

WOODPOINT

Aktuellt inom träförädlingsbranschen i Österbotten



Nr 4 / December
2006

Problem som säljer till jul

Den österbottniska husbranschen växer...

Oravais Talo-Hus har utsett ny Vd

Weekend House blickar mot öst

T&E
CENTRALEN



Innehåll

Aktuellt.....	3
Problem som säljer till jul.....	4
Weekend House blickar mot öst.....	5
Den österbottniska husbranschen växer så det knakar.....	6-7
Joulupukkia odotellessa.....	8
Domus-ad-Danmark-projektet avslutades.....	8
Puuntyöstö-mässan i Lahtis.....	8
En lyckad Köpmannamässa i Jakobstad.....	9
ATEX-info i Kristinestad 15.11.....	9
Pohjanmaalainen taloteollisuus kasvaa niin että rutisee.....	10
Oravais Talon-Hus har utsett ny Vd.....	11
Ongelmia jouluksi	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...

I väntan på julbocken

Inför årsskiftet är det som vanligt väntans tider för alla som arbetar med någon form av offentlig finansiering i ryggen. Verksamhetsplaner skall smidas, förhandlingar föras, budgeter uppgöras, kommuner underrättas om vad som försiggår på deras område nästa år... Finansieringsbesluten kommer normalt några månader in på det nya året, i det skede när verksamheten förväntas rulla med full fart.

Woodpoint har det senaste året haft tre finansiella stödben, med varsitt tyngdpunktsområde. Landsbygdens småföretag har understötts via TE-centralens landsbygdsavdelning, Österbottens förbund har finansierat satsningen på spjutspetsprodukter i trä och Jord- och skogsbruksministeriet har medverkat i husfabrikernas exportutredning på Danmark. Inför nästa år står vi inför den situationen att alla stödmedel som utgår från EU kommer att vara i karantän åtminstone fram till hösten 2007.

Räddningsplankan på ett års sikt är alltså nationella medel, som till sin karaktär är mera lämpade för utvecklingsverksamhet än de byråkratiska EU-pengarna. Visserligen lättare att administrera och styra till nytta för träbranschen, men samtidigt kräver de en högre finansiell egenandel av dem man jobbar för, företagen.

Nästa år fortsätter Woodpoint satsningen på "Österbottniska spjutspetsprodukter i trä", finansierat av österbottens förbund, företagen och kommuner. Tyngdpunkter är aktiv marknadsföring av företagen på mässor, i massmedia, studie- och Factfindingresor, uppmärksammande av design och form-

givning mm. Det andra stödbenet blir den österbottniska trähussektorn, där man inom ramen för Vasanejdens regioncentrumprogram satsar på gemensamma åtgärder som stärker trähustillverkarnas konkurrenskraft. Viktiga insatsområden är exempelvis certifieringar, standardisering av byggkomponenter och utbildningsfrågor.

Småföretagen då? Tyvärr hamnar de lite i skymundan, åtminstone första halvan av året. Det gäller både allmänna branschutvecklingsåtgärder som Woodpoint brukar initiera och direkta företagsstöd som riktas till företagen. Tills EU-kranarna öppnas igen måste vi tona ner den avgiftsfria rådgivningsverksamheten och istället koncentrera oss mera på betalande uppdragsgivares förväntningar, alltså en anpassning till rådande realiteter. Vi hoppas dock att vårt nätverk hålls intakt inför den nya situationen, för som vi brukar säga; kontakterna är vårt viktigaste arbetsredskap.

Mårten Lövdahl
Woodpoint

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 hyvling, byggnads och inredningsnickrier, 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

Hustillverkarna förbereder sig inför Regioncenterprogrammet

Det kommande Regioncenterprogrammet 2007 – 2010 innehåller som bekant trähussektorn som ett viktigt tyngdpunktsområde för Vasaregionens del. I praktiken kommer programmet att vara öppet även för företag utanför den så kallade kommunelvan runt Vasas utställning. Förutsättningen är att respektive företags hemkommun deltar i finansieringen av åtgärderna. Hittills har information om programmet gått ut till alla större hustillverkare i Österbotten och företagen har samtliga meddelat att de har intresse av fortsättningen.

