



# **KUUTIO® puukauppapaikka - tilannekatsaus** **MMM puumarkkinatyöryhmä 4.10.2022**

**Aku Mäkelä, toimitusjohtaja, Suomen Puukauppa Oy**

# Katsauksen sisältö

- Yhteenveto

## **KUUTIO®**

- Mikä on KUUTIO® puukauppapaikka
- KUUTIO® asiakastyytyväisyys
- KUUTIO® käyttö

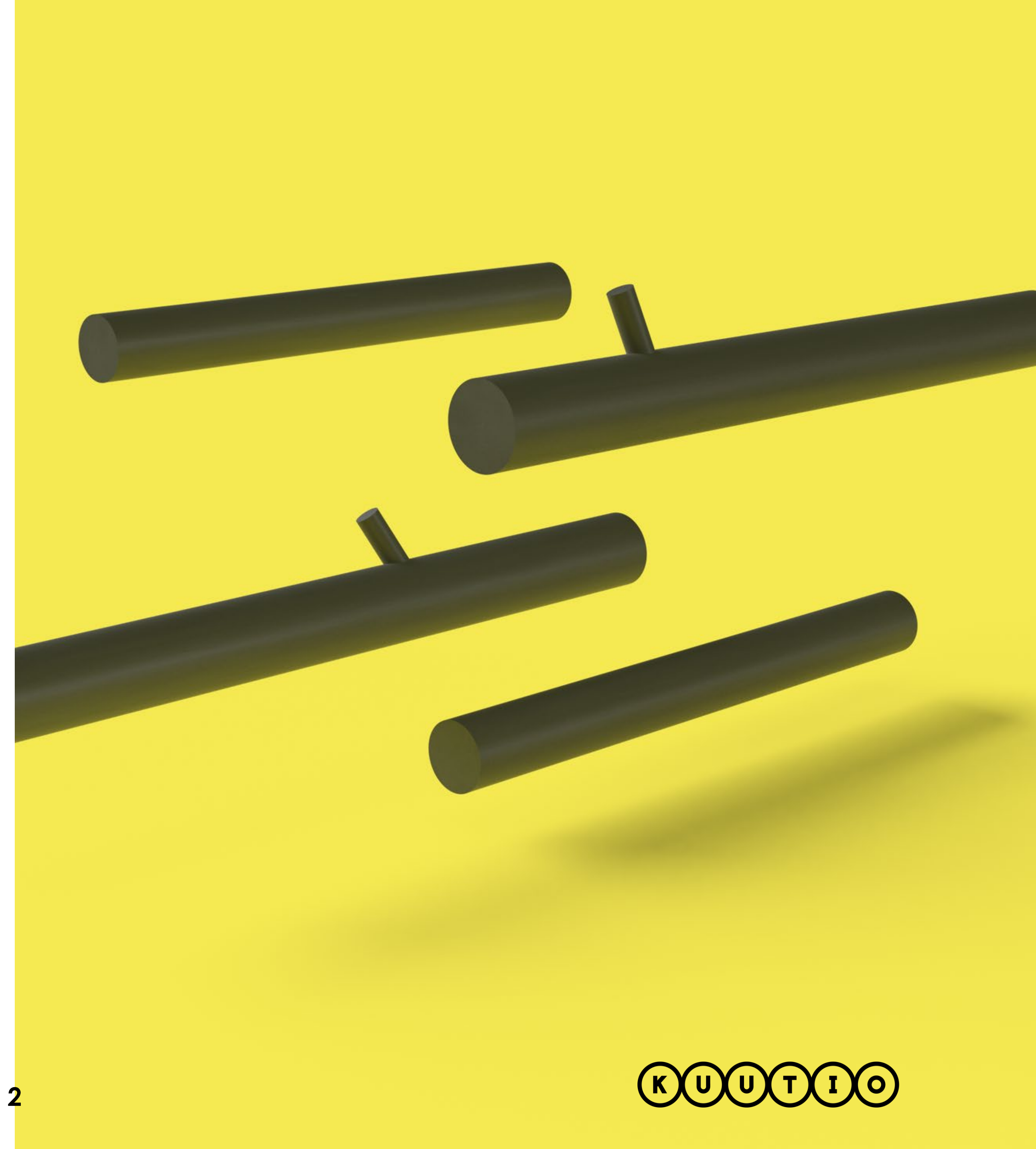
## **SUOMEN PUUKAUPPA OY**

- Suomen Puukauppa Oy:n osakkaat
- Hallitus ja organisaatio
- Taloudellinen tilanne

## **STRATEGIA**

- Strategiset tavoitteet 2022
- Strategiatyö tehdään loppuvuoden 2022 aikana vuosille 2023-2025

## **KESKUSTELU**



# Yhteenveto

**KUUTIO.fi** on toukokuussa 2017 avattu maailman ensimmäinen kaikille avoin ja tasapuolinen puumarkkinapaikka. Kuution avulla yksityismetsänomistaja voi kilpailuttaa puukaupat joko ammattilaisen, kuten MHY:n valtakirjakauppapalvelun avulla tai omatoimisesti. KUUTIO.fi käyttö on yksityismetsänomistajalle maksutonta.

KUUTIO.fi:n tavoitteena on parantaa puumarkkinoiden toimintaa läpinäkyvyyttä parantamalla sekä lisätä tietoturvaa, virheettömyyttä ja tehokkuutta eri puumarkkinaosapuolille. KUUTIO.fi avulla hyödynnetään tehokkaasti maailman parasta metsävaratietoa, metsään.fi ja laadukasta standardointityötä, jota Suomen metsäalalla tehdään.

KUUTIO.fi puukauppapaikan avulla on tehty 1400 miljoonan euron edestä lähes 50 000 yksityismetsänomistajan puukaupat, yhteensä yli 27 milj. m<sup>3</sup>. Kaikista Kuution avulla tehdyistä puukaupoista 90 % on yksityismetsänomistajien puukauppoja. Suomen puunostovolyymista Kuutiota hyödyntää noin 97 % ja nykyään hyvin aktiivisesti. Metsänhoitoyhdistyksistä mukana on alle puolet ja toistaiseksi ainoastaan noin 12 MHY:tä hyödyntää täysimääräisesti Kuutiota.

KUUTIO.fi:n kehittämisestä ja ylläpidosta vastaa **Suomen Puukauppa Oy**, jonka äänivalta ja omistus jakaantuu tasan 50-50 myyjien ja ostajien välillä. **Suomen Puukauppa Oy:n tasapainoisen omistusrakenteen ja KUUTIO.fi:n mahdollisti MMM:n kärkihankerahoitus yhteensä 500 000 EUR.** Puumarkkinaosapuolten aktiivinen osallistuminen kehitystyöhön on mahdollistanut Suomen Puukauppa Oy:lle erittäin kustannustehokkaan toiminnan - olemme pystyneet operoimaan huomattavasti alun perin suunniteltua pienemmillä investoinneilla ja kustannuksilla.

Suomen Puukauppa Oy tekee strategiatyön loppuvuoden 2022 aikana ja luo strategian vuosille 2023-2025.



LUOTTAMUKSELLINEN

# KUUTIO®







## Metsänomistajat

- Puukaupan kilpailutus joko metsäammattilaisen, kuten Metsänhoitoyhdistyksen avulla tai omatoimisesti
- Pysty- ja hankintakaupat sekä kaikki hinnoittelutavat
- Yhteydenottopyynnöt alueelliselle metsäammattilaiselle
- Yksityismetsänomistajalle maksuton

## Metsänhoitoyhdistykset ja muut puunvälittäjät

- Puukauppojen kilpailuttaminen metsänomistajan puolesta
- Metsänomistajien palvelukanava

# KUUTIO<sup>®</sup> puukauppapaikka

Työkalu, joka yhdistää puukaupan osapuolet.  
Kaikki kauppatavat tehokkaasti.

## Puunostajat

- Puukaupan tarjousten tekeminen
- Yhteydenottopyyntöjen ja tarjouspyyntöjen tarkastelu

## Myyjäorganisaatiot

- Kaupungit, kunnat, seurakunnat, yhteismetsät ja rahastot
- Puukauppojen kilpailutus



# Kuutiossa voi metsänomistaja kilpailuttaa puukaupat joko:

1. MHY:n valtakirjakaupalla
2. Omatoimisesti



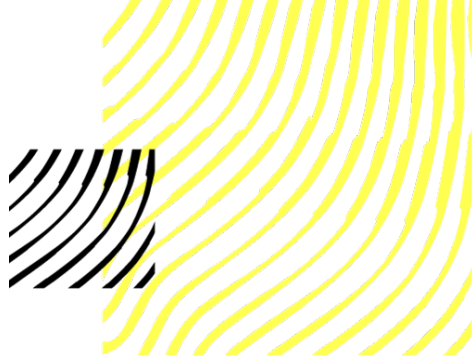
LUOTTAMUKSELLINEN

# KUUTIO<sup>®</sup> ASIAKASTYYTYVÄISYYS





# KUUTIO® vahvuudet



## Organisaatiovastaajat:

### TOP 3:

1. Helppous
2. Nopeus
3. Käytettävyys

## Metsänomistajat:

### TOP 3:

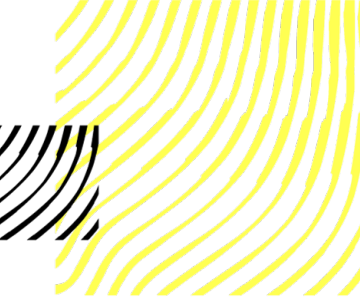
1. Helppous
2. Nopeus
3. Ostajien tavoitettavuus



(Innolink 2022, kysytty spontaanisti eli avoimella kysymyksellä, N=650)







# Asiakaskokemuksia

## Digitaalinen työkalu ammattilaiselle

"Meillä Kuution käyttö on lähes jokapäiväistä, sataprosenttista. Kaikissa puukaupoissa, jotka laitetaan julkiseen myyntiin, käytämme Kuutiota."

**Kari Salo**  
Johtaja  
Metsänhoitoyhdistys Siikalakeus



"Olen käyttänyt Kuutiota heti alusta lähtien. Tarjouspyynnöt saa Kuution kautta kätevästi nappia painamalla kaikille palvelussa mukana oleville ostajille."

**Sakari Hautala**  
Metsäasiantuntija  
Metsänhoitoyhdistys Keski-Suomi



Tutustu käyttäjien kokemuksiin [kuutio.fi](https://kuutio.fi)



Helpoin tapa myydä puuta

## "Kuutio säästää kolme tuntia kilpailutusta kohti"



"Digitaalinen markkinapaikka Kuutio on tuonut lisää tehoa ja virheettömyyttä puukaupan kilpailutuksiin. Päijänteen Metsänhoitoyhdistys sai uuden toiminnanohjausjärjestelmänsä kautta tarjouspyynnöt ja tarjoukset kulkemaan automaattisesti järjestelmien välillä, mikä toi

jopa odotettua suuremmat hyödyt.

