

IIVARI

MONONEN

ÅRSBERETNING
2025



A blue-tinted photograph of a snowy winter landscape. In the foreground, a utility pole stands vertically, with power lines extending from it towards the right. The background is filled with snow-covered evergreen trees under a clear blue sky. The overall scene is serene and cold.

Vi er livari Mononen

livari Mononen-konsernet er en finsk familiebedrift som nå driver virksomheten i fjerde generasjon. Virksomheten vår er preget av bærekraft og ansvar. Vi ønsker å gi det vi har bygd opp videre som en stadig mer bærekraftig arv til de kommende generasjoner.

Vi produserer trestolper med lang levetid. Dette er solide produkter av nordisk treverk til bygging av infrastruktur samt gjerdestolper. Våre produkter i trykkimpregnert treverk er av høy kvalitet og tilbyr sikre og førsteklasses materialer til bygging av hage konstruksjoner.

Vi opererer i fem land og har over 200 faglærte ansatte. Vi eksporterer produktene våre over hele verden.

Denne årsberetningen gir et innblikk i høydepunktene i 2025. Velkommen til å bli mer kjent med oss!

Konsernets omsetning

141,6
millioner euro

Konsernets driftsresultat

13,6
millioner euro

Ansvarlige investeringer

1,4
millioner euro

Konsernets strategi

Lønnsomhet

Grønt skifte

Kontantstrøm

Europas ledende produsent av impregnerte tre produkter





Fra administrerende direktør

Med blikket rettet mot fremtiden

Når jeg ser tilbake på den globale situasjonen de siste årene, føles det som om vi, i stedet for stabilitet og trygghet, har beveget oss direkte fra den ene krisen til den neste. Disse omstendighetene har uunngåelig preget konsernets virksomhet og skapt merarbeid og utfordringer for oss alle. Dessverre ser ustabilitet også ut til å prege 2026. Til tross for epidemier og kriger har vi likevel levert svært sterke resultater midt i krisene. Denne suksessen skyldes våre dyktige medarbeidere og et engasjert lederskap. I alle deler av virksomheten vår kommer et sterkt verdigrunnlag og en analytisk tilnærming til utfordringene vi står overfor tydelig til uttrykk.

Selskapstransaksjonene som ble gjennomført i 2024 og 2025 har gitt konsernet nye bærebjelker og et solid fundament for videre vekst. Veksten har vært kraftig, og vi nærmer oss en omsetning på 150 millioner euro – som var et sentralt mål i forrige strategiperiode. Gjennom oppkjøpet av PrimaTimber Oy ble virksomheten utvidet til Sverige, nærmere bestemt byen Säffle. I Finland utvidet vi Scanpole Oy sitt område for innkjøp av tømmer til Sør-Karelen og Sør-Savo. Samtidig har vi i løpet av de siste to årene investert over 20 millioner euro i ny vekst og forberedt oss på regulatoriske

endringer i EU. I dag opererer vi moderne impregneringsanlegg samt nye tørkekamre både ved Höljäckä- og IIseng-anleggene.

Slutten av 2025 ble overskygget av en svært tragisk arbeidsulykke ved IIseng-anlegget. Denne triste og alvorlige hendelsen berørte hele organisasjonen. For å forhindre lignende situasjoner i fremtiden gjennomgår vi nå produksjonsprosesser, vedlikeholdsrutiner og risikovurderinger knyttet til investeringer ved alle anlegg, og vi oppdaterer retningslinjene for arbeidsmiljø og sikkerhet på tvers av hele konsernet.

“Vårt mål er å nå en omsetning på 200 millioner euro innen utgangen av dette tiåret.”

Til tross for den vedvarende ustabiliteten retter vi i år oppmerksomheten enda tydeligere mot fremtiden. Målet vårt er å nå en omsetning på 200 millioner euro innen utgangen av tiåret. For å muliggjøre vekst søker

vi tettere samarbeid og synergier mellom Scanpole- og PrimaTimber-virksomhetene i våre hjemmemarkeder. En utvidelse av produktporteføljen på tvers av alle produktkategorier gir et sterkt fundament for organisk vekst.

Likevel er lønnsomhet og kontantstrøm enda viktigere enn vekst, ettersom disse danner grunnlaget for ansvarlig og bærekraftig langsiktig forretningsdrift. Temaet for 2026 er optimalisering av alle våre prosesser. Vår mest betydelige kostnadspost er tømmer som råvare. Som følge av krigen i Ukraina ble materialstrømmene for tømmer omformet i den nordlige barskogsbeltet, samtidig som kapasitetsøkninger i skogindustrien økte etterspørselen og overopphetet tømmermarkedet. Tømmerprisene steg til rekordnivåer, noe som svekket konkurranseevnen til furustolper i Sentral- og Sør-Europa samt i markeder utenfor Europa. Markedssituasjonen har nå stabilisert seg, og det kan observeres en nedadgående prisutvikling, noe som vil forbedre konkurranseevnen til furustolper og furu gjerdestolper i de nevnte markedene.

Hovedfokus for stolpevirksomheten i 2026 er å forbedre produksjonseffektiviteten og omløpshastigheten på lageret. Vi har etablert en arbeidsgruppe med representanter fra alle anlegg. Målet er å

identifisere beste praksis i hver fase av produksjonen og å designe intern materialflyt og fabrikkoppsett på den mest kostnadseffektive måten. Ved å omorganisere arbeidsdelingen mellom anleggene vil produksjonen av enkelte produkter konsentreres i Höljäkkä og Ilseng. Dette vil redusere kostnader, forbedre styringen av råvarelagre og gi mer fleksibel bruk av halvfabrikata.

Innen impregnerte treprodukter gjør den nye konsernstrukturen det mulig å produsere produkter ikke bare i Finland, men også i Sverige og Norge. Dette gir oss muligheten til å anskaffe råvarer kostnadseffektivt fra sagbruk i tre ulike land. Plasseringen av produksjonsanleggene gir oss dessuten et logistisk konkurransefortrinn i eksportmarkedene. Når det gjelder bærekraftsinvesteringer, har vi utarbeidet en proaktiv plan for årene 2026–2030 for videreutvikling av miljøstyringsprosessene ved våre anlegg.

Ari Mononen

Administrerende direktør

Våre verdier

Tillit

Vi holder det vi lover.

Mot

Vi tror på våre mål og gjennomfører alle oppgaver til de er fullført.

Utvikling

Vi tilbyr kundene våre de beste fremtidsrettede løsningene på en kostnadseffektiv måte.

Bærekraft

Vi etterlater oss en virksomhet på bærekraftig grunn til etterslekten.

Samarbeid

Vi støtter våre kolleger og bygger langsiktige partnerskap.

Ansatte

Ettersom konsernet vårt fortsetter å vokse, blir betydningen av samarbeid stadig større. Fremover vil våre ansatte fortsette å jobbe tett sammen på tvers av landegrenser og team for å sikre en smidig drift i det daglige. I løpet av året har vi i samarbeid med de ansatte utviklet en konsern-omfattende policy for ansattgoder, som samler de sentrale prinsippene for harmonisering av personalgoder på tvers av ulike enheter. Prosessen fungerer som et godt eksempel på hvordan felles samarbeid kan føre til klare og effektive løsninger. Tilsvarende åpent samarbeid og felles forberedelser vil også fremover være avgjørende når vi videreutvikler konsernets struktur og HR-praksis.

Rettferdige og likeverdige karrieremuligheter for alle ansatte er en grunnleggende del av en ansvarlig og moderne arbeidsplass. Selv om konsernets operasjonelle praksis allerede er sterk på mange områder, er det å sikre nasjonalitetsuavhengige og rettferdige karriereveier et av de viktigste utviklingsområdene i årene som kommer. Fremover ønsker vi enda tydeligere å sikre at alle ansatte har like muligheter til å utvikle seg, gjøre karriere og finne sin plass i konsernet – uavhengig av hvilket land eller hvilken enhet de arbeider i.



