

**PONSSE**



PONSSE OYJ

---

VUOSIKERTOMUS

---

**2005**

---

# PONSSE OYJ VUOSIKERTOMUS 2005



---

## Ponsse lyhyesti

Ponsse Oyj kehittää, valmistaa ja markkinoi tavaralajimenetelmän metsäkoneita ja puunkorjuuseen liittyvää tietotekniikkaa sekä tuottaa niiden tehokkaaseen käyttöön liittyviä palveluja. Yhtiö on perustettu vuonna 1970 ja se on koko historiansa ajan ollut tavaralajimenetelmään perustuvien puunkorjuuratkaisujen edelläkävijä maailmassa.

Yrityksen osakkeet noteerataan Helsingin Pörssin päälistalla. Viennin ja ulkomaisten liiketoimintojen osuus liikevaihdosta on noin 65 %. Konsernilla yli 750 työntekijää ja toimintaa lähes 30 maassa.



---

# Sisällysluettelo

<b>Ponsse lyhyesti</b>	<b>3</b>
<b>Sisällysluettelo</b>	<b>5</b>
<b>Ponssen missio, arvot ja visio</b>	<b>6</b>
<b>Laatupolitiikka, ISO 9001:2000</b>	<b>7</b>
<b>Tietoja osakkeenomistajille</b>	<b>8</b>
<b>Vuosi 2005 lyhyesti</b>	<b>9</b>
<b>Hallituksen puheenjohtajan ja toimitusjohtajan katsaus</b>	<b>10</b>
<b>Tapahtumia Ponssen 35. Juhlavuonna</b>	<b>12</b>
<b>Tavaralajimenetelmä Ponssen menestystekijänä</b>	<b>14</b>
<b>Tuotteet</b>	<b>22</b>
<b>Kasvumahdollisuutemme</b>	<b>24</b>
<b>Kasvua tukevat tekijät</b>	<b>32</b>
<b>Hallitus ja johto</b>	<b>38</b>
<b>Osoitteisto</b>	<b>44</b>
<b>Tilinpäätös</b>	<b>46</b>



Etukannen kuva: Stora Enso

## Ponssen missio, arvot ja visio

### MISSIO

Meidän on tehtävä asiakkaille markkinoiden parhaat metsäkoneet. Edistämme kestävästä kehityksestä muokkaista puunkäyttöä tuottamalla korkealuokkaisia ratkaisuja ja palveluja puunkorjuuseen – siten pärjäävät meidän asiakkaamme, siten huolehditaan omistaja-arvon kasvattamisesta ja siten taataan meidän tulevaisuutemme.

### VISIO

Olemme toimialamme halutuin yhteistyökumppani ja arvostetuin tuotemerkki valituilla markkina-alueilla. Toimimme kansainvälisesti paikalliset olosuhteet huomioiden ja olemme parhaan, tavaralajimenetelmään perustuvan puunkorjuuteknologian toimittaja. Tuotteidemme ominaisuudet pohjautuvat kunkin markkina-alueen erityistarpeisiin. Erottaudumme markkinoilla palveluidemme ja tuotteidemme laadulla, tehokkuudella ja luotettavuudella. Panostamme vahvasti henkilöstömme osaamisen kehittämiseen Ponsse Akatemia -oppimisympäristössä. Toimintamme on kustannustehokasta ja kannattavaa, mikä varmistaa yhtiömme kilpailukykyyn tulevaisuudessa.

### PONSSEN ARVOT

#### ASIAKASLÄHEISYYS

- Asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen
- Aito kiinnostus asiakkaasta, tämän henkilökohtainen tunteminen ja asiakastarpeiden tunnistaminen
- Matala organisaatio, päätöksentekijät lähellä
- Tavoitettavuus
- Asiakasohjautuva tuotanto

#### LUOTETTAVUUS

- Asiakasta ei jätetä yksin
- Mitä luvataan, se pidetään; ei anneta katteettomia lupauksia
- Toimimme rehellisesti ja eettisesti

#### PONSSE-HENKI

- Henkilöstön huomioiminen
- Menestymisen halu ja yrittäjäyys
- Nöyryys ja sisukkuus työn edessä
- Periksiantamattomuus tavoitteiden saavuttamisessa
- Yhteinen vastuunkanto yrityksen menestymisestä
- Lupsakkuus ja reilu meininki

#### PALVELUHALU

- Palvele asiakasta niin kuin toivoisit itseäsi palveltavan
- Asiakasta ei pallotella
- Työkaverin auttamisella varmistamme asiakkaan menestyksen

#### INNOVATIIVISUUS

- Tuotteita ja palveluja pitää aina parantaa
- Olemme aloitteellisia ja avarakatseisia
- Muutos on mahdollisuus
- Aloitteellisuudella varmistamme kilpailukykyämme

## Laatupolitiikka, ISO 9001:2000



Kehitämme, valmistamme ja markkinoimme luotettavia ja laadukkaita tavaralajimenetelmän metsäkoneita ja puunkorjuuseen liittyvää tietotekniikkaa ja tuotamme niiden tehokkaaseen käyttöön vaadittavat palvelut. Täytämme jatkuvasti asiakkaidemme odotukset korkealaatuisilla tuotteillamme, palveluillamme ja toiminnallamme. Asiakasläheisen toimintatavan mukaisesti kuuntelemme ja ymmärrämme asiakkaitamme sekä arvostamme heidän näkemyksiään.

Tuotteemme ja toimintamme laatu on yhteinen tavoitteemme. Kaikki ponsseilaiset osallistuvat omalla toiminnallaan laadun tekemiseen ja sen kehittämiseen. Toimitamme ainoastaan laatukriteerimme täyttäviä tuotteita ja palveluita. Jokaisella ponsseilaisella on olemassa prosessissaan asiakas, jonka laatuvaatimukset tulee täyttää häiriöttömän toiminnan saavuttamiseksi ja asiakkaidemme tyytyväisyyden varmistamiseksi. Asetamme tavoitteet, mittaamme ja auditoimme toimintaamme sekä reagoimme tehokkaasti poikkeamiin. Näin varmistamme kilpailukyvyn myös tulevaisuudessa.

Laatumme perustana on osaava ja motivoitunut henkilöstö sekä kannattava liiketoiminta.

Ponsse Oyj:n johto on sitoutunut laatupolitiikan toteuttamiseen ja huolehtimaan sen viestinnästä henkilöstölle. Riittäväällä koulutuksella varmistamme laatupolitiikan ymmärtämisen koko konsernissa.

## Tietoja osakkeenomistajille

Ponsse Oyj:n vuoden 2005 varsinainen yhtiökokous järjestetään keskiviikkona 15.3.2006 klo 10.00 alkaen yhtiön tiloissa, osoitteessa Ponssentie 22, 74200 Vieremä.

### OSALLISTUMISOIKEUS

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 3.3.2006 on merkitty osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon. Osakkeenomistaja, jonka nimissä osakkeet ovat, on automaattisesti rekisteröity yhtiön osakasluetteloon. Hallintarekisteröity osakkeenomistaja voidaan tilapäisesti merkitä yhtiön osakasluetteloon, mikä on tehtävä viimeistään 3.3.2006 yhtiökokoukseen osallistumista varten. Tilapäistä rekisteröitymistä varten osakkeenomistajan tulee ottaa yhteyttä tilinhoitajayhteisöön.

### ILMOITTAUTUMINEN

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan yhtiölle viimeistään perjantaina 10.3. ennen klo 16.00 kirjallisesti osoitteeseen Ponsse Oyj, Osakerekisteri, 74200 Vieremä, puhelimitse numeroon 020 768 800, telekopiolla numeroon 020 768 8690 tai internetissä osoitteessa [www.ponsse.com/yhtiokokous](http://www.ponsse.com/yhtiokokous). Kirjeitse ilmoittauduttaessa kirjeen on oltava perillä ennen ilmoittautumisajan päättymistä. Mahdolliset valtakirjat pyydetään toimittamaan ilmoittautumisten yhteydessä.

### OSINKO

Ponsse Oyj:n hallitus on päättänyt esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2005 jaetaan osinkoa 0,80 euroa osakkeelta. Osinko maksetaan osakkeelle, joka osingonmaksun täsmäytyspäivänä 20.3.2006 on merkitty Suomen

Arvopaperikeskus Oy:n pitämään omistajaluetteloon. Osingon maksupäivä on 27.3.2006.

### OSAKEREKISTERI

Ponsse Oyj:n osakkeista ja niiden omistajista pidetään osakasluetteloa Suomen Arvopaperikeskus Oy:ssä. Osakkeenomistajaa pyydetään ilmoittamaan osoitteenmuutokset ja muut osakeomistukseensa liittyvät asiat siihen arvo-osuusrekisteriin, jossa hänellä on arvo-osuustili.

### TALOUDELLISET JULKAISUT VUONNA 2006

Ponsse Oyj julkaisee vuotta 2006 koskevan tilinpäätöstiedotteen ja vuosikertomuksen lisäksi kolme osavuositilikaudesta. Osavuositilikaudet tilikaudelta 2006 julkaistaan seuraavasti:

- tammi-maaliskuu 25.4.2006 klo 9.00
- tammi-kesäkuu 18.7.2006 klo 9.00
- tammi-syyskuu 17.10.2006 klo 9.00

Osavuositilikaudet julkaistaan suomeksi ja englanniksi Ponssen kotisivuilla Internetissä osoitteessa [www.ponsse.com](http://www.ponsse.com).

### TALOUDELLISTEN JULKAISUJEN TILAAMINEN

Tämä vuosikertomus on saatavana suomen- ja englanninkielisenä. Vuosikertomuksia voi tilata osoitteesta:

Ponsse Oyj  
Ponssentie 22  
74200 Vieremä  
Puh. 020 768 800  
Faksi 020 768 8690  
Sähköposti:  
[corporate.communications@ponsse.com](mailto:corporate.communications@ponsse.com)  
Vuosikertomus on saatavana myös Internetissä osoitteessa [www.ponsse.com](http://www.ponsse.com).

### SIJOITAJASUHTEET

Ponsse noudattaa kahden viikon hiljaista jaksoa eli yhtiön edustajat eivät kommentoi yhtiön tulosta kahteen viikkoon ennen tulostiedotteiden julkistamista. Muina aikoina analyttikoiden ja sijoittajien kyselyihin vastataan puhelimitse, sähköpostilla ja järjestämällä sijoittajatapaamisia.

Ponssen liiketoimintaa koskeissa kysymyksissä voitte kääntyä seuraavien henkilöiden puoleen:

Arto Tiitinen  
toimitusjohtaja  
Puh. 020 768 8621  
Faksi 020 768 8690  
Sähköposti: [arto.tiitinen@ponsse.com](mailto:arto.tiitinen@ponsse.com)

Mikko Paananen  
talousjohtaja, toimitusjohtajan varamies  
Puh. 020 768 8648  
Faksi 020 768 8690  
Sähköposti:  
[mikko.paananen@ponsse.com](mailto:mikko.paananen@ponsse.com)

### SIJOITUSANALYYSIT

Mm. nämä yritykset seuraavat Ponssea sijoituskohteena:

Opstock Pankkiiriliike Oy  
FIM Pankkiiriliike Oy  
eQ Pankki Oy  
Evli Pankki Oyj



## Vuosi 2005 lyhyesti

Yhtiö julkisti huhtikuussa tytäryhtiön perustamisen Brasiliaan. Ponsse Latin America vastaa Ponsseen myynti- ja huoltoverkoston perustamisesta ja kehittämisestä. Yhtiö myy ja huoltaa PONSSE metsäkoneita koko Etelä-Amerikan alueella ja tukee jälleenmyyjäverkostoa. Yhtiön päätoimipaikka on Brasilia.

Huhtikuussa Ponsse USA, Inc:n toiminta laajennettiin kattamaan koko Pohjois-Amerikan toiminnot ja samalla yhtiön nimi muuttui Ponsse North America Inc:ksi. Yhtiö vastaa kokonaisvaltaisesti huolto- ja jakeluverkoston kehittämisestä Pohjois-Amerikassa ja jakeluverkkoa tullaan laajentamaan yksityisten jälleenmyyjien kautta.

Ponsse osti heinäkuussa 92 % Lako Oy:n osakekannasta. Lako Oy valmistaa harvesteripäitä ja sen tuotemallistoon kuuluu kuoriva eukalyptuskoura-mallisarja. Yrityksen harvesteripäät soveltuvat asennettaviksi sekä perinteisiin kumipyöräisiin tavaralajimenetelmän metsäkoneisiin että tela-alustaisiin kaivurisovellutuksiin. Tammikuussa 2006 Ponsse hankki 8 % Lako Oy:n osakkeista. Hankinnan jälkeen Ponsse Oyj:n omistusosuus yhtiön osakkeista nousi sataan prosenttiin.

Elo- ja syyskuussa Ponsse solmi kumppanuussopimukset Maaseudun Koneen ja saksalaisen NAF:n kanssa. Sopimuksilla osapuolet sitoutuvat pitkäjänteiseen yhteistyöhön, jolla varmistetaan Ponsseen kilpailukyky ja tuotteiden laatu tulevaisuudessa.

Lokakuussa Ponsse vahvisti Venäjän jakeluverkostoaan solmimalla jälleenmyyntisopimuksen OOO Lespromservisin kanssa. Yhteistyösopimuksen mukaan OOO Lespromservis markkinoi, myy ja huoltaa PONSSE metsäkoneita Venäjällä Komin, Kirovin ja Permin alueilla. OOO Lespromservis vastaa alueella PONSSE metsäkoneiden ja -laitteiden huollosta ja asiakkaiden koulutuksesta.

Yhtiö julkisti joulukuussa suunnitelman tuotannon laajentamisesta Brasiliaan. Ponsse aloittaa eukalyptusta kuorivien harvesteripäiden tuotekehityksen ja tuotannon Sao Paolon lähellä. Tämä on jatkoa Ponsseen Latinalaisen Amerikan strategiaan.

Ponsse ja Konekesko Oy sopivat joulukuussa yhteistyöstä Baltiassa. Konekeskon jälleenmyyjä Kesko Agrolla on koko Baltian kattava myynti- ja huoltoverkosto, jonka myötä olemassa oleva infrastruktuuri tarjoaa erinomaiset mahdollisuudet markkinoida ja huoltaa PONSSE metsäkoneita.

Ponsse hankki joulukuussa omistukseensa kahdeksan prosenttia Seinäjoella sijaitsevan Epec Oy:n osakekannasta. Hankinnan seurauksena Ponsseen omistusosuus yhtiöstä nousi sataan prosenttiin.

Vieremän kokoonpanotehtaan laajennus valmistui tilikauden lopulla.



