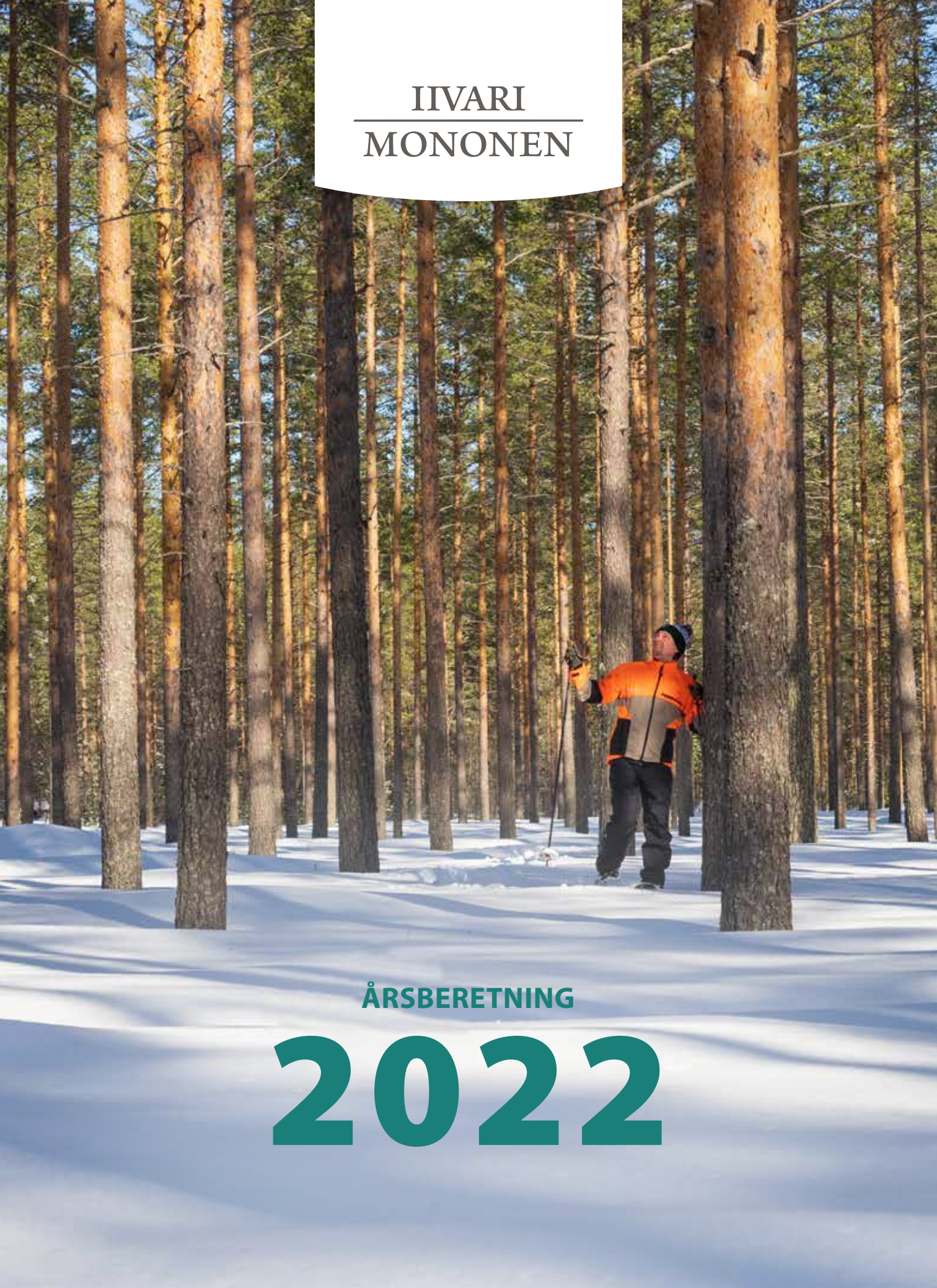


A full-page photograph of a person cross-country skiing through a dense forest of tall, thin trees. The ground is covered in a thick layer of snow, and the trees are mostly bare, suggesting a winter setting. The person is wearing a bright orange and black jacket and dark pants, and is holding ski poles. The lighting is bright, creating long shadows on the snow.

IIVARI
MONONEN

ÅRSBERETNING

2022

Vi er livari Mononen

Vi er et ansvarsfullt familieselskap fra Finland, som nå opererer i tredje generasjon. Det vi har bygget opp ved hjelp av hardt arbeid hittil, ønsker vi å gi videre til kommende generasjoner. Vårt selskap bestreber kontinuerlig utvikling av bærekraft.

Vi produserer stolper av høy kvalitet. Dette er solide produkter basert på treverk til bruk som gjerdestolper samt produksjon av større stolper for å bygge infrastruktur, som blant annet el- og telenettverk som er samfunnskritiske funksjoner. Konsernet vårt innehar også kompetanse for å utføre prosjektering, bygging og vedlikehold innenfor dette området. Våre produkter kan også brukes til å lage fine hagekonstruksjoner og lignende av trevirke.

Vi opererer i fire land og har over 200 kompetente medarbeidere. Vi eksporterer produktene våre over hele verden.

Denne årsrapporten gir en oversikt over høydepunktene i 2022. Velkommen til å bli bedre kjent med oss!

Våre verdier

Tillit

Vi holder det vi lover.

Bærekraft

Vi vil etterlate oss en virksomhet med bærekraftig drift til kommende generasjoner.

Mot

Vi tror på våre mål, og vi gjennomfører alltid tiltakene vi har avtalt.

Fleksibilitet

Vi jobber dynamisk for å finne de beste løsningene for å nå våre mål.

Samarbeid

Vi hjelper våre kollegaer og bygger langsiktige samarbeidsforhold.

2022 i et nøtteskall



livari Mononen Group 70 år

I fjor var det 70 år siden livari Mononen leverte sin første stolpe i 1952. Vi feiret jubileet med en fest for de ansatte i Newport, Hamar og Joensuu.

Konsernets omsetning

84,1
millioner euro

I 2022 var omsetningen i livari Mononen-konsernet på 84,1 millioner euro, som er 1,7 % mindre enn i 2021.

SCAN|POLE
Omsetning 56,0 mill. €
(49,0 mill. € i 2021)

PRIMA|TIMBER
Omsetning 21,4 mill. €
(27,7 mill. € i 2021)

EXSANE
Omsetning 7 mill. €
(8,9 mill. € i 2021)

Konsernets driftsresultat

2,2
millioner euro



Vi bruker utslippsfri strøm i Finland

Vi bruker utslippsfri strømennergi levert av Pohjois-Karjalan Sähkö i bedriftene våre Scanpole Oy, PrimaTimber og Exsane, som opererer i Finland.

364
ulykkesfrie dager i
Exsane

Ansvarlige investeringer

1,6
millioner euro

Salg til

17
land i 2022

Våre produkter brukes som en del av konstruksjonene til infrastrukturen i over 70 land.

Over
100 000 m³
kjøpt tømmer

I 2022 kjøpte Scanpole til sammen mer enn 100 000 m³ tømmer fra Finland og Norge.



Hilsen fra konsernets administrerende direktør

I 2022 var verdenssituasjonen fortsatt ustabil.