Vid senaste informationsmöte på Vallonia den 31.10.2006 slog företagen fast en preliminär arbetsordning enligt vilken man skall inleda det gemensamma programarbetet. Först på listan kommer olika certifieringar av husproduktionen, varav det mest akuta blir husens energiramar. Vidare diskuterade man möjligheten att börja använda olika standardiserade prefab-lösningar inom husproduktionen. Dylka skulle främst kunna användas inom volymhustillverkningen för att spara tid på linjerna. Ett tredje stort arbetsfält är intressebevakning för byggsektorns del, exempelvis vad gäller tillgången på arbetskraft, utbildningsfrågor och lagstiftning.

Mötet tillsatte en arbetsgrupp som fick i uppdrag att närmare konkretisera tidtabeller och åtgärder inför nästa år. I arbetsgruppen invaldes: Pia Simons / Simons Element, Allan Hagberg / Oravais Talo-Hus, Adam Neumann / Weekend House Ltd och Stefan Byskata / Teri Hus.

Intresserad av Spanien till våren?

Woodpoint planerar tillsammans med Viexpo en Factfinding-resa till Construmat-mässan i Barcelona till våren. Preliminärt datum är tillsvärdare 16-19 maj 2007. Spanien är en växande byggmarknad och

speciellt intresset för trähus och trämaterial har ökat. På mässan finns en färdig utställargrupp av finska företag som redan säljer till Spanien. Vi besöker dessa och har dessutom tid för program i närregionen. Närmare information om resan i medlemsutskick efter nyår.



Bostadsmässan håller tidtabellen

Tomtfördelningen inför Bostadsmässan i Vasa 2008 blev rena jackpotten för de österbottniska hustillverkarna. Av de totalt sexton olika företagen bakom mässans egnahemsbyggen, kommer fem från vår egen region. Av dessa har fyra helt egna hus, medan ett företag har skött planeringen (och byggandet) av ett småhusområde tillsammans med en samarbetspartner. Förutsättningarna att våra österbottniska husfabrikanter får god synlighet på mässan är alltså ypperliga.

De årliga bostadsmässorna brukar få överlägset mest publicitet av alla evenemang i massmedia under sommarmånaderna. Till mässan väntar arrangörerna 200 000 besökare under en månads tid, eller 6 000 – 7 000 människor per dag i medeltal.

Byggnadsarbetena pågår för fullt i Sunnavik och projektchef Keijo Ullakko räknar med att områdesplanen skall kunna stadfästas i december 2006. Tomterna tas i besittning av byggarna under april 2007. Mässan kommer att vara öppen för besökare mellan 11.7 – 10.8.2008.

Företagsträffarna i samarbete med de lokala näringslivsbolagen

Årets julkaffe hålls detta år i nära samarbete med utvecklingsbolagen Concordia i Jakobstad och Dynamo i Närpes. Träffen norröver hålls måndagen den 4 december vid Polaris och torsdagen 7.12 vid Logen i Närpes. Bo Forsström/Concordia och Håkan Westermark/Dynamo inleder vid respektive tillfälle om utvecklingsbolagens tjänster och ger synpunkter på träbranschen. Woodpoints personal informerar om dagsaktuella saker och kommande aktiviteter.

Intresse för en monter vid Österbottens Stormässa 28-29.4?

Lagom till våren ordnar Finn-Nolia återigen Österbottens Stormässa i Botniahallen i Vasa. Förfrågningar har kommit huruvida Woodpoint ordnar med en gemensam monter för Er medlemsföretag. Från Woodpoints sida har ingen monterreservering ännu gjorts, utan vi har avvaktat för att se om intresse finns bland Er medlemsföretag.

