

METSÄNOMISTAJA

Perussahaus pitää pyörät pyörimässä

Suomalaiset hallitsevat perinteisen sahauksen. Puutuotteiden jalostuksesta on turha haaveilla, ellei perussahaus kannata.

Sahoilla on takanaan usean heikon vuoden putki. Tänä vuonna tulokset nousevat jälleen pienelle plussalle. Terveen bisneksen tulostavoite jää kuitenkin kauas. ”Sahat ovat pystyneet kasvattamaan vientiä, mutta kotimaan kulutus taantuu. Sahatavaran hintojen nousu on jäänyt vaisuksi”, kertoo toimitusjohtaja Kai Merivuori Suomen Sahoista.

Uusia asiakkaita Aasiasta
Sahauksen alamäki on jatkunut jo pitkään. Ensin ruotsalaissahat alkoivat napsia kauppohaivan kruunun ja edullisen raaka-aineen turvin. Saksalaisetkin kasvattivat tuotantoaan. Sitten tuli taantuma. Rakentaminen loppui Euroopassa. Uusia asiakkaita oli etsittävä muualta. Sen seurauksena sahatavaran vienti Kiinaan, Japaniin ja Pohjois-Afrikkaan on kasvanut rajusti. ”Euroopan vienti veti kiilimpää sahatavaraa. Kiinaan ja Afrikkaan kelpaa heikompiakin laatua, ja esimerkiksi toimitusajon merkitys on pieni. Markkinarakenteen muutos painaa keskihintaa.”

Vienti vetää nousuun
Viennin veto on kääntänyt sa-

uksen nousuun. Kasvu on silti epävarmalla pohjalla. ”Pohjois-Afrikassa on uhkana poliittinen levottomuus. Siihen liittyy riski, jota on vaikea arvioida. Euroopan talouskasvun käynnistyminen on vastaavasti epävarmalla pohjalla.” Jos kaikki menee hyvin, sahausta voisi nykykalustolla kasvattaa jopa kolme miljoonaa kuutiota. **Kasvu kiinni metsänomistajista** Merivuoren mukaan sahausmäärien kasvattaminen on aika pitkälle kiinni myös metsänomistajista. Puukauppa on käynyt aiempaa tasaisemmin, mutta sen taso tuikin osalta on silti selvästi matalampi kuin huippuvuosina. ”Nyt tukkia on tarjolla ja hinnoista keskustellaan. Aiemmin, vielä viime vuonnakin, oli tilanteita, joissa tukkia ei saanut

liikkeelle edes rahalla.” ”Metsänomistajat ovat selvästikin ymmärtäneet, että tässä taloustilanteessa ei ole näkyvissä kantohintojen nousua. Sahat kuitenkin maksavat puusta hyvää hintaa markkinatilanteeseen suhteutettuna.” Puun lisääntyneeseen tarjontaan vaikuttaa myös metsänhoitoyhdistysten aktivoituminen. Samoin puun sähköisellä markkinapaikalla on oma vaikutuksensa. ”Metsänomistajat näkevät, että puuta on tarjolla. Eli myös muut käyvät puukauppaa.” **Monisyinen jalostusaste** Sahatavaran jatkojalostuksesta on puhuttu vuosikymmeniä. Sillä on haluttu parantaa sahojen kannattavuutta. Merivuoren mukaan asia ei ole aivan yksiselitteinen. Ennen jatkojalostukseen ryhtymistä

» Pohjois-Afrikassa on uhkana poliittinen levottomuus. Siihen liittyy riski, jota on vaikea arvioida. Euroopan talouskasvun käynnistyminen on vastaavasti epävarmalla pohjalla.«

KAI MERIVUORI



MARKKU VUORIKARI

Kai Merivuori on tyytyväinen sahatavaran menekin kasvuun. Sahatavaran vientihinta sen sijaan laahaa jäljessä.

pitää miettiä koko arvoketju metsästä asiakkaille. Suomalaiset sahatsat ovat perinteisesti vieneet sahatavaraa vientimarkkinoilla jalostettavaksi. Tuotteita ja palvelua on kehitetty asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. ”Se on perinteistä sahabisnessä. Me osaamme sen.” **Perussahaus kantaa sahaa** Merivuori painottaa, että kannattamaton perussahaus ei muutu jalostuksella kannattavaksi. Muutamilla harvoilla tuotteilla ja riittävän suurilla määrillä lisäarvoa on kuitenkin mahdollista synnyttää. ”Esimerkiksi liimapuu toimii Japaniin. Eurooppaan sitä on vaikea myydä kovan kilpailun takia. Ne tekevät samaa tavaraa

