

This is a self-archived version of an original article. This version may differ from the original in pagination and typographic details.

Author(s): Karvonen, Lauri

Title: Kasvua, läpimurtoja ja kriisejä

Year: 2015

Version: Published version

Copyright: © Kirjoittajat ja Mikko Kaloisen Säätiö

Rights: In Copyright

Rights url: <http://rightsstatements.org/page/InC/1.0/?language=en>

Please cite the original version:

Karvonen, L. (2015). Kasvua, läpimurtoja ja kriisejä. In J. Wilmi (Ed.), *Kun toimeen tartutaan : tukiin tie lautatavaraksi - metsästä maailmalle : Oy Mikko Kaloisen puutavaraliikkeen historia* (pp. 91-114). Mikko Kaloisen Säätiö. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-93-5343-9>

Kasvua, läpimurtoja ja kriisejä

Suomalaisen sahateollisuuden perinteet ovat erittäin pitkät. Ruotsin vallan aikaan 1700-luvulla metsäteollisuuden tuotteiden, tervan ja puutavaran vienti Suomesta tapahtui pääasiassa keskitetysti Tukholman kautta, ja jo tuolloin tärkeimmät markkina-alueet olivat – samoin kuin Mikko Kaloisella – sen aikaiset merenkulkumahdit Britannia, Hollanti ja Ranska. Pääosa suomalaisen sahatavaran tuotannosta oli vielä pitkään 1800-luvulle käsisahausta, eivätkä koko Suomen tuotantomäärät olleet myöhempään aikaan suhteutettuna suuria. Esimerkiksi Oy Mikko Kaloisen sahan tuotanto 1970-luvun puolivälissä vastasi koko Suomen sahatavaranvientiä 200 vuotta aiemmin.¹

Artikkelin ensimmäinen osio tarkastelee Kaloisen sahaustoiminnan kasvua. Samalla Oy Mikko Kaloisen toimintaa verrataan suomalaisen sahateollisuuden yleiseen kehitykseen ja alalla vaikuttaneisiin suhdanteisiin. Sahausliiketoiminnalle raaka-aineen hankinta ja sahatavaran myynti sekä näiden hinnoittelu muodostavat ”raamit”, joiden puitteissa tuotannollinen liiketoiminta pyörii. Tätä siirrytään käsittelemään toisessa osiossa, joka tarkastelee puun hankintaa ja sahatavaran myyntiä. Tuotantomäärien kasvaminen ei ollut ainoa sahausteollisuudessa ja Kaloisella näkyneet piirre 1900-luvun aikana. Viimeisessä kappaleessa arvioidaankin tuotannollisen toiminnan tehostumista ja investointeja, mutta tarkastellaan myös Oy Mikko Kaloisen liiketoiminnan kannattavuutta.

Suhdanteet siivittivät sahausta

Suomalaista sahateollisuutta vauhditti 1800-luvun lopulla Euroopan ripeä kaupungistuminen ja teollistuminen. Tuolloin sahateollisuus oli maamme nopeimmin kasvava ala ja lautojen ja lankkujen vienti ulkomaille kytki köyhän ja syrjäisen Suomen taloudellisesti vankasti Länsi-Eurooppaan.² Metsien omistus

¹ Ahvenainen 1984, s. 435; Liitetaulu IV. Tuotantomäärät: Lehtonen, s. 38–39; ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö.

² Suomalaista sahateollisuutta käsittelevät teokset, kuten Ahvenainen, Jorma (1984), Suomen sahateollisuuden historia sekä Kuisma, Markku (2011) Saha, paneutuvat erityisesti vanhempaan sahateollisuuden historiaan. 1900-luvun sahateollisuutta käsitellään enemmän esim. sarjassa, Metsäteollisuuden maa 1–5, toim. Markku Kuisma (1993, 2006–2008).

oli Suomessa, toisin kuin monessa muussa Euroopan maassa, jakautunut melko tasaisesti, jolloin lukuisat talonpojat pystyivät hankkimaan lisätuloja metsätöistä sekä perustamalla pieniä sahoja.³ Vaikka 1800-luvun lopulla Suomen metsävarat houkuttelivat ulkomaalaisia yrittäjiä (esim. Gutzeit Norjasta), oli suurin osa sahojen perustajista suomalaisia. Mikko Kaloisen ensimmäisen sahan perustaminen vuonna 1907 ja myös hänen isänsä aiemmin aloittama sahaustoiminta, edustivatkin tyypillistä suomalaista talonpoikaissaahausta 1800- ja 1900-lukujen vaihteessa, kuten kirjan alkupuolelta olemme lukeneet.

Verrattuna moneen muuhun teollisuudenalaan, ei sahaustoiminta vaatinut ylitsepääsemätöntä teknistä tietämystä tai ulkomaisia osaajia.⁴ Kaloinen aloitti sahaustoiminnan hyvään aikaan, sillä Euroopan taloudessa vaikuttanut korkeasuhdanne jatkui aina maailmansodan syttymiseen saakka 1914. Saha-tavaran vienti Suomesta kasvoi ja vientihinnat olivat tuolloin hyvät. Ensimmäisen maailmansodan syttyessä Suomen vienti länteen tyrehtyi lähes täysin, mikä näkyi myös Kaloisen liiketoiminnassa. Venäjän lisääntynyt sotatarvikekysyntä avasi kuitenkin markkinat myös Kaloiselle ja sai hänet käynnistämään ammuslaatikkotuotannon Hämeenlinnassa.⁵

Ensimmäisen maailmansodan puhkeaminen vuonna 1914 ja saksalaisten julistama kauppasaarto pysäyttivät puutavaran kuljetukset Suomesta länsimarkkinoille täysin.⁶ Myös Mikko Kaloiselle tämä ehti hetkeksi aiheuttaa huolia sahaustoiminnan sopeuttamisesta. Keravan Puuteollisuus Oy:ltä tullut tilaus kuitenkin muutti tilanteen. Venäjällä maailmansota aiheutti kysyntää sotatarvikkeista, ja Kaloinen pääsi mukaan tuottoisaan ammuslaatikkoliiketoimintaan, mikä jatkui aina vuoteen 1917 asti. Ammuslaatikoista saatu hinta oli hyvä, minkä lisäksi yhtiö kävi maailmansodan aikana tuottoisaa halkokauppaa Hämeenlinnaan. Vaikka tuotantokustannukset nousivat sodan aikana, yrityksen velkaisuus väheni selvästi.⁷

Sodan siirtyminen Suomeen aiheutti kuitenkin talouteemme

³ Häggman 2006, s. 62.

⁴ Ahvenainen 1984, s. 434.

⁵ Kaloinen & Kaloinen 1994.

⁶ Ahvenainen 1984, s. 309.

⁷ Kaloinen & Kaloinen 1994.

huomattavan shokin: sisällissodan, nälän, valtaisan inflaation ja suurtyöttömyyden. Sahaustoiminta lakkasi täysin myös Tuuloksessa. Kaloisen toiminta kuitenkin vakiintui ja kasvoi selvästi 1920-luvun nousukauden aikana.

Merkittävimmin Suomen sahateollisuutta koetteli sotien välisenä aikana 1930-luvun alussa pula-aika. Kaloisenkin sahaustoimintaa vähennettiin huomattavasti, mutta kuten sahalla tuolloin työskennellyt Kalle Peltonen muistelee, Kaloinen teki huomattavia metsähankintoja viimeisimpinä pulavuosina 1933–1934.⁸ Laskukauden jälkeen ulkomainen hinta nousi selvästi ja sahaustoiminta jatkui hyvänä 1930-luvun aikana.⁹ Vaikka vuosien 1927 ja 1933 välillä sahojen määrä Suomessa väheni neljänneksellä ja Neuvostoliiton voimakas mukaantulo sahatavaramarkkinoille 1930-luvulla lisäsi kilpailua, selvisivät Mikko Kaloisen sahat tästä ajasta hyvin.¹⁰

Kuten suomalaisen sahatavaran vienti yleisesti, suuntautui myös Mikko Kaloisen harjoittama ulkomaanvientä toisen maailmansodan aikana erityisesti Saksaan.¹¹ Sodan jälkeisten alueuovutusten seurauksena Suomi menetti noin kymmenen prosenttia vientisahakapasiteetistaan.¹² Lisäksi sodan aikainen ja jälkeinen tiukka säännöstely vaikeutti investointeja myös Mikko Kaloisen sahoilla. 1940-luvun lopulla Suomen sahateollisuuden vientiä nopeutti aktiivinen valuuttakurssipolitiikka, mikä näkyi useina markan devalvoitena sotaa seuranneina vuosina. Devalvoitetta seurasi melko säännöllisesti uudestaan jälleen 1957 ja 1967.¹³ Tuolloin valuuttakurssipolitiikka heijastui, Kimmo Kaloisen kuvaamalla tavalla erityisesti ulkomaanviennistä perillä olleen yrityksen johtohenkilön Aimo Kaloisen ajatuksiin:

*”Kun radiosta kuulu, että Suomen Pankki lupaa devalvoida, niin isän kasvoille levis sellanen leveä hymy.”*¹⁴

Sahaustoiminta Suomessa on ollut aina erittäin syklistä, ”hurjaa vuoristorataa”.¹⁵ Kysynnän suurista vaihteluista johtuen eri-

⁸ SKSÄ: Kalle Peltonen.

