

WOODPOINT

Aktuellt inom träförädlingsbranschen i Österbotten



Woodpoints nya marknadsförare

Nr 2 / Juni
2006

Pekka Salonen: "Puunjalostusteollisuudella muutoksen aika"

Flisvärme i Maxmo centrum

Biobränslen vinner terräng

Monipuolinen puusepänteollisuus
Maalahdessa



Innehåll

Stort intressen för bostadsmässans tomter.....	3
Woodpoints nya marknadsförare..	3
Intek kan utjämna dina arbetstoppar	4
Kuinka puutuoteteollisuus voi menestyä ja kasvaa suomessa	5
Mångsidigt snickeri i Malax	6
Flisvärme i Maxmo centrum	7
Biobränslen vinner terräng	8
Nygren till Pohjalainen	9
Norge/Sverige besök	9
Klingvårdskurs i Yttermark	9
Utbildningsmessa i Jakobstad	9
Reignmac hyvlingsdemonstration.....	10
Factfindingresa till Mosbuild.....	10
ATEX- direktiivi herättänyt kiivasta keskustelua.....	11
ATEX-direktivet väcker diskussion.....	11
Monipuolinen puusepänilike Maalahdessa.....	12

ANNONSER

1/1 sida	178 x 260 mm	500 e
	(300 e för medlemmar i Woodpoint)	
1/2 sida	178 x 128 mm	300 e (180e)
	87 x 260 mm	300 e (180e)
1/4 sida	178 x 62 mm	200 e (120e)
	87 x 128 mm	200 e (120e)
1/8 sida	87 x 62 mm	120 e (75 e)

RADANNONSER

Max 4 rader med enbart text	50 e (gratis)
-----------------------------	---------------

På alla priser tillkommer 22 % mervärdesskatt.

Tankar kring trä...

Hur kan träförädlingen bli framgångsrik och växa i Finland?

Statsrådets principbeslut om befrämjande av träbyggande och användningen av trä har som målsättning att skapa förutsättningar för en lönsam tillväxt inom branschen. De åtgärder som statsrådet och industrin vidtar tillsammans är mycket aktuella. Vi har både outnyttjade möjligheter och utmaningar att möta i det nuvarande marknadsläget. Med nuvarande råvarubas och kostnadsstruktur kommer sågningen att minska. Storskalig tillverkning av möbler som säljs internationellt, flyttar till ställen där råmaterial och arbetskraft är billiga. Vid sidan av dessa oroande trender syns dock även några positiva signaler. Både den inhemska och rikssvenska byggaktiviteten fortsätter på en hög nivå och andelen småhus där trä kan användas, ökar stadigt. Statsmakten har satt som mål att öka användningen av trä i Frankrike och England. Också Putin har bestämt att träbyggandet ska öka i Ryssland.

Den finländska marknaden är liten och avlägsen för övriga byggnads- och inredningsprodukter. Vi befinner oss tretusen kilometer och tre dygn på fel ställe beträffande export till vårt huvudmarknadsområde i mellaneuropa. Samma avstånd skyddar oss från en stor del importprodukter. Transportkostnaden för sågvaror är cirka 35 €/m³, vilket torde innebära att i takt med ökat oljepris och transportkostnader blir lönsammare att framställa nära den plats där de förbrukas. Produktionen av basprodukter är lönsam där det finns vidareförädling i närheten.

Enligt den nordiska träförädlingsindustrins vision ska trä vara ledande material inom systemlösningar för byggande och konsumentprodukter för kvalitativt boende. Dessa två användningsområden är av högsta prioritet för trä som material, eftersom 80 % av allt trä används här. Som bäst utarbetas alternativa scenarion där man beaktar framtida förändringar i efterfrågan och konkurrensläge för träsektorn.

Arbetet som blir klart under detta år och hjälper till att dra upp strategiska riktlinjer för utvecklingsarbetet.

Just nu och troligtvis även några år framöver så kommer inhemska byggnadssnickeriprodukter som hus, fönster, dörrar, takstolar, golvmaterial och andra inredningsmaterial att ha god åtgång. Konkurrenskraft på exportmarknaden har stockhus, massiva trädörrar, högkvalitativa fönster samt parkett. Utvecklingsarbetet borde kraftigt inriktas på förbättring av kvaliteten och kostnadseffektiviteten hos systemprodukter anpassade för nybyggen och sanering. När vi klarar av att tillverka högkvalitativa egnahemshus enligt nyckeln i hand principen åt en medelinkomstfamilj, då är verksamheten även konkurrenskraftig för export.

Området runt Östersjön betraktas som hemmamarknad av många finländska företag. Dit hör förutom Norden, även de baltiska länderna, Nord-Tyskland samt Petersburg med närområden. Även England bedöms som ett möjligt marknadsområde för oss. Klart är i alla fall att produkterna innehåller alltmer service, vilket kan innefatta grund- och gårdsarbeten, montering, inredningsarbeten och underhåll. Inget företag kan ensamt göra allt detta. Förutom träförädlingen behövs experter inom byggande, jordentreprenader, inredare m.m. för att helheten ska fungera.

Inom Österbottens träförädlingsindustri arbetar cirka 1 200 personer och produktionens förädlingsvärde är 200 miljoner euro. Trähustillverkningen med dess underleverantörsnätverk av byggnadssnickerier, ämnen och komponenter har en framträdande roll. Långa traditioner finns även inom båttillverkning med tillhörande inredningssnickerier.