Finns det intresse för en sammonter vid Stormässan i vår? Anmäl Ert intresse så fort som möjligt till Woodpoint och Ann-Mari, 020 772 6282 eller ann-mari.osterbacka@woodpoint.fi, så att vi kan lägga in förhandsreservering på en monter till Finn-Nolia.



ANNONSER

SCM dubbeltappmaskin
modell 1982 i gott skick.
Kan ses i drift ännu några
veckor.

Mera info från
Oy Nordwood Ab
06-3661503

Problem som säljer till jul...

Problem borde klinga negativt hos de flesta av oss, vid Sloyd Ab har man emellertid insett att problem kan vändas till en möjlighet och en affärsidé.

För Sloyds Vd, Tomas Lindén, är problem synonymt med passion och för drygt en månad sen öppnade han en butik på Brändö lagom till julhandeln. Problembutiken – Pulmapuoti, som den kallas är belägen invid Apoteket på Brändövägen 19 och redan i skyltfönstret skymtar små ting i olika former och material och man får en viss föräning om vad som går en till mötes när man stiger över dörrtröskeln, nämligen problem, problem och återigen problem... För att hinna med tillverkning av sina egna produkter, försäljning, fakturering, paketering samt butik, så har han en deltidsanställd som hjälper till där det behövs.

Hundratals klurigheter på liten yta

Den lilla butiken rymmer ett hundratal lekfulla men kluriga prylar, alla med olika hemligheter och problem som väntar på att bli lösta. Tomas uppskattar att han känner till hemligheten bakom hälften av de klurigheter han säljer, men ingenting är dock säkert för minnet kan ibland svika den allra bästa. I butiken säljer Lindén sina egna Gammaldags Knep & Knåp i trä samt importerade klurigheter av bl.a. trä, plast och metall. Eftersom butiken inrymmer så många olika ting att köpa, är det Lindéns rekommendationer som ofta hjälper kunden att bestämma vad han/hon ska köpa.



En av Tomas favoritproblem är den japanska asken, perfekt att paketera in mindre julklappar i och som kräver lite tålmod av den som ska öppna klappen.

Mycket beror på åldern på den person som ska ha problemet samt hur mycket tålmod och kämparglöd han/hon innehar. Det finns olika svårighetsgrader på produkterna, men de behöver inte alltid vara riktgivande eftersom det varierar från person till person hur ett problem löses.

Något för tomten

I källaren har Lindén sitt lagerutrymme och för tillfället är det mycket arbete med paket som ska skickas ut till diverse företag. Sloyds produkter är nämligen ypperliga som företagsgåvor och redan källarens överfyllighet vittnar om dess popularitet. Men produkterna passar också mycket bra att skriva upp på vuxna barns och barnsliga vuxnas önskelista till tomten.



En del problem har mycket fin design och kunde användas som en inredningsdetalj.

Weekend House blickar mot öst

Petalaxföretaget Weekend House har i dagsläget mycket stor erfarenhet av stockhusexport, men under hösten har man också riktat in sig till en för dem okänd och mycket utmanande marknad, nämligen Ryssland.

Tanken om en export till vårt östra grannland, har under en längre tid funnits vid Weekend House, problemet har dock varit att finna en för dem seriös samarbetspartner. Under hösten har man fått kontakt med Popov Valentin, Vd för Modern House och i september besökte han och hans marknadsföringsassistent Finland och Petalax.

Intresset för stockhus av hög kvalitet är stort

Enligt Popov finns det en stor marknad att mätta i Ryssland och efterfrågan på högkvalitativa stockhus blir allt högre eftersom ryssarna har mera pengar och vill gärna köpa kvalitet. Tanken är att Modern House ska sälja hus från Weekend House vidare till såväl privatpersoner som företag. Några större förändringar tror man dock inte att det behöver göras på de modeller som Weekend House idag har, men framtiden får utvisa huruvida modellerna kan säljas som sådana eller om en anpassning krävs.