216 ansatte
i fem land

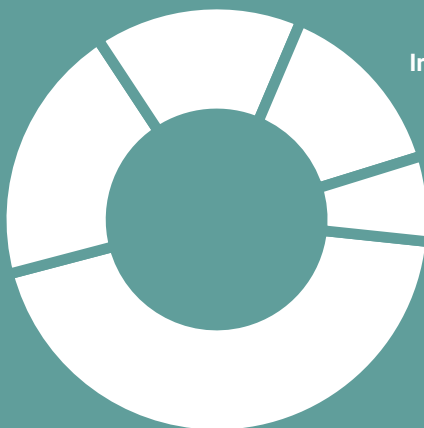
Storbritannia - 33

Ireland - 30

Norge - 43

Sverige - 14

Finland - 96





"Et flott selskap og en sterk bedriftskultur"

"Jeg er fornøyd med jobben min"

Sitatene ovenfor er direkte sitater fra vår medarbeiderundersøkelse i 2024.

"Jeg trives i rollen min, og den gir mulighet for fleksibelt arbeid, noe som er svært viktig i denne livsfasen når familien vår vokser"



41
ansatte med
over 20 års
ansettelsestid

Vi verdsetter lange karrierer. I konsernet har 41 ansatte vært ansatt i mer enn 20 år. Av disse har 17 nådd det imponerende milepælet på 30 års tjeneste hos oss. Den gjennomsnittlige ansettelsestiden i konsernet er omtrent 11 år.

42
nye ansatte

I fjor begynte 42 nye ansatte i konsernet, hvorav 15 ble ansatt i faste stillinger.

I løpet av året tilbød vi også praksisplasser og sommerjobber for unge mennesker. I tillegg til stillinger i produksjonen ble det ansatt sommervikarer innen blant annet markedsføring, økonomi og kvalitetsstyring.



43
eNPS score

eNPS-scoren viser hvor sannsynlig det er at en ansatt vil anbefale arbeidsplassen sin til en venn. Scoren ligger på et svært høyt nivå, ettersom den måles på en skala fra -100 til +100. eNPS-scoren har også forbedret seg sammenlignet med resultatet for 2024 (2024: 37).

46
år – gjennom-
snittsalder

Gjennomsnittsalderen blant våre ansatte i 2024 var omtrent 46 år. Selv om bransjen tradisjonelt har vært mannsdominert, ser vi at stadig flere nyansatte er kvinner. Per i dag utgjør kvinner omtrent 12 % av arbeidsstyrken vår.

Linnkjøp av trevirke



Tommi Mononen
Skogsdirektør



Treinnkjøpene våre er konsentrert i områdene rundt fabrikkene våre i Norge og Finland.

De siste årene har medført ekstraordinære utfordringer for vårt innkjøp av tømmer. Pandemien, kriger og globale endringer i tømmerstrømmer har presset opp råvareprisene og gjort tilgjengeligheten mer krevende. Økende skogskader og plantesykdommer har også bidratt til usikkerhet i markedet. I tillegg har økende press for å beskytte skog og nye EU-direktiver redusert forutsigbarheten i driftsmiljøet.

Samtidig har selve stolpemarkedet utviklet seg. Operatører av kraftnett etterspør stadig tyngre stolper, særlig for å forbedre motstandsdyktigheten mot stormer. Denne utviklingen har styrt våre anskaffelsesaktiviteter mot nye regioner og styrket fokuset på tilgjengelighet av tyngre råmaterialkvaliteter.

Finland

I Finland var tømmeranskaffelsen aktiv gjennom hele anskaffelsesperioden. Etterspørselen ble understøttet av økte volumbehov og nye dimensjonskrav. Ved å utvide vårt anskaffelsesområde til regionene Midt-Finland og Sør-Savo står vi bedre rustet fremover til å sikre tilgang på tyngre stolpemateriale.

Samtidig har vi styrket samarbeidet med leveransebaserte innkjøpspartnere og etablert nye, mer stabile leverandørrelasjoner. Ettersom egnede stolper nå finnes i mindre mengder per hogstfelt, kjøper vi hele hogstområder kun fra de beste og mest robuste skogbestandene. Dette krever tett samarbeid og nøye utvelgelse fra vår innkjøpsorganisasjon.

I fjor økte anskaffelsesvolumene med om lag 40 % sammenlignet med året før, noe som kan anses som et svært godt resultat gitt de utfordrende markedsforholdene for tømmer. Volumveksten ble drevet av et betydelig høyere innkjøpsmål for stolper. Vellykket gjennomføring av anskaffelsen sikres av vårt erfarne innkjøpspersonell og den tilliten vi har opparbeidet hos skogeiere og samarbeidspartnere.

Norge

I løpet av det siste året har vi også vært i stand til å møte den sterke etterspørselen etter stolper i Norge bedre, ettersom anskaffelsesområdene som betjener våre anlegg ble utvidet med godt resultat.

Prisene på tømmer i Norge økte ytterligere med rundt 20 % tidlig på året, men falt markant etter sommeren. Ved årsskiftet hadde prisene på både sagtømmer og massevirke returnert til nivåene fra begynnelsen av året.

Norske leverandører forventer en økning i hogstvolumene av furu i årene som kommer, med bedre tilgjengelighet også på tyngre råmaterialer. Vi har også lyktes med å identifisere nye leverandører av gjerdestolper, noe som styrker råvaresituasjonen ved anlegget i Kirkenær. I tillegg har vi igangsatt anskaffelse av tyngre strainer tilpassede gjerdestolper for å sikre egenforsyning innen denne produktkategorien.

Scanpole

Midt i vekst og økende etterspørsel – mot et mer kontrollert neste nivå

Året 2025 var en periode preget av sterk vekst og betydelige endringer for Scanpole Group. Politiske, geopolitiske og regulatoriske usikkerhetsfaktorer er fortsatt en del av vårt driftsmiljø, men til tross for disse – og delvis som et svar på dem – lyktes vi i å opprettholde vår posisjon i viktige markeder og samtidig utvide virksomheten betydelig. Etterspørselen etter løsninger for strøm- og telekommunikasjonsnett samt produkter til landbrukssektoren forble sterk, samtidig som bransjens overgang til mer bærekraftige trebeskyttelsesløsninger gikk fra planlegging til praktisk gjennomføring i flere markedsområder.

I løpet av året ble betydningen av endringsledelse enda tydeligere. Rask vekst, press på leveransekedene og virkningen av regulatorisk usikkerhet på investeringsbeslutninger krevde konsekvent beslutningstaking og rettidig gjennomføring. Tidspunktet for investeringer, utvidelse av anskaffelsesområder og utvikling av produksjonskapasitet var sentrale temaer på tvers av konsernet. Alt dette har forutsatt stort engasjement, fleksibilitet og evne til å operere under skiftende forhold fra våre ansatte – egenskaper som igjen har vist seg å være klare styrker i Scanpole Group.

Inflasjonspresset avtok sammenlignet med tidligere år, men kostnadspresset, særlig knyttet til råvarer, fortsatte å kreve aktiv styring av prisnivåer og innkjøp. Tømmermarkedene forble krevende; likevel var etterspørselen etter våre produkter eksepsjonelt sterk sammenlignet med mange andre segmenter i skogindustrien. Dette har gjort det mulig for oss å fortsette målrettede investeringer for å sikre vår fremtidige konkurranseevne.

Forretningsutvikling i 2025

Vi gikk inn i 2025 med solide ordrebeholdninger i alle våre viktigste markedsområder. Virksomhetsoverdragelsen av Ab Påras Oy og kjøp av aksjene i av Pentti Heinonen Oy, gjennomført i begynnelsen av året, styrket Scanpole Groups markedsposisjon og utvidet anskaffelsesområdene for å forbedre tilgangen på råvarer. Disse oppkjøpene kompletterte restruktureringen av anskaffelsesområdene som ble gjennomført i 2024, og økte fleksibiliteten i leveransekedjen i en situasjon med raskt økende etterspørsel.

