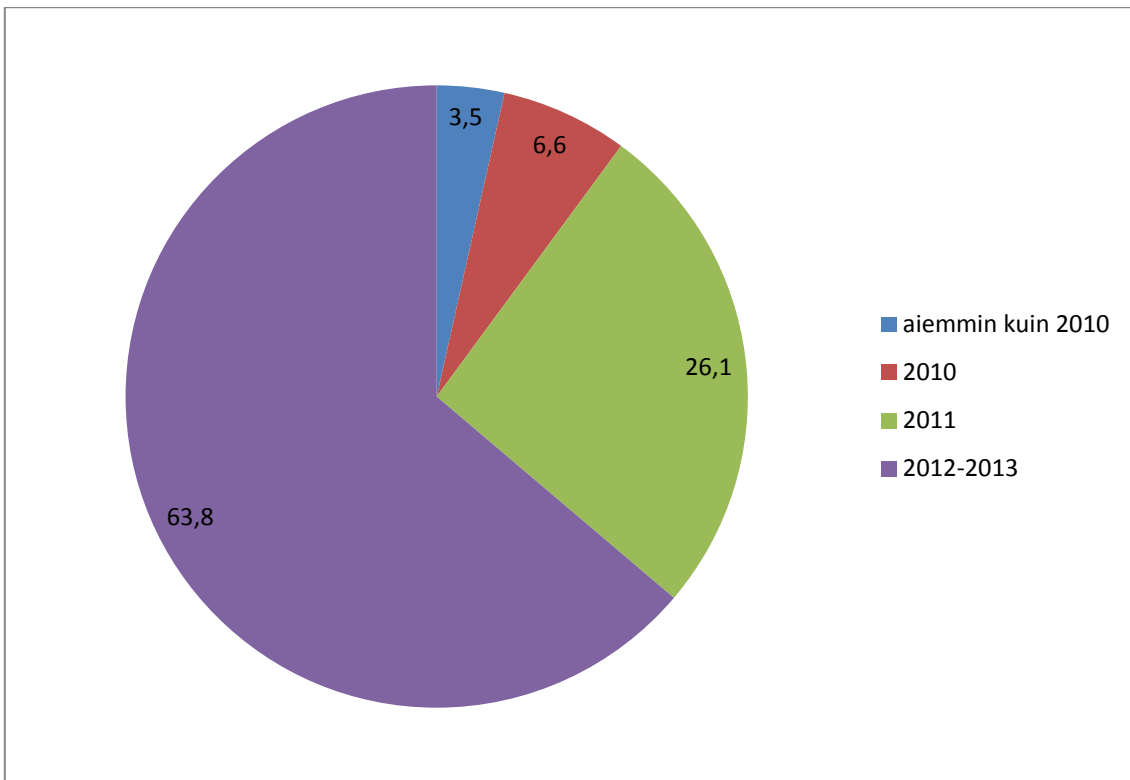
Kuva 2 Ammattiasemien jakautuminen vastanneiden kesken.



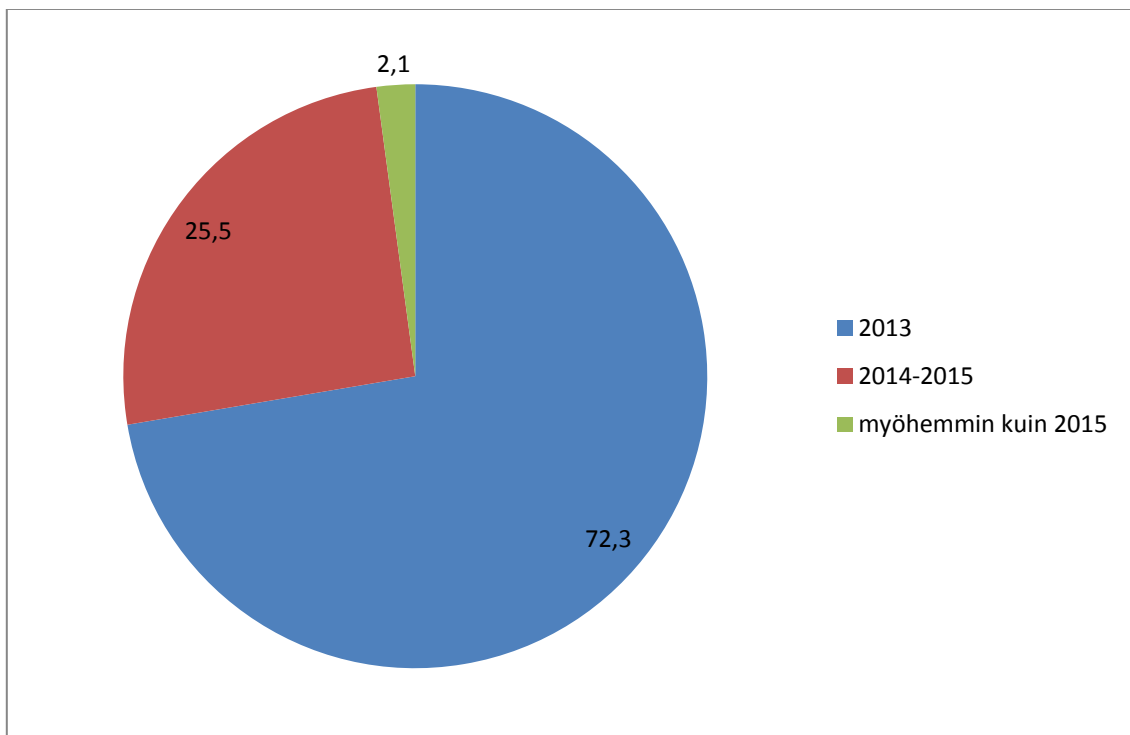
Kuva 3 Asuinpaikan etäisyys tilalta.



Kuva 4 Tilojen pinta-alojen jakautuminen pinta-alaluokkiin.

