

Olli Kivivuori

Appelsiinipuukaste



Alkusanat

Vienti on Suomen kokoiselle pienelle maalle tärkeä asia. Suomella ei ole öljyä, kaasua tai vastaavia luonnonvaroja, mutta on metsiä. Vuotuisesti metsämme kasvavat ja uudistuvat enemmän kuin metsävarantoja käytetään.

Pienestä määrästä Suomen puuraaka-aineesta tehdään hirsitaloja. Suomalainen hirsitaloteollisuus on maailman kärkitasoa. Ekologinen ajattelumalli ja energian säästäminen ovat nostaneet puurakentamiseen ennenäkemättömään suosioon maailmanlaajuisesti.

Vientimyyjä tekee työtä viennin keskiössä. Hän on hirsitalo- tai puutalotehtaan kasvot maahantuojille ja loppuasiakkaille. Vientimyyjää kutsutaan joskus vientimieheksi tai vientitykiksi. Rakkaalla lapsella on monta nimeä. Usein hän on myyntipäällikön, vientipäällikön tai aluevastaavan asemassa tehtaan organisaatiossa.

Tämä kirja kertoo hirsi- ja puutalojen viennistä, vientimyyjän työstä, arjesta, matkoista, asiakastapaamisista, työmaakokemuksista, hyvistä ja huonoista hetkistä. Kirjan tapahtumat perustuvat pitkälti todellisuuteen ja allekirjoittaneen sekä kollegojen kokemuksiin. Osaa tapahtumista on hiukan väritetty ja muunneltu. Henkilöiden ja yritysten nimet, sekä yritysten sijainnit ovat fiktiivisiä. Kirjan päähenkilö on porvoolainen vientimyyjä Peter Bergholm eli Pete, jonka pitkän vientiuran eri vaiheista kirja kertoo.

Kirjalla haluan tuoda tietoisuuteen vientimyyjän työn vaativuutta. Puutalojen viennissä tärkeää ovat pitkäaikaiset asiakassuhteet kohdemaiden maahantuojien kanssa. Viime kädessä olet yhtä hyvä kuin rakentamasi maahantuoja verkosto.

Vientimiehet ja -naiset, jotka ovat jaksaneet tehdä tätä työtä maailmalla, ansaitsevat arvostuksen. Työ on raskasta ja kaukana glamourista. He ovat tehneet puutalokauppaa, ja samalla hillinneet ilmastonmuutosta.

Matkalla kohti päämäärää pääsee kuitenkin näkemään upeita ja värikkäitä sateenkaaria, jotka tarkoittavat tässä tapauksessa esimerkiksi tutustumista vieraisiin maihin, erilaisiin kulttuureihin ja ihmisiin. Työ vaatii ja antaa. Joskus yhteistyökumppaneiden kanssa muodostuu elämänaikaisia ystävyyssuhteita.



Pete lähdössä ilmojen teille

Kiitos

Kirjan kirjoittaminen on pääosin yksinäistä puurtamista. Toisaalta toisten ihmisten näkemykset, kokemukset ja mielipiteet tekevät kirjoittamisesta tiimityötä. He näkevät asioita, joita itse et välttämättä huomaa. Erityisesti työskennellessäsi tekstin kanssa, usein yön pimeinä tunteina. Tekstiä syntyy, mutta se vaatii myöhempää arviointia. Oikolukijoilta saatu palaute on äärimmäisen arvokasta.

Kiitos Marjo-Riitta Auttille oikoluvusta ja asiantuntevista vinkeistä.

Kiitos Jaana Haapalalle oikoluvusta ja ideoista.

Kiitos Toni Sarnolalle oikoluvusta ja muistin virkistämisestä.

Kiitos Petri Silvoselle oikoluvusta ja ideoista. Entinen vientimies hänkin.

Klaus Knifsundille kiitos työmaakokemusten jakamisesta.

Finpron Madridin ja Portugalin pitkäaikaiselle johtajalle, Tapani "Tapu" Lankiselle kiitos oikoluvusta ja kommentteista. Hän jos kuka taitaa tapakulttuurin ja busineksen tekemisen Iberian niemimaalla.

Kiitos vaimolleni Anjalle kieliasun tarkastuksesta.