Etterspørselen etter stolper til kraftnett holdt seg sterk gjennom hele året, mens virksomheten innen telekommunikasjonsnett viste tegn til avkjøling etter flere år med høyt investeringsnivå. Innen gjerdvirksomheten forble markedssituasjonen stabil,

Janne Monni
Administrerende direktør
Scanpole



og vår markedsposisjon uendret. Et særlig viktig utviklingssteg ble tatt innen kobberoljeimpregnerte produkter, hvis betydning vil fortsette å øke etter hvert som bruken av kreosot gradvis og delvis begrenses. I løpet av året ble lanseringen av Sentree kobberoljeimpregnerte produkter for det irske markedet for gjerdestolper forberedt og igangsatt, noe som åpnet en ny vekstbane for konsernet i dette markedet.

Leveransekjeden var under betydelig press gjennom hele året, men investeringene som ble initiert i 2024 og 2025 – særlig ved produksjonsanleggene i Nurmes og Norge – vil vise sin betydning ettersom etterspørselen fortsetter å være sterk. Disse investeringene muliggjorde økt kapasitet, bedre leveringspålitelighet og en overgang til en mer effektiv og kontrollert driftsmodell. Året 2025 markerte et nytt operativt nivå for Scanpole Group, både når det gjelder produksjonsvolumer og virksomhetens omfang. Vi oppnådde rekordhøy omsetning og produksjonsvolumer, noe som gir et utmerket grunnlag for å forberede oss på forretningsbehovene i årene som kommer.

Utsikter for 2026 og fremover

Samlet sett er utsiktene for 2026 positive. Etterspørselen i våre nøkkelmarkeder forblir sterk, og ordrebeholdningen gir et solid grunnlag for videre utvikling av både forretningsresultater og lønnsomhet. Samtidig erkjenner vi at håndtering av vekst, sikring av robuste leveransekjeder

og en vellykket overgang til mer bærekraftige produkter krever kontinuerlige forbedringer i operasjonell effektivitet. På tidspunktet for denne rapporten bidrar den langvarige konflikten i Persiabukta-regionen til betydelig usikkerhet, særlig knyttet til inflasjonsutviklingen og dermed også vår lønnsomhet.

Etter den alvorlige ulykken som inntraff mot slutten av 2025, er vi fast besluttet på å ytterligere styrke arbeidsmiljø og sikkerhet i hele konsernet. Hendelsen understreket viktigheten av kontinuerlig forbedring av sikkerheten, og vi vil forsterke tiltakene våre for å sikre et enda tryggere arbeidsmiljø for alle ansatte.

Vårt mål er å opprettholde og styrke vår markedsposisjon i alle hovedmarkedsområder og å fortsette å levere et høyt servicenivå i tett samarbeid med kundene våre. De strategiske beslutningene som ble tatt i 2025 – investeringer, oppkjøp og utvikling av produktporteføljen – gir et sterkt fundament for neste fase i Scanpole Groups utvikling.

Takk

Vi vil rette en varm takk til alle våre ansatte for deres fremragende arbeid, engasjement og samarbeid gjennom hele 2025. Vi takker også våre kunder og øvrige interessenter for deres tillit og gode samarbeid i en periode preget av vekst og endring.

Produksjonsanlegg

Newport



Vårt anlegg i Newport, som ligger i Sør-Wales, har vært i drift siden 1848. Anlegget opererte tidligere under navnet Burt Boulton & Haywood.

Newport-anlegget sysselsetter totalt 33 personer, hvorav 12 funksjonærer og 21 produksjonsarbeidere.

Ved Newport-anlegget impregneres stolper til strøm- og telekommunikasjonssnett samt gjerdestolper med kreosot for det britiske markedet.



Oldmilltown



Vårt irske anlegg ligger i Oldmilltown og har vært i drift der siden 1968.

Anlegget har 30 ansatte, hvorav 11 funksjonærer og 19 produksjonsarbeidere.

Det irske stolpemarkedet opplever sterk vekst, og anlegget behandler titusenvise av stolper årlig for irske kunder. Virksomheten innen gjerdestolper fokuserer på kobberoljeimpregnerte produkter som markedsføres under Sintree-merket.

Ilseng



Et av våre norske anlegg ligger i tettstedet Ilseng, i Stange kommune, rundt 10 kilometer øst for Hamar. Området rundt anlegget er skogkledd, og det meste av råmaterialet som benyttes til stolpeimpregnering i Norge hentes fra nærliggende

områder.

Anlegget ble etablert i 1935. Alle kobberoljeimpregnerte Pole+-produkter produseres ved Ilseng-anlegget. Anlegget har for tiden 19 ansatte, hvorav 5 funksjonærer og 14 produksjonsarbeidere.

Savonlinna



Scanpoles nyeste lokasjon ligger i Savonlinna, i landskapet Sør-Savo i Finland. I Savonlinna lagres og bakes råmateriale som er hentet fra nærliggende områder, før det distribueres videre til våre andre anlegg for videre behandling.

Anlegget i Savonlinna har 6 ansatte.



Kirkenær



Vårt anlegg i Kirkenær, sørøst i Norge, spesialiserte seg på produksjon av kobberimpregnerte gjerdestolper. Anlegget har vært i drift i området i over 60 år.

Kirkenær-anlegget ligger i umiddelbar nærhet til skogressurser, og alt råmateriale som benyttes til gjerdestolper hentes fra nærliggende områder.

Anlegget sysselsetter 24 personer, hvorav 3 funksjonærer og 21 produksjonsarbeidere.

Höljäkkä



Scanpoles finske impregneringsanlegg ligger i landsbyen Höljäkkä, i nærheten av byen Nurmes. Anlegget har vært i drift i over 60 år. Det ble opprinnelig etablert for produksjon av jernbanesviller, men impregnerte stolper ble raskt hovedproduktet.

Anlegget har 41 ansatte, hvorav 5 funksjonærer og 36 produksjonsarbeidere.

Investeringer

Da året 2025 nærmet seg slutten, var de største investeringene i konsernets historie i ferd med å bli fullført.

Byggeprosjektene i Höljäkkä og Ilseng følger planen, og testkjøring er allerede igangsatt. Samtidig står vi nå bedre rustet til å møte endringer i markedsforhold, regelverk og kundenes behov som er i

kontinuerlig utvikling.

Parallelt med disse store prosjektene har vi også gjennomført mindre investeringer ved våre øvrige anlegg. I Finland og Storbritannia ble utstyr for intern materialhåndtering fornyet, mens forbedelsene til en ny produksjonslinje for gjerdestolper ble igangsatt i Norge.



Ilseng

Ved utgangen av 2025 ble bruken av tradisjonell kreosot fasett ut ved Ilseng-anlegget, og anlegget behandler nå utelukkende produkter med kobberolje.

Anleggsområdet i Ilseng har gjennomgått en betydelig omstrukturering som følge av byggingen av et nytt tørkekammer, som ble ferdigstilt i fjor. Tidligere ble det kun benyttet lufttørring ved anlegget, og det nye anlegget representerer derfor

en vesentlig forbedring i effektivitet. I praksis er tørkekammerets kapasitet tilstrekkelig til å tørke nesten alt rull råvare som krever videre behandling. Teknisk sett er stolpetørkekammeret tilsvarende det som er bygget ved Höljäkkä-anlegget.

Prosjektet med tørkekammeret har også hatt stor betydning for sysselsettingen. Totalt var 78 partnere eller leverandører involvert i investeringen.

Jeg vil også rette en stor takk til alle våre ansatte og samarbeidspartnere for deres verdifulle bidrag og sterke engasjement i prosjektene. Prosjekter av denne størrelsen innebærer uunngåelig utfordringer, men heldigvis har samarbeidet fungert svært godt i alle situasjoner.