Pekka Salonen
PuuSuomis programdirektör

WOODPOINT-BLADET

Woodpoint är ett samarbets- och utvecklingsnätverk inom den mekaniska träförädlingen i Österbotten. Verksamheten går ut på att stärka samarbetet mellan medlemsföretagen, höja förädlingsgraden samt bidra till produktutveckling, internationalisering och ökat kunnande inom branschen. Tyngdpunkten inom medlemskåren utgörs av företag inom sågning och hyvlning, byggnads och inredningssnickerier, trähustillverkning, komponentindustri samt emballage. Över 200 medlemsföretag är anslutna till organisationen.

Utgivare:	Woodpoint, Kvarngatan 15, 65100 VASA. www.woodpoint.fi
Redaktion:	Ann-Mari Österbacka (ansvarig redaktör), tel. 020 772 6282
Redaktionella medarbetare:	Mårten Lövdahl tel. 020 772 6280, Juha Romppanen tel. 020 772 6283, Ben-Erik Nedergård tel. 020 772 6281
Layout:	Ann-Mari Österbacka
Upplaga:	1700 st. / Arkmedia, Vasa 2006

Stort intresse för bostadsmässans tomter

Det kom långt över hundra intressenter när Bostadsmässkansliet ordnade informations-tillfälle kring möjligheten att reservera tomt på området i Sunnanvik för Bostadsmässan 2008. De flesta närvarande var troligtvis spekulanter på någon av de 19 strandtomterna som finns i en halvbjåge ner mot vattnet. Förhandsintresset tyder på att det kommer att bli en hård kamp om vem som får bebygga området. Privatpersoner och byggföretag tävlar på likadana villkor och den som har bästa helhetsplaneringen får förtur.

Ansökningstiden för tomterna är 15.5 – 21.8.2006 varefter utvärderingen av inkomna förslag vidtar. Vem som slutligen blir innehavare av tomterna bestäms långt av en speciell arbetsgrupp, den så kallade Kvalitetsgruppen, vilken tillsattes i samarbete mellan Vasa stad och Bostadsmässans ledning. Till ordförande i denna arbetsgrupp har utsetts byggnadsinspektör Eija Muttonen-Mattila.

Preliminärt fördelas tomterna i september 2006.

I samband med reserveringen förutsätts sökanden presentera ett förslag för hur man vill bebygga tomten. Som genomgående teman för mässan 2008 har valts ”Hem för alla”, och ”Ekologiskt byggande”. Broschyren över mässområdet ger ramar för hur husen skall placeras, exploateringstal, höjd, taklutningar och andra byggtekniska detaljer. Förutom detta poängterade arkitekt Timo Takala, som gjort grundplaneringen, att man så långt som möjligt vill bevara det gamla Sunnanvik-områdets atmosfär. Strandskanten kommer till största delen att byggas upp med fyllningsmassa och därför vill man naturligtvis att tomterna utnyttjas effektivt.

Priserna för respektive tomter har fastställts till 60 €/m² och 75 €/m² (beräknat på tomtstorleken) för egnahemstomterna, 160

€/bostadskvadrat för radhusbyggandet och 135 €/bostadskvadrat för våningshusen. Reserveringsavgiften, som inte betalas tillbaka, är 1 500 (egnahmestomt), 5 000 (radhus/kvartersbyggande) och 15 000 € (våningshus). I samband med eventuell inlösning krediteras avgiften från köpesumman. Det är även möjligt att arrendera tomterna av ägaren, Vasa stad.

I skrivande stund ser det tyvärr ut att finnas osäkerhetsmoment kring fastställandet av områdesplanen, närmast gällande utfyllnaden av strandlinjen. Inkommer besvär mot arbetena kan det i värsta fall äventyra tidtabellen för hela mässarrangemanget.

Woodpoints nya marknadsförare



Namn: Ann-Mari Österbacka
Ålder: 26
Bor: Samboende i Närpes
Intressen: Allt som släcker mitt kreativa begär men därtill också träning och litteratur

Från och med den 7:e juni har jag tagit mig an Dan Nygrens arbetsuppgifter som marknadsföringsrådgivare vid Woodpoint. I skrivandets stund har jag förfogat över tjänsten i fem dagar, så man kan säga att jag är rätt ny. Merparten av den tiden har gått åt till att skapa mig en bild av Woodpoints verksamhet samt sätta ihop den skrift som ni nu håller i er hand, nämligen Woodpoint-bladet 2/2006.

Vem är då jag?

Jag är född i Närpes och kommer alltid att förbli Närpesbo eftersom jag och min sambo valt att stadigvarande bosätta oss där. Jag är en glad 26-årig problemlösare som tycker om att uträtta kreativa saker med mina händer. Med mig i bagaget har jag ekonomimagisterexamen i marknadsföring från Hanken i Vasa och har tidigare arbetat med olika forskningsprojekt och marknadsföring inom Hanken. Jämsides har jag även undervisat i företagsekonomi och marknadsföring vid Norrvalla Folkhögskola samt inlett doktordistudier vid Hanken.

Jag kommer att arbeta med marknadsföringsrådgivning bland företagen, Internetportalen, Woodpointbladet samt branschens synlighet. Mitt arbete här vid Woodpoint ser jag med stor tillförsikt framemot, eftersom jag finner det mycket intressant att få hjälpa andra företag i utvecklingen av sin marknadsföring och därmed också företagets konkurrenskraft. Jag är övertygad om att det kommer att vara mycket givande att arbeta nära den österbottniska träförädlingsbranschen och dess småföretagarstruktur.