"Säästämme jopa enemmän työaikaa kuin odotimme. Turha käsityö jää pois ja aikaa säästyy varovaisesti arvioituna tunnista kolmeen tuntiin kilpailutusta kohti, ja virheiden määrä vähenee.

Toimihenkilöillä jää näin aikaa enemmän varsinaiseen asiakastyöhön eli metsänomistajien palvelamiseen", Päijänteen Metsänhoitoyhdistyksen toiminnanjohtaja **Petri Takalo** kertoo.

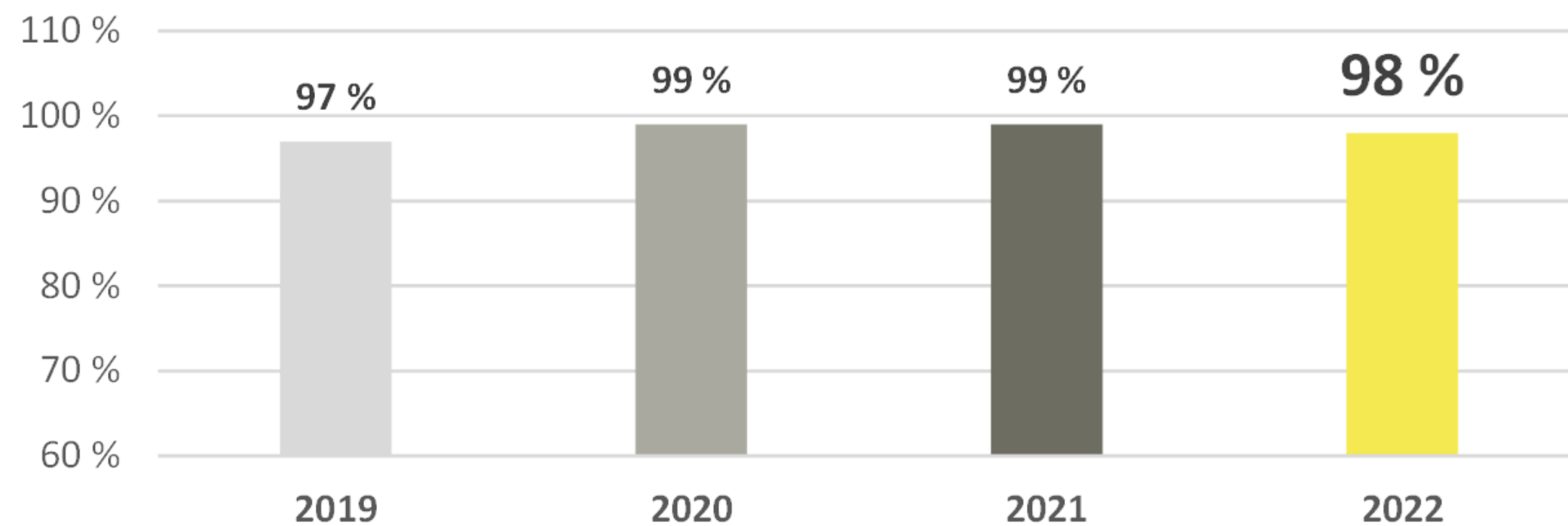
Kuutio on kaikille avoin ja metsänomistajille maksuton alusta, jolla puukaupat voi hoitaa ammattilaisen avustamana tai itsenäisesti, jos haluaa. Kuution kautta kulkevasta kolmesta puukaupasta kaksi tehdään valtakirjalla. Enimmillään Kuution avulla on tehty liki puolet yksityismetsien kuukausitason puukaupoista.

"Me kilpailutamme kaikki myyntiin tulevat leimikot Kuutiossa ja hyväksymme jatkossa vain Kuution kautta tulleet tarjoukset valtakirjakaupoihin. Haluamme näin maksimoida sähköisen työkalun tuomat hyödyt", Takalo sanoo.





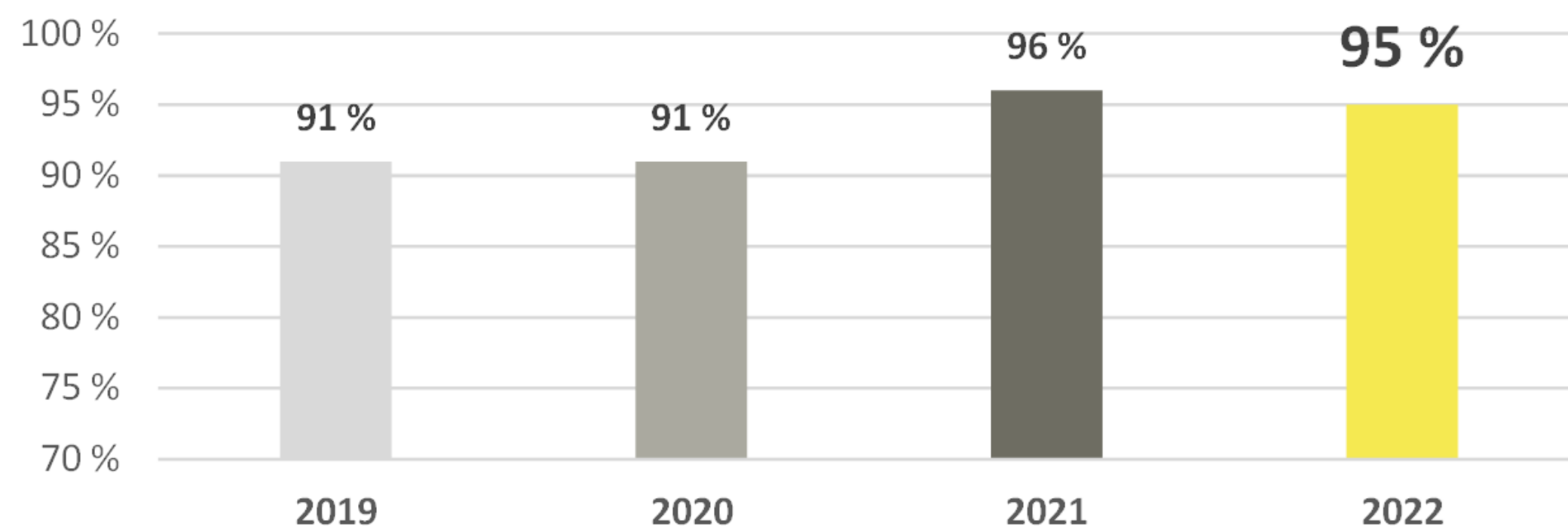
# Yksityismetsänomistajat



98 %

## KÄYTTÖ JATKOSSA

Kuutiota käyttäneistä yksityismetsänomistajista 98 % ilmoittaa käyttävänsä Kuutiota jatkossakin.



95 %

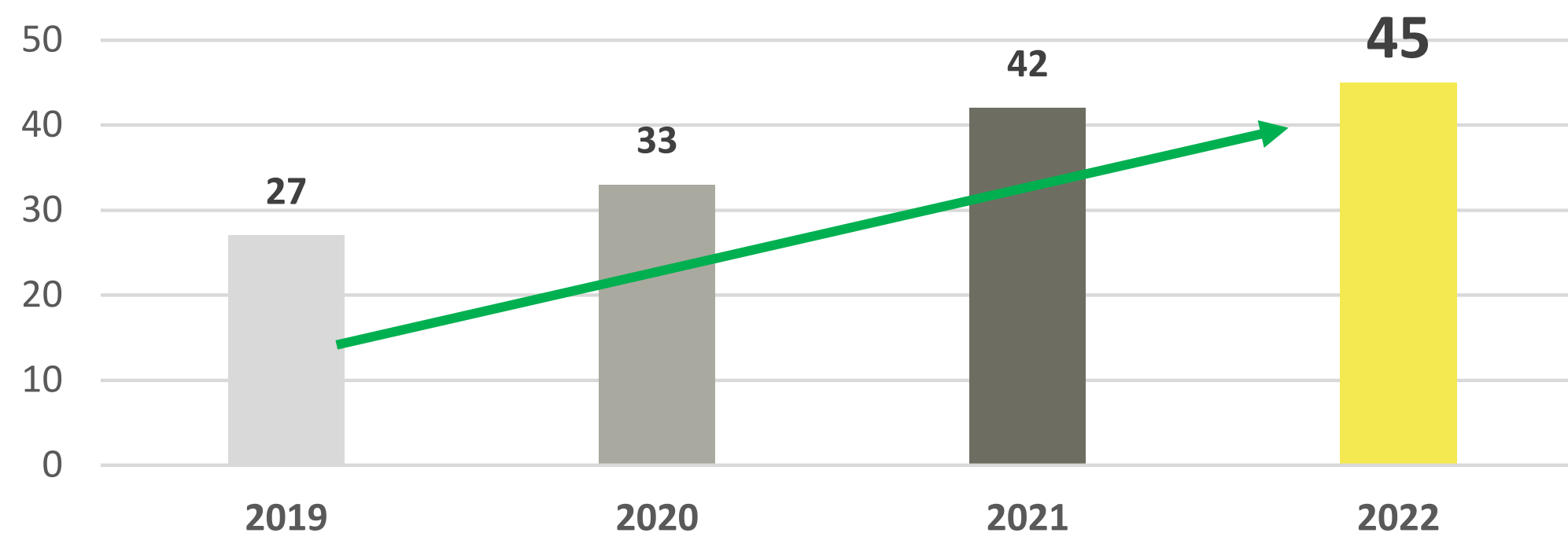
## KÄYTETTÄVYYS

95 % Kuutiota käyttäneistä yksityismetsänomistajista kertoo olevansa tyytyväisiä Kuution käytettävyyteen.

