

IIVARI  

---

MONONEN

VUOSIKERTOMUS  
**2025**

# Me olemme Iivari Mononen

Iivari Mononen -konserni on suomalainen perheyrittys, joka toimii jo neljännessä sukupolvessa. Toimintaamme leimaa kestävyys ja vastuullisuus. Sen mitä olemme rakentaneet, haluamme jättää yhä vastuullisempaan perintönä tuleville sukupolville.

Valmistamme pohjoismaisesta puusta kestäviä puupylväitä, lujaa infrapuutavaraa rakentamiseen sekä aitatolppia. Laadukkaat kestopuutuotteemme tarjoavat rakentajille laadukkaat ja turvalliset materiaalit piharakennelmiin.

Toimimme viidessä maassa ja työllistämme yli 200 ammattilaista. Tuotteitamme viedään ympäri maailmaa.

Tämä vuosikertomus tarjoaa katsauksen vuoden 2025 kohokohtiin. Tervetuloa tutustumaan!

Konsernin liikevaihto

**141,6**  
miljoonaa euroa

Konsernin liikevoitto

**13,6**  
miljoonaa euroa

Vastuullisuus-  
investoinnit

**1,4**  
miljoonaa euroa

## Konsernin strategia

Kannattavuus

Vihreä siirtymä

Kassavirta

Euroopan  
johtava  
kyllästettyjen  
puutuotteiden  
valmistaja



Toimitusjohtajalta

## Katse kääntyy tulevaisuuteen

Katsoessani viime vuosien maailmantilannetta tuntuu, että vakauden ja turvallisuuden sijaan elämme kriisistä, jota seuraa vain uusi kriisi. Nämä ovat väistämättä heijastuneet konsernimme toimintaan ja aiheuttaneet ylimääräistä työtä sekä päänvaivaa meille kaikille. Valitettavasti epävakaus näyttää värittävän myös vuotta 2026. Epidemioista ja sodista huolimatta olemme kuitenkin onnistuneet erinomaisesti kriisien keskellä. Tästä kiitos kuuluu ammattitaitoiselle henkilöstöllemme ja sitoutuneelle johdolle. Työmme kaikilla osa-alueilla näkyy vahva arvopohja ja analyttinen suhtautuminen eteen tuleviin haasteisiin.

Vuosina 2024 ja 2025 tehdyt yritysjärjestelyt ovat antaneet konsernille uusia tukijalkoja ja vahvan pohjan kasvulle. Kasvuvauhtimme on ollut kova, ja lähestymme 150 M€:n liikevaihtotasoa, joka oli edellisen strategiakauden keskeinen tavoite. Toimintamme laajeni PrimaTimber Oy:n yritysjärjestelyn myötä Ruotsiin Saffleen kaupunkiin. Suomessa kasvatimme Scanpole Oy:n puunhankinta-alueita Etelä-Karjalaan ja Etelä-Savoon. Samalla olemme viimeisen kahden vuoden aikana investoineet yli 20 M€ uuteen kasvuun ja valmistautuneet Euroopan unionin sääntelymuutoksiin.

Käytössämme on nyt modernit kyllästyslaitteistot sekä uudet kuivaamot niin Höljäkän kuin Iisengin tehtailla.

Vuoden 2025 loppuun varjosti erittäin traaginen työtapaturma Iisengin tehtaalla. Surullinen ja valitettava tapahtuma kosketti koko organisaatiotamme. Vastavien tilanteiden ehkäisemiseksi käymme läpi kaikkien tehtaiden tuotantoprosessien, kunnossapidon sekä investointien riskienarvioinnit ja päivitimme työturvallisuusohjeistukset kautta linjan.

"Tavoitteenamme on saavuttaa 200 M€ liikevaihtotaso tämän vuosikymmenen loppuun mennessä."

Epävakaudesta huolimatta käännämme tänä vuonna katseemme entistä vahvemmin tulevaan. Tavoitteenamme on saavuttaa 200 M€ liikevaihtotaso tämän vuosikymmenen loppuun mennessä.

Kasvun mahdollistamiseksi etsimme tiiviimpää yhteistyötä ja synergiaetuja Scanpolen ja PrimaTimberin liiketoiminnoissa kotimarkkinoilla. Tuoteportfolion laajentaminen kaikkiin tuoteryhmiin antaa vahvan tuen orgaaniselle kasvulle.

Kasvuakin tärkeämpää on kuitenkin kannattavuus ja kassavirta, mitkä luovat pohjan vastuulliselle ja pitkäjänteiselle liiketoiminnalle. Vuoden 2026 teemana on kaikkien prosessiemme tehostaminen.

Merkittävin kustannuserä meille on puuraaka-aine. Ukrainan sodan myötä puuraaka-aineen materiaalivirrat menivät uusiksi pohjoisella havumetsävyöhykkeellä ja samaan aikaan tapahtunut metsäteollisuuden kapasiteetin nostaminen kasvatti puun kysyntää sekä ylikuumensi puumarkkinan. Puun hinta nousi ennätyskorkeaksi, mikä samalla heikensi mäntypylväiden kilpailukykyä Keski- ja Etelä-Euroopassa sekä Euroopan ulkopuolisilla markkinoilla. Markkinatilanne on nyt rauhoittunut ja on nähtävissä hintatason laskua, mikä omalta osaltaan parantaisi mäntypylväiden ja mäntyaitapaalujen kilpailukykyä edellä mainituilla markkinoilla.

Pylväsliiketoiminnan tärkeimpänä toimenpiteenä vuonna 2026 on tuotannon tehokkuuden ja varastonkieronopeuden parantaminen. Olemme koonneet työryh-

män, jossa on edustajia kaikilta tehtailta. Tavoitteena on löytää parhaat työtavat jokaiseen työvaiheeseen ja suunnitella tehtaiden sisäiset materiaalivirrat sekä lay-out-ratkaisut mahdollisimman kustannustehokkaiksi. Tehtaiden välisen työnjaon uudelleenorganisoinnilla keskitymme tiettyjen tuotteiden tuotannon Höljäkkään ja Iisengiin, mikä alentaa kustannuksia, parantaa raaka-ainevaraston hallintaa ja monipuolistaa aihoiden käyttöä.

Kestopuutuotteissa uusi yhtiö rakenne antaa meille mahdollisuuden valmistaa tuotteita Suomen lisäksi myös Ruotsissa ja Norjassa, joka mahdollistaa meillä raaka-aineen hankinnan kustannustehokkaasti kolmen eri maan sahateollisuudelta. Tuotantolaitosten sijainti antaa meillä myös logistista kilpailuetua vientimarkkinoilla.

Vastuullisuusinvestointien osalta olemme laatineet proaktiivisen suunnitelman vuosille 2026–2030 tehtaiden ympäristöhallintaprosessien kehittämiseksi.

**Ari Mononen**  
toimitusjohtaja

## Arvomme

### Rohkeus

Uskomme tavoitteisiimme ja viemme sovitut toimenpiteet loppuun.

### Luottamus

Pidämme lupauksemme.

### Uudistuva

Tarjoamme parhaat tulevaisuuden ratkaisut asiakkaillemme kustannustehokkaasti.

### Vastuullisuus

Jätämme jälkipolville kestäväällä pohjalla olevan toiminnan.

### Yhteistyö

Autamme työkavereitamme ja rakennamme kumppanuuksia pitkäjänteisesti.

# Henkilöstö

Konsernimme kasvaessa yhteistyön merkitys korostuu entisestään. Myös jatkossa henkilöstömme tulee tekemään tiivistä työtä yli maa- ja tiimirajojen arjen sujuvuuden varmistamiseksi. Vuoden aikana laadimme yhdessä henkilöstön kanssa Group Employee Benefit Policyn, joka kokoaa yhteen keskeiset periaatteet etuuksien yhtenäistämiseksi eri yksiköissä. Prosessi oli hyvä esimerkki siitä, miten yhteinen työskentely tuottaa selkeitä ja toimivia ratkaisuja. Samantyyppinen avoin yhteistyö ja yhteinen valmistelu ovat tärkeitä myös jatkossa, kun kehitämme konsernin rakenteita ja henkilöstökäytäntöjä edelleen.