huonommasta raaka-aineesta keskellä markkinoita.” Haastavaa jatkojalostus kuitenkin on saha-ammattilaisille. Se perustuu erilaiseen osaamiseen ja liiketoimintalogiikkaan kuin perussahaus. Jos sahalla tällaista kapasiteettia on, voi jalostaminenkin kannattaa. **Verkostoissa mahdollisuuksia** Verkostoitumisen mahdollisuuksia itsenäiset sahatsat pääsevät kokeilemaan, kun suuret integraatit ovat vähentäneet sahatavaran jatkojalostusta. Nyt katsotaan, kuka jatkossa toimittaa kotimaisille puutavarakauppiaille höylätavaraa. Myös ikkunateollisuus ja sahatsat ovat luoneet toimivia verkostoja. Verkostoon saattaa kuulua ikkunatehtaan ja sahan

välissä toimiva puutavaran jatkojalostaja, joka valmistaa aihioita. ”Verkoston avulla kukin voi keskittyä siihen, minkä osaa parhaiten. Siitä hyötyvät kaikki.” **Keski-Euroopan haltuunotto** Keski-Euroopassa tapahtuvan suomalaisen sahatavaran jatkojalostuksen haltuunotto ei ole toistaiseksi oikein onnistunut. Se vaatii yritykseltä markkinaosaamista, toimivia asiakassuhteita ja vakavaraisuutta. Kovalla työllä siihenkin on mahdollisuuksia. Esimerkiksi seinäjokelainen Luoman Oy on pystyttänyt puutarhamökkien jatkojalostusta Keski-Eurooppaan asiakkaiden keskelle. JARMO PALOKALLIO

Svenska Skogsplanter aloittaa taimikaupan omalla nimellään

Metsäpuiden taimikauppa Suomessa			
Yhtiö	Taimia, milj. kpl/v.	Omistus	MT
■ Fin Forelia	70	Metsähallitus	
■ Taimi-Tapio	30	toimiva johto omistaa	
■ Pohjan Taimi	20	Metsäkeskus 70 %, Tapio 30 %	
■ Mellanå Plant	18	Yksityisessä omistuksessa, toimiva johto omistaa osan	
■ UPM	12	UPM	
■ Svenska Skogsplanter	10	Svenska Skogsplanter AB	
■ Muut	15	Yksityisessä omistuksessa	
■ Yhteensä	noin 175		
■ Toimialan liikevaihto noin 28 miljoonaa euroa vuodessa			

Lähde: Maa- ja metsätalousministeriö

metsäntutkimuslaitoksen Skogforskin kanssa. Tuotekehitykseen käytetään vuosittain kolme miljoonaa euroa. ”Käyttämällä jalostetuista siemenistä kasvatettuja taimia metsä kasvaa tavallista nopeammin. Lisäkasvu voi mäntytaimikossa olla jopa 22 prosenttia ja kuusitaimikossa 14 prosenttia”, Prescher sanoo.

Svenska Skogsplanter on myynyt Suomeen vuosittain 10 miljoonaa tainta. Yhtiöllä on Ruotsissa kahdeksan taimitarhaa. Vuosittain Suomessa myydään 175 miljoonaa metsäpuun taimia. Alan suurin yhtiö Suomessa on Metsähallituksen Fin Forelia 70 miljoonan kappaleen tuotannolla. JUHA KAIHLANEN



Testaa mahdollisuuksien rajoja.

Husqvarnalle mikään ei ole täysin mahdotonta tai edes vaikeaa. Olemme auttaneet ihmisiä kesyttämään luontoa jo yli 50 vuoden ajan tarjoamalla innovatiivista tekniikkaa ja älykkäitä ratkaisuja. Hyvä esimerkki ovat ammattimaiseen metsänhoitoon suunnitellut moottorisahamme.

Husqvarna 545, 545 TrioBrake™, 550 XP®, 550 XP® G, 550 XP® G TrioBrake™, 560 XP® tai 560 XP® G -sahan ostajalle täydellinen työkaluvyö puoleen hintaan, norm. 163 €, nyt vain 81,50 €.

husqvarna.fi

Copyright © 2013 Husqvarna AB (publ). Kaikki oikeudet pidätetään.

Työkaluvyö puoleen hintaan!



HUSQVARNA 550 XP®
50,1 cm³, 2,8 kW, 33–50 cm, 4,9 kg, Low Vib®, RevBoost™, X-Torq®, AutoTune™. 815 €.
Tarjous on voimassa niin kauan kuin varastoa riittää, kuitenkin enintään 31.12.2013 asti.

reddot design award
best of the best 2013

Husqvarna 550 XP voitti arvostetun muotoilupalkinnon luokassa ”Red Dot best of the best 2013” kriteerein ”erimerkillisen ergonomian, täydellisen tasapainon”.

Valitse tilalle kokenut kumppani

Asiantunteva ja joustava kumppani takaa onnistumisen putkihommissa. Laitetaan yhdessä hommat putkeen!



Yli 30 vuoden kokemus!

Sadevesiputket
Salaojaputket
Rumpuputket
Lieteputket
Kaivot
Tarvikkeet

JITA OY

Kysy lisää:
03 475 6100
www.jita.fi