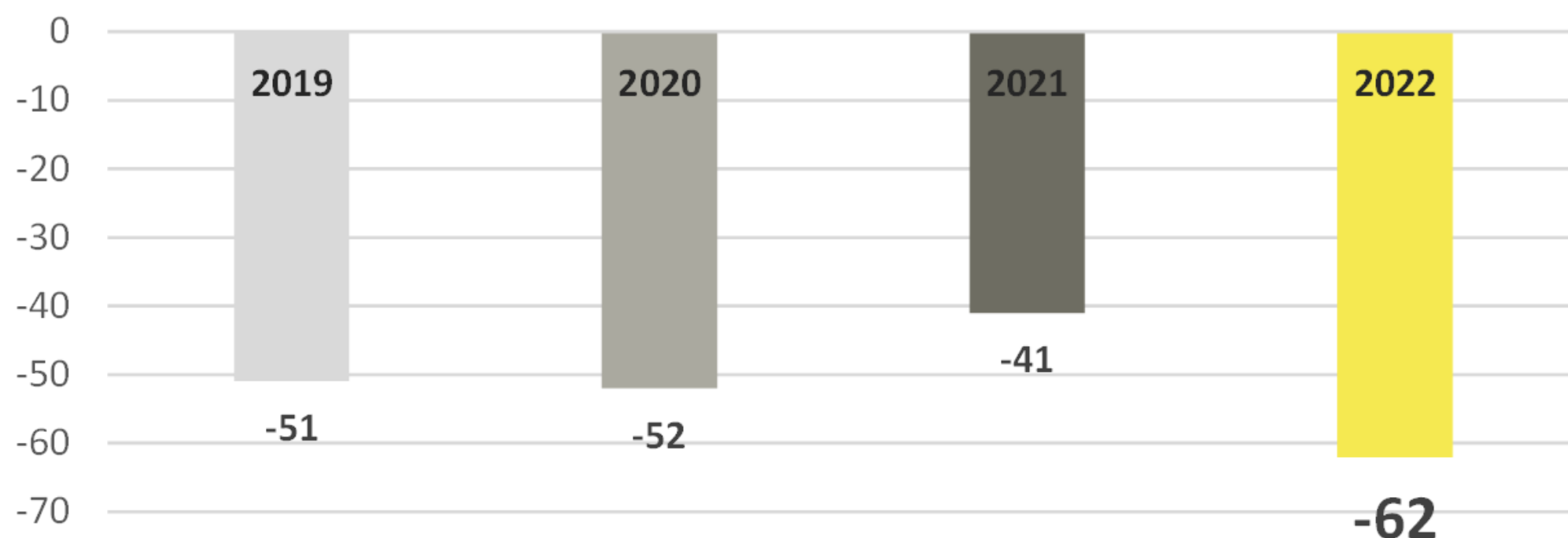




# Metsänomistajat - havaintoja



Kuutiota käyttäneiden metsänomistajien keskuudessa Kuution NPS (45) on nousussa. Huomioitavaa on, että 86% antaa 8, 9 tai 10 arvostelun, ja vain alle 4% 0-5 arvostelun suositteluasteikolla.

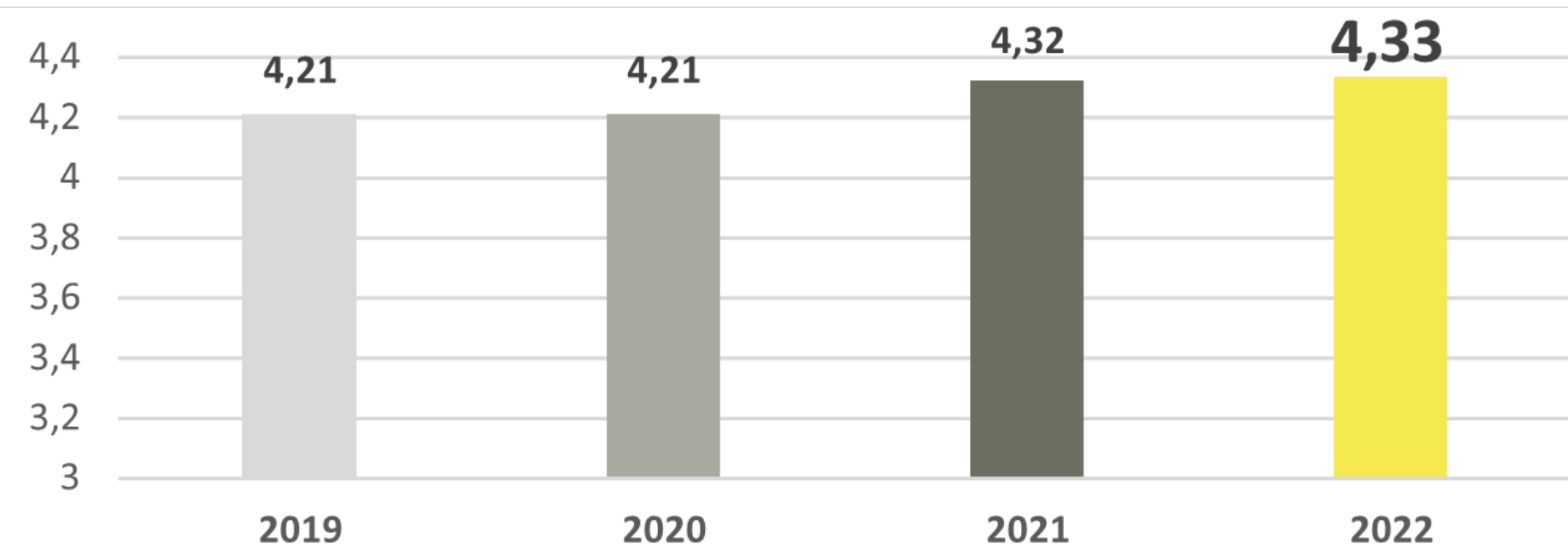


Erityisen alhainen NPS (-62) on niiden vastaajien keskuudessa jotka ovat tehneet yhteydenottopyynnön (tai tarjouspyynnön) Kuutiossa, mutta jääneet ilman vastausta. Tämän ryhmän NPS on myös heikentynyt viime vuodesta.

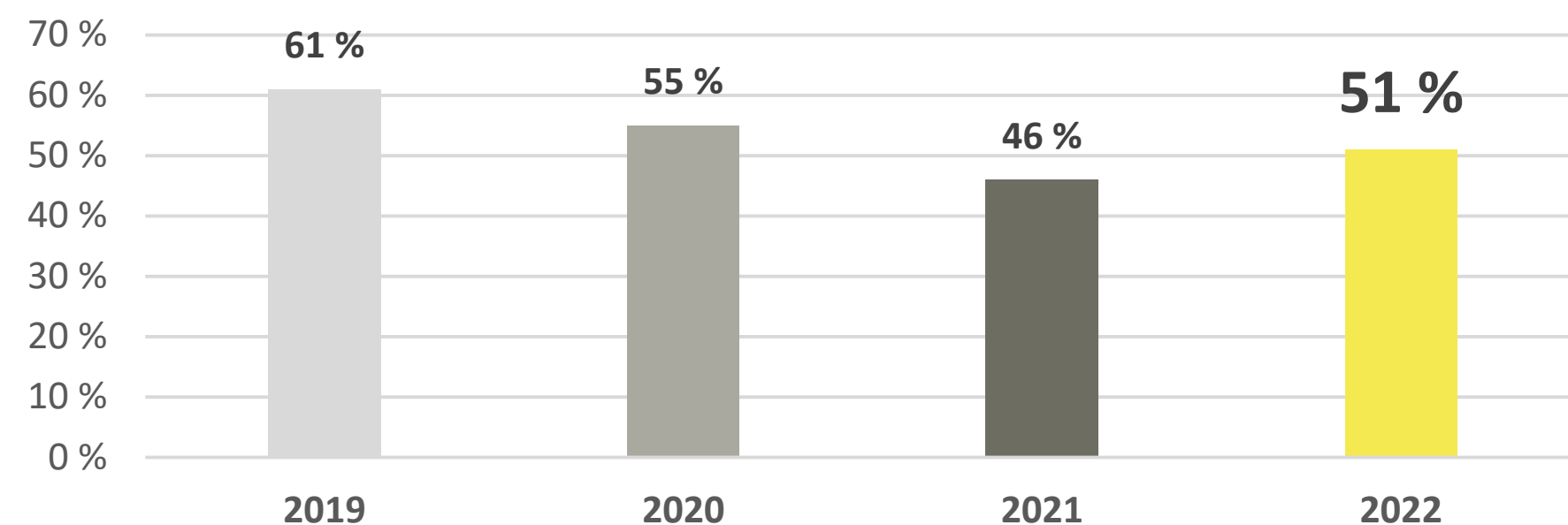




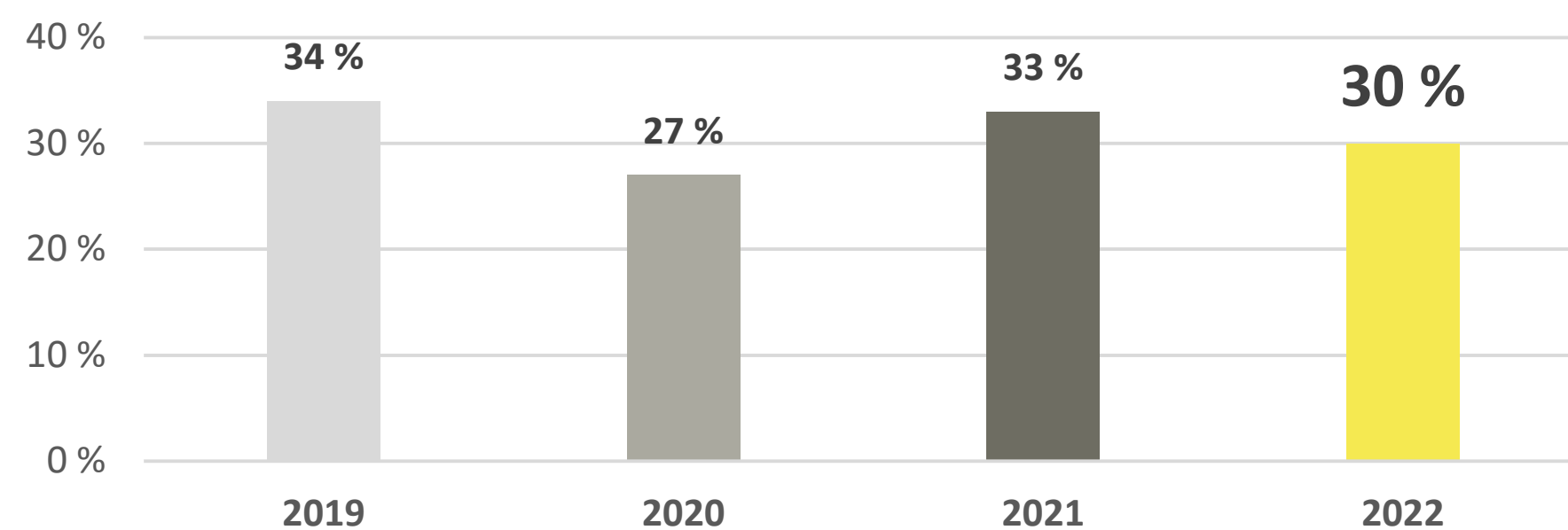
# Metsänomistajat - havainnot



Metsänomistajilla asiakastyytyväisyyden keskiarvo asteikolla 1-5 on parantunut hieman viime vuotiseen verrattuna. Tarjouspyynnön / yhteydenottopyynnön Kuutiossa tehneillä vastaajilla jotka ovat jääneet ilman vastausta, onnistumisarvosanojen keskiarvo on laskenut selvästi (2021: 3,49 -> 2022: 3,24).