Avainluvut	2005	2004
Liikevaihto, MEUR	226,1	177,9
Liikevoitto, MEUR	29,1	19,7
Tulos satunnaisten erien jälkeen, MEUR	28,1	19,2
Tulos/osake, EUR	1,40	0,97
Oma pääoma/osake, EUR	3,67	2,47
Omavaraisuusaste, %	47,6	36,0
Henkilöstö keskimäärin	729	607
Kansainvälinen liiketoiminta/liikevaihto, %	65,4	62,0

## Hallituksen puheenjohtajan ja toimitusjohtajan katsaus



*Vuosi 2005 oli merkittävien investointien aikaa.*

Ponssen 35. toimintavuosi oli meille monellakin tavalla juhluvuosi. Asemamme kolmen maailman johtavan metsäkonevalmistajan joukossa vahvistui ja vankka asemamme säilyi myös Suomessa, maailman kilpailluimmalla metsäkonemarkkinnalla. Kasvumme vuonna 2005 oli alan yleistä markkinakehitystä parempi ja saavutimme yhtiön historian parhaan tuloksen. Kansainvälisten toimintojemme kehitys nosti viennin osuuden liikevaihdosta kautta aikojen korkeimmaksi 65,4 prosenttiin. Myös huoltopalvelumyyn-  
timme kehittyi myönteisesti – kasvua edelliseen vuoteen verrattuna oli 28,2 prosenttia. Yhtiön osakekannan markkina-arvo kasvoi vuoden aikana 56 prosenttia ja saimme yli 1000 uutta osakkeenomistajaa.

Ponssen 35-vuotinen kokemus tavara-lajimenetelmään perustuvien puunkorjuukoneiden valmistamisesta on yhtä pitkä kuin itse tavara-lajimenetelmän historia. Juhlavuonnamme kehitimme toimintaamme vastaamaan tulevaisuuden

haasteisiin. Yhtiön 35-vuotista historiaa juhlistettiin uudistetulla yritysilmellä ja koneiden keltaisella värityksellä. Metsäkoneidemme uutena väri vaihtoehtona asiakkaille tarjottu keltainen juontaa juurensa ensimmäisten PONSSE metsäkoneiden väristä 35 vuoden takaa.

Kasvanut kysyntä vaatii meiltä jatkuvaa toimintamme kehittämistä. Vuosi 2005 olikin Ponselle merkittävien investointien vuosi. Päätimme harvesteripäitä valmistavan tehtaan perustamisesta Brasiliaan, Epec Oy:n toimintaa kehitettiin teknologia-yhtiöksi ja saimme loppuun Vieremän kokoonpanotehtaan laajennuksen. Uusi kokoonpanotehdas, jossa käytössämme on alan viimeisin tuotantoteknologia, otettiin käyttöön vuoden 2006 alussa.

*Teknologian merkitys metsäkoneissa tulee korostumaan.*

Vuonna 2006 vuorossa on komponenttitehtaan laajentaminen ja toimitusvarusteluhallin rakentaminen. Nyt tehdyt ja tulevat investoinnit mahdollistavat tuotantomme kaksinkertaistamisen.

Vuonna 2005 perustimme Ponsse Akatemian, jonka vetäjänä aloitti 1.8. Paula Oksman. Ponsse Akatemia vastaa henkilöstön ja jakeluverkon koulutuksesta ja se toimii vuoden lopulla tehtaan yhteyteen valmistuneessa asiakaspalvelukeskuksessa. Uusi asiakaspalvelukeskus rakennettiin, jotta pystymme palvelemaan entistä paremmin sekä kotimaisia että kansainvälisiä vieraitamme. Viime vuonna vierasnamme tehtaalla kävi noin 6000 henkilöä.

**Edistystä  
strategisesti tärkeillä  
markkinoilla.**

Uskomme tavaralaji- eli CTL-menetelmän (cut-to-length) osuuden kokonaispuunkorjuusta kasvavan muihin korjuumenetelmiin verrattuna. Tällä hetkellä koneellisesti korjattavasta puusta vasta noin 35 % korjataan CTL-menetelmällä. Hakkuumäärien ja teollisen puunkäytön arvioidaan lisääntyvän muun muassa yleisen paperinkulutuksen kasvun myötä erityisesti Latinalaisessa Amerikassa ja Venäjällä. Korjuumenetelmän ympäristöystävällisyyteen, tehokkuuteen ja korjatun puun laatuun puolestaan kiinnitetään yhä tarkemmin huomiota kaikilla markkina-alueilla. Teknologian merkitys metsäkoneissa tulee niin ikään entisestään korostumaan. Kuluneena vuonna vahvistimme teknologia-yhtiömme Epec Oy:n toimintaa ja investoinnit yhtiön toimintaan tulevat jatkumaan vuonna 2006.

Haluamme toimia lähellä asiakkaitamme ja keskitämme toimintamme alueille, joilla sijaitsee merkittävä osuus maailman metsävaroista. Alkuvuonna perustetut

tytäryhtiöt, OOO Ponsse ja Ponsse Latin America, mahdollistavat tulevaisuudessa kansainvälisen liiketoiminnan kehityksen strategisesti tärkeillä markkinoilla, Venäjällä ja Brasiliassa. Jakeluverkostomme vahvistui joulukuussa solmittuamme Viron, Latvian ja Liettuan alueita koskevan sopimuksen Konekesko Oy:n kanssa ja OOO Lespromservisin kanssa sovitettiin yhteistyöstä Komin, Kirovin ja Permin alueilla. Pohjois-Amerikassa toimivan tytäryhtiön Ponsse North America Inc:n toiminta-alueetta laajennettiin vastaamaan Kanadassa toimivien jälleenmyyjien tuesta ja huolto- ja jakeluverkoston kehittämiseksi Pohjois-Amerikassa.

Vahva erikoistuminen tavaralajimenetelmän puunkorjuuseen ja asiakaslähtöinen toimintamme ovat olleet aina kilpailuvalttejamme, mutta yhtä suurena kilpailuetuna tiukassa markkinatilanteessa on ollut Ponssen osaava henkilökunta. Ponsselaisilla on työssään iloinen tekemisen meininki, jonka uskomme näkyvän myös asiakkaillemme laadukkaina tuotteina ja hyvänä palveluna. Menestyksemme perustuu henkilökunnan vahvaan työpanokseen, josta haluamme kiittää jokaista ponsselaista.

Kiitämme myös asiakkaitamme, yhteistyökumppaneitamme ja osakkeenomistajiamme luottamuksestanne. Haluamme olla jatkossakin luottamukseenne arvoisia. Erityiskiitokset haluamme osoittaa Vieremän kunnalle, jonka kanssa teemme tiivistä yhteistyötä muun muassa toimitilojemme rakennushankkeissa. Panostukset Ponssen kotipaikkaan ovat meille tärkeitä, sillä Vieremä tarjoaa meille hyvät olosuhteet laadukkaalle ja kasvavalle toiminnalle.

Metsäsektorin yleiset näkymät, tilauskanta ja käynnissä olevat liiketoiminnan kehityshankkeet vahvistavat näkemyksiämme siitä, että vuosi 2006 tulee olemaan parempi kuin vuosi 2005. Yksi tärkeimpiä kehityskohteitamme vuonna 2006 tulee olemaan jakelu- ja huoltoverkostomme kehittäminen ja jatkamme syksyllä 2005 käynnistettyä tavarantoimittajaverkostomme kehittämistä. Vuoden 2006 alkupuolella käynnistyy kuorivien harvesteripäiden tuotanto ja tuotekehitys Brasiliassa. Meillä on mahdollisuus tehdä yritysostoja ja -järjestelyjä, mikäli ne tukevat strategiaamme ja tahtotilaamme. Asiakaslähtöinen toimintatapamme, joka on ollut vahvuutemme jo 35 vuotta, tulee olemaan jatkossakin lähtökohta kaikelle toiminnallemme.

**Lupaavat  
näkymät vuodelle  
2006.**

Einari Vidgrén  
Hallituksen  
puheenjohtaja

Arto Tiitinen  
Toimitusjohtaja

## Tapahtumia Ponssen 35. Juhlavuonna

### 12.1.

Vuoden 2005 ensimmäinen juhlamalli luovutettiin Hannu ja Markku Sahlströmille. Juhlavuoden keltainen PONSSE Beaver on Metsäkuljetus Sahlström Oy:n 20. PONSSE metsäkone.

### 26.1.

Suomalaisen Työn Liitto myönsi Ponsse Oyj:n tuotteille Avainlippu-tunnuksen käyttöoikeuden.

### TAMMIKUU

Ponsse perusti Ruotsin mittaville myrskytuhoalueille organisaation, joka vastasi sekä paikallisen että muista maista saapuneen puunkorjuukaluston huolto- ja tukipalveluista.

### 8.2.

Automaatioinsinööri Jouni Matikainen nimitettiin Ponssen tytäryhtiön, Epec Oy:n, toimitusjohtajaksi 1.3.2005 alkaen.

### 8.2.

Ponsse Oyj ja Vieremän kunta valmistelevat toimitilajärjestelyä, jossa Vieremän kunta rakentaa ja vuokraa Ponsse Oyj:lle uutta tuotantotilaa vuosien 2005 ja 2006 aikana.

### 11.2.

Tilinpäätöksen 2004 julkaisu.

### 18.2.

Vieremän kunnanvaltuusto päätti Vieremän kunnan osallistumisesta Ponsse Oyj:n toimitilajärjestelyihin.

### 18.2.

Ponsse Oyj aloitti markkinointiviestintäyhteistyön Imageneering Worldwide Partners -mainostuomiston kanssa.

### 1.3.

Ponssen koko maan kattava 35-vuotisjuhlakiertue alkoi Ranualta ja päättyi 1.4. Iisalmeen.

### 21.2.

Ponsse ilmoitti Vieremän kunnan kanssa tehtävien toimitilajärjestelyiden ja muiden investointien arvoksi 10 miljoonaa euroa. Kokoonpanotehtaan ja komponentitehtaan laajennusten lisäksi investoinnit koostuvat laitteista ja koneista, asiakaspalvelukeskuksesta ja Ponsse Akatemian tiloista. Uudet tilat kasvattavat yhtiön tuotantokapasiteetin kaksinkertaiseksi.

### 15.3.

Ponsse Oyj:n varsinaisessa yhtiökokouksessa päätettiin jakaa osinkoa 0,20 euroa osakkeelta sekä maksaa voittopalkkiota yhtiön henkilöstölle. Hallituksen

jäseniksi valittiin jatkamaan puheenjohtaja, teollisuusneuvos Einari Vidgrén, varapuheenjohtaja, kasvatustieteiden maisteri Juha Vidgrén sekä muina jäseninä ekonomi Nils Hagman, puuteollisuusteknikko Ilkka Kyllävainio, kauppatieteiden lisensiaatti Seppo Remes sekä filosofian maisteri Mirja Ryyänen.

### 18.3.

Ponsse Oyj myi Kajaanissa sijaitsevan tietojärjestelmäyksikön joulukuussa 2004 ostamalleen Epec Oy:lle.

### 8.4.

Ponsse Oyj:n perustaja ja teollisuusneuvos Einari Vidgrén perusti nimeään kantavan säätiön, jonka tarkoituksena on nostaa koneellisen puunkorjuun alalla tehtävän työn arvostusta

### 12.4.

Kasvaneen asiakas- ja vierailijämäärän sekä Ponsse Akatemian tarpeisiin tarkoitetun Ponssen asiakaspalvelukeskuksen rakennustyöt alkoivat. Urakkakilpailun voitti vieremäläinen rakennusliike Tapio Leinonen Oy.

### 18.4.

Ville Siekinen nimitettiin Ponssen Venäjän tytäryhtiön, OOO Ponssen, toimitusjohtajaksi 1.5.2005 alkaen.

### 20.04.

Ponsse Oyj:n ensimmäinen IFRS-standardien mukainen osavuosi-katsaus ajalta 1.1.-31.3.2005.



**25.04.**

Ponsse ilmoitti tytäryhtiön perustamisesta Etelä-Amerikkaan. Brasiliassa toimivan yhtiön toimitusjohtajaksi kutsuttiin M.Sc.(Econ.) Claudio Costa.

**26.04.**

Vuonna 1995 perustetun Ponsse USA, Inc:n toiminta laajeni kattamaan koko Pohjois-Amerikan toiminnot ja samalla yhtiön nimi muuttui Ponsse North America Inc:ksi.

**20.5.**

Ponsse allekirjoitti Pohjois-Karjalan ammattiopisto Valtimon kanssa sopimuksen yhteistyöstä syksyllä 2005 aloitettavassa PONSSE metsäkoneasentajakoulutuksessa.

**27.5.**

Paula Oksman nimitettiin Ponsse Oyj:n henkilöstöjohtajaksi ja Ponsse Akatemian rehtoriksi 1.8.2005 alkaen.

**27.5.**

Ponsse Oyj ilmoitti olevansa mukana perustamassa erikoisrahastoa tarkoituksena tukea Euroopan maissa modernin teknologian käyttöä ja kestäväää kehitystä edistävää tutkimustyötä.

**6.6.**

Ponsse Oyj ja keihäänheittäjä Tero Pitkämäki solmivat yhteistyösopimuksen.

**1.7.**

Ponsse Oyj osti 92 prosenttia turkulaisen harvesteripäitä suunnittelevan, markkinoivan ja valmistavan Lako Oy:n osakekannasta.



**20.7.**

Ponsse Oyj:n IFRS-standardien mukainen osavuositarkastus ajalta 1.1.-30.6.2005.

**12.8.**

Ponsse Oyj ja traktoreiden turvaohjaamoiden valmistajana tunnettu Maaseudun Kone solmivat kumppanuussopimuksen, jonka tavoitteena on yhdessä kehittää yritysten kilpailukykyä.

**25.8.**

Metsänhoitajaliitto ja Nordea Pankki myönsivät teollisuusneuvos Einari Vidgrénille Vuoden metsäteko –palkinnon puunkorjuun arvostusta edistävän säätöön perustamisesta ja osallisuudesta tieteellisen erikoisrahaston perustamiseen.

**13.9.**

Ponsse Oyj ja akseleita ja voimansiirtokomponentteja valmistava saksalainen NAF Neunkirchener

Achsenfabrik AG allekirjoittivat kumppanuussopimuksen, jonka tavoitteena on pitkäjänteinen yhteistyö.

**19.10.**

Ponsse Oyj:n IFRS-standardien mukainen osavuositarkastus ajalta 1.1.-30.9.2005.

**25.10.**

Ponsse Oyj ja venäläinen OOO Lespromservis solmivat jälleennyntisopimuksen. OOO Lespromservis markkinoi, myy ja huoltaa PONSSE metsäkoneita Venäjällä Komin, Kirovin ja Permin alueilla.

**16.11.**

Ponsse sijoittui kokonaistuloksissa toiseksi (2.) Arvopaperi-lehden ja Viestintätoimisto Pohjoisrannan mainetutkimuksessa, jossa oli mukana sata suurinta suomalaista pörssi-yhtiötä.

**16.12.**

Ponsse Oyj ilmoitti aloittavansa eukalyptusta kuorivien harvesteripäiden tuotekehityksen ja tuotannon Brasiliassa.

**23.12.**

Ponsse Oyj ja raskas- ja vapaa-ajankoneiden maahantuontiin, markkinointiin sekä oheispalveluihin erikoistunut palveluyhtiö Konekesko Oy sopivat yhteistyöstä Baltiassa.