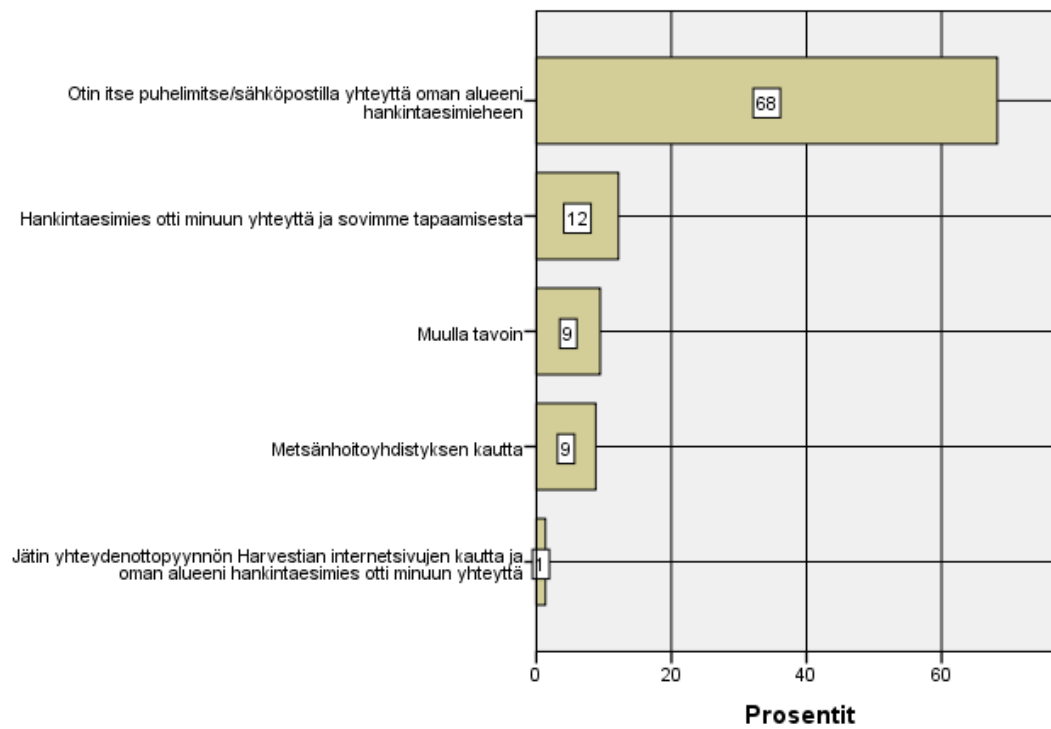


Kuva 5 Milloin viimeksi kyselyyn vastanneet ovat tehneet puukauppaa.

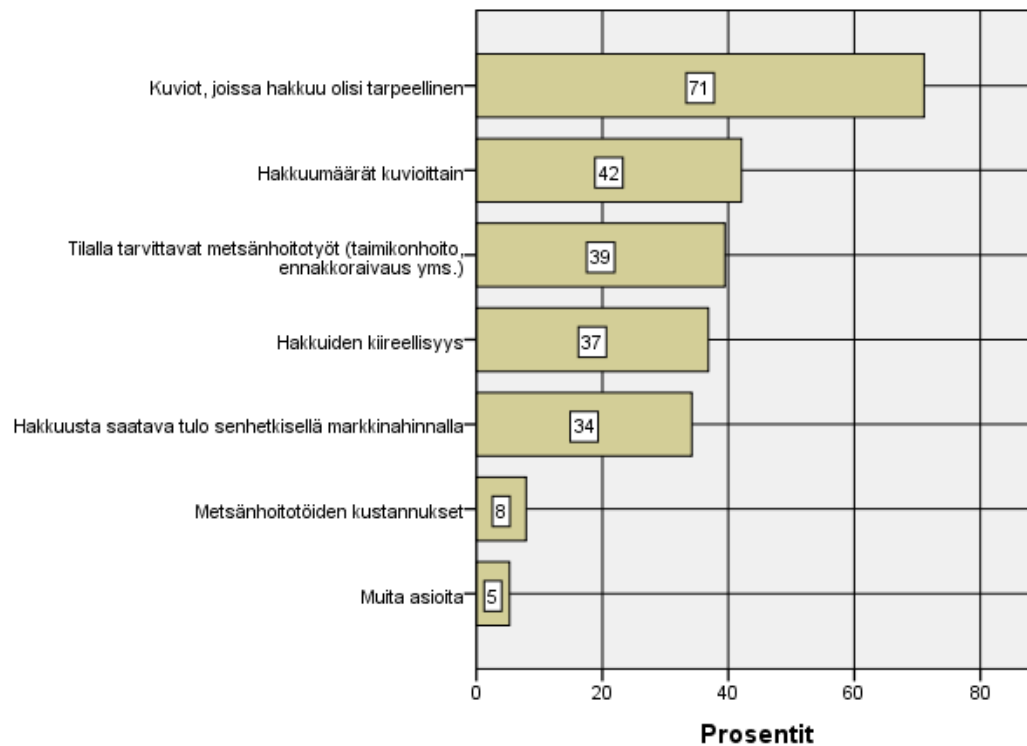


Kuva 6 Milloin kyselyyn vastanneet aikovat tehdä seuraavan puukaupan.