Akkurat når livet begynte å gå tilbake til det normale igjen etter koronaviruset, startet Russland sine krigsoperasjoner i Ukraina. Krigens innvirkning på virksomheten var betydelig, for Russland, Hviterussland og Ukraina er globalt viktige leverandører av energi samt produkter innen metall- og skogsindustri og jordbruk. Materialstrømmen av disse produktene endret seg og etterspørselen etter veldig mange produkter overgikk tilbudet i en periode. I tillegg til den menneskelige katastrofen for det ukrainske folket, forårsaket krigen også et inflasjonssjokk i verdensøkonomien. Inflasjonen oppsto på grunn av en kraftig prisøkning på energi, logistikk, jordbruksprodukter og råvarer.

Konsernet vårt måtte operere under et kraftig kostnadspress hele dette året: Prisen på tømmerstokker steg først på grunn av den sterke etterspørselen etter trelast. Prisen på tynningsvirke med liten diameter begynte også å stige etter at strømmen av russisk tremasse ble avbrutt. I fremtiden vil spesielt tynningsvirke med liten diameter bli en mangelvare, etter hvert som investeringer og nye produktinnovasjoner kommer inn på markedet i en økende grad.

Stengingen av Saimaa-kanalen, perioder med kapasitetsmangel på fraktmarkedet og økningen i drivstoffprisene

førte til betydelige endringer i logistikkostnadene. I tillegg førte økningen i strømprisene til kostnadspress ved slutten av året. Sammen med økningen i rentene gjenspeilte dette seg i forbruksetterspørselen og førte til økt økonomisk usikkerhet.

I stolpe- og gjerdevirksomheten var kostnadsøkningen og problemene i forsyningskjedene de største utfordringene. Bedriftens kundeavtaler er basert på årlige kontrakter, og overføringen av kostnadene til kundeprisene skjer på etterskudd. Prispresset på sluttproduktene var høyt. Størstedelen av råvarene til kjemikaliene som brukes i impregneringen har kommet fra de krigførende landene, og dette førte til at leverandørene våre måtte finne andre råvarekilder som erstatning. I tillegg til de høye kostnadene, skapte også usikkerheten knyttet til impregneringsvæske utfordringer. I løpet av 2022 fikk vi informasjon om at kjemikalien kreosotolje, som vi benytter, kommer til å utgå fra EU-markedet etter at overgangsperioden er avsluttet. Vi beholdt imidlertid vår posisjon på hovedmarkedene våre i 2022, noe som vil gi et godt grunnlag for virksomheten i årene som kommer.

I årene fremover vil investeringene spille en viktig rolle. I løpet av 2022 ble det satset på bærekraftige investeringer, som for eksempel ferdigstilling av jordrensing ved fabrikkene i Nurmes. og vi la også en investeringsstrategi

og planer for fremtiden. Vi forbereder oss på innstramninger av kravene ved å investere i kobberoljeprodukter, som er en viktig del av vår grønne omstilling.

Takket være markedet for telekommunikasjon ser året 2023 lovende ut når det gjelder stolpevirksomheten. Markedet for gjerdevirksomheten har flere utfordringer på grunn av den usikre globale økonomien. Økningen i kostnadsnivået har ikke stanset helt enda, til tross for at inflasjonen avtar. I 2023 vil vi satse på markedsføringen av kobberoljeprodukter og generelt forberede oss på en reduksjon i bruken av kreosot.

Når det gjelder trevarevirksomheten, lå forhåndssalget på et høyt nivå ved årets begynnelse. Som et resultat av krigen i Ukraina stanset likevel etterspørselen i april, noe som gjorde året utfordrende økonomisk. Det høye lagernivået og den kraftige nedgangen i markedsprisene på trelast fjernet hele grunnlaget for lønnsomhet. Sammenbruddet i etterspørselen gjorde at vi måtte sette i verk produksjonsjusteringstiltak ved utgangen av året. De sterke svingningene i råvareprisene har gjort forretningsmiljøet ustabilt.

I løpet av 2022 satset vi på ferdigstillelsen av investeringsprosjektet på produksjonsanlegget i Karhunmäki samt på planlegging og effektivisering av driften.

På grunn av den økonomiske usikkerheten forventes det at 2023 generelt vil være roligere enn 2022 når det gjelder etterspørselen.

Lønnsomheten i nettverksutbyggingsvirksomheten ble påvirket av økningen i drivstoff- og materialprisene samt fra tid til annen av utfordringer med tilgjengeligheten av materialer og komponenter. Krigen i Ukraina forårsaket også problemer med tilgjengeligheten av arbeidskraft for underleverandøren vår, noe som førte til forsinkelser i skogsprosjektene. Tilpasningen av prosjektvirksomheten kom derimot frem i form av en nedgang i bedriftens omsetning. Samtidig reduserte enkelte nettselskaper investeringene sine på grunn av oppdateringen av den finske elmarkedsloven. Vi oppnådde vekst i løpet av året i virksomheten innen utendørsbelysning og elbillading.

Satsingen vår på forbedring av jobbsikkerheten i 2022 førte til ISO45001-sertifisering av virksomheten.

For 2023 er det fortsatt usikkerhet på markedet på grunn av endringer i den finske elmarkedsloven og EMV-enhetene. Tilstrekkeligheten av strøm og prisen på energi vil ha innvirkning på både kundene og virksomhe-

ten. Vi prøver å skape vekst i virksomheten ved å utvide kundekretsen i nærheten av avdelingene våre, betjene de lokale kundene enda bedre enn tidligere samt ved å tilby nye tjenester (billading og solkraftverk).

I fremtiden vil hjørnesteinene i strategien vår ligge i lønnsomhet, kontantstrøm og grønn omstilling. Vi ønsker å være det mest lønnsomme og ansvarlige selskapet i vår bransje, som også er en pioner innenfor teknologien vi benytter. I løpet av de neste fem årene vil vi investere nesten 15 mill. € i moderne teknologi, miljøspørsmålene som gjelder fabrikkene våre, øking av produksjonskapasiteten og energieffektivitet.

I tråd med strategien går vi inn for vekst. For 2023 forventer vi en moderat vekst i omsetningen. Stolpe- og gjerdevirksomheten har et betydelig vekstpotensial. Hovedfokuset i trevarevirksomheten ligger på forbedring av lønnsomheten. Når det gjelder virksomheten innen nettverksutbygging, kommer vi oss inn i vekstkurven igjen. Bransjen vår står midt i en konsolideringsprosess. Vi ønsker naturligvis å være aktivt med i denne prosessen.

For oss som familiebedrift er trivselen hos de ansatte veldig viktig. Vi ønsker å gi våre ansatte muligheten til å vekst i karrieren, og vi har lansert livari Mononen Academy som en del av konsernets egne personalutviklingsprogram. Ved hjelp av Academy gir vi de ansatte muligheten til å bli kjent med konsernets ulike virksomheter samt til å delta i nye utfordrende prosjekter i tillegg til det nåværende arbeidet.

Konsernets verdier er hjørnesteinen i virksomheten vår: **tillit, mot, fleksibilitet, bærekraft og samarbeid**. Som konsernets ansvarsløfte ønsker vi å overlate en lønnsom virksomhet på en bærekraftig grunn til de kommende generasjoner.

Ari Mononen
Administrerende direktør
livari Mononen-konsernet

Ansvaret er en felles sak



Beskatning

Vi betaler skatt lokalt der inntektene våre har oppstått.



