

TIMBER

UPM TIMBER
ASIAKASUUTISKIRJE
KEVÄT 2017

The Biofore Company 

”HYVÄ ASIAKKAAMME,

Sahatavarakaupan vaiherikas ja mielenkiintoinen ensimmäinen vuosipuolisko on pian takana. Eikä menneitä kuukausia voi kutsua yksioikoisiksi globaalien tapahtumienkaan osalta, niitä sen enempiä yksilöimättä. Useimmilla alkaa pikkujoulua olemaan kesän lomat mielessä. Kuitenkin ennen lähestyviä kesälomia meidän pitää kiireisenä loppuvuoden Q3 ja Q4 operaatioiden suunnittelu, kuten varmasti teidätkin, jonka tarkoituksena on pohjustaa hyvät lähtöasetmat myös ensi vuodelle.

Tämän vuoden kaksi ensimmäistä neljännestä ovat olleen vaihtelevia sahatarakaupassa niin positiivisessa kuin haasteellisessakin mielessä. Globaalisti sahataran kysyntä on ollut kasvussa. Kuusisahataran erittäin hyvä kysyntä tulee jatkumaan edelleen. Myös mäntysahataran kysyntä kasvaa merkittävästi kaikilla mäntymarkkinoillamme. Tulevaisuus

näyttää molempien puulajien osalta vähintäänkin hyvältä. Haasteellisia tapahtumina voin mainita varsinkin Aasiaan suuntautuvien toimitusten kontti-, tai paremminkin sanoen vaikean valtamerilaivatilanteen, minkä uskotaan kuitenkin helpottuvan ennen lomakuukausia. Isona yllätyksenä keväällä tuli Algerian valtion määräämät tuontilisenssit sahataran maahantuojille, mikä johti väliaikaisesti toimitusten keskeytykseen kyseiselle markkinalle. Toivotaan tämän uutiskirjeen ilmestyessä, että toimitukset Algeriaan ovat taas alkaneet, sillä myös Algerian kysynnässä on ollut positiivista nostetta jo useamman

kuukauden ajan. Vanha sanonta on, että jos joku asia olisi aina helppoa, niin kaikkihan sitä tekisivät. Tämä sanonta, kuten tiedämme, ei todellakaan päde sahataramaailmaan ja haasteethan on tehty voitettaviksi.

Uuden hiljattain lanseeratun asiakaslupauksemme mukaisesti teemme jatkuvaa uudistus- ja kehitystyötä yhteistyökumppaneittemme, kuten muun muassa logistiikkapartnereiden kanssa, palvellaksemme Teitä asiakkaitamme yhä paremmin. Olemme saaneet toimintamme tasosta erittäin positiivista palautetta asiakkailtamme, mutta tiedämme, että parannettavaakin löytyy. Myyntityö on luonnollisesti toimintamme keihäänkärki ja näkyvin osa asiakkaillemme, mutta haluamme yhä vahvemmin suunnitella ja toteuttaa yhteistyötämme yhdessä asiakkaidemme kanssa laajempaan ja tulevaisuuteen tähtäävään kokonaisuutena, koska halummehan olla Teidän ykkösvalintanne nyt ja tulevaisuudessa.



Mikko Hyvärinen
Johtaja, Myynti ja tilaustoimitukset

 **VIERAILE FACEBOOK-SIVUILLAMME.**

Löydät sivumme hakusanalla: UPM Timber. Tutustu ja tykkää!

SAHATAVARAPAKETTIEN KÄÄREET UUDISTETAAN

Sahatarapakettimme saavat uuden ulkoasun kesän aikana. Asiakaslupauksemme, **Grown to Sustain**, on kääreissä näkyvästi esillä UPM:n Griffin-logon rinnalla. Samalla muuttuu myös sahatarapakettien väri. Tuttu valkoinen pohja pysyy, mutta Griffin-logo ja Grown to Sustain -lupaus ovat paketeissa vihreällä ja mustalla. Sahat ottavat uudet kääreet käyttöön sitä mukaan kuin vanhat käärevarastot loppuvat.