Okänd marknad

Magnus Jungerstam och Gustav Lind vid Weekend House är båda medvetna om att Ryssland är en mycket osäker marknad och att det är viktigt att ha en tillförlitlig samarbetspartner för att ta sig fram där, med all den byråkrati som export till Ryssland föranleder. Samarbetet med Modern House hoppas de ska ge frukt och ett mindre stockhus står man i beråd att skicka iväg för att testa på marknaden i öst.



Stående från vänster: Shmulko Mihail, Popov Valentin, Gustav Lind och Magnus Jungerstam



SETT & HÖRT

TRÄ SOM BRÄNSLE - REN, TRYGG, INHEMSK

Vi finländare använder årligen ca 6 miljoner kubikmeter trä för eldning. Av hela vår energiförbrukning produceras ca. 20 % med träbränslen. Våra skogars årstillväxt uppskattas till 80 miljoner kubikmeter. Averkningarna ligger i medeltal på 55 miljoner kubikmeter så en betydande reserv uppstår årligen.

En travkubikmeter björkklabbar innehåller ca. 1700 kWh

En fliskubikmeter (i-m3) innehåller ca. 850 kWh

En kubik pellets (700kg) innehåller ca. 3100 kWh

En kubikmeter (1000) brännolja innehåller ca. 10 000 kWh

SKOGSVÅRDSFÖRENINGEN

RAKARE VIRKE MED BÄTTRE TORKNING

Att trä vrider sig är ingen hemlighet. Men det har varit ett problem som har minskat träets konkurrenskraft mot andra byggmaterial som stål, betong, aluminium och plast. Forskare Mats Ekevad vid Luleå tekniska universitet har tagit fram en modell som ger rakare virke.

-Jag har testat en variant av torkning där träet torkas i ett motridet läge. Det visar sig att modellen fungerar bra och att det färdiga träet blir rakare med metoden. Läs mera på www.ltu.se

E-SKOGEN

BRA DRAG I DEN ÖSTERBOTTNISKA VIRKESHANDELN

De österbottniska skogsägarna har vaknat till liv igen inom virkeshandeln. –Hösten har varit livlig säger Metsäliittos distriktschef Per-Henrik Storbäck vid Vasakontoret. Den torra sommaren och förhösten har även gjort att skiften kunnat awerkas som annars skulle ha fått stå i väntan på vinterföret. Den goda efterfrågan på sågvaror har medfört att vi kunnat höja inköpspriserna och det är säkert en av orsakerna till ökat utbud.

METSÄLIITTO

SKOGSINDUSTRIN STOR ARBETSGIVARE

Finland lever av skogen, sade man förr i tiden. Trots att skogsindustrins relativa andel av bruttonationalprodukten minskat de senaste årtiondena, är dess betydelse fortfarande stor. Sammanlagt sysselsätter den kemiska och mekaniska skogsindustrin i direkta arbetsförhållanden 90 000 personer och indirekt 200 000 eller ungefär 8 % av landets totala arbetskraft. Av industriproduktionen utgör skogsindustrin för närvarande en femtedel och av exporten 25 %.