Lahdessa 30.05.2025 Olli Kivivuori

SISÄLLYS

1. Kylä golfkentän laidalla, sivu 7
2. Täyteen naulattu lypsyjakkara, sivu 15
3. Boheemi teini, sivu 18
4. Valkolakki koholla, työuran vaikea aloitus, sivu 21
5. Vientimiehen vauhdikas päivän alku, sivu 26
6. Lento kotiin pumpulipilvien läpi vanhoja muistellen, sivu 28
7. Vientimiehen ura urkenee, sivu 30
8. Puhelias, nuori rakentajapariskunta, sivu 33
9. Vientimies kuin kissa, sivu 37
10. Kohti Itä-Saksaa, sivu 40
11. Ammattirakentaja nimeltään Bauer, sivu 41
12. Oldenburg , Suomen ystävä Chris, sivu 44
13. Hollannin edustajan kielikylpy, sivu 48
14. Syyskuinen mökkipäivä, sivu 50
15. Lumi Log Homes, paljon töitä, mutta talousvaikeuksia, sivu 54
16. Blockhausbau Hoffmanin kylmänsietotesti, sivu 56
17. Kärsivällisyyttä koetellut Portugalin projekti, sivu 61
18. Espanjan verkoston rakentuminen, sivu 66
19. Lumi Log Homesin vaikea aika, sivu 69
20. Pierren ensimmäinen ja viimeinen vierailu Venäjälle, sivu 70
21. Uusiin haasteisiin, sivu 74
22. Hyvästi Lumi Log Homes, sivu 77
23. Heti sorvin ääreen, sivu 78
24. Vauhdikas tehdasvierailu, sivu 81
25. Miliisin kynsissä. Taksilla tuhkapilveä pakoon, sivu 85
26. Uusia edustajia pohjoismaihin, sivu 89

- 27. Aasian round trip, sivu 93
- 28. Pohjoismaissa rauhallista kasvua, sivu 94
- 29. Supervisorin seikkailut maailman hirsitalotyömailla, sivu 96
- 29.1. Dramaattinen projektikohde Moskovan lähistöllä, sivu 98
- 29.2. Murmanskin työmaa, sivu 102
- 29.3. Kiinan työmaa, sivu 103
- 30. Valencian projektin syntyvaiheet, sivu 105
- 31. Hirsihelmen viennin kohtalonhetket, sivu 107
- 32. On aika luovuttaa, sivu 112
- 33. Appelsiinipuukaste, sivu 115

LIITE 1. Suomen hirsitaloviennin historia, sivu 119

Etukannen valokuva Pixabay

Takakannen valokuva Aaron Kelhä

Sivun 3 valokuva Olli Kivivuori

1. Kylä golfkentän laidalla

Pete nappasi appelsiinipuun alaoksilta hedelmän. Ravistuksen voimasta toinen appelsiini putosi yläöksiltä suoraan Peten päähän. ”Näin se puu oli antelias ja lahjoitti myös toisen hedelmän”, mies naureskeli. Pete nimesi hedelmätällin appelsiinipuun kasteeksi. Kun sen kerran koki, niin jatkossa sitä osasi varoa.

Pete katseli näkymää vuorenrinteen alaosaan rakennetun vierastalon terassilta. Näkymä valencialaiseen vuoristomaisemaan oli huikaisevan kaunis. Keskellä laakson pohjalla oli täysimittainen golfkenttä, driving range, klubitalo ja ravintola. Kentän figuuri kaukaa korkealta katsottuna oli kuin kananpojan jättimäinen, pullea jalka. Se sulautui taitavasti maaston muotoihin. Golfkentän oli suunnitellut ruotsalainen kenttiin erikoistunut huippuarkkitehti. Vesiesteet välkehtivät ilta-auringossa. Väylät ja viheriöt olivat kauniisti rakennettuja. Syvänvihreä nurmikko oli vastaleikattu. Reikien lippumerkit heiluivat vienossa iltatuulella.

Pete kuori appelsiinin ja nautti mehukkaan hedelmälihan tuoreesta mausta. Toisen hedelmän hän laittoi terassin pöydälle. Illan viimeiset pelaajat olivat poistumassa kentältä. Tyylikkääts bemarit ja mersut lipuivat paikoitusalueelta kohti Valenciam. Elettin 2010-luvun puolivälin jälkeistä aikaa. Espanjaan oli alkanut muodostua golfbuumi, jonka taannoinen, vaikea talouslama oli joksikin aikaa keskeyttänyt. Laman jäljiltä

oli vielä paljon paikattavaa, mutta nyt uskallettiin jälleen investoida. Usko tulevaisuuteen oli palannut. Tämä noin vuosi sitten valmistunut kenttä sijaitsi vajaan tunnin matkan päässä Valencian kaupungista sisämaahan päin.

Kentän paikoitusalueen vierellä oli huolto- ja varastorakennuksia. Kenttäaluetta myötäillen sijaitsivat arkkitehdin taitavasti suunnittelemat erilliset taloalueet, joita oli kaikkiaan kahdeksan. Ympäristöä oli kunnioitettu suunnittelussa. Tammet, appelsiinipuut ja oliivi- sekä kastanjapuut oli säästetty mahdollisimman tarkoin.

Kahdella taloalueella oli rakennettu valmiiksi yhteensä 24 hirsitaloa. Niistä 20 oli toimittanut suomalainen Hirsihelmi Oy, keskisuuri, kasvava hirsitaloyritys. Se oli vuosia tehnyt pitkäjänteistä työtä vientimarkkinoilla. Yritys sijaitsi Kajaanin pohjoispuolella, pienellä Ristijärven paikkakunnalla. Lähellä tehdasta olivat erinomaiset ja laadukkaat raaka-ainevarat. Havupuusto oli hitaasti kasvanutta, pohjoisen kasvualueen tiukkasyistä puuta. Menestynyt yritys oli paikkakunnan tärkein työllistäjä. Työvoimaa tehtaalle ja toimistoon oli saatavilla.