⁹ SKSÄ: Kimmo Kaloinen.

¹⁰ Ahvenainen 1984, s. 435.

¹¹ ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö. Asiakirja: 11.1.1944 Mikko Kaloinen.

¹² Ahvenainen 1984.

¹³ Devalvoineista ja metsäteollisuuden suhtautumisesta niihin, ks. Jensen-Eriksen 2007, s. 76–86.

¹⁴ Kimmo Kaloisen haastattelu.

¹⁵ Sama.



Kettulan sahan höyläämö ja kamarikuivaamot. Aikaisemmin rakennuksessa oli toiminut lämpövoimala. 1960-luvulla puutavaraa kuivattiin monin eri tavoin: kamarikuivaamoissa, tapuleissa sekä sahojen laivauksen yhteiskuivaamolla Paraisilla.

tyisesti puun ostot, tuotantomäärät, erilaiset investoinnit sekä rekrytoinnit sahallä tuli pyrkiä ajoittamaan oikein. Vaikuttaa siltä, että Mikko Kaloisella oli hyvää kaukonäköisyyttä kysynnän ennakointiin ja tuotantomäärien sopeuttamiseen. Myös sahanhoitajana toiminut Keijo Mäkipää kuvaa sahausliiketoiminnan olleen jatkuvasti tarkkaa tasapainottelua, mikä vaati toiminnan ja tuotantomäärien ennakointia. Hyvien suhdanteiden aikaan saha saattoi määrittää myyntiehtoja ja hintoja ja sahallä pyrittiin tuottamaan sahatavaralaatuja, joista yritys sai parhaan katteen. Heikompien suhdanteiden aikana asiakkaat puolestaan pääsivät vaikuttamaan tarkasti, millaista laatua he ostivat.¹⁶

Merkittävin sotien jälkeinen sahateollisuuden käänne koettiin Suomessa Korean suhdanteena 1950-luvun alussa. Suhdannousun taustalla oli pelko Korean niemimaalla käydyin sodan leviämisestä kolmanneksi maailmansodaksi. Spekulointi johti siihen, että metsäteollisuus luonnollisesti halusi turvata maailmanlaajuisesti raaka-aineiden riittävyyden, mikä puolestaan nosti puun hinnan lyhyessä ajassa moninkertaiseksi myös Suomessa. Erityisesti nousi kuitupuun hinta, mutta vaikutukset

¹⁶ Keijo Mäkipään haastattelu.



Oy Mikko Kaloinen perusti uuden sahan Teurojärven rantaan vuonna 1946. Sen rakentamisesta vastasi sahanhoitaja Otto Mäkipää. Sahan tuotanto oli merkittävää 1950-luvun lopulle saakka. Sahan koneet joutuivat seisomaan lähes tyystin 1960-luvulla heikon kysynnän vuoksi. Viennin lähtiessä todelliseen nousuun vuonna 1973 alettiin Teurolla sahata pikkutukkeja ja tapulit kasvoivat jälleen.

näkyivät myös tukkien ja sahatavaran hinnan nousuna. Metsäteollisuuden piristysruiske näkyi välittömästi Oy Mikko Kaloinen toiminnassa. Tuotantomäärät kasvoivat vuonna 1950 huipulukemiin. Tilanne kuitenkin normalisoitui pian, ja vastaavat tuotantomäärät saavutettiin seuraavan kerran vasta vuosikymmenen lopulla. Korean suhdanne näkyi laajemminkin sahojen toiminnassa: palkat nousivat ja pankit alkoivat myöntää lainoitusta helpommin.¹⁷

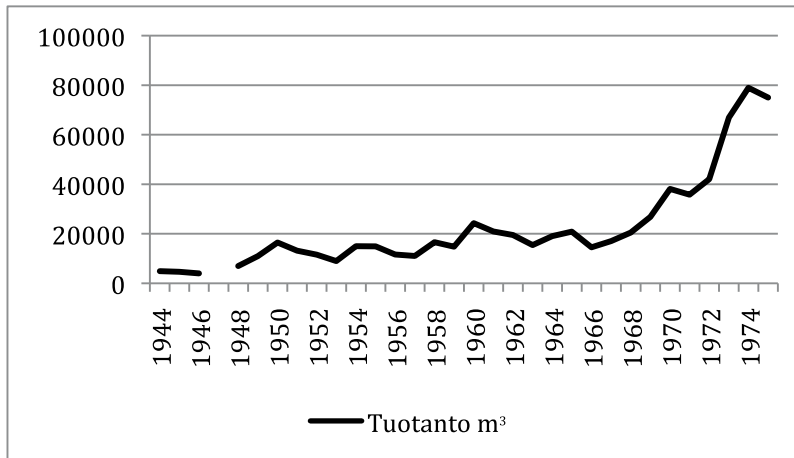
Kaloisten sahoilla suhdanteiden muutoksia seurattiin jatkuvasti ja toimintaa pyrittiin aina sopeuttamaan tilanteen vaati-
malla tavalla.¹⁸ Esimerkiksi 30.8.1973 sahalla todettiin vuoden olleen "läpimurtovuosi ja kuinka tuotantokäyrä oli noussut vuo-

¹⁷ Ahvenainen 1984, s. 407–409.

¹⁸ Keijo Mäkipään haastattelu; UPM-ark., Mikko Kaloinen Oy:n arkisto. Oy Mikko Kaloinen yleiskatsaukset 1961–1973.

KUVIO 1. Tuotantomäärät Kettulan sahalla 1944–1975

Lähde: Lehtonen, s. 38–39; ELKA, Vuositilastot.



desta 1966 lähtien lähes suoraan ylöspäin”. Yrityksessä arvioitiin jopa, että ”suhdannehuippu on saavutettu”, kuten Kari Kaloinen mainitsi Hämeen Sanomille.¹⁹ Vuotta 1973 olivat kuitenkin edeltäneet huomattavasti vaikeammat vaiheet 1960-luvun aikana. Kari Kaloinen mukaan sahan myymistä harkittiin jopa vuonna 1966, sillä kysyntä oli ollut monena peräkkäisenä vuonna selvästi laskevaa.²⁰ Tästä kerrotaan lisää kirjan loppupuolella.

Mikko Kaloinen ensimmäisellä sahalla tuotantomäärät olivat pieniä. Alkuvuosina sahausmäärät ylsivät vuodessa 100–200 standartiin, nousten noin 600–700 standartiin vuonna 1915.²¹ Tuotantomäärät kasvoivat valtavasti 1920-luvulla, jolloin ne lähes nelinkertaistuivat. Seuraavalla vuosikymmenellä, 1933–34 Kettulan vuotuinen sahausmäärä oli miljoona kuutiojalkaa, ja 1970-luvun puolivälissä määrä oli kasvanut noin kolmeen miljoonaan kuutiojalkaan (n. 85 000 kiintokuutiometriä).²²

Ennen sotaa ja sodan jälkeen (1917 ja 1922) Kettulan sahalle ostettiin vuodessa noin 6 000–8 000 runkoa tukkeja ja vuonna 1925 määrä oli kasvanut jo yli 15 000 runkoon vuodessa.²³ Vuonna 1927 Mikko Kaloinen kirjoitti tilikirjaansa, kuinka yh-

¹⁹ *HäSa* 30.8.1973.

²⁰ Kari Kaloinen haastattelu.

²¹ Kaloinen Mikko, *Muistikirjan muistelmät*. HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Arvoisa juhlayleisö 1958.

²² SKSA: Kalle Peltonen.

²³ HMA, MKA. Pääkirja 1917–1927.

teensä saha käytti 28 782 runkoa, eli 293 978 kuutiojalkaa, mikä teki 1069 standarttia.²⁴ Kolmekymmentä vuotta myöhemmin, vuoden 1957 aikana, tukkeja kulki sahan läpi 105 400 kappaletta.²⁵ Tuotantomäärien kasvua sekä tuotannon tehostumista havainnollistaa hyvin myös se, kuinka esimerkiksi vuonna 1962 sahan kuorimon kone suunniteltiin uudistettavaksi sellaiseksi, että sen läpi kulkisi kahdeksan tunnin vuoron aikana 1200–1400 tukkia.

