METSÄTALOUS

Sahatavaran jalostaminen perustuu varsin erilaiseen liiketoimintakonseptiin ja osaamiseen kuin sahaaminen. **TOIMITUSJOHTAJA KAI MERIVUORI, SUOMEN SAHAT**

Merivuori: Jalostuksella ei pärjää ilman kannattavaa perussahausta

Jalostettujen puutuotteiden tuotannosta on turha haaveilla, ellei perussahaus kannata, Suomen Sahojen toimitusjohtaja Kai Merivuori sanoo.

MARKKU VUORIKARI

”Kysymys kuuluu, onko jalostaminen sahurin bisnestä vai yrittäjätoimintaa, jollaista meillä ei vielä ole tarpeeksi”, Suomen Sahojen toimitusjohtaja Kai Merivuori sanoo.

Sahojen jalostusasteen nostosta on puhuttu vuosikymmeniä. Monet näkevät jalostuksen lisäyksen alan ainoaksi keinoksi pärjätä.

Itsenäisiä sahoja edustavan Suomen Sahojen toimitusjohtajan **Kai Merivuoren** mielestä jalostuksesta hokeminen perustuu valitettavan usein virheellisiin käsityksiin.

”Jos perussahaus on kannattamatonta, niin jalostuksella se ei muutu kannattavaksi.”

Sahan yhteydessä jalostuksen tuotantomäärän pitää olla riittävän suuri, jotta jalostuksella on sahalle strategista merkitystä.

Silloin käy helposti, että sahausta ryhdytään väkisin vääntämään jalostukseen sopivaksi, ja osa tuotannosta muuttuu kannattamattomaksi.

”Jalostuksessa pitää olla sellainen tuotevalikoima, että jalostuksen raaka-ainetarpeet soveltuvat suureen osaan sahan tuotantoa”, Merivuori sanoo.

Jos jalostukseen joudutaan hankkimaan raaka-ainetta ulkopuolisilta toimittajilta, sahauksen ja jalostuksen synergiaetu katoaa.

» Suomalaiselle sahurille voi olla kannattavaa ryhtyä jalostamaan lähellä asiakasta.«

KARI MERIVUORI

Liimapuun valmistajista onnistunut esimerkki on Pohjois-Savossa toimiva Keitele Group, joka tekee japanilaiseen puutaloon kaikki puuosat lujuuslajiteltuina määrämittoihin asiakkaan toiveiden mukaan.

Sahan yhteydessä merkittävää jalostustoimintaa on Pölkky Oy:llä Kuusamossa, Junnikkalan Sahalla Kalajoella ja Koskisen Oy:llä Kärkölässä. Kyseiset sahat ovat investoineet muun muassa sisä- ja ulkoverhoustuotteisiin.

Tuote sinänsä ei onnistumista vielä takaa. Siitä kertovat lukuisat vaikeuksiin ajautuneet liimapuun ja höylätavaran tekijät.

Suutari lestissään, sahuri lankuissaan

Suutari pysyköön lestissään tai paremminkin sahuri lankuissaan.

Ohje voi olla Merivuoren mukaan hyvä monelle sahayritykselle.

”Sahatavaran jalostaminen perustuu varsin erilaiseen liiketoimintakonseptiin ja osaamiseen kuin sahaaminen. Siksi jalostukseen panostaminen on haastavaa sahurille, joka rämpii perusteollisuuden kannattavuusongelmissa.”

Höyläämön asiakkaat voivat olla taloteollisuudesta, puusepänteollisuudesta tai puutavarakaupasta. Asiakkaiden tarpeet poikkeavat toisistaan ja näin myös niitä palveleva liiketoiminta. Tuotekehitykseltä, logistiikalta ja palvelulta vaaditaan enemmän.

Jalostus on kannattavinta siellä, missä siitä saadaan suurin suhteellinen kilpailuetu. Sahateollisuudessa usein näin on lähellä asiakasta tai siellä, missä on halpaa työvoimaa.

”Suomalaiselle sahurille voi olla kannattavaa ryhtyä jalostamaan lähellä asiakasta. Tätäkään en lähde suosittelemaan vientimarkkinoilla, ellei asiakaskunta ole valmiina ja lompakko kunnossa”, Merivuori sanoo.

Hyvä esimerkki asiakkaiden keskelle jalostukseen investoineesta sahayrityksestä on Seinäjoella pääpaikkaa pitävä Luoman Oy, joka tekee puutarhamökkejä myös Saksassa.