Lokalt

Vi ansetter mange unge og tilbyr praksisplasser for studenter. Vi hjelper dem med å komme i gang med karrieren og støtter dem i studiene.



Miljø

Vi minimerer energiforbruket og bruker så mye fornybar energi som mulig.



Produktutvikling

Vi ønsker å være med i første rekke i produktutviklingen og satse på fremtidig innovasjon. Vi har lyktes med å kombinere tradisjonelt fysisk arbeid og digitalisering.



Produkter

Målet vårt er å fortsette å bruke tre som fornybart råstoff, samt at alle kjemikaliene vi bruker skal være sikre.



Virksomheten

Vi overfører en virksomhet på et bærekraftig og mer ansvarsfullt grunnlag til de kommende generasjoner.



Transport

Vi bruker så mye jernbane- og skipstransport som mulig for å minske utslipp, og fornyer transportmidlene våre til mer moderne alternativer.



Vi er med på å skape muligheter

Du kan støte på logoen til livari Mononen, PrimaTimber, Scanpole eller Exsane på skolebarnas refleksvester, på ulike arenaer samt på draktene til individuelle idrettsutøvere og idrettslag. For oss er å støtte idretten en del av vår bærekraftige tankegang.



Bilde: Mikael Rajahalme



Bilde: Jami Ivanoff





Ansatte



211
ansatte

I 2022 hadde livari Mononen-konsernet totalt 211 ansatte i fire land. De ansatte var fordelt på landene på følgende måte:

Finland	132
Norge	44
Storbritannia.....	34
Sverige	1

på 10
steder

Vi har en betydelig regional innvirkning på sysselsettingen. Vi opererer på ti forskjellige steder i fire forskjellige land:

Finland: Heinola, Joensuu, Lapinlahti, Mikkeli, Nurmee, Borgå og Tammerfors
Norge: Ilseng og Kirkenær
Storbritannia: Newport
Sverige: Göteborg

-50 %
færre
arbeidsulykker

Konsernet vårt satser sterkt på arbeidssikkerhet. Vi har hatt et lavt antall arbeidsulykker i året, og i 2022 ble antallet redusert med halvparten. En takk til våre ansatte for deres sterke engasjement for sikkerhet!



Fremtidens fagfolk i jobb

Sysselsetting av unge mennesker på ulike måter og i forskjellige oppgaver er ikke bare en suveren mulighet for ungdommene til å skaffe seg erfaring, men også en flott mulighet for selskapet til å gjøre inntrykk på fremtidens eksperter.

Samfunnsansvar har vært et viktig tema i livari Mononen-konsernet i mange år allerede, og vi går inn

for å ta vår del av ansvaret ved blant annet å tilby sommerjobber, praksisplasser og muligheter for å gjennomføre sluttoppgaver så langt det er mulig.

Hvert år har vi flere ungdommer i ulike aldre og med forskjellig utdanningsbakgrunn med i konsernet for å samle seg jobberfaring.

Endringene er her

Det føles som det har skjedd nok av overraskende ting i løpet av siste tre årene. Russlands invasjon av Ukraina i begynnelsen av 2022 var ikke bare begynnelsen på stor mengde menneskelige lidelser, men også et slag mot Scanpoles virksomhet og veletablerte struktur. Forsyningskjedene og innkjøp av råvarer måtte bygges opp på nytt under kostnadstrykket som koronapandemien utløste. Takket være kundenes forståelse kunne vi øke salgsprisene med de økte kostnadene.

I tillegg til krigen i Ukraina har beslutningen om fremtiden for bruken av kreosot i EU og Norge, som man har ventet lenge på, tvunget frem endringer i virksomheten. I Norge avsluttes bruken av kreosot helt i løpet av 2023, og markedet for kreosotbehandlede treprodukter vil også reduseres betydelig inn i resten av Europa. Selv om kreosot fortsatt vil være i bruk frem til 2029, er det klart at forandringene er i gang! Vi vil reagere på endringen med betydelige investeringer ved produksjonsanleggene våre, hvor den første er et hypermoderne kobberoljeanlegg i Norge. Endringen gir oss utmerkede muligheter til å løfte virksomheten opp på nytt og enda mer bærekraftig nivå som tilfredsstiller fremtidens krav. Det er ingen tvil om at tre vil være viktig også i fremtiden!

REGNSKAPSÅRET 2022

I 2022 så man nesten ikke enden på prisøkningen på tre, kjemikalier, drivstoff og tjenester. Den første delen av året var et kapp-løp innen utvikling av nye forsyningskjeder, kostnadsøkning og stigende priser. I stolpevirksomheten lyktes vi med noen ekstra viktige anbudskonkurranser, og dette gir oss et solid grunnlag for årene som kommer. Hvis virksomheten innenfor strømsektoren holder seg forholdsvis stabil fra år til år, er det mange store fiberprosjekter som skal bygges er allerede i gang i forskjellige deler av Europa, og dette vil vi merke med veldig bra etterspørsel i årene som kommer. Vi lyktes bedre enn året før på nesten alle våre hovedmarkedsområder, noe som viser vår sterke markedsposisjon samt den store tilliten kundene har til oss.

Gjerdevirksomheten ble utsatt for et større press, for etter mange suksessfulle år med vekst, ble både tilgjengeligheten av råvarer og etterspørselen svekket mot slutten av året. Hele den europeiske landbrukssektoren led av prisøkningen, og forsiktigheten i innkjøpene virket også inn på virksomheten vår. Etter hvert som konkurransen øker, er det de som klarer å opprettholde en stabil strøm av råvarer til produksjonsanleggene som vil lykkes.

Til tross for alle omveltningene, oppnådde vi en rekordomsetning i Scanpole-konsernet på 56 millioner euro i 2022, som er en økning på ca. 14 % fra året før. Suksessen i våre fire hovedmarkedsområder, Finland, Sverige, Norge og Storbritannia, er fortsatt selve grunnlaget for virksomheten, men vi forsetter utviklingen av

salget og markedsføringen for å få et enda sterkere grunnlag for fremtiden.

UTSIKTER FOR 2023 OG FREMTIDEN

Vi starter 2023 med å tenke positivt, selv om vi fortsatt både kan se og føle konsekvensene av krigen i virksomheten. Kostnadsnivået er høyt, og det er ingen tegn til noen betydelig lettelse. I stolpevirksomheten har vi spesielt fokus på telekommunikasjonsmarkedet, hvor vi forventer nye rekorder i salget. Den kraftige etterspørselen på stolper i og også utenfor Europa vil holde salgsprisene på et godt nivå, og dersom innkjøpene våre lykkes, forventes det at leveransene vil fortsette i et jevnt tempo gjennom hele året. Vi vil få og har allerede fått interessante anbud for 2023, og dersom vi lykkes med disse, ville det gi oss et enda mer solid grunnlag for driften i årene som kommer. Det er fortsatt usikkert hvilken retning gjerdevirksomheten vil ta dette året. Vi antar at selv en svakere etterspørsel vil det være mangel på råvarer i de viktigste markedsområdene, og det er de som finner gode forsyningskjeder helt fra skogen og ut til kundene som vil lykkes her.

Når det gjelder regulering, venter vi på Storbritannias beslutning om godkjenning av kreosot for fremtiden, spesielt med tanke på gjerdestolper. Vi forbereder oss på mulige endringer i markedet med langsiktige investeringsplaner og økt satsing på markedsføringen av nye produkter. I løpet av året lanserer vi produktfamilien Pole+ i begge forretningsområdene og forsvare treets posisjon som det beste byggematerialet for infrastrukturbygging i fremtiden!