Sotien jälkeen tuotannon kasvu hidastui selvästi koko sahateollisuudessa. Metsäteollisuudessa sotien jälkeiset vuosikymmenet eivät olleet sahateollisuuden, vaan massa- ja paperiteollisuuden nousukautta. Tätä kuvaa hyvin koko Suomen sahateollisuuden kapasiteetin erittäin maltillinen kasvu 1930-luvun lopun noin 7,5 miljoonasta kuutiometrillä vuoden 1970 hie-man yli 9 miljoonaan kuutiometriin.²⁶ Tuotantomäärien kasvua kuitenkin tapahtui Oy Mikko Kaloisella, erityisesti 1960-luvun lopulla ja 1970-luvun alkupuolella, jolloin ulkomaanvienti alkoi jälleen vetää paremmin. Tuolloin sahausmääriä pystyttiin lisäämään monilla teknisillä uudistuksilla, mutta myös siirtymällä pysyvästi kaksivuorotyöhön vuonna 1969.²⁷

Tuotantomäärien kasvu oli Mikko Kaloisen sahoilla pitkäaikainen prosessi. Sahojen tekniikkaan tehtyjen parannusten myötä kapasiteettia ja tuotantomääriä pystyttiin kasvattamaan edellisiin vuosiin verrattuna muutamia kymmeniä prosentteja.²⁸ Tuotantomääriä tarkasteltaessa on hyvä muistaa tuotantokapasiteetin ja todellisen tuotannon ero. Esimerkiksi vuonna 1946 Oy Mikko Kaloisen tuotantokapasiteetiksi arvioitiin 3 000 standarttia, mutta saman vuoden alussa arvioitiin, että vuoden aikana tullaan tuottamaan 1 150 standarttia.²⁹

Paikallinen raaka-aine määrittä sahattavat puulajit. Mikko Kaloisen sahojen tuotanto oli pääasiallisesti havupuuta, eikä esimerkiksi koivua sahattu vuosittain 1940-luvun lopulla ollen-

²⁴ Sama.

²⁵ ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö. Asiakirja: Ilmoitus sahateollisuuden tilaa vuoden vaihteessa 1957/1958 koskevaa tilastoa varten, Oy Mikko Kaloinen.

²⁶ Ahvenainen 1984, s. 404.

²⁷ Lehtonen, s. 45, 95–96.

²⁸ Keijo Mäkipään haastattelu.

²⁹ ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö. Asiakirja: Ilmoitus sahateollisuuden tilaa vuoden vaihteessa 1945/1946 koskevaa tilastoa varten, Oy Mikko Kaloinen.

kaan.³⁰ Sahojen tuotannossa pyrittiin erikoistumaan siten, että vuonna 1963 havupuiden sahaus suoritettiin yksinomaan Kettulan sahalla ja Teurolla sahattiin koivut.³¹ Erot sahojen raameissa olivat myös seuraavina vuosina vaikuttamassa siihen, että Kettulan toiminta keskittyi kuuseen ja mäntyyn, kun taas Teurolla sahattiin erityisesti koivua, mutta myös leppää ja pikkutukkia.³²

Oy Mikko Kaloisen tuotannossa pyrittiin kehittymään teknisesti sekä kehittämään innovaatioita, kuten esimerkiksi kuorihumus, kuten kirjan alkupuolella on kerrottu. Sahatavarantuotannossa jatkuvuus näkyi myös erittäin vahvasti. Esimerkiksi ensimmäisen maailmansodan aikana aloitettu laatikkojen ja laatikkolautojen tuotanto tuli esiin vielä vuonna 1963, jolloin merkittävä osa kotimaan myyntiin päätyneestä sahatavarasta kului yhä laatikkojen raaka-aineena.³³

Puun osto ja myynti

”Silloha aidosti vielä kilpailtiin hinnoilla, ja [...] sillä, min-kälaisena yhtiötä pidettiin”³⁴

Vaikka tämä toteamus liittyy raaka-aineen hankintaan Oy Mikko Kaloisella, koskivat täysin samat tekijät myös valmiin sahatavaran myyntiä. Esimerkiksi Mikko Kaloinen mainitsi lyhyesti muistikirjassaan, kuinka puutavaran hintoihin Euroopassa vaikuttavat: *”laatu, kunto ja tavaramerkki”*. Sahateollisuuden myytävät tuotteet ovat hyvin perinteisiä, eivätkä ole vuosien mittaan muuttuneet suuresti. Tällöin kannattavuutta ei ole sahatateollisuudessa voitu suuremmin kasvattaa esimerkiksi jatkojalostuksen avulla. Liiketoiminnallisesti puun ostohinnat ja sahatavaran myyntihinnat – jotka molemmat ovat erittäin kilpailtuja – määrittävät suuresti toimialaa.³⁵ Vaikka itse kuljetus- ja sahausprosessit vaativat työvoima- ja pääomakustannuksia, joita saadaan

³⁰ ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö. Asiakirja: Ilmoitus sahatateollisuuden tilaa vuoden vaihteessa 1945/1946 koskevaa tilastoa varten, Oy Mikko Kaloinen. Myös HMA, MKA. Kansio: Tilastolomakkeita. Vuotuisesta sahausesta koivua oli 1950-luvulta 1980-luvulle yleensä vain noin yksi, kaksi prosenttia. Yksittäisinä vuosina, kuten 1953 ja 1957, koivun sahaus saattoi olla jopa 8–10 prosenttia vuotuisesta sahausmäärästä.

³¹ HMA, MKA. Kansio: Muuta 316 / Asiakirja: Tietoja Oy Mikko Kaloisen toiminnasta 1963.

³² UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973; Pertti, Saaren, Kalle Ilosen ja Kauko Mäkipään haastattelu; SKSÄ: Lauri Laine.

³³ HMA, MKA. Kansio: Muuta 316. Asiakirja: Kotimaanmyynti v. 1963; Lehtonen, s. 38–39.

³⁴ Pertti Saaren haastattelu.

³⁵ Kari Kaloisen ja Keijo Mäkipään haastattelu; Kunnas 1981, s. 67.

pienennettyä tuotantomääriä kasvatettaessa, muodostavat raaka-ainekulut noin kaksi kolmannesta lopputuotteen hinnasta.³⁶

Oy Mikko Kaloisen sahojen liiketoiminnalle ja kilpailukyvyille puusta maksettava hinta sekä raaka-aineen saatavuus olivat erittäin ratkaisevia tekijöitä. Tukit hankittiin sahalle noin 50 kilometrin säteeltä; puun osto oli hyvin organisoitua ja paikalliset ostomiehet tunsivat kokemuksesta alueen puunlaadun sekä puunmyyjät.³⁷

Mikko Kaloisen aloittaessa sahaustoimintaa hän pystyi hyödyntämään aluksi hieman Ylöskartanon metsien vuosilohkoja, mutta suurin osa puusta oli silti ostettava muilta.³⁸ Kaloisen yhtiön harjoittama puun osto oli pitkään, ainakin vielä 1960-luvulle saakka, runkokauppaa.³⁹ Tällä tavalla puutavaraa ostettaessa sovitun alarajan täyttävät puut luettiin tietyltä alueelta, minkä jälkeen päätettiin tietty hinta runkoa kohden. Voidaan väittää, ja myös kuvaukset Kaloisen harjoittamasta puukaupasta erityisesti yrityksen alkuaikoina kertovat siitä, että metsän ostaja oli kaupassa vahvempana osapuolena. Kaupanteossa Kaloisella oli käytettävissä lukuisia keinoja, kuten talon emännän kehuminen tai vaikkapa keskustelu tilan karjasta, joilla pyrittiin pääsemään sopiviin väleihin myyjän kanssa. Yksittäinen, vain ajoittain puuta myyvä viljelijä ei ollut samassa määrin perillä puukaupan kulloisestakin tilanteesta ja hintatasosta kuin ammattimaiset puun ostajat.⁴⁰ Mistään epärehellisyydestä ei kuitenkaan ollut kyse.⁴¹ Mikko Kaloinen sekä myöhemmät piirimiehet tulivat hyvin toimeen ihmisten kanssa, ja heidän hankintataitonsa olivat kohdallaan.⁴²

Ajoittain puuta hankittiin Kaloiselle myös hankintakauppana, jossa isäntä vastasi tukkien sahauksesta ja kuljetuksesta sahalle asti. Esimerkiksi tukkeja Kettulan sahalle elo- ja syyskuussa vuonna 1920 ajaneet Kustaa Laurila ja Felix Alhainen saivat maksua 25 markkaa (n. 10,10 euroa) tukilta. Kaato- ja ajokulut muodostivat kuitenkin merkittävän osan sahalle tuodun puun hinnasta. Esimerkiksi seuraavana vuonna 1921 runkokaupalla ostetun tukin

³⁶ Keijo Mäkipään haastattelu.

³⁷ Pertti, Saaren, Kalle Ilosen ja Kauko Mäkipään haastattelu; SKSÄ: Kimmo Kaloinen.