Genom ett samarbete tror jag att man kan uträtta mycket så jag ser framemot att inom en snar framtid stifta bekantskap med er företagare.



Inteks Ingvar Forsén

Intek kan utjämna dina arbetstoppar

Intek eller industricentralen i Jakobstad fungerar som en individuellt anpassad verkstad inom ramen för Kårkulla samkommun. Enhetens uppgift är att anpassa arbetstagarnas kapacitet till de krav som gäller ute i arbetslivet. Under sakkunnig ledning utförs olika underleverantörsjobb åt industrin i nejden. Kraven på kvalitet och leveranstider är samma som för vilket annat företag som helst.

– Det finns tre olika avdelningar här på Jakobsgratan 37, berättar arbetsledare **Ingvar Forsén**. Träavdelningen som jag ansvarar för har i medeltal 10-12 personer sysselsatta med olika beställningsuppdrag. Lika många finns på metallsidan och på monteringen finns 15-20 arbetare som antingen jobbar med tillskärning och produktion eller ihopmontering av färdiga komponenter som levereras hit. I praktiken flyter avdelningarna ihop för många slutprodukter innehåller ju flera olika material.

– Vi är öppna för allt slags samarbete med företagen. Som exempel kan nämnas fall där företagen helt enkelt flyttat hit sin produktion av vissa delkomponenter. Vi har flera maskiner här som flyttats hit eller ägs av företag. Vår personal lär sig använda dem och produktionen är helt inriktad enligt huvudmannens behov. Vid behov kan vi även själva konstruera specialmaskiner som utför arbetsmoment, typ tvättning, stansning eller slipning.

– På träavdelningen har vi tillgång till basmaskiner som hyvel, bandsågar, bandputs, underfräs

och månghålsborrmaskin plus handverktyg. Vi tar gärna emot mera beställningsarbeten till hösten. Produkter som lämpar sig för oss är till exempel enklare fönster- och dörrkarmar, underleveranser eller komponentarbeten till inrednings- och möbelindustrin, listningar m.m. Helst gör vi arbetena träfärdiga, vi har inte så stor kapacitet på ytbehandlingen. Vi tillverkar även en del emballage, lådor, häckar och pallar. Helst ska det vara någon form av specialemballage för att få ekonomi i hanteringen.

– Det arbete som Intek utför åt företagen kostar naturligtvis, påpekar Forsén. Beroende på uppdragets omfattning och karaktär så kommer vi skilt överens med beställaren om ersättningen. Vår fakturering kan exempelvis basera sig på offert, fastställd timpenning eller styckepris.

– Finländsk lagstiftning och därigenom även vår verksamhet har blivit klart offensivare vad gäller att anpassa individerna till ett normalt arbetsliv och marknadsekonomiska lagar. Intek försöker skräddarsy arbetsuppgifter åt sina arbetstagare och därför söker vi

aktivt samarbete med företagen för att hitta arbetsmoment åt oss som kan komplettera företagens egna behov. Den gyllene principen är att alla som vill ska få en uppgift. Det här borde ju gå bra ihop med det faktum att den tillverkande industrin redan nu har brist på arbetskraft. Det är bara att slå en signal hit så ska vi se om Intek kan fungera som er förlängda arm, säger Ingvar Forsén.

Kuinka puutuoteteollisuus voi menestyä ja kasvaa Suomessa?

Valtioneuvoston periaatepäätös puun käytön ja puurakentamisen edistämisestä on asettanut tavoitteekseen luoda edellytykset toimialan kannattavalle kasvulle. Valtiovallan ja teollisuuden yhteiset toimet alan kehittämiseksi ovat hyvin ajankohtaisia, sillä meillä on sekä käyttämättömiä mahdollisuuksia että haasteita, joihin pitää vastata nykyisessä markkinatilanteessamme.

Nykyisellä raaka-ainepohjalla ja kustannusrakenteellamme sahauskseen määrä tulee vähentymään. Kansainvälisesti markkinoitavien, halpojen ja suurina sarjoina valmistettavien huonekalujen valmistus siirtyy sinne, missä raaka-aine ja työ on halpaa. Näiden, meille epäedullisten valtavirtojen lisäksi on nähtävissä myös myönteisiä kehityssuuntia. Kotimainen, samoin Ruotsin asuinrakentaminen jatkuu hyvällä tasolla ja puuta suosiva pientalojen osuus lisääntyy jatkuvasti. Valtiovalta on asettanut tavoitteekseen lisätä puun käyttöä rakentamisessa Ranskassa ja Englannissa. Myös Putin on määrännyt puurakentamisen lisäämisestä Venäjällä.

Millä tuotteilla ja markkina-alueilla voimme menestyä?

Suomen markkinat ovat muille rakentamisen ja sisustamisen tuotteitten valmistajille etäiset ja kooltaan vähäiset. Olemme kolmetuhatta kilometriä ja kolme päivämatakaa väärässä paikassa vientimme päämarkkinoihimme Keski-Eurooppaan nähden. Sama etäisyys suojaa meitä tuontituotteita vastaan. Kuljetuskustannus sahatavaralla on noin 35 euroa kuutiometriä kohden tuolla etäisyydellä ja merkinnee sitä, että öljyn hinnan ja kuljetuskustannusten noustessa runkosahatavara kannattaa valmistaa lähellä käyttöpaikkaa. Perustuotteiden tuotanto on kannattavaa siellä, missä lähellä on sitä käyttävää jatkojalostusta.