Den österbottniska husbranschen växer så det knakar

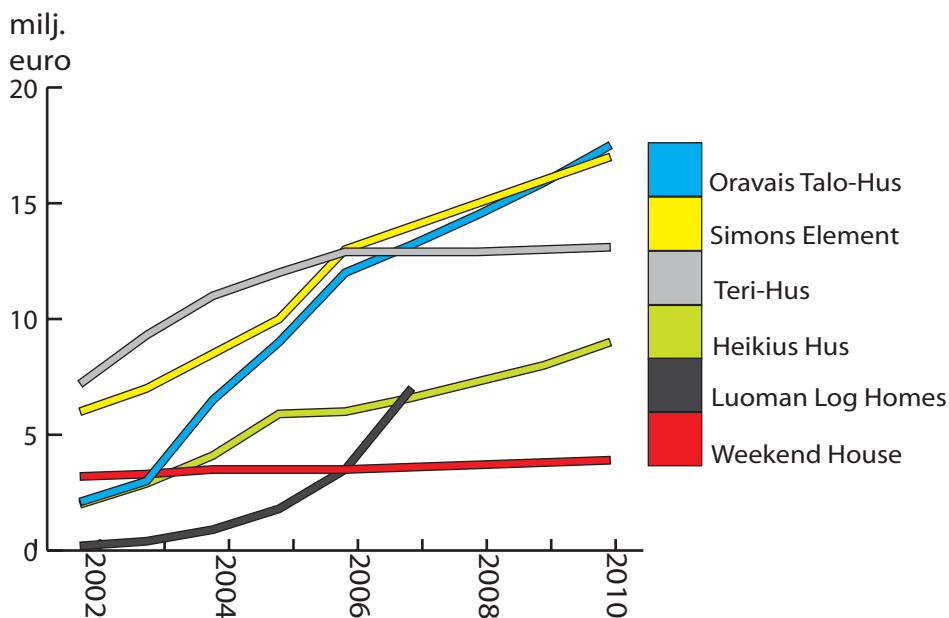
Det går bra för hustillverkarna i Österbotten, samtliga större aktörer på marknaden har under den senaste femårsperioden upplevt en kraftig tillväxt.

Under en femårig tillväxtperiod har det kommit två nya större aktörer på marknaden i Österbotten, Luoman Log Homes och Oravais Talo-Hus. Under de senaste fem åren har de sex största husfabrikerna i Österbotten växt på mer eller mindre samtliga områden, den årliga ekonomiska tillväxten har varit mellan 5-100 %. I dagsläget omsätter de sex största husfabrikerna (Teri-Hus, Simons Element, Oravais Talo-Hus, Weekend House, Luoman Log Homes samt Heikius Hus) sammanlagt ca 50,7 milj. €, samtidigt som de direkt sysselsätter ca 370 personer, därtill kommer alla underleverantörer, försäljare m.m. Produktionen har långt följt den ekonomiska tillväxten och personalen har hos de flesta ökat.

Den väsentligaste förändringen i produktionen eller produkterna är att i dag tillverkas betydligt mer modulhus (nyckelfärdiga) än vad som gjordes för fem år sedan. Detta är troligen en av orsakerna till varför husfabrikerna förstorat sina produktionsutrymmen, men den största orsaken är nog att det i dagsläget finns en stor efterfrågan på hus. Samtliga husfabriker är betydande aktörer på den österbottniska marknaden men i övrigt skiljer de sig lite från varandra.

Produktionskapaciteten växer

Samtliga företag som Woodpoint pratat med ser ljus på framtiden, ingen förväntar sig någon kraftig lågkonjunktur. De flesta planerar som bäst en ökning av produktionskapaciteten och att nyanställa folk. Totalt borde det skapas närmare 100 nya arbetsplatser direkt på fabriksgolvet inom de närmaste fem åren. Ekonomiskt kommer respektive företag fortsätta att växa, en del kommer att växa marginellt medan andra siktar på kraftig tillväxt. Sammantaget kan man konstatera att branschen förväntar sig att växa lite långsammare än vad de gjort de senaste fem åren, men för hela branschen är det inte omöjligt att den växer med i genomsnitt 15 % per år.