Sahatarapakettien laatu ja kestävyys paranevat uuden pakkausmateriaalin sekä pakkaushenkilöstön kouluttamisen ansiosta. Kääreitä on levennetty, jotta muovi yltää myös

alimpien sahatarakerrosten päälle. Myös niitit ja aluslaput on yhtenäistetty. Henkilöstöämme koulutetaan myös paketoinnin laadun ja puhtauden takaamiseksi. Tämän kautta olemme parantaneet merkittävästi pakettien laatua, mikä on tällä hetkellä erittäin hyvällä tasolla. Seuraamme jatkosakin aktiivisesti pakettien laatua ja pyrimme puuttumaan mikäli käärinän laadussa tapahtuu heikentymistä. Laadukkaat paketit ovat näkyvin käytökorttimme markkinoilla ja jokaisen asiakkaamme luona.

Uusi asiakaslupauksemme matkustaa näin sahatarapaketeissa maailmalle uusien kääreiden mukana.



ASIAKASTOIMITUKSET LUOTETTAVASTI STEVECON JA UPM:N PITKÄAIKAISELLA YHTEISTYÖLLÄ

Asiakaslupauksemme, **Grown to Sustain**, kertoo kyvystämme toimittaa sahatavaraa luotettavasti asiakkaillemme oikeaan loppukäyttöön ja oikeaan aikaan. Tämän mahdollistaa osaltaan pitkäaikainen, hyvä yhteistyö logistiikka- ja ahtauspalveluihin erikoistuneen Stevecon Oy:n kanssa.

”Teemme UPM:lle huolintaa sekä konttiuksia ja ahtausta. Otamme tavarat vastaan ja lastaamme ne laivaan. UPM on meille erittäin suuri asiakas, yksi strategisista partnereistamme. Myös investoinneista keskustelemme aina asiakkaan kanssa tiiviisti, jotta investoinnit ovat oikea-aikaisia ja oikeassa paikassa”, kertoo **Tapio Mattila**, joka toimii Stevecon myynti- ja markkinointijohtajana sekä yksikönjohtajana konttioperoinnissa.

UPM:n neljä sahaa sijaitsevat Suomessa, josta tuotteiden kuljetusmatkat maailman markkinoille ovat pitkiä. Tapio Mattila kuitenkin kehuu Suomen tehokkuutta: hänen mielestään erityisesti sahateollisuus on onnistunut hankinta- ja tuotantoketjunsuunnittelussa. ”Suomessa sahojen raaka-aine tulee pääsääntöisesti erittäin läheltä. Ja kun Suomesta viedään, kannattaa viedä myös kauas, jonne merikuljetus on kustannustehokasta. Toki laivakäynnit saattavat olla kalliita, kun on väylämaksuja ja laivoille tarvitaan

jääluokitus, mutta meillä on tehokkuus ihan eri tasolla kuin monessa muussa paikassa”, Tapio Mattila toteaa.

HUIPPUUNSA VIRITETTYÄ OSAAMISTA

Aiemmin kontteja tuli satamaan tasaisena virtana transitoilukenteen johdosta ja niitä oli aina saatavilla. Tällä hetkellä kontteja tulee usein koko laivalastillinen kerralla. Vastavasti laiva ottaa vieniin niin paljon kun sen kantavuus sallii. ”Tyhjiä kontteja tulee kerralla satoja, jotka täytyy laittaa konttivarikolle, ottaa vastaan, tarkastaa, lakaista ja korjata. Kun aikaa ei ole, tämä on muuttanut Stevecon maailmaa todella paljon. Olemme kehittäneet konseptin, jolla toimitusvarmuus saadaan turvattu”, Tapio Mattila kertoo.

UPM:n näkökulmasta Stevecon tärkein tehtävä on hoitaa laiva sovituissa aikaikkunassa ulos satamasta. Stevecon on auki 24/7. Tämä on teollisuuden ehdoton vaatimus, sillä tuotanto pyörii yötä päivää. ”Me pidämme huolta siitä, että UPM:n tuotteet lähtevät Suomesta ajoissa ja ehtivät oikeaan laivaan. Laivatila on tällä hetkellä hyvin kysyttyä erityisesti Euroopasta Aasiaan menevillä reiteillä. Siksi valtamerilaiva ei jää odottamaan Suomesta tulevaa lastia. Tästä syystä olemme investoineet uuteen

tietojärjestelmään ja uusiin konttilukkeihin Kotkassa sekä Helsingissä. Näillä investoinneilla varmistamme konttien ehtimisen oikeaan laivaan. Seuraamme myös todella tarkasti mihin laivoihin konttien täytyy ehtiä”, Tapio Mattila vakuuttaa.