TAKK

Uansett hvilke utfordringer vi står overfor, klarer vi oss godt og kan også overgå oss selv. En varm takk til alle de ansatte for engasjementet og pliktoppfyllelsen samt evnen til å løse problemer som dere viser i krevende tider! Vi håper og tror at vi snart også vil få et mer normalt år igjen.

Janne Monni
Administrerende
direktør
Scanpole





Pole+

er den nye generasjonens stolpe- og gjerdeprodukt

Scanpoles nye Pole+-produkter er et miljøvennlig og langvarig alternativ til stolper som er behandlet med tradisjonell impregnering. Produktene er behandlet med kobberolje. Kobberoljens beskyttende midler reduserer råten i treverket, og de vannavstøtende egenskapene oppnås ved hjelp av den såkalte bæreroljen. Holdbarheten til Pole+-produktene oppfyller de strenge kravene som stilles til kritisk infrastruktur.



5100 km

gjerdestolper

I fjor produserte Scanpole totalt 5100 kilometer med gjerdestolper. Av disse stolpene kan man bygge et gjerde på 7500 kilometer. Gjerdet ville kunne gå mer enn to ganger rundt hele Finland.



Kevin Page har 30 års erfaring innen stolpevirksomhet

Selv om byggeplasslederen på Newport-fabrikken, Kevin Page, har jobbet hos oss i tretti år, startet han karrieren sin som soldat i den britiske hæren. I Burt Boulton & Haywood (BBH) startet Kevin som produsent og inspektør av telstolper i 1992, og senere ble han satt i lederstillinger som produksjonsovervåker og regulerings- og produksjonssjef.

Etter at Scanpole kjøpte opp BBH i 2015, startet han som byggeplassleder og teknisk direktør. - Vi er bare så gode som teamet vi har rundt oss er, sier han stolt. Kevin er glad for at familiebedriften satte pris på den lidenskapen BBH hadde for arbeidet sitt. - Det har vært et privilegium å få være en del av bedriften, og jeg ser frem til å se utviklingen av Newport-fabrikken i årene som kommer.

På fritiden liker Kevin å spille golf og reise. Han har gode minner fra da han spilte i golfturneringen Holjakkä Open i 2018. - Vi bodde hos familien til Pekka Mononen, og vi fikk til og med bo på sommerhytten deres. Det var en uforglemmelig tur som jeg gjerne ville tatt om igjen, sier Kevin.



Et år med utfordringer

Året 2022 startet med en forsiktig optimisme da forhandssalget, som er typisk for bransjen, hold seg på et normalt nivå i begynnelsen av året til tross for nedbremsingen på slutten av året før. Ordrene og leveransene lå på et godt nivå helt frem til april.

Etterspørselen stanset imidlertid opp i mai som følge av krigen i Ukraina og den generelle usikkerheten som den utløste. Salget i sommersesongen, som er så viktig for oss, uteble praktisk talt helt, noe som gjorde året svært utfordrende. Etterspørselen på impregnerte treprodukter gikk ikke tilbake til det normale i slutten av året, men en liten oppgang i etterspørselen på granproduktene som brukes i byggebransjen ga oss et lite lyspunkt mot slutten av tredje kvartal.

Vi måtte reagere på den endrede markedssituasjonen, og for første gang i selskapets historie startet vi forhandlinger om omstilling i august. Heldigvis ble tiltakene som omstillingsforhandlingene førte til relativt kortvarige, og vi startet opp maskinene igjen i november. På grunn av den generelle markedssituasjonen startet vi likevel forberedelsene til 2023 senere enn vanlig – og fortsatt med litt uklare utsikter for fremtiden.

FERDIGSTILLING AV PRODUKSJONSANLEGGET I KARHUNMÄKI

I løpet av 2022 fullførte vi investeringsprosjektet som ble startet i Karhunmäki ett år tidligere, da vi blant annet fikk det nye lageret og sikringsprosjektet av høvellinjen ferdig.

På dette tidspunktet har vi to effektive produksjonsanlegg som oppfyller dagens krav i drift, og disse utvikles hele tiden.

ET VANSKELIG ÅR ØKONOMISK

Omsetningen i regnskapsåret var på 21,4 millioner euro, og det er første gang på over ti år at vi ikke har lyktes i å utvide virksomheten vår sammenlignet med året før.

Sammenbruddet i etterspørselen i april, samt det høye lagernivået før perioden og det kraftige fallet i markedsprisene på trevarer i perioden som dette førte til, tok sammen med flere andre kostnadsfaktorer vekk grunnlaget for en lønnsom drift gjennom hele året.

BLIKKET RETTET MOT FREMTIDEN

Det at vi reagerte midt i de vanskelige tidene, var helt avgjørende og en del av forberedelsene på en fortsettelse av de utfordrende tidene. For 2023 forventer vi at etterspørselen etter impregnerte treprodukter vil holde seg moderat, og den globale situasjonen vil også fortsatt være usikker.

Langsiktige kundeforhold og en virksomhet av høy kvalitet blir enda viktigere enn tidligere, og det har vært positivt å merke den tilliten våre kunder har til fremtiden midt i utfordringene og den rådende situasjonen.

De siste årene har også vært utfordrende for oss alle, og jeg vil gjerne takke våre profesjonelle medarbeidere for at de har stått sammen.

I år er det 20 år siden vi grunnla PrimaTimber i Joensuu. Vi er og vil fortsette å være en pålitelig og førsteklasses aktør i bransjen, som ser på utfordringene som nye muligheter!

Joni Nousiainen
Administrerende
direktør
PrimaTimber





100 % av emballasjeplasten er resirkulerbar

Vi bruker kun resirkulerbar emballasjeplast som beskyttelse på produktene våre. Målet vårt er å redusere bruken av plast og erstatte den med andre alternativer i fremtiden. Samtidig går vi inn for å minimere mengden avfall som oppstår i produksjonen. Du finner informasjon om våre ansvarstiltak i bærekraftsrapporten vår.



mer enn 150 forhandlere

PrimaTimbers produkter selges over hele Finland fra Enontekis i nord til Hangö i syd og fra Vaasa i vest til Tohmajärvi i øst. Vi har et nettverk på over 150 profesjonelle selgere. På bildet: Timo fra jernvarehandelen Timon Rautakauppa i Liperi, Finland.



Miika Tolvanen liker å jobbe med kunder

Salgssjef Miika Tolvanen startet som sommervikar på PrimaTimber impregneringsanlegg mens han studerte ved Östra Finlands universitet. Mastergraden i skogfag er nå fullført, og Miika er en av salgssjefene i bedriften vår.

Etter å ha hatt sommerjobb i to år, søkte han på stillingen som salgssjef. Det ble ikke ansatt noen salgssjef, men Miika endte opp som produksjef for å lære seg produksjonsprosessene og lederoppgaver. Høsten 2021 startet Miika i en stilling innen salg.

- Arbeidet med kundene er det beste. Når man kommer frem til en løsning sammen med kunden som tilfredsstiller begge, føler man at man har lyktes. Ellers er det også fint å gå på jobb når du har allsidige oppgaver, du kan planlegge dagene selv og det er en god lagånd i teamet ditt, oppsummerer han.

