

TIMBER

UPM TIMBER
ASIAKASUUTISKIRJE
SYKSY 2017

The Biofore Company UPM

ARVOISA ASIAKAS,

Vuosi alkaa kääntä kohti loppuaan ja joulun odotus ja vuoden vaihtuminen on jo monien mielessä. Vuosi 2017 on ollut erittäin mielenkiintoinen ja vaiherikas niin haasteineen kuin onnistumisineen. Vuoden aikana sahatavaran kysyntä on globaalisti kehittynyt positiiviseen suuntaan, mutta vuoden varrella on kohdattu myös haasteita kuten laaja konttipula, Algerian viennin kuuden kuukauden totaalinen pysähtyminen ja niin UK:n punnan kuin dollarinkin negatiivinen kurssikehitys. Samaan aikaan kilpailijamaamme Ruotsin kruunu on heikentynyt tuoden heille kilpailuetua suomalaisiin sahatavaratuottajiin nähden. Ilolla voin kuitenkin sanoa, että UPM Timber on selvinnyt näistä kaikista haasteista erinomaisesti!

Tuotanto- ja myyntimäärät rikkovat ennätysiamme, toimitusvarmuutemme on erinomaisella tasolla ja olemme entisestään tehostaneet toimintojamme, jotta voimme palvella asiakkaitamme yhä paremmin. Kiitos kaikille teille asiakkaillemme ja yhteistyökumppaneillemme lojaalisuudesta, sitoutuneisuudesta sekä avoimesta ja tulevaisuuteen katsovasta yhteistyöstä kanssamme. Kiitos myös jokaiselle UPM Timberiläiselle. He ovat omalla toiminnallaan rakentaneet vahvan perustan tavoittei-

demme saavuttamiseksi.

Vuoden 2018 näkymät myyntimme osalta ovat positiiviset heti ensimmäisestä neljänneksestä lähtien. Kuusen kysyntä jatkuu erinomaisena ja vahvasti lisääntynyt männyn kysyntä kaikilla markkinoillamme on meille erittäin positiivinen uutinen – olemmehan iso mäntysahatavaran saaja. Uskon vahvasti, että maailmantalouden positiivinen kehitys jatkuu edelleen, eikä mahdolliset maailman kriisipesäkkeiden uhkakuvat toteudu. Näin saisimme kaikki nauttia entistäkin enemmän työstämme ja työmme tuloksista, sekä voisimme vieläkin tehokkaammin keskittyä rakentamaan yhä vahvempaa ja tulevaisuuteen katsovaa yhteistyötämme.

Jotta voisimme vastata odotuksiin yhä paremmin, olemme tehneet tulevaisuuteen suuntaavia muutoksia myynti- ja toimitusketjuorganisaatiossamme. Myynnin- ja toimitusketjun uusi johtoryhmä koostuu itseni lisäksi päämarkkina-alueidemme myyntikonttoreiden vetäjistä (Pohjois-Eurooppa, Manner-Eurooppa, UK, Kiina ja Japani) sekä myynninsuunnittelupäällikkö **Raimo Haltista**. Muutoksen tarkoituksena on yksinkertaistaa toimintojamme sekä tehostaa päätöksentekoamme entisestään. Tarkoituksena on myös tuoda



toimintaamme mukaan yhä vahvemmin niin lyhyen kuin pidemmän aikavälin uusia ja raikkaita strategisia näkemyksiä suoraan markkinoiden ytimestä suuntaviivojen asettamiseksi.

Haluun sydämeestäni vielä kertaalleen kiittää teitä asiakkaitamme ja yhteistyökumppaneitamme upeasta vuodesta 2017. Samalla lupaan, että koko UPM Timberin myynnin ja toimitusketju tulee olemaan entistäkin vahvempi, tehokkaampi ja palveluaitiimpi vuonna 2018.