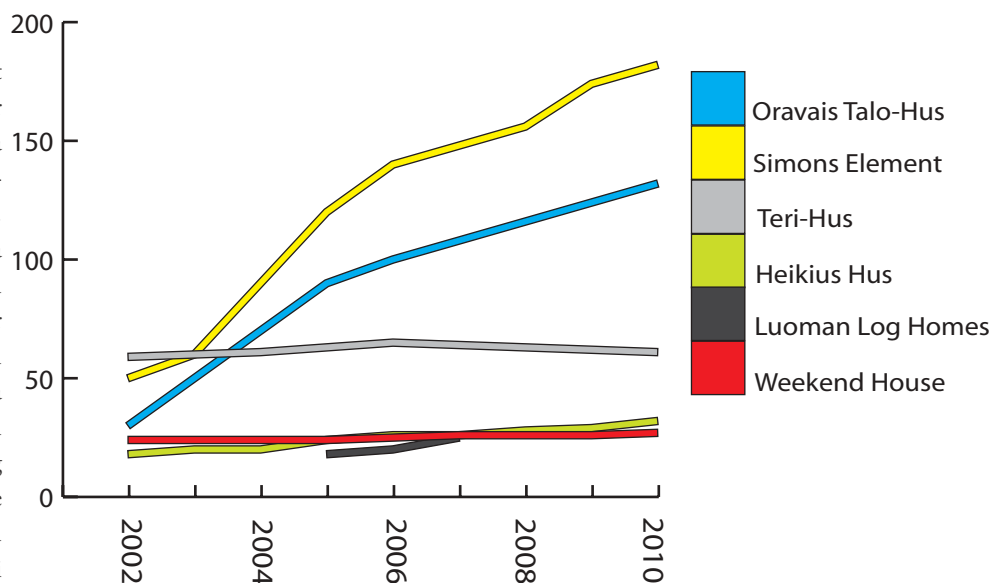
Husföretagens ekonomiska tillväxt

Hela träbranschen gynnas

Exporten lockar

Sammantaget kan man konstatera att fabrikererna kommer troligen i större utsträckning än tidigare att satsa på export. Men gemensamt har de nog att den inhemska marknaden fortsättningsvis är den viktigaste, exporten är i de flesta fall något som endast stöder upp den inhemska marknaden.

Om företagen har rätt går branschen med andra ord en ljus framtid tillmötes med fler anställda och ännu bättre ekonomi, den redan starka ställningen som arbetsgivare på landsbygden kommer att stärkas. Husfabrikerna är en viktig motor som sysselsätter många underleverantörer, rent generellt sett kan man förutspå goda tider för träbranschen så länge det går bra för husfabrikerna.



Husföretagens personalökning

Weekend House

Weekend House bygger främst fritidsbyggnader och egnahemshus i sin fabrik i Petalax. I Finland levereras främst byggnaderna till Österbotten och södra Finland, den främsta exporten går till Väst-Europa, notera kan man dock göra att hela 50 % av produktionen går på export. Framtida tillväxtmarknader beror på om företaget får mera produktionskapacitet.

Företaget upplever en stark konkurrens i Finland, men poängterar att de har hela världen som marknad. Konkurrenssituationen hårdnar ständigt, vilket dels beror på att kunderna har lättare att jämföra priser via Internet. Vd Adam Neumann på Weekend House, anser att efterfrågan på timmerhus som bostäder ständigt växer, dels av miljö och kulturella orsaker. Adam förvånas av att estländare inte blivit hårdare konkurrenter än vad de är i dagsläget, de har en del fördelar rent geografiskt som borde göra dem till större konkurrenter.

Luoman Log Homes

Luoman Log Homes är ett relativt ungt företag som startade sin verksamhet för 4-5 år sedan. Företaget ingår i Luoma koncernen som tillverkar både lätta timmerbyggnader och pellets. Log Homes håller i skrivande stund på att installera maskinerna i de nyinkaffade produktionsutrymmena i Dagsmark, Kristinestad (Lindells tidigare snickeri). Företaget levererar i dagsläget främst egnahemshus till Österbotten och Lojo området, därtill har man ca 20 hus per år som produceras för den franska marknaden. I framtiden kommer man att satsa på att utveckla marknadsområdet i Skandinavien och Frankrike.

Konkurrensen upplevs som hård, betydligt hårdare i Finland än vad den är utomlands. Försäljningschef Kaj Norrgran ser inga tecken på att konkurrensen skulle minska, utan tror på en fortsatt hård konkurrens i branschen.