- Arbeidet har forandret seg mye i løpet av noen få år. Koronaen førte til store endringer i etterspørselen. På en annen side har det nye ERP-systemet effektivisert produksjonen veldig, forteller Miika om endringene i arbeidet i Prima Timber.

- Som tidligere konkurransesvømmer har jeg alltid ønsket å ha trening som en del av mine daglige rutiner. Jeg tilbringer fritiden på treningsstudioet, ute på sykkel og i skiløypa om vinteren. Samtidig får jeg jobben ut av tankene.

Satsing på sikkerhet

Året 2022 var også utfordrende og annerledes for Exsane. Som en følge av endringen som ble gjennomført i den finske elmarkedsloven året før, samt fremfor alt oppdateringen av enhetsprisene til energitilsynets kontrollmodell, reduserte flere nettselskaper sine investeringer. Denne endringen vil delvis også fortsette i 2023. Vår strategiske investering i service-, uten-dørsbelysnings- og vedlikeholdsvirksomheten forbedret likevel Exsanes lønnsomhet.

Den betydelige nedgangen i byggeprosjekter av strømnnettverk sammenlignet med de tidligere årene, kom frem i form av nedgang i omsetningen i hele selskapet. I en del av prosjektjobbene jobbet vi også delvis som underleverandører, hvor vi bare hadde ansvaret for det elektriske arbeidet. Økningen i materialkostnader samt perioder med tilgjengelighetsproblemer skapte utfordringer for enkelte virksomheter i løpet av året. Den usuedvanlig store økningen i drivstoffprisene på grunn av krigen i Ukraina hadde stor innvirkning på alle delene av virksomheten. I sin helhet var imidlertid konsekvensene av kostnadsøkningen på grunn av krigen i Ukraina moderate for bedriften vår.

I skogbruksvirksomheten ble tilgjengeligheten av utenlandsk arbeidskraft redusert, noe som skapte problemer for våre underleverandører. Dette førte på sin side til betydelige forsinkelser i skogsprosjektene.

Den generelle verdenssituasjonen samt usikkerheten og inflasjonen hadde også en betydelig innvirkning på etterspørselen av eltilkoblinger i 2022. Den høye takten i byggingen av eltilkoblinger som startet året før, fikk en kraftig nedgang i løpet av året. Dette kom frem i form av nedgang i både arbeidsmengden og omsetningen.

Til tross for utfordringene, økte vi omsetningen i utendørsbelysningsvirksomheten, og vi fikk også nye prosjekter innen billading.

PRIORITERING AV ARBEIDSSIKKERHET

Forbedringene av arbeidskvaliteten og sikkerhetsovervåkingen, som ble startet året før som en del av bedriftens ERP-system, begynte å bære frukter i fjor. Når det gjelder sikkerhet, kvalitet og tidsplaner, fikk vi gode tilbakemeldinger fra nesten alle kundene våre, noe som viser at en kontinuerlig utvikling av kvalitets-, miljø- og sikkerhetssystemet vårt for å få det mer funksjonelt og praktisk, også er viktig i fremtiden. Som et resultat av vårt målrettede sikkerhetsarbeid mottok vi ISO 45001-sertifikatet for helse og sikkerhet på arbeidsplassen.

I tillegg fortsatte vi å utvikle prosessene våre innen tjenestevirksomhet samt ERP-systemet vårt fra de ulike virksomhetenes synsvinkel, for å støtte og forbedre effektiviteten i virksomheten.

FREMtiden VIL TRENGE VÅR KOMPETANSE

Vårt mål for fremtiden er å sikre en lønnsom vekst ved å fokusere på de riktige geografiske områdene samt ved å tilby kundene våre lønnsomme tjenester i høy kvalitet på en sikker måte. Vi opererer i en viktig sektor for forsyningssikkerheten i samfunnet, så det vil fortsatt være etterspørsel etter tjenestene våre i fremtiden. Selv om digitaliseringen har brakt automatisering og nye funksjoner i bransjen, vil betydningen av dyktige medarbeidere også være svært viktig i fremtiden. Et av de viktigste utviklingsprosjektene i 2023 er knyttet til utvikling av trivselen og mestringen hos de ansatte på arbeidsplassen i bedriften vår. Bransjen trenger nye fagfolk både nå og i fremtiden. Vi ønsker å være med på å utdanne og skape nye arbeidsplasser for fremtidens fagfolk.

Økningen i energiprisen og elektrisitetens mangel, som har vært gjenstand for mye debatt, har skapt etterspørsel etter nye muligheter for produksjon av elektrisitet og energisparing på markedet. Vi utvikler vår egen organisasjon og virksomhet i samarbeid med alle de ansatte for å kunne møte de fremtidige behovene innen infrastruktur. I begynnelsen av 2023 lanserte vi en ny tjeneste som tilbyr solkraftverk for bedrifter og boligselskaper.

I tråd med konsernets felles verdier vil ansvaret bli stadig mer synlig i virksomheten vår i årene som kommer. Vi har også lyktes med å iverksette konkrete tiltak for å nå vårt mål om å være karbonnøytrale innen 2035. I løpet av 2022 byttet vi ut gamle forbrenningsmotordrevne verktøy med batteridrevne, og i begynnelsen av 2023 kjøpte vi den første elektriske varebilen til bedriften.

Til slutt en stor takk til alle våre fantastiske medarbeidere for året som har gått. Jeg er veldig stolt av det arbeidet vi har utført sammen for sikkerheten. En takk også til våre kunder, underleverandører og andre interessegrupper for året som gikk.

Jukka Samola
Administrerende
direktør
Exsane





Ny virksomhet innen ladesasjoner for elbiler

Elektrifiseringen av transporten utvikler seg raskt, og flere og flere selskaper kjøper elbil. Etter hvert som jobbtrafikken blir mer og mer elektrisk, øker også ønskene om ladesasjoner hos de ansatte.

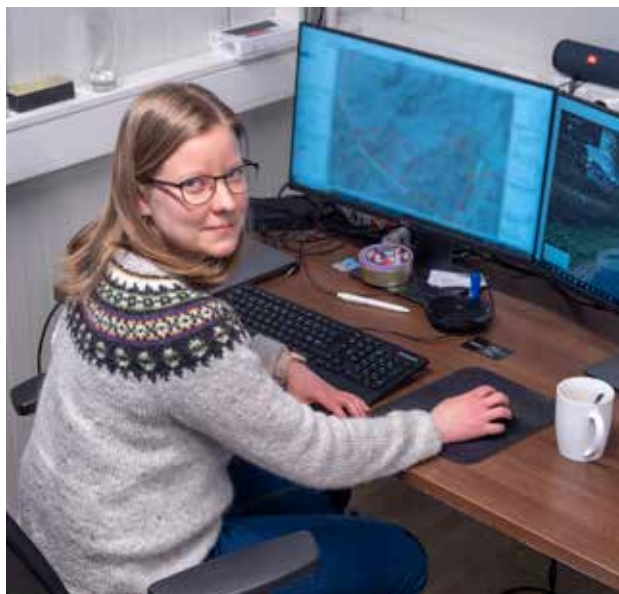
Også i boligselskapene har man observert et økende behov for lading av elbiler. Eksane tilbyr ladesasjoner for bedriftseiendommer og boligselskaper som en komplett tjeneste, som omfatter alt fra utredninger til installasjonen av utstyr eller det kontinuerlige vedlikeholdet.