Sami Lehtoranta
Technical Director



Höljäkkä

Investeringsprosjektet som ble igangsatt for tre år siden nærmer seg nå fullføring, og i løpet av året vil Höljäkkä-anlegget huse Europas største og mest moderne anlegg for treimpregnering.

Det nye anlegget vil øke kapasiteten med nærmere 50 % og muliggjøre impregnering med både kreosot og kobberolje. Den nye impregneringssylindren gjør det mulig å behandle opptil 100 kubikkmeter stolper i én enkelt prosess.

Samtidig ferdigstilles et nytt stolpetørkekammer ved Höljäkkä-anlegget, noe som vesentlig øker tørkekapasiteten og gir større fleksibilitet i produksjonen. Dette gjør oss i stand til å møte kundenes behov enda mer effektivt.

I tillegg til eget personell har prosjektet engasjert et betydelig antall underleverandører. Totalt var hele 178 ulike leverandører involvert i Höljäkkä-prosjektet.



Rekordhøy vekst i stolpesalget i Irland

Året 2025 var eksepsjonelt for det irske stolpemarkedet. Selv om det samlede markedet har hatt jevn vekst siden 2020, var den siste vekstfasen særlig sterk. I løpet av de siste fem årene har vår samlede vekst vært drevet av to hovedsektorer: telekommunikasjon samt distribusjon og overføring av elektrisitet.

Innen telekommunikasjon har den omfattende utbyggingen av fiber-til-hjemmet-nettverk ført til en betydelig økning i etterspørselen. Denne utviklingen har vært drevet av økt bruk av hjemmekontor etter pandemien og det påfølgende behovet for raskere bredbåndsforbindelser, samt økt forbruk av strømmetjenester, dataspill og lignende applikasjoner. Ettersom de største nettopprosjektene nå nærmer seg ferdigstillelse, kan det foregående året betraktes som et toppår for utbygging av telekommunikasjonsnett.

Veksten innen distribusjon og overføring av elektrisitet i Irland har også vært betydelig. Dette skyldes overgangen til grønne energikilder – særlig vind- og solkraft – det eksepsjonelt høye behovet for boligbygging som følge av befolkningsvekst, samt tilknytningen av datasentre til strømmettet. Datasentre representerer spesielt et raskt voksende segment.

«Vi forventer at veksten innen overføring og distribusjon av elektrisitet vil fortsette i minst de neste fem årene. Veksten støttes av det økende antallet datasentre, befolkningsvekst og den påfølgende økningen i boligbygging, samt økt etterspørsel etter grønn energi gjennom løsninger som elbiler og oppvarmingssystemer for boliger», kommenterer Richard O'Connor, Business Manager for Irland.

«De viktigste faktorene bak vår suksess er den høye kvaliteten på produktene våre og vår kundeorienterte driftsmodell. I løpet av det siste året har vi vært i stand til å møte kundenes behov på en fremragende måte», fortsetter O'Connor.

Irlands tradisjonelt sterke marked for gjerdestolper er fortsatt i endring etter utfasing av kreosotprodukter. Vi har videreutviklet våre kobberoljeimpregnerte Sentree-produkter og mener at kombinasjonen av kobberoljeimpregnering og lokalt levert gran representerer en ansvarlig og holdbar løsning for det irske hjemmemarkedet.



Den grønne omstillingen i Norge er nå fullført

Ved vårt anlegg på IIseng har vi gått inn i en ny epoke, ettersom produksjonen av kreosotimpregnerte produkter ble avsluttet ved utgangen av året. Salget av kreosotbehandlede produkter i Norge opphørte allerede i 2023, hvorefter produksjonen fortsatte utelukkende for eksportmarkeder. De siste årene har kreosotbehandling gradvis blitt erstattet av kobberoljeimpregnering, og de nye Pole+-produktene har blitt svært godt mottatt av kundene.

Avviklingen av kreosotbehandling representerer en stor endring for oss, men den har vært grundig forberedt over lang tid. I fjor økte salget av Pole+-produkter i alle våre

hovedmarkedsområder med mer enn 20 %, noe som viser stor kundetillit til de nye produktene,» kommenterer Niko Varis, Business Manager for Skandinavia.

Av stolpene som ble levert til Norge, var 90 % kobberoljeimpregnerte, og salget økte med om lag 13 % sammenlignet med året før. Mer enn halvparten av totalproduksjonen ble eksportert i fjor, med de største volumene levert til markedene i Storbritannia og Irland. Salget i Sverige tok også et tydelig oppsving og økte med hele 35 % sammenlignet med 2024. Samlet sett var stolpemarkedet i Sverige svært aktivt, og den positive trenden ser ut til å fortsette.



Rekordvekst i salget av gjerdestolper i Norge

Salget av gjerdestolper produsert ved Kirkenær-anlegget i Norge økte med nærmere 45 % sammenlignet med året før. Omtrent en tredel av anleggets produksjonskapasitet selges innenlands i Norge gjennom detaljhandelskjedene Felleskjøpet Agri og Bondekompaniet.

I fjor investerte norske bønder aktivt i utvikling og vedlikehold av gårdene sine, noe som økte etterspørselen etter gjerdestolper. De omfattende butikknettverkene til begge kjedene, kombinert med vårt langvarige samarbeid, var viktige bidragsyttere til fjorårets suksess, sier

Ole Petter Valby, salgs- og logistikkleder ved Kirkenær-anlegget.

Sterkt og kontinuerlig samarbeid med våre kontraktspartnere, sammen med den høye kvaliteten på produktene våre, gir også et positivt fremtidsbilde. Den avgjørende rollen spilles naturligvis av våre produksjonsmedarbeidere, som møter på jobb med motivasjon hver dag og gjør en fremragende innsats – uten dem ville vi ikke ha oppnådd denne salgsuksessen, legger Valby til.



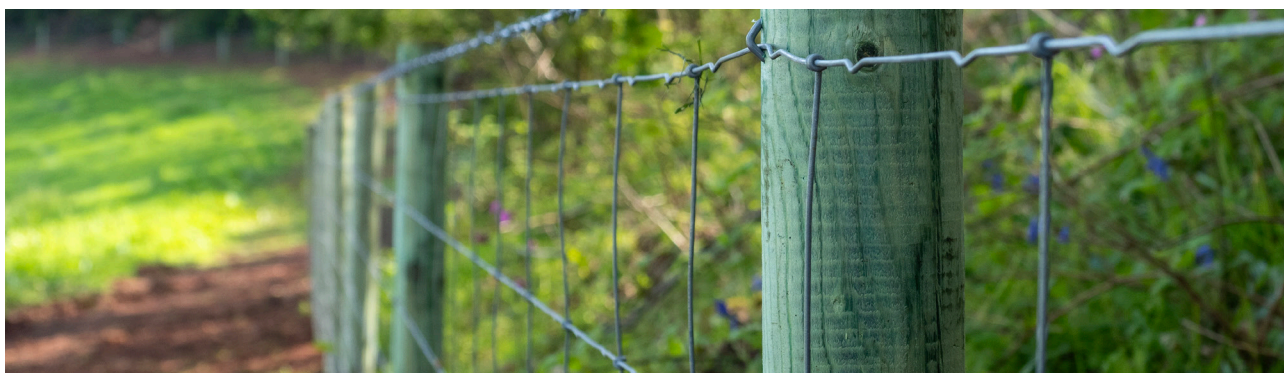
Sterk etterspørsel fortsetter i Storbritannia

I Storbritannia forble etterspørselen etter våre kraftstolper sterk, ettersom alle britiske nettselskaper innen distribusjon fortsatte å gjennomføre sine investeringsprogrammer i tråd med forpliktelsene fastsatt av den nasjonale regulatoren OFGEM. I tillegg økte antallet prosjekter innen transmisjonsnettet betydelig, i samsvar med bransjens prognoser og publiserte utbyggingsplaner.