Reilut ja yhdenvertaiset uramahdollisuudet kaikille työntekijöille ovat keskeinen osa vastuullista ja modernia työyhteisöä. Vaikka konsernimme toimintatavat ovat jo monella osa-alueella vahvat, kansallisuudesta riippumattomien, tasapuolisten urapolkujen varmistaminen on yksi tärkeimmistä tulevien vuosien kehityskohteista. Haluamme jatkossa entistä selkeämmin varmistaa, että jokaisella työntekijällä on yhtäläiset mahdollisuudet kehittyä, edetä ja löytää oma paikkansa konsernin sisällä. Riippumatta siitä, missä maassa tai yksikössä hän työskentelee.



216 työntekijää  
viidessä maassa

Iso-Britannia - 33

Irlanti - 30

Norja - 43

Ruotsi - 14

Suomi - 96



*"Hieno yhtiö ja yrityskulttuuri"*

*"Olen tyytyväinen työpaikkaan"*

*"Pidän roolistani, ja se mahdollistaa joustavan työnteen, mikä on tässä elämänvaiheessa erittäin tärkeää perheen kasvaessa"*

Oheiset sitaatit ovat suoria lainauksia vuoden 2024 henkilöstökyselystämme.

# 41

## yli 20 vuoden pituista työuraa

Meillä tehdään pitkiä työuria. Konsernissamme on töissä 41 yli 20 vuoden työuran tehnyttä. 17 heistä on saavuttanut jopa kunnioitettavan 30 vuoden mittaisen työuran palveluksessamme. Keskimääräinen työuran pituus meillä on noin 11 vuotta.

# 42

## uutta työntekijää

Konsernimme palveluksessa aloitti viime vuonna 42 uutta työntekijää, joista 15 vakituisessa työsuhteessa.

Tarjosimme vuoden aikana harjoittelu- ja kesätyöpaikkoja nuorille. Kesätyöntekijöitä työllistimme tuotannon lisäksi esimerkiksi markkinoinnin, talouden ja laadunhallinnan tehtäviin.



# 43

## ENPS luku

ENPS luku kertoo kuinka todennäköisesti työntekijä suosittelisi työpaikkaansa ystävälleen. Luku on erittäin hyvällä tasolla, sillä lukemaa mitataan asteikolla -100 ja +100. ENPS arvo on myös parantunut vuoden 2024 arvoon verrattuna (2024: 37).

# 46

## Keski-ikä

Työntekijöidemme keski-ikä vuonna 2024 on noin 46 vuotta. Vaikka toimialamme on ollut perinteisesti miesvaltainen, on entistä useampi uusista työntekijöistä nainen. Tällä hetkellä naisten osuus henkilöstöstämme on noin 12 %.



# Puunhankinta



**Tommi Mononen**  
Metsäjohtaja



Puunhankintamme keskittyy tehtaidemme ympäristöön Norjassa ja Suomessa.

Viime vuodet ovat tuoneet puunhankintaamme poikkeuksellisia haasteita. Pandemia, sodat sekä globaalit muutokset puuvirroissa ovat nostaneet raaka-aineen hintaa ja vaikeuttaneet saatavuutta. Myös kasvavat metsätuhot ja taudinaiheuttajat vaikuttavat osaltaan markkinaan. Lisäksi metsien suojelupaine ja EU:n asettamat uudet direktiivit ovat vaikuttaneet toimintaympäristön ennustettavuuteen.

Samaan aikaan pylväsmarkkina itsessään on muuttanut. Verkkoyhtiöt edellyttävät aiempaa järeämpiä pylväitä erityisesti myrskyvarmuuden parantamiseksi. Tämä on ohjannut myös hankintaamme laajentumaan uusille alueille ja vahvistamaan järeän raaka-aineen saatavuutta

## Suomi

Suomessa puunhankinta jatkui läpi hankintakauden aktiivisena. Kysyntää vahvistivat kasvaneet tarpeet määrissä ja uusissa kokoluokissa. Laajentamalla hankinta-alueitamme Keski-Suomen ja Etelä-Savon maakuntiin pystymme jatkossa vastaamaan paremmin järeämmän pylväsmateriaalin saatavuuteen.

Samalla olemme lisänneet yhteistyötä toimituskaupakumppaneiden kanssa ja rakentaneet uusia, vakaampia toimittajasuhteita. Pylväitä löytyy nykyisin vähemmän per leimikko, joten ostamme kokonaisia leimikoita vain kaikkein parhaista ja järeimmistä metsiköistä. Tämä edellyttää tiivistä yhteistyötä ja tarkkaa valikointia hankintaorganisaatioltamme.

Viime vuonna hankintamäärät kasvoivat n. 40 % verrattuna edellisvuoteen, mitä voi pitää onnistumisena kun otetaan huomioon puukaupan tilanne. Määrien kasvun takana oli uudelle tasolle noussut pylväiden hankintatavoite. Hankinnan onnistumisen takeena on kokenut hankintahenkilöstömme sekä ansaittu luottamus metsänomistajien parissa ja yhteistyökumppaneiden parissa.

## Norja

Kuluneena vuonna olemme pystyneet vastaamaan paremmin pylväiden kovaan kysyntään myös Norjassa kun tehtaiden puunhankinta-alueetta on onnistuneesti laajennettu.

Puuraaka-aineen hinnat nousivat Norjassa alkuvuonna vielä 20 % mutta kääntyivät voimakkaaseen laskuun kesän jälkeen. Vuoden lopussa oltiin jo takaisin alkuvuoden tasolla tukkien ja kuitupuun osalta.

Norjan toimittajat ennakoivat männyn hakkuumäärien kasvua lähivuosina, ja samalla myös järeämpää raaka-ainetta on mahdollista saada enemmän. Myös aitapaalujen osalta olemme onnistuneet löytämään uusia toimittajia, mikä vahvistaa Kirkenærin tehtaan raaka-ainetilannetta. Lisäksi olemme käynnistäneet järeämmän Strainer-aitapaalun hankinnan varmistaaksemme omavaraisuuden tässä tuoteryhmässä

# Scanpole

## Kasvun ja kysyntäpiikin keskellä – kohti hallittua seuraavaa tasoa

Vuosi 2025 oli Scanpole Groupille voimakkaan kasvun ja muutoksen vuosi. Poliittiset, maantieteelliset ja regulaatiokehitykseen liittyvät epävarmuudet ovat edelleen osa toimintaympäristöämme, mutta niistä huolimatta – ja osin niihin vastaten – onnistuimme ylläpitämään asemaamme keskeisillä markkinoillamme ja kasvattamaan liiketoimintaamme merkittävästi. Kysyntä sähkö- ja televerkkoratkaisuille sekä maataloussektorille jatkui vahvana, ja samalla alamme siirtymä kohti kestävämpiä puunsuojausratkaisuja eteni käytännön tasolle usealla markkina-alueella.

Vuoden aikana korostui entisestään muutoksen hallinnan merkitys. Nopea kasvu, toimitusketjun kuormittuminen sekä epävarman regulaatiokehityksen vaikutukset investointipäätöksiin vaativat johdonmukaista päätöksentekoa ja oikea-aikais- ta toimeenpanoa. Investointien ajoitus, hankinta-alueiden laajentaminen ja tuotantokyvyn kehittäminen olivat keskeisiä teemoja koko ryhmässä. Tämä kaikki on edellyttänyt henkilökunnaltamme vahvaa sitoutumista, joustavuutta ja valmiutta toimia muuttuvissa olosuhteissa – ominaisuuksia, jotka ovat jälleen kerran osoittautuneet Scanpole Groupin vahvuudeksi.

Inflaatiokehitys tasaantui aiempiin vuosiin verrattuna, mutta kustannuspaineet erityisesti raaka-aineissa vaativat edelleen aktiivista hinnoittelun ja hankinnan hallintaa. Puumarkkinat pysyivät haastavina, mutta tästä huolimatta tuotteidemme kysyntä säilyi poikkeuksellisen hyvänä verrattuna moniin muihin metsäteollisuuden aloihin. Tämä on antanut meille mahdollisuuden jatkaa määrätietoisia panostuksia tulevaisuuden kilpailukyyn varmistamiseksi.