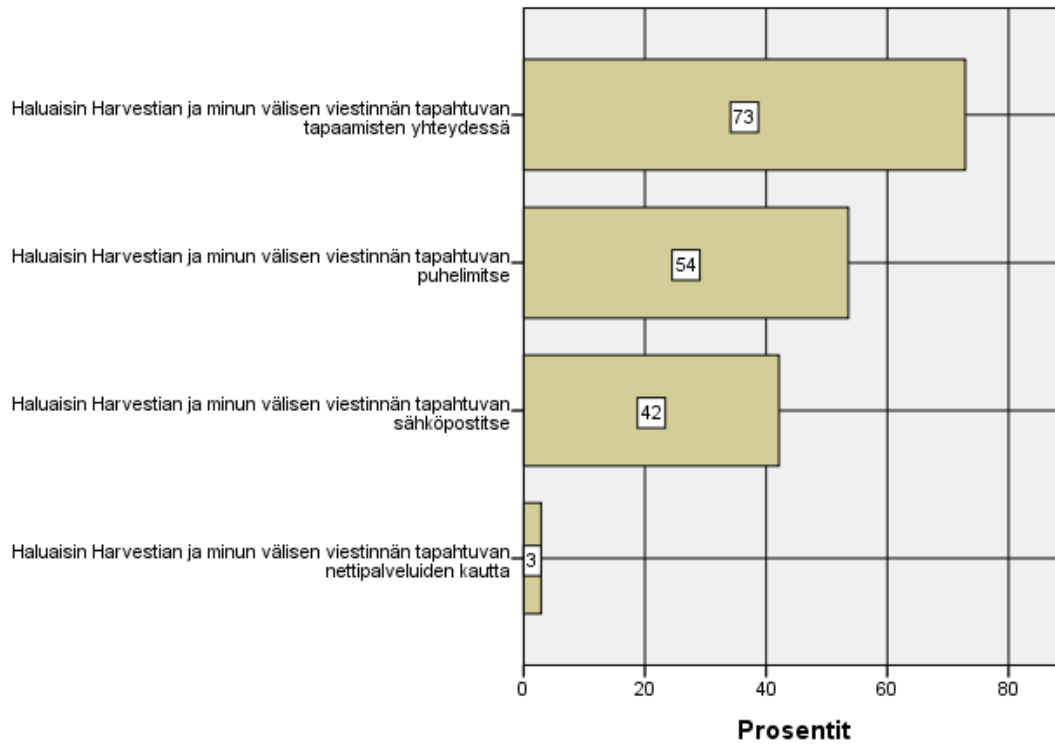




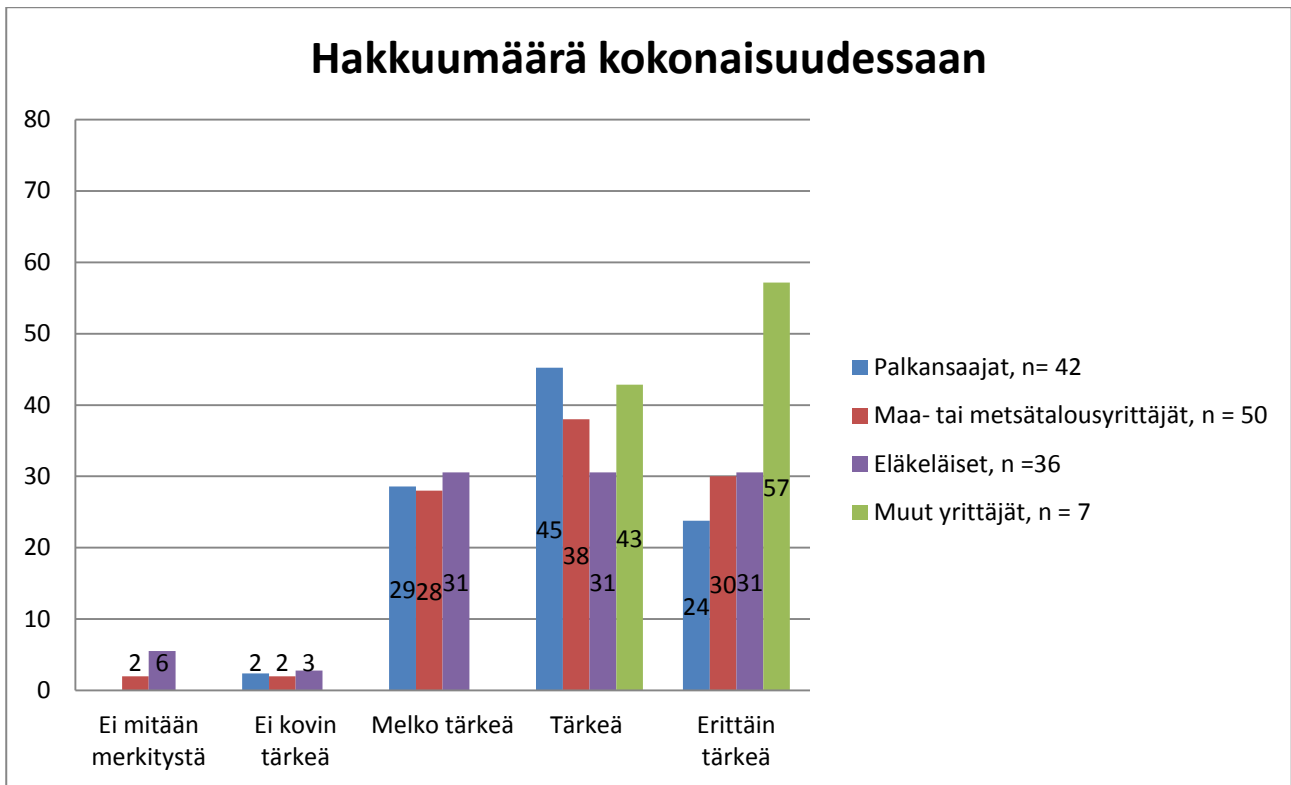
Kuva 7 Puukaupan synty tapa.



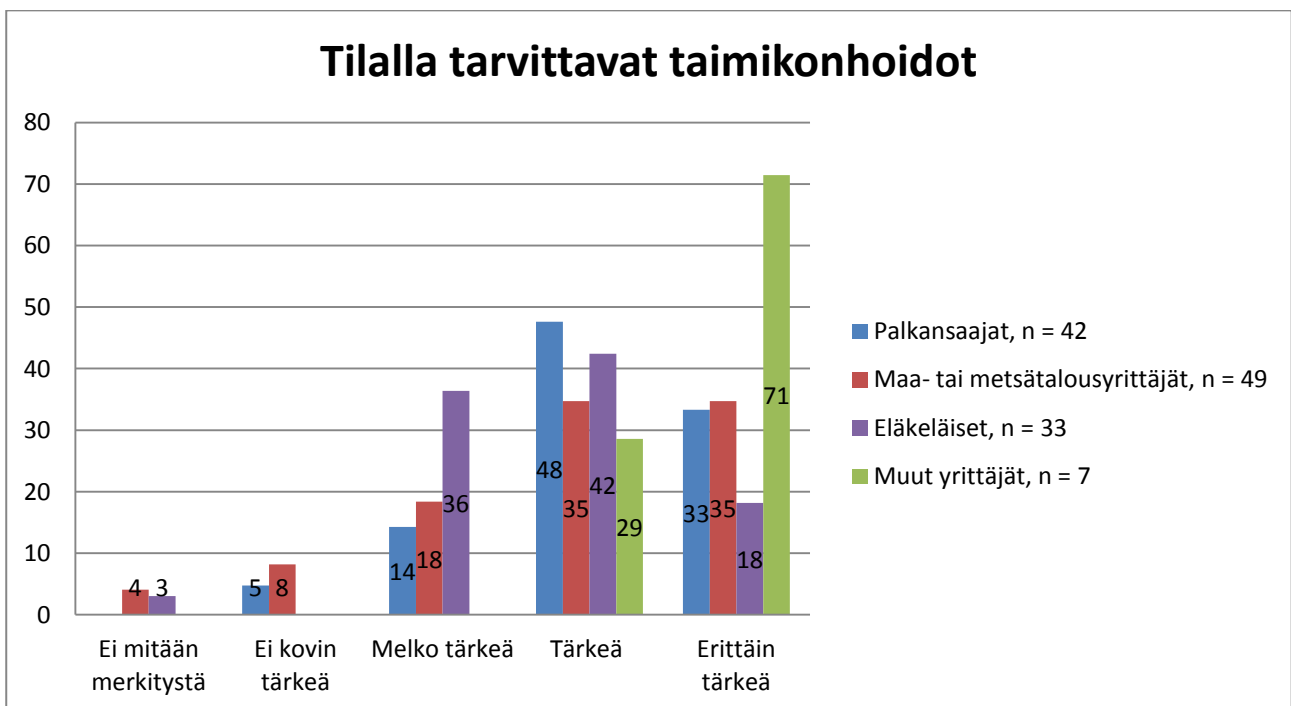
Kuva 8 Tehtyjen metsänhakkuu- ja metsänhoitotyöesitysten sisältö.