# TAVARALAJIMENETELMÄ PONSSEN MENESTYSTEKIJÄNÄ

*CTL-menetelmän osuus  
maailman puunkorjuusta  
tulee kasvamaan reilusti.*

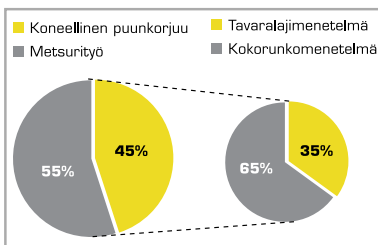


# Mekaanisen puunkorjuun menetelmät

## Ponsse ja CTL-menetelmä etenevät vahvassa myötätulessa

Maailman metsäteollisuuden käyttämä puuraaka-aine korjataan yhä suuremmalta osin koneellisesti, vaikka etenkin kehittyvissä maissa metsurityö on vielä yleistä alhaisen palkkatason ja metsäteollisuuden kehittymättömien puunhankintajärjestelmien vuoksi. Koneellinen puunkorjuu voidaan jakaa kahteen erilaiseen menetelmään: sekä kokorunko- että tavaralajimenetelmä vaativat kumpikin omanlaisensa konekaluston ja toimintamallit.

Hieman alle puolet kaikesta maailman metsistä korjataan puusta hakataan koneellisesti teollisuuden käyttöön ja kasvupotentiaali erityisesti tavaralajimenetelmässä on huikea (kuva). Tavaralajimenetelmää kutsutaan myös CTL-menetelmäksi (Cut-to-Length).



Lähde: Ponsse Oyj

**Kokorunkomenetelmässä** yksi kone kaataa puut, ja toinen vetää rungot maata pitkin juontaen varastoalueelle, jossa kolmas karsii ne. Neljäs kone kuormaa pitkät rungot puutavara-auton kyytiin toimitettavaksi tehtaalle, jossa ne katkotaan erityisellä katkontakoneella suurina erinä pölleiksi. Mittojen tai laadun takia tehtaalle kelpaamaton puutavara kuljetetaan joko kokonaisena tai hakettuna muille laitoksille.

**Tavaralajimenetelmässä** harvesteri katkoo jokaisen rungon halutun mittaisiksi pölleiksi jo kaadon yhteydessä. Tuotantolaitoksilta saadut katkontaohjeet tallennetaan koneen järjestelmään ja katkonta optimoidaan kehittyneen PC-mittalaitajärjestelmän avulla antamaan kustakin puuyksiköstä paras mahdollinen arvo. Katkottaessa

pöllit sijoitetaan tavaralajikohtaisiin kasoihin, joista ne on helppo lastata kuormatraktoriin ja toimittaa erakohtaisiksi pinoiksi tienvarsivarastoon. Lajitelluista pinoista eri tavaralajit lastataan yleensä puutavara-auton omalla kuormaimella auttoon, joka kuljettaa kunkin erän suoraan kyseisiä tavaralajeja tuotannossaan hyödyntäville tehtaalle.

Tavaralajimenetelmä on kehittynyt Skandinavian tiukasti kilpailluilla metsäteollisuusmarkkinoilla paitsi tehokkaaksi ja tuottavaksi, myös ympäristöystävälliseksi tavaksi hankkia teollisuuden käyttöön mahdollisimman korkealaatuista raaka-ainetta.

### Menetelmien kustannus-, laatu- ja ympäristötekijät

Korjuumenetelmien merkittävimmät erot ovat kustannusrakenteessa, ympäristöystävällisyydessä, tuottavuudessa ja työn laadussa. Kun tavaralajimenetelmässä käytetään maksimissaan kahta konetta, tarvitaan kokorunkomenetelmässä saman työn tekemiseen yhteensä viisi konetta, jolloin henkilöstö- ja polttoainekustannukset

#### Tavaralajimenetelmän etuja

- Puuraaka-aineen tehokas ja tarkka hyödyntäminen tietokoneohjatusmittauksen ja apteerauksen (puunrunkojen katkonnan optimointi) avulla
- Puunhankinnan parempi ohjattavuus
- Pienemmän konekannan tuloksena pienemmät polttoaine- ja henkilöstökulut
- Mahdollisuus suorittaa harvennushakkuuta koneellisesti
- Nykyaikaisten koneiden mahdollistama työskentelyn mukavuus ja turvallisuus
- Pienemmät vauriot puutavaraan, jäävään puustoon sekä maastoon
- Pienet varastoalueet

nousevat huomattavasti suuremmiksi. Tavaralajimenetelmän koneiden hieman kalliimpi hankintahinta johtuu niiden kehittyneemmästä teknologiasta. Toisaalta juuri se mahdollistaa huomattavasti tuottavamman ja tehokkaamman puuraaka-aineen talteenoton sekä koneiden käytön ja suorituskyvyn optimoinnin polttoainetta ja kuljettajaa säästäväksi.

Kun kokorunkomenetelmällä kaatokoneen täytyy ajaa jokaisen kaadettavan rungon vierelle, on tavaralajimenetelmän koneilla yleensä noin 10 metrin ulottuvuus. Sen ansiosta maastoa kuormittavia ajouria tarvitaan vain noin 20 metrin välein ja harvennushakkuutkin on mahdollista suorittaa koneellisesti. Myös lähikuljetuksen ja varastoinnin maastokuormitus on vähäisempi: puut kuljetetaan kuormatilassa ja varastoalue on pieni, vain pinojen vaatima ala sekä koneen ajoura niiden vierellä. Kokorunkomenetelmässä pitkät ja painavat puukat vedetään maata pitkin suurelle varastoalueelle, jossa ne kasataan ensin odottamaan karsintaa ja sen jälkeen varastopinoihin. Tämä kuljetustapa aiheuttaa puutavaraan huomattavasti enemmän vaurioita.

Tavaralajimenetelmän keskeisiä etuja ovat puutavaran korkeampi arvosaanto, parempi logistinen tehokkuus ja pienempi varastoon sidottu pääoma. Niiden ansiosta se on tuottava ja taloudellinen tapa hankkia kullekin tuotantolaitokselle tarkalleen halutun mittaista ja laatuista puutavaraa oikeaan aikaan toimitettuna.

Ponssen historia on alusta saakka kulkenut käsi kädessä tavaralajimenetelmän koneellistumisen kanssa. Kehitys on ollut nopeaa ja alan vaatimukset kasvaneet kaiken aikaa. Siksi yhtiön on menestyäkseen ollut pakko panostaa kaikkensa laadukkaiden ja tehokkaiden koneiden suunnittelemiseksi ja valmistamiseksi.

## Puunkorjuuta ja jatkojalostusta CTL-menetelmään perustuen

Ponssella on ollut keskeinen rooli puunkorjuutekniikan kehittämisessä. Läheinen yhteistyö metsäyhtiöiden ja urakoitsijoiden kanssa on tuottanut maailman edistyksellisimpiä tietoteknisiä sovelluksia metsäkoneisiin ja puunhankinnan logistiikkaan. Ratkaisut kattavat puunhankinnan aina leimikon suunnittelusta kaukokuljetuksen ohjaukseen asti. Järjestelmä muodostaa toiminnallisen kokonaisuuden, jossa oikea tieto on aina oikeiden osapuolten saatavilla. Tehokas ja taloudellinen puunhankinnan ketju palvelee niin metsänomistajan, urakoitsijan, metsäyhtiön kuin metsäluonnonkin etuja.

Perinteisen mekaniikan, hydrauliiikan ja elektroniikan rinnalla toimiva tietoteknologia on olennainen osa tämän päivän puunkorjuuta. Uusimpia teknologisia

ratkaisuja käytetään nykyaikaisissa metsäkoneissa sekä koneen ohjaukseen, puun mittaamiseen että puunhankinnan logistisen ketjun optimoimiseen. Metsäkoneet, eli varsinaisessa hakkuutyössä käytettävä harvesteri ja katkotun puutavaran metsäkuljetuksessa käytettävä kuormatraktori, kytkeytyvät tiedonsiirron avulla myös laajempaan kokonaisuuteen: korjuuorganisaation puunhankinnan ja -kuljetuksen ohjausjärjestelmiin.

Tietotekniikalla on keskeinen asema myös ohjattaessa puunhankintaa ja sen logistiikkaa eli puuraaka-aineen ohjaamista metsästä tehtaalle. Puutavara on toimitettava oikeaan paikkaan, oikeaan aikaan ja oikeanlaatuisena kustannuksia säästäten. Tehokas puunhankinnan logistiikka tarkoittaa raaka-aineen tarkkaa hyödyntämistä, lyhyttä varastointiai-

kaa, puutavara-autojen mahdollisimman vähäistä tyhjääjaoa, kustannustehokasta puunkorjuuta, minimaalisia metsävauriota ja saumatonta yhteistyötä eri toimijoiden välillä.

### PONSSE metsäkoneet osana puunhankinnan ohjausjärjestelmää

Puunhankinnan ohjaus alkaa, kun metsäyhtiö ostaa leimikon puunmyyjältä eli metsänomistajalta ja leimikosta piirretään leimikkokartta digitaalista kartta-aineistoa hyödyntäen. Leimikkokarttaan merkitään kaikki tehokkaan ja ympäristöystävällisen puukorjuun kannalta merkitykselliset asiat: leimikonrajat, hakkuutavat, varastopaikat, sähkölinjat, säästöpuuryhmät, lintujen pesäpuut, avainbiotoopit ja lakisääteiset luontokoh-





teet. Kartta-aineistoon liitetään kirjalliset korjuuohjeet hakkuutavasta, hakattavista puutavaralajeista, korjuukelpoisuudesta ja muista hakkuun kannalta oleellisista seikoista.

Digitaaliset karttajärjestelmät ja GPS-satelliittipaikannus kertovat täsmällisesti koneen sijainnin leimikolla ja auttavat kuljettajaa varomaan esimerkiksi suojeltavia luontokohteita tai sähkölinjoja. Paikannusovellukset ovat nyt käytössä myös PONSSE kuormatraktoreissa. Kuljettaja voi ohjelmiston ja GPS:n avulla paikallistaa harvesterin katkotat puutavaralajikasat ja kuitata kuljetetut puut tienvarsi-varastoon.

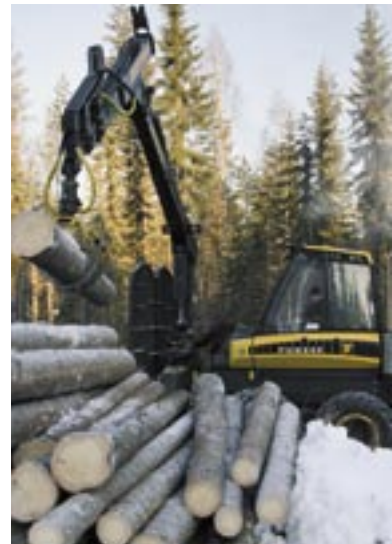
Jokaista leimikkoa varten tehdään metsäkonttorin tai metsäyhtiön toimesta apteeraustiedosto, joka sisältää leimikosta korjattavat puulajit, puutavaralajit ja eri puutavaralajien sisäiset pituus- ja läpimittaluokittaiset tavoitejakaumat. Apteeraustiedosto voidaan simuloida ennen hakkuuta, jolloin varmistetaan, että leimikon suomat mahdollisuudet ja sieltä haluttu korjuutulos ovat tasapainossa. Metsäkonttori siirtää sähköpostitse harvesterille leimikkokartan, kirjalliset korjuuohjeet sekä apteeraustiedostot. Näin metsäkoneen kuljettaja saa koneensa tietojärjestelmään nopeasti ja luotettavasti kaikki tarvittavat tiedot uuden työmaan aloitusta varten. Harvesteri toteuttaa automaattisesti metsäkonttorin asettamat vaatimukset eri puutavaralajien sisäisistä läpimitta- ja pituusjakaumista. Kuljettajan tehtävänä on mm. laadun kontrollointi.

PONSSE harvesterien apteerausjärjestelmän ansiosta hakattavista rungoista saadaan paras mahdollinen katkontayhdistelmä. Näin tuotantolaitos saa juuri oikeanlaista puutavaraa, joka vastaa sen jalostamien lopputuotteiden tilauskan-

nan tuottamiseen tarvittavan raaka-aineen määrä- ja laatuvaatimuksia. Puuraaka-aineen jalostusarvoa pystytään kohottamaan tavalla, joka ei ole mahdollista perinteisillä, nykytarpeisiin nähden vanhentuneilla menetelmillä. Tästä hyötyvät niin metsänomistaja, puunkorjuurakoitsija, tuotantolaitos kuin kuluttajakin. Tiedonsiirtojärjestelmän avulla harvesterilta siirretään päivittäin tuotostiedot metsäyhtiöön ja vastaanotetaan uudet korjuu- ja katkontaohjeet.

Puunkuljetuksen suunnittelu alkaa jo puunhankintavaiheessa. Tällöin pystytään arvioimaan, milloin hakattavien leimikoiden puut ovat tienvarressa odottamassa jatkokuljetusta. Tienvarsitilanne päivittyy sitä mukaa, kun metsäkone siirtää tiedot hakatuista ja mahdollisesti lähikuljetetuista puumääristä metsäkonttorille. Kuljetusesimies optimoi kuljetusmääräykset eri autoyrittäjille ja eri tuotantolaitoksille siten, että tuotantolaitokset saavat juuri oikeanlaista raaka-ainetta ajoissa ja että raaka-ainevirta tuotantolaitokselle on tasaista. Samalla minimoidaan kuljetusmatkat käyttäen reitioptimointia ja menopaluu kuljetuksia.

Kuljetusmääräykset siirtyvät tiedonsiirron välityksellä suoraan puutavara-autoon. Kuljettaja näkee omat kuljetusmääräyksensä sekä ajettavien puutavaraerien määrän ajoneuvotietokoneen karttanäytöltä. Tietokoneen avulla myös puutavara-auton kuljettaja voi tehdä reitioptimointia toteuttaessaan annettuja kuljetustehtäviä. Puutavara-autosta siirretään edelleen metsäyhtiölle tiedot esimerkiksi vierastehtäville kuljetetuista puutavaramääristä. Näin metsäyhtiön varastokirjanpito pysyy ajan tasalla.



## Keitele Yhtiöt hyödyntää maailman nykyaikaisinta teknologiaa



Ponssen tärkeisiin yhteistyökumppaneihin kuuluvan Keitele Yhtiöiden emoyhtiö Keitele Forest Oy on perheyrittys, jonka omistavat toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja **Ilkka Kylävainio** sekä hänen kaksi poikaansa **Matti** ja **Mikko Kylävainio**. Keitele Forest on harjoittanut mekaanista puunjalostusta Keiteleellä vuodesta 1981. Ilkka Kylävainio perusti sahan ns. pystymetsään, sillä paikalla ei aiemmin ollut lainkaan sahaustoimintaa. Tuolloin tavoitteena oli tuottaa sahatavaraa 10 000 m<sup>3</sup> vuodessa – nyt sama määrä tuotetaan reilussa viikossa. Vuosittain korkealaatuista kuusi- ja mäntysahatavaraa tuotetaan 320 000 m<sup>3</sup>, työntekijöitä on 230 henkilöä ja vuoden 2005 lii-

kevaihto oli 69 miljoonaa euroa. Keitele Forest hakkaa 150 km säteellä noin 750 000 m<sup>3</sup> puuta vuodessa.