Pohjoismaisen puutuoteteollisuuden vision mukaan puu tulee olemaan johtava materiaali rakentamisen järjestelmäratkaisussa ja laadukkaaseen asumiseen kuluttajatuotteissa. Nämä kaksi loppukäyttökohdetta ovat puutuotteitten kannalta ratkaisevan tärkeitä, sillä niissä



*Pekka Salonen
Ohjelmapäällikkö
PuuSuomi-laatuohjelma*

käytetään noin 80 % puusta. Parhaillaan on meneillään skenaariotyö, jossa arvioidaan kysyntä- ja kilpailutilanteen tulevaisuuden ennustettavien muutosten avulla puutuoteteollisuuden mahdollisuuksia ja kehittämisen strategisia linjauksia. Työ valmistuu tämän vuoden aikana ja se auttaa linjaamaan kehittämistyötä oikeaan suuntaan.

Nyt ja todennäköisesti muutaman vuoden eteenpäin kotimaan rakennuspuusepäntuotteet: talot, ovet ja ikkunat, kattotuolit, valmiit lattia- ja muut sisustusmateriaalit menestyvät edelleen. Vientikilpailukykyä on hirsitaloilla, massiivipuuvilla ja laadukkailla ikkunoilla sekä parketeilla. Kehittämistyötä pitäisi suunnata voimakkaasti puurakentamisen ja saneerauksen järjestelmätuotteiden laadun ja kustannustehokkuuden parantamiseen. Kun pystymme tuottamaan laadukkaita omakotitaloja keskituloiselle perheelle avaimet käteen periaatteella toimitettuina, on toiminta myös viennissä kilpailukykyistä. Itämeren allas on monen suomalaisen yrityksen mielestä kotimarkkina-alue. Siihen kuuluu Pohjoismaiden lisäksi Baltian maat ja Pohjois-Saksa sekä Venäjällä Pietari ja sen lähialueet. Joku arvioi myös Englannin olevan meille mahdollinen markkina-alue. Selvää kuitenkin on, että tuotteeseen liittyy aina entistä enemmän palvelua, mikä tarkoittaa talon perustan rakentamista ja

pihatöitä, kokoamista ja sisustustöitä jopa huoltamista. Kaikkea tätä ei yksi yritys voi tehdä. Kokonaisuuteen tarvitaan puunjalostuksen lisäksi rakentamisen ammattilaisia, maanrakennusyhtiöitä, sisustajia jne.

Pohjanmaa on vahva alueellaan ja tähtää viennin lisäämiseen

Maakunnan puutuoteteollisuudessa työskentelee noin 1200 henkilöä ja tuotannon arvo on noin 200 miljoonaa euroa. Puutaloteollisuus ja sitä palveleva rakennuspuusepäntuotteiden, aihoiden ja komponenttien valmistus on merkittävää. Pitkät perinteet ovat myös veneenrakennuksella ja niiden sisustamisella. Woodpointin kehittämistoiminta on ollut PuuSuomi-verkoston parhaimpien joukossa. Se on tehnyt hyvää työtä pk-yritysten kehittämiseksi oikeaan suuntaan, osaksi laadukkaan asumisen tuotteitten valmistusketjua. Tämä aika on tietyllä osalla puutuoteteollisuutta suden tunti, jossa uutta aamua eivät näe ne yritykset, jotka toimivat tuotantolähtöisesti eivätkä halua tai pysty kehittämään toimintaansa palvelemaan alueen tarpeita tai laajemmalle markkinoivaa kärkiyrityksiä. Pääosa Pohjanmaan yrityksistä tunnistaa ajan haasteet ja mahdollisuudet. Woodpointin tärkeimpiä tehtäviä on välittää tietoa ja yhteiskunnan tarjoamia kehittämisresursseja; rahaa ja osaamista yritysten ja niiden yhteistyön sekä toimintaympäristön kehittämiseen.



Mångsidigt snickeri i Malax

När den unga Malaxflickan Nina Smulter for till Stuttgart för att studera konst i början av 90-talet, kunde hon knappast ana att hon skulle återvända med familj och barn.

I Stuttgart blev *Nina Smulter* bekant med en annan konstnär vid namn *Justus Jahn*. Paret gifte sig -94 och till familjen hör även tre barn. Nina och Justus har sedermera köpt en vacker stocktimrad bondstuga i Paxal, Malax. På samma gårdstomt finns även snickeriföretaget Chicagowood som grundades 2004.

Utrymmen och produkter

Den tredelade verkstaden är ljus och trivsamt. Snickeriavdelningen innehåller alla basmaskiner som behövs för träbearbetning. I inramningsavdelningen sker glastillskärningen och tillverkningen av tavelramar. Den tredje delen består av ett lager för försäljningen av snickerimaskiner. Numera är importen av begagnade maskiner från Tyskland en viktig del av verksamheten. Justus är född i Tyskland och har därför lätt att hitta olika specialmodeller som efterfrågas i Finland. De vanligaste maskinerna som underfräs, bandsågar, justersågar och kombihyvlar finns även i lager i Malax. Det lönar sig inte att importera skrot, konstaterar Justus. De flesta maskinerna är genomgångna redan hos tillverkaren och vid behov utför även han själv kompletterande servicearbeten. Eftersom både Justus och Nina har konstnärsbakgrund, kan kunden framföra vilka önskemål som helst beträffande färgkombi-

nationer. Även vid restaureringen av möbler är det till fördel att ha kunskap om färgpigment. Justus sköter träarbetena och Nina hjälper till med målning och dekoration. Justus planerar även utformning och design av möbler. Om man vill ha en unik och personligt designad möbel lönar det sig alltså att ta kontakt med Chicagowood.