Hirsihelmen vientipäällikkö Pete, oikealta nimeltään Peter Bergholm, oli tehnyt ison työmäärän projektin eteen. Toki hänellä oli ollut koko yrityksen väen teknillinen ja myynnillinen tuki takanaan. Pete asui Porvoossa ja teki pääosin töitä etänä kotoa käsin. Työmatkoja vuoden aikana oli paljon. Lisäksi kuukausittaiset tehdaskäynnit olivat välttämättömiä. Usein Pete lensi Kajaaniin, josta jatkoi autolla tehtaalle.

Pete eli uraansa kypsässä ja jännittävässä vaiheessa. Ikää miehellä oli jo yli viidenkymmenen. Takana oli paljon viennin parissa tehtyjä työvuosia. Hän nautti työstään. Sisäinen palo menestyä ja tehdä vientiä eturintamassa omalla pienellä osuudella oli aina ollut Petelle tärkeää. Suomi oli riippuvainen taloudessaan viennistä. Metsien maana Suomi pystyi hyödyntämään puuta jalostamalla siitä mahdollisimman pitkälle tehtyjä tuotteita. Tuntemalla paikalliset olosuhteet ja tapakulttuurin, sekä hallitsemalla kohdemaan kielen, oli vientimyyjä hyvissä asemissa. Peten filosofia oli, että ensin vientiasiakkaan kanssa oli saavutettava luottamus, eli henkilökemioiden piti toimia. Seuraavaksi korostettiin suomalaisia perusarvoja, ja lopuksi myytiin laadukas tehtaan tuote asiakkaan toiveet huomioiden.

Hirsihelmen Espanjan päämaahantuoja Javier Castillo oli räiskähtelevä, temperamenttinen ja tarkka mies. Hän oli sydänjuuriaan myöten innostunut ja perehtynyt puurakentamiseen. Javier uskoi vahvasti puumateriaalin tulevaisuuteen ekologisena tuotteena Espanjassa.

Tietoisuus puusta rakennusmateriaalina ja sen mahdollisuuksista levisi ammattilaisten ja oppineiden ihmisten keskuudessa. Espanja oli kivirakentamisen maa. Pelkotilat puun kestämyydestä ja paloriskeistä, sekä huonosta laadusta oltiin saatu argumentoitua pois ammattilaisten keskuudessa. He puolestaan puhuivat asiasta laajalle yleisölle. Tällaiset hirsitaloprojektit toimivat omalta osaltaan rohkaisevina

referensseinä.

Javier Castillo elehti käsillään puhuessaan korostaen siten sanomaansa. Tummat ahavoituneet kasvot ilmehtivät puheen ja mielialojen mukaan. Silmät tuikkivat kuin tähdet, kun Javier innostui jostakin aiheesta. Usein puheen perään tuli hersyvä nauru. Hän oli sydänjuuriaan myöten katalonialainen. Javierin suku asui Barcelonan lähistöllä. Siellä myös Javier oli viettänyt lapsuutensa ja nuoruutensa, ennen muuttoaan Valenciaan.

Pete ja Javier olivat business-kumppaneita, mutta myös ystäviä. Päivän päätteeksi, Cava-maljojen jälkeen, käytiin syömässä myöhäinen lounas lähikylässä pitkän kaavan mukaan. Sitten Javier toi Peten vierastalolle ja lähti kotiinsa Valenciaan. Huomenna hän palaisi neuvottelemaan projektin jatkosta Peten kanssa.

Talojen pystytyksen oli tehnyt Javierin yhteistyökumppani, keskisuuri valencialainen rakennusliike. Talot olivat yksikerroksisia, pinta-alaltaan 80-120 neliömetriä. Ensimmäisen viiden talon pystytystä valvoi suomalainen hirsirakentamisen ammattilainen. Supervisor-menettely oli välttämätöntä projektin onnistumisen kannalta. Valvojana oli toiminut tamperelainen Daniel Lindholm. Hän oli varmasti Suomen kokenein hirsitalotyömaiden supervisor. Daniel oli valvonut työmaita ja opettanut paikallisia rakentajia yli kahdessakymmenessä maassa. Hän oli suomalaisten yritysten yhteinen luottopakki.

Kirja kertoo hirsi- ja puutalojen viennistä, vientimyyjän työstä, arjesta, matkoista, asiakastapaamisista, työmaakokemuksista, hyvistä ja huonoista hetkistä. Tapahtumat perustuvat pitkälti todellisuuteen, osin hiukan väritettyinä. Dramatiikkaa tapahtumien osalta ei myöskään puutu. Päähenkilö on porvoolainen vientimyyjä ja myöhemmin vientipäällikkö Peter "Pete" Bergholm, jonka elämänvaiheista kirjan teksti koostuu.

Sateenkaaren päässä ei
välttämättä loista kulta, vaan
matkan varrelta kerätyt
hetket, ponnistukset ja
voitot, onnistumisen lämmin
hehku