Keitele Yhtiöt toimittaa sahatavaraa ja jalosteita noin 30 maahan ja yli 70 % sen liikevaihdosta tulee viennistä. Suurimmat markkina-alueet ovat EU-maat ja Japani, joka on noussut viimeisen kymmenen vuoden aikana tärkeimmäksi vientimaaksi Keitele Yhtiöiden asiakaslähtöisen toimintamallin ansiosta. Japanin markkinoilla on käytössä runsaasti erikoispiutuista puutavaraa, joita kokorunkometelmällä korjattua puuta käyttävien sahojen on hankala toimittaa. Myös raaka-aineen alkuperä ja korkea laatu ovat

yhä useammalla vientimarkkinalla ratkaisuvia tekijöitä.

Keitele Forest Oy:n ja sahayhtiö Keitele Timber Oy:n lisäksi Keitele Yhtiöihin kuuluvat jatkojalostusyksikkö Keitele Forest Wood Production ja liimapuutehdas Keitele Engineered Wood Oy. Nämä valmistavat määrämittäisiä ja -muotoisia puuainehioita ja liimapuuta muun muassa rakennus- ja huonekaluteollisuuden käyttöön. Yksiköt käyttävät raaka-aineenaan Keitele Timber Oy:n sahaamaa korkealaatuista pohjoisen havupuuta. Energiatehtiö Keitele Energy Oy tuottaa tarvittavan energian sahauksen sivutuotteista.

Joulukuuhun 2005 mennessä yhtiö oli tuottanut historiansa aikana 3 miljoonaa kuutiota sahatavaraa, mikä merkitsee noin 10 miljoonaa kuutiota korjattua puuta. Keitele Timber on tiukasti kilpailuilla markkinoilla tehnyt voitollisen tuloksen jokaisena toimintavuotenaan ja se on Suomen 6. suurin metsäalan yritys.

*Toimitusjohtaja Ilkka Kylävainio*



## Toiminnan lähtökohtana asiakkaan tarpeet

Keitele Yhtiöt on sitoutunut voimakkaasti asiakaslähtöiseen toimintatapaan. Se toimittaa asiakkaiden toiveiden mukaisia erikoistuotteita, eli asiakaskohtaisia erikoislaatuja, määrämittäisiä, erikoisjärjettä ja -pitkiä tuotteita sekä tuorehalkaistua ja sydänvapaata sahatavaraa. Asiakaslähtöisyys tiukasti kilpaillussa sahateollisuudessa on Keitele Yhtiöille vahvuus, joka on tuonut sen tuotteille sekä asiakkaille merkittävää ja kannattavuutta varmistavaa lisäarvoa. Sahatavaran jalostusaste on Keiteleellä noussut ja tuotetusta sahatavarasta 50 % jatkojalostetaan yhtiön omissa tuotantotiloissa. Tällä hetkellä Keiteleellä käytettyä puusta 1/3 on mäntyä, mutta männyn osuus nousee jatkuvasti.

Tuotantoprosessissa sahatavara tuorelajitellaan ja kuivataan huolellisesti laivauskuivaksi, erikoiskuivaksi tai asiakkaan haluamaan loppukosteuteen. Prosessi jatkuu konenäkölajitteluun ja paketointiin, jossa

lopputulos viimeistellään tasaamalla määrämittäisiin tai näistä poikkeaviin erikoispiteuksiin. Keitele Timber Oy:n nykyaikainen sahausteknologia on suunniteltu asiakkaiden tarpeiden ja vaatimusten mukaan, mikä merkitsee asiakkaille nopeaa ja täsmällistä palvelua. Viimeisen viiden vuoden aikana Keitele-konserni on investoinut 33 miljoonaa euroa jalostusasteen nostoon, tietotekniikkaan, konelinjoihin ja toimitiloihin.

## Asiakaslähtöisyys huomioidaan jo puunkorjuussa

Keitele Yhtiöiden tuotantologiikka alkaa jo puunkorjuun suunnittelusta. Kehittyneen tieto- ja hakkuutekniikan ansiosta tukit ja kuitupuuta katkotaan asiakkaan haluamiin pituuksiin jo hakkuupaikalla. Reaaliaikainen, tietokonepohjainen ohjaus jatkuu puunkorjuun ja sahatavaratuotannon lisäksi valmiiden tuotteiden toimitusketjussa ja dokumentoinnissa. Järjestelmän ansiosta asiakkaat saavat tilauksensa oikeaan aikaan ja oikeassa paikassa.



*Keitele Forestin metsäpäällikkö Aarne Lehtosaari vastaa puunhankinnasta käyttäen Ponsse konttorisovelluksia.*



Asiakaslähtöinen toiminta merkitsee erityisvaatimuksia toiminnan ohjaamiselle. Sahatavaratehtaalla seurataan päivittäin sitä, kuinka tilaukset ja korjattu puumäärä vastaavat toisiaan. Tarvittaessa puunkorjuukaluston apteerausohjelmia muutetaan vastaamaan tilaustarvetta. Ohjelmien avulla voidaan niin tuotantoa kuin puunkorjuutakin ohjata haluttuun suuntaan, ja tuotannossa tiedetään tarkalleen, millaista puuta tehtaalle on tulossa. Metsäpäällikkö **Aarne Lehtosaaren** mukaan menetelmä on vaativa, mutta erittäin tuottava tapa toimia. Keitele Forestilla ei työstetä ”lankeavaa sumaa”, vaan tuotantoa ohjataan asiakkaan tilausten mukaisesti. Näin myös raaka-aineen hukka on erittäin pieni, varastot ovat pienet

ja logistiikka tehokasta. ”Kun puun katkenta osataan, ei tehtaalla tarvita kalliita ja aikaa vieviä lisätyövaiheita. Toiminnan kokonaisvaltainen hallinta metsästä tilaukseen merkitsee meille kilpailukykyä”, Lehtosaari toteaa.

Asiakkaan tilaukset muuttuvat sahan toiminnanohjausjärjestelmässä työmääräimiksi ja tukeiksi. Tiedot hakatusta puumäärästä kulkevat harvesterilta sahalle päivittäin sähköpostilla. Toimitusjohtaja **Ilkka Kylävainio** kertoo, että Ponssen tietojärjestelmätuotteet ovat antaneet hyvät työkalut toiminnan ja tuotannon parhaaseen mahdolliseen hyödyntämiseen. ”Lopputuotteen laadun kannalta on myös oleellista, että puu korjataan metsässä oikein. PONSSE metsäkoneiden korjuujälki on ollut erittäin luotettava. Ostamme puuta pääasiassa yksityiseltä sektorilta ja jokainen maanomistaja haluaa, että korjuujälki on ympäristöystä-



vällistä ja että hän saa puustaan parhaan mahdollisen tuoton”, Kylävainio kertoo. Tällä hetkellä Keitele Forestille hakkaa puuta 30 PONSSE metsäkoneetta.

Keitele Forestilla on käytössään täydellinen PONSSE OptiPlan -puunkorjuun ohjausjärjestelmä. ”Ilman näitä järjestelmiä emme yksinkertaisesti pystyisi näin tehokkaaseen ja asiakaslähtöiseen toimintaan”, Kylävainio sanoo. Kun ennustelaskenta on nopeaa, myyjät ovat jatkuvasti ajan tasalla oikeista tuotteista. ”Pystymme toimittamaan asiakkaalle nopeasti oikeaa laatua oikeaan osoitteeseen ja oikeaan aikaan”, Kylävainio kiteyttää Keitele Yhtiöiden menestystekijät.

### **Metsäkoneenvalmistajan ja sahan yhteistyö tuottaa tulosta**

Metsäpäällikkö Lehtosaari kuvailee metsäteknologiateollisuuden kehityksen ol-

leen Suomessa verraten nopeaa. Ennen harvesterin mittalaitteita sahatavara koottiin sahan pihassa pinoihin pituussittain ja varastoja seurattiin pihalla. Seurannassa oli ongelmia etenkin kevättalvisin, kun aina ei tiedetty paljonko puuta oli metsävarastoissa. Nykyisin kaikki tieto varastossa olevasta puusta löytyy sahan tietojärjestelmistä, joten asiakkaiden toiveisiin voidaan reagoida nopeasti.

Keitele Yhtiöiden ja Ponssen yhteinen savotta alkoi, kun Ponssen perustaja **Einar Vidgrén** urakoi vuonna 1986 puuta leimikolla, jonka puut kuljetettiin Keiteleelle sahattavaksi. Keiteleellä testattiin Ponssen ensimmäisiä apteerauslaitteita 1990-luvun alkupuolella, ja apteeraus on ollut yhtiön käytössä vuodesta 1993. Kevästä 2001 lähtien Keitele Forest on käyttänyt Ponssen puunkorjuujärjestelmää, joka kehitettiin yksityisille sahoille Ponssen ja Keiteleen välisenä yhteistyönä. Hyvä yhteistyö on johtanut myös muihin



*Ponsse Oyj:n tuotepäällikkö Hanna Vilkmán kiittää Keitele Forestin aktiivisuutta järjestelmien kehitystyössä. Yksi keskeisiä yhteistyökumppaneita on ollut Keitele Forestin korjuuesimies Mika Rantonen (vas).*



*Päivittäin Keitele Timberin puunvastaanotossa käy 50-70 tukkirekkaa. Sahalle kuljetetut tukit lajitellaan sabetavara-tilausten mukaisiin lokeroihin tukkilajittelijassa. Kuvanotte-  
hekkellä varastokentällä on puuta noin kolmeksi viikoksi.*

hankkeisiin. Yhdessä kehitettyä puunkorjuun ja puunkuljetuksen ohjauksjärjestelmää laajennetaan Keiteleen tarpeiden kasvaessa tienvarsivarastojen ja toimitettujen puiden hallintajärjestelmäksi. Ohjelmistojen avulla varastotilanne on aina selvillä niin esimiehillä kuin autonkuljettajillakin.

Ohjelmistojen suunnittelu ja valmistaminen on metsäkonevalmistajien toiminnassa poikkeuksellista. ”Synä ohjelmistojen suunnitteluun on se, että haluamme tuntea asiakkaamme toimialan perinpohjin. Tarjoamme asiakkaille ja heidän urakanantajilleen kokonaisratkaisuja, joilla he voivat menestyä ja hyödyntää täysin tavaralajimenetelmän metsäkoneiden tehokkaan ja hyvälaatuisen korjuujäljen”, sanoo tuotepäällikkö **Hanna Vilkmán** Ponssesta. Puunkorjuun tietojärjestelmä OptiPlan on tarkoitettu yksityisille sahoille tai muille puunhankinnan toimijoille, joilla ei ole käytössä

omaa tiedonhallintajärjestelmää puunkorjuun suunnitteluun. Ratkaisu voidaan hankkia asiakkaan tarpeista riippuen joko ohjelmistokokonaisuutena tai osittaisena sovelluksena.

### **Hyvät tuotteet ja palvelut ratkaisevat menestymisen jatkossakin**

Toimitusjohtaja Kylävainio arvioi, että sahatavaran yltärintonnan polkiessa hintatasoa sahatavaran vaikea ajanjakso jatkuu vielä vuonna 2006. ”Vain parhaat toimijat menestyvät, ja me pärjäämme markkinoilla hyvällä palvelulla ja laadukkailla erikoistuotteilla. Raaka-aine riittää Suomessa hyvin – ongelmana on ainoastaan saada se markkinoille. Myös raaka-aineen laatu on

täällä pohjoisessa hyvää, vaikkakin mätänyn kohdalla laatuvariaatioita luonnollisesti esiintyy”, Ilkka Kylävainio sanoo.

Keiteleen toiminta-ajatukseen kuuluu kestävän kehityksen periaate, ja Keitele on sitoutunut kehittämään toimintojaan raaka-aineiden ja energian käyttöä säästäväksi. Asiakkaan tilaukseen perustuva puunkorjuu ja jalostus säästävät puuta, ja moderni tuotantoteknologia merkitsee asiakasmitoille tehtyjen, korkealaatuisten tuotteiden lisäksi ympäristöystävällisyyttä. ”Puu on arvokas raaka-aine. Kun

kuitupuun hinta on noin 25 % tukkipuun hinnasta, on yhdenkin prosentin mittahävikki mahdoton ajatus”, Kylävainio tarkentaa.