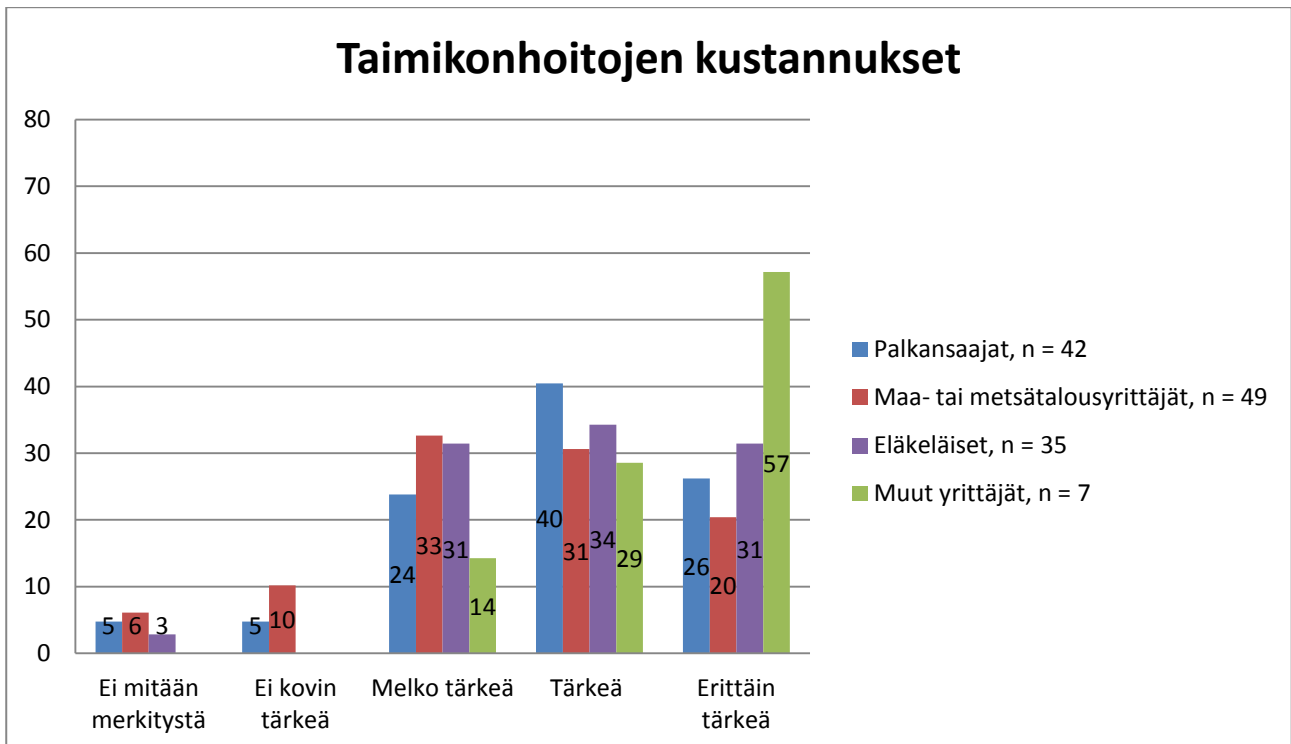
Kuva 9 Vastausten jakautuminen kysyttäessä Harvestian ja metsänomistajan välistä viestintää.



