

An aerial photograph of a vast forest landscape. The forest is dense with trees, many of which have yellowed foliage, suggesting autumn. A thick layer of mist or fog hangs over the forest floor, particularly in the middle ground, creating a sense of depth and atmosphere. In the upper left corner, there is a white rectangular box containing the company name. The overall scene is serene and natural.

IIVARI
MONONEN

ÅRSBERETNING
2024

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 trykkimpregnerert 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 2024. Velkommen til å bli mer kjent med oss!

Konsernets
omsetning

105
millioner euro

Konsernets
driftsresultat

6,7
millioner euro

Ansvarlige
investeringer

4,1
millioner euro

Konsernets strategi

Lønnsomhet

Grønt skifte

Kontantstrøm

Europas
ledende
produsent
av impregnerte
tre produkter





Vekståret 2024

Etter noen krevende år som følge av den globale koronapandemien og krigen i Ukraina, har vi igjen kommet oss tilbake i vekstsporet. For første gang i konsernets historie passerte omsetningen grensen til 100 millioner euro med 105,3 millioner euro. Samtidig klarte vi også å forbedre lønnsomheten litt etter de vanskelige årene. Hovedgrunnene til suksessen var vellykkede omstruktureringer i selskapet, fokus på trevirkeevirksomheten og forbedring av lønnsomhet i trelastvirksomheten.

Bransjen vår står overfor store endringer i slutten av dette tiåret. Kreosotoljen som brukes i hovedproduktet vårt, impregnerste stolper, vil utgå fra markedet i 2029. De erstattende impregneringsmidlene krever betydelige investeringer i de ulike stadiene i produksjonen. I 2024 startet vi et investeringsprogram som vil vare det hele neste tiåret, der vi utvikler fabrikkene våre for over 20 millioner euro.

Den første store enkeltinvesteringen ble startet på fabrikkene i Nurmes, der en ny linje for impregnering med kobberolje skal stå ferdig i løpet av 2025. Samtidig fornyet vi oljeimpregneringslinjene på Iiseng-fabrikkene for å imøtekomme de fremtidige kravene til impregneringen. I den andre halvdel av året skal vi begynne å bygge et nytt tørkeanlegg på den samme fabrikkene for å sikre kvaliteten på produktene også i fremtiden. Når tørkeanlegget er ferdigstilt, vil det ha nok kapasitet til å tørke produksjo-

nen i hele fabrikkene. Samtidig river vi gamle fabrikkbygg. På fabrikkene i Kirkenær investerer vi i en ny dreielinje for gjerdestolper, noe som gjør det mulig å få produksjonen mer allsidig og effektiv. Samtidig starter vi planleggingen av en ny Barke- og sorteringslinje. Investeringene gjør oss i stand til å bruke råvarer i ulike størrelser, noe som gjør oss mer konkurransedyktige når det gjelder innkjøp av trevarer.

Vi gjennomfører også en overhaling av vannbehandlings-systemene på fabrikkene i Kirkenær, Newport og Kilteel og planlegger nye miljøinvesteringer som skal gjennomføres i løpet av dette tiåret. Målet vårt er å gjøre fabrikkene våre mer bærekraftige.

Det betydelige investeringsprogrammet finansieres med langsiktig lån og inntektsfinansiering. I løpet av de neste fem årene vil strategien vår fokusere på kontantstrøm og lønnsomhet. Når det gjelder ansvar, ønsker vi å være en pioner, for det er bare lønnsomme selskap som også kan være ansvarlig.

I løpet av året har vi satset på utviklingen av datasystemene våre, orden på fabrikkene, arbeidssikkerhet og cybersikkerhet. Cybersikkerhet blir stadig viktigere i forretningsvirksomheten, ettersom risikoen for nettangrep mot bedrifter har økt. Vi utvikler informasjonssikkerheten

samt de daglige rutinene og prosedyrene i selskapet vårt kontinuerlig for å sikre at driften og forsyningskjeden fungerer effektivt.

Det er bestemt at bruken av kreosot skal avsluttes i EU i 2029. Storbritannia vil bestemme fremtiden for kreosot i løpet av 2026. Storbritannias beslutning vil ha en betydelig innvirkning, spesielt på det lokale markedet for gjerdestolper. Investeringene vil gjøre oss i stand til å møte fremtidige endringer i kjemikalielovgivning og -forskrifter. Samtidig legger vi stor vekt på arbeidssikkerhet og renhold på fabrikkene, som er svært viktig for oss.

Årets største enkelthendelse var oppkjøpet av PDM Timber Treatment Ltd i Irland, som har styrket konsernets markedsposisjon i Irland. Oppkjøpet førte selvfølgelig til vekst, men også til synergifordeler for det irske markedet, Innkjøp av trevirke samt for produksjonen i Finland.

Ved årsskiftet kjøpte vi stolpevirksomheten i Ab Pâras Oy, noe som styrker posisjonen vår på det finske stolpe-markedet.

Oppkjøpene som gjennomføres i begynnelsen av 2025 med Ab Pâras Oy og Pentti Heinonen Oy støtter strategien vår sterkt. Oppkjøpet av Ab Pâras Oys stolpevirksomhet styrker markedsposisjonen vår i Finland og Sverige.

Oppkjøpet av Pentti Heinonen Oy muliggjør utvidelse for kjøp av trevirke til Sør-Karelen og Sør-Savolax. Strukturen i skogene i disse områdene støtter våre voksende behov. Disse tiltakene gir oss konkurransefortrinn på det britiske og irske markedet.

Målet for 2025 er å oppnå sterk vekst. Omsetningen forventes å øke til 130 millioner euro. Samtidig prøver vi å oppnå resultatforbedringer gjennom forbedring av effektiviteten, interne synergier i konsernet, forbedring av utnyttelsesgraden og økning i treinnkjøpet i stolpevirksomheten.

Etter de vanskelig årene med corona og usikkerheten på grunn av krigen i Ukraina, har vi kommet oss tilbake i vekstsporet igjen. I løpet av dette tiåret har vi muligheten til å skape vekst og lønnsomhet gjennom et aktivt salgsarbeid og et internt samarbeid i konsernet. La oss sammen gjøre dette til en fin historie.

Ari Mononen
administrerende direktør

Våre verdier

Tillit

Vi holder det vi lover.

Mot

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

Ansvar

Vi vil etterlate bærekraftig drift til fremtidige generasjoner.

Fleksibilitet

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

Samarbeid

Vi hjelper våre kollegaer og bygger langsiktig fellesskap

Ansvaret er en felles sak



Beskatning

Vi betaler skatt lokalt der inntektene våre har oppstått.



Lokalitet

Vi ansetter flere ungdommer 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 stå i fronten i produktutviklingen og satse på fremtidens innovasjoner. Vi har lyktes med å kombinere tradisjonelt fysisk arbeid og digitalisering.



Produkter

Vårt mål er at man også i fremtiden skal bruke tre som en fornybar råvare. Kjemikaliene vi bruker oppfyller alle myndighetenes krav.



Virksomheten

Vi overfører en virksomhet på en bærekraftig og mer ansvarsfull grunn til de kommende generasjoner.



Transport

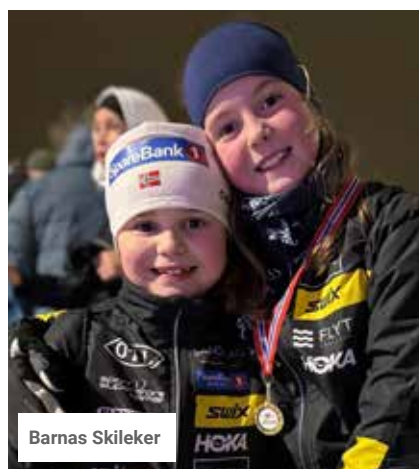
Vi bruker så mye jernbane- og skipstransport som mulig for å minimere utslippene, og fornyer transportmidlene våre til mer moderne alternativer.