Uusille yrityksille on tilaa

Sahatavaran jalostusasteen nostoon Merivuori näkee monta tietä.

”Kysymys kuuluu, onko jalostaminen sahurin bisnestä vai yrittäjätoimintaa, jollaista meillä ei vielä ole tarpeeksi.”

Ikkunateollisuudessa on jo siirrytty uuteen työnjakoon, kun sahan ja ikkunatehtaan välille on syntynyt jalostavia yrityksiä.

Ikkunatehtaat eivät enää tee karmin aihioita, vaan ostavat aihiot puusepäntehtailta, jotka puolestaan hankkivat omat raaka-aineensa useilta sahoilta.

Jalostuksen ketjuttaminen on tuttua monilla toimialoilla kuten konepajateollisuudessa.

”Puutuoteteollisuudessa tällaista kehitystä on ollut 10–15 vuoden ajan.”

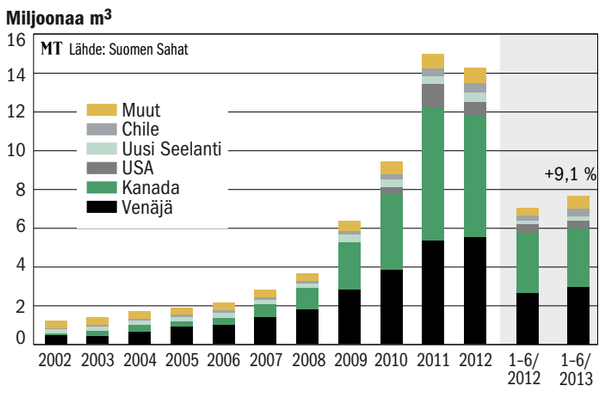
Merivuori toivoo, että Suomessa kotimarkkinoilla toimivat sahatavaraa jalostavat hyvät yhtiöt laajentuisivat myös vientimarkkinoille, vaikkapa yhteistyössä ulkomaisten asiakkaiden kanssa.

Sahojen keskeinen tehtävä ketjussa on Merivuoren mukaan kehittää ja tuottaa tehokkaasti asiakkaiden tarpeisiin sahatavaratuotteita ja niihin liittyviä palveluja.

JUHA KAIHLANEN

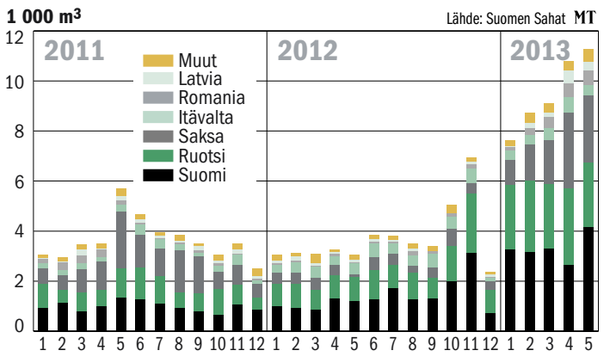
Havusahatavaran vienti Kiinaan

Miljoonaa m³



Saha- ja höylätavaran vienti Euroopasta Kiinaan kuukausittain

1 000 m³



Suomi napsinut markkinaosuuksia ruotsalaisilta

Suomalaiset ovat pärjänneet Kiinan sahatavaramarkkinoilla tänä vuonna paremmin kuin ruotsalaiset ja muut eurooppalaiset kilpailijat.

Suomen Sahojen toimitusjohtajan **Kai Merivuoren** mukaan vienti Kiinaan pelasti sahojen toisen vuosineljänneksen. Hyvin sahatavaraa imee myös Japani, vaikka japanilaisten varastot lienevät täynnä.

”Nyt avainkysymys on, pystytäänkö markkinaosuudet pitämään.”

Saksalaiset ja ruotsalaiset ovat viime kuukausina lisänneet kauppaa Kiinaan ja kilpailu asiakkaista kiristyy.

Huolimatta vilkkaasti käyvästä kaupasta sahatavaran hintojen korotukset ovat jääneet Merivuoren mukaan 2–3 prosenttiin.

Metsänomistajia hän kiittelee ymmärryksestä sahoja kohtaan kesän aikana.

Tukkien hinnat ovat kääntyneet loivaan laskuun ja tarjonta on pysynyt vilkkaana.

Suomessa sahatavaran kulutus laskee

Sahateollisuus on pystynyt kasvattamaan tuotantoa viisi prosenttia ja viennin arvoa toistakymmentä prosenttia tänä vuonna. Viennin arvon nousu perustuu pääosin määrän kasvuun.