För närvarande är Justus sysselsatt på heltid med sitt företag, medan Nina även under-

visar bildkonst inom Malax-Korsnäs medborgarinstitut samt sköter en del vikariat i Vasa.

Inramningen av tavlor och glastillskärningen sker i ett separat utrymme med specialverktyg, girkap, skärbord mm. Ramarna görs som beställningsarbeten, så alla varianter är möjliga beträffande träslag och ytbehandling.



Chicagowoods verkstad är delad i tre delar.

Flisvärme i Maxmo centrum

Vörå Energiandelslag satsar på träenergi och innevarande år bygger man två värmecentraler i egen regi. Den första körde igång i Maxmo i mars. Kunderna erbjuds stabilare energipris och slipper oljeberoendet.

En ny flisvärmecentral i Maxmo centrum togs i drift i mars 2006. Vörå Energiandelslag har stått för både investering och byggande. Tekniken i anläggningen kommer från Tulostekniikka Oy i Kyyjärvi. Anläggningen har en Biopanna på 500 kW medan reserveffekten sköts med en oljepanna i den gamla värmecentralen. Anläggningen kopplades till ett befintligt fjärrvärmenät som omfattar radhus, Marielund, församligen, bibliotek samt några mindre byggnader. Kulvertnätet ägs av kommunen. Kostnaderna för den nya värmeanläggningen uppgår till ca 200 000 €.

Den nya anläggningen byggdes som en stationär värmecentral för att man skulle kunna ha största möjliga flislager. Andelslaget valde att använda samma teknikleverantör som vid anläggningen i Vörå centrum eftersom den har varit driftsäker. För askutmatningen har man dock valt att satsa på ett system för våtaska.

Våtaska

Askansamlas i ett vattenbad under pannan varifrån den transporteras till en behållare. Systemet minskar behovet av underhåll och dessutom minskas stoftutsläppen.

Bränsleförsörjning

Råvaran för flisen köps av lokala skogsägare. Andelslaget erbjuder ett konkurrenskraftigt pris enligt energiinnehåll (densitet och fukthalt) och avstånd till anläggningen. Veden lagras vid väg över minst en sommar och högarna täcks i mån av möjlighet. Virket kommer främst från ungskogar och gallringar, men det är även möjligt att använda spill från sågar och snickerier. Flisningen sköts av en entreprenör. Energiandelslaget sköter transporten till anläggningen. En företagare inom andelslaget har satsat i en vågförsedd krokvagn och utbytbara flisflak. Alla bränsleleveranser till anläggningen sköts av samma före-tagare. På det viset kan man bäst garantera att inte främmande material kommer in i lagret och stör funktionen. Andelen flis i bränsleförsörjningen uppskat-



Flisvärmecentralen i Maxmo.

tas bli ca 90 %. Energipriset är bundet till fjärr-värmepriset i Finland.

Vörå Energiandelslag

Vörå Energiandelslag grundades år 2001. Andelslaget har sedan år 2002 skött om bränsleförsörjningen och tillsynen för en 1 600 kW anläggning som förser Vörå centrum med värme.

Till hösten 2006 kommer man att ta i bruk ytterligare en värmecentral vid Norrvalla Rehab Center i Vörå. Med alla tre anläggningar i bruk kommer andelslagets årliga flisförbrukning att uppgå till ca 18 000 flis-m³. Andelslaget har sju medlemmar.

Kontaktuppgifter:

Ordförande:

Per-Erik Granfors GSM 050-5924891

Bränsleinköp:

Berndt Svens GSM 050-3507249



Per-Erik Granfors avläser energimätaren för driftsdagboken.

Biobränslen vinner terräng

Värmeföretagande - ett begrepp som knappt existerade för ett par decennier sedan, har nu fått en rejäl skjuts framåt. Detta tack vare den oljeprisutveckling och strukturomvandling som skett och sker inom jordbruket. Vilken förändring som har haft mest betydelse finns det flera åsikter om. Men om man utgår från aktiviteterna ute på fältet är det helt klart att ett högt oljepris gynnat möjligheten att finna intressanta uppvärmningsobjekt.

Mycket har hänt sedan början av 90-talet då de första värmeföretagen grundades. Österbotten fick sina första värmeföretagare 1993 då tre jordbrukare slog sig ihop och började sälja värme åt åldringshemmet Tallmo i Vörå.

Idag finns det ett tiotal värmeföretag som producerar värme i drygt 20 st. värmecentraler. Trenden är positiv, det finns nämligen planer på byggande av fler värmecentraler. Bara under innevarande år kommer ca 10 st. nya värmecentraler att uppföras och under de närmaste två åren troligen lika många. Detta betyder att antalet värmeföretagsobjekt fördubblats inom en period på tre år.

I takt med utbyggnaden av värmeanläggningar ökar flisbehovet också. En stor del av råvaran kommer idag från klena ungsskogar och gallringar, men även energivirkesuttag från slutavverkningar blir vanligare. Flisförbrukningen inom offentliga fastigheter låg år 1997 kring 14 000 m³. Idag närmar sig förbrukningen 50 000 m³ och om man utgår från de värmeanläggningar som är i planeringskedjet, kommer förbrukningen inom nästa år att öka till 80 000 m³.