Joensuun Maila



Banham Zoo



Barnas Skileker

Vi er med på å skape muligheter

For oss er det å støtte idrett en del av ansvarstenkingen vår, og du kan møte på logoen til livari Mononen, PrimaTimber eller Scanpole på skolebarnas refleksvester, i presentasjonene av arrangementssupportere samt på draktene til individuelle idrettsutøvere og idrettslag.



Newport HSOB



Joen Juju



Johanne Hauge Harviken



Lehmon Pallo

En ansvarlig bedriftskultur engasjerer de ansatte

Allerede i mange år har vi satt velværen og trivselen hos de ansatte høyt. I tråd med våre verdier handler vi på en ansvarsfull måte i alle våre beslutninger. I tillegg til at vi tar vare på miljøet og produktutviklingen vår, tar vi også vare på våre ansatte. Ved å drive virksomheten på en ansvarlig måte kan vi fortsette å være en viktig arbeidsgiver i fremtiden.

Ved utgangen av året hadde vi 197 ansatte, og 24 av disse var kvinner. De ansatte er fordelt på fem land og har en gjennomsnittsalder på 46 år. I løpet av året begynte det totalt 36 nye medarbeidere hos oss, og 19 av dem var fast ansatte. I mars fikk vi 30 nye kollegaer fra Irland i forbin-

delse med oppkjøpet, og de er integrert i organisasjonen vår på en utmerket måte.

Fokus på sikkerheten

Et av de store personalrelaterte temaene i 2024 var arbeidssikkerhet. I løpet av året har vi satset på arbeidsforholdene, instruksjonene og tilsynet på fabrikkene. Funksjonene sikkerhetsobservasjoner og vernerunder, som har vist seg å fungere på PrimaTimbers-fabrikken, er etter hvert også blitt implementert på de andre anleggene i konsernet. Selv ut fra en liten undersøkelse kan vi si at arbeidsforholdene og sikkerheten er forbedret.

197
ansatte
i fem land



I 2024 hadde livari Mononen-konsernet totalt 197 ansatte i fire land. De ansatte var fordelt på landene på følgende måte:

Finland	87
Norge	43
Storbritannia	35
Irland	31
Sverige	1

7
forskjellige
selskaper



Konsernet vårt har fagarbeidere i seks forskjellige selskap.

livari Mononen Oy (Finland)	17
Scanpole Oy (Finland)	54
PrimaTimber Oy (Finland)	16
Scanpole AS (Norge)	43
Scanpole Ltd. (Storbritannia)	35
Scanpole Ireland Ltd. (Irland)	31
Scanpole Ab (Sverige)	1

12,2

12,2 % av våre ansatte er kvinner. Bransjen vår har tradisjonelt vært mannsdominert, men andelen kvinner har økt hele tiden. I konsernet vårt jobber det kvinner i alle typer stillinger, som alt fra impregnerere til ledere.

10,75

Med en gjennomsnittlig jobbkarriere på 10,75 år kan man si at de ansatte trives hos oss. Vi har 35 fagfolk med en jobbkarriere på over 20 år. 15 av dem har til og med oppnådd en respektabel karriere på 30 år hos oss.



Behovet for en effektiv intern kommunikasjon og rask informasjonsdeling/-søk har blitt viktig i den store flommen av informasjon i dagens arbeidsliv. For å forbedre den interne kommunikasjonen, lanserte vi intranettet livari Intra i slutten av fjoråret. Heretter finner man alle nyheter, ansettelses-relaterte dokumenter og nødvendige filer på ett og samme sted.



UNIVERSITY OF
EASTERN FINLAND



Vi har samarbeidet tett med utdanningsinstitusjoner i Nord-Karelen i mange år allerede. Vi har bl.a. operert som fadderselskap sammen med faghøyskolen Karelia. Formålet med faddervirksomheten er å øke arbeidslivsnettverkene for internasjonale studenter, gjøre det mulig å gjennomføre praksisplasser i Nord-Karelenområdet og fremme internasjonalisering av arbeidsgiverne i regionen. I 2024 tilbød vi skoleprosjekter og praksisplasser for både internasjonale og lokale studenter



Markus Martiskainen – 20 år og nesten ti forskjellige jobber

Markus Martiskainen er i dag i kvalitetssjef i konsernet, men i løpet av sin 20 år lange karriere har han samlet seg erfaring fra nesten ti forskjellige stillinger. Markus startet sin karriere i 2005 som med sommerjobb på produksjonsanlegget i Höljakkä. I de neste årene ble sommerjobbene stadig mer krevende, og til slutt endte han opp som vikar for produksjonssjefen.

Etter utdannelsen som treteknikkingeniør i 2007, ble Markus fast ansatt i konsernet og har hatt ulike stillinger både innen innkjøp av tre, produksjon og salg.

I 2013 fikk han ett års oppdrag ved produksjonsanlegget i Ilseng i Norge, som likevel strakk seg til hele fem år. Selv om oppdraget førte med seg utfordringer knyttet til språk og kultur, var dette en svært positiv opplevelse.

- Norge var et godt land å bo og jobbe i, takket være mine norske kollegaer. Det mest verdifulle jeg hadde med meg fra Norge, var familien min samt mange andre verdier som ikke kan måles i penger, forteller Markus.

I dag inneholder jobben som kvalitetssjef mange allsidige oppgaver, som oppfyllelse av ISO-, CE-, PEFC- og FSC-standarder samt å gi teknisk støtte som administrator av IMS-systemet. Han ordner også med bestillinger fra SPAB og SPAS til SPOY, inkludert leveringer til kunder samt at han vikarierer for salgssjefen i hjemlandet. Fordelene med jobben er selvstendighet, allsidighet og gode kollegaer. Arbeidsgiverens fleksibilitet har vært en stor hjelp i familiens hverdag.

- Jeg vil råde nye medarbeidere til å komme på jobb i konsernet med et åpent og nysgjerrig sinn, slik at de kan lære nye ting. Det lønner seg alltid å spørre hvis det er noe man lurer på. Vi har mange erfarne fagfolk som er klare til å hjelpe. Konsernet har vokst med stormskritt, men verdiene og den varme atmosfæren i familieselskapet har vært de samme i alle disse årene, sier han til nye medarbeidere.



SCANPOLE



Midt i en vekst- og etterspørselstopp

Selv om de politiske og geografiske faktorene som påvirker virksomheten vår fortsatt er til stede, klarte vi å øke størrelsen på virksomheten vår betydelig i 2024, med oppkjøpet i Irland og etterspørselstoppen i stolpemarkedet som drahjelp. Bransjens overgang til mer bærekraftige løsninger går gradvis fremover, og styringen av endringen i virksomheten vår vil spille en avgjørende rolle både nå og i årene som kommer for at vi skal kunne klare å opprettholde vårt nåværende driftsnivå. Vi er delvis avhengige av reguleringsutviklingen i beslutningstakingen og våre investeringsprosjekter, og derfor er en vellykket timing av utviklingsplaner og investeringer et av våre viktigste mål. Dette krever naturligvis et sterkt engasjement, fleksibilitet, tålmodighet og evnen til å gjøre endringer hos våre ansatte.

Den høye inflasjonsutviklingen som har vart i noen år, roet seg ned i løpet av 2024, men den krever fortsatt at man tilpasser seg etter den i bransjen og tar hensyn til den i prisingen av produktene. Spesielt har situasjonen på tremarkedet fortsatt vært ganske utfordrende, og konkurransen om råvarene vil også fortsette i fremtiden. Til tross for all bakgrunnsstøyen, må vi være fornøyd med dagens situasjon, for i motsetning til mange andre i skogsindustribransjen har interessen for våre produkter fortsatt vært sterk. Dette gir oss muligheten til å satse kraftig på fremtiden på anleggene våre.