Kotimaassa sahatavaran kulutus laskee.

Nyt tarvitaan Merivuoren mukaan hyvää yhteispeliä sahojen, työntekijöiden ja metsänomistajien kesken, jotta Aasian elpyvä kysyntä voidaan hyödyntää.

Jos sahatavaran viennin arvon nousu jatkuu nykyisellään vuoden loppuun, se tietää sata miljoonaa euroa enemmän vientituloa kuin viime vuonna.

”Meillä on jonkinlaiset pelimerkit käsissä ja jos malttia löytyy, sahat voivat napsia markkinaosuuksia ruotsalaisilta.”

Kasvaneet vientimäärät Kiinaan ja Japaniin korvaavat menetyksiä, joita on syntynyt kaupan hiivuttua Englantiin ja Hollantiin.

Sahureiden ennusteita uhkaa synkistää Egyptin kriisi, jonka kehittymistä on vaikea arvioida.

”Egypti on akuutein huoli. Egyptin pankkien ja maksuliikenteen toimivuutta on seurattava erittäin tarkasti. Markkinahäiriö kurittaisi nopeasti mäntytukin myyjiä”, Merivuori sanoo.

JUHA KAIHLANEN

METSÄSTÄ LYHYESTI

Lauri Kontrosta klapineuvos

Maaseudun Tulevaisuuden päätoimittaja **Lauri Kontro** julistettiin klapineuvokseksi Anianpellon markkinoilla Vääksyssä elokuun alkupuolella käydyn klapikisan päätteeksi. Klapikisaan median edustajat haastoi markkinapäällikkö **Matti Mäkiaho**. Kontron jälkeen toiseksi kisassa sijoittui Lahden Radion päällikkö **Päivi Kuisma**, jonka pino todettiin kisan kauneimmaksi.

Puukerrostalojen huolto edullista

Lahden keskustan tuntumassa sijaitsevassa Puu-Paavolassa on kesän kuluessa tehty ensimmäisiä huoltomaalauksia, kymmenisen vuotta puurunkoisten rakennusten valmistumisen jälkeen. Asunto-osakeyhtiömuotoisessa talossa maalauskustannus on asuntoa kohden noin 3 000–4 000 euroa. Taloyhtiön mukaan asukkaat pitävät kustannuksia hyväksyttävinä, sillä maalauksen jälkeen rakennus on julkisivun osalta uudenveroinen.

Arkkitehti **Pauli Lindströmin** suunnittelemat puiset pienkerrostalot ja rivitaloyhtiö ovat säilyneet puuosiltaan pääosin hyväkuntoisina, myös vesivahingoilta on säästytty. Asukkaiden mielestä puurunkoisten talojen äänieristys toimii hyvin, asunnot ja porraskäytävät ovat hiljaisia ja miellyttäviä.

Metsäkulttuuri tutuksi oppaalla

Metsänomistajia houkutellaan tutustumaan omien metsiensä kulttuurillisiin arvoihin. Metsätalouden kehittämiskeskus Tapio on koonnut oppaan metsäkulttuurin tunnistamiseen ja pohtimiseen. Oppaan esimerkkialueena toimii Päijät-Häme.

Oppaasta on hyötyä myös kylä- ja kotiseutuyhdistyksille. Tapion mukaan metsäkulttuuri näkyy meillä vahvasti niin maaseudulla kuin kaupungeissakin.

Sahat haluavat tasaista puuvirtaa

Euroopan sahureita edustavan EOS:n tuore puheenjohtaja **Måns Johansson** pitää sahauksen suurimpana ongelmana epätasaista tukin tarjontaa. Johanssonin mukaan sahat painivat saman ongelman kanssa sekä Keski-Euroopassa että Pohjoismaissa.

Sahojen kannalta oleellista olisi tasoittaa sekä puun tarjonnan että hinnan suuria vaihteluita.

Tänä syksynä EOS:n työlistalla on myös Japanin päätös myöntää tukea kotimaisen puutavaran käyttäjille. Se vaikeuttaa sahatavaran vientiä Euroopasta Japaniin, kertoo Land-Lantbruk.

Hirvituhot jatkuvat Ruotsissa

Västerbottenin metsänomistajat ovat järkyttyneitä tämänvuotisista hirvituhoista. Vaikka metsästäjät ovat tinkineet hirvikantaa alaspäin, paikoin jopa viidennes männyntaimikoista on tuhoutunut. Koko läänin alueella hirvet ovat tuhonneet 12 prosenttia alle neljämetrisistä männyntaimista.