Verksamhetsmodeller

I Österbotten finns i huvudsak fyra olika typer av värmeföretagsmodeller; privata, företagsringar, aktiebolag och andelslag. Energiandelslagen har de senaste åren fått ett allt starkare fotfäste. Deras roll i energivirkesanskaffningen har stärkts och skogsägarna har gynnats tack vare att man kan betala ett hyfsat leveranspris på energivirke. I kommunerna Kronoby, Nykarleby, Oravais, Vörå, Storkyro och Laihela finns det idag energiandelslag som är aktiva. Även vissa skogsvårdsföreningar är aktiva inom värmeproduktion.

Biobränslen framöver

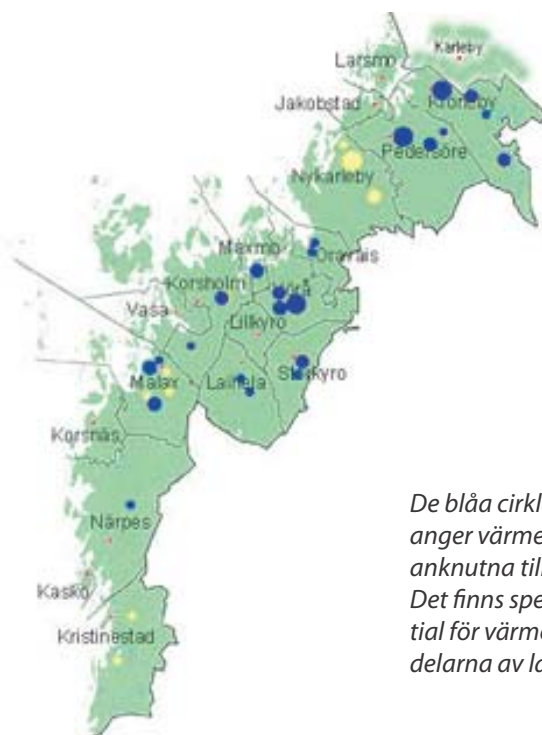
I framtiden kommer också odlade energigrödor att spela en viss roll för värmeföretagarna, eftersom de flesta är jordbrukare och har tillgång till odlingsmark. Det finns fortfarande en del frågetecken som bör klaras ut.

Bla. kan stöden för energigrödor jämfört med traditionell spannmåls- eller oljeväxtproduktion vara avgörande för vilket ändamål jordbrukarna använder sina marker. Även lagringsmetoderna bör klargöras, speciellt om det gäller rörflen eller energihampa. Framtiden för biobränslen ser ljus ut, det finns ett brinnande intresse för att finna nya alternativ till fossilbränslen. Speciellt kommuner, växthusodlare och ägare till industrifastigheter är öppna för övergången till biobränslen.

Slutligen kan man konstatera att den grundläggande idén bakom värmeföretagande; att förädla egen råvara till energi, är det som gör denna verksamhetsform intressant. Detta beror främst på att det inte finns några mellanhänder i värmeproduktionskedjan. Det är i huvudsak primärproducenterna själva som får dela på kakan

Fakta om värmeföretagandet i Österbotten:

- 16 st. värmeföretag
- 21 värmecentraler
- 50 000 m³ årlig flis användning
- Ersätter 3,5 miljoner liter olja
- Totaleffekt 8,5 MW
- Medeleffekt 400 kW



De blåa cirkelarna på kartan anger värmecentraler som är anknutna till värmeföretag. Det finns speciellt stor potential för värmeföretag i södra delarna av landskapet.

Nygren till Pohjalainen

Dan Nygren som under två års tid fungerat som Woodpoints marknadsföringsrådgivare, var sista dagen i vår tjänst den 21 april. I hård kamp med många andra sökande har han fått ett toppjobb som marknadsföringschef på dagstidningen Pohjalainen vilken utkommer i Vasa. Till de nya arbetsuppgifterna hör kundkontakter och ansvar för tidningens upplaga. Nygren avtackades för sin tid inom Woodpoint och skogscentralen i samband med husfabrikanternas möte kring regioncenterprogrammet den 21.4.2006. Vi önskar lycka till på det nya stället!

Nygrens farväl: Regionchef Peter Mattbäck avtackade Nygren för hans tid inom Woodpoint och skogscentralen.



Hos Esse Möbel fascinerade bland annat användningen av värmebehandlat trä i möbelproduktionen. Från vänster Kent Rönnqvist, vice Vd på Esse Möbel, John Martinson, Frank Engan, Jan-Anders Eriksson, Lennart Svängård och Karl-Erik Svedbäck.

Norge/Sverige-besök 24-26 april

I slutet av april fick vi besök av en delegation utbildare och företagare från Norge och Sverige. Gästerna representerade utbildningsenheter inom trä- och snickeribranschen, bland annat Egge videregående skole i Norge och JiLu i Jämtland (Jämtlands institut för landsbygdsutveckling). I Finland har man kontakter bland annat med vuxenutbildningsenheten Teak i Teuva. Den europeiska Leonardi da Vinci-fonden är huvudfinansierare för det nordiska samarbetet. Under besöket i Österbotten besöktes Weekend House, Esse Möbel, Lappfors snickeri, Kvalitimmer, Riskas snickeri, Vörå energiandelslag samt ett antal värmeentreprenörer.

Utbildningsmässa i Jakobstad

Näringscentralen Concordia i samarbete med Optima anordnade den 30 mars en utbildningsmässa för regionens högstadies elever. Målsättningen var att orientera eleverna inför det kommande utbildnings- och yrkesvalet och ge en bild av arbetsplatserna inom olika branschföretag. Företagsdag 2006-evenemanget lockade 700 elever från regionens högstadies och arrangörerna siktar på att tillställningen skall bli årligen återkommande.