# Tuotteet

# Tuotteet

## HARVESTERIT



Ergo



Beaver

## KUORMATRAKTORIT



BuffaloKing



Buffalo

## VAIHTOKONEET



## HUOLTOPALVELUT



## DUAL-KONEET



BuffaloDual ja WisentDual

## TIETOJÄRJESTELMÄT



Opti

## OPETUSTEKNOLOGIA



3D-simulaattori



Elk

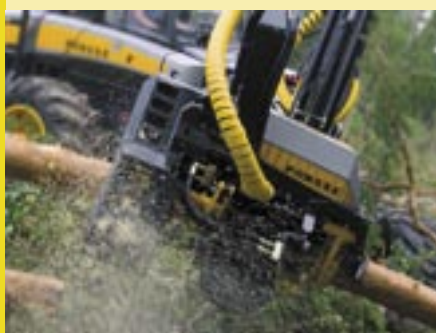


Wisent



Gazelle

## HARVESTERIPÄÄT



Lehtipuu ja havupuu



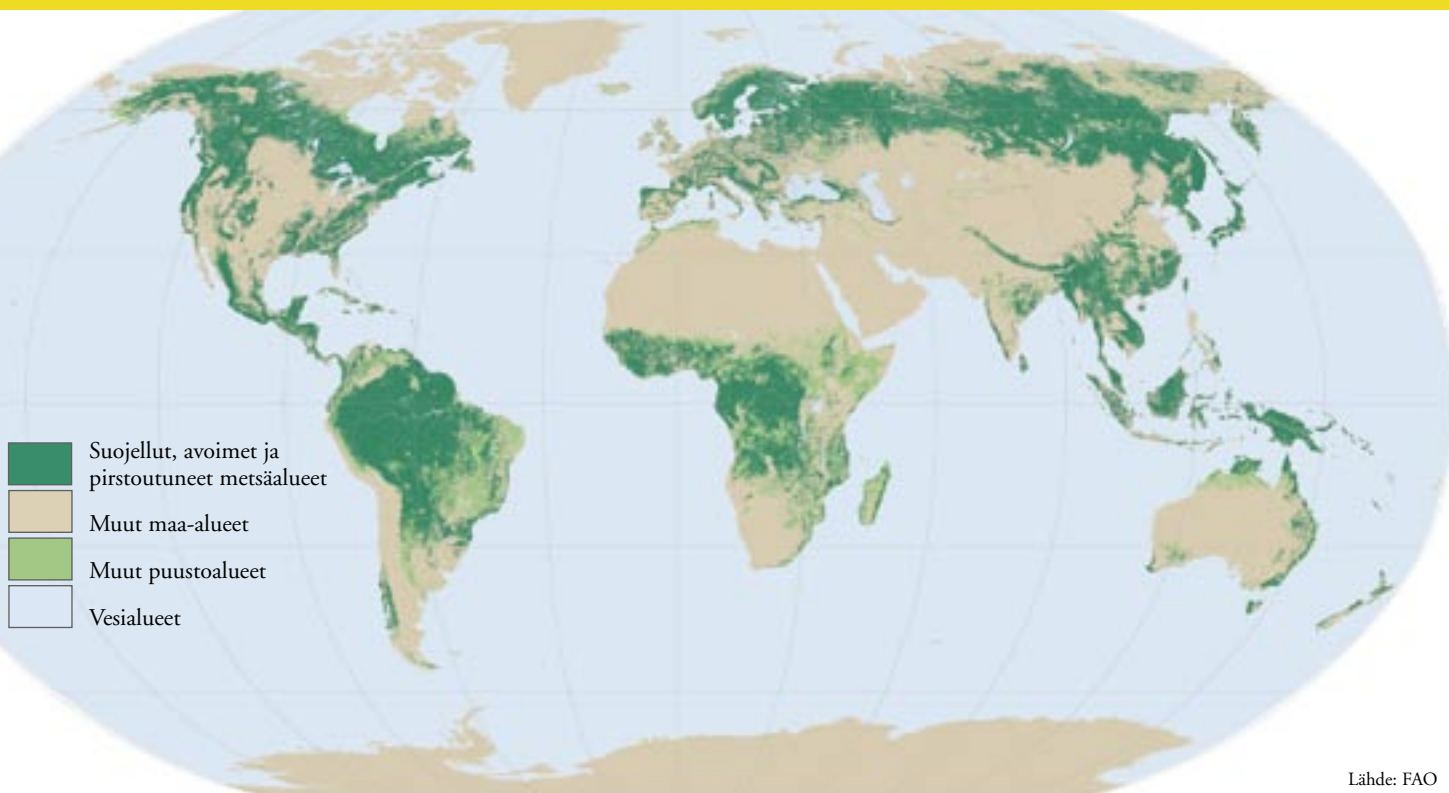
Kuorivat



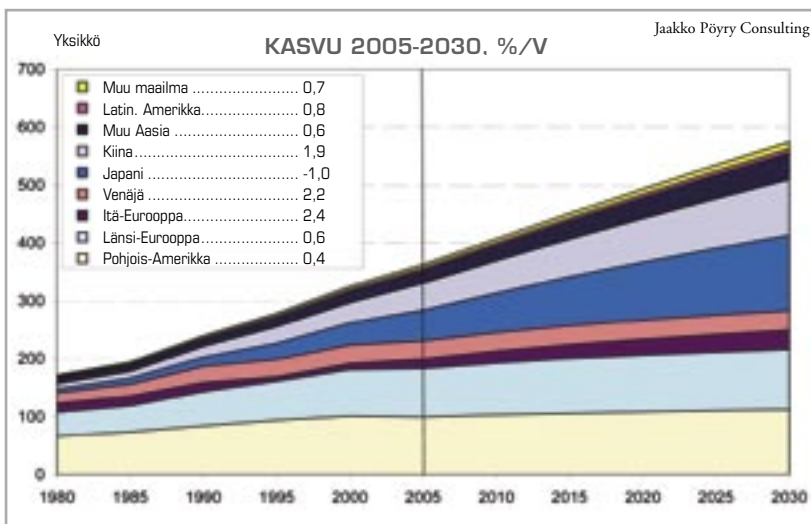
Bioenergia

# KASVUMAHDOLLISUUTEMME

Ponsen liiketoiminta on keskittynyt niille maantieteellisille alueille, joilla sijaitsee merkittävä osuus maailman metsävaroista. Näillä alueilla korjataan myös valtaosa teollisuuden raaka-aineeksi päätyvästä puutavarasta. Sellun ja paperin kulutuksen kasvun myötä tehokkaan ja edistyksellisen puunkorjuukaluston tarve tulee tulevaisuudessa kasvamaan.

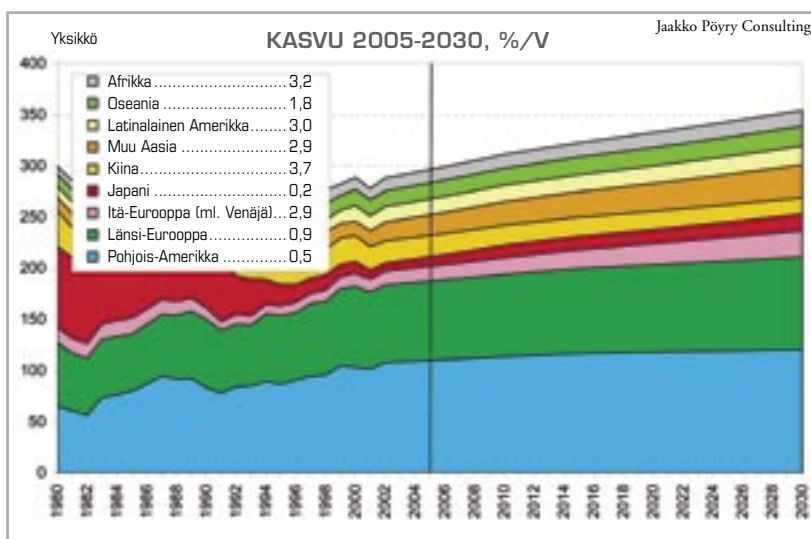






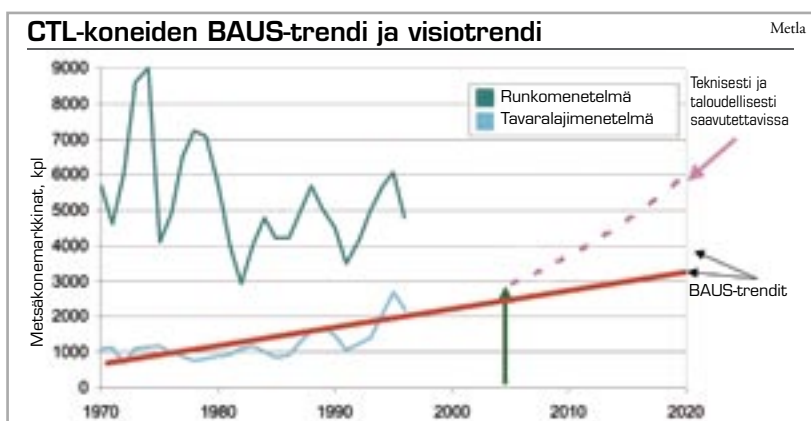
## Havusahatavaran kulutus maailmassa

Havusahatavaran kulutus maailmassa kasvaa vuoteen 2030 mennessä 58 milj. m<sup>3</sup> (0,7 %/v) vuoden 2005 tasosta (296 milj. m<sup>3</sup>). Tämä vastaa noin 2,3 milj. m<sup>3</sup>:n vuotuista kulutuksen kasvua. Suhteellisesti nopeimmin havusahatavaran kulutus kasvaa Itä-Euroopassa, Venäjällä ja Kiinassa.



## Paperin ja kartongin kulutus maailmassa

Paperin ja kartongin kulutus maailmassa kasvaa vuoteen 2030 mennessä 212 miljoonaa tonnia (1,9 %/v) vuoden 2005 tasosta (363 milj. t). Tämä vastaa noin 8,5 miljoonan tonnin vuotuista kasvua. Noin 60 % paperin ja kartongin kulutuksen kasvusta toteutuu Kiinassa ja muualla Aasiassa. Kulutuksen kasvu on hitainta Japanissa, Pohjois-Amerikassa ja Länsi-Euroopassa.



## Puunkorjuumenetelmien kehitys

Tavaralajimenetelmän (CTL) ja kokorunkomenetelmän käyttö puunkorjuussa on muuttunut mm. käytettävissä olevan teknologian kehittyessä. Tavaralajimenetelmän BAUS-trendi on nouseva.

## Ponsse Venäjällä

Venäjän liiketoimintaympäristö on nykyisin suhteellisen normaali. Mitään erityisiä hankaluuksia tai epävarmuustekijöitä markkinoilla ei ole. Maan taloudellinen kasvu on vakaalla pohjalla, eikä talous tukeudu enää pelkästään öljyyn ja kaasuun. Luonnollisesti byrokratian kehittämisessä joustavampaan suuntaan on vielä paljon tehtävää, mutta tilanne on viime vuosina merkittävästi parantunut.

Myös rahoitussektori on ottanut suuria askeleita kohti länsimaista järjestelmää. Vaikka palvelut vaativat vielä kehittämistä, uudistusten nopea eteneminen lupaa, etteivät muutaman vuoden päästä rahoituksen saatavuus ja rahan hinta enää aseta suuria esteitä yksityisille investoinneille. Toimitusjohtaja Siekkinen uskookin Ponssen perinteisen asiakasryhmän, yksityisten urakoitsijoiden, osuuden Venäjän metsäkonemarkkinoilla kasvavan.

### Lupaavat kasvunäkymät

Venäjän nopeasti kehittyvä metsäsektori tietystikin kiinnostaa Ponssea, jolle Venäjä on yksi tärkeimpiä markkina-alueita pitkällä aikavälillä. Maassa on neljännes maailman metsävaroista ja valtio on ottanut aktiivisen roolin niiden hyödyntämiseksi tehokkaasti. Öljyn tiedetään käyvän vähiin muutaman kymmenen vuoden päästä ja vihreästä kullasta etsitään leivän tuojaa mustan tilalle.

Alueen runsaat metsävarat, kasvava kotimainen kysyntä ja sijainti lähellä Aasian suuria, nopeasti kasvavia markkinoita antavat erinomaiset kasvuedellytykset maan metsäsektorille ja Ponssen kaltaisille korkeaa metsäteknologiaa tuottaville yrityksille. Metsäsektori kasvaa voimakkaasti ja teknologian uudistuminen luo kysyntää moderneille puunkorjuukoneille. Luonnollisesti kaikki merkittävät valmistajat

Ponsse on parin viime vuoden aikana alkanut systemaattisesti panostaa Venäjän markkinoiden kehittämiseen. Tuloksena myyntivolyyymi on kasvanut nopeasti ja markkina on jo yksi tärkeimmistä. "Silti uskomme edelleen olevamme alkumetreillä markkinapotentiaalin hyödyntämisessä", kertoo OOO Ponssen toimitusjohtaja Ville Siekkinen.



ovat haistaneet Venäjän markkinoiden tarjoamat mahdollisuudet, mutta sektorin nopea kasvu tarjoaa hyvät tulevaisuuden näkymät vain parhaille toimijoille, jotka pystyvät operoimaan laajalla alueella.

Puunkorjuumäärät olivat Neuvostoliiton loppuvuosina 1980-luvulla jopa 500 miljoonaa m<sup>3</sup> vuodessa, mutta ne romahtivat alle sadan 1990-luvulla. Nyt ollaan taas vahvassa kasvussa ja todelliset hakatut kuutiot ovat jo 200 miljoonan luokkaa. Nykyisin raakapuuta viedään paljon lähinnä Kiinaan ja Skandinaviaan, mutta jatkossa oma jalostus, jota valtio koettaa edistää, tulee ottamaan suuremman osan raakapuusta. Neuvostoajan hakkuut tehtiin pääasiassa metsurien voimin. Nämä metsurit poistuivat pelistä suurelta osin 1990-luvun hiljaisina vuosina, eikä uutta metsurisukupolvea ole syntymässä. Kova ruumiillinen työ ei ole nuoren sukupolven ykkösvaihtoehto ammatinvalintaa tehtäessä

sä eikä metsäalueilla usein ole edes riittävästi työvoimaa nykyisin tarvittaviin hakuksiin kasvusta puhumattakaan. Ainoaksi vaihtoehdoksi jää nopea koneellistaminen.

### **Vaativissa olosuhteissa koneiden tekniikka testataan**

Ponsse on toiminut Venäjällä muutaman vuoden, aluksi kahden ”pioneerin” **Jaakko Laurilan** ja **Oleg Maslovin** voimin, mutta viime keväästä lähtien virallisemmin tytäryhtiö OOO Ponssen kautta. Ponssellalla on myös vahvoja taustavoimia emoyhtiön hallituksessa, kuten kokenut Venäjän konkari **Seppo Remes** Moskovassa erinomaisine verkostoineen.

Ponssen markkinat ovat laajalla alueella, asiakkaita on Karjalasta Kaukoitään. OOO Ponssen lisäksi Venäjällä toimii kaksi jälleenmyyjää, Zeppelin Russland Luoteis-Venäjällä ja Lespromservis Uralin länsipuolisilla alueilla. Jälleenmyyjäverkoston laajentamiseksi tehdään työtä koko ajan. Ponssen vieminen Venäjän markkinoille on ollut suhteellisen helppoa. Kasvat markkinat ovat aina helpompia kuin kypsät kovasti kilpaillut ja Ponsse tunnetaan ja tunnustetaan alan johtavaksi merkiksi. Venäläiset ymmärtävät kunnan tekniikan tärkeyden hyvin tuloksiin pääsemisessä. ”Jos hoidamme Venäjän markkinat oikein, ennen pitkään myymme täällä enemmän koneita kuin Suomessa”, OOO Ponssen toimitusjohtaja Ville Siekinen arvioi.

Yksi Ponssen ensimmäisistä asiakkaista Venäjällä, Pietarista käsin toimiva Timberland, on korjannut puuta Ponssen koneilla vuodesta 1995. Viime vuonna yritys hankki kolme uutta PONSSE Ergo ja PONSSE Buffalo -koneketjua. Timberland on ollut tyytyväinen Ponssen koneiden suoritukseen. ”Meillä on hyviä kokemuksia PONSSE harvesterien ja

kuormatraktoreiden toiminnasta. Paikalliset olosuhteet asettavat koneiden teknille korkeat vaatimukset, mutta Ponssen koneet ovat osoittautuneet hyväksi investoinniksi”, sanoo Timberlandin toimitusjohtaja **Elena Lysokova**.

Myös Karjalan Kannaksella toimiva PONSSE asiakas, Tarpan, arvostaa Ponssen koneiden hyviä tuloksia. ”Olemme korjanneet PONSSE Ergolla puuta jopa 9000 kuutiota kuukaudessa”, Tarpanin hallituksen puheenjohtaja **Pavel Ohotnikov** kertoo ylpeänä. Tarpanilla kiitellään myös läheistä yhteistyötä ja suoria kontakteja Ponssen henkilökunnan kanssa. ”Korjattaessa puuta hankalissa olosuhteissa ongelmia väistämättä joskus ilmenee, mutta olemme aina saaneet tarvittaessa nopeasti apua. Hyvän yhteistyön ja molemminpuolisen luottamuksen pohjalta on turvallista miettiä lisäinvestointeja”, Pavel Ohotnikov sanoo.