Virksomhetens utvikling i 2024

Vi startet med en sterk ordrebeholdning i alle markedene våre, etterfulgt av PDM-oppkjøpet i Irland i mars 2024, som allerede var vårt tredje store ekspansjonssprang utenfor Finlands grenser. Begynnelsen av året var derfor en innkjøring av det nye medlemmets virksomhet og forsyningskjeder som en del av gruppen vår. Det utmerkede samarbeidet vårt gir gode utsikter for utviklingen i Irland, og markedets avbalanserende virkning på virksomheten vår vil også være betydelig i årene som kommer.

Generelt var det samlede forretningsbildet for 2024 svært likt året før. Etterspørsel toppen etter elstolper fortsatte sterk, mens telenettets etterspørsel kanskje lå litt under forventningene. I gjerdevirksomheten klarte vi derimot å beholde posisjonen vår, selv om markedet var fullt av usikkerhet gjennom hele året.. Den positive markedsutviklingen utfordret og presset forsyningskjeden vår, men vi klarte oss svært godt her også, til tross for omstendighetene. Spesielt var veksttallene for salget av kobberoljeprodukter overbevisende i perioden etter det delvise kreosotforbudet. Operativt nådde vi et nytt rekordnivå både når det gjaldt omsetning og produksjonsvolum. Scanpole Groups nye omsetningsrekord er nå på over 87 millioner euro, og vi har tatt et godt skritt fremover når det gjelder lønnsomhet.

Utsiktene for 2025 og fremtiden

Som en gjentakelse fra fjoråret er utsiktene for 2025 svært lovende i alle våre hovedmarkedsområder. Sammenlignet med 2024 forventer vi en klar forbedring både forretningsmessig og resultatmessig. For å møte dagens gode etterspørselssituasjon og fremtidens krav til forsyningskjeden på best mulig måte, vil vi i løpet av 2024 investere betydelig i produksjonen ved fabrikkene i Nurmes og Norge. I tillegg kjøpte vi stolpevirksomheten i Ab Páras Oy i begynnelsen av 2025, noe som utvider vårt innkjøpsområde ytterligere i tillegg til de nye områdene som vi allerede etablerte i 2024. Når det gjelder kobberoljeprodukter, vil den største lanseringen skje i Irland, der vi søker fotfeste i gjerdestolpemarkedet med Sentree, som er et produkt som er impregneret med kobberolje.

Også i år utfordrer en sterk ordrebeholdning virksomheten vår gjennom hele forsyningskjeden, men beslutningene vi har tatt om investeringer og andre utviklingstiltak gir oss muligheten til å komme opp på et nytt nivå i hele konsernet. Vi vil fortsette å strebe etter en minst like sterk markedsposisjon som tidligere, og vi vil gjøre vårt beste for å opprettholde et godt servicenivå i samarbeidet med kundene våre.

I skrivende stund har vi utvidet og styrket Scanpole Groups innkjøpsområde i Finland ytterligere ved å kjøpe aksjebeholdningen til råstolpeprodusenten Pentti Heinonen Oy i Savonlinna i april i 2025. Vi ønsker våre nye medarbeidere velkommen som en del av vår voksende gruppe!

Takk!

En stor takk til alle våre ansatte! Sammen har vi lyktes utmerket, selv om forholdene har vært utfordrende av og til. Uten deres innsats ville det ikke vært mulig å oppnå forretningsveksten og den høye kundetilfredsheten vi har. Samtidig vil jeg takke våre kunder og andre interessenter for det tette samarbeidet!

Janne Monni
Administrerende
direktør
Scanpole





Höljäkkä

Scanpoles fabrikk i Finland ligger i bygda Höljäkkä i Øst-Finland, i nærheten av byen Nurmes. Den har vært i drift i over 60 år. Impregneringsanlegget ble startet for produksjon av jernbanesviller, men impregnerte stolper ble raskt hovedproduktet. I dag jobber det 40 fagarbeidere på impregneringsanlegget i Höljäkkä.

De fleste stolpene som impregneres i Höljäkkä kommer fra områdene Nord-Karelen, Norra Savolax og Kajanaland i Finland. Innkjøpet utføres av Scanpoles egne innkjøpssjefer, som også utfører utsyningen av råstolpene. Når stolpene anskaffes fra nærområdet, blir transportavstandene korte.





Det nye impregneringsanlegget møter en økende etterspørsel

Byggingen av det nye impregneringsanlegget i Höljäkkä startet høsten 2024. Ved utgangen av året var bygningen tett utvendig, og byggefirmaet kunne begynne med arbeidet innendørs. Når impregneringsanlegget er ferdig, vil det også gjøre det mulig å utføre impregnering med kobberolje i Finland og dermed møte den økte etterspørselen etter Pole+-stolper.



Tredje generasjon i familien Kortelainen jobber i Höljäkkä

Lasteentreprenør V. Kortelainen, som akkurat har fylt 60 år, har jobbet for oss på fabrikken i Höljäkkä helt siden 1967. I dag arbeider tredje generasjon i familien på impregneringsanlegget, og det er vanskelig å forestille seg fabrikken uten familien Kortelainen.

- En takk til arbeidsgiveren, og forhåpentligvis fortsetter samarbeidet i de neste 60 årene, sier næringsdrivende Esa Kortelainen.



Produksjonslederens hverdag er allsidig

Stolpebestillingene som kommer til fabrikken vår i Höljäkkä går alltid gjennom produksjonsjef **Teemu Piironen**. Han er ansvarlig for at stolpene som kundene har bestilt går til impregneringen til riktig tid samt at bestillingene leveres i samsvar med tidsplanen. Oppgavene omfatter også skiftplanlegging og opplæring av nye medarbeidere.

I løpet av sine elleve år i jobben har Teemu blitt kjent med alle arbeidsstasjonene i impregneringsanlegget, med unntak av barkeanlegget.

- Det er en stor hjelp i min nåværende stilling at jeg har fått jobbe i nesten alle oppgavene i impregneringsanlegget. Det gjør det lettere å se helheten, forteller Teemu og fortsetter: - Mesteparten av tiden går til planlegging og organisering, så det vil si at man sitter ved terminalen minst halvparten av dagen. Den andre halvdelen går ute i produksjonen.

Selv om den allsidige erfaringen gjør arbeidet som produksjonssjef lettere, kompletterer Teemu for tiden kompetansen sin ved å ta en spesialfagutdanning som produksjonssjef.

- Vi har et godt samhold i Höljäkkä. Vi tar nye arbeiderne trygt med oss, og man kommer godt overens med oss, sier Teemu og ønsker nye medarbeidere velkommen til Höljäkkä.



Newport

Scanpoles kontor i Storbritannia ligger i Newport i Sør-Wales. Allerede i 1848 startet produksjonen av impregnerte produkter under navnet Burt Boulton & Haywood.

Fabrikken i Newport har totalt 35 ansatte og impregnerer både elstolper og gjerdestolper for det britiske markedet.

Iivari Mononens kunde, Burt Boulton & Haywood, ble kjøpt opp i 2015 og ble en del av Scanpole Group.

Historisk sett har de fleste stolpene som er produsert og impregnert i Newport gått til elektrisitet og telekommunikasjon. I tillegg produserte fabrikken en del gjerdeprodukter til hestegårder og jordbruket. Etter oppkjøpet har Scanpole Groups økte impregneringskapasitet gjort det mulig for gjerdestolpeproduktene å vokse til et punkt hvor Scanpole nå er markedsleder innen kreosotimpregnerte gjerdestolper på det britiske jordbruks- og hestemarkedet.