Mikko Hyvärinen

Johtaja, Myynti ja toimitusketjun hallinta

MYNNIN JA TOIMITUSKETJUN TOIMINTAMALLIA JA ORGANISAATIOTA UUDISTETTIIN

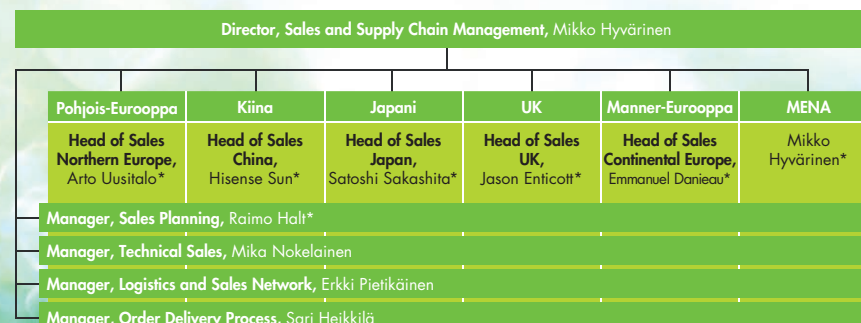
UPM Timber on uudistanut myynnin ja toimitusketjun toimintamalliaan ja organisaatioita. Se mahdollistaa myös entistä paremman asiakaspalvelun ja yhteistyön asiakkaiden kanssa.

Uudistus korostaa globaaliin, strategiseen näkemykseen perustuvaa myynnin edelleen kehittämistä. "Uudessa toimintatavassamme korostuu maailman tarkastelu nykyistäkin strategisemmin ja laajemmin eri markkinoilta käsin", sanoo myynnistä ja toimitusketjun hallinnasta vastaava johtaja **Mikko Hyvärinen**.

Päämarkkinoiden myyntikonttoreiden johtajat ovat jatkossa myynnin ja toimitusketjun johtoryhmän jäseniä. He tuovat johtoryhmään markkinoilta käsin uutta näkemystä myynnin strategiaan ja globaaliin kehitykseen. Heidän päivittäinen operatiivinen työnsä markkinoilla jatkuu muutoin entisellään.

Muutokset ovat luontainen jatkumo edellisten vuosien kehitykselle. "Olemme systemaattisesti lisänneet myyntikonttoreiden vastuuta viime vuosina. Operatiivinen myyntityö tapahtuu markkinoilla ja siellä ollaan myös avainpaikalla tekemässä oikeita päätöksiä asiakaskokemuksen ja yhteistyön kehittämiseksi. Uudistuksen yhtenä tavoitteena on myös edistää yhteistyötä sekä kokemusten ja parhaiden käytäntöjen vaihtoa eri myyntikonttoreiden kesken", toteaa Mikko.

Uudistuksen myötä aluepäällikön toimenkuva poistuu käytöstä ja sen tilalle tulee Supply Chain Manager -toimenkuva. Supply Chain Managerit tekevät jatkossakin tiivistä yhteistyötä markkinoiden kanssa. He toimivat vahvana tukena markkinavastuullisten päätöksenteossa ja koordinoivat koko toimitusketjun hallintaa sahalla asiakkaalle.



* Myynnin ja toimitusketjun johtoryhmän jäsen

GROWN TO SUSTAIN

– LUPAUKSEMME LUOTETTAVISTA TOIMITUKSISTA



UPM Timberin tavoitteena ovat tyytyväiset asiakkaat, jotka luottavat meihin. Olemme kiteyttäneet asiakaslupauksemme sanoihin ”Grown to Sustain”, mikä tarkoittaa, että toimimme asiakaslähteisesti, vastuullisesti ja luotettavasti. Tämän asiakaslupauksen haluamme lunastaa joka päivä.

Merkittävä roolinsa asiakaslupauksen lunastamisessa on luotettavilla toimituksilla. Toimitusvarmuus mielletään monesti logistiikka-asiaksi, mutta meillä UPM Timberissä se nähdään hyvin laajasti: toimitusvarmuuden vahvistaa koko ketjumme aina metsästä asiakkaalle asti.

SAUMATONTA YHTEISTYÖTÄ

”Kaikki lähtee siitä, että meillä on osaavat myyjät, jotka myyvät oikean tuotteen

” Toimitusten luotettavuus ja laatu ovat ennen kaikkea kiinni siitä, että meidän koko ketju metsästä asiakkaalle toimii hyvässä yhteistyössä ja luotettavasti keskenään

oikeaan tarpeeseen ja myynnintukitiimi, joka hoitaa tilauksen sovittun mukaisesti järjestelmään. Tuotannosuunnittelun ja myyjän kesken varmistetaan sitten vielä, että puhutaan oikeista asioista”, sanoo **Mari Leppänen**, joka toimii kuljetusassistentina Seikun sahalla.