51 % metsänomistajavastaajista kokee että suurin kehittämiskohde palveluntarjoajien toiminnassa on aktiivisempi vastaaminen yhteydenottopyyntöihin ja tarjouspyyntöihin.

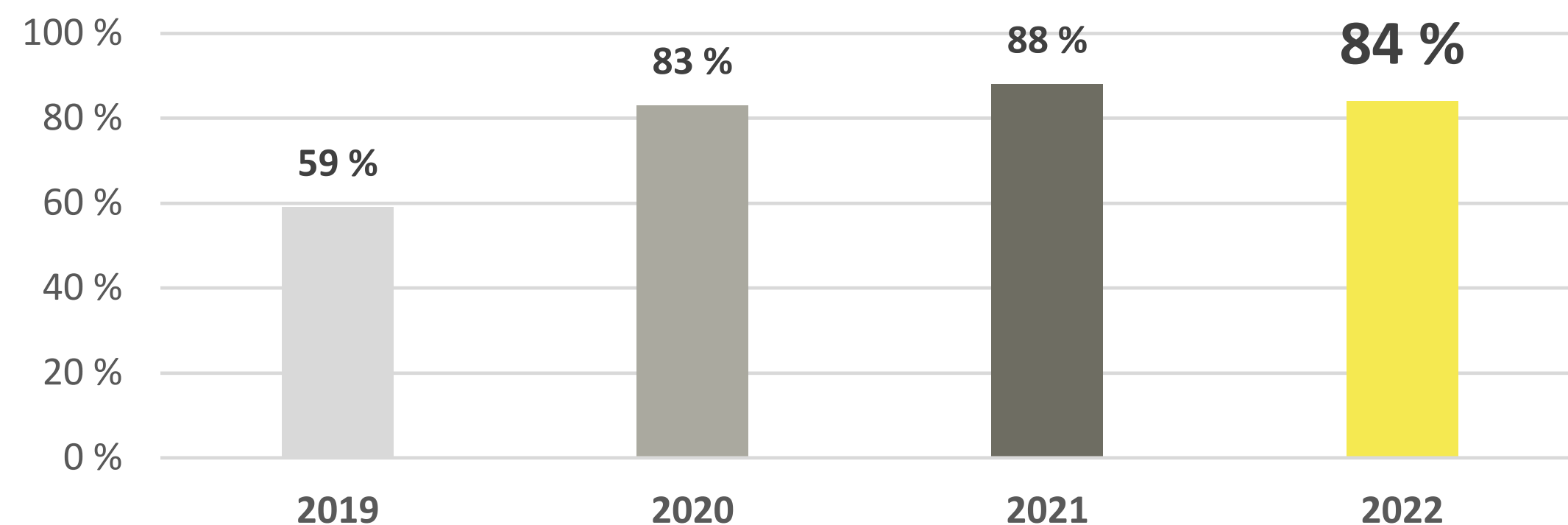


Vastaajilla, jotka ovat tehneet yhteydenottopyynnön / tarjouspyynnön Kuutiossa mutta jääneet ilman vastausta, 30 prosentilla puukauppa on tästä syystä edelleen toteutumatta.

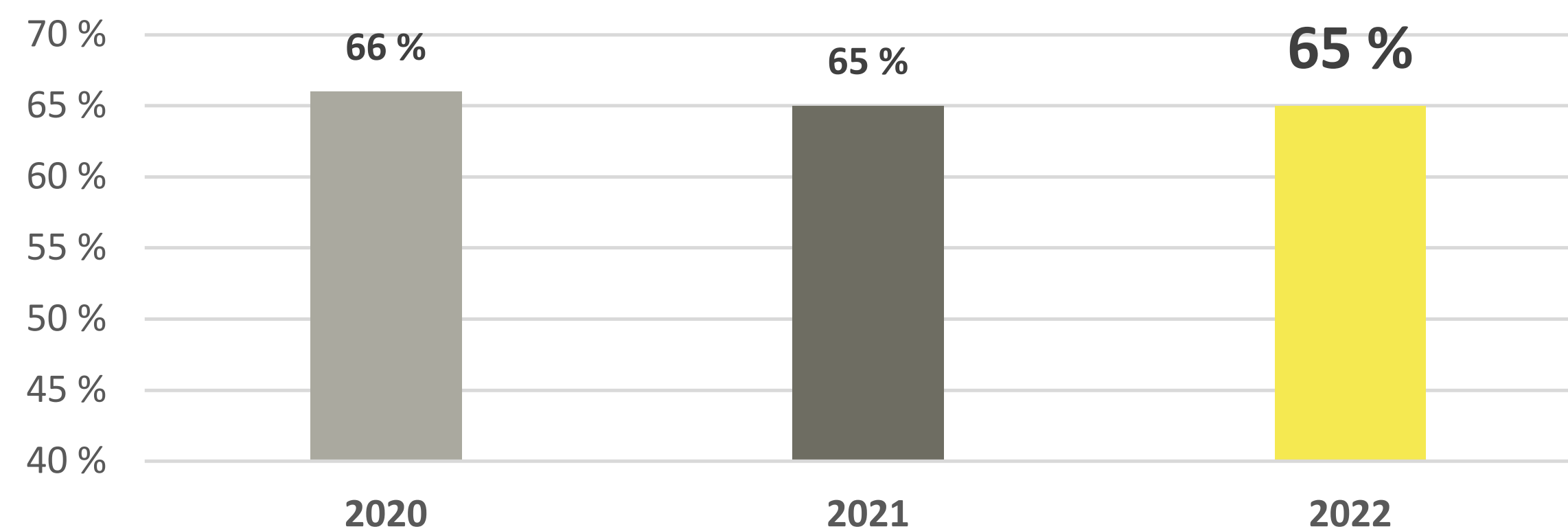




# Ammattilaiset - havaintoja



84 % kaikista organisaatiovastaajista ennustaa Kuution käytön lisääntyvän tai pysyvän vähintään ennallaan.





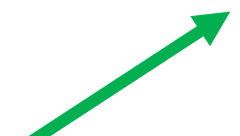

Organisaatiovastaajista 65 % pitää Kuution hinnoittelua erittäin tai melko hyvänä.

E erityisen tyytyväisiä hinnoitteluun ovat johtotason henkilöt (toisaalta osan palautteen mukaan hinnoittelua voisi myös nostaa).





# Organisaatiovastaajat - yhteenveto

	Metsänhoitoyhdistys	Ostajat
Ylin johto	 <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">3,58</span> (Vaihteluväli 3,00 – 4,10)	 3,33 (Vaihteluväli 2,40 – 4,03)
Toimihenkilöt	 <span style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">3,84</span> (Vaihteluväli 3,20 – 4,23)	 3,53 (Vaihteluväli 2,88 – 3,94)

Kaksisuuntaisen rajapinnan kautta Kuutiota hyödyntävät ovat selkeästi (+0,55) tyytyväisempiä kuin selaimella käyttävät.



# KUUTIO<sup>®</sup> KÄYTTÖ





# Käyttöaste hinta-alueittain per kvartaali 2017-2022

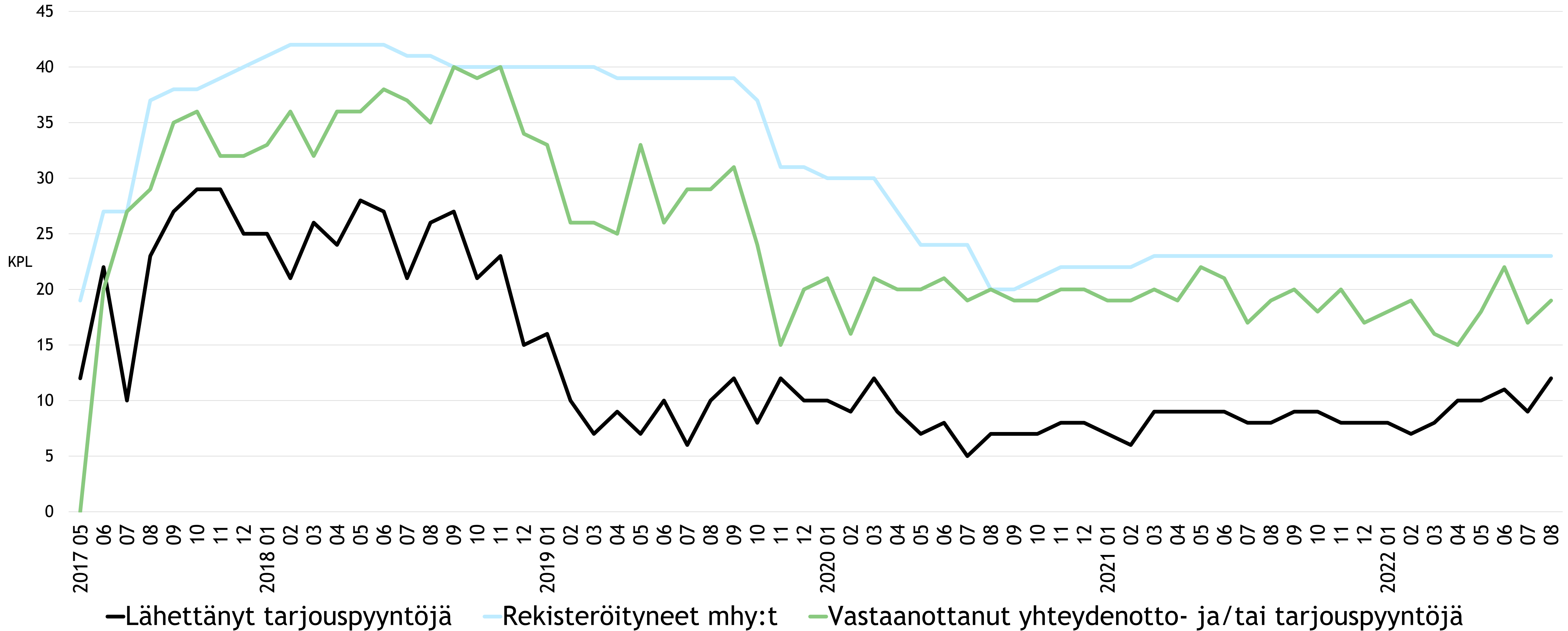
Hinta-alue	2017 Q3	2017 Q4	2018 Q1	2018 Q2	2018 Q3	2018 Q4	2019 Q1	2019 Q2	2019 Q3	2019 Q4	2020 Q1	2020 Q2	2020 Q3	2020 Q4	2021 Q1	2021 Q2	2021 Q3	2021 Q4	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3 (11.9. asti)
Kainuu-Pohjanmaa	19 %	19 %	10 %	20 %	32 %	19 %	11 %	12 %	18 %	11 %	10 %	15 %	10 %	14 %	9 %	13 %	11 %	12 %	5 %	14 %	18 %
Keski-Suomi	48 %	37 %	19 %	28 %	40 %	26 %	5 %	2 %	18 %	24 %	13 %	27 %	29 %	26 %	20 %	29 %	28 %	22 %	13 %	25 %	31 %
Kymi-Savo	22 %	28 %	18 %	25 %	35 %	22 %	7 %	9 %	17 %	18 %	14 %	16 %	15 %	14 %	13 %	18 %	23 %	16 %	15 %	17 %	24 %
Etelä-Pohjanmaa	25 %	18 %	11 %	17 %	17 %	9 %	3 %	5 %	10 %	8 %	5 %	3 %	4 %	2 %	4 %	6 %	6 %	3 %	2 %	2 %	5 %
Etelä-Suomi	19 %	15 %	12 %	17 %	30 %	9 %	4 %	5 %	6 %	4 %	4 %	3 %	2 %	3 %	3 %	3 %	4 %	1 %	5 %	14 %	18 %
Savo-Karjala	14 %	28 %	5 %	9 %	8 %	11 %	3 %	9 %	6 %	12 %	3 %	15 %	3 %	12 %	5 %	4 %	4 %	3 %	2 %	2 %	5 %
Lappi	4 %	1 %	3 %	4 %	18 %	7 %	4 %	4 %	5 %	4 %	3 %	3 %	9 %	4 %	5 %	4 %	8 %	5 %	8 %	5 %	17 %
<b>Koko Suomi</b>	<b>22 %</b>	<b>24 %</b>	<b>12 %</b>	<b>18 %</b>	<b>27 %</b>	<b>16 %</b>	<b>5 %</b>	<b>7 %</b>	<b>12 %</b>	<b>13 %</b>	<b>8 %</b>	<b>14 %</b>	<b>11 %</b>	<b>12 %</b>	<b>9 %</b>	<b>13 %</b>	<b>13 %</b>	<b>10 %</b>	<b>8 %</b>	<b>13 %</b>	<b>18 %</b>