### Liiketoiminnan kehitys 2025

Lähdimme vuoteen 2025 vahvan tilauskannan tukemina kaikilla päämarkkina-alueillamme. Vuoden alussa toteutetut Ab Pâras Oy:n liiketoimintakauppa ja Pentti Heinonen Oy:n osakekauppa vahvistivat Scanpole Groupin markkina-asemaa ja laajensivat hankinta-alueetta raaka-aineen saatavuuden kehittämiseksi. Tämä täydensi vuoden 2024 aikana tehtyjä hankinta-alueuudistuksia ja paransi toimitusketjun joustavuutta nopeasti kasvaneessa kysyntätilanteessa.

Kysyntä sähköverkkopylväille jatkui vahvana koko vuoden ajan, mutta televerkkoliiketoiminnassa oli merkkejä jäähtymisestä monta vuotta kestäneen investointikauden jälkeen. Aitaliiketoiminnassa markkinatilanne pysyi vakaana ja

**Janne Monni**  
Toimitusjohtaja  
Scanpole



asemamme muuttumattomana. Erityisen merkittävä kehitysaskel otettiin kupariöljytuotteiden osalta, joiden rooli tulee kasvamaan edelleen osittaisen ja tulevan kreosootin käytön rajoittumisen myötä. Vuoden aikana valmisteltiin ja käynnistettiin Sentree-kupariöljykyllästettyjen tuotteiden lanseeraus Irlannin aitapaalumarkkinoille, mikä avaa ryhmällemme uuden kasvupolun kyseisellä markkinalla.

Toimitusketju oli koko vuoden ajan kovalla kuormituksella, mutta vuoden 2024 ja 2025 aikana aloitetut investoinnit erityisesti Nurmeksen ja Norjan tuotantolaitoksilla tulevat osoittamaan merkityksensä kysyntätilanteen jatkuessa vahvana. Ne mahdollistivat kapasiteetin kasvattamisen, paremman toimitusvarmuuden ja siirtymisen kohti tehokkaampaa, hallitumpaa toimintamallia. Vuosi 2025 merkitsi Scanpole Groupille uutta toiminnallista tasoa niin tuotantovolyymien kuin liiketoiminnan laajuuden osalta. Saavutimme ennätyksellisen liikevaihdon ja tuotantovolyymien, mikä antaa meille erinomaisen pohjan valmistautua tulevien vuosien liiketoiminnan vaatimuksille!

#### **Vuoden 2026 näkymät ja tulevaisuus**

Näkymät vuoteen 2026 ovat kokonaisuutena myönteiset. Kysyntä keskeisillä markkinoillamme on edelleen hyvää, ja tilauskanta antaa vankan pohjan sekä liiketoiminnan että kannattavuuden kehittämiseksi. Samalla tiedostamme, että kasvun hallinta, toimitusketjun kestävyys

ja onnistunut siirtyminen kestävämpiin tuotteisiin edellyttävät jatkuvaa toiminnan tehokkuuden kehittämistä. Tätä kirjoitettaessa Persianlahden sotatilanne pitkittyessään tuo merkittävää epävarmuutta erityisesti inflaatiokehitykseen ja siten kannattavuuteemme.

Vuoden 2025 lopussa tapahtuneen vakavan onnettomuuden vuoksi olemme sitoutuneet kehittämään työturvallisuutta entistä enemmän koko ryhmässä. Tapahtuma korosti jatkuvan turvallisuuden parantamisen tärkeyttä, ja tulemme tehostamaan toimiamme entistä turvallisemman työympäristön varmistamiseksi kaikille henkilökunnan jäsenille.

Tavoitteemme on säilyttää ja vahvistaa markkina-asemamme kaikilla päämarkkina-alueilla sekä pitää kiinni hyvästä palvelutasosta tiiviissä yhteistyössä asiakkaidemme kanssa. Vuonna 2025 tehdyt strategiset päätökset – investoinnit, yritysostot ja tuoteportfolion kehittäminen – luovat vahvan perustan Scanpole Groupin seuraavalle kehitysvaiheelle.

#### **Kiitokset**

Lämpimät kiitokset koko henkilökunnallemme erinomaisesta työstä, sitoutumisesta ja yhteistyöstä vuoden 2025 aikana. Kiitämme myös asiakkaitamme ja muita sidosryhmiämme luottamuksesta ja hyvästä yhteistyöstä kasvun ja muutoksen keskellä.

# Tuotantolaitokset

## Newport



Etelä-Walesissa sijaitseva Newportin tehtaamme on toiminut jo vuodesta 1848. Tehdas toimi aikaisemmin nimellä Burt Boulton & Haywood.

Newportin tehtaalla on yhteensä 33 työntekijää, joista toimihenkilöitä 12 ja työntekijöitä 21.

Newportin tehdas kreosoottikyllästää sähkö- ja telepylväitä sekä aitapylväitä Iso-Britannian markkinoille.



## Oldmilltown



Irlannin tehtaamme sijaitsee Oldmilltownissa, ja on toiminut siellä vuodesta 1968 asti.

Tehtaalla on työskentelee 30 työntekijää, joista toimihenkilöitä 11 ja työntekijöitä 19.

Irlannin pylväsmerkkinä on vahvassa kasvussa, ja tehdas kyllästää kymmeniä tuhansia pylväitä vuosittain irlantilaisille asiakkaille. Aitapaaluliiketoiminnan keskiössä on kupariöljyllä käsitellyt Sentree-tuotemerkillä kulkevat aitatuotteet.

## Ilseng



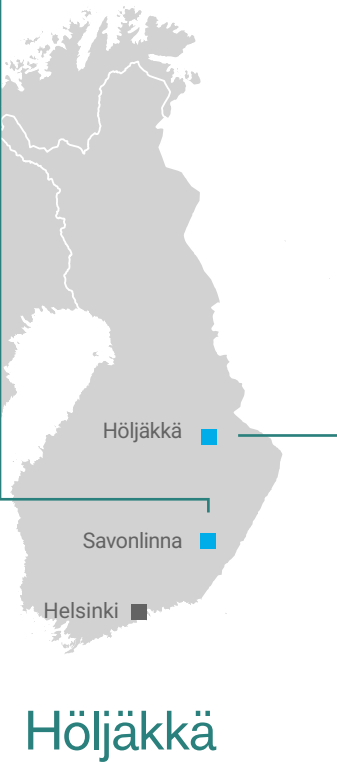
Toinen Norjan tehtaistamme sijaitsee Ilsengin kylässä, Stangen kunnassa, noin 10 kilometriä Hamarin kaupungista itään. Alue on metsäistä ja suurin osa Norjassa kyllästettävien pylväidemme raaka-aineesta saadaankin tehtaan läheltä.

Tehdas on perustettu vuonna 1935. Ilsengin tehtaalla valmistetaan kaikki kupariöljykyllästetyt Pole+ tuotteet. Tehdas työllistää tällä hetkellä 19 henkilöä, joista toimihenkilöitä 5 ja työntekijöitä 14.

## Savonlinna



Etelä-Savossa, Savonlinnan kaupungissa sijaitsee Scanpolen uusin toimipiste. Savonlinnassa varastoidaan ja kuoritaan lähialueita hankittava raaka-aine ja toimitetaan eteenpäin kyllästykseen muille tehtaillemme. Savonlinnassa työskentelee 6 työntekijää.



## Kirkenær



Tehtaamme Kaakkois-Norjassa sijaitsevassa Kirkenærissa on erikoistunut kuparikyllästettyjen aitapaalujen tuotantoon. Tehdas on toiminut paikkakunnalla jo yli 60 vuoden ajan.

Kirkenærin tehdas sijaitsee lähellä metsävarantoja ja kaikki raaka-aine, joita käytämme aitapaaluissa tulee tehtaamme lähialueilta.