Reignmac hyvlingsdemonstration

Tillsammans med Eurotec ordnade Woodpoint en hyvlingsdemonstration hos Harry Kangas i Dagsmark den 11 april. Maskinen som förevisades var en splitterny 6-spindlig Reignmac som just installerats hos Kangas. Demonstrationen och provhyvlingen sköttes av Peter Korin och Matti Koivusalo från Eurotec. Reigmac-hyvlarna som tillverkas i Kina verkar mycket prisvärda och kan fås i ett stort modellurval. Den sex-spindliga modellen som levererats till Dagsmark har

en arbetsbredd på max 230 mm och höjd 160 mm. Ändringar av bettinställningar och –profiler är möjligt att göra med några enkla handgrepp och framförallt snabbt i jämförelse med äldre modeller. I grundutförandet ligger denna modell på cirka 31 000 € (mvs 0 %). Tydligt finns ett stort intresse för de modernare hyvelmodellerna. Ett femtontal företagare ville ha närmare uppgifter med sig hem från tillställningen.

Klingvårdskurs 21-22.06 i Yttermark

Woodpoint ordnar en tvådagars kurs i klingvård för cirkelsågare strax innan midsommar. Kursen hålls hos den nya sågöretagaren Jan Pått i Yttermark 21-22 juni. Som instruktör fungerar ”sågdoktorn” Harri Kannosto från Juva. Kursavgift är 60 € + mvs. Ta med er egna klingor och verktyg så långt som möjligt.



Vänster:
Reignmac hyveln
som tillverkas i
Kina verkar
lättillgänglig och
funktionell.



Höger:
Reignmac instru-
mentpanel.

Factfindingresa till Mosbuild

Tillsammans med Viexpo genomfördes en factfindingresa till Moskva och den internationella byggmässan Mosbuild den 5-8 april. Resan lockade åtta deltagare som förutom mässan fick se en hel del av särdragen i det ryska samhället, bland annat trafikskulturen i Moskva och det ständiga uppvisandet av pass och andra dokument. Utställarna och materialet på Mosbuild uppvisade en stark internationell prägel och inriktning mot en penningstark målgrupp. Kvaliteten och finishen på exempelvis fönster och dörrar var hög, sannolikt hade de flesta utställare valt att visa sina lyxmodeller. Ibland var det även svårt att bedöma varifrån materialet kom. Som enskild marknad är Moskvaområdet jättelikt och drar till sig internationella aktörer. Även finländska företag fanns med som utställare på mässan och glädjande nog tycks antalet öka för varje år.



Börje Ek från Petalax snickeri beundrar kvaliteten i en avancerad fönsterkonstruktion.

ATEX- direktiivi herättänyt kiivasta keskustelua

Ensimmäinen heinäkuuta alkaen, myös jokaisella puualan yrityksellä jossa esiintyy hiontapölyä, maali / liuotinhöyryjä ym. pitää olla valmiina räjähdysuojasiasiakirja.

Vaikka direktiivi on ollut voimassa jo vuodesta 2003, se on tullut monelle puualan yrittäjälle ”yllätyksenä”. Monen pienen ja vähän isommankin kunnan ja kaupungin pelastusviranomaiset ovat olleet yhtä yllättyneitä. Tämä kyllä pistää miettimään, että miten valtiovalta on asiasta tiedottanut, jos mitenkään. Moni yrittäjä joka on kysynyt paikalliselta palopäälliköltä, että miten se räjähdysuojasiasiakirja täytetään, on saanut vastaukseksi lähinnä kummastuneen katseen.

Monelle on ollut epäselvää, että ketä direktiivi koskee. Vastaus on: Sellaisia tuotantolaitoksia joissa palavat nesteet, kaasut tai pöly voivat aiheuttaa räjähdysriskin. - Direktiivi koskee myös yhden miehen yrityksiä. Näyttää siltä, että monet yritykset joilla on

hieman suurempi / tehokkaampi purunpoistojärjestelmä sekä silo, joutuvat hankkimaan ”kipinätunnistus ja sammutusjärjestelmän, joka tunnistaa putkistossa esiintyvän kipinöinnin sammuttaen sen ennen kuin kipinät pääsevät siiloon. Nykyiset systeemit ovat toki varsin tehokkaita, mutta myös hintavia. Monikaan ei haluaisi maksaa suuria summia laitteistosta, joka ei varsinaisesti tuota mitään.

Asiaa on kuitenkin pakko ajatella myös niin, että jos tuotantolaitos palaa, myös tuotantokatkos maksaa ja asiakkaita saatetaan menettää. Lienee sanomattakin selvää, että jos räjähdys voidaan estää, mahdollinen ihmishenkien menetys on kuitenkin se suurin säästö.

Nyt kun siirtymäaika on jo lopuillaan alkaa tietoa pikkuhiljaa löytyä. Työterveyslaitos perusti vuodenvaihteen jälkeen ATEX-

neuvontaryhmän, jossa ovat mukana myös valtion teknillinen tutkimuskeskus (VTT), Turvatekniikan keskus (TUKES), Sosiaali ja terveysministeriö, Palo- ja pelastusviranomaiset, Pelastusopisto, Palopäällystöliitto, sekä vakuutusyhtiöt, Fennia, If, Tapiola ja Pohjola. Ryhmä kiertää ympäri Suomea luennoimassa asiasta, sekä vierailee yrityksissä neuvoa antamassa ks. myös www.ttl.fi/atex sivut. Myös täältä Pohjanmaalta löytyy nykyisin tietoa asiasta. Kemikaalitarkastaja Timo Talvitie Pohjanmaan pelastuslaitokselta on hyvin perillä ATEX:iin liittyvistä asioista.