Käyttöaste = Kuutiossa kilpailutetut puukaupat suhteessa puukaupan viikkoseurantaan



# Kuution käyttö: MHY:t

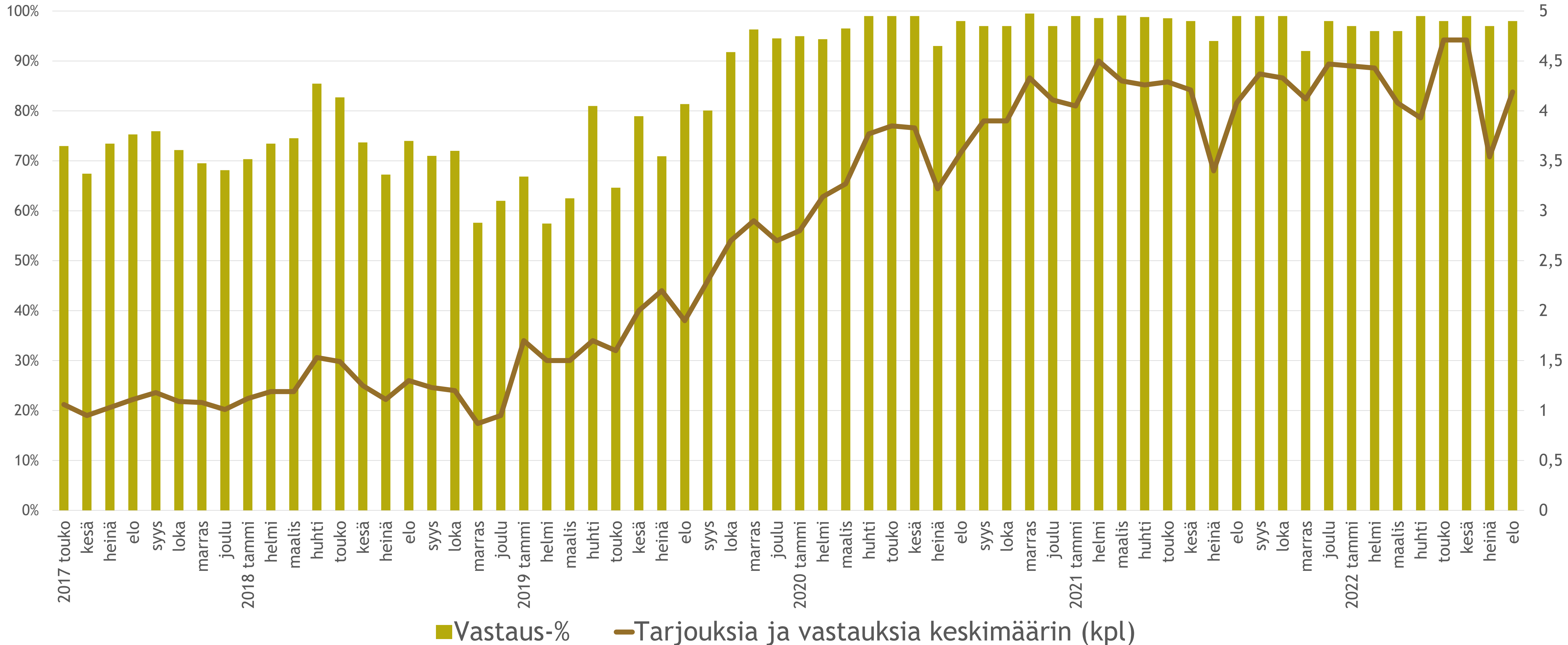
Kuukausittain





# Kuution käyttö: Ostajat

## Tarjouspyyntöihin reagointi



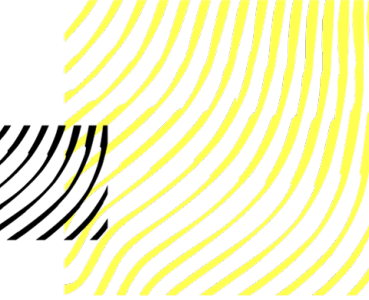


LUOTTAMUKSELLINEN

# SUOMEN PUUKAUPPA OY

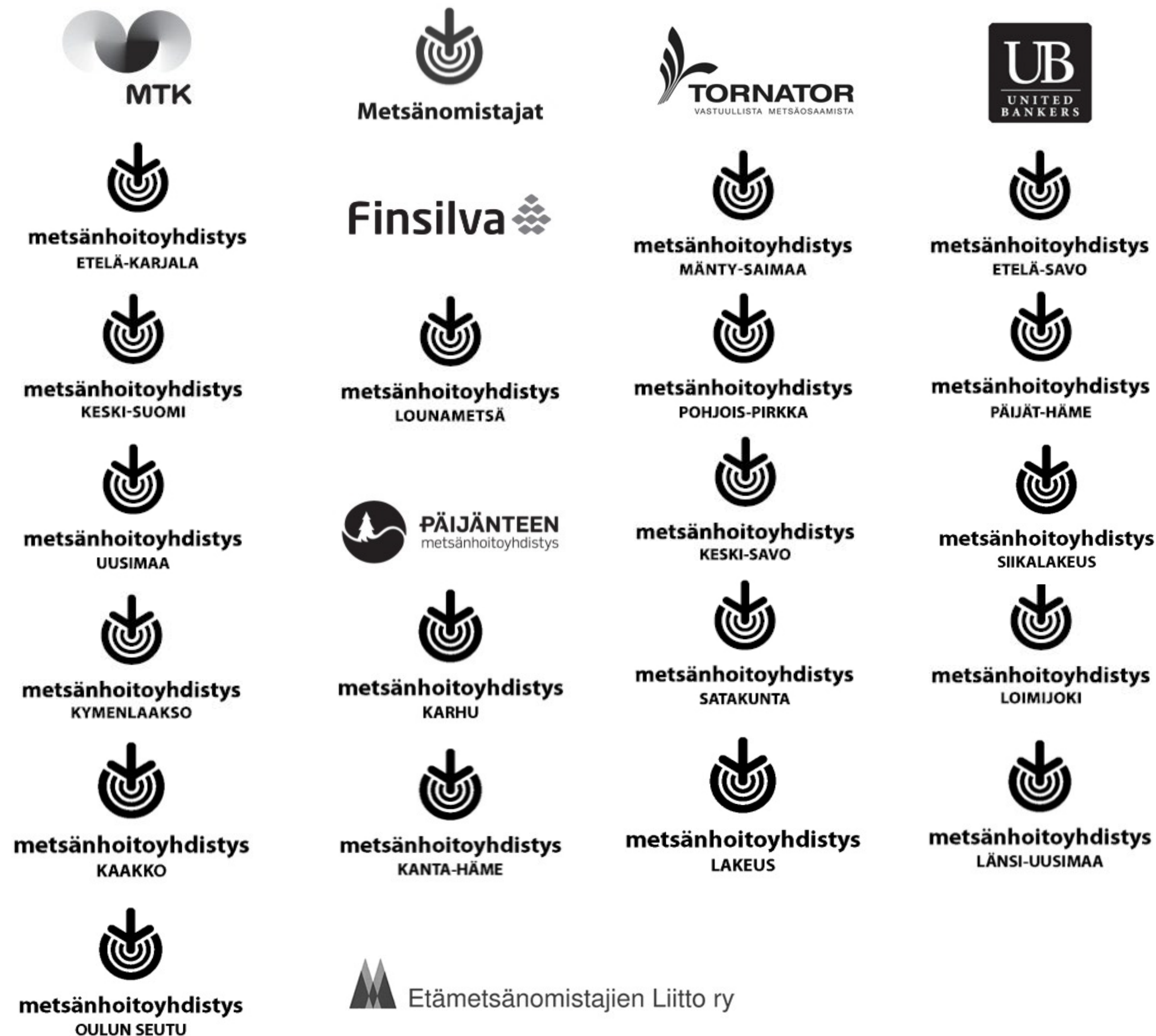






# Suomen Puukauppa Oy:n Osakkaat

## Myyjät, 50 %a

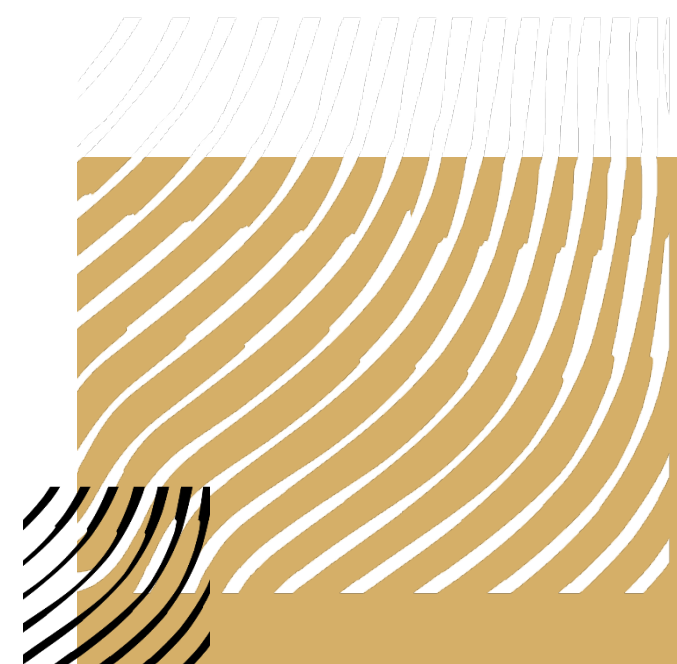


## Ostajat, 50 %





# Suomen Puukauppa Oy 2022



Suomen Puukauppa Oy  
Hallitus

**Juha Ojala**  
Puheenjohtaja

**Jani Riissanen**  
Metsä Group

**Juho Honkela**  
Luvian Saha

**Sami Honkanen**  
Stora Enso

**Marko Mäki-Hakola**  
MTK

**Jussi Linnala**  
MHY Keski-Suomi

**Jarkko Ruukonen**  
MHY Etelä-Karjala

## SUOMEN PUUKAUPPA OY

**Aku Mäkelä**, toimitusjohtaja

**Anssi Aalto**, tuoteomistaja ja projektipäällikkö

**Eevariikka Ruopas**, asiakkuus- ja viestintäpäällikkö





# Osakkaiden osallistuminen kehitykseen

## Tekninen kehittämistyöryhmä

- Henri Mommo, Päijänteen MHY
- Mikko Piisola, MHY Etelä-Savo
- Mikko Eskola, MHYP
- Markku Ekdahl, MTK
- Taija Nummela, Tornator
- Heikki Tuomikoski, Tornator
- Timo Leppälä, UPM
- Timo Järvinen, Versowood
- Sami Kautonen, Stora Enso
- Juha Leskinen, Stora Enso
- Timo Muhojoki, Metsä Group

## Liiketoiminnan sparrausryhmä

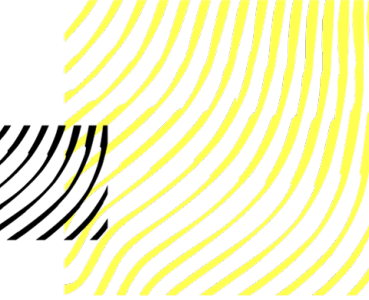
- Jussi Parviainen, MHY Pirkanmaa
- Petri Pajunen, MHY Etelä-Savo
- Petri Takalo, Päijänteen MHY
- Jarkko Ruokonen, MHY Etelä-Karjala
- Markku Ekdahl, MTK
- Jussi Torpo, Versowood
- Petri Tahvanainen, Metsä Group
- Elina Hopponen, Stora Enso
- Panu Kärkkäinen, UPM