Etterspørselen etter stolper fortsetter å øke

I 2024 fortsatte etterspørselen etter elstolper som sterk. Storbritannia investerer for tiden kraftig i fornyelse av infrastrukturen, og for eksempel utvides fibernettverket til utkantstrøk.

Vi har oppnådd et rykte som en pålitelig leverandør av høy kvalitet blant kundene våre. Derfor fornyer vi flere avtaler med våre nøkkelt kunder.



Stolper til amurtigre

Den mest uvanlige stolpekunden i fjor var Banham Zoo i Norfolk. Med støtte fra UK Power Networks, Scanpole og MKM Building Supplies åpnet dyrehagen et nytt område for truede amurtigre. Prosjektet ble gjennomført som en del av dyrehagens nye partnerskapsprogram, "Together for Wildlife"-kampanjen.

Scanpole donerte spesialproduserte, ubehandlede elstolper til prosjektet, og MKM Building Supplies leverte arbeidskraften, materialene og utstyret til byggingen.



Mark Podmore fremhever sikkerheten i arbeidet

Mark Podmore jobber som stolpebearbeider, og hans oppgave er å klargjøre råstolpene for impregnering. Dette omfatter flere arbeidstrinn, som flytting av stolper, tilpasning til riktig dimensjon og utstikking av ulike merkinger.

- I jobben min er det viktig å kunne bruke arbeidsredskapene og vedlikeholde dem. Men sikkerheten på arbeidsplassen og overholdelse av sikkerhetsbestemmelsene kommer alltid først, forteller Mark om arbeidet sitt.

Mark er opprinnelig fra Newport og har også jobbet som truckfører på Scanpole-fabrikken. Tidligere jobbet han på et lokalt bryggeri.

Podmore sier at han liker jobben sin. Kollegaene er greie, og selv om værforholdene noen ganger varierer mye, er det fint å jobbe utendørs når man blir vant til det. Mark forteller at han tilbringer det meste av fritiden med familien sin.



IIseng

En av våre norske fabrikker ligger i bygda IIseng i Stange kommune, ca. 10 kilometer øst for Hamar. Området er rikt på skog, og en stor del av råmaterialet til våre impregnerte stolper i Norge kommer fra områdene rundt fabrikk.

Fabrikk ble grunnlagt i 1935 under navnet Hedmark Treimpregnering. I 2003 startet fabrikk virksomheten under navnet Scanpole AS, og i 2010 gikk eierskapet over til livari Mononen Group.

På dette tidspunktet blir alle våre Pole+-produkter impregnert på IIseng-fabrikk. Fabrikk har i dag 19 ansatte.





Impregneringskapasiteten for Pole+-produkter øker

Salget av kreosotstolper til Norge som ble avsluttet i 2022, endret markedet fullstendig. **Hele 89 % av stolpene som ble levert til Norge i fjor var Kobberolje impregner-te Pole+-stolper.** samtidig startet eksporten av Pole+ til Irland, noe som økte etterspørselen etter kobberoljeprodukter ytterligere. Eksporten startet raskt, for hele 10 % av produksjonen ble eksportert til Irland.

Den økte etterspørselen førte også til endringer på Ilseng-fabrikken, der den største sylindren som ble brukt til kreosotimpregnering ble omgjort til å passe til kobberoljeimpregnering, og kobberoljesylindren gikk over til bruk i kreosotimpregneringen.



Forbedring av sikkerheten på fabrikkområdet

I fjor ble sikkerheten på Ilseng-fabrikken betydelig forbedret. Den offentlige veien som gikk gjennom fabrikkområdet ble gjort om til privat vei, og begge inn-gangene ble utstyrt med porter. I tillegg ble det bygd et gjerde rundt fabrikkområdet, som gir bedre muligheter for videre utvikling.



I jobben som ordrekoordinator får man utfordre deg selv

Benedicte Dahlin har jobbet som ordrekoordinator på Ilseng siden midten av oktober i 2024. Før hun kom til Scanpole, jobbet hun som butikksjef i detaljhandelen i 16 år. Den nåværende jobben fant hun gjennom et bemanningsselskap, og så langt har byttingen av jobb vært en positiv opplevelse.

Benedictes arbeidsdager går med til å legge inn bestillinger til norske og svenske kunder, noe som innebærer mye papirarbeid og planlegging av transporten av stolper. Hun holder tett kontakt med kundene og transportbedriftene. I arbeidet syns Benedicte det er viktig å være serviceinnstilt, systematisk og nøyaktig.

Benedicte nevner allsidighet som det beste i jobben. Hun får utfordringer og lærer seg nye ting. Det verste med jobben syns hun er de situasjonene hvor ting går galt uten at hun kan gjøre noe med det.

Derfor råder hun nye arbeidere til å være seg selv og ha en positiv innstilling. Å spille på lag er viktig for å lykkes i jobben.



Kirkenær

Fabrikken vår ipå Kirkenær i Sør-Øst Norge har spesialisert seg på produksjon av impregnerte gjerdestolper. Fabrikken har operert under navnet Solør AgroTre i Kirkenær i over 60 år, og den ble en del av livari Mononen-konsernet i 2019.

Fabrikken i Kirkenær ligger i nærheten av skogsreservene, og alle råvarene vi bruker til gjerdestolpene kommer fra områdene rundt fabrikken.

Fabrikken er en tradisjonell og velkjent arbeidsgiver i regionen, og mange av våre ansatte har en lang karriere bak seg. Fabrikken har i dag 24 fagarbeidere.





Fokus på sikkerhet på arbeidsplassen

I fjor ble det satset mye på forbedring av sikkerheten på arbeidsplassen i Kirkenær. De nye Safety Walks-rundene og Safety Observations-systemet har gitt betydelige forbedringer både når det gjelder sikkerheten på arbeidsplassen og den generelle ordenen på fabrikk og arbeidsstasjonene.

- Det er en glede å se hvordan teamet i Kirkenær har fått årets tema for sikkerhet på arbeidsplassen ut i praksis. Hvis man oppdager det minste utviklingsbehov på arbeidsstedene i sikkerhetsrundene, kan man være sikker på at det er tatt hensyn til disse og at det er satt i verk korrigerende tiltak neste gang, sier forretnings direktør i Norge, Niko Varis.



Salget av Pole+ gjerdeproduktene øker

Produksjonsmengden av de kobberoljeimpregnerte Pole+-gjerdeproduktene øker stadig. Eksporten av gjerdeprodukter til Storbritannia har fortsatt vært sterk. Lanseringen av produktene har vært vellykket, og det er sendt Pole+-leveranser til flere nye forhandlere.



Fra skogsarbeider til salgssjef

Salgs- og logistikkssjef **Ole-Petter Valby** har jobbet i Kirkenær siden 1992 og er en av de som har jobbet lengst på fabrikk. Han startet sin karriere som skogsarbeider og ble senere ansatt i Solor Agrotres gjerdestolpeproduksjon. (Scanpole kjøpte Solor Agrotre AS i 2019). Etter hvert ble han produksjonskoordinator for stolpeproduksjonen og senere salgssjef.

- Det er en stor fordel med å ha startet å jobbe med råvarene fra skogen og ha fått bli kjent med hele produksjonskjeden i ulike roller. I løpet av denne tiden har jeg også lært kundene og deres behov godt å kjenne, sier Ole-Petter.

I dag går arbeidsdagene hans med til utarbeiding av tilbud og organisering av transport. Den interne kommunikasjonen mellom fabrikkene på Ilseng og Newport er tett.