ATEX-direktivet väcker diskussion

Från och med den första juli skall alla företag där det förekommer slipdamm, målning, lösningsångor m.m. ha ett explosionskydds-dokument. Fastän direktivet har varit i kraft ända sedan 2003, verkar det komma som en överraskning för företagen, liksom för räddningsväsendet i många kommuner.

För många har det varit oklart vad direktivet omfattar. Svaret är: Alla slags företag där antändliga vätskor, gaser eller damm kan orsaka explosionsrisk. Direktivet gäller även enmansföretag.

Företag med effektivt spånutsugningssystem och silo, hamnar att skaffa en gnistdetektor och släckningsanordning. Säkerhetssystemet ska identifiera eventuell gnistbildning i rören och släcka innan gnistorna når silon. Det finns moderna effektiva system, tyvärr även lite dyra. Ofta drar sig företagaren att satsa stora pengar i en apparat som inte producerar något. Men om produktionsanläggningen brinner, uppstår driftsstopp med eventuella kundför-

Ei siis näin.

Så här ska det inte se ut.



luster som följd. Kan olyckor och explosioner förhindras, är naturligtvis människoliv och skador den viktigaste aspekten.

Information om förfarandet gällande ATEX börjar småningom finnas tillgänglig på www.ttl.fi/atex. Arbetshälsovärdsverket grundade efter årsskiftet en ATEX-delegation där medlemmar är VTT, TUKES, Social- och hälsovårdsministeriet, Brand- och räddningsmyndigheterna, Pelastusopisto,

Palopäällystöliitto samt försäkringsbolagen Fennia, If, Tapiola och Pohjola. Delegationen håller föreläsningar runt om i Finland och ger även konkreta råd vid företagsbesök. Här i Österbotten är kemikalieinspektör Timo Talvitie vid Vasa räddningsverk bäst insatt i ATEX-problematiken

Monipuolinen puusepäneliike Maalahdessa

Kun nuori Maalahdesta kotoisin oleva *Nina Smulter* matkusti 90-luvun alussa Stuttgartiin opiskelemaan taidetta, hän tuskin arvasi palaavansa takaisin miehen ja lapsien kanssa. Stuttgartissa hän tutustui toiseen taiteilijaan nimeltään *Justus Jahn* ja pari avioitui -94, lapsia on kertynyt kolme. Pariskunta on sittemmin ostanut kauniin hirsirunkoisen puutalon Maalahdesta, jonka pihasta löytyvät myös vuonna 2004 perustetun Chicagowoodin toimitilat.

Tilat ja tuotteet

Verstas on viihtyisä ja valoisa, sekä jaettu kolmeen osaan. Puusepänerstaaseen, josta löytyvät kaikki peruskoneet, kehystämötilaan jossa suoritetaan lasinleikkaus ja kehystämistyöt, sekä myytävien koneiden varastoon. Nykyisin käytettyjen koneiden maahantuonti Saksasta on tärkeä osa toimintaa. Koska Justus on syntyperäinen saksalainen, hän pystyy tuomaan halutun koneen mittatilaustyönä.

Tavallisimpia koneita, kuten alajyrsimiä, vanesahoja, tarkistussahoja ja yhdistelmähöyliä löytyy myös varastosta. Romua ei maahantuoda toteaa Justus. Monet koneista ovat valmistajan toimesta jo kunnostettuja ja tarvittaessa myös yrittäjä itse tekee tarvittavat huoltotyöt.

Taulujen kehystys ja lasitus tapahtuu omassa tilassaan, josta löytyvät kaikki tarpeelliset työkalut (jiirileikkuri, leikkauspöytä ym.). Kehykset tehdään mittatilaustyönä, joten mikään ei oikeastaan ole mahdotonta esim. puulajien ja pintakäsittelyn suhteen. Koska sekä Nina, että Justus ovat myös taiteilijoita, ei värien sekoittaminen tuota ongelmia vaikka asiakkaalla olisi vaativiakin toivomuksia. Väripigmenttien tuntemuksesta on hyötyä myös entisöintityössä, jota tehdäänkin melko paljon. Justus korjaa puuosat ja Nina auttaa pintakäsittelyssä.



Justus ja Nina tekevät paljon entisöintitöitä

Myös huonekalujen suunnittelu kuuluu Justuksen toimenkuvaan. Jos siis haluaa yksilöllisen uniikkihuonekalun, kannattaa ottaa yhteyttä Chicagowoodiin. Justuksen toimiessa päätoimisesti yrityksen parissa Nina opettaa myös kuvataidetta Maalahden-Korsnäsin kansanopistossa, sekä hoitaa sijaisuuksia Vaasassa.

Saksalaisena Pohjanmaalla

Vaikka kulttuurierot Saksan ja Pohjanmaan välillä ovatkin suuret, Justus kertoo viihtyvänsä hyvin. Hän puhuu ruotsia erittäin hyvin, mutta suomenkieli ei vielä suju. Yrityskulttuuri on hyvin erilaista. Suomalaiset eivät tee

päätöksiä nopeasti kuten keskieurooppalaiset, mutta siihen hän on jo tottunut. Justuksen mielestä kaupankäynti suomalaisten kanssa on turvallista ja toiseen uskaltaa luottaa.