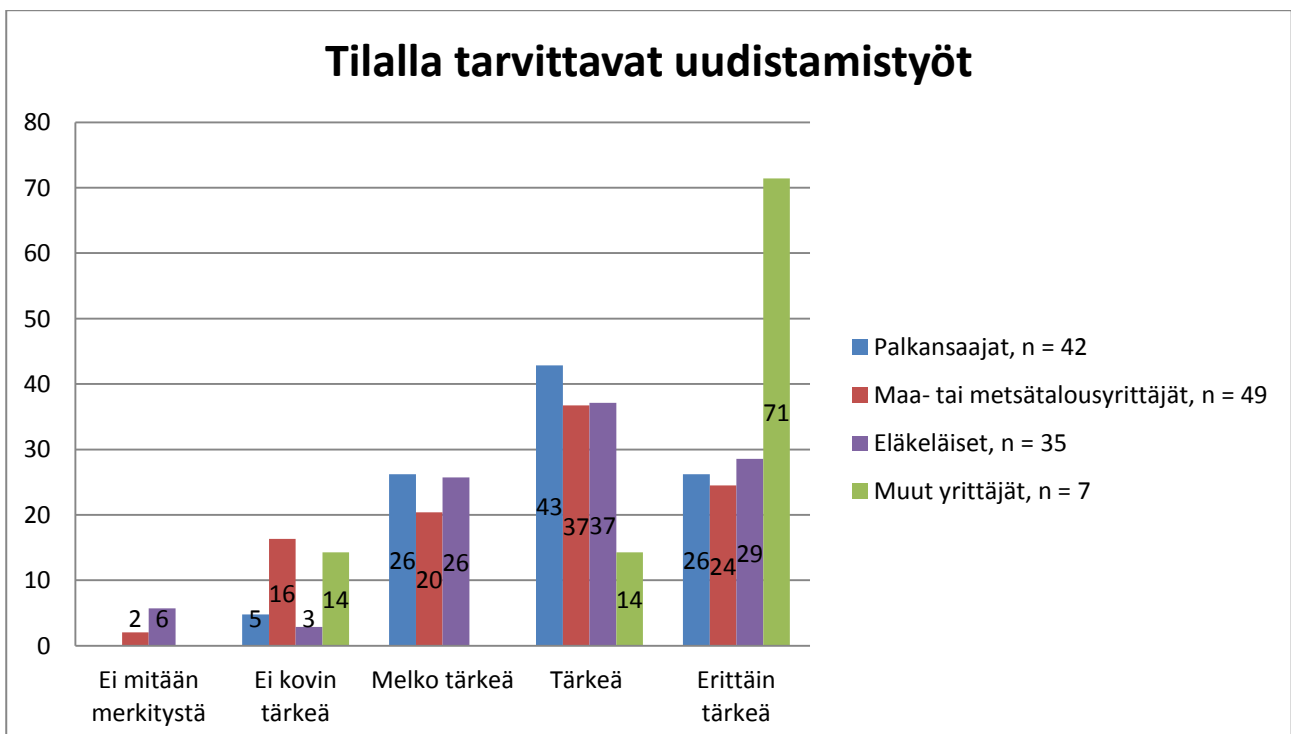
**Kaavio 1** Ammattiryhmien vastausten jakaantuminen kokonaishakkuumäärän kohdalla. Vastaukset ovat prosenttiosuuksia kyseisen ammattiryhmän kysymykseen vastanneiden määrästä.



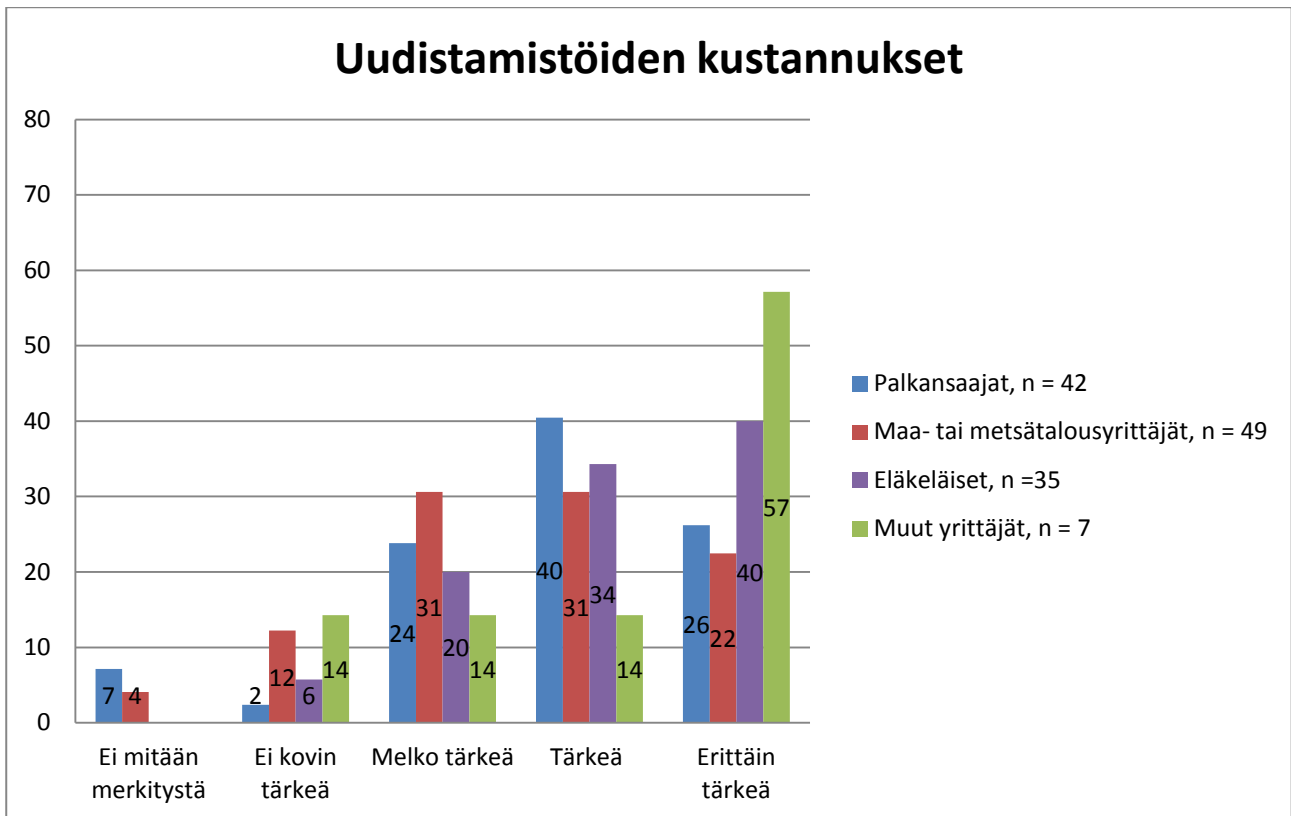
**Kaavio 2** Ammattiryhmien vastausten jakaantuminen tilalla tarvittavien taimikonhoitojen kohdalla. Vastaukset ovat prosenttiosuuksia kyseisen ammattiryhmän kysymykseen vastanneiden määrästä.