I markedet for telekommunikasjonsstolper ble det i løpet av året observert en tydelig nedgang i etterspørselen som følge av omfattende selskapsrestruktureringer samt fusjons- og oppkjøpsaktivitet. Denne

nedgangen ble imidlertid mer enn fullt ut kompensert av den jevnt sterke etterspørselen fra den tradisjonelle telekommunikasjonssektoren.

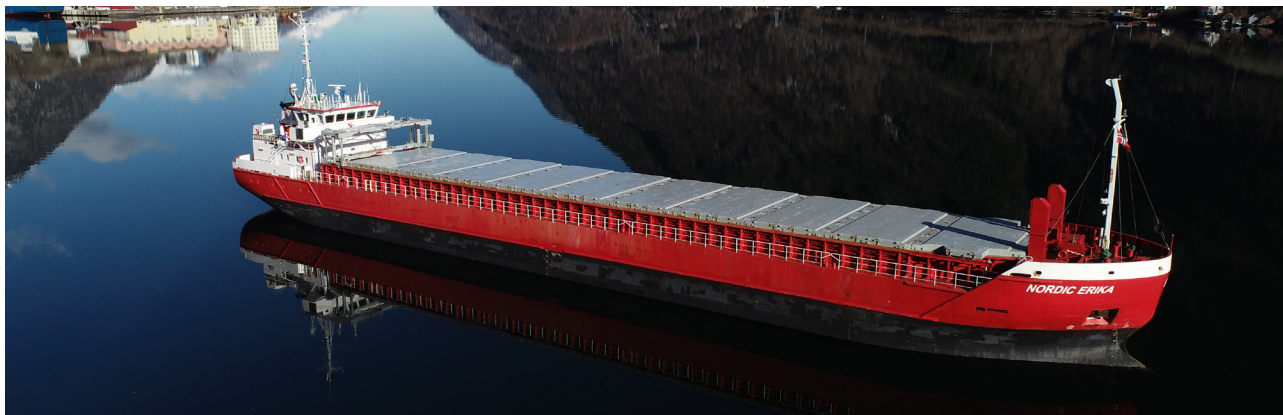
Utsiktene for markedet for kraftstolper er fortsatt svært positive gjennom resten av den nåværende ED2-reguleringsperioden, som løper frem til første kvartal 2028. Også prognosene på mellomlang sikt, som dekker ED3-perioden frem til 2033, peker mot økende etterspørsel, selv om disse planene fortsatt er betinget av endelig regulatorisk godkjenning. Samlet sett er markedsutsiktene sterke, støttet av både kort- og langsiktige infrastrukturinvesteringer.



Pole+-produkter styrker sin posisjon i det britiske gjerdemarkedet

Vår virksomhet innen gjerdestolper i Storbritannia utviklet seg svært positivt i 2025. Salget til distributører økte med mer enn 11 % sammenlignet med året før. Etterspørselen var sterk i alle regioner og produktkategorier. Selv om kreosotimpregnerte gjerdestolper fortsatt har en sterk posisjon, fortsatte etterspørselen etter kobberoljeimpregnerte Pole+-produkter å øke betydelig.

Blant våre distributører har Pole+-produktene etablert seg som et pålitelig alternativ med lang levetid. Tilbakemeldingene fra kundene på de nye produktene har også vært svært positive. Utsiktene for 2026 er lovende, med både markedsutviklingen og kundenes tillit som støtter forventningene om fortsatt vekst.



Ny logistikkpartner for stolpetransport

Leveransene av stolper fra Finland og Norge til De britiske øyer har økt betydelig de siste årene, noe som har fremhevet viktigheten av leveringspålitelighet. Ettersom krigen i Ukraina har stengt Saimaa-kanalen, har logistikkordningene måttet restruktureres.

Ved inngangen til dette året startet vi samarbeid med det finske rederiet Nordic Chartering Ltd, som frakter våre stolper fra Hamina til Newport (Storbritannia) og Waterford (Irland).

Takket være større fartøy kan vi nå transportere større volumer av stolper om gangen og fordele lasten

effektivt mellom Storbritannia og Irland. Flexibilitet i transportløsningene har vært en avgjørende faktor for suksessen med de nye ordningene, sier prosjektleder Simo Mikkonen.

Samarbeidet har kommet godt i gang, og en felles retning har vært tydelig helt fra starten av. Åpen og konstruktiv dialog, kombinert med Nordic Chartering Ltds sterke kompetanse innen stykkgodskonsepter, gir et utmerket grunnlag for et langsiktig partnerskap og fleksible transportløsninger, kommenterer Jonas Palm fra Nordic Chartering Ltd.



Tydelig oppgang i det svenske stolpemarkedet

Det svenske stolpemarkedet har vist en tydelig bedring de siste to årene, etter at strømleverandørene har igangsatt flere større linjebyggingsprosjekter. Dette har resultert i sterk vekst i etterspørselen: salget vårt økte med 23 % sammenlignet med året før og med hele 69 % sammenlignet med for to år siden.

Kapasiteten i det svenske strømmettet er for tiden utilstrekkelig og forventes å dobles i løpet av de kommende årene. Scanpole AB samarbeider tett med netteiere og grossister for å møte den økende etter-

spørselen. Langvarige kundeforhold, kombinert med et høyt servicenivå og god produktkvalitet, har gjort det mulig å delta i flere nye prosjekter.

Ifølge Scanpole ABs salgsleder i Sverige, Dzenan Basic, forventes den positive utviklingen å fortsette i minst de neste tre årene, forutsatt at alle nødvendige stolpedimensjoner kan leveres.

PrimaTimber

Vekst i en tid preget av usikkerhet

Usikkerhet og den påfølgende forsiktigheten, særlig i innkjøpsbeslutninger, fortsatte også i fjor å prege vårt driftsmiljø. Samtidig har langsiktig forpliktelse og tillit alltid vært blant våre viktigste styrker og et bærende element i virksomheten gjennom hele selskapets historie. I utfordrende tider som disse er det nettopp disse styrkene vi må støtte oss på, ettersom de gir den stabiliteten som trengs i daglige beslutninger og i arbeidet med å bygge fremtidige strategier sammen med våre partnere.

I Finland klarte vi tidlig på året å etablere en felles forståelse med kundene våre og samtidig gjennomføre et viktig forhånds salg. Dette skapte et solid grunnlag for handelen i sesongen. Selv om den samlede markedsetterspørselen ennå ikke nådde normale nivåer for sommersesongen, lyktes vi likevel i å identifisere kanaler som støttet videre vekst.

PrimaTimber Oys nettoomsättning i regnskapsåret utgjorde 22 millioner euro, omtrent 4 millioner euro mer enn året før. Vi fortsatte å fokusere på og investere i kjernevirksomheten vår, trykkimpregnert trevirke, som klart var den viktigste enkeltfaktoren bak veksten. I et krevende markedsmiljø kan relativt sterk omsetningsvekst lett legge press på lønnsomheten, men vi lyktes i å opprettholde lønnsomheten på et godt nivå – resultatet kan betegnes som svært godt.

I begynnelsen av mai tok vi det største enkeltsteget i PrimaTimbers historie ved å fullføre selskapstransaksjonen med det svenske selskapet Wood Support Westermarck & Säily AB. Gjennom denne transaksjonen utvidet vi virksomheten vår utover Finland, særlig til Sverige og Norge. Dette var resultatet av en grundig og langsiktig prosess, som åpner for betydelig bredere muligheter for videre forretningsutvikling i

Joni Nousiainen
Administrerende direktør
PrimaTimber



årene som kommer. Som følge av oppkjøpet i Sverige økte PrimaTimber-konsernets nettoomsætning til 31 millioner euro. Ved inngangen til 2026 harmoniserte vi vår merkevare og endret navnet på det svenske selskapet til PrimaTimber AB.