”Katsomme yleensä noin pari viikkoa eteenpäin, mitä tarvitsemme. Koitamme toimia etupainotteisesti, jotta meillä on reagointiaikaa, mikäli jotain mutkaa sattuisi tulemaan matkan varrelle. Näin voimme välttää myöhästymisiä”, selvittää Mari.

Tuotteiden laatu ja aikataulussa pysyminen edellyttävät aktiivista yhteistyötä eri toimijoiden kesken sahalla. ”Meillä on tiivis ja avoin yhteistyö läpi tuotantolinjan tukkien lajittelusta lähetykseen. Jokainen on oman työpisteensä sisäinen laadunvalvoja, joka varmistaa, että tuotteet ovat laadukkaita ja siitä mitä pitääkin”, kertoo **Hanna Kotivuori**, joka toimii Korkeakosken sahalla työnjohtajana ja lähettämöstä vastaavana. Lähettämössä prosessi viimeistellään ja valvotaan yhdessä myynnin assistenttitiimin

kanssa, että toimitus on ajallaan perillä.

Tukkilajittelija **Vuokko Piippolaisen** mukaan asiakaslupauksen täyttämiseksi tärkeintä hänen työssään on poistaa kuormasta raakit ja pitää koneet, kuten röntgenin, puhtaana. ”Päivittäisessä työssäni lajittelem tukin ja poistan kaikki raakit eli kierot, väärät puulajit, hyönteisvilliset ja sinistyneet tukit. Laadun varmistamiseksi pitää olla erittäin tarkka, ettei väärän laatuista sahatavaraa mene eteenpäin seuraavaan tuotantovaiheeseen”, kertoo Vuokko.

ASIAKASPALVELUA TÄYDELLÄ SYDÄMELLÄ

”Tämä työ on asiakaspalvelua, vaikka emme itse olekaan suorassa yhteydessä asiakkaaseen. Haluamme antaa asiakkaalle kokemuksen, jollaisen itsekin asiakkaana ollessamme haluaisimme saada. Toimitusvarmuus on yksi mittari, jolla asiakaspalvelun laatua voidaan mitata”, näkee Hanna.

Marilla on mielessään montakin tapausta, jolloin asiakkailta on tullut hyvää palautetta toimituksesta. Yksi kerta on erityisesti jäänyt mieleen: ”Asiakas oli itse hankkinut laivan rantaan ja joku toinen toimittaja ei ollut pystynyt toimittamaan koko sovitua sahatavaramäärää. Toimitimme heille oman määrämme lisäksi päivässä tuon puuttuvan määrän myös. Näin asiakkaan laiva pääsi lähtemään satamasta täytenä”, kuvaa Mari halua palvelulla asiakasta loppuun asti.

UPM Timberin oman henkilöstön ja toi-

minnan lisäksi tarvitaan hyvät ja luotettavat yhteistyökumppanit kuten kuljetusliikkeet ja trukkityön ja kunnossapidon alihankkijat. ”Kukaan ei tee laatua yksin. Toimitusten luotettavuus ja laatu ovat ennen kaikkea kiinni siitä, että meidän koko ketju metsästä asiakkaalle toimii hyvässä yhteistyössä ja luotettavasti keskenään. Kun homma toimii ja toimitukset lähtevät ajallaan, asiakas ostaa todennäköisesti seuraavankin kerran meiltä. Ja sitä me juuri haluamme: olla asiakkaan ykkösvalinta”, kiteyttävät Hanna ja Mari.

UPM TIMBERIN TOIMITUS- VARMUUS YLI 95 %

Toimitusvarmuus on erittäin korkealla UPM Timberin toiminnassa. ”Aloitimme viime vuonna toimitusvarmuuden systemaattisen mittaamisen. Se on entisestään lisännyt oikea-aikaisten toimitusten määrää. Yli 95 prosenttia volyymistä lähtee sahoiltamme sovittoon aikaan”, kertoo logistiikkapäällikkö **Erkki Pietikäinen**.

Systemaattisen mittaamisen kautta päästään pureutumaan aiempaa tarkemmin myöhästymisten syihin. Kun syyt tunnistetaan, niitä voidaan ennakoida ja välttää aiempaa paremmin.