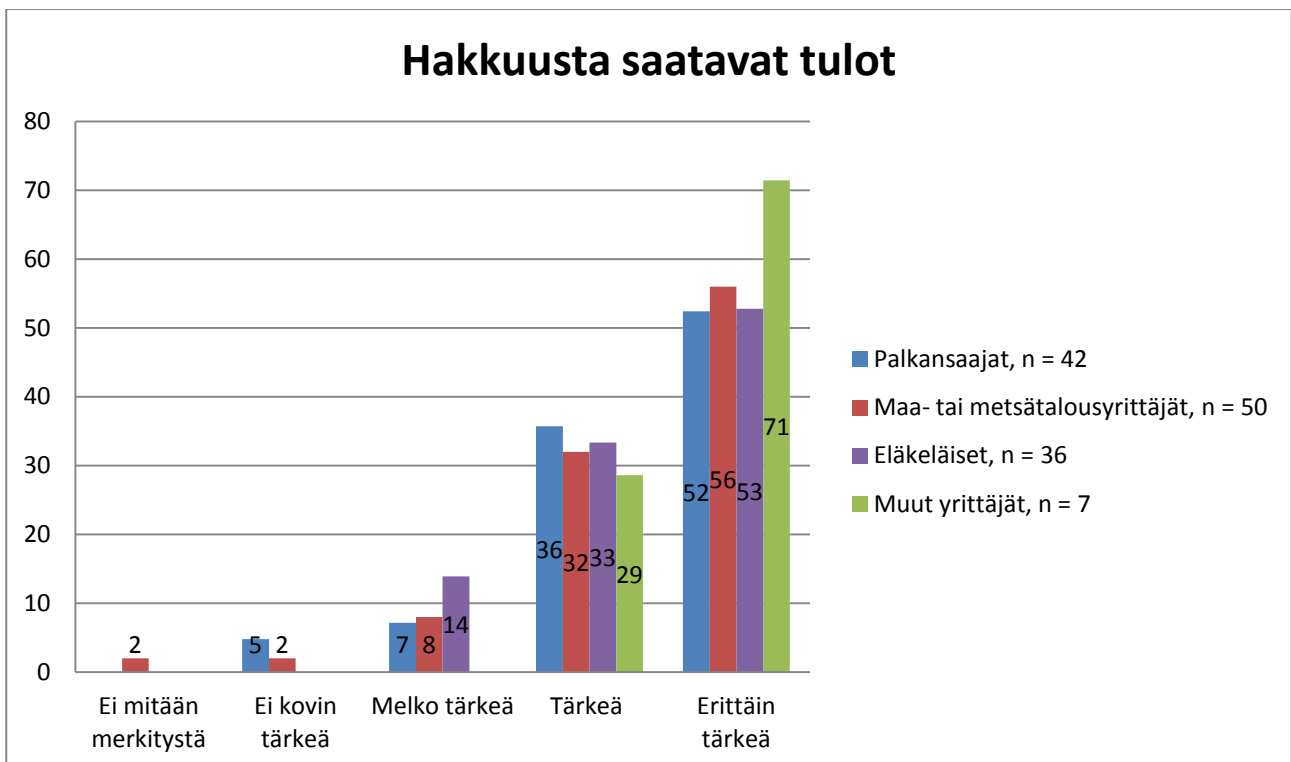
**Kaavio 3** Ammattiryhmien vastausten jakaantuminen taimikonhoitojen kustannusten kohdalla. Vastaukset ovat prosentiosuuksia kyseisen ammattiryhmän kysymykseen vastanneiden määrästä.



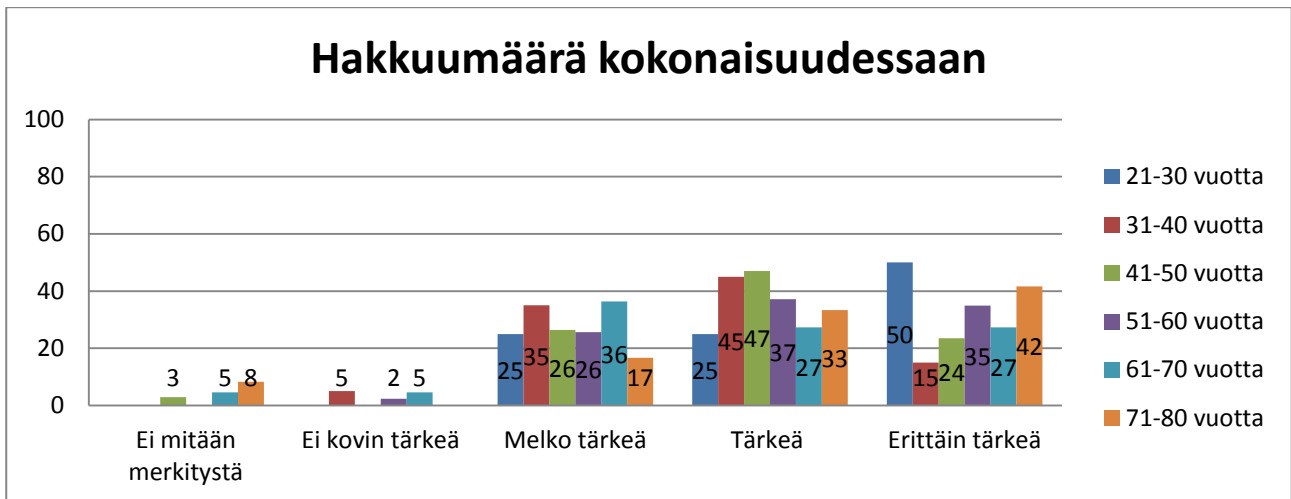
**Kaavio 4** Ammattiryhmien vastausten jakaantuminen tilalla tarvittavien uudistamistöiden kohdalla. Vastaukset ovat prosentiosuuksia kyseisen ammattiryhmän kysymykseen vastanneiden määrästä.



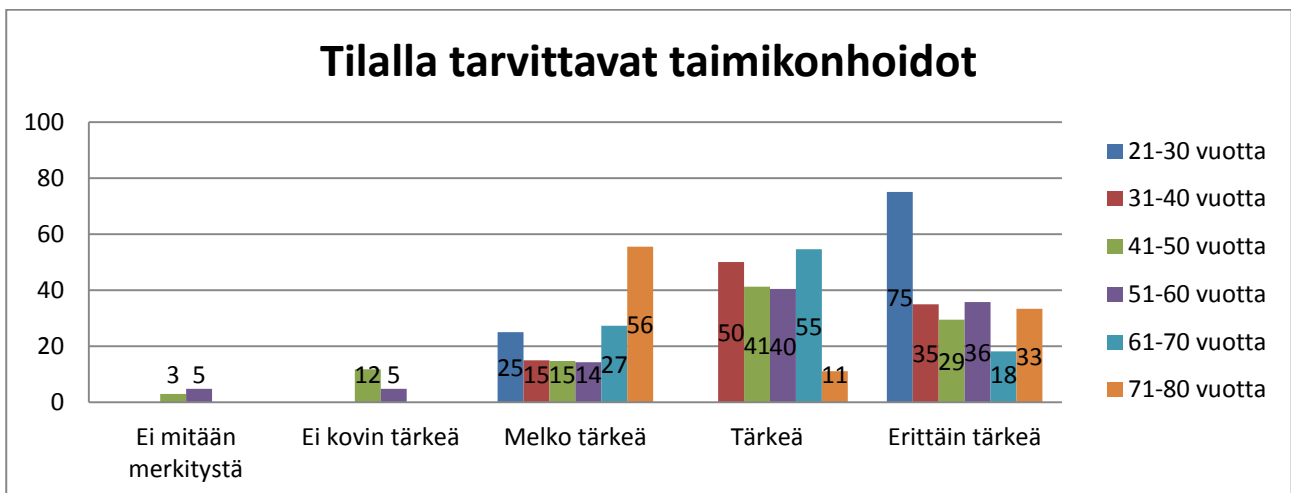
**Kaavio 5** Ammattiryhmien vastausten jakaantuminen uudistamistöiden kustannusten kohdalla. Vastaukset ovat prosentiosuuksia kyseisen ammattiryhmän kysymykseen vastanneiden määrästä.