# TALOUS

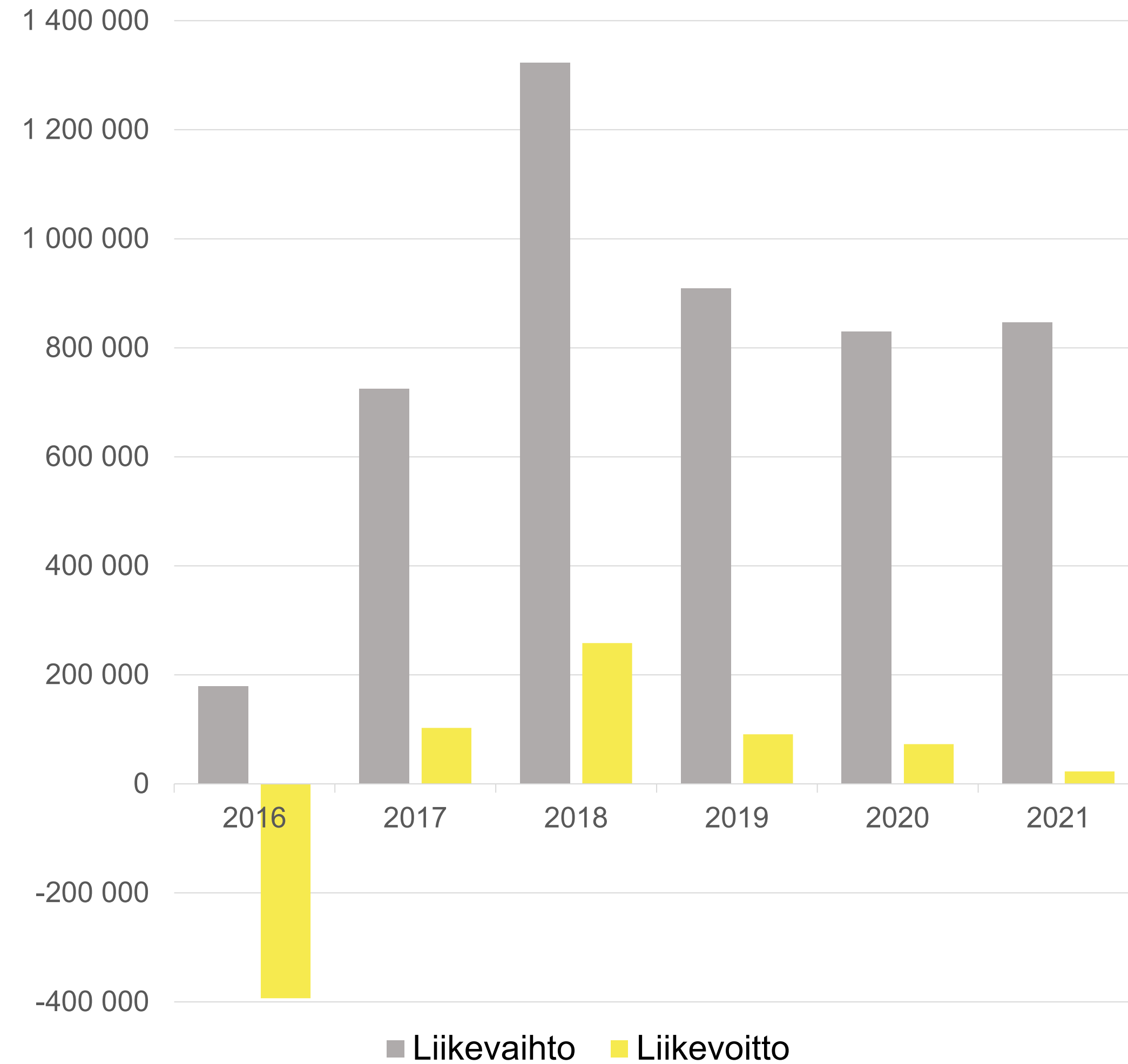




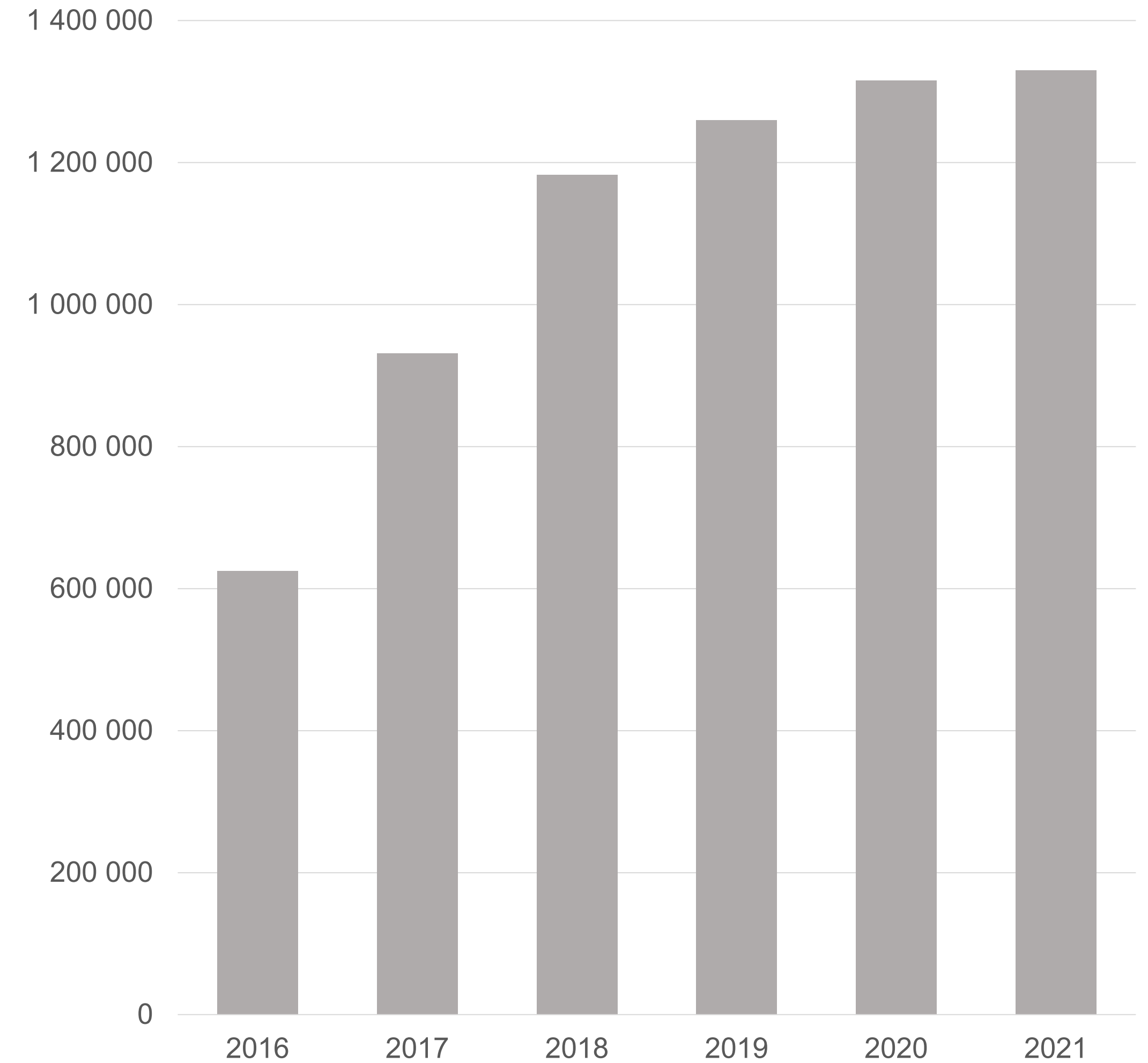


# Talous yhteenveto 2016 - 2021

## LIKEVAIHDON JA LIIKEVOITON KEHITYS



## OMAN PÄÄOMAN KEHITYS







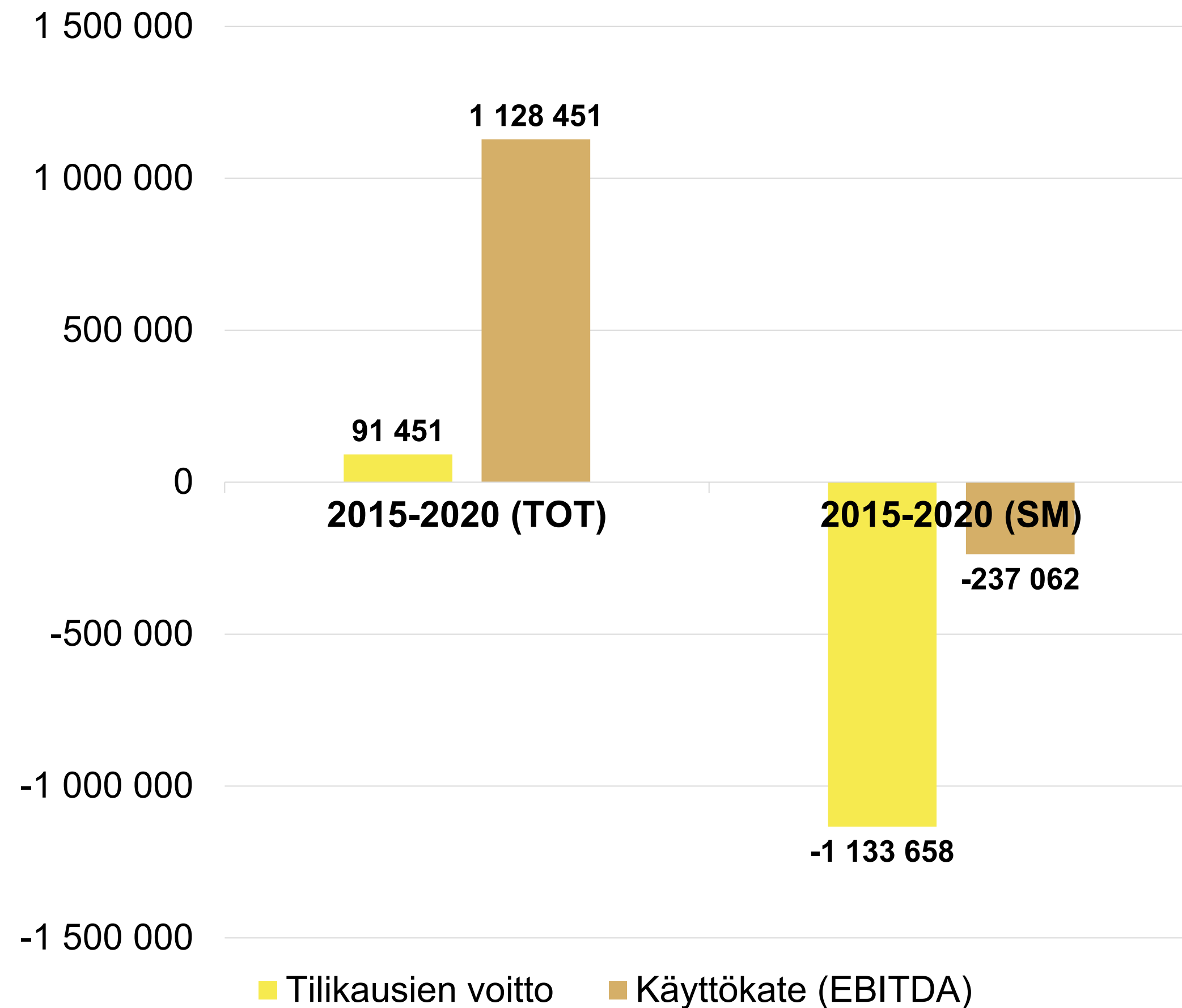
# Talous yhteenveto 2016 - 2021

TUNNUSLUKU	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Käyttökate-%</b>	-157 %	34 %	35 %	35 %	46 %	36 %
<b>Liikevoitto-%</b>	-220 %	14 %	20 %	10 %	9 %	3 %
<b>Nettotulos-%</b>	-220 %	14 %	19 %	8 %	7 %	2 %