”Tällä hetkellä toimitusvarmuuden mittaaminen koskee toimitusten lähtemistä sahoilta. Vuoden 2018 aikana on suunnitelmassamme kehittää mittarit, joiden avulla voidaan mitata asiakkaan kokemaa toimi-

tusvarmuutta eli saapumisai- kaa asiakkaalle. Se on luonnollisesti se tärkein tavoite ja mittari”, sanoo Erkki.

ASIAKKAAT TYYTYVÄISIÄ UPM TIMBERIN TOIMITUSVARMUUTEEN

Asiakkaat eri markkinoilla ovat pääsääntöisesti hyvin tyytyväisiä UPM Timberin toimitusvarmuuteen. Jotkut asiakkaat Euroopan ulkopuolella ovat jopa ihmetelleet sitä, miten toimituksemme saapuvat aina perille niin täsmällisesti ja ovat juuri sitä, mitä on tilattu.

”Luotettavat toimitukset ovat erittäin tärkeä asia niin asiakkaillemme kuin meille toimittajana. Erityisen tärkeää se on niille asiakkaille, jotka työstävät sahatavarastamme omia tuotteitaan tuotantolaitoksillaan ja ovat itse sitoutuneet toimitusaikoihin omille asiakkailleen”, sanoo **Kevin Guthrie**, joka vastaa laivauksista Iso-Britannian markkinalla.

”Meillä on omat varastot niin Tilburyssa kuin Hullissa ja tiivis yhteistyö huolitsijan kanssa. Tämä mahdollistaa sen, että voimme tarjota asiakkaillemme toimituksia 48 tunnissa”, kertoo Kevin. ”Haluamme olla asiakkaidemme ensisijainen toimittajavalinta. Tämän pyrimme varmistamaan tekemällä omalta osaltamme kaikkemme, jotta he voivat olla tyytyväisiä meihin toimittajana”, painottaa Kevin.

” Yli 95 prosenttia volyymistä lähtee sahoiltamme sovittoon aikaan



Hanna Kotivuori

MITÄ **GROWN**TO**SUSTAIN** TARKOITTA A HENKILÖSTÖLLEMME?



MIKKO HYVÄRINEN

Johtaja, Myynti ja tilaustoimitusketjun hallinta

"Visiomme on olla asiakkaidemme ykkösvalinta. Kuuntelemme asiakkaiden toiveita ja viemme ne eteenpäin koko toimitusketjussa ja tuotannossa sen varmistamiseksi, että tarvittavat muutokset ja kattavat toimenpiteet tehdään."



STEFAN MADAJ

Myyntipäällikkö

"Hyödynnämme mahdollisuuksia, joilla voimme tukea asiakkaitamme ja heidän liiketoimintaansa. Kasvamme yhdessä asiakkaidemme kanssa."

JUKKA KORHONEN

Terämies

"Koneet huolletaan, pidämme terät kunnossa ja tarkistamme, että mitta tarkkuus on kohdillaan, jotta asiakas saa mahdollisimman hyvän tuotteen."



PASI PAATERO

Trukkikuski

"Tärkeintä on, että kuorma lähtee ajallaan ja se lastataan oikein ja varoen. Olemalla huolellinen ja varovainen, varmistan, että myös kiireessä paketit lähtevät hyvässä kunnossa asiakkaalle."



ERKKI PIETIKÄINEN

Logistiikkapäällikkö

"Toimitusaika on erittäin tärkeä tekijä, asiakkaan ja meidän välisessä sopimuksessa. Tavoitteeni on löytää logistiikkaratkaisuja, joissa asiakkaan toimitustapa- ja aikatoiveet voidaan täyttää."



MARI LEPPÄNEN

Kuljetusassistentti

"Toimimalla ennakoivasti ja proaktiivisesti voimme pitää asiakkaan hyvin ajan tasalla toimituksista. Toimitusvarmuuden takaa ennen kaikkea hyvä tiedonkulku myynnistä tuotantoon koko organisaation läpi."

EEVA LAAKSONEN

Senioriasiatuntija, Strategia kehitys

"Tavoitteemme on vastata asiakkaidemme tarpeisiin mahdollisimman hyvin. Varmistamme, että asiakkaat saavat sitä, mitä haluavat ja milloin haluavat. Varmistamme myös, että kaikki tehdään sääntöjen ja standardien mukaisesti."