³⁸ Kimmo Kaloisen haastattelu.

³⁹ Kalle Ilosen haastattelu.

⁴⁰ Kaloinen & Kaloinen 1994. Aihetta analysoi Pakkanen & Leikola 2010, s. 72–77.

⁴¹ HMA, MKA. Pääkirja 1917–1927.

⁴² Kaloinen & Kaloinen 1994. Pertti, Saaren, Kalle Ilosen ja Kauko Mäkipään haastattelu.

hinta oli kohonnut 30 markkaan kappaleelta, minkä päälle Mikko Kaloinen joutui yleensä laskemaan kaato- ja kuljetuskuluja noin 10 markkaa tukilta, riippuen mm. leimikon etäisyydestä sahalle (40 mk vastasi noin 13,20 euroa).⁴³ Vielä 1960-luvun alussa hankitusta puusta lähes 20 prosenttia ostettiin hankintakauppana, jolloin puun myyjä vastasi runkojen toimituksesta tienvarteen.⁴⁴

Toki hintakilpailua myös eri ostajien välillä löytyi, vaikka mainitaan, että jotkut isännät möivät puuta ainoastaan Kaloiselle. Tukkien ostossa oli pitkään kyse ennen kaikkea neuvottelutaidoista, sekä ostajan että myyjän kohdalla. Harvemmin lyötiin kauppahintaa lukkoon ensimmäisellä tapaamisella, vaan kaupantekotilanteissa kului aikaa. Joskus tunteja kestävässä neuvotteluissa oli puunmyyjän lisäksi ostajia jopa kolmesta eri yhtiöstä. Ostomiehillä oli valtuudet käyttää omaa harkintaa ostotilanteessa, ja oikein hinnoitelluilla ostoilla oli erittäin tärkeä merkitys yrityksen toiminnalle.⁴⁵

Koska raakapuun hankinta oli eräs tärkeimmistä kilpailutekijöistä eri sahojen välillä, kilpailu puun hankinnasta välillä oli kovaa, ja monet laitokset pyrkivät hankkimaan lähestulkoon alueellisia monopoleja liittyen puun ostoalueisiin. Jo Mikko Kaloinen joutui kokemaan kilpailun vaikutuksen, ja Yhtyneiden Paperitehtaiden yritysosto 1970-luvulla liittyi myös oleellisesti puun ostoalueen kasvattamiseen, kilpailijan ostamiseen pois ensisijaisesti puunostomarkkinoilta.⁴⁶ Koska yritys ei joutunut suuremmin kärsimään raaka-aineen puutteesta, vaikuttaa siltä, että Oy Mikko Kaloisen sahoilla raaka-aineen hankinta oli onnistunutta.⁴⁷

Suurin osa puutavarasta hankittiin yksityisiltä metsänomistajilta, mutta hankintoja tehtiin myös valtion metsistä. Merkittävä osa valtion puunmyynnistä hoidettiin vuosittain Hämeenlinnassa hotelli Aulangolla järjestetyissä puuhuutokaupoissa. Vuoteen 1966 asti järjestetyissä huutokaupoissa myytiin harkittavaksi erityisesti sahatavaraksi kelpaavaa järeää puutava-

⁴³ HMA, MKA. Pääkirja 1917–1927.

⁴⁴ HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Metsänostotilanne 28.11.1960.

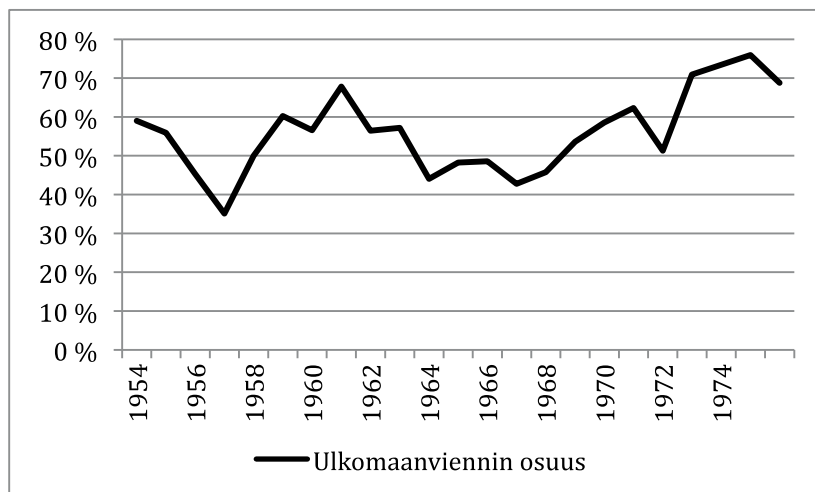
⁴⁵ Pertti, Saaren, Kalle Ilosen, Kauko Mäkipään ja Keijo Mäkipään haastattelu.

⁴⁶ Kari Kaloisen ja Vesa Kaloisen haastattelu.

⁴⁷ UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973.

KUVIO 2. Ulkomaanviennin osuus
Oy Mikko Kaloisen vuotuisesta myynnistä⁵²

Lähde: ELKA, Vuositolastot.



raa koskevia alueita. Syksyllä tapahtunut puuhuutokauppa oli perinteikäs ja merkittävä tilaisuus tavata saha- ja metsämiehiä ympäri Suomea ja saada käsitys tulevan vuoden hintatasosta.⁴⁸ Oy Mikko Kaloiselta Aulangolle lähti koko johtoryhmä, ja erityisesti tärkeässä asemassa olivat puun hankinnasta vastanneet piirimiehet. He olivat käyneet lukemassa kiinnostavien osualueiden puut etukäteen, arvioineet laadun ja puiden arvon.⁴⁹

Raaka-aineen hintakehityksen lisäksi sahalla seurattiin jatkuvasti ulkomaisen kysynnän kehittymistä ja sen perusteella annettiin omia ehdotuksia hinnoista.⁵⁰ Hinnat ja kysytyt puutaralaadut vaihtelivat vuosittain kussakin maassa, mutta varmintä oli se, että korkeimman hinnan tarjonnan kanssa päädyttiin kauppaan. *”Kun viennissä oli kova kysyntä, niin kotimaa jäi ilman. Aina nää vähän vinoilikin nää kotimaan ostajat, että ’joo joo tietenkkin kaikki kunnon tavarat menee vientiin’*”, kuten Keijo Mäkipää kuvaa korkeasuhdanteen aikaista hintakilpailua.⁵¹ Toisaalta on tärkeä muistaa, että kotimaanmarkkinoilla vallitsi

⁴⁸ Aulangon puuhuutokaupasta ks. Pakkanen & Leikola 2010, s. 68–71. Aulangon puuhuutokauppa hinnan ”aloittajana”: Keijo Mäkipään haastattelu; UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973.

⁴⁹ Keijo Mäkipään haastattelu.

⁵⁰ UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973.

⁵¹ Keijo Mäkipään haastattelu.

⁵² Osuutta rahamääräisestä myynnistä ei ole saatu selvitettyä. Mittayksikkönä on käytetty määriä, tässä tapauksessa standarteja. Sahojen valvontayhteisölle Oy Mikko Kaloisen raportoi puutavaran käytöstä myös ”oman käytön ja jalostuksen”, jota ei ole tässä huomioitu kotimaanmyyntinä. Mikäli ”oma käyttö ja jalostus” laskettaisiin kotimaanmyyntiksi, laskisi viennin osuus muutamia prosentteja.

pitkään hintasäännöstely, mikä rajoitti kilpailua kotimaassa.⁵³ Vuonna 1965 yrityksessä kiiteltiin kotimaan kiinteää myyntihin-
taa siitä, että vuoden tulos säilyi juuri ja juuri positiivisena.⁵⁴

Oy Mikko Kaloisen tuotanto suuntautui melko tasaisesti sekä ulkomaille että kotimaahan 1950-luvulta 1970-luvulle. Vaikka muutokset kotimaan ja ulkomaan kysynnässä ajoittuvat yleensä samoihin vuosiin, auttoi myynnin jakautuminen tasaisesti sekä kotimaan että ulkomaiden välillä vähentämään sahaus-
toimintaan liittyviä suhdanneriskejä.⁵⁵ Esimerkiksi 1920-luvun alkupuolella yrityksen myynti nojasi merkittävässä määrin yksittäiseen ostajaan, Keravan Puuteollisuuteen. Toisen maailmansodan jälkeisenä aikana riippuvuus yhdestä asiakkaasta ei enää ollut samalla tavoin keskeinen yhtiön toiminnalle.⁵⁶ Kuten toisen maailmansodan jälkeiset myyntiosuudet osoittavat, oli kotimaanmyynnin merkitys Oy Mikko Kaloiselle melko suurta verrattuna moniin muihin sahoihin. Voidaan nähdä, että 1960-luvun heikkoa ulkomaanmyyntiä korvasivat suuri kotimaanmyynnin osuus sekä vakaampi hintataso kotimaassa.