Heikius Hus

Heikius Hus tillverkar både storelement och nyckelfärdiga hus. Företaget levererar över hälften av sina hus till Österbotten och södra Finland, cirka 35% av husen exporteras. För tillfället levererar man ett hus per vecka till Sverige, och till Island har man levererat fem hus under detta år. Därtill har man några hus sånt till Spanien och lite sporadiskt till Frankrike. Inom företaget siktar man på att utveckla de nuvarande marknaderna.

Konkurrensen upplevs som lägre nu jämfört med vad den var för 3-4 år sedan, vilket troligen förklaras med en större efterfråga i dagsläget. Helena Helsing och Göran Heikius menar att efterfrågan har ökat i större utsträckning än vad den samlade produktionsökningen på marknaden varit. I framtiden förväntar man sig dock en större konkurrens, eftersom alla satsar på produktionsökningar. Trots detta ser Heikius ljus på framtiden.

Teri Hus

Teri Hus i Terjärv, tillverkar större elementhus och deras försäljare täcker stora delar av Finland. I Uleåborg och norrut samt Östra Finland är man ännu inte helt representerade, men man strävar efter att kunna täcka de regionerna inom en snar framtid. Enligt Stefan Byskata vid Teri-hus, kan Norden vara en intressant framtida marknad.

Enligt Byskata är konkurrensen idag hård och den kommer att hårdna ännu mera, som en följd av verkets prisstegringar. Troligt är att man inom några år får se hustillverkare från Ryssland, Polen och Estland äntra den finländska marknaden. För att ett sådant scenario ska slå in krävs emellertid en högre kvalitet och beaktande av de finländska byggstandarderna.

Simons Element

Vid Simons Element i Vörså tillverkas elementhus och volymhus i trä. Enligt Pia Simons finns deras marknad i Finland, främst kustremsan och södra delarna av Finland. I framtiden är Norden mest aktuell, eftersom den marknaden rätt långt liknar den finländska marknaden. Spanien och Tyskland är också tänkbart eftersom man tidigare levererat hus dit, men även Ryssland kunde vara intressant.

Dagens konkurrens är enligt Pia hård, men ändå inte omöjlig, några större förändringar tror hon inte kommer att ske på den punkten.

Oravais Talo-Hus

Oravais Talo-Hus startade sin verksamhet för fem år sedan och har specialiserat sig på volymer (nyckelfärdiga hus). Marknadsområdet definieras som axeln Åbo – Tammerfors – Villmanstrand samt Österbotten, men i princip säljer de hus över hela Finland; Harry Backlund, Vd, kontrollerar pappren och säger stolt att de levererat hus även till Utsjoki. Den närmaste framtiden kommer man att satsa på att utveckla marknaden i Österbotten samt på tillväxtregionen kring Uleåborg.

Största konkurrensen upplever Harry Backlund att företaget har i Österbotten, så tror han även att det kommer att vara i framtiden. Ett orosmoln som Harry ser är konkurrensen om arbetskraft, närheten till flertalet andra husfabriker och stor efterfrågan på arbetskraft i byggbranschen i övrigt kan göra det svårt att få tag i duktig arbetskraft framöver. Mest orolig är han för arbetskraften inom vvs-branschen. Rent generellt anser Harry att byggbranschen alltid varit en av de hårdaste konkurrerande branscherna. Däremot tror Harry att nyckelfärdiga hus är tidens melodi, alla prognoser pekar på att volymhustillverkningen kommer att öka i framtiden. Marknaden ser ljus, 80 % av finländarna vill bo i ett egnahemshus konstaterar Harry Backlund.

Joulupukkia odotellessa

Vuodenvaihte on odotuksen aikaa kaikille, jotka työskentelevät jonkinlaisen julkisen rahoituksen varassa. Toimintasuunnitelmia hiotaan, neuvotteluja käydään, budjetit tehdään, kunnilta tiedustellaan mitä heidän alueellaan tapahtuu seuraavana vuonna...