Suomalainen metsäteollisuus ja sen viennin palveleminen on Stevecon ydinosasta. Koko sataman infra ja tietojärjestelmä on rakennettu yhdessä suomalaisten asiakasyritysten kanssa palvelemaan vientiä Suomesta. Steveconilla työskentelee noin 800 ihmistä. Kun henkilö tulee Steveconille töihin, hän käy läpi erittäin tiukan koulutusprosessin, jossa käydään läpi laatu, turvallisuus, ympäristöasiat ja talon omat tavat.

Steveconilla on myös visio tulevaisuudesta, jossa jatkuva kehitys ja kouluttaminen ovat tärkeä osa toimintaa. ”Kun menemme tästä 10 vuotta eteenpäin, meillä on yhä integroidummat tietojärjestelmät asiakkaiden kanssa, jotta data liikkuu tehokkaasti. Toivon, että palvelemme UPM:lle suurempia kokonaisuuksia ja teemme joitakin toimintoja, joita te teette vielä nyt. 10 vuoden kuluttua myös automaatio on mennyt pidemmälle: meillä tulee olemaan niin sahatavaraan liittyvää automaatiota, joka parantaa laatua ja tuo kustannustehokkuutta toimintaan”, Tapio Mattila visioi.

Strategisten partnereidemme, kuten Stevecon avulla haluamme varmistaa oman toimintamme huippulaatuisuuden joka osa-alueella ja tarjota asiakkaillemme kumppanin, joka keskittyy ydinosamiseensa eli tarjoamaan laadukasta sahatavaraa oikeaan loppukäyttöön oikeaan aikaan.



SARI HEIKKILÄ

UPM TIMBERIN
TILAUS-TOIMITUSKETJU



Sahateollisuus on kuulunut Sari Heikkilän elämään lapsesta asti, sillä hänen lapsuuden kotinsa sijaitsi sahaa vastapäätä kadun toisella puolella. Koska hänen isänsä ja sisarukset ovat aikanaan työskennelleet sahalla, oli Sarille työskentely sahateollisuudessa itsestään selvä valinta.

Sari tuli töihin UPM:ään vuonna 2000, kun Yhtyneet Sahat Oy osti Aureskoski Oy:n. Taustalla hänellä on vankka yli 30 vuoden työkokemus sahatavarabisneksistä erilaisissa toimistotehtävissä kuten mm. kotimaan ja viennin

myyntiassistenttina sekä laskuttajana. Nykyään Sari työskentelee tilaus-toimitusketjun päällikkönä ja toimii tiiminvetäjänä laskuttajille ja myyntiassistentteille. "Tiimiini kuuluu neljä laskuttajaa ja kymmenen myyntiassistenttia, jotka ovat erittäin motivoituneita ja hyvän tieto-aidon omaavia. Tiimi toimii neljällä eri toimipaikalla: Kaukaan sahalla, Korkeakosken sahalla, Seikun sahalla ja pääkonttorilla Tampereella", kertoo Sari.

Sarille asiakas on päivän tärkein asia, sillä työssään hän ajattelee loppuasiakasta ja tekee tiiminsä kanssa sen eteen kaikkensa. "Minun ja koko tilaus-toimitusketjun ykkösasia on, että oikea tuote on oikeaan aikaan asiakkaalla. Jotta edellä mainittu toteutuu on koko ketjun sahalla – asiakkaalle toimittava hyvässä yhteistyössä, niin sisäisten kuin ulkopuolisten toimijoiden kesken", Sari sanoo.

TURVALLISUUS KESKIÖSSÄ UPM:N SAHOILLA

Työturvallisuuden kehittäminen on ollut yksi UPM:n merkittävimmistä henkilöstötavoitteista viime vuosina ja työntekijöiden ja urakoitsijoiden turvallisuus on yhtiössä tärkeä painopisteealue. UPM otti viime vuonna käyttöön kaikille työntekijöilleen ja urakoitsijoilleen tarkoitetun globaalin One Safety-toimintamallin ja raportointityökalun. Se kattaa ympäristön, työterveyden ja turvallisuuden, tuote- ja prosessi turvallisuuden sekä toimipaikkojen fyysisen turvallisuuden. Tämän lisäksi kaikki UPM:n 13 turvallisuusstandardia päivitettiin viime vuonna.