<b>Omavaraisuusaste</b>	74 %	68 %	78 %	83 %	78 %	80 %
<b>Quick ratio</b>	1,3	2,9	3,2	3,8	4,2	2,9
<b>Current ratio</b>	1,3	2,2	2,6	2,8	2,2	2,5
<b>Sijoitetun pääoman tuotto</b>	-63 %	11 %	20 %	7 %	5 %	1%
<b>Suhteellinen velkaantuneisuus-%</b>	0 %	35 %	14 %	15 %	30 %	23%
<b>Nettovelkaantumisaste</b>	-38 %	-29 %	-18 %	-36 %	-27 %	-14%



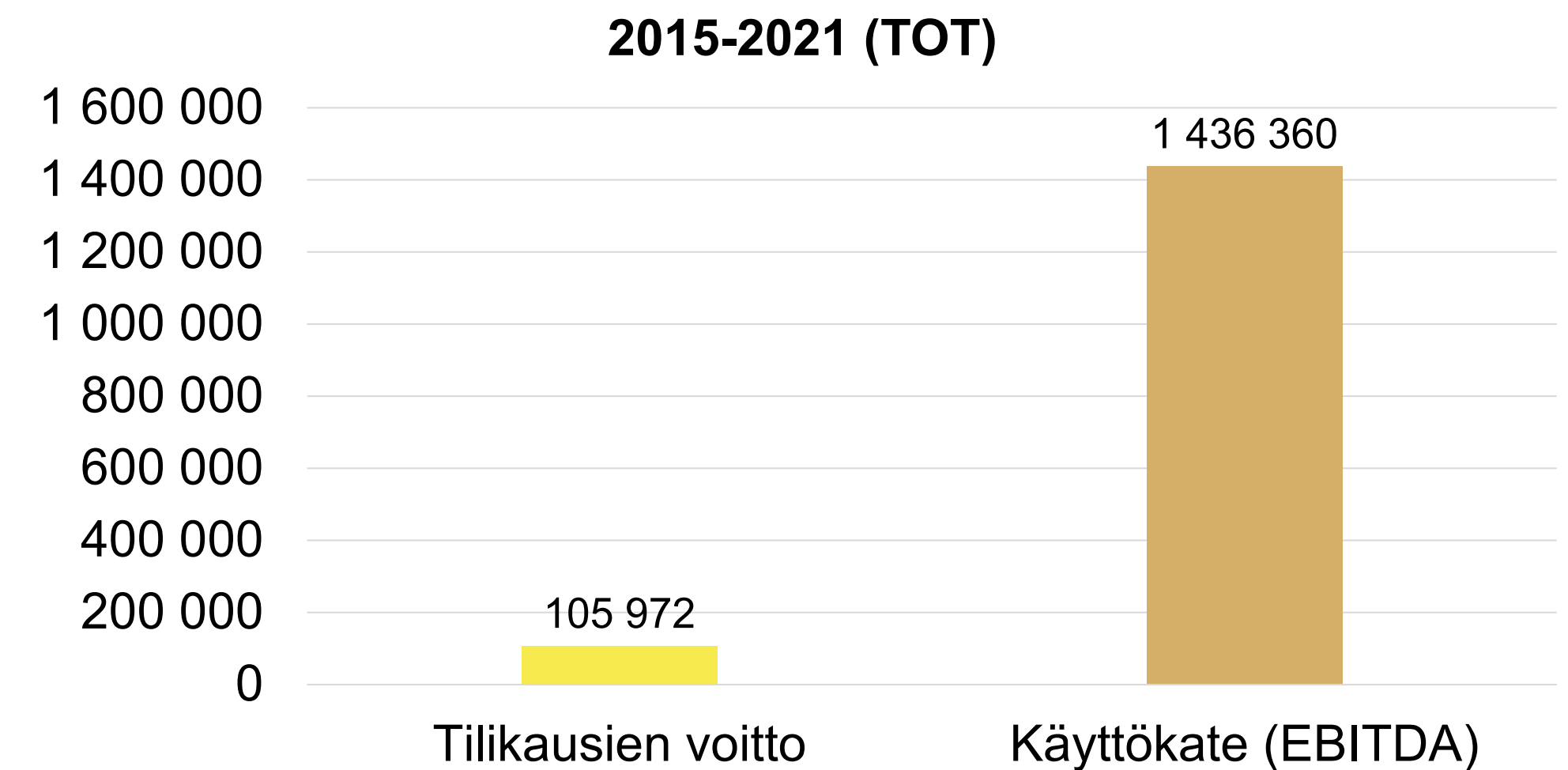
# Talous yhteenveto 2015 – 2021

Kumulatiivinen kehitys: Toteuma 2015-2020 (TOT)  
vs. sijoittajamateriaali 2015-2020 (SM)