- Når man har jobbet her i mer enn 30 år, kan man si at man trives godt i jobben. Vi har ikke noen unødvendig mikroledelse her, men vi får jobbe fritt i vår egen stil. Det beste her er kollegaene og det gode arbeidsmiljøet, fortsetter han.

Ole-Petter tilbringer fritiden med familiens fritidsaktiviteter. De to døtrene hans deltar i sprangridningskonkurranser, som har ført familien til mange steder rundt om i Norge. Dessuten er han opptatt av gamle amerikanske biler, som han har to av i garasjen.



Kildeel

Scanpole Ireland, tidligere kjent som PDM Timber Treatment Limited, har ligget i Oldmilltown i Kildare County siden 1968. Fabrikken ligger 30 km sørvest for Dublin sentrum og sysselsetter ca. 30 personer i ulike stillinger i selskapet. Det opprinnelige navnet PDM kommer fra selskapets opprinnelige eiere, Peter og Derek Martin. Familien Martin har vært involvert i treforedling og kreosotbehandling fra begynnelsen av 1900-tallet, og før de åpnet det nåværende anlegget, hadde de virksomhet nær havnen i sentrum av Dublin. Senere flyttet eierne de to eksisterende impregneringssylindere og en håndteringsenhet for jernbanesviller fra Dublin sentrum til Oldmilltown og bygde et treforedlingsanlegg. På begynnelsen av 1980-tallet ble treforedlingsvirksomheten avsluttet, og fabrikken konsentrerte seg om impregnering av tre.

Det irske stolpemarkedet er i kraftig vekst, og fabrikken impregnerer titusenvise av stolper hvert år for sine irske kunder. Kjernen i gjerdestolpevirksomheten er kobberoljebehandlede gjerdeprodukter, som lanseres under merket Sentree på det irske markedet.





Sentree™

Strong. Durable. Safe.

Et moderne gjerdeprodukt for det irske markedet

Sentree-gjerdeproduktene for det irske markedet er laget av den lokale Sitka-granen samt lerk og douglasgran, som det gjøres kutt i maskinelt før impregneringen. I likhet med Pole+ impregneres produktene med kobberolje, og kuttene i treets overflate sikrer at kobberoljen går dypt nok inn i treet.

Bruk av kreosot til gjerdeprodukter er forbudt i Irland, og markedet leter etter et nytt, bærekraftig alternativ til kreosotproduktene. Kobbersaltbehandlete gjerdestolper har et dårlig rykte i Irland på grunn av dårlig kvalitet og dårlige behandlingsstandarder. Sentree tilbyr et moderne og langvarig alternativ til kreosot.

Sentree-produktene har en ny grønn farge når de er nye, men etter noen år blir fargen brunere og minner om kreosotimpregnerte gjerdestolper. Produktet er også monteringsvennlig ettersom det ikke forårsaker brannskader, og sammenlignet med kreosot har kobberoljen en mildere lukt. Så langt finnes det ingen bevis fra feltforsøk i Storbritannia og Irland på at hestene har tygd på kobberoljegjerdet.

Sentree-produktene produseres utelukkende for det irske markedet. Produktet kommer på markedet med 20 års garanti med støtte av Arxada. Produktene selges under PDM-merket, for PDM er en kjent og pålitelig produsent.



Impregnerer Monica Silva er ikke redd for nye utfordringer

Produksjonen i Scanpole krever allsidig kompetanse, og vi har fagfolk fra forskjellige bransjer med mange typer bakgrunn. **Monica Silva**, som jobber på fabrikken vår i Irland, er ikke redd for å lære nye ting og byttet ut jobben som rengjøringssjef med impregnering av tre. Monica begynte i høst som impregneringsarbeider.

- Arbeidsoppgavene i Scanpole har vært veldig annerledes sammenlignet med de jobbene jeg har hatt tidligere. Jeg liker nye utfordringer og vil hele tiden lære noe nye ting. Kollegaene mine har tatt veldig godt imot meg og har lært meg opp i oppgavene på impregneringsanlegget. Det beste på arbeidsplassen er de hyggelige kollegene og arbeidsmiljøet, sier Monica.

Som impregneringsarbeider er Monica ansvarlig for alle trinnene i impregneringsprosessen for stolper fra begynnelse til slutt.

- Jobben krever nøyaktighet hele tiden. Man må overvåke funksjonen til impregneringspumpene kontinuerlig, og vedlikeholdet av disse krever også grundighet. Noen ganger oppstår det problemer, og da er det viktig å holde seg rolig.

Etter arbeidsdagene drar Monica enten på trenings-senteret eller hjem. Helgene tilbringes med familie og venner eller på reiser.



Årsrapport for innkjøp av trevarer

I Finland

I Finland gikk treinnkjøpene til Scanpole Oy for fullt hele året gjennom. Etterspørselen ble tatt opp på et nytt nivå av et økt behov både i mengder og nye størrelsekategorier. Prisene i tremarkedet vendte oppover igjen fra begynnelsen av året, og behovet for tre i skogsindustrien var fortsatt høyt. Det høye prisnivået holdt trehandelen i gang og brakte råvarene ut på markedet. Dette førte også til et høyt nivå på innkjøpsvolumet. Mottaksverdien på stolpene var den høyeste i den siste tiårsperioden, noe som delvis skyldes stigningen på råvareprisen til et nytt nivå. Selv om det er stor konkurranse om råvarene, er det flott å se at vi klarte å øke innkjøpsmengdene og møte den store etterspørselen på stolper. Jeg ser det gode samarbeidet med skogeiere, samarbeidspartnere og bedrifter som vår sterke side. Det er først og fremst våre erfarne medarbeidere i innkjøpsavdelingen og den tilliten skogeierne har til oss som er grunnen til dette. Det vil jeg takke våre ansatte og alle virke selgere og samarbeidspartnere for.

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



I Norge

Treråvareprisene i Norge fortsatte å stige svært kraftig i 2024. Prisene på tømmerstokker steg med nesten 40 %, og prisen på fibertre steg med 35 % på ett år. Disse kraftige endringene gir utfordringer både i innkjøpet og lønnsomheten til Scanpole As. Den store etterspørselen etter industrielt fibertre kom frem i form av et redusert mottak av gjerdestolper på fabrikk i Kirkenær. På en annen side mottok IIseng-fabrikk den største mengden av stolper på ti år.

Det er prisendringene som ligger bak den forbedrede stolpesituasjonen. I tillegg tilbyr de norske skogene stolperåvarer som passer til de irske kundene. Vi økte også satsingen på markedsføring innen innkjøp av trevarer. Fremtiden viser at konkurransen på råvarer av høy kvalitet i hvert fall ikke vil bli lettere på kort sikt. Derfor fortsetter vi en målbevisst utvikling av innkjøpene i begge landene.

Tommi Mononen
Skogsdirektør



A photograph of a modern, multi-level house with large glass windows and wooden decks, nestled among tall pine trees. The house is built on a sloped terrain, with wooden steps leading up to it. The word "PRIMATIMBER" is overlaid in large, white, sans-serif capital letters across the center of the image.

PRIMATIMBER

Tilbake på bena

De siste par årene har gitt oss alvorlige utfordringer, og vi har fått vår del av endringene i verdenssituasjonen. Vi fikk noen bulker i skallet, men vi fikk også verdifull erfaring og lærdom med oss når det gjelder håndtering av vanskelige situasjoner. Etter disse villmarksvandringene var målsettingen for året klar: å få PrimaTimber opp på bena igjen.