Työturvallisuus on ollut tänäkin vuonna näkyvä teema jokaiselle UPM:läiselle. Turvallisuusstandardien tavoitteena on turvata henkilöstön terveys ja työturvallisuus sekä yhdenmukaistaa turvallisen työskentelyn toimintatavat UPM:llä.

Yksi turvallisuusstandardeista on korkealla työskentely. UPM:n sahojen työntekijöille yli 10 metrissä työskentely ei ole poikkeuksellista.

"Ensimmäisenä täytyy huomioida

rajattava työalue. Jos korkealla työskennellään, alle jäävä alue pitää rajata niin, että ulkopuoliset eivät sinne pääse", sanoo UPM Timberin turvallisuuspäällikkö **Joona Iivonen**. "Korkealla työskentelyssä on tärkeää käyttää tarkoituksenmukaisia ja vaaralliseen työhön tarkoitettuja välineitä, kuten putoamissuojia ja henkilönsuojimia. Pitää myös olla perehdytys välineisiin ja lupa käyttää niitä", Iivonen jatkaa.

Kenenkään ei pitäisi työskennellä korkeissa paikoissa yksin. "Yhteydenpito korkealla työskennellessä on erittäin tärkeää, ja siitä pitää sopia etukäteen", Iivonen sanoo. Perustelu tähän on selkeä: korkealla työskennellessä voi jäädä valjaiden varaan,

ja kuolion vaara on todellinen jo 10–15 minuutissa. "Pitää huomioida, että harvassa paikassa on välineitä, joilla voi pelastaa ihmisen korkealta paikalta, joten palokunnan pitää ehtiä apuun", Iivonen tarkentaa. Vaikka tällaiset onnettomuudet ovat harvinaisia, tiimityö on oleellisen tärkeää.

Turvallisuus pitäisi huomioida yhtä vakavasti myös työn ulkopuolella. Remontit, mökinkorjaukset tai puutarhatyöt saattavat vaatia korkeilla paikoilla työskentelyä. "Monelle on kynnys ostaa yhden tai kahden kerran työskentelyn takia kalliittoa valjaita tai putoamissuojaimia kotiin. Esimerkiksi Seikun sahalla on annettu valjaita ja turvavarusteita kotikäyttöön lainaksi", Iivonen kertoo.



IKKUNAVALMISTAJA ARVOSTAA LAATUA, TOIMITUSVARMUUTTA JA VASTUULLISUUTTA KUMPPANIVALINNOISSAAN

Tutustu asiakkaaseemme VTI Vinderup Træindustri A/S

Tanskalainen VTI Vinderup Træindustri (VTI) valitsi UPM:n sahatavaran toimittajakseen jo lähes 20 vuotta sitten. Sitten yhteistyö on vain vahvistunut, kehittynyt ja kasvanut. Nykyään UPM toimittaa VTI:lle Live Classica ja komponenttilaatuja ikkunakomponentteja varten, jotka sisältävät tietyn määrän sydänpuuta.

Sahatavaran toimittajavalinnassaan VTI painottaa erityisesti tuotteen tasaista laatua, toimitusvarmuutta ja joustavuutta sekä puun alkuperää ja sertifiointia, sujuvaa reklamaatioiden käsittelyä ja kilpailukykyistä hinnoittelua. UPM on onnistunut näissä asioissa ja UPM onkin valittu yhdeksi VTI:n tärkeimmistä toimittajista.

VTI:n ja UPM:n asiakassuhde on hyvin tiivis ja antaa erinomaisen mahdollisuuden yhdessä kehittää toimintaa. "UPM on korkealaatuisen

Ostopäällikkö Allan Rasmussenin tarkastelemassa sahatavaraa.

sahatavaran luotettava toimittaja, jonka vankasta osaamisesta on suurta hyötyä myös uusien tuotteidemme kehittämisessä", sanoo VTI:n ostopäällikkö **Allan Rasmussen**. Hän kertoo myös, että UPM Timberin extranet-palvelu, UPM TimberNet, on heillä päivittäin aktiivisessa käytössä ja pitää sen käyttömahdollisuutta isona etuna.