RAIMO HALT

Myyntin suunnittelupäällikkö

"Keskitymme palvelemaan asiakkaitamme täysimittaisesti. Teemme, mitä asiakas tarvitsee ja sitä, mikä tuo lisäarvoa heidän omaan toimintaansa."



UPM TIMBERIN SAHOILLA EI SYNNY KAATOPAIKKAJÄTETTÄ

UPM Timber on ensimmäisenä liiketoimintana saavuttanut UPM:n Zero Solid Waste -hankkeen tiukan kierrätystavoitteen. Hanke tähtää siihen, ettei koko globaalin yhtiön liiketoiminnoissa synny lainkaan kiinteää kaatopaikkajätettä vuoteen 2030 mennessä.

Kaikki UPM:n sahojen tuotannossa syntyvä puupohjainen ja sekajäte hyödynnetään jatkossa kokonaisuudessaan, eikä kaatopaikkajätettä synny lainkaan.

Sahojen jätteitä ovat pääasiassa puuperäinen jäte ja muovi, esimerkiksi pakkausmuovi ja muovivanteet. Sahauksen sivutuotteena syntyvä hake ja sahanpuru toimitetaan sellu- ja paperiteollisuuden raaka-aineeksi. UPM:n sahlat toimittavat noin 27 % yhtiön Suomen sellu- ja paperitehtaiden käyttämästä havuhakkeesta ja purusta. "Puuperäinen jäte koostuu kuoresta, puutikuista ja lankunpätistä. Kuori murskataan ja käytetään joko UPM:n omalla Korkeakosken voimalaitoksella tai myydään ulkopuoliseen voimalaitokseen, josta UPM ostaa lämmön. Tikut ja lankunpätät menevät joko suoraan voimalaitokseen tai ne kasataan murskausta varten", kertoo **Mika Lampola**, joka toimii kunnossapidon projektipäällikkönä. Voimalaitoksella syntyvän tuhkan yhtiö käyttää omassa maanrakentamisessaan.

UPM:n voimalaitos Korkeakoskella on helpottanut kierrätystä merkittävästi. "Kentältä ja tukkienvastaanoton alta tuleva kivi-kuori on ollut yleinen ongelma sahoilla. Se on ollut merkittävä kustannuksia aiheuttava

jäte, joka on perinteisesti viety kaatopaikoille, viherrakentämiseen tai suurempiin voimalaitoksiin. Investoimme viitisen vuotta sitten Korkeakosken biolämpölaitokseen, jossa saamme rojupuun poltettua ilman murskausta, mikä on erittäin positiivinen asia. Myös tukkikentältä siivottava kuorijäte käytetään hyödyksi sahan omassa biolämpölaitoksessa", kertoo Lampola.

Puuperäisen jätteen ja muovien lisäksi sahoilla syntyy sekajätettä ja rakennusjätettä kuten betonia, villoja ja metalleja. Jätteenhuollon yhteistyökumppanit hoitavat kierrätyksen. Lampolan mukaan henkilöstö on omaksunut entistä tarkemman lajittelun hyvin. "Olemme järjestäneet koulutusta ja jätelajittelutestejä. Kun testi palkintoineen jäi yhtenä vuonna väliin, sen perään jopa kyseltiin", Lampola kertoo. Jätteiden lajittelua on parannettu myös optimoimalla ja merkitsemällä jätekeräysalueet selkeästi. "On tärkeää, että kaikki ymmärtävät, miksi jokainen pienikin purkki täytyy lajitella oikein. Kun saamme mahdollisimman monen jakeen käytettyä suoraan raaka-aineeksi tai lajiteltua puhtaasti, se auttaa sekä meitä että yhteistyökumppaneitamme", Lampola sanoo.



METSÄSTÄ SAHALLE – SUOMALAISEN PUUN LÄHTEILLÄ

Kuva: Laura Vesa

Teksti: Päivi Stenroos

Brittiläisen asiakkaamme, Jewson-rakennustarvikeketjun myyntihenkilöstöä kävi kesällä tutustumassa suomalaisen metsätalouteen UPM:n vieraana. Tarkoituksena oli syventää henkilöstön ymmärrystä puun matkasta metsästä valmiiksi tuotteeksi. Vierailukohteina olivat niin Seikun ja Korkeakosken sahlat kuin laadukas mäntymetsä Juupajoella.