Tehtaalla on työskentelee 24 työntekijää, joista toimihenkilöitä 3 ja työntekijöitä 21.

## Höljäkkä



Höljäkan kylässä, lähellä Nurmeksen kaupunkia sijaitsee Scanpolen Suomen kyllästämö. Se on ollut toiminnassa jo yli 60 vuotta. Kyllästämö perustettiin ratapölkkyjen tuotantoa varten, mutta nopeasti päätuotteeksi nousivat kyllästetyt pylväät.

Tehtaalla on työskentelee 41 työntekijää, joista toimihenkilöitä 5 ja työntekijöitä 36.

# Investoinnit

Vuonna 2025 päättyessä konsernimme kaikkien aikojen suurimmat investoinnit alkoivat olla loppusuoralla.

Höljäkän ja Iisengin rakennushankkeet ovat valmistumassa aikataulussa ja koeajot ovat alkaneet. Samalla olemme entistä valmiimpia markkinoiden ja

säätelyn muutoksille sekä asiakastarpeiden muutoksiin.

Suurhankkeiden ohella olemme toteuttaneet pienempiä investointeja muilla tehtaillamme. Suomessa ja Iso-Britanniassa olemme uusineet materiaalinkäsittelykoneita ja Norjassa alkoi uuden aitapaalulinjan valmistelu.



## Iiseng

Perinteinen kreosootti väistyi Iisengissä vuoden 2025 lopussa ja nyt tehtaalla kyllästetään vain kupariöljyllä.

Iisengin tehdasaluetta on muokannut huomattavasti viime vuonna uuden kuivaamon rakennus. Tehtaalla on käytetty pelkästään luonnonkuivausta, joten uusi laitos nostaa tehokkuutta merkittävästi. Käytännössä kuivaamon kapasiteetti pystyy kuivaamaan lähes kaiken

kyllästettävän raaka-aineen. Teknisesti pylväskuivaamo on vastaavanlainen kuin Höljäkän kuivaamo.

Kuivaamoprojekti on ollut myös merkittävä työllistäjä. Yhteensä kuivaamoinvestointiin on osallistunut 78 yhteistyökumppania tai toimittajaa.



Haluan samalla kiittää kaikkia työntekijöitämme ja yhteistyökumppaneitamme arvokkaasta panoksestaan ja vahvasta sitoutumisesta projekteihin. Tämän kokoluokan projekteissa ei ole voinut välttyä haasteilta, mutta onneksi yhteistyö on sujunut mallikkaasti joka tilanteessa!

**Sami Lehtoranta**  
Tekninen johtaja



## Höljäkkä

Kolme vuotta sitten käynnistynyt investointi alkaa olla loppusuoralla ja tänä vuonna Höljäkässä sijaitsee Euroopan suurin ja modernein kyllästämö.

Uusi laitos kasvattaa kapasiteettia lähes puolella ja mahdollistaa kyllästämisen sekä kreosootilla että kupariöljyllä. Uudessa kyllästyssylinterissä voidaan kerralla käsitellä jopa 100 kuutiota pylviäitä.

Samalla Höljäkkään valmistuu uusi pylväskuivaamo, joka nostaa kuivauskapasiteettia merkittävästi ja

tuottaa joustavuutta tuotantoon. Näin pystymme vastaamaan myös entistä paremmin asiakastarpeisiin.

Projekti on työllistänyt oman henkilökuntamme lisäksi suuren määrän alihankkijoita. Höljäkan projekti on työllistänyt peräti 178 eri toimittajaa.





## Irlannissa ennätysellistä kasvua pylväsmyyynnissä

Vuosi 2025 oli Irlannin pylväsmarkkinassa poikkeuksellinen. Kokonaismarkkina on kasvanut tasaisesti vuodesta 2020 alkaen, mutta viime kasvu oli erityisen voimakasta.

Viimeisen viiden vuoden kokonaiskasvuamme ovat vauhdittaneet kaksi keskeistä sektoria: telekommunikaatio sekä sähkön jakelu ja siirto.

Telekommunikaation puolella Fibre to the home -verkkojen laajamittainen käyttöönotto on lisännyt kysyntää. Tätä on ohjannut koronan jälkeinen etätöiden kasvu ja siitä seurannut tarve nopeammille laajakaistayhteyksille, sekä suoratoiston, pelaamisen ym. lisääntyminen. Suurimmat verkkoprojektit alkavat olla nyt valmiina, joten edellisvuosi oli televerkkorakentamisen huippuvuosi.

Irlannissa myös sähkön jakelu- ja siirtoverkkojen kasvu on ollut merkittävää. Taustalla ovat siirtyminen vihreisiin energialähteisiin, erityisesti tuuli- ja aurinkovoimaan, poikkeuksellisen suuri asuntorakentamisen tarve väestönkasvun vuoksi sekä datakeskusten liittäminen verkkoon. Etenkin datakeskukset ovat erittäin nopeasti kasvava sektori.

Odotamme kasvua sähkön siirrossa ja jakelussa ainakin seuraavan viiden vuoden ajan. Kasvua tukevat datakeskusten määrän kasvu, väestönkasvu ja sitä kautta lisääntyvä asuntorakentaminen sekä vihreän energian kysynnän kasvu, esimerkiksi sähköautojen, kotien lämmitysjärjestelmien kautta, kommentoi Irlannin liiketoimintajohtaja Richard O'Connor.

Tärkeimpinä syinä onnistumiseen pidän tuotteidemme korkeaa laatua ja asiakaslähtöistä toimintatapaamme. Kuluneena vuonna olemme pystyneet vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin erinomaisesti, O'Connor jatkaa.

Irlannissa perinteisesti vahva aitapaalumarkkina on edelleen muutoksessa kreosoottituotteiden myynnin päättymisen jälkeen. Olemme jatkaneet edelleen kupariöljykyllästettyjen Sentree-tuotteiden kehittämistä ja uskomme että kupariöljyn ja paikallisen kuusen yhdistelmä ovat vastuullinen ja pitkäikäinen tuote Irlannin kotimarkkinoille.



## Vihreä siirtymä Norjassa on nyt valmis

Ilsegin tehtaallamme on siirrytty uuteen aikakauden kun kreosootikyllästettyjen tuotteiden valmistus päättyi vuoden lopussa. Kreosootituotteiden myynti Norjaan päättyi jo vuonna 2023 ja sen jälkeen niitä on valmistettu pelkästään vientiin. Kreosootin on viime vuosien aikana korvannut kupariöljykyllästys, ja uuden sukupolven Pole+ tuotteet on otettu vastaan hyvin asiakkaiden keskuudessa.

Kreosootikyllästyksen päättyminen on meille iso muutos mutta olemme valmistelleet sitä kauan. Viime vuonna Pole+ tuotteiden myynti kaikille päämarkkina-

alueillemme kasvoi yli 20%, mikä kertoo asiakkaiden luottamuksesta uusiin tuotteisiin, kommentoi Skandinavian liiketoimintajohtaja Niko Varis muutosta.

Norjaan toimitetuista pylväistä 90 % oli kupariöljykyllästettyjä ja myynti kasvoi edellisvuoteen verrattuna noin 13%. Yli puolet tuotannosta meni viime vuonna vientiin, ja eniten pylväitä toimitettiin Iso-Britannian ja Irlannin markkinoille. Myös myynti Ruotsin myynti pirstistyi huomattavasti, kasvaen peräti 35% vuoteen 2024 verrattuna. Yleisesti ottaen pylväsmarkkinat Ruotsissa oli todella aktiiviset ja trendi tuntuu jatkuvan.



## Ennätyskasvua Norjan aitapaalumyynnissä

Kirkenærissä tuotettujen aitapaalujen myynti kasvoi Norjassa lähes 45 % edellisvuoteen verrattuna. Noin kolmannes tehtaan tuotantokapasiteetista myydään Norjassa Felleskjøpet Agrin ja Bondekompanietin myymäläketjujen kautta.