Arbeidssikkerhet-gjelder alle

Hver eneste arbeidsulykke er én ulykke for mye. I Eksane har vi en sikkerhetskultur vi er stolte av.

Vi har nå mottatt ISO 45001-sertifikatet (arbeidsmiljø og sikkerhet) i tillegg til de tidligere sertifikatene ISO 9001 og ISO 14001. Det langsiktige engasjementet hos alle de ansatte for en bedre arbeidssikkerhet har hatt stor innvirkning på innvilgelsen av sertifikatet.



Eveliina Toivanen setter pris på allsidighet i arbeidet

Designingeniør Eveliina Toivanen har i år jobbet i Eksane i sju år.

- Det beste med jobben min er at den er så allsidig. I tillegg til designarbeidet får jeg også utvikle planleggingen. Nå for tiden er jeg leder i et større prosjekt i Heinola-området.

Eveliina, som holder til i Lapinlahti, er utdannet som elkraftingeniør, men hun har også rukket å gjennomføre en høyere fagskoleutdanning ved høyskolen Karelia University of Applied Sciences.

- Selv om arbeidet mitt er veldig selvstendig, er det også veldig sosialt. I tillegg til min egen arbeidsgruppe, er jeg også nesten daglig i kontakt med kunder og grunneiere. Det gjør også arbeidet variert og fint.

- Det oppstår også utfordrende situasjoner, men man finner ut av det når man prøver å finne en kompromiss. Fullføringen av prosjektene gir deg alltid en følelse av å lykkes.

Eveliina synes det bare er bra at Eksane ikke er et stort selskap.

- Eksane er akkurat passe stort. Jeg kjenner stort sett alle ansatte ved navn. Dessuten har vi klare mål.

Fritiden tilbringes med idrett, skiturer og på treningssenteret. I feriene drar Eveliina ut på vandreturer.

- Vandreturen til Muotkatunturi sist sommer var en stor opplevelse. Det kunne jeg gjerne dra om igjen.



Innkjøpet av tre i endring

De turbulente tidene i verden fortsatte i 2022, og konsekvensene av krigen som Russland startet rammet også Scanpole-konsernets innkjøp av tre. Etter hvert som inflasjonen løp løpsk i økonomien, steg også prisene på skogsbaserte råvarer kraftig i begynnelsen av året. Den største enkeltårsaken til økningen i kostnadene var at russisk tre uteble fra det europeiske markedet. Dette førte til gjennomføring av store endringer i trestrømmene i Europa for å sikre råvarekjedene og driften av fabrikkene. En annen viktig faktor var det økte behovet for ulike trefraksjoner til energi og oppvarming i Europa. For skogeierne har situasjonen ført til god etterspørsel på alle treslag samt en fortsettelse på prisøkningen.

INNkjøp AV TRE I FINLAND

I Scanpole Oy startet vi året med en god reserve- og lagersituasjon, og vi fikk en tilstrekkelig mengde stolper til Höljälä-fabrikken om våren. Dette gjorde at vi kunne starte hogsten og innkjøpene som planlagt for høsten først i november. Unntaksvis har stubbepreisene på tre, som lenge har vært høye, ikke gått ned selv denne vinteren. Spesielt har etterspørselen på småvirke vært høyere enn tilbudet. Det gjenstår å se hva etterspørselen og markedsprisen på tømmer vil være i 2023.

INNkjøp AV TRE I NORGE

I Norge var begynnelsen av 2022 jevn når det gjaldt innkjøp av stolper. Etter hvert som våren gikk, økte leveranseene, og råstoffmengden vi fikk til Ilseng-anlegget var i samsvar med målsetningen. Vi ble ferdig med barking innen slutten av juni. Om høsten var takten på regenereringshogst i Norge roligere, ettersom leverandørene reduserte

kappingen av stokker på grunn av de store trelastlagrene. Den uklare etterspørselssituasjonen på trevaremarkedet vil også påvirke stolpehogsten våren 2023.

Innkjøpet av gjerdestolper i Scanpole As startet tilfredsstillende i begynnelsen av året når det gjaldt mengden, men utover våren begynte leveringsvolumet å minke. Den sterke prisøkningen og etterspørselen på massevirke og energitre begynte å merkes i tilgjengeligheten på råstoff. Innkjøpsprisen på råvarer steg til et nytt rekordnivå i løpet av sommeren. Vi reagerte på den økte konkurransen og etterspørselen ved å utvide innkjøpsområdet og leveringsvolumene. Man kunne merke den store etterspørselen på trevirke med liten diameter i Norge, og man kunne ikke dekke alle råvarebehovene på Kirkenær-fabrikken. I sin helhet ble likevel ikke produksjonsvolumene i 2022 liggende så langt etter året før.

Tommi Mononen
Skogsdirektør





Fokus på konsernets utvikling

I 2022 ble informasjonssikkerheten enda viktigere enn tidligere. Sikkerhet er en av grunnpilarene i virksomheten vår, og derfor går vi inn for å sikre at alle datasystemene er beskyttet mot datainnbrudd og andre potensielle trusler. IKT-teamets aktivitet er hele tiden rettet mot et trygge driftsmiljø som tilfredsstiller virksomhetens behov på en bedre måte. Vårt mål har vært å hjelpe de ansatte i bedriften med å identifisere digitale trusler enda enklere, og dette arbeidet vil fortsatt komme frem i år.

Året har vært viktig for fortsettelsen av det digitale gjennombruddet. Digitaliseringen av produksjonsanleggene gikk som planlagt. Målet er å ha digitale verktøy i bruk i alle våre avdelinger i løpet av dette året. I tillegg til å ta i bruk nye funksjoner, utvikler vi også funksjonene vi allerede har i bruk kontinuerlig.

Forbedring av ERP-systemene har vært en viktig del av strategien vår i det siste året. Målet vårt er å effektivisere og automatisere prosessene, noe som vil frigjøre tiden til de ansatte til annet arbeid. Dessuten ønsker vi å utvikle rapporteringen og den interne informasjonsflyten i organi-

sasjonen. De forskjellige tekniske løsningene vi har gir oss gode muligheter til effektiv kommunikasjon. Info-TV-ene, som vi allerede har på flere av kontorene våre, er et godt eksempel på dette.

Vi har gitt våre ansatte omfattende brukerstøtte og satset på opplæring og instruksjoner, slik at brukerne kan å få mest mulig utbytte av systemene våre. Daglige brukerstøtte er og vil alltid være en viktig del av arbeidet i teamet vårt.

Ilona Rannikko
IKT-direktør



I 2022 tok vi enda større skritt enn noen gang mot en grønn omstilling. På Nurmes-fabrikken fullførte vi den siste fasen av en flerårig jordrensing og et nytt kjemisk mottaksområde, noe som gir gode driftsforhold for anleggets kontinuitet.

Når det gjelder impregneringer, går vi over til produkter for dagens generasjon som en følge av restriksjonene for bruk av kreosot. Kvalitetssikringen spiller en avgjørende rolle når man skal ta den kobberoljeimpregnerte Pole+-produktfamilien ut på markedet. Vi optimaliserte og utviklet både nye og nåværende prosesser i impregneringsanleggene våre på grunnlag av forskning og tester.

FREMTIDEN

Vi forberedte oss på fremtiden ved å sette opp investeringsstrategi og planer som vi kan møte de økende

kravene med. I løpet av de neste fem årene vil vi investere i moderne teknologi, miljøspørsmålene som gjelder fabrikkene våre, øking av produksjonskapasiteten samt energieffektivitet.