I forretningsmiljøet vårt var det fortsatt ingen garanti for noe oppsving i byggebransjen, og prognosene for etterspørselen etter våre byggeprodukter var ganske så moderate. Derfor valgte vi å fokusere på kjernevirksomheten vår, som er trykkimpregnert tre. Etterspørselen etter trykkimpregnert tre har holdt seg på et generelt nivå og rimelig god, selv under krevende forhold. I nedgangstider i den generelle byggebransjen bygges det likevel ofte terrasser og bygger.

Vi konsentrerte oss om utvikling av de daglige rutinene i vår operative virksomhet. Effektivisering av materialflyten, planlegging av driften samt effektivisering av produksjonsprosessene var en hjelp til å nå våre mål. Ting knyttet til ansvar og bærekraft har også utfordret oss til å utvikle virksomheten fra et litt annet perspektiv. Disse resultatene presenteres i vår egen bærekraftsrapport.

Omsetningen i regnskapsåret var på 17,9 millioner euro og på samme nivå som året før. Fokuset på kjernevirksomheten og utvikling av den operative driften bidro til at vi fikk selskapets lønnsomhet tilbake på et normalt nivå. Våre engasjerte ansatte har vært en nøkkelfaktor i de skiftende situasjonene i de siste årene, så jeg vil bringe en stor takk til alle våre dyktige medarbeidere!

Håpefull for fremtiden

Virksomhetsmiljøet vårt har ikke endret seg noe vesentlig siden i fjor, men de første utsiktene fra markedet gir håp om en bedre fremtid. Vi venter for eksempel på å se om endringen i byggeloven knyttet til hagebygninger vil ha en positiv innvirkning på etterspørselen etter produktene vi produserer. Vi vil neppe få se noen større oppgang i byggebransjen i løpet av 2025, så nå er det en fin tid til å gjøre finjusteringer i maskineriet. På den måten er vi enda klarere når den generelle situasjonen snur seg oppover igjen.

Samarbeid fører til suksess

Kundene våre skaper kravene til virksomheten vår. En av de viktigste faktorene som gjør at PrimaTimber er akkurat slik vi er i dag, er kundene våre. Uten pålitelige leverandører og samarbeidspartnere ville det vært utfordrende å oppfylle disse kravene. Jeg vil gjerne takke alle i hele kjeden vår – la oss sammen skape en bedre morgendag!

Joni Nousiainen

Administrerende direktør
PrimaTimber





Trykkimpregnert tre passer til innredningsprogrammer

PrimaTimber har vært med i TV-produksjoner i flere år allerede. I fjor var produktene våre fremme i de finske TV-programmene Huvila & Huussi og Grand Designs Finland. I hytteprogrammet Huvila & Huussi var produktene våre spesielt godt synlige da artisten Ville Gallen og Pernilla Böckerman fikk nye terrasser og en brygge i trykkimpregnert tre på hytta.



Nord-Karelenes flotteste brygge ligger i Bomba

Break Sokos Hotel Bomba i Nurmes er et av Nord-Karelenes mest populære feriemål. Bomba eies av Nord-Karelenes handelslag, som har fornyet det med et fantastisk karelsk spa og en helt ny hotellbygning.

I sommer bygde Savorak Laiturit en flott brygge til Bomba, som ble montert av Saarinnikari. Bryggen var laget av finsk trykkimpregnert treverk fra PrimaTimbers. Som spesialitet har bryggen en rund oppholdsplass i enden, der en større gruppe kan beundre utsikten ut over Pielinen-sjøen.



Ikke et spon går til spille

På høvleanlegget vårt oppstår det mye spon og flis i løpet av året. Dette er likevel ikke avfall for oss, men en verdifull råvare i produksjonen av bioenergi.

All spon og flis som oppstår hos oss transporteres til varmeanlegget i Iiksenvaara, som ligger like i nærheten. Ved forbrenning genereres det varme, som varmer opp bygningene i nærheten og også kommer tilbake til oppvarmingen hos oss.



139 forhandlere over hele Finland

I 2024 ble det solgt PrimaTimbers finske impregnerte trevirke fra totalt 139 utsalgssteder rundt om i Finland. Totalt startet det ni nye forhandlere i fjor.

Våre produkter selges bokstavelig talt over hele landet. Vår nordligste forhandler var J. Ad. Rantakokko i Enontekis. Tittelen som vår sørligste forhandler gikk til T-B Ekholm fra Hangø. Vår vestligste forhandler var Stark Vaasa, mens vårt østligste utsalgssted var Rautanet Eno. Blant jernvarekjedene var de største aktørene i bransjen, K-Rauta og Stark, representert som forhandlere.



Höläkkä Open samler samarbeidspartnerne sammen

Den åpne golfkonkurransen Höläkkä Open, som arrangeres i Pielis-Golf i Nurmee, samler sammen en stor gruppe av konsernets samarbeidspartnere. Arrangementet startet i 2001 som Arvindagaens golfarrangement, og nå arrangeres konkurransen i den siste uken i august.



Erkkas sommerjobb bød på fleksibilitet og praktisk erfaring

Hver sommer har vi ansatt lokale ungdommer både i høvelanlegget og impregneringsanlegget vårt. **Erkka Oikarinen**, som studerer skogsvitenskap ved Östra Finlands universitet, jobbet med vedlikeholdsarbeid og impregnering av trevirke på impregneringsanlegget vårt i fjor sommer. Etter sommerjobben har Erkka fortsatt som deltidsansatt i PrimaTimber.

Ved siden av studiene er Erkka keeper i på fotballaget Jippo, som spiller i førstedivisjonen. Hun setter pris på PrimaTimbers positive innstilling til idrett og fleksibiliteten i jobben, som gjorde det mulig for henne å fortsette å spille fotball mens hun var sommervikar.

Opprinnelig fant hun jobben hos PrimaTimber på grunn av en anbefaling fra en venn. Da vennens skrått av atmosfæren i bedriften og arbeidet der, bestemte Erkka seg for å søke selv. Som student i skogbransjen hadde hun en god forståelse av bransjen allerede, men sommerens arbeidsoppgaver ga henne et mer praktisk perspektiv og dypere kunnskaper.

Hun anbefaler PrimaTimber som sommerjobb for alle som er interessert i skogbransjen: - Det lønner seg å bli med med en frisk og åpen innstilling, slik at man får gjøre så mye som mulig. Evnen til å ta initiativ og ansvar er et stort pluss.



Planene styrer gjennomføringen

Investeringer: Strategien ut i praksis – fra planer til gjennomføring

I løpet av året gikk vi over fra planer til praktisk gjennomføring ved å satse på forberedelse og iverksetting av de fremtidige investeringene. Investeringsprogrammet vårt går frem som planlagt og innenfor tidsplanen, og det styrker den langsiktige gjennomføringen av strategien og legger grunnlag for bærekraftig vekst. De pågående prosjektene bidrar til bærekraft og hjelper oss med å tilpasse oss etter markedsendringer, nye produkter og skiftende kundebehov.

Miljø Miljøansvar og grønt skifte som en del av prosessutviklingen

I løpet av året fortsatte vi vårt grønne skifte i tett samarbeid med våre interessegrupper. Et sentralt utviklingsprosjekt var å forbedre luftrenseprosessene i produksjonsanleggene i samarbeid med myndighetene og eksperter. I året som kommer vil vi fortsette vårt målrettede arbeid for å redusere miljøpåvirkningen og utvikle teknologien.

Sikkerhet: Fortsetter sterkt også i året som kommer

Et trygt arbeidsmiljø er primært viktig for oss. I løpet av det siste året har vi tatt i bruk elektroniske verktøy for rapportering av sikkerhetsobservasjoner og sikkerhetsrunder. Disse nye rutinene har blitt godt mottatt i produksjonsanleggene, og ved hjelp av dem er det identifisert flere utviklingsområder som har ført til konkrete forbedringer i sikkerheten. En kontinuerlig forbedring av sikkerheten på arbeidsplassen er også et sentralt mål for oss i det neste året.