MAASEUDUN TULEVAISUUDEN LUKIJAMATKA

Maatalous- ja luontomatka

BALILLE 8.–18.3.2014

Tervetuloa mukaan kulttuuri- ja maaseutumatkalle Indonesiaan ja Balin saarelle. Jumalten saareksi kutsutulla Balilla matkailijaa odottavat sademetsien veistämät riisipellot, vehreät vuorenrinteet, kauas kantavat savannit, upeat hiekkarannat, rikas kulttuuri ja maailman ystävällisimmät ihmiset.

Matkaohjelma

8.3. Lähtö Helsingistä.

9.3. Denpasar–Ubud
Saapuminen Denpasariin, josta kuljetus Keski-Baliin Ubudin ja Petulun kyliin. Paikallinen nähtävyys ovat valkoiset haikarat.

10.3. Ubud
Ubudin kaupunkierros ja käynti paikallisilla markkinoilla sekä Don Antonio Blancon museossa. Näemme myös Ubud Royal Palatsin, joka on rakennettu 1700-luvulla on yhä Ubudin kuninkaallisen perheen kotina.
Lounastamme Balin eläintarhassa ja vierailemme Tohpatin kylässä.

11.3. Ubud–Jatiluih–Lovina
Tutustumme Taman Sari Buwana -tilaan. Täällä pääset kokemaan balilaista maanviljelijän elämää. Halutessasi voit osallistua maatilan työhön ja oppia istuttamaan/keräämään riisiä. Vierailemme myös Tunjunkin kylässä paikallisessa koulussa sekä kookosviljelmillä.
Lounaan nautimme perinteisen maatilan keittiön herkuista. Jatkamme bussilla matkaa saaren pohjoisosaan rantakaupunki Lovinaan.

12.3. Lovina–Kintamani–Besakih–Candidasa
Varhain aamulla lähdemme rannalle todistamaan delfiinien aamu-uintia.
Päivän aikana nautimme lounaan tulivuori Mount Baturin ja Batur-järven henkeäsalpaavien maisemien äärellä.
Vierailemme Besakih-temppelissä, joka sijaitsee Balin korkeimman tulivuoren rinteellä saaren itäosassa. Iltapäivällä matkalla Candidasaan pysähdymme Sibetanin kylään ja käymme Salak-viljelmillä.

13.3. Candidasa–Tenganan–Pasir Putih–Tirtagangga–Candidasa
Tutustumme Tenganan kylään, jossa asuivat Balin ensimmäiset asukkaat.
Matka jatkuu yhdelle Balin kauneimmista rannoista Pasir Putihiin. Rentoudumme valkoisella hiekkarannalla ja uimme kristallinkirkkaassa vedessä.
Myöhemmin vierailemme Tirta Gangga-palatsissa, jossa nautimme lounaan.

14.3. Candidasa–KertaGosa–Sanur
Aamiaisen jälkeen ajamme Klungkungiin. Saavuttuamme Sanuriin lounastamme paikallisessa ravintolassa.

15.3. Sanur
Nauti rannalla hieronnasta ja hemmoteluhoidoista tai teetä itsellesi uusi puku mittatilaustyönä.

16.3. Sanur
Loikoile rannalla tai kiertele kaupungilla ostoksilla.

17.3. Sanur–Denpasar
Aamiaisen ja yhteisen jäähyväislounaan jälkeen lähtö lentokentälle.

18.3. Saapuminen Helsinkiin.

Hintaan sisältyy:
- lennot reittikoneilla turistiluokassa, lentokenttäkuljetukset
- retket ohjelman mukaisesti
- majoitukset hyvätasoisissa hotelleissa jaetussa 2 hengen huoneissa aamiaisilla
- ateriat ohjelman mukaan
- paikallisten englanninkielisten oppaiden palvelut ja opastukset
- suomalaisen matkanjohtajan Pirjo Pitkosen palvelut

LISÄTIEDOT JA VARAUKSET
Puh. 09 412 9344
Rekisteritunnus: KKV 3725/00/MjMv Small 24995
Sähköposti: soile@soiletours.com
www.soiletours.com
SoileTours on Kuluttajaviraston hyväksymä rekisteröity matkanjärjestäjä.

Matkan hinta jaetussa kahden hengen huoneessa: 2 792 €/hlö

Huone yhdelle omaan käyttöön + 350 €.