Sami Lehtoranta
Teknisk sjef





Økonomisjefens gjennomgang

Endringene i omverdenen førte til at 2022 ble et todelt år for konsernet vårt. 2022 hadde en positiv start, men etter at Russland startet angrepskrigen mot Ukraina, fikk vi store utfordringer med forsyningskjedene, og senere rystet inflasjonen kostnadene grundig.

Konsernets totale omsetning gikk ned med 1,7 prosent i det forrige regnskapsåret og endte opp med 84,1 millioner euro, noe som kan sies å være et ganske godt resultat i dette langvarige og utfordrende driftsmiljøet. Når det gjelder lønnsomheten, gikk konsernets driftsresultat ned med 2,5 prosentenheter til 2,2 millioner euro i løpet av regnskapsåret.

De viktigste endringene forretningsmessig sett lå i våre viktigste kostnadsposter, da kostnadene for råvarer, logistikk og energi økte betydelig. Spesielt hadde stengingen av Saimaa-kanalen betydelig innvirkning på Scanpoles forsyningskjeder. Økningen i kostnadene var naturligvis også en utfordring for konsernet når det gjelder driftskapitalen, for trevirksomheten vår er av en ganske kapitalintensiv natur. En sterk balanse samt omfattende buffere gjorde det likevel mulig for oss å fortsette virksomheten på et normalt nivå gjennom hele året.

Til tross for det utfordrende driftsmiljøet, klarte vi å utføre betydelige investeringer i miljø sikkerhet, operativ kapasitet og vårt digitale ERP-system. I 2022 lå investeringene våre på totalt 2,7 millioner euro. Som et resultat av dette har vi investert mer enn 18 millioner euro i utviklingen av

våre virksomheter de siste fem årene, og vi vil fortsette med en tilsvarende investeringstakt i årene som kommer.

I tillegg til det økonomiske og miljømessige ansvaret, er det også veldig viktig for oss i livari Mononen-konsernet å ta vår del av samfunnsansvaret. Vi ønsker å være en sentral aktør og pålitelig arbeidsgiver på stedene hvor vi opererer. I 2022 hadde vi 211 ansatte på 10 steder i fire land, og den utbetalt lønnen var på totalt 12,4 millioner euro. I tillegg har vi bidratt årlig til å støtte lokal vitalitet gjennom betydelige sponsinger og donasjoner.

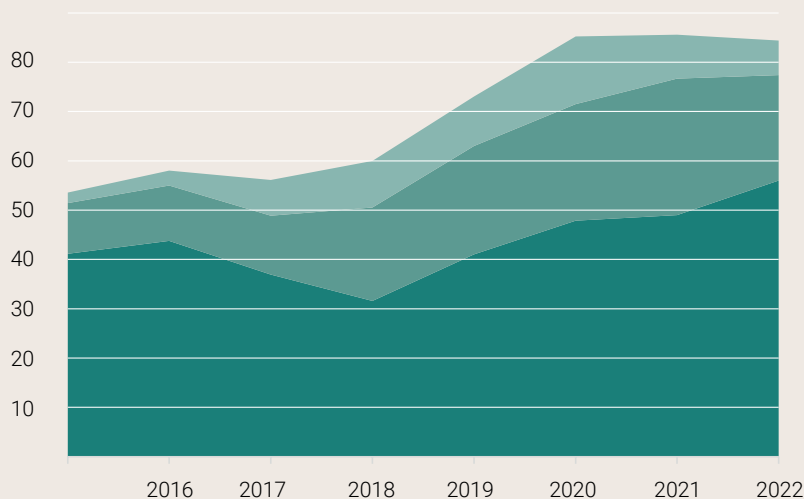
Til tross for utfordrende forhold og usikre utsikter, står vi i en utmerket stilling, hvor vi kan utvikle konsernets virksomhet videre til neste nivå. I årene som kommer vil vi investere tungt i både forretningsvekst, ny teknologi og grønn omstilling. Dette er mulig på grunn av konsernets sterke balanse og lønnsomme forretningsdrift, som vi har klart å ta vare på gjennom disse ekstra utfordrende årene.

Kaj Källarsson
Økonomisjef



Omsetning

Mill. euro

**Exsane**

7,0 mill euro I 2022

PrimaTimber

21,4 mill euro I 2022

Scanpole

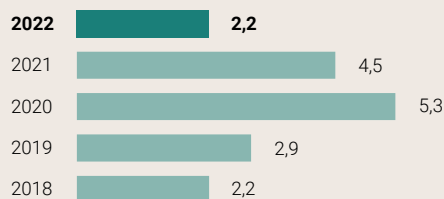
56,0 mill euro I 2022

Omsetning

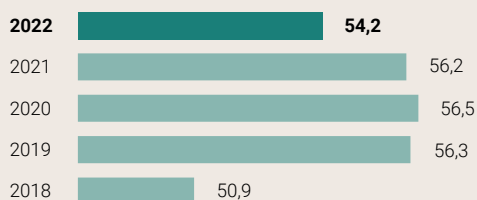
Mill. euro

**Driftsresultat, EBIT**

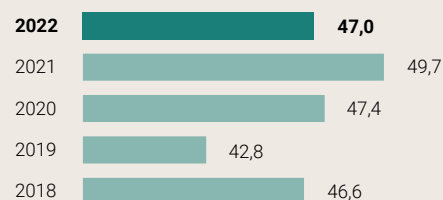
Mill. euro

**Balanse**

Mill. euro

**Egenkapitalandel**

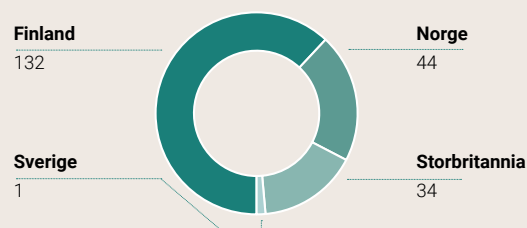
Prosent

**Ansatte i konsernet**

Personer

**Ansatte etter land**

Personer



IIVARI MONONEN GROUP, RESULTATBEREGNING		2022	2021
Omsetning		84 094 748	85 532 502
Endringer i lagerbeholdninger av ferdige og uferdige produkter		-654 639	858 125
Andre driftsinntekter		406 453	702 421
Materialer og tjenester		-48 098 444	-51 877 358
Personalkostnader		-12 413 498	-12 462 297
Av- og nedskrivninger		-2 197 651	-2 158 613
Andre driftskostnader		-18 901 725	-16 093 649
Driftsresultat		2 235 244	4 501 132
Finansielle inntekter og utgifter		-1 016 328	-84 385
Resultat før regnskapsoppgjørets overføringer og skatter		1 218 916	4 416 747
Regnskapsoppgjørets overføringer		11 286	15 556
Inntektsskatter		-654 914	-936 298
REGNSKAPSPERIODENS RESULTAT		575 289	3 496 005

BALANSE, EIENDELER		2022	2021
Immaterielle eiendeler		6 010 994	5 472 060
Materiell eiendeler		11 241 018	11 778 399
Investeringer		35 622	32 636
Anleggsmidler		17 287 634	17 283 095
Omløpsmidler		23 473 719	26 339 002
Langsiktige fordringer		125 707	126 247
Kortsiktig fordringer		13 191 872	12 369 228
Kontanter og bankinnskudd		85 212	96 079
Omløpsmidler		36 876 556	
EIENDELER		54 164 144	56 213 650