Kilpailu vientisopimuksista oli tiukkaa sahojen välillä. Sopimuksiin ja myyntiin ei kuitenkaan vaikuttanut ainoastaan tuotteiden hinta, vaan myös hyvät suhteet ostajiin. Molempipuolinen luottamus ja toimitusvarmuus olivat erittäin tärkeitä vientitoiminnassa. Sahan johdon tuli tuntea ostajat, ja useat agentit olivat pitkäaikaisessa liikesuhteessa Oy Mikko Kaloiseen.⁵⁷ Esimerkiksi Aimo Kaloisen aikana myyntitoiminta oli organisoitu erikseen kotimaan ja ulkomaan myyntiin, joista ensin mainitusta vastasi Erkki Taipale, jälkimmäisestä Aimo Kaloinen.

Tarkkaa ajankohtaa, jolloin Oy Mikko Kaloisen ulkomaanvienti olisi alkanut, ei ole tiedossa, mutta todennäköisesti vientiä tapahtui jo ennen ensimmäistä maailmansotaa esimerkiksi Keravan Puuteollisuuden kautta.⁵⁸ Ensimmäisen kerran Kaloi-

⁵³ UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973. Asiakirja: *Katsaus Oy Mikko Kaloisen vuoden 1969 toimintaan.*

⁵⁴ UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973. Asiakirja: *Tietoja Oy Mikko Kaloisen toiminnasta 1965.*

⁵⁵ *Kotimaan ja ulkomaankysynnän samanaikaisuudesta, Kunnas, Heikki, Suomen sahateollisuus (1965–1981), s. 51.*

⁵⁶ HMA, MKA. Pääkirja 1917–1927. UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973. Asiakirja: *Tietoja Oy Mikko Kaloisen toiminnasta 1965.*

⁵⁷ *Keijo Mäkipään ja Marja-Liisa Mäkipään haastattelu.*

⁵⁸ SKSA: *Kimmo Kaloinen.*

Vienti Keski-Eurooppaan oli tärkeää Oy Mikko Kaloisen liike-toiminnalle. Agentteja nähtiin usein sahan konttorissa neuvottelemassa tilauksista.

Kuvassa saksalainen ostaja J. H. Garrels rouvineen. Vakiintuneet suhteet ostajiin olivat tärkeitä erityisesti vaikeina vuosina.



nen möi puutavaraa omaa merkkiään käyttäen mahdollisesti jo vuonna 1920.⁵⁹ Kaloisen pitämä tilikirja, joka Kettulan osalta alkaa vuodesta 1920, kertoo, kuinka yritys oli jo 1920-luvulla erittäin riippuvainen ulkomaanviennistä. Esimerkiksi vuosina 1920–1923 myynnistä 77 prosenttia koostui ulkomaanviennistä, jota tapahtui esimerkiksi Englantiin. Liikevaihto vaihteli esimerkiksi 1920-luvun alussa peräkkäisinäkin vuosina melko runsaasti, sen mukaan kuinka suuri vientisopimus saatiin kulloinkin solmittua.⁶⁰

Länsi-Eurooppa oli tärkein markkina-alue Oy Mikko Kaloiselle. Puutavaraa vietiin erityisesti Iso-Britanniaan, Saksaan, Hollantiin, Belgiaan, Ranskaan, Ruotsiin sekä Tanskaan. Eteläisen Euroopan maista puolestaan esimerkiksi Kreikkaan ja Israeliin kohdistui ajoittain vientiä.⁶¹ Sahatavaraa päätyi jo 1950-luvulla maailman ääriin, Argentiinaan, Etelä-Afrikkaan sekä Australiaan Oy Mikko Kaloisen laivausmerkillä varustettuna.⁶² Oleellisimmat läntisen Euroopan kohdemaat säilyivät vuosikymmenten mittaan kuitenkin pitkälti samoina. Puutavaran vienti Euroopan markkinoille hoitui agenttien välityksellä ja välittäjinä toimi sekä suomalaisia että ulkomaalaisia.⁶³ Sen sijaan kaukomaihin, Lähi-itään, Egyptiin tai Irakiin kauppaa tehtiin suomalaisten kauppahuoneiden kautta.

⁵⁹ Kaloinen, Mikko, *Muistikirjan muistelmat*.

⁶⁰ HMA, MKA. *Pääkirja 1917–1927*.

⁶¹ HMA, MKA. *Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: OY PIHTA AB*.

⁶² HMA, MKA. *Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Arvoisa juhlayleisö 1958*.

⁶³ Keijo Mäkipään ja Marja-Liisa Mäkipään haastattelu; HMA, MKA. *Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Patentti ja rekisterihallitukselle 1964*.



Viennin edistäminen oli oleellinen osa ulkomaankauppaa. Irlantiin Oy Mikko Kaloinen vei runsaasti kuusta. Kuva Irlannin liike-matkalta: toinen vasemmalta monivuotinen agentti Jack Hilary, oikealla Hämeenlinnan myyntikonttorin johtaja Hugo Lapojärvi, keskellä ostaja, vasemmalla Michael Hilary.

Agentit vierailivat Kettulan sahalla useasti. He tutustuivat puu-tavaraan ja neuvottelivat hinnoista. Joskus agentteja tai heidän lapsiaan saattoi lomailla Tuuloksessa. Sahan myynnin jälkeen vuonna 1975 Aimo Kaloisen oli tärkeää tutustuttaa Yhtyneet Paperitehtaat esimerkiksi agentteihin ja ostajiin, jotta toiminta olisi jatkunut luontevasti ja suhteet ostajiin olisivat jatkuneet hyvinä.

Myyntityö vaati tiimityöskentelyä, sillä myyntierät saattoivat olla suuria, kokonaisia laivakuljetuksia. Sahan johdon tuli ilmoittaa myyntipäälliköille, mitä laatuja ja dimensioita sahan on mahdollista tarjota, tuottaa ja myydä.⁶⁴ Erityisin esimerkki tiimityöskentelystä, viennin nopeudesta sekä tuotannon tehokkuudesta on Mikko Kaloisen kertomus "nopeimmasta toimituksesta laivaan". Alkuvuodesta 1939 saha oli saanut sovittua lukuisia kauppvoja. Tavaraa oli sahattu, höylätty ja kuivattu, mutta yllättäen Kaloinen sai sähkösanoman, jossa ilmoitettiin Englan-

⁶⁴ Keijo Mäkipään haastattelu.



Kettulan saha sai uuden konttorirakennuksen vuonna 1973. Konttorista käsin hoidettiin muun muassa ulkomaanvientiin liittyviä asioita. Kari Kaloinen puhumassa uuden toimiston avajaisjuhlassa.

nista saapuvan laivan tulevan kahdeksan vuorokauden kuluttua; kuukautta aikaisemmin kuin oli sovittu. Ilmeni, ettei yrityksellä riitä varastoissa toivottua tavaraa, eikä tukkejakaan löytynyt riittävästi sahaukseen. Mikon ollessa sairaalassa päätyi hänen poikansa Jouko Kaloinen hoitamaan toimitusta. Tukit saatiin kaadettua tien varresta ja ajettua autoilla sahalle ja sahaus valmistui muutamassa vuorokaudessa. Tätä seurasi höyläys ja kuivaus, ja lopulta kahdeksantena päivänä sahattu ja höylätty puutavara oli kulkenut rautateitse Sörnäisiin ja saapui ajallaan laivaan.⁶⁵

Ulkomaanvienti hoidettiin pitkään agenttien välityksellä, mutta erityisesti Aimo Kaloisen aikana kaupallisten suhteiden ylläpitoa suoraan eurooppalaisiin ostajamaihin lisättiin, ja sitä helpotti Aimo Kaloisen hyvä kielitaito. Kimmo Kaloisen mukaan Aimo kävi *"täydestä sydämestä kauppaa saksaksi ja hollanniksi sekä englanniksi ja pystyi sanomaan kohteliaisuuksia ranskaksi ja flaamiksi."*⁶⁶ Sahatavara-agenttien vahvuutena oli valmis verkosto ostajiin.

Yrityksen kaupankäynnin jatkuvuudelle hyvien liikesuhteiden ylläpito itsenäisesti toimivien agenttien sekä lopullisten asiak-

⁶⁵ Kaloinen, Mikko, *Muistikirjan muistelmat*.