### *Timberlandin toimitusjohtaja Elena Lysokova*



### *OOO Ponssen toimitusjohtaja Ville Siekinen ja Pavel Ohotnikov*



## Ponsse Latinalaisessa Amerikassa

Metsäteollisuuden suuryhtiöiden tehtyä mittavia investointeja Latinalaiseen Amerikkaan maanosasta on kehittynyt kiinnostava markkina-alue. Paperin kysynnän kasvaessa suuret kansainväliset yhtiöt ovat investoineet erityisesti lyhytkuituisen sellun tuotantoon, mutta myös sahat ja vaneritehtaat ovat alkaneet olla alueella yhä aktiivisempia.

Alueen kaupallisesti merkittävin puulaji, eukalyptus, kasvaa korjuukypsäksi sellupuuksi 7–8 vuodessa ja tukkipuiksi 15 vuodessa. Puuviljelmien tuottavuutta lisää myös se, että näiden entisille karjan laidunmaille istutettujen eukalyptusviljelmien hehtaarituohto on suotuisten ilmasto-olosuhteiden ansiosta varsin korkea. Tehokkuutta tarvitaan siis entistä enemmän myös puunkorjuulta. Tavaralajimenetelmän metsäkoneiden markkinat keskittyvät Latinalaisessa Amerikassa neljälle päämarkkina-alueelle: Brasiliaan, Chileen, Uruguayhin ja Argentiinaan.

Vuonna 2005 Ponsella päätettiin etabloitumisesta Latinalaiseen Amerikkaan, jotta pystyttäisiin olemaan lähellä paikallisia asiakkaita. Ponsella ja sen Brasiliassa sijaitsevalla tytäryhtiöllä, Ponsse Latin Americalla, on tavoitteenaan tarjota markkina-alueen paras tuotevalikoima sekä havupuun että eukalyptuksen korjuuseen. Kun Ponsse osti heinäkuussa 2005 harvesteripäitä valmistavan Lako Oy:n, tuotevalikoimaan saatiin mukaan myös kuorivat harvesteripäät, joita ei aikaisemmin Ponssen tuotevalikoimassa ollut. Samalla mahdollisuutemme tarjota

asiakkaille erilaisia puunkorjuun tuottavuutta ja tehokkuutta edistäviä vaihtoehtoja laajeni.

Yhtenä ensimmäisistä toimenpiteistään Ponssen Latin America uudelleenorganisoivat Ponssen Chilen jakelukanavat. Ponsse on toiminut Chilessä noin kymmenen vuoden ajan ja on saanut siellä tuotteilleen hyvän maineen. Vuoden 2005 alussa Ponsse teki jälleenmyyntisopimuksen chileläisen SK Machinery S.A:n kanssa. Vuoden aikana tehtiin aktiivisesti työtä voidaksemme osoittaa asiakkaillemme, että hyvän tuotteen lisäksi tarjoamme yhteistyössä SK Machineryn kanssa myös kattavan asiakastuen.

Brasilian, Uruguayin ja Argentiinan markkinoilla olemme perehtyneet tiiviisti asiakkaiden puunkorjuun tuottavuuden ja tehokkuuden vaatimuksiin. Jotta pystyisimme tarjoamaan juuri oikean tuotevalikoiman, vuoden 2005 aikana tehtiin tuotetestauksia erilaisissa olosuhteissa ja erilaisilla tuotekokoonpanoilla.

Vuoden 2005 lopussa Ponsella päätettiin aloittaa harvesteripäiden tuotekehitys ja tuotanto Brasiliassa. Tehtaan ohella toimintansa tulee aloittamaan Ponssen Latinalaisen Amerikan koulutuskeskus. Investointien myötä Ponsse Latin America pystyy tarjoamaan asiakkailleen sekä paikalliset markkinavaatimukset täyttävän tuotevalikoiman että vahvan asiakastuen. Uudet tilat valmistuvat vuoden 2006 ensimmäisen neljänneksen aikana.

*Markkinakohtainen  
tuotevalikoima ja  
kattava asiakastuki.*





*Ponsse perehtyy  
tiivisti alueen  
erityistarpeisiin.*



## Ponssen teknologiayhtiö Epec Oy



Epec Oy on erikoistunut liikkuvien työkoneiden älykkäisiin ohjausjärjestelmiin ja työkonekohtaisiin PC-tason järjestelmiin. Järjestelmiin optiona liitettävät Epecin informaatiologiikkaratkaisut kasvattavat koneen tehokkuutta, turvallisuutta ja huollettavuutta vaativimmissakin olosuhteissa. Epec Oy:n Seinäjoen ja Kajaanin tehtaiden asiantuntijat tarjoavat monipuolista kokonaispalvelua vuosikymmenien kokemuksella. Yhtiöllä on asiakkanaan eri alojen johtavia työkoneiden valmistajia maailmanlaajuisesti.

Vuosi 2005 oli Epec Oy:llä muutosten aikaa. Automaatioinsinööri **Jouni Matikainen** siirtyi yhtiön toimitusjohtajaksi ABB Oy:n sähkönjakelu-automaatioyksikön markkinointipäällikön paikalta maaliskuun 2005 alussa. Matikainen oli työskennellyt ABB:llä erilaisissa myynnin ja markkinoinnin tehtävissä vuodesta 1995, toimien portugalin ja espanjan kieliä hallitsevana mm. Brasiliassa yhteensä neljän vuoden ajan.

Maaliskuussa Epec Oy osti Ponsse Oyj:ltä Kajaanissa sijaitsevan tietojärjestelmäyksikön. Integroinnin myötä Epecin henkilöstömäärä kaksinkertaistui, ja nyt Epec Oy:ssä työskentelee yli 100 elektroniikka- ja ohjelmistoalan ammattilaista.

”Kahden yksikön integrointivaihe on ollut haastavaa mutta antoisaa, ja innostus on näkynyt positiivisena tekemisen meininkinä. Oston myötä Epec sai ammattitaitoista lisäresurssia ja osaamista, ja pystymme nyt vastaamaan asiakkaidemme tarpeisiin entistä paremmin. Saimme uutta osaamista erityisesti PC-pohjaisiin ohjausjärjestelmiin sekä etähuollon ja diagnostiikan toimistoso-

velluksiin”, kertoo toimitusjohtaja Matikainen.

Matikaisen mukaan yhtiö onnistui kuluneen vuoden lukuisista muutoksista huolimatta hyvin myös päivittäisessä operatiivisessa toiminnassa: “Saavutimme laatu-, toimitusvarmuus- ja huoltomittareissa asetetut tavoitteet ja osittain jopa ylitimme ne. Tämä on perusta kaiken toimintamme kehittämiseksi ja tästä on hyvä jatkaa eteenpäin vuoteen 2006.”

### Uuden strategian ytimessä asiakkaan tarpeet

Epec on vaativiin työkoneiden ohjaus- ja tietojärjestelmiin erikoistunut vahva yhtiö, joka pystyy tarjoamaan kokonaisvaltaisia ratkaisuja niin nykyisille kuin uusillekin asiakkailleen. Yhtiöllä on myös pitkäaikaisia asiakkaita alojensa johtavien konevalmistajien kanssa kaivos-, mineraalienmurkaus-, jätteiden-

**Vankat  
lähtökohdat  
viennin kasvulle.**

käsittely- ja metsäkonealoilla. Epec suunnittelee ja valmistaa liikkuvien koneiden sekä niistä muodostuvien kokonaisuuk- sien korkealuokkaisia hallintajärjestelmiä yhteistyössä kasvavien ja kehityshakuisten kone- ja laitevalmistajien kanssa.



Kuva: Metso Minerals

Vuonna 2005 Epec hioi toimintaansa pystyäkseen yhä paremmin ottamaan huomioon asiakkaiden tarpeet ja heidän kilpailukykyänsä. Tehostettu asiakaslähettäisyys perustuu uuteen huolella kypsytettyyn strategiaan, jossa Epecin missio, visio ja arvot on päivitetty vastaamaan yrityksen nykyisiä näkemyksiä. Uusi missio "Commitment to Your Continuous Success" kuvaa tahtotilaa, jossa Epec sitoutuu asiakkaan jatkuvaan menestykseen nyt ja tulevaisuudessa.

Myös vuoden 2005 aikana tehdyt tuote- ja palvelu-kehitykset tukevat uutta strategiaa. Tuote- ja palvelu-kehitykset tukevat uutta strategiaa. Tuote- ja palvelu-kehitykset tukevat uutta strategiaa. Tuote- ja palvelu-kehitykset tukevat uutta strategiaa.

Epecin liiketoiminta kehittyi vuoden 2005 aikana myönteisesti, ja nyt yhtiö tavoittelee lisäkasvua vientimarkkinoilta. Vankan kasvuperustan muodostavat yhtiön laadukkaat tuotteet, vahva asema kotimarkkinoilla, laatu- ja ympäristösertifikaatit, kattava kokemus ja osaaminen kokonaisjärjestelmätoimittajana sekä useat referenssit liikkuvien työkonien johtavien valmistajien kokonaisohjauksjärjestelmätoimittajana ympäri maailmaa.



Kuva: Tamrock

*Epecin älykkäitä ohjauksjärjestelmiä hyödynnetään mm. Metso Mineralsin murskaimissa sekä Sandvik Tamrockin kaivoskoneissa.*

Vuonna 2005 Epecin ohjauksikkötuotantoon hankittiin automaattinen optinen tarkastuslaite (automated optical inspection). Tämä niin sanottu AOI-laite on liitetty osaksi ohjauksikköiden tuotantolinjaa, ja se tarkastaa jokaisen linjalla valmistettavan tuotteen. Jokaisesta tuotteesta otetaan 13 kameralla koneen muistiin noin 100 kuvaa. Kone vertaa otettuja kuvia mallikuviiin, ja mahdolliset virheet ja viat voidaan havaita. Tällaisia vikoja ovat muun muassa oikosulut, puuttuvat komponentit, puutteelliset juotokset ja virheellinen asento. Laitteen avulla ohjauksikkölinjalla pystytään tuottamaan yhä parempaa ja tasaisempaa laatua.



# KASVUA TUKEVAT TUOTTEIDEN JA TOIMINNAN LAATUA EDISTÄVÄT TOIMENPITEET

Hallittu kasvu edellyttää vankkaa perustaa niin tuotekehityksessä, tuotannossa, markkinoinnissa kuin huolto-  
palveluissakin. Vuoden 2005 aikana keskityimme erityisesti tuotteiden laadun ja osaamisen kehittämiseen.

*Voimme hyödyntää modernia  
valmistusprosessiamme  
parhaiten kytkemällä  
toimittajatkkin saumattomasti  
osaksi kokonaisuutta.*





## Toimittajaverkoston kehittämishanke

Osana tehtaan ja toiminnan laajaa kehitysprosessia aloitimme vuoden 2005 lopulla toimittajaverkoston kehittämisen. Hanke liittyy Teknologiateollisuus ry:n valtakunnalliseen TRIO-ohjelmaan, jonka tavoitteena on suomalaisen metalli- ja konepajateollisuuden tuottavuuden ja kilpailukyvyyn parantaminen verkostoitumisen avulla.

Verkostokonseptin yhteistyösapuolia ovat päähankkija, järjestelmätoimittaja, komponenttitoimittaja sekä yhteisvalmistuskumppanit. Käynnistimme hankkeen lokakuussa tekemällä esiselvityksen mahdollisista järjestelmätoimittajista ja yhteisvalmistuskumppaneista. Tavoitteena on luoda verkoston rakenne ja päättää mukaan tulevat yritykset vuoden 2006 ensimmäisen vuosineljänneksen aikana.

Perinteiseen toimittajayhteistyöhön verrattuna hankkeen merkittävin muutos on kumppanuusajatuksen korostaminen. Tarkoituksena on pyrkiä jatkuvaan kumppanuuteen määräaikaisten sopimusten ja kilpailuttamisen sijaan. Kehitämme verkoston puitteissa yhdessä tuotteita ja toimintamalleja entistä kilpailukykyisemmiksi, parantaen samalla toiminnan kustannustehokkuutta. Yhteistyö tuo lisämahdollisuuksia myös tuotteiden ja toiminnan laadun sekä logistiikan kehittämiseen. Kumppaneina tiedostamme eri osapuolten menestymisen tarpeen ja tuemme toisiamme avoimen ja reilun yhteistyön kautta.

Toimittajaverkon kehittämisellä pyrimme samalla varautumaan odotettavissa olevaan tuotannon kasvuun. Haemme yhteisvalmistuksella lisää joustavuutta, jolla voimme paremmin tasata kysyntähuippuja ja pitää toimitusajat riittävän lyhyinä. Hyvin toimivan yhteisvalmistusverkon avulla voimme varmistaa kilpailukykyisen tuottavuuden kehityksen.

### Verkostoyhteistyö tehostaa koko toimitusketjua

Syventämällä yhteistyötä toimittajien kanssa ja luomalla pitkäaikaisia toimitussopimuksia pääsemme kehittämään edelleen tuotannon laatua. Voimme hyödyntää modernia valmistusprosessiamme parhaiten kytkeällä toimittajatkin saumattomasti osaksi kokonaisuutta.

Läheinen ja tiivis toimittajayhteistyö mahdollistaa laadukkaan ja täsmälliset toimitusajat pitävän valmistusprosessin. Panostamme vahvasti yhteistyöhön myös suunnittelussa, mistä hyvänä esimerkkinä ovat NAF:n ja Maaseudun Koneen kanssa tehdyt kumppanuussopimukset. Näistä ensin mainittu toimittaa Ponselle akselistoja ja voimansiirron komponentteja ja jälkimmäinen ohjainrunkoja.

Kiristyvässä kilpailussa on toimitusketjun kaikkia turhia kustannuksia pyrittävä vähentämään niin pitkälle kuin mahdollista. Tulemme kehittämään tuotantoteknologiaa yhdessä toimittajien kanssa ja panostamaan voimakkaasti automaation hyödyntämiseen. Tässä pääsemme hyödyntämään erikoistumisen tarjoamaa tehokkuutta: kun verkoston yritykset keskittyvät oman osaamisalueensa mukaiseen tehtävään, voimme välttää päällekkäisiä investointeja. Tulemme myös yhdessä toimittajaverkoston kanssa tarkastelemaan jokaisen komponentin koko valmistusprosessia sekä siihen liittyviä käsittelyjä sekä kuljetuksia. Siten voimme parantaa kokonaisuuden kustannustehokkuutta jokaista yksityiskohtaa myöten.

*Kumppanuusverkosto  
parantaa sekä  
laatua että  
kustannustehokkuutta.*



## Ponsse Akatemia

Kehittyvää koulutustarjontaa muuttuviin tarpeisiin



Ponsse Akatemia -koulutusympäristön visio ja tavoitteet kirkastettiin syksyn 2005 aikana. Päämääränä on kehittää monipuolista osaamista, joka hyödyttää sekä Ponssea että sen asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Koulutuspalvelut ovat siis Ponssen nykyisten ja tulevien työntekijöiden lisäksi myös sidosryhmiemme käytössä. Akatemian käytännön toiminta painottuu koulutusten ja tapahtumien järjestämiseen sekä materiaalituotantoon. Lisäksi se kehittää menetelmiä ja työkaluja Ponssen ja sen sidosryhmien tarpeiden ennakointiin, osaamisen kehittämiseen, oppimisen tukemiseen sekä tulosten arviointiin.