BALANSE, GJELD		2022	2021
Aksjekapital		70 000	70 000
Resultat fra tidligere regnskapsår		24 771 164	23 545 237
Regnskapsårets resultat		575 289	3 496 005
Egenkapital		25 416 452	27 111 241
Langsiktig fremmedkapital		9 346 349	11 488 516
Kortsiktig fremmedkapital		19 401 342	17 613 892
Fremmedkapital		28 747 692	29 102 408
GJELD		54 164 144	56 213 650

Styre og ledelse 2022

Lederteam



Ari Mononen
Administrerende
direktør
livari Mononen-
konsernet



Kaj Källarsson
Økonomisjef
livari Mononen-
konsernet



Sami Lehtoranta
Teknisk sjef
livari Mononen-
konsernet



Ilona Rannikko
IKT-direktør
livari Mononen-
konsernet



Janne Monni
Administrerende
direktør
Scanpole



Tommi Mononen
Skogsdirektør
Scanpole



Petri Rajasuo
Forretningsdirektør
Scanpole



Joni Nousiainen
Administrerende
direktør
PrimaTimber



Jukka Samola
Administrerende
direktør
Exsane

Styret 2022

Ari Mononen, styreleder
Arvi Mononen
Aino Mononen
Jaana Mononen

Juha Mononen
Lasse Mononen
Tommi Mononen

Styrene i operative selskaper 2022

Scanpole Oy

Ari Mononen, styreleder
Janne Monni
Vesa Korpimies
Arvi Mononen
Pekka Mononen
Tommi Mononen

PrimaTimber Oy

Ari Mononen, styreleder
Vesa Korpimies
Janne Monni
Arvi Mononen
Pekka Mononen
Tommi Mononen

Exsane Oy

Ari Mononen, styreleder
Martti Kallioniemi
Vesa Korpimies
Tommi Mononen
Antero Vehkala

Konsernstruktur

Konsernets forretningsvirksomhet er delt inn i tre operative selskaper:

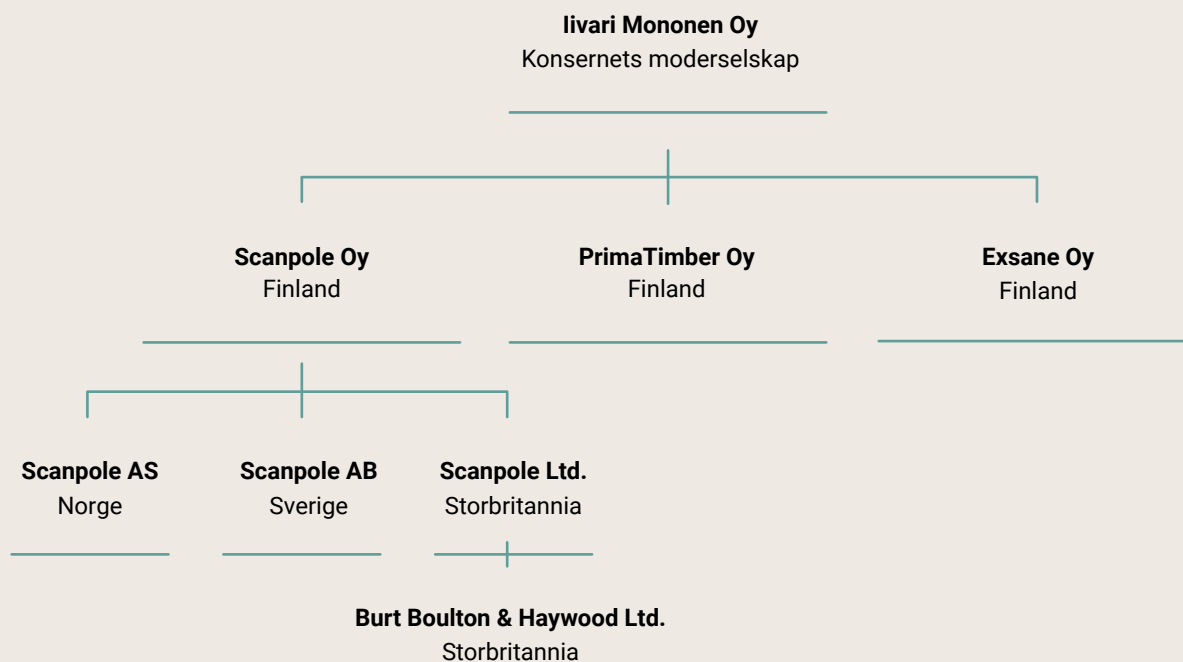
Stolpevirksomheten (**Scanpole Oy**)

Virksomhet for bygging og impregnert tre (**PrimaTimber Oy**)

Servicevirksomhet (**Exsane Oy**)

Vi tilbyr jobb til totalt 211 fagfolk på våre avdelinger i fire forskjellige land.

Våre utenlandske avdelinger ligger i Sverige, Finland og Storbritannia.



Datterselskapene til Scanpole Oy er: Scanpole Ab, Scanpole AS og Scanpole Ltd.

Scanpole-konsernets engelske datterselskap Scanpole Ltd eier Storbritannias ledende stolpeprodusent, Burt Boulton & Haywood Ltd.



Våre produkter fungerer som en del av infrastrukturen for å sikre menneskers strømforsyning

I MER ENN **70** LAND.

Vi har bidratt til å bringe velstand til utviklingsland, og vi vill sørge for at tynt befolkede områder forblir livskraftige.

IIVARI MONONEN

Iivari Mononen Oy

Länsikatu 15
80110 Joensuu
+358 20 733 0500
www.iivarimononen.fi

Scanpole Oy

Salg og administrasjon
Länsikatu 15
80110 Joensuu,
Finland
+358 20 733 0500

Impregneringsanlegg
Höljäkäntie 69
75990 Höljäkkä,
Finland
+358 20 733 0510

Scanpole Ltd
Burt Boulton &
Haywood Ltd
Alexandra Dock
Newport, South
Wales
NP20 2WA
United Kingdom
+44 1633 235800

Scanpole AS

Linjevegen 47
2344 Ilseng
Norge
+47 400 01 037

Bruksveien 17
2260 Kirkenær
Norge
+47 629 46 100

Scanpole Ab
Askims Forn-
borgsväg 14
436 42 Askim
Sverige
+46 771 444 040

PrimaTimber Oy

Salg og administrasjon
Länsikatu 15
80110 Joensuu,
Finland
+358 400 318 787

Impregneringsanlegg
Kuhasalontie 31
80230 Joensuu,
Finland
+358 50 341 9766

Høvleanlegg
Susiraja 2
80230 Joensuu,
Finland
+358 40 735 7038

Exsane Oy

Borgå
Pienteollisuustie 23
06450 Borgå, Finland
+358 20 733 0545

Mikkeli
Yrittäjänkatu 2
50130 Mikkeli,
Finland

Tammerfors
Menestyhaantie 4 tila
13
33800 Tammerfors,
Finland

Heinola
Tähtiniementie 3
18100 Heinola

Joensuu
Alasintie 2, hall I
80130 Joensuu,
Finland

Lapinlahti - Kuopio
Tietokatu 1
73100 Lapinlahti,
Finland