Viime vuonna norjalaiset viljelijät investoivat aktiivisesti ja ylläpitivät tilojaan, mikä lisäsi aitapaalujen kysyntää. Molempien ketjujen laaja myymäläverkosto sekä pitkäaikainen yhteistyömme ovat keskeisiä teki-

jöitä viime vuoden menestyksessä, kertoo Ole Petter Valby, Kirkenærin tehtaan myynti- ja logistiikkapäällikkö.

Jatkuva vahva yhteistyö sopimuskumppaneidemme kanssa sekä tuotteidemme erinomainen laatu tukevat myös hyvää tulevaisuuden näkymää. Ratkaisevassa roolissa ovat tietenkin tuotannon työntekijät, jotka tulevat joka päivä motivoituneina töihin ja tekevät upeaa työtä – ilman heitä emme olisi onnistuneet myynnissä, Valby jatkaa.



## Iso-Britanniassa kysyntä jatkuu vahvana

Iso-Britanniassa sähköpylväidemme kysyntä säilyi vahvana, kun kaikki Yhdistyneen kuningaskunnan sähköjakeluverkkoyhtiöt jatkoivat investointiohjelmiensa toteuttamista valtion sääntelyviranomaisen OFGEMin asettamien velvoitteiden mukaisesti. Lisäksi kanta-verkkohankkeiden määrä kasvoi merkittävästi, linjassa alan ennusteiden ja julkaistujen laajentumissuunnitelmien kanssa.

Telepylväiden markkinassa nähtiin vuoden aikana selvä kysynnän lasku merkittävän yritysjärjestely- ja yritysostotoiminnan seurauksena. Tämä lasku kuitenkin kompensoitui enemmän kuin täysimääräisesti

perinteisen teleliikennesektorin tasaisen vahvalla kysynnällä.

Sähköpylväiden markkinanäkymät ovat erittäin myönteiset jäljellä olevan ED2-sääntelykauden ajan, joka ulottuu vuoden 2028 ensimmäiseen neljännekseen saakka. Keskipitkän aikavälin ennusteet, jotka kattavat myös ED3-kauden vuoteen 2033 asti, viittaavat myös kysynnän vahvistumiseen, vaikka nämä suunnitelmat odottavat vielä lopullista viranomaisvahvistusta. Kokonaisuutena markkinanäkymä on vahva, ja kasvua tukevat sekä lyhyen että pitkän aikavälin investoinnit infrastruktuuriin.



## Pole+ tuotteet vahvistavat asemaansa Iso-Britannian aitamarkkinassa

Aitatuoteliiketoimintamme Iso-Britanniassa kehittyi erittäin myönteisesti vuonna 2025. Myynti jälleenmyyjille kasvoi yli 11 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Kysyntä oli vahvaa kaikilla alueilla ja tuoteryhmissä. Vaikka kreosoottikyllästettyjen aitapaalujen asema on edelleen vahva, jatkoi kupariöljykäsiteltyjen Pole+ tuotteiden kysyntä voimakasta kasvuun.

Jälleenmyyjiemme keskuudessa Pole+ tuotteet ovat vakiinnuttaneet asemansa luotettavana, pitkän käyttöiän tarjoavana vaihtoehtona. Myös asiakaspalaute uusien tuotteiden osalta on ollut erittäin positiivista. Vuoden 2026 näkymät ovat rohkaisevat, ja markkina-kehitys sekä asiakkaiden luottamus tukevat odotuksia kasvun jatkumisesta.



## Uusi yhteistyökumppani pylväskuljetuksiin

Pylväskuljetukset Suomesta ja Norjasta Britteinsaarille ovat kasvaneet merkittävästi viime vuosina, mikä korostaa toimitusvarmuuden merkitystä. Ukrainan sodan suljettua Saimaan kanavan reitin kuljetusjärjestelyjä on jouduttu muuttamaan.

Tämän vuoden alussa aloitimme yhteistyön suomalaisen Nordic Chartering Ltd varustamon kanssa joka kuljettaa pylväitämme Haminasta Newportiin (Iso-Britannia) ja Waterfordiin (Irlanti).

Suurempien alusten ansiosta pystymme kuljettamaan enemmän pylväitä kerralla ja jakamaan lastin

tehokkaasti Iso-Britannian ja Irlannin kesken. Kuljetusten joustavuus on ollut keskeinen tekijä onnistumisessa, kertoo projektipäällikkö Simo Mikkonen.

Yhteistyö on käynnistynyt sujuvasti ja yhteinen suunta on ollut selkeä alusta alkaen. Avoin ja rakentava vuoropuhelu sekä Nordic Chartering Ltd:n vahva osaaminen osalastikonsepteissa luovat hyvän pohjan pitkäjänteiselle kumppanuudelle ja joustaville laivausratkaisuille, kommentoi Nordic Chartering Ltd:n Jonas Palm.



## Ruotsin pylväskaupassa selkeää piristymistä

Ruotsin pylväsmarkkina on piristynyt selvästi viimeisten kahden vuoden aikana sähköyhtiöiden käynnistettyä useita suuria linjarakennusprojekteja. Tämä on näkynyt voimakkaana kysynnän kasvuna: myyntimme kasvoi 23 % edellisvuoteen verrattuna ja 69 % kahden vuoden takaiseen nähden.

Ruotsin sähköverkon kapasiteetti on tällä hetkellä riittämätön, ja sen odotetaan kaksinkertaistuvan tulevina vuosina. Scanpole AB tekee tiivistä yhteistyötä verkon omistajien ja tukkukauppioiden kanssa

vastatakseen kasvavaan kysyntään. Pitkäaikaiset asiakassuhteet sekä korkea palvelu- ja tuotelaatu ovat mahdollistaneet osallistumisen useisiin uusiin projekteihin.

Ruotsin myyntipäällikkö Dzenan Basicin mukaan myönteisen kehityksen odotetaan jatkuvan ainakin seuraavat kolme vuotta, mikäli kaikkia tarvittavia pylväskokoja pystytään toimittamaan.

# PrimaTimber

## Epävarmuuden keskellä kasvuun

Epävarmuus ja sitä seurannut varovaisuus esimerkiksi ostopäätöksissä pitivät meitä otteessaan myös viime vuonna. Pitkäjänteinen tekeminen ja luottamus ovat kuitenkin olleet vahvuuksiamme ja toimintamme keihäänkärki koko yrityksemme historian ajan. Näinä haastavina aikoina juuri näihin vahvuuksiin on syytä nojata, sillä ne antavat tarvittavaa varmuutta jokapäiväiseen päätöksentekoon ja tulevaisuuden strategian rakentamiseen yhdessä kumppaniemme kanssa.

Suomessa löysimme jo alkuvuodesta yhteiset askelmerkit asiakkaidemme kanssa ja saimme tärkeän ennakkokaupan sujuvasti käyntiin. Tämä loi meille vakaan pohjan kauden aikaiselle kaupankäynnille. Vaikka markkinoiden yleinen kysyntä ei edelleenkään yltänyt normaalille kesäkauden tasolle, onnistuimme silti löytämään kasvua tukevia kanavia.

PrimaTimber Oy:n tilikauden liikevaihto oli 22 miljoonaa euroa, mikä on noin 4 miljoonaa euroa enemmän kuin edellisvuonna. Keskityimme ja panostimme edelleen ydinliiketoimintaamme, kestopuuhun, joka oli selvästi kasvun merkittävin yksittäinen tekijä. Vaativassa markkinatilanteessa saavutettu suhteellisen voimakas liikevaihdon kasvu voi helposti heijastua kannattavuuteen, mutta onnistuimme säilyttämään sen hyvällä tasolla – suoritusta voidaan pitää erinomaisena.