Fremtiden legger til rette for vekst

Vårt driftsmiljø forblir krevende og, fremfor alt, vanskelig å forutsi. Den ustabile globale situasjonen utfordrer oss daglig, og i slike tider blir langsiktig samarbeid med pålitelige partnere uvurderlig. Vi må være forberedt på å reagere raskt og søke de best mulige løsningene for alle parter, slik at virksomheten vår forblir sunn og bærekraftig. I dette arbeidet er våre engasjerte og pålitelige medarbeidere vår viktigste ressurs.

Utviklingen hittil i år har vist at vi fortsatt er i stand til å vokse organisk. I begge selskapene er de riktige valgene blitt gjort, og fremtidige muligheter ligger i stor grad i våre egne hender.

Vi vil fortsette å investere i å styrke grunnlaget for virksomheten vår, men vi vil gjøre det på en forsiktig og kontrollert måte. Vekst er ikke et mål i seg selv;

vårt mål er å bygge et sunt og stabilt forretningsmiljø som muliggjør lønnsom drift uavhengig av år eller markedsforhold.

Våre primære markedsområder vil fortsatt være i Norden, men vi søker også vekst utenfor Norden. Samtidig undersøker vi synergimuligheter med stolpevirksomheten i konsernets øvrige hjemmemarkeder.

Vi vil fortsette å utvikle og effektivisere vår interne drift slik at vi er enda bedre rustet når markedene igjen tar seg opp. Fremfor alt vil vi gjøre alt vi kan for å sikre et trygt arbeidsmiljø for alle våre ansatte. En varm takk, særlig til våre medarbeidere og samarbeidspartnere, sammen med dem bygger vi en bedre fremtid.

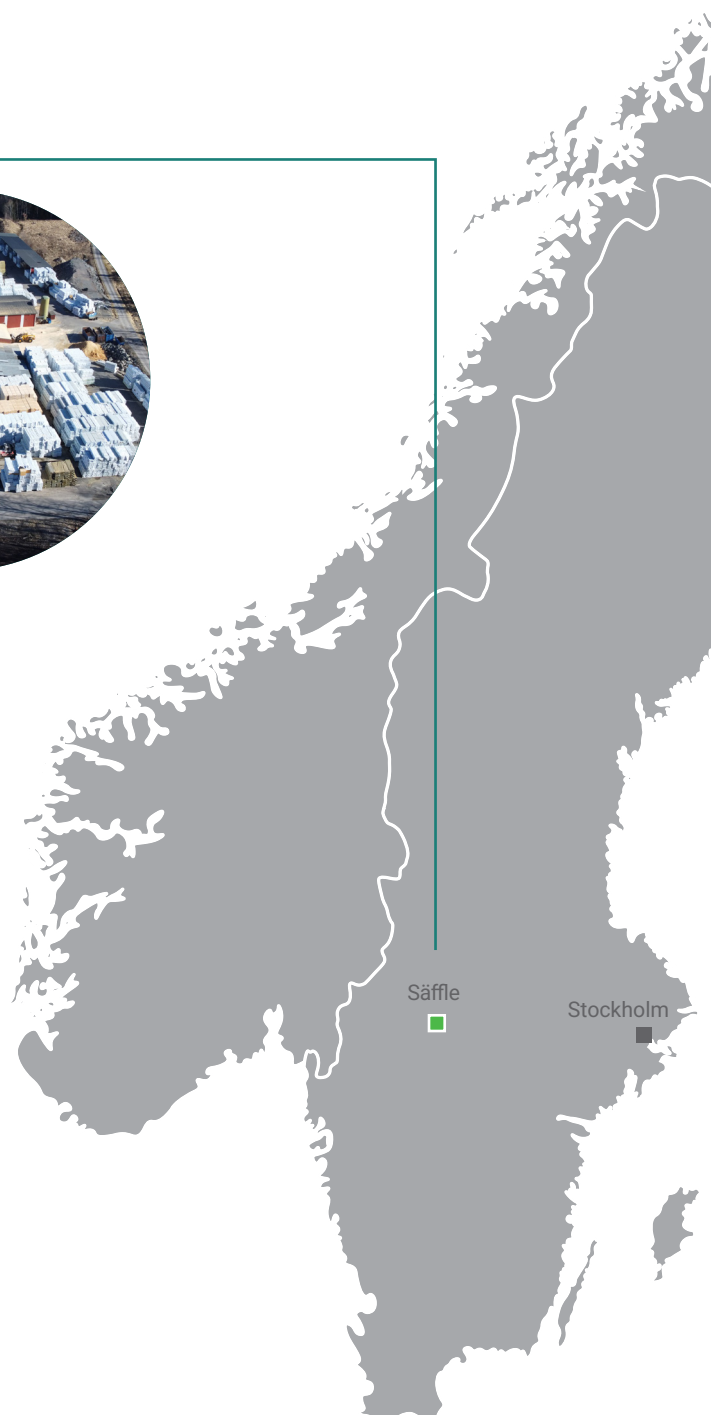
Produksjonsanlegg

Säffle

Vår svenske produksjonsenhet ligger i Säffle kommune i Värmlands län. Anlegget opererte tidligere under navnet Wood Support Säily & Westermark AB.

For tiden sysselsetter anlegget totalt 13 personer.

Det kompakte anlegget omfatter både et høvleri og et treimpregneringsanlegg. Hoveddelen av salget består av tryk-impregnert trevirke, og salget er jevnt fordelt mellom Sverige og Norge.



Joensuu, Høvleriet



I Finland ligger hovedkontoret og høvleriet vårt i Joensuu. Totalt har anlegget ni produksjonsarbeidere og fire funksjonærer.

Høvleriet opererte tidligere under navnet Joensuun Höyläyspalvelu Oy og har vært en del av PrimaTimber siden 2018.

Alt trevirke som selges av PrimaTimber, høvles ved anlegget og transporteres deretter til impregneringsanlegget, med unntak av styrkesorterte granprodukter.

Joensuu

Helsinki

Joensuu, Impregneringsanlegg



Vårt impregneringsanlegg ligger ved havnen i Joensuu og sysselsetter fire produksjonsarbeidere og én funksjonær.

Impregneringsanlegget har vært en del av PrimaTimber siden selskapets oppstart. I 2003 kjøpte livari Mononen Group to impregneringsanlegg i Joensuu, hvorav anlegget som ligger i havneområdet fortsatt er i drift.

Ved anlegget impregneres PrimaTimbers trykkimpregnerte treprodukter, som deretter leveres videre til detaljhandelen.



Velkommen, Sverige!

I begynnelsen av mai 2025 fikk konsernet vårt 13 nye PrimaTimber-medarbeidere da det svenske selskapet Wood Support Säily & Westermark AB, med base i Säffle, ble en del av PrimaTimber. Ved inngangen til 2026 ble selskapet omdøpt til PrimaTimber AB.

Mange av medarbeiderne har karrierer som strekker seg over mer enn ti år og tilfører konsernet verdifull erfaring og sterk faglig kompetanse.

Anlegget i Säffle leverer treprodukter til markedene i Sverige og Norge. Produktene distribueres hovedsakelig gjennom små og mellomstore trevarehandlere. I

motsetning til situasjonen i Finland ligger alle anleggets distributører geografisk relativt nært produksjonsenheten.

I Sverige er andelen ubehandlet trevirke i den totale produksjonen klart høyere enn i Finland – med opptil rundt 50 % høyere andel.

De tidligere eierne har tatt svært godt vare på produksjonsanlegget, og det er derfor ikke behov for større nye investeringer på kort sikt.



Mot nye markeder

Året 2025 var sterkt i våre hjemmemarkeder, samtidig som vi tok tydeligere steg mot internasjonale markeder.