Maailmanlaajuiseen Saint-Gobain -ryhmään kuuluva Jewson-ketju pitää tärkeänä sitä, että henkilöstö tuntee myymänsä tuotteet alusta loppuun. "Kun myymäläpäällikkömme ymmärtävät tuotantoketjua syvällisemmin, he pystyvät välittämään tietonsa omille asiakkailleen ja voivat auttaa heitä löytämään parempia ratkaisuja", sanoo **Martin Stevens**, joka toimii Saint-Gobain Building Distribution UK:n tuotejohtajana.

Metsäkoneen nopea ja täsmällinen työtahti oli ensimmäinen asia, joka kiinnitti vieraillevan brittirahmahan huomion. Kun kuljettaja oli pysäyttänyt koneen, vierailijat pääsivät tutkimaan ohjaamoa. "Tekniikka herättää aina innostusta näillä vierailuilla", Stevens naurattaa.

Ryhmää kiinnosti myös tietää, mitä hakuiden jälkeen tapahtuu. Saint-Gobainissa yritysvastuu otetaan vakavasti, ja kestävä kehitys on sen hankinnoissa ensisijainen kriteeri. Stevens toteaa, että on hyvä nähdä omin silmin, miten hakuuetoimalla toimitaan ja kuulla esimerkiksi se, että uudet taimet istutetaan jo seuraavana keväänä.

Korkeakosken sahalla vieraat saivat

käytännön tietoa sahatavaraalaaduista ja saattoivat jopa nähdä heille lähdessä olevia sahatavaraapaketteja.

KATSO VIDEO
– Saint-Gobain vierailulla suomalaisessa metsässä!

Saint-Gobain on globaali asuin- ja teollisuusrakentamisen yritys ja UPM Timberille tärkeä asiakas, jonka kautta suomalainen puu matkaa maailmalle mitä moninaisimpiin kohteisiin. Stevens arvioi, että puun tulevaisuus näyttää brittimarkkinoilla hyvältä. "Viime vuosina on syntynyt uusia puutuotteita ja -innovaatioita, ja puun käyttö asuinrakentamisessa on lisääntynyt."

*Martin Stevens,
Saint-Gobain building
Distribution UK:n
tuotejohtaja.*

HAVAINTOJA SUOMALAISESTA METSÄTALOUSTESTA

- + Metsät kattavat 75 prosenttia pinta-alasta!
- + Metsätieto kulkee digitaalisesti
- + Suomen metsät ovat kestävästi hoidettuja
- + Suomalaiset tekevät, mitä lupaavat
- + Ympäristövastuu on UPM:lle ykkösasia



KANSAINVÄLISESSÄ **MYYNTIKOKOUKSESSA** VALMISTAUDUTTIIN VUOTEEN 2018

UPM Timberin kansainvälinen myyntitiimi ja strategisten markkinoiden agentit kokoontuivat Tampereelle Rosendalin kauniiseen järvimaisemaan marraskuun lopussa. Päivien tärkein tavoite oli valmistautua huolellisesti ensi vuoden myyntityöhön ja asiakkaiden palvelemiseen.

Päivien aikana juhlistettiin myös Suomen 100-vuotis-juhlavuotta ja maisteltiin suomalaisia ruokaklassikoita.

Vuosittain järjestettävä kansainvälinen myynti-

kous on myyntihenkilöstölle vuoden tärkein tapahtuma, jossa jaetaan myös parhaita käytäntöjä ja oppeja kollegoiden kesken. Sen avulla luodaan yhä parempaa palvelua asiakkaillemme.



*100-vuotiaan Suomen
kunniaksi ikoniset maamerkit
ympäri maailmaa saivat
sinivalkoisen valaistuksen.*

ISO-BRITANNIAN **ASIAKASPÄIVÄ** KESKITTYI **PITKÄAIKAISTEN KUMPPANUUKSIIEN** SYVENTÄMISEEN

Syventääksemme yhteistyötä ja pitkäaikaisia kumppanuuksiamme järjestimme Iso-Britanniassa mielenkiintoisen asiakaspäivän historiallisella Newmarketin raviradalla. Päivä koostui mielenkiintoisista esityksistä ja keskusteluista ja se huipentui vauhdikkaisiin ravikisoihin.