Vuonna 1976 perustettu VTI Vinderup Træindustri, sijaitsee Tanskan länsiosassa Vindrupissa ja sen palveluksessa on noin 110 alan ammattilaista. VTI:n ydinosamista ovat ikkunakomponenttien tuotanto sekä liimalevyt mm. huonekaluteollisuudelle ja rautakaupoille. Suuri osuus liikevaihdosta syntyy viennistä muihin Euroopan maihin.

VTI on yksi UPM:n eurooppalaisista puusepänteollisuuden ja huonekalujen asiakkaista. Puusepänteollisuus on UPM Timberille tärkeä strateginen loppukäyttösegmentti useilla eri markkinoilla.

UPM TIMBERIN MYyntITIIMI **FINN NIELSEN** TANSKASTA



Finn Nielsen aloitti myyjänä Skive Træimport:ssa vuonna 1991. Yritys oli osa Anco:a Tanskassa, jonka omisti UPM. Uransa alussa Finn ei tiennyt paljoakaan puutavarasta, mutta pian hän oppi sahatavara bisneksen salat. "Kun aloitin minulla ei ollut paljon tietoa puutavarasta, mutta vieraillemalla sahoilla opin ja ymmärsin prosessin paremmin. Tämän kautta aloin ymmärtää asiakkaiden tarpeita paremmin ja pystyin tarjoamaan parhaan mahdollisen tuotteen ja jopa löytämään uusia

mahdollisuuksia asiakkaillemme", kertoo Finn Nielsen.

Nykyään Finn on todella kiinnostunut sahatavara liiketoiminnasta. "Tykkään todella työskennellä puun parissa ja tiedän, että puu on tuote, jolla on paljon mahdollisuuksia tulevaisuudessa. Pidän myös puun tuoksusta, kun kävelen tukkipihalla tai sahalla. Se vain antaa minulle hyvän fiiliksen", Finn jatkaa.

Tänä päivänä Finn työskentelee myyntipäällikkönä ja hän hoitaa myynnin Tanskassa ja Ruotsissa. Finn:n mukaan kaikista tärkeimmät asiat hänen työssään on omata hyvät suhteet asiakkaiden kanssa ja toimittaa heille tasaista korkealaatuista sahatavaraa oikeaan loppukäyttöön. "Tämän lisäksi, toimitusvarmuus on hyvin tärkeää. Tämä on mahdollista vain, koska Suomessa kollegani tarjoavat erinomaista palvelua joka päivä", sanoo Finn.

TUOTANNON JATKUVA KEHITTÄMINEN ON AVAINASEMASSA **KAUKAAN SAHALLA**

UPM:n Kaukaan saha on yksi Suomen suurimpia sahoja. Se sijaitsee Lappeenrannassa, UPM:n Kaukaan tehdasintegraatissa. Sahan vuotuinen kapasiteetti on 51 000 m³ ja saha työllistää noin 130 henkilöä. Kaukaan saha tuottaa sekä mäntyettä kuusisahatavaraa, josta noin 90 % menee vientiin. Korkealaatuista sahatavaraa toimitetaan kotimaan ja Euroopan lisäksi myös muun muassa Japaniin ja Pohjois-Afrikkaan.

Kaukaan sahan tuotantoa kehitetään jatkuvasti. Saha onkin edelläkävijä Pohjoismaissa muun muassa

automaatio- ja prosessiteknikassa sekä keinokuivauksessa. ”Automoitu laadun mittaus on meillä hyvissä kantimissa. Käytämme laadutuksessa konenäköä, jota on vuosien mittaan kehitetty. Samalla henkilöstön osaaminen sen säätämiseen on noussut uudelle tasolle”, kertoo Kaukaan sahan uusi tuotantopäällikkö **Antti Waajakoski**.

Viime vuonna sahalle investoitiin kolme täysautomaattista kanavakuivamoaa sekä kuivaamovaunujen palautusrata. ”Tuotannon jatkuva parantaminen on avainasemassa nyky-

päivänä. Tuotannon pitää pystyä jatkuvasti kehittymään ja on löydettävä uusia tapoja tehdä asiat paremmin ja tehokkaammin. Tulevaisuudessa tuotantoprosessista saatavaa dataa tulisi hyödyntää entistä tehokkaammin Lean-Six Sigma -menetelmällä.” Antti Waajakoski jatkaa.