⁶⁶ Kimmo Kaloisen haastattelu.

kaiden kanssa oli hyvin tärkeää. Kirjeenvaihto kertoo muun muassa pienten liikelahjojen lähettämisestä agentille WM. Brands (Timber) Ltd:lle, joka puolestaan erittäin kohteliain sanoin toivotti menestystä Kaloisten liiketoimille.⁶⁷ Suhteiden ylläpidossa oli tärkeää agenttien tapaaminen henkilökohtaisesti. Kettulassa saksalaisagentit saattoivat päästä muun muassa kalastamaan ja saunomaan, ja liikesuhteet olivat joskus huomattavan pitkiä.⁶⁸

Myöhemmin tärkeä muutos, joka koski ulkomaanvientiä, tapahtui 1970-luvun alussa, jolloin ulkomaisia agentteja vähennettiin. Keijo ja Marja-Liisa Mäkipään mukaan tämä oli seurausta muun muassa kielitaidon parantumisesta sekä uudesta teknologiasta, telex-yhteyden saamisesta sahalle.⁶⁹ Sahan tietoliikenneyhteydet olivat 1970-luvun alussa hyvin ajanmukaiset, sillä vuonna 1973 sahan konttorissa oli käytössä ”*ulko-maisten ostajien kanssa päivittäin yhteyttä välittävä telex-laite*” sekä puhelinkeskus, joka oli varustettu ”*viidellä sisääntulolinjalla ja kolmellakymmenelläviidellä alanumerolla*”.⁷⁰ Mahdollisesti agenttien vähentämisen seurauksena myyntiprovisioiden osuus liikevaihdosta oli vain alle 0,2 prosenttia vuonna 1974.⁷¹

Kilpailu oli kovaa

Kaloisen aloittaessa sahaustoimintaa sahalle jouduttiin tekemään runsaasti investointeja ja hankintoja. Alkuvuosina esimerkiksi koneita uusittiin useaan otteeseen.⁷² Merkittäviä tuotantokapasiteettia lisääviä uudistuksia sahalla ei suoritettu 1920-luvun aikana. Mikko Kaloisen tilikirjat kertovatkin, kuinka sekä Kettulan että Kyläjoen sahojen laskennallinen arvo laski tasaisesti aina vuoden 1928 lopulle saakka. Seuraava merkittävä uudistus sahalla tehtiin vuosina 1929–1930, jolloin saha rakennettiin täysin uudestaan. Tuolloin sahan käyttöön hankitut uudet koneet ja laitteet, muun muassa kolme höyrykonetta sekä 4-raaminen saha olivat käytössä seuraavien noin 20 vuoden ajan.⁷³

⁶⁷ HMA, MKA. Kansio: Muuta 316. Asiakirja: G.W. Mackie. J.P.

⁶⁸ Keijo Mäkipään haastattelu.

⁶⁹ Keijo Mäkipään ja Marja-Liisa Mäkipään haastattelu; UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973. Asiakirja: Oy Mikko Kaloinen yleiskatsaus 1973.

⁷⁰ HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Torstaipalaveri 24.1.1974.

⁷¹ HMA, MKA. Inventaari- ja tasekirja 1946–1956; UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Inventaari- ja tasekirja 1956–1974.

⁷² HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Arvoisa juhlayleisö; Pääkirja 1917–1927.

⁷³ Sama.

Työn tuottavuus suomalaisilla sahoilla nousi 1930-luvulta 1970-luvulle jatkuvasti. Kun 1930-luvun lopulla yksi suomalainen sahatyöntekijä tuotti keskimäärin 160 m³ valmista tavaraa, oli määrä vuonna 1970 kaksinkertaistunut 320 m³:iin. Myös Oy Mikko Kaloisella tuotannon kasvattamiseen panostettiin, mikä vaati sotien jälkeen ennen kaikkea koneellistamista.

On kuitenkin huomattava, että vielä 1950-luvulla Kettulan sahaustoiminta ei ollut täysin ympärivuotista. Sahaustoiminnan keskeytyessä saattoivat työntekijät siirtyä esimerkiksi pelto töihin tai tukkimetsiin. Suursahoihin verrattuna joustava työvoiman tarjonta oli Oy Mikko Kaloisella tärkeä kilpailuvaltti. Tuuloksesta ja lähialueilta väkeä riitti tukkimetsiin ja sahalle, työvoima oli työmoraaliltaan tunnollista ja ahkeraa.⁷⁴ Tuuloslaisille saha tarjosi lisätuloja, ja työntekijät ymmärsivät hyvin toiminnan epävarmuudesta johtuvan kausiluontoisuuden sekä syklisyyden Keijo Mäkipään arvioimalla tavalla:

"Sahaustuotantomäärät oli sen verran pieniä 1950- ja 1960-luvulla, et suurin osa näistä työntekijöistä oli tämmösiä pienen maapaikan omistajia, et ne niin kun oli asennoitunu siihen, että kun ne katto ikkunasta ulos ja näki kun siihen aikaan säilytettiin järven lahdella tukkeja, ahaa no elokuussa näyttää tukit loppuvan ne arvioi itse noin karkeesti sitä, 'no sitten kerkiää talon töihin'. Eli ei siinä ollu niin kun mitään, se oli normaalia, ei niitä mitenkään lomautettu, ne sitten vaan jäi pois. Sovittiin, että sitten kun marraskuussa tai joskus kun ruvetaan sahaamaan, saadaan uusia tukkeja, niin tottahan sä tulet töihin. Niin vastaus oli, et 'juu' ja se oli siinä."

Koska sahausmäärät kasvoivat ja koneellistuivat 1960- ja 1970-lukujen vaihteessa, työ ammattimaistui huomattavasti, eikä sahaustyö toiminut enää samalla tavoin sivunelinkeinona tuuloslaisille kuin aiemmin. Työvoimapulan vallitessa kyettiin työntekijöitä sahalle kuitenkin houkuttelemaan aina Kainuun kehitysalueita myöten.⁷⁵ On kuitenkin huomattava, että esimerkiksi ATK-järjestelmiä hankittaessa sahatyö oli kasvanut huomattavasti pääomavaltaisemmaksi kuin aiemmin, jolloin ympärivuotinen toiminta oli elinehto.

⁷⁴ Esim. Kuisma (2009) painottaa "luterilaista työmoraalia" ja hyvää koulutusta.

⁷⁵ Keijo Mäkipään haastattelu.



Kettulan sahaustoiminta vilkastui ja sahalle investoitiin merkittävästi 1960- ja 1970-lukujen vaihteessa. Kuvassa sahanhoitajana Kettulassa vuonna 1969 aloittanut nuori Keijo Mäkipää, taustalla "Mikon männyt".

Uuteen sahausteknologiaan pyrittiin Mikko Kaloisella investoimaan jatkuvasti. Toisen maailmansodan aikana saha rappeutui. Vaikka saha oli käynnissä sodan aikana, *"ei juuri vuosikorjauksia voinut tehdä, koska ei ollut miehiä riittävästi, eikä myöskään tarveaineita ollut saatavissa"*.⁷⁶ Jo sotien aikana 1943–1944 tilattiin Oy Mikko Kaloiselle Karhulan 24-tuumaiset kehyssahat. Kuitenkin lopulta tilauksen jo viivästyttävä⁷⁷ varasi sotakorvausteollisuuden valtuuskunta kyseisen tilauksen sotakorvaustoimitukseen 22.3.1945.⁷⁸ Yritys kuitenkin suunnitteli uuden sahan, joka valmistui 1950. Rakennusvuosien aikana vanhaa sahaa käytettiin yksiraamiseksi supistettuna ympäri vuodet.⁷⁹

Merkittävä sodanjälkeinen investointi Kettulassa olivat vuoden 1959 lopulla suoritettut laajat korjaustyöt sahalla. Tuolloin

⁷⁶ HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Arvoisa juhlayleisö.

⁷⁷ HMA, MKA. Kansio: 315 Tilat ja Rakennukset, Asiakirja: Kirjeenvaihtoa Karhula Oy:n sahoista 1938–1944.

⁷⁸ HMA, MKA. Kansio: 315 Tilat ja Rakennukset, Asiakirja: Sahan konepaperit 1944; SKSÄ: Kimmo Kaloinen.

⁷⁹ HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Arvoisa juhlayleisö.

sahalle hankittiin uudet Karhulan koneet ja samalla sahalla laadittiin monia pienempiä korjauksia. Raamien uusiminen ei onnistunut aivan ongelmitta, sillä kun uudet koneet olivat käyneet jo jonkin aikaa, sattui molempiin koneisiin suuri konerikko, jossa kiertokanget katkesivat rikkoen samalla muun muassa raamin peruslaatan.⁸⁰ Teuron sahan avulla pystyttiin jonkin verran korvaamaan Kettulan tuotantoa korjaustöiden aikana, mutta vaikka Teuron sahaa käytettiin kahdessa vuorossa, ei tavaraa kyetty tuottamaan yhtä paljon kuin mitä myyntisopimukset velvoittivat. Tällaisessa tilanteessa yritys joutui hankkimaan täydentäviä eriä Rengossa sijainneelta Kuittilan sahalta.⁸¹ Vaikeassa tilanteessa osa tavarasta jouduttiin jopa laivaamaan liian kosteana, mikä tietysti aiheutti myöhemmin reklamaatioita.⁸²

Korjaustöiden tullessa lopullisesti päätökseen näkyivät investoinnit välittömästi, sillä tuotantomäärät kohosivat ennätysellisiksi, kuten Aimo Kaloinen mainitsi vuoden 1960 kesäjuhilla:

”Ei jäädä tänä vuonna 3 000-4 000 standartin vuosisahaukseen, vaan sahauskauden tuotanto alkaa lähennellä kuuttatuhatta standarttia”.