Vedlikehold: Mot kunnskapsbasert ledelse

Vedlikehold er en sentral del av virksomheten vår, og i det siste året har vi gjort betydelige fremskritt i implementeringen av vedlikeholdsprogramvaren. Rapportene som genereres av programvaren har vært et viktig verktøy i oppfølgingen av produksjonsmaskinenes stand og vedlikeholdskostnader. Rapportene gjør det mulig for oss å identifisere avvik i tide og planlegge vedlikeholdstiltak på en proaktiv måte. Vi fortsetter også med implementeringen av programvaren og utviklingen av rapporteringen til neste år.

Gjennomføringen av investeringsprogrammet vårt går som planlagt, og jeg har stor tillit til kompetansen i organisasjonen vår. Vi har kompetanse og viljen til å realisere investeringene som planlagt, møte markedsendringer og utnytte de mulighetene som følger med disse. Jeg vil gjerne takke alle våre ansatte og samarbeidspartnere for deres verdifulle bidrag og sterke engasjement for konsernets suksess. Resultatene vi oppnår sammen danner et solid grunnlag for fremtidig utvikling.

Sami Lehtoranta
Teknisk sjef





Et år med sikkerhet og effektivitet

2024 var et ekstra travelt år for konsernets IKT-funksjoner på grunn av oppkjøpene som ble gjennomført. Teamet vårt jobbet hardt med både integreringen av PDM og avviklingen av Exsane. Vi klarte å nå målene våre innenfor tidsplanen, og vi gir en stor takk til alle som var med oss.

Informasjonssikkerhet er og forblir et sentralt fokusområde for oss. Vi styrker informasjonssikkerheten vår kontinuerlig for å sikre at systemene og dataene våre er beskyttet. Dette arbeidet er kritisk og har gjort det mulig for oss å opprettholde et høyt sikkerhetsnivå.

Det nye treinnkjøpssystemet, som ble innført høsten 2024, har forbedret effektiviteten og nøyaktigheten i prosessene våre betydelig. Det nye systemet vil bidra til bedre styring av forsyningskjeden og optimalisering av ressursbruken.

Det er lagt vekt på utviklingen av rapporteringen i tråd med strategien vår. Vi har implementert nye verktøy som gir mulighet for mer sanntids og visuell rapportering. Denne utviklingen gir bedre beslutningsstøtte og gjør det mulig å ta bedre strategiske valg.

Utviklingen og utvidelsen av Ponniste-systemet fortsetter. De nye funksjonene ble igjen implementert i flere enheter, og vi vil også fortsette denne utviklingen i årene som kommer.

I 2024 gjorde vi betydelige forbedringer i håndteringen av terminaler. Vi har tatt i bruk et nytt administrasjonsmiljø som har forbedret sikkerheten på utstyret vårt. Samtidig

kan vi sikre at alle har tilgang til utstyr som fungerer og holder en høy kvalitet på en bedre måte.

Vi fortsetter med utviklingsarbeidet for et sikrere forretningsmiljø i henhold til den beste praksis, samtidig som vi tar hensyn til kundenes krav og EUs reguleringer. Vårt mål er å gjøre det mulig for alle å arbeide på en funksjonell og trygg måte. I fremtiden vil vi helt sikkert møte nye utfordringer når det gjelder informasjonssikkerhet, men vi er klare til å møte disse. Den teknologiske utviklingen medfører både muligheter og risikoer, og vi må hele tiden oppdatere og forbedre sikkerhetsrutinene våre for å holde oss oppdatert. Samarbeid med kunder og interessenter er nøkkelen for å overvinne disse utfordringene.

Jeg vil gjerne takke IKT-teamet og alle i konsernet for samarbeidet. Sammen er vi bedre, og dette året har vært et utmerket eksempel på hva vi kan oppnå med en felles innsats!

Ilona Rannikko
IKT-sjef





Økonomisjefens gjennomgang

Vekstsprang mot målet

livari Mononen-konsernet har som mål å vokse til en størrelseskategori på over 150 millioner euro i løpet av dette tiåret. Vår vekststrategi er basert på både oppkjøp og organisk vekst.

Det største vekstspranget i regnskapsåret ble gjennomført i første kvartal ved at det irske selskapet PDM Timber Treatment Limited ble en del av konsernet gjennom en aksjehandel med Saint-Gobain Group. Dette oppkjøpet kombinert med en moderat organisk vekst økte konsernets omsetning fra fjorårets 83 millioner til 105 millioner euro – noe som dekker omtrent en tredjedel av vår reise mot målet på 150 millioner.

Konsernets vekst gikk ikke på bekostning av lønnsomheten, men tvert imot. Konsernets driftsresultat økte med 61 % fra 4,2 til 9,4 millioner euro, mens driftsresultatprosenten økte fra 5,0 til 8,9 %. Det som er bemerkelsesverdig, er at den relative lønnsomheten forbedret seg i begge forretningsområdene, til tross for nedgangen i byggebransjen. Avkastning på egenkapitalen økte til 23,8 % (10,5 % i 2023).

Konsernets balanse økte med 30 millioner euro sammenlignet med året før, og endte på 88 millioner euro. Forklaringen på veksten er at vi avsluttet Exsanes servicevirksomhet med sin lette balanse i november i 2023 og erstattet den med PDMs brukskapitalbindende produksjonsvirksomhet fra mars måned. I tillegg økte betydelige innkjøpspartier av råtre helt i slutten av året balansen med 9 prosent og presset konsernets egenkapitalprosent midlertidig ned til det eksepsjonelt lave nivået på 36 prosent. Investeringene i regnskapsåret utgjorde over 13 millioner euro, hvorav omtrent halvparten ble dekt av virksomhetens kontantstrøm.

Konsernet hadde i gjennomsnitt 191 ansatte i regnskapsperioden. Antallet ansatte ble noe redusert på grunn av at servicevirksomheten i Exsane, som ble solgt i sammenligningsperioden, krevde mer arbeidskraft enn produksjonsvirksomheten som ble kjøpt opp. Konsernets sykefraværspersent gikk noe ned og endte på 4,2 %.

De ansattes trivsel er konsernets strategiske mål. Konsernet støtter fritidsmulighetene til de ansatte på en allsidig måte. De ansattes kompetanse utvikles gjennom case-gruppearbeid knyttet til selskapets virksomhet, som arrangeres gjennom livari Mononen Academy for de ansatte i ulike deler av konsernets organisasjon. I begynnelsen av juni arrangerte vi også Summer Summit-arrangementet på konsernnivå for andre gang, der vi samlet medarbeidere fra fem forskjellige land til et besøk i Hamar for å se nærmere på konsernets strategi og styrke fellesskapet.

I regnskapsåret 2025 har vi som mål å oppnå en omsetning på mellom 120 og 130 millioner euro. Etterspørsels-situasjonen i virksomhetene er god og til dels klart bedre enn i fjor. I tillegg skaper de utførte omstruktureringene og mulighetene for omstrukturering forutsetninger for at vi kan nå målene våre – og det raskt. For min del vil jeg takke våre medarbeidere for en god innsats i 2024 og ønske dere lykke til i det nye vekståret 2025.