Toukokuun alussa otimme PrimaTimberin historian suurimman yksittäisen askeleen, kun viimeistelimme yritysjärjestelyn ruotsalaisen Wood Support Westermarck & Säily AB:n kanssa. Yritysjärjestelyn myötä laajensimme toimintaamme Suomen markkinoiden lisäksi erityisesti Ruotsiin ja Norjaan. Kyseessä oli huolellisen ja pitkäjänteisen prosessin lopputulos, joka avaa tuleville vuosille merkittävästi laajempia

**Joni Nousiainen**  
Toimitusjohtaja  
PrimaTimber



mahdollisuuksia liiketoimintamme kehittämiseen. Ruotsin yritysjärjestelyn myötä PrimaTimber Groupin liikevaihto nousi 31 miljoonaan euroon. Vuoden 2026 alussa yhtenäistimme brändiämme ja muutimme Ruotsin yhtiön nimen PrimaTimber AB:ksi.

#### **Tulevaisuus mahdollistaa**

Toimintaympäristömme jatkuu edelleen haastavana ja ennen kaikkea vaikeasti ennustettavana. Epävakaa maailmantilanne haastaa meitä päivästä toiseen, ja juuri tällaisina aikoina pitkäaikainen yhteistyö luotettavien kumppaneiden kanssa nousee korvaamattomaan arvoon. Meidän on oltava valmiita reagoimaan nopeasti ja etsimään kaikille osapuolille parhaat mahdolliset ratkaisut, jotta liiketoimintamme pysyy terveenä ja jatkuvana. Tässä työssä sitoutunut ja luotettava henkilökuntamme on tärkein voimavaramme.

Kuluvan vuoden alku on osoittanut, että olemme edelleen kykeneviä kasvamaan myös orgaanisesti. Molemmissa yhtiöissä on tehty oikeita valintoja, ja tulevaisuuden mahdollisuudet ovat pitkälti omissa käsissämme.

Tulemme panostamaan erityisesti liiketoimintamme tukijalkojen laajentamiseen, mutta teemme sen harkiten ja hallitusti. Kasvu ei ole itseisarvo, vaan tavoitteemme on rakentaa terve ja vakaa liiketoimintaympäristö, joka mahdollistaa kannattavan toiminnan vuodesta ja markkinatilanteesta toiseen.

Päämarkkina-alueemme säilyvät jatkossakin Pohjoismaissa, mutta haemme kasvua myös Pohjoismaiden ulkopuolelta. Samalla tutkimme synergiamahdollisuuksia pylväслиiketoiminnan kanssa konsernin muilla kotimarkkinoilla.

Jatkamme sisäisten toimintojemme kehittämistä ja tehostamista, jotta olemme entistä paremmin valmiita markkinoiden kääntyessä nousuun. Ennen kaikkea teemme kaikkemme varmistaaksemme turvallisen työympäristön kaikille työntekijöillemme.

Lämmin kiitos erityisesti henkilökunnallemme sekä kumppaneillemme, joiden kanssa rakennamme parempaa huomista.

# Tuotantolaitokset

## Säffle

Ruotsin tehtaamme sijaitsee Värmlannin läänissä sijaitsevassa Säfflen kunnassa. Tehdas toimi aikaisemmin nimellä Wood Support Säily & Westermark AB.

Tällä hetkellä tehdas työllistää yhteensä 13 henkilöä.

Kompaktinkokoisella laitoksella on sekä höyläämö että kyllästämö. Suurin osa myynnistä on kyllästettyä puuta, jonka myynti jakautuu tasaisesti Ruotsin ja Norjan kesken.



## Joensuu, Höyläämö



Suomessa pääkonttorimme ja höyläämöme sijaitsee Joensuussa. Yhteensä laitoksella työskentelee yhdeksän työntekijää ja neljä toimihenkilöä.

Höyläämö toimi aikaisemmin nimellä Joensuun Höyläyspalvelu Oy ja se on ollut osa PrimaTimberiä vuodesta 2018 saakka.

Laitoksella höylätään kaikki PrimaTimberin myymä puutavara, jonka jälkeen se siirretään kyllästämölle lukuunottamatta lujuuslajiteltuja kuusituotteita.

Joensuu



Helsinki



## Joensuu, Kyllästämö



Kyllästämömme sijaitsee Joensuun satamassa, ja siellä työskentelee neljä työntekijää ja yksi toimihenkilö.

Kyllästämö on ollut osa PrimaTimberiä sen alusta saakka. Vuonna 2003 livari Mononen-konserni osti Joensuusta kaksi kyllästämöä, joista satamassa toiminut jäi toimintaan.

Laitoksella kylläistetään PrimaTimberin kestopuutuotteet, jonka jälkeen ne toimitetaan jälleenmyyjille.



## Tervetuloa mukaan Ruotsi!

Toukokuun 2025 alussa joukkoomme liittyi 13 uutta primatimberiläistä, kun Ruotsin Säfflessä toimiva Wood Support Säily & Westermark AB tuli osaksi PrimaTimberiä. Vuoden 2026 alussa yhtiön nimeksi muutettiin PrimaTimber AB.

Useilla työntekijöillä on takanaan yli kymmenen vuoden mittainen työura, mikä toi konserniin runsaasti arvokasta kokemusta ja vahvaa ammatillista osaamista.

Säfflen tehdas toimittaa puutuotteita Ruotsin ja Norjan markkinoille. Tuotteiden jälleenmyyjinä toimivat pääasiassa pienet ja keskisuuret puutavarakaupat.

Toisin kuin Suomessa, kaikki tehtaan jälleenmyyjät sijaitsevat maantieteellisesti suhteellisen lähellä tuotantolaitosta.

Ruotsissa kyllästämättömän puun osuus kokonais-tuotannosta on selvästi suurempi kuin Suomessa – jopa noin puolet suurempi.

Entiset omistajat ovat huolehtineet tuotantolaitoksesta erinomaisesti, eikä lähitulevaisuudessa ole tarvetta uusille merkittävälle investoinneille.



## Suunta uusille markkinoille

Vuosi 2025 oli meille vahva kotimaassa, mutta samalla suuntasimme yhä määrätietoisemmin myös kansainvälisille markkinoille.

Ruotsissa toteutetun yrityskaupan myötä myyntitiitimme vahvistui merkittävästi. Jarmo Säily ja Hans Westermark jatkoivat PrimaTimber AB:ssa, ja heidän vastuunsa laajeni koskemaan myynnin kehittämistä Ruotsin ja Norjan lisäksi myös Pohjoismaiden ulkopuolisille markkinoille.

Ruotsissa ja Norjassa keskityimme vahvistamaan olemassa olevia jakelukanavia sekä kartoittamaan tarvittaessa uusia yhteistyömahdollisuuksia. Ruotsissa on vahvaa osaamista myös esimerkiksi Pohjois-Afrikan ja Lähi-idän markkinoista, ja näille alueille onkin jo saatu uusia avauksia.

Tuotteillemme on luonnollisesti kysyntää myös pylväsliiketoiminnan kotimarkkinoilla, jossa tavoittelemme tulevaisuudessa synergiaetuja Scanpolen kanssa.

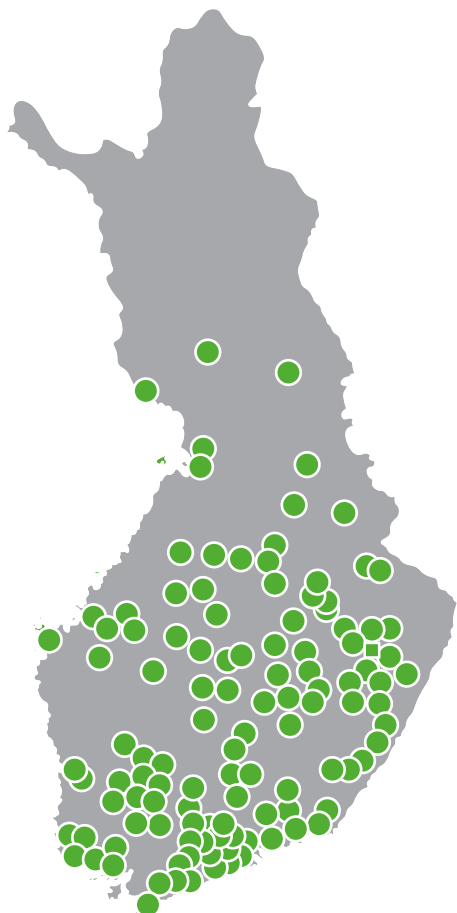


## Kiitos asiakkaillemme!

Vuosittaisessa asiakaskyselyssämme saavutimme erinomaisen NPS-tuloksen 71. NPS-luku kuvaa sitä, kuinka todennäköisesti vastaaja suosittelee yritystä ystäväilleen, ja sen asteikko vaihtelee -100:n ja 100:n välillä.