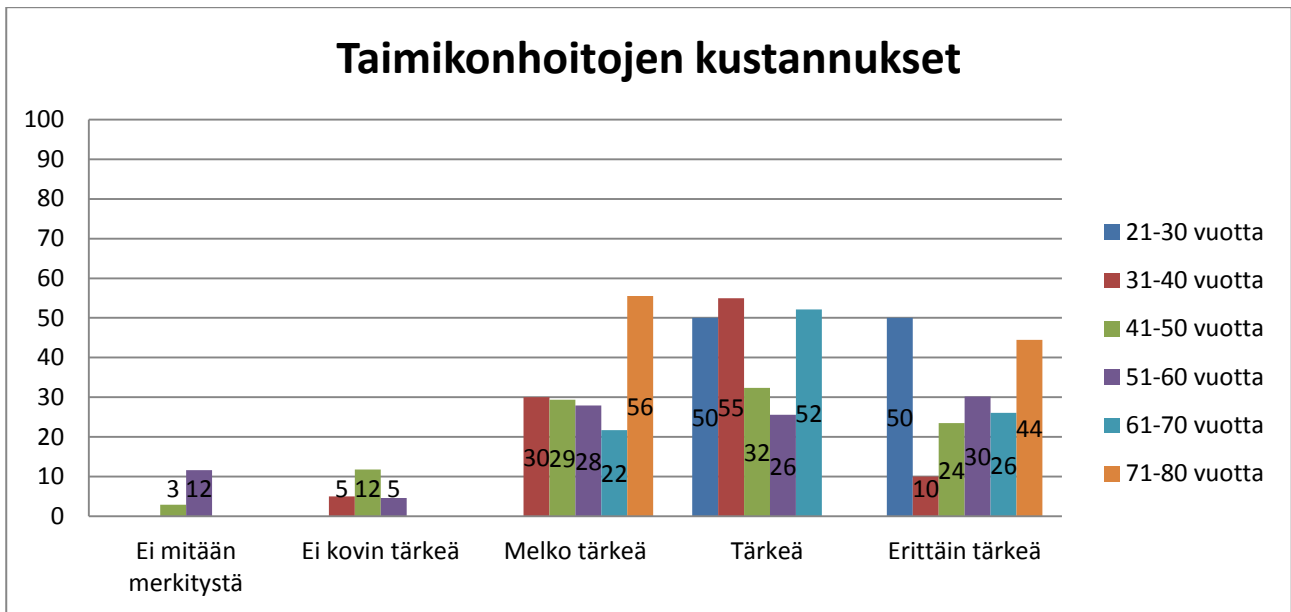
**Kaavio 6** Ammattiryhmien vastausten jakaantuminen hakuusta saatavien tulojen kohdalla. Vastaukset ovat prosentiosuuksia kyseisen ammattiryhmän kysymykseen vastanneiden määrästä.



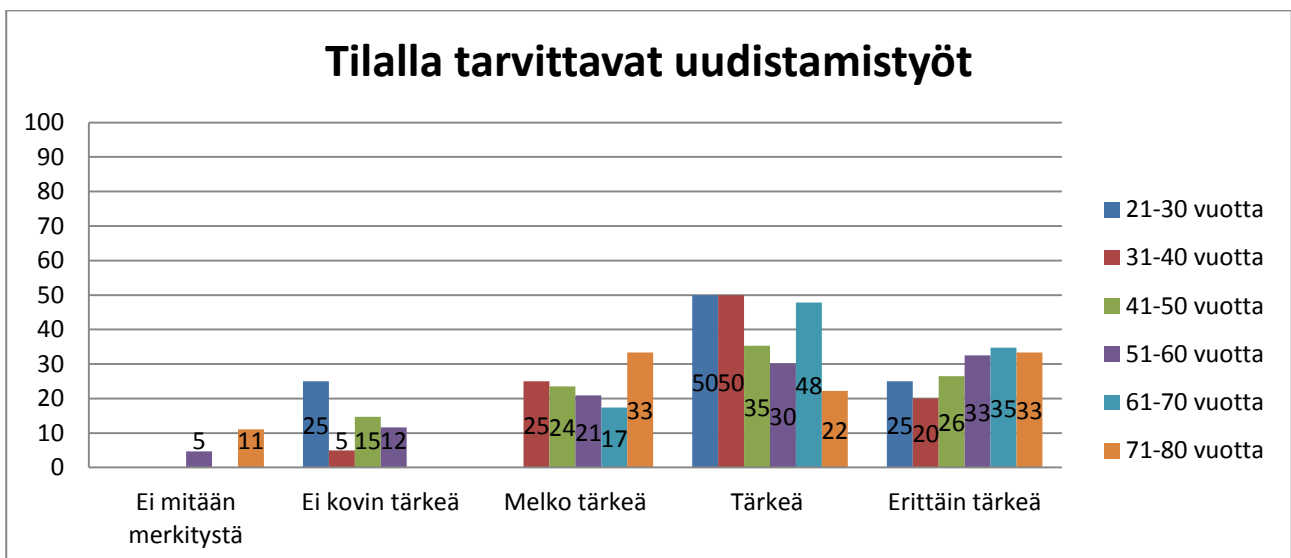
**Kaavio 7** Eri ikäluokkien vastausten jakaantuminen kokonaishakkuumäärän kohdalla. Luvut ovat prosenttiosuuksia kyseisen ikäluokan kysymykseen vastanneiden määrästä.