### Henkilöstökoulutusta asiakkaan eduksi

Osaamisen varmistaminen on keskeinen osa Ponssen toimintajärjestelmää. Koulutustarpeiden arviointia toteutetaan läpi organisaation koko yrityksen tasolta henkilökohtaisiin kehittymistarpeisiin saakka. Kehityskeskustelujen yhteydessä tehtävät osaamiskartoitukset toimivat hyvänä pohjana koulutussuunnittelulle, ja henkilökohtaiset oppimistavoitteet varmistavat, että suunnitelmat viedään käytäntöön. Osaamisen kehittäminen on paljon muutakin kuin koulutusta pe-

rinteisessä muodossaan. Koulutustapah-  
tumiensa rinnalla hyviksi oppimismen-  
telmiksi ovat osoittautuneet esimerkiksi  
työkierto, verkko-oppiminen, tavoitteel-  
linen työssäoppiminen sekä kehityspro-  
jekteihin osallistuminen.

Yksi mittavimmista henkilöstökoulutus-  
hankkeista on ollut yhteistyössä Lapin  
Luonto-opiston kanssa toteutettu tuote-  
tuntemuskoulutus. Jo yli 200 ponsselais-  
ta on käynyt kaksipäiväisen koulutuksen,  
jonka tavoitteena on perehdyttää osallis-  
tutajat Suomen metsäpolitiikkaan, metsä-  
talouteen ja kestävään metsien käsittelyyn  
sekä antaa mahdollisuus tutustua metsä-  
koneisiin käytännössä. Arvokkaan tausta-  
tiedon ohella koulutus on tarjonnut osal-  
listujille uusia elämyksiä. Omakohtainen  
kokemus on tehokas tapa oppia, ja siksi  
jokainen osallistuja pääsee kokeilemaan  
sekä metsäkonesimulaattoria että oikean  
metsäkoneen ohjaimia kouluttajien opas-  
tamana.

Osaamisen kehittämisessä päivän tai pa-  
rin lyhytkursseilla on oma merkittävä  
tehtävänsä. Kun sisältö perustuu riittä-  
vän tarkkaan tarvearviointiin, räätälöity  
täsmäkurssi täyttää hyvin paikkansa.  
Usein tavoitteiden saavuttamiseksi tar-  
vitaan kuitenkin pidempikestoinen kou-

lutus- ja oppimisprosessi. Vuonna 2006  
Ponsse Akatemiassa käynnistyivät Ponssen  
huoltoasentajien koulutusohjelma sekä  
tuote- ja huoltopalvelumyyjien ohjelma,  
joka toteutetaan eri maissa paikallisilla  
kielillä. Tavoitteena on vahvistaa myyn-  
tiverkoston tuote- ja asiakkuusosaamista  
asiakkaiden parhaaksi.

### Huippuosaamista puunkorjaukseen ja palveluihin

Käyttökoulutus on tärkeä osa Ponssen  
tuote- ja palvelukokonaisuutta, sillä kul-  
jettajan osaamisella on suora vaikutus  
työn tuottavuuteen. Ponsse Akatemias-  
sa pyritään yhdenmukaistamaan käyttö-  
koulutuksen sisältöjä ja käytäntöjä sekä  
varmistamaan koulutuksen kokonaislaa-  
tu. Ponsse on myös aktiivisesti mukana  
metsäalan koulutuksen tutkimus- ja ke-  
hittämishankkeissa, joiden tulokset ovat  
monesti hyödynnettävissä myös Ponssen  
omassa kehitystyössä. Tutkimustietoa on  
tarjolla esimerkiksi metsäkoneen kuljet-  
tajan tehokkuuteen vaikuttavista ominai-  
suuksista ja osaamisalueista. Näitä tietoja  
käytetään hyväksi mm. kuljettajien täy-  
dennyskoulutuksessa.

Osaava ja motivoitunut henkilöstö on ol-  
lut ja tulee jatkossakin olemaan Ponssen  
menestyksen tärkein tekijä. Haluamme  
tarjota asiakkaillemme alan huippuosaajien  
palvelut, ja tämän varmistaminen on  
yksi Ponsse Akatemian keskeisistä tehtä-  
vistä. Henkilöstön osaamisen kehittymi-  
nen tavoitteiden mukaisesti ei tapahdu  
itsestään, vaan se vaatii järjestelmällisiä  
toimintatapoja ja riittäviä panostuksia.  
Muuttuva toimintaympäristö, jatkuvasti  
kehittyvä teknologia ja toiminnan kasvu  
asettavat uusia haasteita yksilöiden osaa-  
miselle ja toimintojen jatkuvalla kehittä-  
miselle.

### Ponsse-Rahasto

Ponsse Oyj on ollut mukana perustamassa erikoisrahastoa,  
jolla tuetaan eurooppalaista modernin teknologian käyttöä ja  
kestävää kehitystä edistävää tutkimustyötä. Ponsse-rahasto  
myöntää apurahoja lähinnä tohtorin tutkintoon johtavaan tai  
sen jälkeiseen tutkimustyöhön Euroopan metsäinstituutissa  
EFI:ssä (European Forest Institute).

Rahasto aloitti toimintansa tammikuussa 2006.



*Ponsse Akatemia tarjoaa monipuolisia koulutuksia henkilöstölle, asiakkaille ja yhteistyökumppaneille.*

## Uudet konseptit kokonaislaadun parantamiseen

*Uudet tuotanto-  
ja laatukonseptit  
tukevat saumattomasti  
toisiaan.*



Ponssen tuotteiden perustana on kautta aikojen ollut asiakaslähtöisyys ja korkea laatu. Asiakkaiden vaatimusten tiukentumisessa ja tuotantomäärien noustessa myös haasteet Ponsse-laadun ylläpitämiseksi ovat kasvaneet. Laatu ja tuotettavuus otettiin vuonna 2005 erityisen huomion kohteeksi.

Laatutoimintojen kehittämisen perustaksi Ponsselle suunniteltiin uudet tuotanto- ja laatukonseptit, jotka tukevat saumattomasti toisiaan. Konseptien tarkoituksena on muodostaa toiminnalle vankat puitteet, joiden avulla samaa hyväksi todettua systematiikkaa voidaan toteuttaa menestyksekkäästi yhä uudelleen. Tuotantokonsepti ohjaa Ponssen valmistusta kohti systemaattisempia toimintatapoja, samalla kun laatukonseptin noudattaminen muodostaa edellytykset toteuttaa jatkuvan parantamisen periaatetta. Laatukonsepti sisältää korkeimmalla tasollaan johdon katselmukset, sisäiset auditoinnit, prosessiryhmät ja laatupiirit.

Perusedellytykset laadukkaalle toiminnalle tuo ISO9001:2000-standardin mukainen vaatimus prosessimaisesta toiminnasta. Johtoryhmän toimesta Ponssen ydinprosessit, laatupolitiikka ja mittarit uudistettiin vastaamaan uusia haasteita, mikä mahdollisti toimintajärjestelmän uudelleen suunnittelun ja rakentamisen. Prosessitasolla merkittävämpänä kehityksenä oli Ponssen johtamisjärjestelmän kuvaaminen ja tavoiteasetannan liittäminen johtoryhmässä määriteltäviin menestystekijöihin.

### **Uudistuksia valmistuksessa, yhteistyössä ja asiakaspalvelussa**

Toimintajärjestelmä suunniteltiin siten, että se sisältää kaikki toiminnan ohjaukseen tarvittavat tiedot. Toimintajärjes-

telmän käytettävyyden varmistamiseksi kehitettiin uusi prosessien kuvaustapa, mittarijärjestelmä, dokumentin hallinta ja web-pohjaisten sovellusten integrointi järjestelmään. Tavoitteena oli kaiken aikaa pitää ylläpitotyön määrä minimissään. Projektin yhteydessä todettiin laatu- ja IT-organisaatioiden yhdistämisen tehokkuus: prosessien kehitys ja tietojärjestelmäkehitys kulkevat väistämättä käsi kädessä.

Laadun parantamiseksi osana operatiivista toimintaa Ponsselle perustettiin laatukonseptin mukaiset laatupiirit. Tarkoituksena on priorisoida valmistukseen liittyvien ongelmien ratkaisua prosessitiimien avulla. Laatupiirien ansiosta ennen tuotteen toimittamista asiakkaalle suoritettavassa koeajossa havaittujen ongelmien trendi saatiin laskusuuntaan. Tuotannon, suunnittelun ja laatuosaston henkilöstö sitoutui parantamiseen ja laatupiirien toimintaan erinomaisesti. Tuotantoon perustettiin myös nopean ongelmanratkaisun tiimi.

Myös sisäisten auditointien toteutustapa uudistettiin. Henkilöstö perehdytettiin uuteen toimintamalliin ja auditoinnit aloitettiin tavoitteena prosessien kehittäminen Ponssen lähtökohdista. Auditoinneissa määritellään parantamisalueet ja todetaan prosessien toimivuus. Uusi toimintatapa mahdollistaa koko henkilöstön osallistumisen kehitystyöhön.

Asiakasrajapintaan kehitettiin suunnittelun, tuotepäällikköjen sekä laatu- ja IT-osaston toimesta uusi tuotepalauttejärjestelmä. Sen tarkoituksena on keskittää kentältä tulevan palautteen antaminen samaan paikkaan, käsiteltäväksi samassa systemaattisessa ongelmanratkaisuprosessissa. Tehokas palautteenkäsittelykanava tarjoaa palautteen antajalle mahdollisuuden seurata palautteen käsittelyä tehtaalla.

Laadunhallinnassa tapahtuneesta kehityksestä huolimatta edessä on edelleen haasteita, joita tuovat mm. uusien toimintamallien tehokas käyttö sekä uuden tuotantojärjestelmän kehitys. Kuluneena vuonna käynnistettyä laatutyötä tullaan jatkamaan aktiivisesti vuoden 2006 uusilla hankkeilla.

### **Asiakaskohtaisia tuotevariaatioita laadukkaana sarjatuotantona**

Parhaillaan käynnissä olevat tehdaslajennukset ja tuotantouudistukset luovat puitteet entistä laajemmalle tuotetarjonnalle, joustavammalle toiminnalle ja entistäkin laadukkaammille metsäkoneille. Investointien avulla asiakkaalle pystytään tarjoamaan tuoteyksilöitä sarjatuotannon tehokkuudella ja laadulla. Uusi tuotantorakenne mahdollistaa aiempaa paremmin asiakaskohtaiset tuotemoduulit, josta asiakas pystyy joustavasti valitsemaan tuotteeseen haluamansa komponentit ja ominaisuudet. Uudistuva tehdas palvelee koneen koko elinkaarta. Tuotetieto jää Ponssen järjestelmiin turvaamaan metsäkoneen elinkaaren ja koneen tuoterakenne päivittyy Ponssen palvelukeskuksissa tehdyillä huoltotoiminnoilla.

Vuoden 2006 alussa Ponsella otettiin käyttöön kokoonpanotehtaan laajennus. Uudistetussa kokoonpanotehtaassa tehokas logistiikka vähentää käsittelyvaiheita. Koneiden rungot liikkuvat automatisoiduilla kuljetusvaunuilla, joiden ansiosta siirrot ovat viiveettömiä ja komponenttien asennettavuus on parempi. Kokoonpanon asennustyöt ja varastotoiminnot

on erotettu omiksi työnkuluikseen ja käsittelyvaiheiden vähentyminen parantaa työturvallisuutta ja lopputuotteen laatua oleellisesti.

Kokoonpanon linjamainen työjärjestys on entistä vaiheistettumpi. Kokoonpano on jaettu pienempiin kokonaisuuksiin, jolloin yksi asentaja ja varustelupiste suorittavat entistä vähemmän toimenpiteitä. Kun standardisoidut toiminnot ovat entistä helpommin hallittavissa, ohjeistettavissa ja valvottavissa, tuotannon laatu ja tuottavuus ovat nousseet uudelle tasolle.

### **Komponenttitehdas uudistuu vuoden 2006 aikana**

Ponssen komponenttitehdas uudistuu vastaamaan tehostetun tuotannon tarpeita vuoden 2006 aikana. Komponenttitehtaan suunnittelun lähtökohdina ovat selkeä ja täsmällinen tavaran virtaus ja toiminnot,

jotka standardisoidaan yhdenmukaisiksi. Sekä hitsauksen että koneistuksen automaatioastetta tullaan nostamaan. Komponenttitehdas tuottaa osia sekä uskonetuotantoon että jo tuotannosta poistuneisiin konemalleihin. Tällä varmistetaan huolto-osien saatavuus myös vanhoihin konemalleihin ja pidetään osien hinta kurissa.

Kehitystyön tavoitteena on tuotannon eri vaiheiden yhdenmukaistaminen, jolloin tehdään komponenttivirtaus on tasainen ja aikataulut pitäviä. Näin sekä laadun tekeminen ja sen valvominen helpottuvat huomattavasti ja työn tuottavuus paranee.

*Uusi palautejärjestelmä tehostaa asiakaspalvelua ja ongelmanratkaisua.*



# HALLITUS JA JOHTO

*Kuvassa vasemmalla Seppo Remes,  
Ilkka Kylävainio, Juha Vidgrén,  
Mirja Rynnänen, Einari Vidgrén ja  
Nils Hagman.*



# Hallitus 31.12.2005

Hallitus on valittu yhtiökokouksessa 15.3.2005.

## Hallituksen jäsenten valinta

Ponsse Oyj:n hallitukseen kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan vähintään viisi ja enintään kahdeksan jäsentä. Hallituksen jäsenet valitaan yhtiökokouksessa, joka yhtiöjärjestyksen mukaan on pidettävä kesäkuun loppuun mennessä. Hallituksen jäsenen toimikausi päättyy seuraavassa varsinaisessa yhtiökokouksessa. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan toimikaudeksi kerrallaan.

## Hallituksen kokoukset

Hallitus kokoontui kertomusvuoden aikana 13 kertaa. Hallituksen jäsenet osallistuivat aktiivisesti kokouksiin – osanottoprosentti oli 88,9.