Simo Saastamoinen
HR- og økonomisjef



Konsernregnskap og nøkkeltall

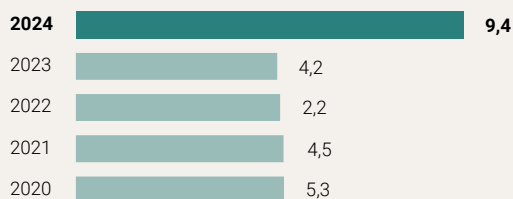
Omsetning

Mill. euro



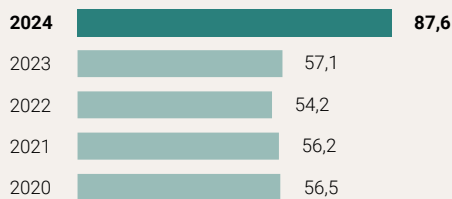
Driftsresultat, EBIT

Mill. euro



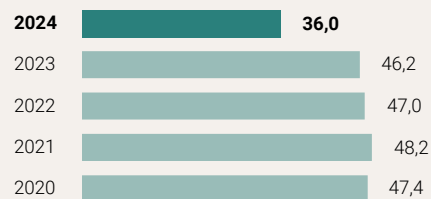
Balanse

Mill. euro



Egenkapitalandel

I prosent



IIVARI MONONEN GROUP, RESULTATBEREGNING		2024	2023
Omsetning		105 281 661	82 947 541
Endringer i lagerbeholdninger av ferdige og uferdige produkter	4 510 613	458 138	
Andre driftsinntekter	49 909	736 772	
Materialer og tjenester	-67 150 314	-46 818 751	
Personalkostnader	-12 256 070	-11 595 481	
Av- og nedskrivninger	479 773	-2 253 560	
Andre driftskostnader	-21 549 814	-19 290 167	
Driftsresultat		9 365 758	4 184 491
Finansielle inntekter og utgifter	-1 546 835	-1 250 108	
Resultat før regnskapsoppgjørets overføringer og skatt		7 818 922	2 934 384
Regnskapsoppgjørets overføringer	-16 261	-6 707	
Inntektsskatter	-895 426	-213 982	
PERIODENS RESULTAT		6 907 236	2 713 695

BALANSE, EIENDELER		2024	2023
Immaterielle eiendeler	4 375 928	5 279 122	
Materielle eiendeler	19 917 957	11 281 777	
Investeringer	35 622	35 622	
Varige driftsmidler	24 329 507	16 596 522	
Omløpsmidler	39 004 727	24 191 238	
Langsiktige fordringer	120 000	120 000	
Kortsiktig fordringer	21 298 208	16 131 376	
Kontanter og bankinnskudd	2 835 515	87 008	
Omløpsmidler	63 258 451	40 529 622	
EIENDELER	87 587 957	57 126 144	

BALANSE, EGENKAPITAL OG GJELD		2024	2023
Aksjekapital	70 000	70 000	
Resultat fra tidligere regnskapsår	24 569 595	23 605 544	
Periodens resultat	6 907 236	2 713 695	
Egenkapital	31 546 830	26 389 239	
Årsregnskapsoverføringer	36 914	21359	
Avsetninger	2 165 000	0	
Langsiktig gjeld	4 582 950	8 203 996	
Kortsiktig gjeld	49 256 262	22 511 550	
Fremmedkapital	53 839 212	30 715 546	
GJELD OG EGENKAPITAL	87 587 957	57 126 144	

Styre og ledelse 2024

Lederteam



Ari Mononen

Administrerende direktør
livari Mononen-konsernet



Simo Saastamoinen

HR- og økonomisjef
livari Mononen-konsernet



Sami Lehtoranta

Teknisk sjef
livari Mononen-konsernet



Ilona Rannikko

IKT-direktør
livari Mononen-konsernet



Janne Monni

Administrerende direktør
Scanpole



Pekka Mononen

Forretningsdirektør Scan-
pole



Tommi Mononen

Skogsdirektør Scanpole



Joni Nousiainen

Administrerende direktør
PrimaTimber

Styre

Ari Mononen, styreleder
Aino Mononen
Arvi Mononen
Dana Mononen

Ilkka Mononen
Juha Mononen
Lasse Mononen
Tommi Mononen

Styrene i Scanpole Oy og PrimaTimber

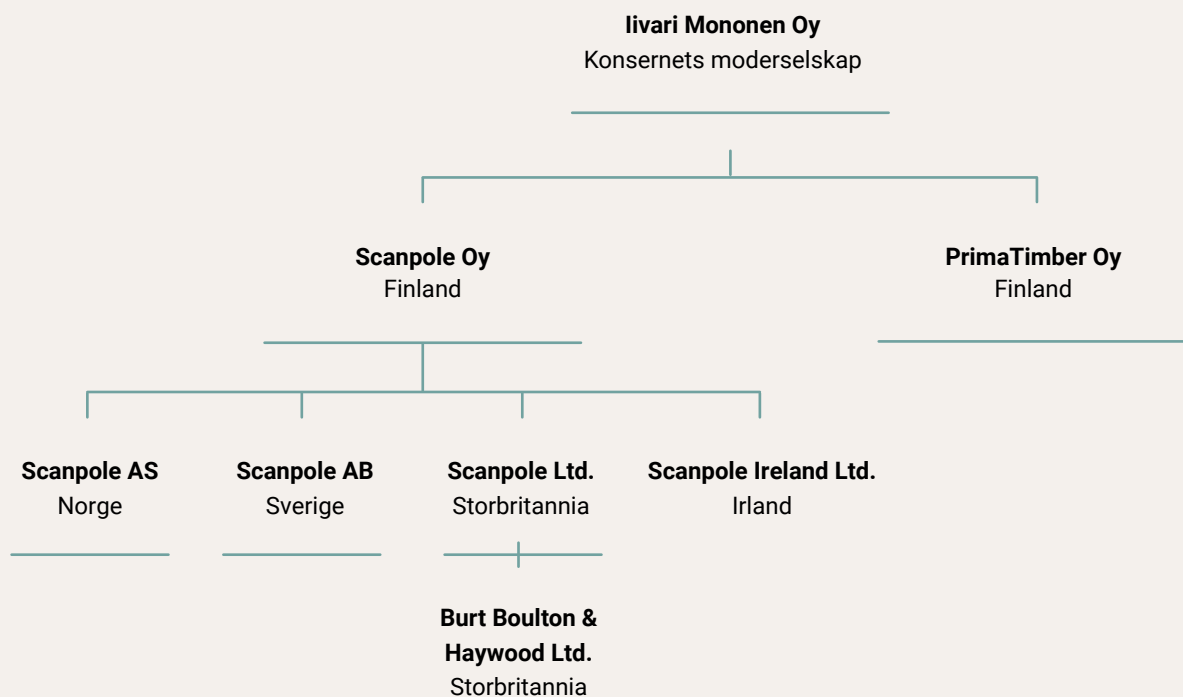
Ari Mononen, styreformann
Vesa Korpimies
Arvi Mononen

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 nesten 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.
 Scanpole-konsernets engelske datterselskap Scanpole Ltd. eier stolpeprodusenten Burt Boulton & Haywood Ltd.



IIVARI MONONEN

Iivari Mononen Oy

Länsikatu 15

80110 Joensuu

+358 20 733 0500

www.iivarimononen.fi

[f](https://www.facebook.com/iivarimononen) /iivarimononen

[in](https://www.linkedin.com/company/iivari-mononen-oy) /company/iivari-mononen-oy

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 Fornborgsväg 14
436 42 Askim
Sverige
+46 771 444 040

Scanpole Irland Ltd

Oldmilltown, Kill
Co. Kildare
W91 FY96
Irland
+353 45 877 165

[f](https://www.facebook.com/scanpole) /scanpole

[f](https://www.facebook.com/scanpolefencing) /scanpolefencing

[in](https://www.linkedin.com/company/scanpole) /company/scanpole

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

PrimaTimber Oy

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

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

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

[f](https://www.facebook.com/primatimber) /primatimber

[in](https://www.linkedin.com/company/primatimber) /company/primatimber