Erinomainen NPS -luku kertoo erityisesti pitkistä ja hyvin hoidetuista asiakassuhteista. Meille ominaista on asiakaslähtöisyys sekä joustavuus, joka näkyy jokapäiväisessä tekemisessämme. Asiakkaat arvostavat toimintatapojamme ja se näkyy myös erinomaisena NPS-lukuna, kommentoi myyntipäällikkö Miika Tolvanen.

Tuloksen perusteella asiakkaidemme luottamus meihin on vahvaa, ja tekemämme työ näkyy ja tuntuu asiakaskokemuksessa. Haluamme tarjota asiakkaillemme jatkossakin parasta mahdollista palvelua. Konsernimme arvot – luottamus, rohkeus, joustavuus, vastuullisuus ja yhteistyö – ohjaavat kaikkea tekemistämme, ja tämän haluamme näkyvän myös kaikessa yhteistyössämme.



## 128 jälleenmyyjää ympäri Suomea

PrimaTimberin kotimaista kestopuuta myytiin vuonna 2025 yhteensä 128 myyntipisteessä ympäri Suomea.

Tuotteitamme myydään kirjaimellisesti kautta maan, Rovaniemeltä Hankoon ja Vaasasta Enoon. Rakennustarvikeketjuista jälleenmyyjinä olivat edustettuina alan eturivin toimijat K-Rauta ja Stark.



## Talousjohtajan katsaus

# Kohti päämääräämme ja sen yli

Konsernin kasvu jatkui vahvana tilikaudella 2025 ja liikevaihtomme saavutti 141,6 miljoonaa euroa kasvaen 34 % edellisvuodesta. Kahden viimeisen tilikauden kasvu on ollut yhteensä 58 miljoonaa euroa (71 %) vuoden 2023 lähtötilanteesta. Onnistuneet yritysjärjestelyt vaikuttavat keskeisimmin toteutuneen kehityksen taustalla – tosin noin neljännes tilikauden 2025 kasvusta syntyi orgaanisesti yritysjärjestelyissä hankittujen yhtiöiden ulkopuolella. Vahvan kasvun myötä strategian kasvutavoite nostettiin 150 miljoonan liikevaihtotasosta 200 miljoonaan saavutettavaksi vuosikymmenen loppuun mennessä.

Tilikauden kasvu ja kannattavuus kulkivat käsi kädessä; liikevoitto 13,6 miljoonaa euroa koheni 4,2 miljoonalla edellisvuodesta ja nousi 8,9 %:sta 9,6 %:iin liikevaihdosta. Tilikauden tulos oli 10 miljoonaa euroa, jossa oli 45 % eli 3,1 miljoonaa kasvua edellisvuodesta.

Työpöydälläni on kopio talousjohtajan yhdestätoista käskystä, joista ensimmäinen kuuluu: ”Älä sekoita tulosta ja kassavirtaa. Tulos voi näyttää paperilla kauniilta, mutta kassa on totuus”. Noudatimme tätä käskyä hyvin, sillä tuloksen ohella liiketoiminnan rahavirta oli tilikaudella positiivinen 20,9 miljoonaa euroa, jolla katettiin konsernin vajaan 19 miljoonan euron investoinnit. Rahavirran keskeisimmät lähteet olivat hyvä käyttökatekertymä sekä käyttöpääomaan liittyneet järjestelyt.

Taseen loppusumma kasvoi 105 miljoonaa euroon tehtyjen investointien myötä. Omavaraisuusaste koheni 1,7 prosenttiyksikköä 37,9 %:iin ja oman pääoman tuotto prosentti oli 28,1 %. Konsernin nettovelkaantumisaste oli 63 %.

Hyvän taloudellisen suorituksen ohella konsernirakennetta muokattiin yritysjärjestelyin ja fuusioin.

Pentti Heinonen Oy:n ja Wood Support Westermarck & Säily Ab:n 100 %:n omistus hankittiin tilikauden 2. kvartaalin aikana. Tilikauden viimeisellä kvartaalilla konsernirakennetta yksinkertaistettiin fuusioimalla Pentti Heinonen Oy Scanpole Oy:öön sekä Ruotsissa kiinteistöyhtiö Arrendara Ab Wood Support Westermarck & Säily Ab:iin. Joulukuussa tehtiin Iso-Britanniassa sisäinen liiketoimintajärjestely, jossa Scanpole Ltd:n omistuksessa olleet Burt Boulton & Haywoodin osakkeet siirrettiin suoraan Scanpole Oy:n omistukseen. Samassa yhteydessä Scanpole Ltd myi liiketoimintansa siihen kuuluvine tase-erineen Burt Boulton & Haywood Limitedille ja Scanpole Ltd:n tilinpäätös laadittiin toimintaansa päättävän yhtiön mukaisesti.

Kiivaan yritysjärjestely- ja investointivaiheen jälkeen vuoden 2026 teemat painottuvat tehtyjen investointien ja yrityshankintojen optimointiin sekä konsernin toimintatapojen yhdenmukaistamiseen ja tehostamiseen. Kasvua haetaan orgaanisesti ja investoinnit pidetään maltillisina noin poistojen tasolla, jolloin syntyvästä liiketoiminnan rahavirrasta valtaosa kohdistetaan konsernin velkojen maksuun. Lisäksi kehitetään talouden raportointijärjestelmää sekä konsernitason henkilöstöhallinnon ja riskienhallinnan prosesseja. Näillä toimenpiteillä luomme uudet edellytykset seuraaville kasvuharppauksille kohti päämääräämme 200 miljoonan euron liikevaihtoa vuosikymmenen loppuun mennessä.

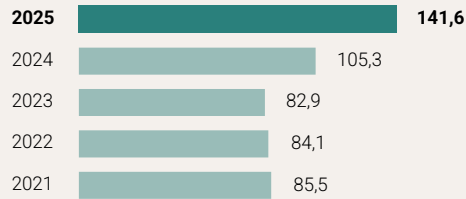
**Simo Saastamoinen**  
HR- ja talousjohtaja



# Konsernitilinpäätös ja avainluvut

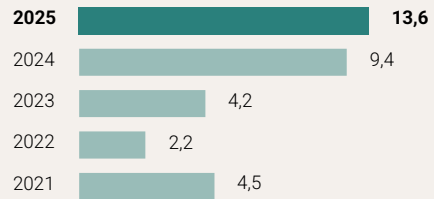
## Liikevaihto

Milj. euroa



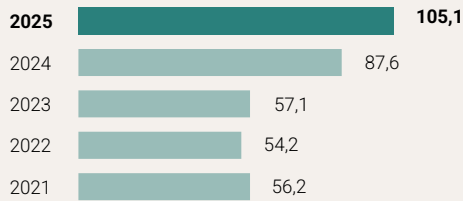
## Liikevoitto, EBIT

Milj. euroa



## Tase

Milj. euroa



## Omavaraisuus

Prosenttia



IIVARI MONONEN GROUP, TULOSLASKELMA	2025	2024
<b>Liikevaihto</b>	<b>141 645 695</b>	<b>105 281 661</b>
Valmiiden ja keskener. tuotteiden varastojen muutos	6 496 305	4 510 613
Liiketoiminnan muut tuotot	210 191	49 909
Materiaalit ja palvelut	-91 857 250	-67 150 314
Henkilöstökulut	-15 679 534	-12 256 070
Poistot ja arvonalentumiset	-2 883 756	479 773
Liiketoiminnan muut kulut	-24 325 132	-21 549 814
<b>Liikevoitto</b>	<b>13 606 519</b>	<b>9 365 758</b>
Rahoitustuotot ja -kulut	-2 034 425	-1 546 835
<b>Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja</b>	<b>11 572 094</b>	<b>7 818 922</b>
Tilinpäätössiirrot	57 925	-16 261
Tuloverot	-1 616 679	-895 426
<b>TILIKAUDEN VOITTO</b>	<b>10 013 340</b>	<b>6 907 236</b>