Yhtenä Euroopan suurimmista mäntysahatavaran sahoista, UPM:n Kaukaan sahalla on suuri rooli mäntysahatavaran tuotannossa Suomessa. Kaukaan sahan ison koon ja kapasiteetin lisäksi ovat Antin mielestä ammattitaitoinen henkilöstö

ja integraattiyhteistyö ovat selkeitä sahan kilpailuetuja. ”Henkilöstöllämme on valtavan hyvä osaaminen ja tietotaito sekä työilmapiiri on erittäin hyvä. Sen lisäksi, integraattiyhteistyön ansioista metsästä tulevan puuraaka-aineen hyödyntäminen paikallisesti on erinomaisella tasolla,” Antti Waajakoski kertoo.



JATKUVALLA KOULUTUKSELLA LUODAAN TODELLISIA **SAHATAVARAN AMMATTILAISIA**

UPM Timber tekee jatkuvasti työtä henkilöstönsä ammattitaidon parantamiseksi ja asiakaslähtöisyyden kehittämiseksi. Meillä työskentelee noin 400 todellista sahatavaran ammattilaista.

Kaupallisen kyvykkyyden jatkuva kehittäminen varmistetaan monin eri tavoin. Myynnin liiketoimintaosaamista parannetaan myynnin koulutuksilla, kuten tänä keväänä järjestetyllä koulutuksella myyntiassistenteille. Järjestämme kaikilla sahoillamme tuotannon

TIM Nosturi-koulutus Helsingissä Biofore-talossa

koulutuksia tuote- ja laatuasioista. Järjestämme tänä vuonna koulutusta myös UPM:n metsäosaston henkilöstölle heidän sahatavaran tuotetuntemuksen parantamiseksi.

Laajaa koulutustarjontaaamme laajennettiin tänä vuonna Nosturi-koulutuksella. Se koostuu neljästä moduulista: Timber liiketoiminta osana kansainvälistä metsäyritystä, integraattiyhteistyön merkitys UPM:lle, sahaliiketoiminnan kaupallinen strategia ja asiakkaat sekä eri toimintojen välinen yhteistyö ja turvallisuus.

Koulutuksen toinen moduuli järjestettiin Kaukaalla Lappeenrannassa,

jossa mietittiin integraattiyhteistyön tuomia etuja ja UPM:n merkittävää roolia alueellisena vaikuttajana. Kaukaan tehtaat muodostavat ainutlaatuisen biometsäteollisuuden integraatin, jonka toiminnan kulmakiviä ovat kestävästi hankittu puuraaka-aine, tehdasintegraatin korkea omavaraisuusaste energiassa ja tuotannon sivuvirtojen uudelleenkierrätys raaka-aineiksi.

Koulutusohjelman nimi Nosturi sisältää viestin: koulutusohjelmaan osallistuvien odotetaan kehittyvän itse, keräävän laaja-alaista osaamista sahaliiketoiminnasta sekä sen liitännäisistä liiketoiminnoista

ja nostavan Timberin liiketoimintaa uudelle tasolle. Nosturin osallistujat on kutsuttu mukaan koulutusohjelmaan kaikista Timberin eri toiminnoista. Valitsemalla koulutukseen mahdollisimman monipuolisilla taustoilla ja laajalla ammattitaidolla olevia henkilöitä, varmistetaan sekä koulutuksen onnistuminen että Timberin tulevaisuuden hyvä kehitys. ”Nosturissa on erittäin osaavaa porukkaa, jolta sopii odottaa rohkeita ehdotuksia Timberin liiketoiminnan parantamiseksi”, toteaa **Mikko Mäki-Tuuri**, UPM Timberin henkilöstöjohtaja.



GROWN^{TO} SUSTAIN -TARINAA KUVATTIIN SEIKUN SAHALLA

UPM Timberin uuden asiakaslupauksen, Grown to Sustain, myötä olemme uudistaneet myös markkinoinnissa ja viestinnässä käytettävää kuvitusta. Haluamme, että kuvat viestivät sitä maailmaa, josta syntyy lisäarvo asiakkaillemme: sitoutuvaa henkilöstöä sekä tuotteiden ja toiminnan laatua.

Uusia kuvia otettiin keväällä Seikun sahalla ammattivalokuvaaja **Krista Keltasen** toimesta. Ohessa on sahatyöntekijä **Marko Ahtiaisen** tallentamia tunnelmia kuvauspäivältä.