## Puheenjohtaja

### EINARI VIDGRÉN

S. 1943

- Teollisuusneuvos
- Ponsse Oyj:n perustaja
- Ponsse Oyj:n hallituksen puheenjohtaja vuodesta 1993
- Omistus Ponsse Oyj:ssä 30.12.2005: 6 630 728 kpl

## Jäsenet:

### NILS HAGMAN

S. 1947

- Ekonomi
- Painopistealueena Etelä-Amerikan toiminnot
- Ponsse Oyj:n hallituksen jäsen vuodesta 2004, Sisu Akselit Oy:n hallituksen jäsen, Mateko Oy:n hallituksen jäsen
- Omistus Ponsse Oyj:ssä 30.12.2005: 1 000 kpl

### ILKKA KYLÄVAINIO

S. 1946

- Puuteollisuusteknikko
- Painopistealueena jatkojalostus
- Ponsse Oyj:n hallituksen jäsen vuodesta 1999, Keitele Forest Oy:n toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja, Keitele Engineered Wood Oy:n toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja, Keitele Timber Oy:n toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja, Keitele Energy Oy:n toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja, Suomen Sahat ry:n hallituksen jäsen
- Omistus Ponsse Oyj:ssä 30.12.2005: 8 820 kpl

### SEPPO REMES

S. 1955

- FK, KTL
- Painopistealueena Venäjän toiminnot
- Ponsse Oyj:n hallituksen jäsen vuodesta 2004, Kiuru Partners LLC:n toimitusjohtaja, ZAO FIM:n hallituksen jäsen ja senior advisor, SITRA:n Venäjä-ohjelman senior advisor, OMZ:n hallituksen ja hallituksen tilintarkastuskomitean puheenjohtaja, SeverstalAvton hallituksen ja hallituksen tilintarkastuskomitean puheenjohtaja, RAO EES:n hallituksen jäsen, hallituksen tilintarkastuskomitean puheenjohtaja, arvottamiskomitean jäsen sekä strategia- ja reformikomite-

an jäsen, OGG-6:n hallituksen jäsen, MRSK Severo-Zapad:n hallituksen jäsen, Association for Protection of Investor (API):n hallituksen jäsen, Russian Institute of Directors (RID):n hallituksen jäsen

- Omistus Ponsse Oyj:ssä 30.12.2005: 4 660 kpl

### MIRJA RYNNÄNEN

S. 1944

- FM
- Painopistealueena metsäklusteri ja EU
- Ponsse Oyj:n hallituksen jäsen vuodesta 2004, europarlamentaarikko ja kansanedustaja 1987–2003, eurooppalaisen metsästrategian verkostotyöryhmän pj. 1995–1998, ulkoministeriön kehityspoliittisen toimikunnan varapuheenjohtaja, ulkoministeriön kansainvälisten ihmisoikeusasiain neuvottelukunnan jäsen, YLE:n hallintoneuvoston jäsen, Kuopion yliopiston neuvottelukunnan puheenjohtaja, Puolueiden kansainvälinen demokratia-yhteistyö ry:n puheenjohtaja
- Omistus Ponsse Oyj:ssä 30.12.2005: 800 kpl

### JUHA VIDGRÉN

S. 1970

- Kasvatustieteiden maisteri
- Ponsse Oyj:n hallituksen varapuheenjohtaja, Ponsse Oyj:n hallituksen jäsen vuodesta 2000, Fintoto Oy:n hallituksen jäsen, Vieremän Oriyhdistys ry:n johtoryhmän jäsen
- Omistus Ponsse Oyj:ssä 30.12.2005: 1 355 136 kpl

## Johtoryhmä 31.12.2005

### ARTO TIITINEN

- s. 1959, pj.  
 • MBA  
 • Toimitusjohtaja  
 CEO  
 • Toimitusjohtaja  
 1.4.2004 alkaen



### PASI ARAJÄRVI

- s. 1967  
 • Logistiikkainsinööri  
 AMK  
 • Osto- ja  
 logistiikkajohtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 vuodesta 2002



### JARI KARTANO

- s. 1955  
 • Koneinsinööri  
 • Vientijohtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 2.8.2004 alkaen



### TAPIO MERTANEN

- s. 1965  
 • Teknikko, MTD  
 • Huoltopalvelujohtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 vuodesta 1994



### JARI MONONEN

- s. 1974  
 • Metsänhoitaja  
 MMM  
 • Viestintäpäällikkö  
 • Ponssen palveluksessa  
 vuodesta 2001



### JUHO NUMMELA

- s. 1977  
 • DI  
 • Laatu- ja IT-johtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 22.12.2004 alkaen



### HEIKKI OJALA

- s. 1957  
 • Insinööri, KTM  
 • Teollinen johtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 vuodesta 1992



### PAULA OKSMAN

- s. 1959  
 • FM  
 • Henkilöstöjohtaja ja  
 Ponsse Akatemian  
 rehtori  
 • Ponssen palveluksessa  
 1.8.2005 alkaen



### MIKKO PAANANEN

- s. 1963  
 • Varatuomari  
 • Talousjohtaja CFO  
 ja toimitusjohtajan  
 varamies  
 • Ponsse Oyj:n  
 hallituksen sihteeri  
 • Ponssen palveluksessa  
 vuodesta 2002



### VEIKKO RINTAMÄKI

- s. 1953  
 • DI  
 • Teknologia- ja tuote-  
 kehitysjohtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 22.12.2004 alkaen



### JARMO VIDGRÉN

- s. 1975  
 • Markkinointimerko-  
 nomi  
 • Kotimaan  
 myyntijohtaja  
 • Ponssen palveluksessa  
 vuodesta 1997



## Tytäryhtiöiden johto



Lako Oy  
**TURKKA  
LASTUNEN**  
• Toimitusjohtaja  
vuodesta 1985



Epec Oy  
**JOUNI  
MATIKAINEN**  
• Toimitusjohtaja  
1.3.2005 alkaen



OOO Ponsse  
**VILLE  
SIEKKINEN**  
• Toimitusjohtaja  
1.5.2005 alkaen



Ponsse AB  
**BENNY  
SONDELL**  
• Toimitusjohtaja  
1.1.2003 alkaen



Ponsse AS  
**LYDER HOVE  
ELLEVOLD**  
• Toimitusjohtaja  
vuodesta 1998



Ponsse Latin America Ltda.  
**CLAUDIO COSTA**  
• Toimitusjohtaja  
25.4.2005 alkaen



Ponsse S.A.S.  
**TAPIO INGERVO**  
• Toimitusjohtaja  
vuodesta 2002



Ponsse UK Ltd.  
**JUKKA HAKALA**  
• Maajohtaja  
15.11.2004 alkaen

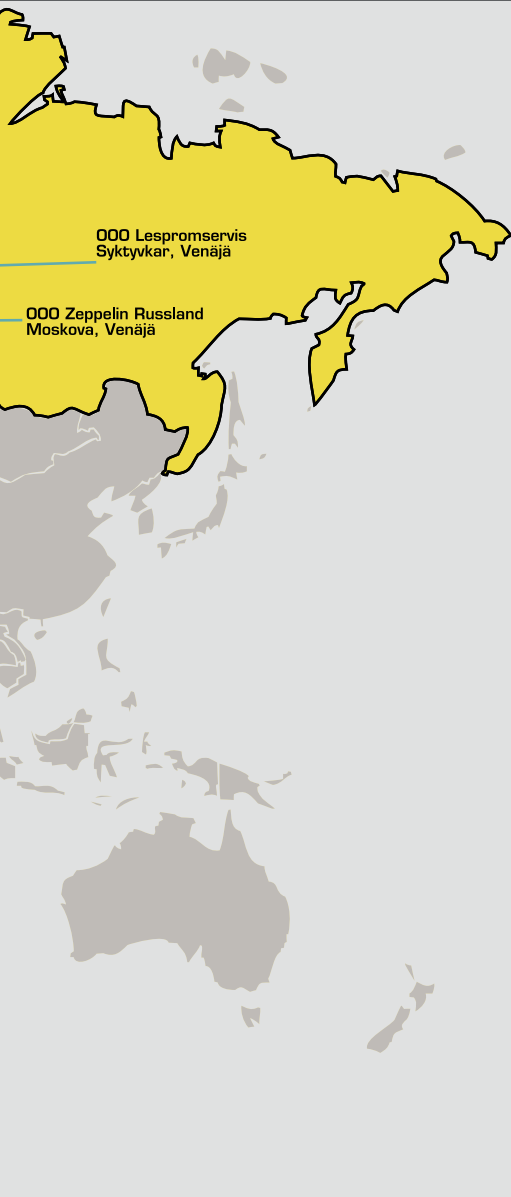


Ponsse North America, Inc.  
**MIKKO LAURILA**  
• Toimitusjohtaja  
vuodesta 2002

**TILINTARKASTAJA**  
Ernst & Young Oy  
Päävastuullinen tilintar-  
kastaja KHT  
**HEIKKI LAITINEN**

# PONSSE MAAILMALLA





## OSOITTEISTO

**PONSSE OYJ**

Ponssentie 22  
74200 VIEREMÄ  
Puh. 020 768 800  
Faksi 020 768 8690  
sähköposti: info@ponsse.com  
www.ponsse.com

## TYTÄRYHTIÖT

**EPEC OY**

Matinkatu 6  
60100 SEINÄJOKI  
Puh. 06 217 0111  
Faksi 06 217 0110

**EPEC OY, KAJAANIN TOIMIPISTE**

Pakkastie 2  
87500 KAJAANI  
Puh. 06 217 0111  
Faksi 020 760 8130

**LAKO OY**

Ruissalontie 11  
20100 TURKU  
Puh. 02 4152 100  
Faksi 02 4690 120

**OOO PONSSE**

Pl. Konstitutsii 2, office 406  
196247 St. Petersburg  
RUSSIA  
Puh. +7-812-331 9412  
Faksi +7-812-718 6547

**PONSSE AB**

Västsurå  
735 91 SURAHAMMAR  
SWEDEN  
Puh. +46 220 399 00  
Faksi +46 220 399 01

**PONSSE AS**

Eidskogveien 54  
Postboks 1242  
N-2206 KONGSVINGER  
NORWAY  
Puh. +47 628 888 70  
Faksi +47 628 888 78

**PONSSE LATIN AMERICA LTDA.**

Rua(Street) Princeza Isabel de Braganca  
No. 235  
Helbor Tower, Rooms 307 and 308  
Mogi das Cruzes  
Sao Paulo  
BRASIL  
Puh. +55 11 4798 5431  
Faksi +55 11 4798 5432

**PONSSE NORTH AMERICA, INC.**

4400 International Lane  
Rhineland, WI 54501  
USA  
Puh. +1 715 369 4833  
Faksi +1 715 369 4838

**PONSSE UK LTD.**

Unit 3  
Broomhouses 1 Industrial Estate  
Lockerbie, DG11 2RZ  
UNITED KINGDOM  
Puh. +44 (0) 1576 203 000  
Faksi +44 (0) 1576 202 202

**PONSSÉ S.A.S.**

ZAC Croix Saint Nicolas  
14 Rue de Lorraine - BP39  
F-54840 GONDREVILLE  
FRANCE  
Puh. +33 (0) 3 83 65 12 00  
Faksi +33 (0) 3 83 65 12 01

## JÄLLEENMYYJÄT

**CHILE**

**SKC MACHINERY S.A.**  
Panamericana Norte Km. 151/2  
Casilla 436  
V-Correo 21  
Santiago  
CHILE  
Puh. +56 2 64 02222  
Faksi +56 2 64 02294

**ESPANJA**

**ADECOR CONSULTING S. L.**  
Avenida de la Vega 8-2-2B  
28199 Alcobendas  
Madrid  
SPAIN  
Puh. +34 91 622 923  
Puh. +34 91 6622 928  
Faksi +34 91 6622 931

**ITÄVALTA**

**GEBRÜDER KONRAD GMBH**  
Gewerbepark 3  
A-8564 Krottendorf  
AUSTRIA  
Puh. +43 3143 20 517  
Faksi + 43 3143 20 512  
www.konrad-forst.com

**KANADA****A.L.P.A. EQUIPMENT LTD.**

258 Drapeau St  
P.O. BOX 2532  
Balmoral, N.B.  
E8E 2W7  
CANADA  
Puh. +1 506 826 2717  
Faksi +1 506 826 2753  
www.alpaequipment.com

**HYDROMECH INC.**

2921, boul. Wallberg  
Dolbeau-Mistassini  
Quebec, G8L 1L6  
CANADA  
Puh. +1 418 276-5831  
Faksi +1 418 276-0408

**READYQUIP SALES AND SERVICES LTD.**

P.O. Box 2140, Highway 101 W  
Timmins, Ontario  
CANADA  
Puh. +1 705 268 7600  
Faksi +1 705 268 7707  
www.readyquip.com

**LATVIA****KESKO AGRO LATVIJA**

Vienibas gatve 93  
LV-1058  
Riga  
LATVIA  
Puh. +371 7064300  
Faksi +371 7064301  
www.keskomachinery.lv

**LIETTUA****KESKO AGRO UAB LIETUVA**

Savanoriu ave. 191  
Vilnius  
LT-02300  
LITHUANIA  
Puh. +370 5 2477393  
Faksi +370 52 2477403  
www.keskomachinery.lt

**PORTUGALI****AUTO SUECO (COIMBRA) LDA**

ASC Industria EN 10  
Edificio Volvo Apartado 2094  
2696-801 S. JOÃO DA TALHA  
PORTUGAL  
Puh. +351 21 9946500  
Faksi +351 21 9946553

**PUOLA****PML POLAND**

Profesjonalne Maszyny Lesne  
Sprzedaz i Serwis Sp. z o.o.  
ul. Bitwy Warszawskiej 1920r. nr 3  
00-973 Warszawa  
POLAND  
Puh. +48 22 572 98 50  
Faksi +48 22 823 96 75  
www.proml.pl

**SAKSA****WAHLERS FORSTTECHNIK GMBH**

Im Heidhorn 24  
27389 LAUENBRUCK  
GERMANY  
Puh. +49 4267 93020  
Faksi +49 4267 466  
www.wahlers-forsttechnik.de

**WAHLERS FORSTTECHNIK GMBH**

Landwehrstr.4  
97215 UFFENHEIM  
GERMANY  
Puh. +49 09848 97 999 0  
Faksi +49 9848 97999 19  
www.wahlers-forsttechnik.de

**TSEKKI****KRENEK FOREST SERVICE S.R.O.**

Nový Nemojov 122  
CZ-54461 Nemojov  
CZECH  
Puh. +420 603 261261  
Faksi +420 437 834540

**VENÄJÄ****ZEPELIN RUSSLAND OOO**

Sofiyskaya 6, 4th floor  
192236 St. Petersburg  
RUSSIA  
Puh. +7 (812) 335 11 10  
Faksi +7 (812) 268 84 82  
www.zepelin.ru

**ZEPELIN RUSSLAND OOO**

141400, 1 B, Kliazma  
Khimkinkskiy region  
Moscow area  
RUSSIA  
Puh. +7 (095) 745 84 70  
Faksi +7 (095) 745 84 78

**OOO NPP LESPROMSERVIS**

167610 Russia, Republic of Komi  
Syktyvkar, Str. Pervomaiskaja 149  
RUSSIA  
Puh. +7 8212 28 82 80  
Faksi +7 8212 28 84 16

**VIRO****KESKO AGRO EESTI AS**

Põrguvälja tee 3A  
Pildiküla  
75301 Harjumaa  
ESTONIA  
Puh. + 372 6059 100  
Faksi + 372 6059 101  
www.keskomachinery.ee