Iso-Britannian markkina on UPM Timberille merkittävä markkina ja muun muassa Korkeakosken sahan suurin yksittäinen vientimarkkina. Toimitamme Iso-Britanniaan sekä mänty- että kuusisahatavaraa lähinnä puusepänteollisuuteen, jossa sahatavaraa jalostetaan edelleen esimerkiksi ikkunan-

puiteiksi, oviksi, oven karmeiksi ja sisustus-paneeleiksi.

*Haluamme kiittää kaikkia asiakkaitamme,
jotka tekivät päivästä mahdollista heidän
länälöollään ja innostuneisuudellaan.*



SOILI KUUSISTO

UPM TIMBERIN MYYNNIN JA TOIMITUSKETJUN KEHITYS

Soili Kuusisto on nimitetty myynnin ja toimitusketjun kehityksen senioriasiantuntijaksi ensi vuoden alusta alkaen. Hänen vastuulleen tulee projekti, joka pyrkii parantamaan myynnin ja toimitusketjun prosesseja ja teknologioita UPM Timberissä. Soili siirtyy UPM Timberin tarralaminaattia valmistavasta UPM Rafatacista, jonka palveluksessa hän ehti työskennellä 15 vuotta, viimeiseksi kehityspäällikkönä asiakasrajapintaratkaisuisissa.

Metsäteollisuus on metsätalouksinsinööriksi aikoinaan opiskelleen Soilin sydäntä lähellä. "Opiskelussa yhdistyivät sekä metsätalous että kaupallinen ala, jotka ovat kumpikin minulle tärkeitä aloja," sanoo Soili.

Tuleva senioriasiantuntija tekee paluun juurilleen: hän aloitti uransa Korkeakosken sahalla vuonna 1993, jossa työskenteli useana kesänä. "Valmistumisen jälkeen kävin hankkimassa kokemusta maailmalta ja työskentelin sahatavaran agenttitoimistossa Brysselissä reilun kahden vuoden ajan. Silloin tutuksi tulivat sekä asiakkaat Benelux-maissa, Ranskassa ja Pohjois-Afrikassa että pohjoismaiset sahatavarantoimittajat ja -agentit", kertoo Soili.



Hän kokee UPM Timberin asiakaslupauksen omakseen ja odottaa innolla tulevia työtehtäviä. "Uudessa roolissani odotan eniten yhteisiä onnistumisia toimintamallien tehostamisessa ja yhdenmukaistamisissa. On myös hienoa olla mukana kehittämässä nykyaikaisia työkaluja myynnin ja toimitusketjun tueksi. Painopistealueita työssäni tulevat olemaan lisäksi helppous asioida timberiläisten kanssa eri kanavia ja moderneja työkaluja käyttäen, avaa Soili vastuualueitaan. Hän uskoo, että kumppanuus ja lisäarvon tuottaminen asiakkaalle ja erottautuminen kilpailijoista erinomaisen palvelun avulla takaa UPM Timberin menestymisen jatkossakin".

POHJOISMAINEN PUU KIINNOSTAA KIINALAISPERHEITÄ

Teksti: Benjamin Li Chun-hoi

Kuva: Tuomas Harjumaaskola

Kiinalaisperheet suosivat pohjoismaisesta puusta valmistettuja lastenkalusteita.

Äkkäämmät kiinalaiset suosivat yleisesti mahongista, päärynäpuusta tai santelipuusta valmistettuja huonekaluja, mutta nuorempi sukupolvi haluaa kotiin kevyempiä, ekologisia puukalusteita. Ympäristötietoiset keskiluokkaiset perheet ovat valmiita maksamaan enemmän erityisesti lasten käyttöön suunnatuista korkealaatuisista ja myrkyttömistä tuotteista. Suomalaisella puulla on hyvä maine tiedostavien kiinalaisten kuluttajien keskuudessa.

SUOMALAISTA KUUSTA KIINAAN

UPM Timberin asiakas Sampo Kingdom Household Co., Ltd. on merkittävä kiinalainen huonekaluvalmistaja. Shenzhenissä toimiva yhtiö on 17 vuoden ajan erikoistunut suomalaisesta kuusesta valmistettuihin lasten ja nuorten huonekaluihin.