Som følge av oppkjøpet i Sverige ble salgsorganisasjonen vår betydelig styrket. Jarmo Säily og Hans Westermark fortsatte i PrimaTimber AB, og deres ansvarsområder ble utvidet til å omfatte utvikling av salget ikke bare i Sverige og Norge, men også i markeder utenfor Norden.

I Sverige og Norge fokuserte vi på å styrke eksisterende distribusjonskanaler og, der det var nødvendig, identifisere nye samarbeidsmuligheter. Sverige har også sterk kompetanse i markeder som Nord-Afrika og Midtøsten, og de første nye åpningene i disse regionene er allerede gjennomført.

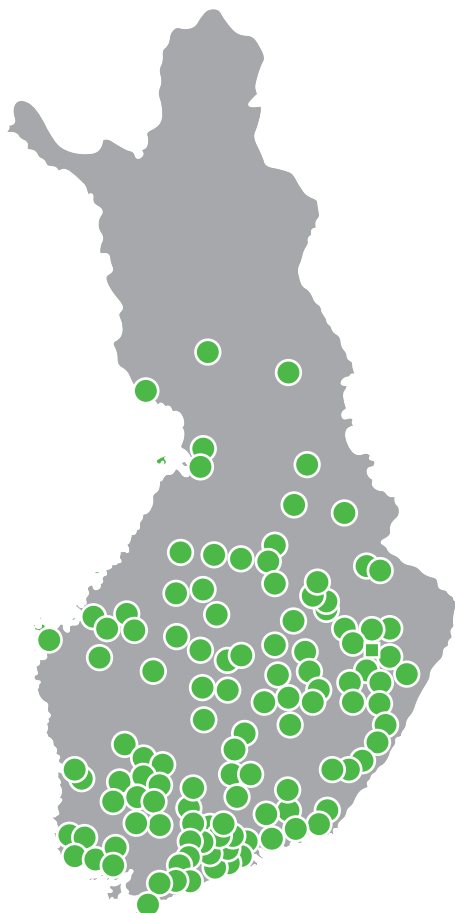
Det er naturligvis også etterspørsel etter våre produkter i stolpevirksomhetens hjemmemarkeder, hvor vi på sikt har som mål å oppnå synergier med Scanpole.



Takk til kundene våre!

I vår årlige kundeundersøkelse oppnådde vi en fremragende Net Promoter Score (NPS) på 71. NPS måler hvor sannsynlig det er at en respondent vil anbefale et selskap til en venn, og skalaen går fra -100 til 100.

En så høy NPS-score er en sterk indikator på langsiktige og godt forvaltede kundeforhold. Virksomheten vår kjennetegnes av kundefokus og fleksibilitet, noe som gjenspeiles i det daglige arbeidet. Kundene setter pris på måten vi jobber på, og dette kommer også tydelig til uttrykk i det sterke NPS-resultatet, kommenterer salgsleder Miika Tolvanen.



128 forhandlere over hele Finland

I 2025 ble PrimaTimbers innenlandsproduserte trykimpregnerte treprodukter solgt gjennom totalt 128 salgssteder rundt om i Finland.

Produktene våre er bokstavelig talt tilgjengelige over hele landet – fra Rovaniemi til Hanko og fra Vaasa til Eno. Blant byggevarekjeder var ledende aktører i bransjen, som K-Rauta og Stark, representert som forhandlere.



Økonomidirektørens gjennomgang

Mot vårt mål – og videre

Konsernets vekst fortsatte sterkt i regnskapsåret 2025, med nettoomsetning på 141,6 millioner euro – en økning på 34 % sammenlignet med året før. I løpet av de to siste regnskapsårene har den samlede veksten utgjort 58 millioner euro (71 %) fra nivået i 2023. Utviklingen var i hovedsak drevet av vellykkede oppkjøp, selv om om lag en fjerdedel av veksten i 2025 ble generert organisk utenfor selskapene som ble ervervet gjennom disse transaksjonene. Med støtte i denne sterke utviklingen ble det strategiske omsetningsmålet økt fra 150 millioner euro til 200 millioner euro, som skal nås innen utgangen av tiåret.

Vekst og lønnsomhet gikk hånd i hånd i regnskapsåret. Driftsresultatet økte med 4,2 millioner euro til 13,6 millioner euro, og forbedret seg fra 8,9 % til 9,6 % av nettoomsetningen. Resultatet for regnskapsåret utgjorde 10,0 millioner euro – en økning på 45 %, eller 3,1 millioner euro, sammenlignet med året før.

På skrivebordet mitt har jeg en kopi av de elleve budene for en CFO, hvor det første lyder: «Ikke forveksle resultat med kontantstrøm. Resultat kan se bra ut på papiret, men kontanter er sannheten.» Dette prinsippet har vi fulgt godt. I tillegg til et sterkt resultat var kontantstrømmen fra operasjonelle aktiviteter positiv og utgjorde 20,9 millioner euro i regnskapsåret, noe som dekket konsernets investeringer på i underkant av 19 millioner euro. De viktigste driverne for kontantstrømmen var en sunn EBITDA-generering og tiltak knyttet til arbeidskapital.

Totale eiendeler økte til 105 millioner euro som følge av gjennomførte investeringer. Egenkapitalandelen forbedret seg med 1,7 prosentpoeng til 37,9 %, mens avkastning på egenkapitalen utgjorde 28,1 %. Konsernets netto gjeldsgrad var 63 %.

Parallelt med den sterke finansielle utviklingen ble konsernstrukturen endret gjennom oppkjøp og fusjoner. I andre kvartal av regnskapsåret ble 100 % eierskap i Pentti Heinonen Oy og Wood Support Westermark & Säily AB overtatt. I siste kvartal av regnskapsåret ble konsernstrukturen forenklet gjennom fusjonen av Pentti Heinonen Oy inn i Scanpole Oy og, i Sverige, ved fusjonen av eiendoms-selskapet Arrendara AB inn i Wood Support Westermark & Säily AB. I desember ble det gjennomført en intern forretningsrestrukturering i Storbritannia, hvor aksjene i Burt Boulton & Haywood, som tidligere var eid av Scanpole Ltd, ble overført direkte til Scanpole Oy. Samtidig solgte Scanpole Ltd sin virksomhet og tilhørende balanseposter til Burt Boulton & Haywood Limited, og regnskapet til Scanpole Ltd ble utarbeidet i tråd med avviklingen av selskapets drift.

Etter en intensiv periode med oppkjøp og investeringer vil hovedfokuset i 2026 være optimalisering av gjennomførte investeringer og oppkjøp, samt harmonisering og videreutvikling av konsernets driftsmodeller. Vekst vil i hovedsak søkes organisk, mens investeringsnivået vil forbli moderat, omtrent på nivå med avskrivningene. Som følge av dette vil størstedelen av kontantstrømmen fra operasjonelle aktiviteter bli benyttet til nedbetaling av gjeld. I tillegg vil konsernet fortsette å utvikle sine systemer for finansiell rapportering samt konsern styrende HR- og risikostyringsprosesser. Gjennom disse tiltakene legger vi et nytt fundament for de neste vekstfasene på veien mot vårt mål om 200 millioner euro i nettoomsetning innen utgangen av tiåret.