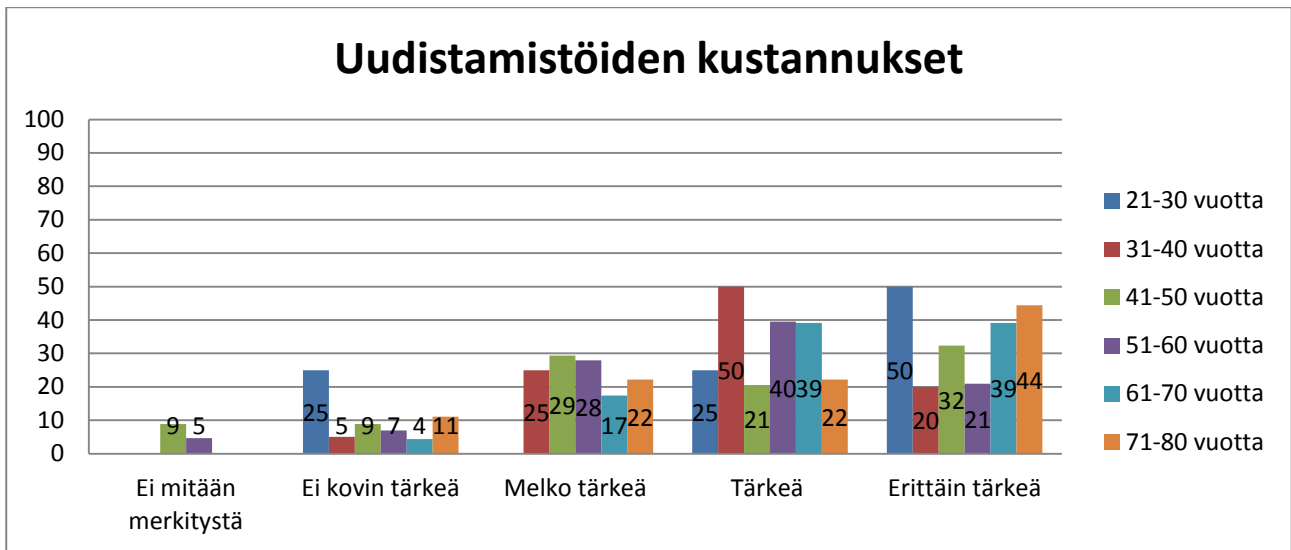
**Kaavio 8** Eri ikäluokkien vastausten jakaantuminen tilalla tarvittavien taimikonhoitojen kohdalla. Luvut ovat prosenttiosuuksia kyseisen ikäluokan kysymykseen vastanneiden määrästä.



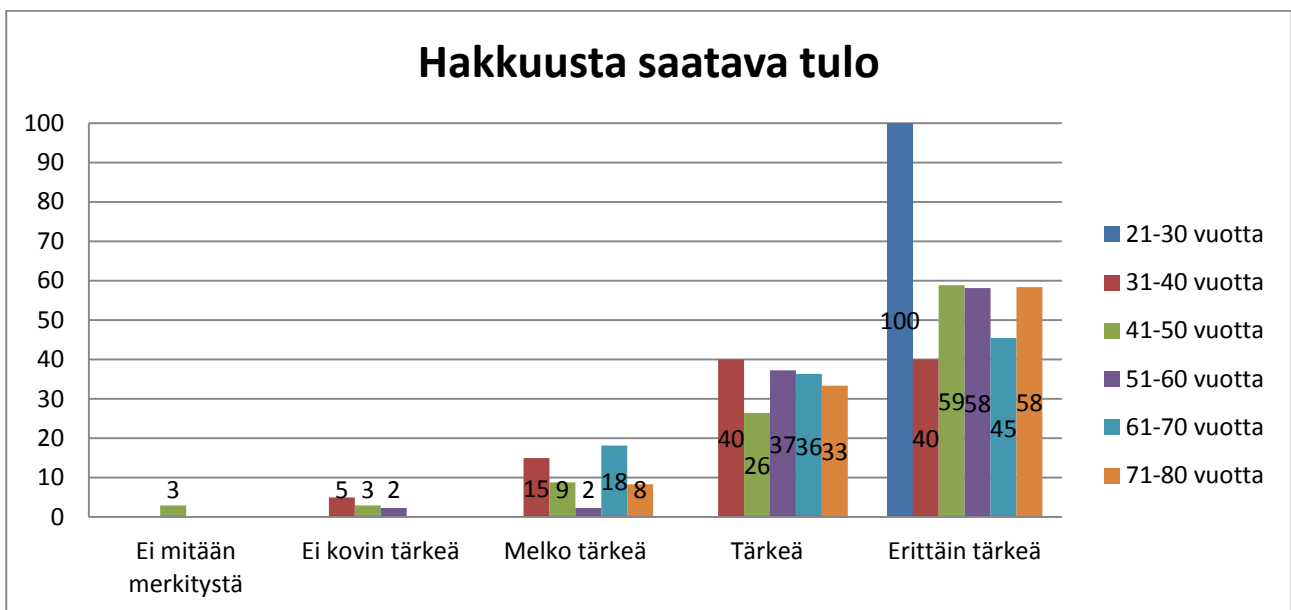
**Kaavio 9** Eri ikäluokkien vastausten jakaantuminen taimikonhoitojen kustannusten kohdalla. Luvut ovat prosenttiosuuksia kyseisen ikäluokan kysymykseen vastanneiden määrästä.



**Kaavio 10** Eri ikäluokkien vastausten jakaantuminen tilalla tarvittavien uudistamistöiden kohdalla. Luvut ovat prosenttiosuuksia kyseisen ikäluokan kysymykseen vastanneiden määrästä.



**Kaavio 11** Eri ikäluokkien vastausten jakaantuminen uudistamistöiden kustannusten kohdalla. Luvut ovat prosenttiosuuksia kyseisen ikäluokan kysymykseen vastanneiden määrästä.



**Kaavio 12** Eri ikäluokkien vastausten jakaantuminen hakuusta saatavan tulon kohdalla. Luvut ovat prosenttiosuuksia kyseisen ikäluokan kysymykseen vastanneiden määrästä.