Tuolloin Kettulan sahalla laadituilla muutostöillä oli myös pitkäaikaisempi vaikutus yhtiön toimintaan. Ennen investointia Teuron sahan vuosittainen tuotanto oli ollut samalla tasolla Kettulan sahan kanssa.⁸³ Kun sahatavaran kysyntä väheni 1960-luvun ”sahasurman” aikana,⁸⁴ jouduttiin tuotantoa vähentämään myös Tuuloksessa. Kettulan sahan ollessa kahdesta sahasta modernimpi päädyttiin Teuron sahausmäärä vähentämään vuonna 1961 ainoastaan 21 vuorokauteen.⁸⁵ Vaikka tuotanto Teurolla oli aina vuoteen 1973 saakka lähes pysähtynyttä, on kuitenkin nähtävä, että useampi saha toi liiketoimintaan joustavuutta.⁸⁶ Kun ennätysmäisen hinnannousun seurauksena tuotannon volyyymiä haluttiin kasvattaa mahdollisimman no-

⁸⁰ HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirjat: Oy Mikko Kaloinen toimintaan haitallisesti vaikuttaneita tekijöitä 1961; Hyvät kesäjuhluvieraat.

⁸¹ HMA, MKA. Kansio: Muuta 316 Asiakirja: Kauppakirja, Myyjä: Kuittilan Saha Oy.

⁸² HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Oy Mikko Kaloinen toimintaan haitallisesti vaikuttaneita tekijöitä 1961; Keijo Mäkipään haastattelu.

⁸³ ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö.

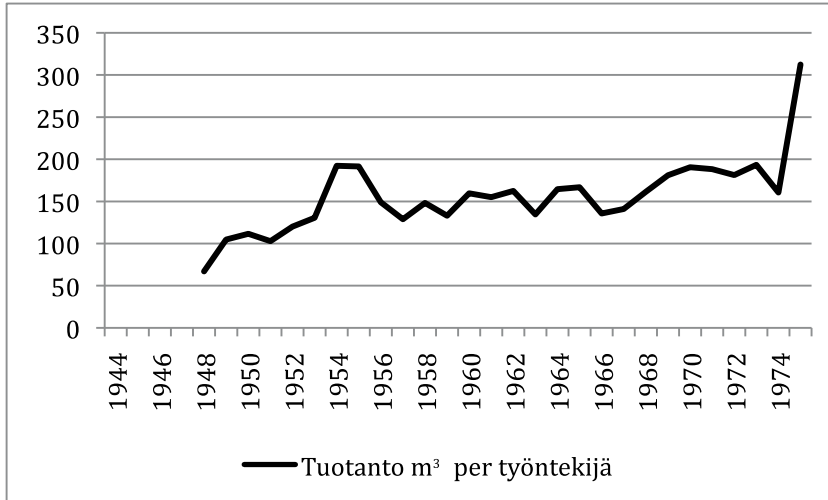
⁸⁴ Ahvenainen 1984.

⁸⁵ UPM-ark., Oy Mikko Kaloinen arkisto. Oy Mikko Kaloinen yleiskatsaukset 1961–1973, Asiakirjat: Tietoja Oy Mikko Kaloinen toiminnasta 1962–1963.

⁸⁶ ELKA, Saapuneet vuositilastot. Sahojen Valvontayhteisö.

KUVIO 3. Tuotannon tehostuminen Kettulan sahalla 1944–1975

Lähde: Lehtonen, s. 38–39.



peasti, päädyttiin – osittain Kettulan vanhan kaluston avulla – Teuron sahauksen uudelleen käynnistämiseen vuosien 1973 ja 1974 aikana.⁸⁷

Tuottavuuden kehittäminen sahalla oli välttämätöntä kilpailukyvyn ylläpitämiseksi. Tuotannon tehostumista sahoilla voidaan tarkastella muun muassa kahdesta näkökulmasta. Tuotantomäärä työntekijää kohti kuvaa sitä, paljonko valmista sahatavaraa syntyi vuodessa yhtä työntekijää kohden. Pääomaintensiteetti puolestaan kertoo paljonko koneita ja laitteita sahalla oli yhtä työntekijää kohden. Tuotantomääriä sekä käyttöomaisuutta (koneita ja laitteita) koskevat luvut ovat luotettavia, mutta työntekijöiden määrän mittaamiseen liittyy merkittävää epävarmuutta.⁸⁸ Tämän vuoksi toiminnan tehostumista kuvaavia lukuja tulee tarkastella ainoastaan suuntaa antavasti.

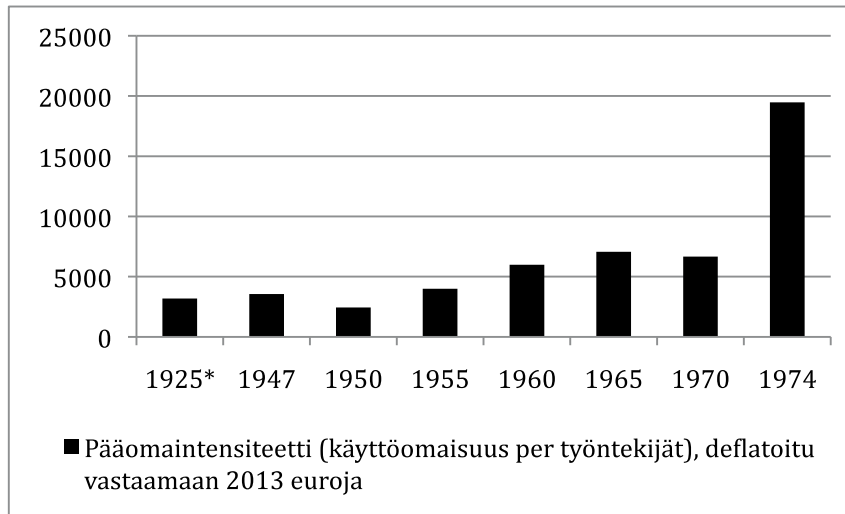
Aina 1960-luvun lopulle saakka Oy Mikko Kaloisen tuotannon tehostuminen oli hidasta. Vaikka tehostumisen kasvu noudattaa melko hyvin yleistä sahateollisuuden tuottavuuskehitystä, näyttää siltä, että sahan tuottavuus on ollut keskimääräistä selvästi

⁸⁷ UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973, Asiakirjat: Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaus 1973.

⁸⁸ Tuotantomääriä Oy Mikko Kaloisen raportoi 1940-luvulta alkaen Sahojen Valvontayhteisölle. Käyttöomaisuudesta puolestaan pidettiin kirjaa osakeyhtiön tilinpäätöksissä. Luvut työntekijöiden määristä on saatu Lehtoselta. Koska työntekijöiden määrä saattoi kuukausittain vaihdella melko paljon, sahausvuoroja saatettiin lisätä ja vähentää, tulee työntekijämäärät nähdä ainoastaan suuntaa antavina. Sen takia sahan tehokkuus ei vuosina 1970–1974 varmasti kasvanut aivan yhtä voimakkaasti kuin yllä olevat diagrammit näyttävät.

KUVIO 4. Tuotannon tehostuminen Kettulan sahalla 1920-luvulta 1970-luvulle ⁸⁹

Lähde: Oy Mikko Kaloisen inventaari ja tasekirjat 1946–1974.



heikompaa kuin suomalaisessa sahateollisuudessa keskimäärin, mikäli mittarina käytetään tuotannon määrää työntekijää kohti.

Vaikka Suomen sahateollisuudessa on aina tapahtunut tuotannon kehittämistä ja tehostamista, merkittävimmin prosessin uudistuminen ja uudenlainen ajattelutapa näkyivät 1960- ja 1970-luvulla. Tämä näkyi erityisesti toiminnan rationalisointina sekä teknistymisenä.⁹⁰ Sama kehitys on nähtävissä myös Kettulassa, jossa koko sahan historian suurimmat muutokset suoritettiin vuosikymmenen vaihteessa.⁹¹ Merkillepantavaa on kuitenkin se, että sahan uudistustyöt ajoittuivat tuolloin sopivaan aikaan; pahimmat sahasurman vuodet olivat jo takana. Toisaalta huomionarvoista on myös uudistustöiden nopeus. Mikäli muutostöiden laajuutta tarkastellaan esimerkiksi pääomaintensiteetin kautta (koneita ja laitteita per työntekijä), havaitaan, kuinka pääomaintensiteetti lähestulkoon kolminkertaistui 1970-luvun alkuvuosina.