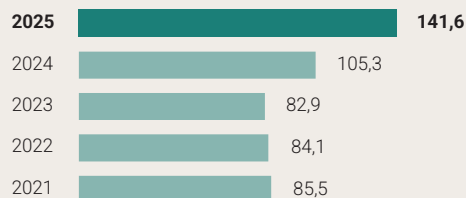
Simo Saastamoinen
Økonomidirektør



Konsernregnskap og nøkkeltall

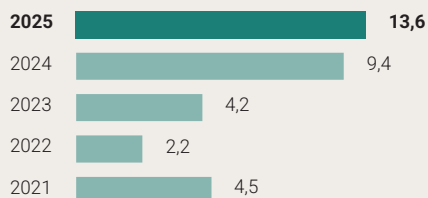
Omsetning

Mill. euro



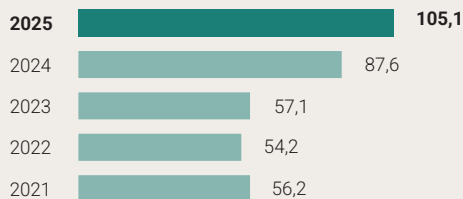
Driftsresultat, EBIT

Mill. euro



Balanse

Mill. euro



Egenkapitalandel

I prosent



IIVARI MONONEN GROUP, RESULTATBEREGNING		2025	2024
Omsetning		141 645 695	105 281 661
Endringer i lagerbeholdninger av ferdige og uferdige produkter		6 496 305	4 510 613
Andre driftsinntekter		210 191	49 909
Materialer og tjenester		-91 857 250	-67 150 314
Personalkostnader		-15 679 534	-12 256 070
Av- og nedskrivninger		-2 883 756	479 773
Andre driftskostnader		-24 325 132	-21 549 814
Driftsresultat		13 606 519	9 365 758
Finansielle inntekter og utgifter		-2 034 425	-1 546 835
Resultat før regnskapsoppgjørets overføringer og skatt		11 572 094	7 818 922
Regnskapsoppgjørets overføringer		57 925	-16 261
Inntektsskatter		-1 616 679	-895 426
PERIODENS RESULTAT		10 013 340	6 907 236

BALANSE, EIENDELER		2025	2024
Immaterielle eiendeler		3 721 159	4 375 928
Materielle eiendeler		32 215 779	19 917 957
Investeringer		35 722	35 622
Varige driftsmidler		35 972 661	24 329 507
Omløpsmidler		43 289 208	39 004 727
Langsiktige fordringer		0	120 000
Kortsiktig fordringer		18 786 246	21 298 208
Kontanter og bankinnskudd		7 017 411	2 835 515
Omløpsmidler		69 092 864	63 258 451
EIENDELER		105 065 524	87 587 957

BALANSE, EGENKAPITAL OG GJELD		2025	2024
Aksjekapital		70 000	70 000
Resultat fra tidligere regnskapsår		29 727 365	24 569 595
Periodens resultat		10 013 340	6 907 236
Egenkapital		39 810 704	31 546 830
Årsregnskapsoverføringer		34 653	36 914
Avsetninger		3 268 700	2 165 000
Langsiktig gjeld		16 800 526	4 582 950
Kortsiktig gjeld		45 150 940	49 256 262
Fremmedkapital		61 951 466	53 839 212
GJELD OG EGENKAPITAL		105 065 524	87 587 957

Styre og ledelse 2025

Lederteam



Ari Mononen
Administrerende direktør
Iivari Mononen-konsernet



Simo Saastamoinen
HR- og økonomisjef
Iivari Mononen-konsernet



Sami Lehtoranta
Teknisk sjef
Iivari Mononen-konsernet



Ilona Rannikko
IKT-direktør
Iivari Mononen-konsernet



Janne Monni
Administrerende direktør
Scanpole



Pekka Mononen
Forretningsdirektør
Scanpole



Tommi Mononen
Skogsdirektør
Scanpole



Joni Nousiainen
Administrerende direktør
PrimaTimber

Styre

Ari Mononen, styreleder
Aapo Mononen
Aino Mononen
Arvi Mononen
Dana Mononen

Ilkka Mononen
Juha Mononen
Lasse Mononen
Tommi Mononen

Styrene i Scanpole Oy og PrimaTimber Oy

Ari Mononen, styreleder
Vesa Korpimies
Arvi Mononen

Pekka Mononen
Tommi Mononen
Janne Monni

Konsernstruktur

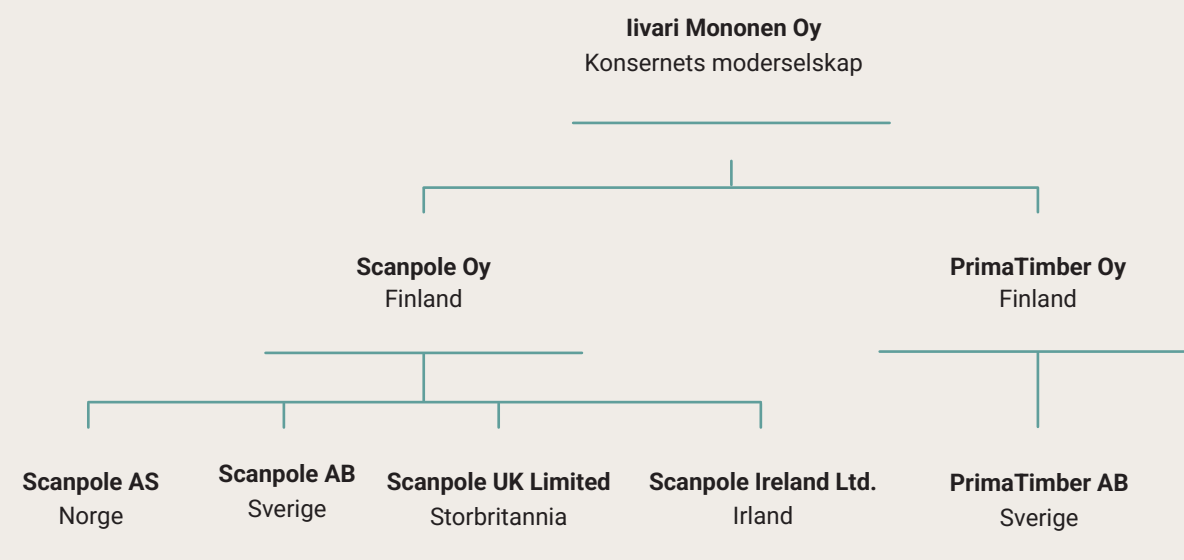
Konsernets forretningsvirksomhet er delt inn i tre operative selskaper:

Stolpevirksomheten (**Scanpole**)

Trelastvirksomheten (**PrimaTimber**)

Vi tilbyr jobb totalt til over 200 fagfolk på våre avdelinger i fem forskjellige land.

I utlandet har vi avdelinger i Irland, Storbritannia, Norge og Sverige.



Datterselskapene til Scanpole Oy er: Scanpole AB, Scanpole AS, Scanpole Ltd og Scanpole Ireland Ltd.

Datterselskapen til **PrimaTimber Oy** er **PrimaTimber AB**.



IIVARI MONONEN

Iivari Mononen Oy

www.iivarimononen.fi

Länsikatu 15
80110 Joensuu

[f](#) /iivarimononen

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

PrimaTimber Oy

www.primatimber.fi

Salg og ledelse
Länsikatu 15
80110 Joensuu

Impregneringsanlegg
Kuhasalontie 31
80230 Joensuu

Høvleriet
Susiraja 2
80230 Joensuu

[f](#) /primatimber

[in](#) /primatimber

PrimaTimber AB

www.primatimber.se

Lindverken,
661 93 SÄFFLE,
Sweden

Scanpole Oy

www.scanpole.fi

Salg og ledelse
Länsikatu 15
80110 Joensuu
Finland

Impregneringsanlegg
Höljäkäntie 69
75990 Höljäkkä
Finland

Scanpole AS

www.scanpole.no

Ilseeng produksjonsanlegg
Linjevegen 47
2344 Ilseeng
Norway

Kirkenær produksjonsanlegg
Bruksveien 17
2260 Kirkenær
Norway
+47 629 46 100

Scanpole UK Limited

www.scanpole.com

Alexandra Dock
Newport, South Wales
NP20 2WA
United Kingdom

Scanpole AB

www.scanpole.se

Askims Fornborgsväg 14
436 42 Askim
Sweden

Scanpole Ireland Ltd

www.scanpole.ie

Oldmilltown, Kill
Co. Kildare
W91 FY96
Ireland

[f](#) /scanpole

[f](#) /scanpolefencing

[in](#) /scanpole

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