TASE, VASTAAVAT	2025	2024
Aineettomat hyödykkeet	3 721 159	4 375 928
Aineelliset hyödykkeet	32 215 779	19 917 957
Sijoitukset	35 722	35 622
<b>Pysyvät vastaavat</b>	<b>35 972 661</b>	<b>24 329 507</b>
Vaihto-omaisuus	43 289 208	39 004 727
Pitkäaikaiset saamiset	0	120 000
Lyhytaikaiset saamiset	18 786 246	21 298 208
Rahat ja pankkisaamiset	7 017 411	2 835 515
<b>Vaihtuvat vastaavat</b>	<b>69 092 864</b>	<b>63 258 451</b>
<b>VASTAAVAA</b>	<b>105 065 524</b>	<b>87 587 957</b>

TASE, VASTATTAVAA	2025	2024
Osakepääoma	70 000	70 000
Edellisten tilikausien voitto/tappio	29 727 365	24 569 595
Tilikauden voitto/tappio	10 013 340	6 907 236
<b>Oma pääoma</b>	<b>39 810 704</b>	<b>31 546 830</b>
<b>Tilinpäätössiirrot</b>	<b>34 653</b>	<b>36 914</b>
<b>Pakolliset varaukset</b>	<b>3 268 700</b>	<b>2 165 000</b>
Pitkäaikainen vieras pääoma	16 800 526	4 582 950
Lyhytaikainen vieras pääoma	45 150 940	49 256 262
<b>Vieras pääoma</b>	<b>61 951 466</b>	<b>53 839 212</b>
<b>VASTATTAVAA</b>	<b>105 065 524</b>	<b>87 587 957</b>

# Hallitus ja johtoryhmä 2025

## Johtoryhmä



**Ari Mononen**  
Toimitusjohtaja  
Iivari Mononen  
-konserni



**Simo Saastamoinen**  
HR- ja talousjohtaja  
Iivari Mononen  
-konserni



**Sami Lehtoranta**  
Tekninen johtaja  
Iivari Mononen  
-konserni



**Ilona Rannikko**  
ICT-johtaja  
Iivari Mononen -konserni



**Janne Monni**  
Toimitusjohtaja  
Scanpole



**Pekka Mononen**  
Liiketoimintajohtaja  
Scanpole



**Tommi Mononen**  
Metsäjohtaja  
Scanpole



**Joni Nousiainen**  
Toimitusjohtaja  
PrimaTimber

## Hallitus

Ari Mononen, hallituksen puheenjohtaja  
Aapo Mononen  
Aino Mononen  
Arvi Mononen  
Dana Mononen

Ilkka Mononen  
Juha Mononen  
Lasse Mononen  
Tommi Mononen

## Scanpole Oy:n ja PrimaTimber Oy:n hallitukset

Ari Mononen, hallituksen puheenjohtaja  
Vesa Korpimies  
Arvi Mononen

Pekka Mononen  
Tommi Mononen  
Janne Monni

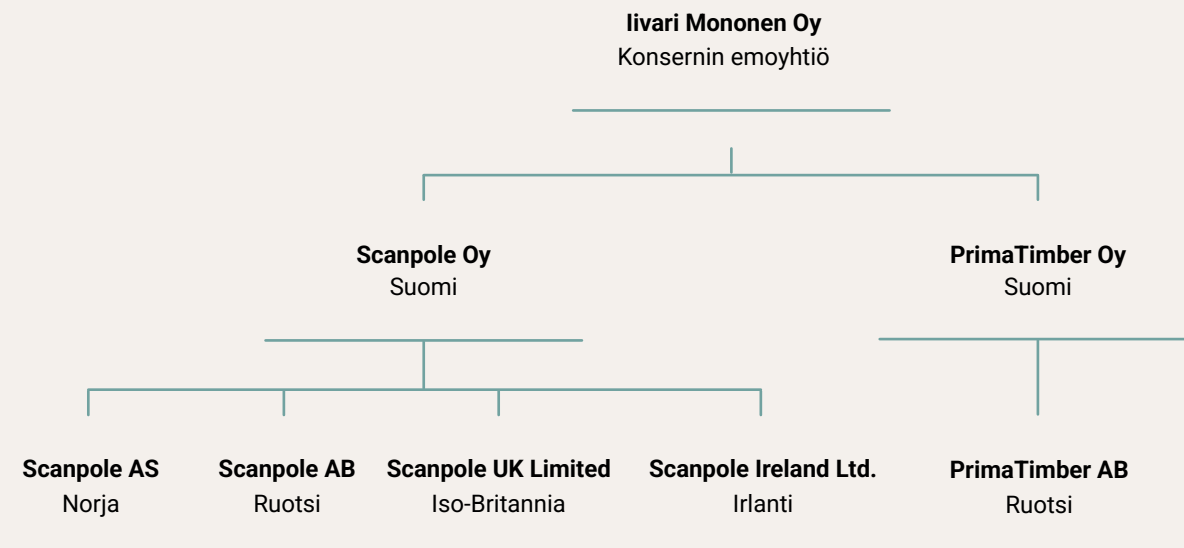
# Konsernirakenne

Konsernimme liiketoiminta on jaettu kahteen liiketoimintayhtiöön:

Pylväsliiketoiminta (**Scanpole**)

Sahatavaraliiketoiminta (**PrimaTimber**)

Tarjoamme työpaikan yhteensä yli 200 osajalle toimipisteillämme viidessä eri maassa. Toimipisteemme sijaitsevat Suomessa, Irlannissa, Iso-Britanniassa, Norjassa sekä Ruotsissa.



**Scanpole Oy:n tytäryhtiöt ovat** Scanpole AB, Scanpole AS, Scanpole UK Limited sekä Scanpole Ireland Ltd.

**PrimaTimber Oy:n tytäryhtiö on** PrimaTimber AB



# IIVARI MONONEN

## Iivari Mononen Oy

[www.iivarimononen.fi](http://www.iivarimononen.fi)

Länsikatu 15  
80110 Joensuu

[f](#) /iivarimononen

[in](#) /iivari-mononen-oy

## PrimaTimber Oy

[www.primatimber.fi](http://www.primatimber.fi)

Myynti ja hallinto  
Länsikatu 15  
80110 Joensuu

Kyllästämö  
Kuhasalontie 31  
80230 Joensuu

Höyläämö  
Susiraja 2  
80230 Joensuu

[f](#) /primatimber

[in](#) /primatimber

## PrimaTimber AB

[www.primatimber.se](http://www.primatimber.se)

Lindverken,  
661 93 SÄFFLE,  
Sweden

## Scanpole Oy

[www.scanpole.fi](http://www.scanpole.fi)

Myynti ja hallinto  
Länsikatu 15  
80110 Joensuu  
Finland

Kyllästämö  
Höljäkäntie 69  
75990 Höljäkkä  
Finland

## Scanpole AS

[www.scanpole.no](http://www.scanpole.no)

Linjevegen 47  
2344 Ilseng  
Norway

Bruksveien 17  
2260 Kirkenær  
Norway  
+47 629 46 100

## Scanpole UK Limited

[www.scanpole.com](http://www.scanpole.com)

Alexandra Dock  
Newport, South Wales  
NP20 2WA  
United Kingdom

## Scanpole AB

[www.scanpole.se](http://www.scanpole.se)

Askims Fornborgsväg 14  
436 42 Askim  
Sweden

## Scanpole Ireland Ltd

[www.scanpole.ie](http://www.scanpole.ie)

Oldmilltown, Kill  
Co. Kildare  
W91 FY96  
Ireland

[f](#) /scanpole

[f](#) /scanpolefencing

[in](#) /scanpole

[Youtube.com/@scanpolegroup](https://www.youtube.com/@scanpolegroup)