Merkittävimpiä uudistuksia Kettulassa olivat tuolloin saha-alueen logistiikan parantaminen maansiirtotöillä ja asfaltoinnilla.

⁸⁹ Vuoden 1925 arvio on ainoastaan karkeasti suuntaa antava ja perustuu seuraaviin lukuihin. Sahan arvo oli 1920-luvun alkupuolella noin 200 000 markkaa. (Pääkirja 1917–1927). Tuolloin sahalla työskenteli noin 20 työntekijää (Lehtonen). Näiden perusteella saatu arvo on deflatoitu käyttäen vuotta 1925. HMA / Oy Mikko Kaloisen arkisto / Inventaari- ja tasekirja 1946–1956. UPM-ark. / Oy Mikko Kaloisen arkisto / Inventaari- ja tasekirja 1956–1974.

⁹⁰ Ahvenainen 1984.

⁹¹ Lehtonen; UPM-ark., Oy Mikko Kaloisen arkisto. Oy Mikko Kaloisen yleiskatsaukset 1961–1973.



Tuoretta sahatavaraa odottaa siirtämistä kuivaamoon. Vuonna 1974 valmistunut kuivaamo tehosti sahan toimintaa selvästi. Sahatavara on koottu nippuihin, joita voitiin kuljettaa trukeilla kuivaamoon ja sieltä rekkoihin.

la, sahalaitoksen parannustyöt sekä kuorimon ja tukkien lajitte-
lulaitoksen rakentaminen. Kaikki tehostamistoimenpiteet eivät
kuitenkaan vaatineet pääomaa. Esimerkiksi 1970-luvun alussa
noin kymmenen vuotta aiemmin hankitut Otso-700-raamisahat
nähtiin Kettulassa moderneina. Sahan koneista pyrittiin saa-
maan kuitenkin enemmän irti pienillä teknisillä parannuksilla.
Sahaustoiminnan tehokkuutta pyrittiin kasvattamaan myös jär-
keistämällä tuotantoa.⁹² Esimerkiksi vuonna 1973 päätettiin tuk-
kivaraston toimintaa rationalisoida suunnittelemalla se uudel-
leen siten, että mänty ja kuusi ovat selvästi erillään toisistaan.⁹³

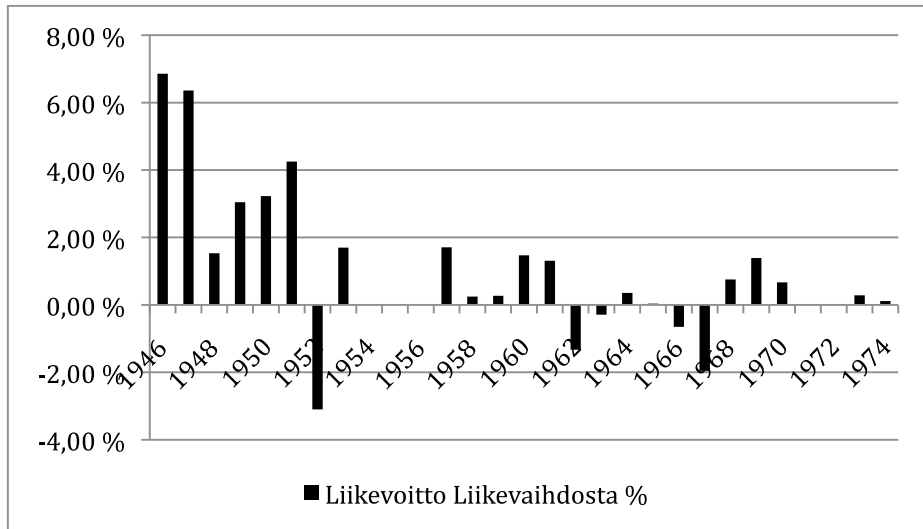
Merkillepantavaa liiketoiminnassa on erityisesti se, kuinka
sahan liikevoittoprosentti pysyi aina 1950-luvulta 1970-luvul-
le erittäin alhaisena. 1940-luvun lopulla säännöstelyn ollessa
vielä voimissaan keskimääräinen liikevoittoprosentti oli 4,2.
1950-luvulta vuoteen 1974 saakka keskimääräinen liikevoitto-

⁹² Keijo Mäkipään haastattelu.

⁹³ HMA, MKA. Kansio: Mikko Kaloinen Oy. Vuosijuhla, vanhoja papereita, ym. 1956–1974. Asiakirja: Maanantaipalaveri 10.7.1973.

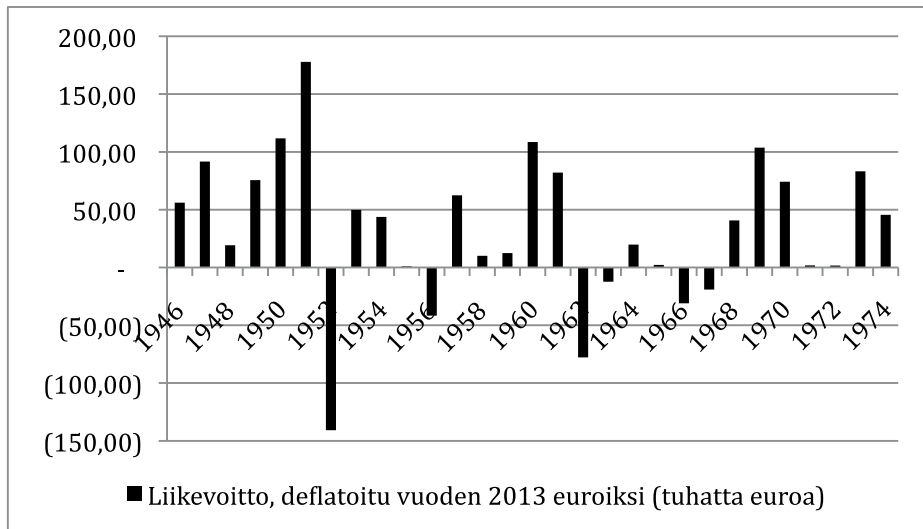
KUVIO 5. Oy Mikko Kaloisen liikevoittoprosentin kehittyminen 1946–1974 ⁹⁴

Lähde: Oy Mikko Kaloisen inventaari ja tasekirjat 1946–1974.



KUVIO 6. Oy Mikko Kaloisen liikevoiton kehittyminen 1946–1974 ⁹⁵

Lähde: Oy Mikko Kaloisen inventaari ja tasekirjat 1946–1974.



⁹⁴ HMA / Oy Mikko Kaloisen arkisto / Inventaari- ja tasekirja 1946–1956. UPM-ark. / Oy Mikko Kaloisen arkisto / Inventaari- ja tasekirja 1956–1974. Vuosien 1954 ja 1956 arvot puuttuvat.

⁹⁵ HMA / Oy Mikko Kaloisen arkisto / Inventaari- ja tasekirja 1946–1956. UPM-ark. / Oy Mikko Kaloisen arkisto / Inventaari- ja tasekirja 1956–1974.



Kuvassa näkyy Kettulan saha-alue vuonna 1974. Sahaa oli modernisoitu runsaasti edeltävinä vuosina ja vuonna 1974 Oy Mikko Kaloisen sahojen tuotantomäärä kohosi yli 75 000 m³:iin. Järvelle ja maalle onkin varastoitu runsaasti tukkeja, jotka siirtyivät vuosina 1971–1972 valmistuneen automatisoidun tukinkäsittelylaitoksen kautta sahattavaksi. Lahdella näkyy lajitteluun liittyvä 40 lokeron vesilajitteliija.

prosentti oli vain 0,5. Tätä tarkastellessa on suoranainen ihme, että yrityksen toiminta ja omistus säilyivät erityisesti vaikean 1960-luvun läpi. Kuvaavaa on, että taloudellisesti vaikeimpina vuosina toimitusjohtajana ollut Aimo Kaloinen ei ottanut omaa palkkaansa.⁹⁶ Kaikkein pahin vaihe yrityksessä koettiin vuosina 1962–1967. Tuolloin useat peräkkäiset tappiolliset vuodet vaikeuttivat yrityksen toimintaa ja velkaisuus kasvoi. Tilanne kääntyi kuitenkin 1960-luvun lopulla huomattavasti paremmaksi, ja esimerkiksi vuosia 1973–1974 muistellaan huippuaikana. Toki esimerkiksi liikevoitto kasvoi tuolloin runsaasti, mutta vaikuttaa siltä, että sahateollisuus oli edelleen niin kilpailtu ala, ettei Oy Mikko Kaloinen yltänyt vastaavaan tulokseen kuten 1950-luvun alkuvuosina.

⁹⁶ *Kyllikki Kaloisen ja Kimmo Kaloisen haastattelu.*