Yhtiön tuotteet edustavat kolmea eriyllisuuntausta: skandinaavista, amerikkalaista sekä kiinalaista minimalismia. Yhtiön tyypillisiä asiakkaita ovat nuoret, hieman

yli 25-vuotiaat avioparit, joiden lapset ovat 2–10-vuotiaita.

Kiinalaiset vanhemmat hankkivat yleensä lastensängyn, kun lapsi täyttää kolme vuotta. Se symboloi lapsen itsenäistymistä. Lasten huonekaluja hankitaan myös heinäkuussa lasten päivän kunniaksi sekä syntymäpäivinä sekä koulun ja päiväkodin loma-aikaan.

TURVALLINEN JA LUONNOLLINEN

Shenzheniläisen kuntokeskuksen johtaja **Frank Tang** ja hänen vaimonsa **Janet Zhang** etsivät kolmevuotiaalle pojalleen pöytää. He valitsivat Sampo Kingdomin

”Turvallisuus on meille tärkeä kriteeri lastenkalusteiden valinnassa

– Frank Tang

tutkittuaan ensin vaihtoehtoja internetissä ja kuultuaan ystäviensä suosituksia.

Koko perhe kävi myymälässä yhdessä, ja poika sai valita pöytänsä itse. ”Tämän päivän kiinalaiset lapset ovat melko itsenäisiä ja voimakastahtoisia”, Frank toteaa nauraen.

Pöytä on luonnonpuuta eikä sitä ole värjätty. Poika ei vielä osaa lukea, mutta hän asettaa mielellään pöydälle valokuvia ja leluja.

Frankille turvallisuus oli tärkeä kriteeri lastenkalusteen valinnassa.

”Haluan tietää, mistä materiaaleista kaluste on valmistettu. Lisäksi yhtiön luotettavuus on minulle tärkeää. Haluan selvittää, onko yhtiö saanut negatiivista julkisuutta ja millaisia ympäristöpäästöjä valmistuksesta aiheutuu.”

Pariskunta sisustaa kotinsa luonnollisilla puukalusteilla. ”Yksinkertainen, minimalistinen ja käytännöllinen pohjoismainen tyyli on suosittua Kiinassa. Se viehättää samasta syystä kuin Applen iPhone”, Frank sanoo.

SOSIAALINEN MEDIA VAIKUTTAA

Kerrossänky voi olla pariskunnan seuraava ostos, sillä he harkitsevat toisen lapsen hankkimista.

”Turvallisuus on meille tärkeä kriteeri lastenkalusteiden valinnassa”, sanoo Frank Tang.

Kiina luopui yhden lapsen politiikasta vuonna 2015, ja tänä päivänä yhä

useampi kiinalaisperhe haluaa toisen lapsen. Lasten tuotteita ja palveluita tarjoavat erikoisliikkeet ovat lakiuudistukseen tyytyväisiä.

Sampo Kingdomin brändijohtaja **Cheney Chanuang** uskoo, että kahden lapsen politiikka kasvattaa selvästi lastenkalusteiden kysyntää Kiinassa seuraavan 10 vuoden aikana.

Yhtiöllä on tällä hetkellä Kiinassa 800 liikettä, ja 1000 liikkeen rajan odotetaan rikkoutuvan ensi vuonna. Sampo Kingdom on osallistunut aktiivisesti yritysvastuuhankkeisiin, minkä toivotaan myös vahvistavan yhtiön brändikuvaa ja lisäävän suositteluja. Internetin keskusteluryhmien ja WeChatin kaltaisten sosiaalisen median kanavien merkitys on suuri. Mieliä vaikuttavien ja läheisten ystävien näkemykset vaikuttavat ostopäätöksiin merkittävästi.

UPM Timberin asiakas Sampo Furniture on yksi Kiinan suurimmista lastenhuonekaluvalmistajista. Sampo Kingdom tarjoaa perheille viihtyisiä ja käytännöllisiä sänkyjä sekä muita suomalaisesta puusta valmistettuja tuotteita. ”UPM Timberin yksi suurimmista markkinoista on Kiina, jossa pääloppukäyttösegmenttimme on huonekaluteollisuus. Lasten huonekalut ovat merkittävä loppukäyttöalue meille Kiinassa, kertoo UPM Timberin myynnin ja toimitusketjun hallinnan johtaja **Mikko Hyvärinen**.