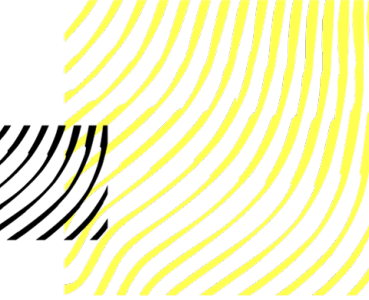


**MMM kärkihankerahoitus 500 000 EUR mahdollisti KUUTIO.fi perustamisen. Rahat on käytetty nuukasti.**

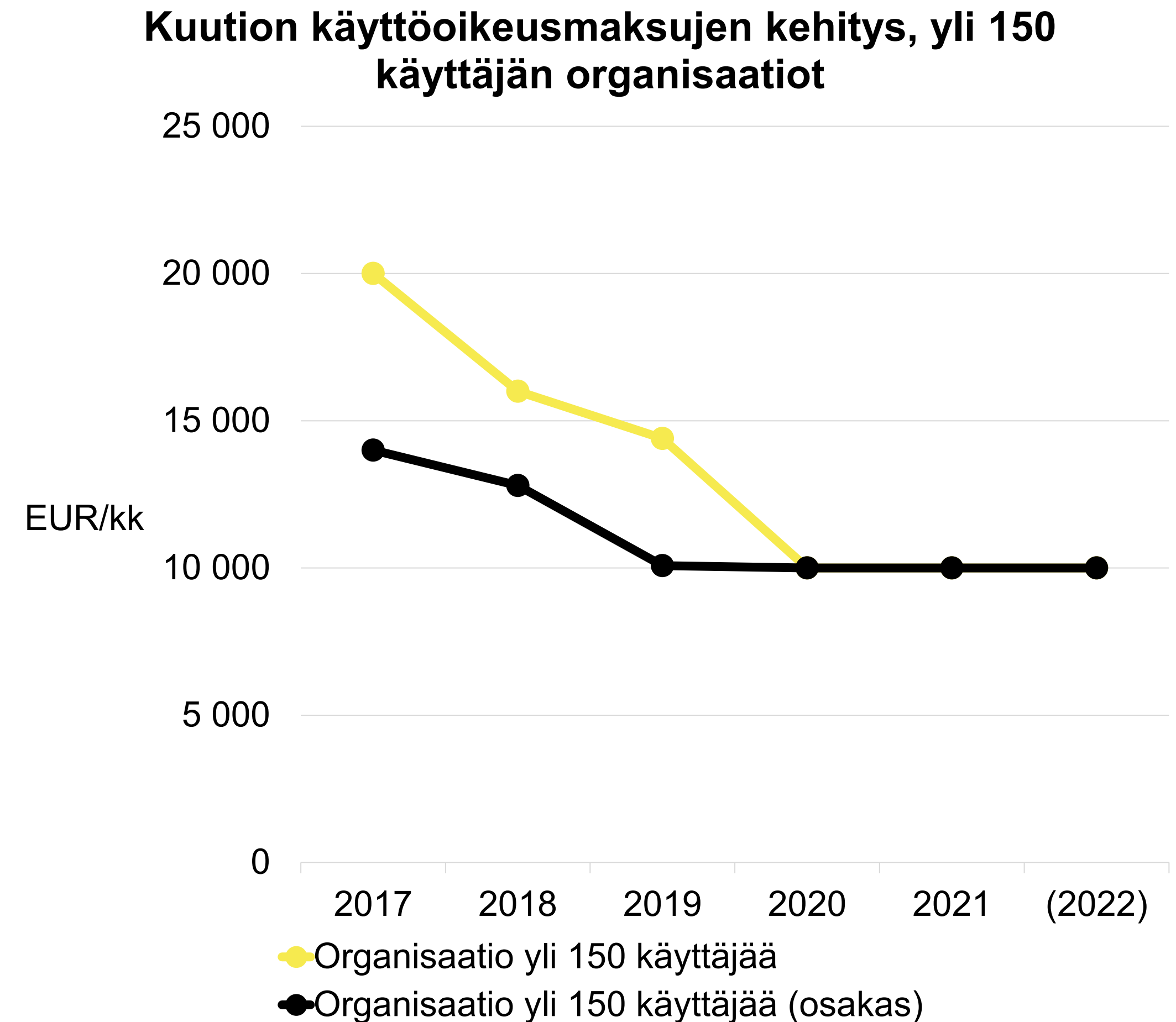
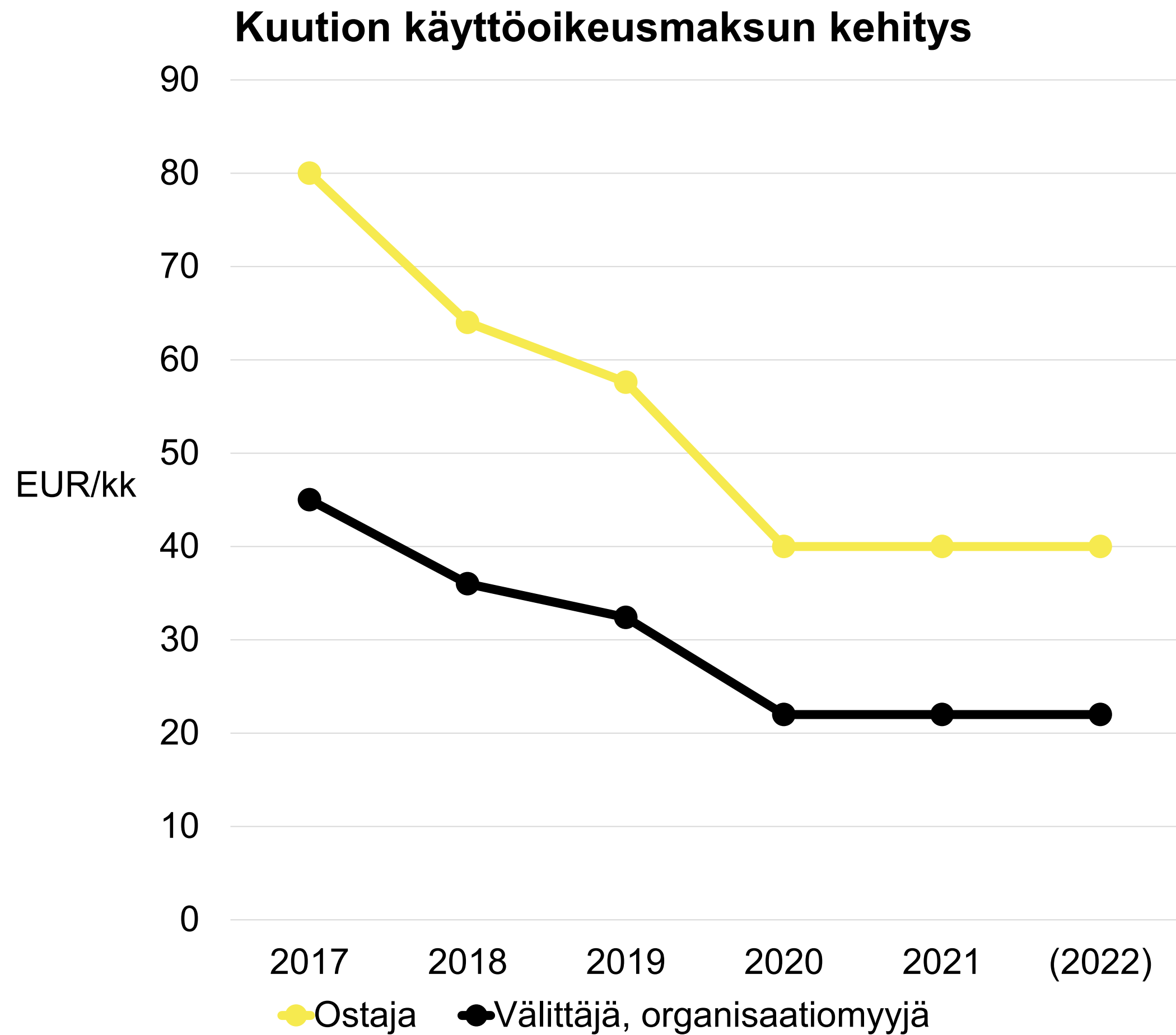
- Käyttökate on ollut lähes 1,4 MEUR parempi verrattuna alkuperäiseen, sijoittajamateriaalissa esitettyyn suunnitelmaan: 2015-2020.
- Oma ja vierasta pääomaa on tarvittu yli 1,5 MEUR vähemmän (2015-2020) suhteessa sijoittajamateriaaliin.
- Sijoittajamateriaalissa alkupääoman tarve 3 MEUR, toteutuneet sijoitukset 1,2 MEUR.







# Kuutio® käyttöoikeusmaksun kehitys 2017 - 2021 (2022)





# STRATEGIA 2022





# Yhtiön tahtotila

Suomen suosituin sähköinen puukauppapaikka Kuutio® palvelee puukaupan osapuolia tasapuolisesti, käyttäjäystävällisesti ja kustannustehokkaasti.





# Toiminnalliset tavoitteet 2022



## **Kuutio® on kaikille osapuolille käyttäjäystävällinen ja kustannustehokas ratkaisu puukaupan tarjouspyyntöjen jättämiseen ja niihin vastaamiseen**

- Yksityismetsänomistajien asiakastytyväisyys säilytetään samalla hyvällä tasolla, 99 % Kuutiota käyttäneistä aikoo myös palata käyttäjiksi. Seurataan kyselytutkimuksen lisäksi todellista palaamisprosenttia toimenpiteisiin.
- Ammattilaisten asiakastytyväisyys: Tavoitteena asiakastytyvyyden parantuminen hyvälle tasolle (4/5).

## **Kaikki merkittävät puukaupan osapuolet Suomessa käyttävät Kuutiota kattavasti ja tarkoituksenmukaisella tavalla**

- Metsänhoitoyhdistyksistä 2/3 osaa asiakkaina ja aktiivisina käyttäjinä.
- Ostajien osalta vastausaktiivisuus nousee edelleen ja tarjousten/vastausten määrä keskimäärin yli 5 kpl/tarjouspyyntö Kuution kautta. Ostajaorganisaatioiden määrä kasvaa Kuutiossa. Organisaatiomyyjien määrä ja volyymit kasvavat Kuutiossa.

## **Yhtiö keskittyy strategiakaudella puukauppapaikan kehittämiseen**

MHY:t takaisin mukana teknisessä kehittämisessä pysyvästi yhdessä muiden osakkaiden kanssa.

## **Ammattilaisviestintä**

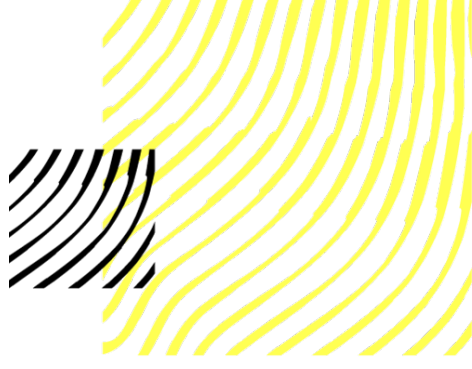
- Lisätään suoraa viestintää erityisesti MHY-kentän suuntaan yhteistyössä MTK:n kanssa. Jatketaan myös ulkoista viestintää johdonmukaisesti hyväksytyin viestintästrategian- ja suunnitelman mukaan.

## **Kuution avulla aktivoidaan uusia ja kokemattomia metsänomistajia puukauppaan**

- Jatketaan vuonna 2021 aloitettuja toimenpiteitä vuonna 2022 metsänomistajien aktivoimiseksi.



# Taloudelliset tavoitteet 2022



## Toiminta kasvaa 50 % vuodessa

- Toteutuneet puukauppamäärät kasvavat vähintään 50% vuonna 2022 suhteessa vuoteen 2021. Liikevaihtotaso säilytetään vähintään nykyisellä tasolla.

## Tavoitteena on saavuttaa pitkällä aikavälillä merkittävä käyttöaste\* Suomen puukaupasta

- Kilpailuoikeudellisen ohjeistuksen vuoksi, ei aseteta numeerista tavoitetta.

## Operatiivinen toiminta on kannattavaa ja kehitysinvestoinnit kyetään toteuttamaan

- + 35% käyttökateprosentti vuonna 2022
- +100 000 EUR kassavirta vuonna 2022

## Yhtiön arvo kasvaa pitkäjänteisesti

- Substanssiarvo kasvaa tilikauden 2022 aikana 10%. Pidetään talouden lisäksi huolta omaisuudestamme, eli IPR oikeuksista.

## Kulurakenne on kevyt ja yksikkö- sekä käyttökustannukset alenevat

- Puukauppamäärät jatkavat kasvuaan suhteessa liikevaihtoon. Toteutuneet puukauppamäärät kasvavat 50% vuonna 2022 suhteessa vuoteen 2021.



# STRATEGIA 2023-





# KESKUSTELU





# KIITOS