Rahoituspäätökset tulevat yleensä muutama kuukausi vuodenvaihteen jälkeen, eli siinä vaiheessa kun toiminnan jo odotetaan olevan täydessä vauhdissa.

Woodpointilla on viime vuosien aikana ollut kolme taloudellista tukijalkaa, joilla jokaisella oma painopistealueensa. Maaseudun pienyrityksiä on tukenut TE-keskuksen maaseutuosasto. Pohjanmaan liitto on satsannut mekaanisen puunjalostuksen kärkituotteisiin. Maa- ja metsätalousministeriö on myötävaikuttanut puutalotehtaiden vientiponnisteluihin kohteena Tanskan markkinat. Ensivuoden kynnyksellä olemme tilanteessa, että kaikki

EU:n tukimuodot ovat karanteenissa ainakin syksyyn 2007 asti.

Yhden vuoden aikavälillä pelastusrenkaana voivat olla kansalliset tukimuodot. Ne soveltuvat luonteeltaan paremmin kehitystoimintaan, kuin byrokraattiset EU-rahast, ja ovat helpommin ohjattavissa puualan hyödyksi. Toki tämä vaatii myös suurempaa omarahoitusta niiltä joiden hyväksi työskennellään, eli yrityksiltä.

Ensi vuonna Woodpoint jatkaa satsauksia ”Pohjanmaalaisiin kärkituotteisiin”, joissa rahoittajina ovat Pohjanmaan liitto, yritykset ja kunnat. Painopistealueita ovat mm. yritysten markkinointi messuilla ja mediassa, opinto- ja Factfindingmatkat, muotoilun ja designin korostaminen ym. Myös pohjanmaalainen puutaloteollisuus tulee olemaan voimakkaasti esillä Vaasanseudun aluekeskusohjelman puitteissa, jonka tarkoituksena on vahvistaa

puutaloteollisuuden kilpailukykyä. Tärkeitä kysymyksiä ovat mm. sertifiointi, CE-merkinnt, rakennuskomponenttien standardisointi ja koulutuskysymykset.

Entä pienyritykset? Ikävä kyllä ne jäävät hieman varjoon ainakin ensimmäisen vuosi-puoliskon aikana. Tämä koskee sekä yleisiä kehittämistoimenpiteitä joita Woodpoint on tarjonnut, että suoria yritystukia. Siihen asti kunnes EU-hanat jälleen aukeavat, meidän on rajoitettava ilmaista neuvontapalveluamme ja keskityttävä maksullisiin yrityskohtaisiin toimenpiteisiin. Toivomme toki, että verkostomme pysyy koossa tässä uudessa tilanteessa, koska kontaktit ovat tärkein työkalumme.

Mårten Lövdahl
Woodpoint

Domus Ad Danmark-projektet avslutades

Pressinfo om exportutredningsprojektet Domus ad Danmark hölls den 2 november vid Simons Element i Vörå. Projektet har pågått under 1 ½ år och syftar till att skaffa finländska trähustillverkare information om den danska byggmarknaden och indirekt skapa affärskontakter. Uppslutningen vid pressinformationen var god och de medverkande företagen fick positiv publicitet om sina framtidsplaner gällande export till Danmark.

Koordinator Ben-Erik Nedergård från Woodpoint, som skött de praktiska förberedelserna och kontakterna till Danmark berättar att den viktigaste tekniska informationen samlats i den s.k. Exporthandboken. Utredningarna visar att finländska husmodeller, med små modifieringar borde lämpa sig för danska marknaden. Dansk bygglagstiftning ställer lite andra krav än vi är vana med i Finland, bland annat husens samlade energibehov. Danska arbetskostnader är snäppet högre än i Finland, vilket borde underlätta en export av huspaket från Finland.

För husföretagens del kulminerade det gemensamma arbetet i deltagandet i byggmässan ”Bolidgrömmen for alle” som hölls i Herning den 21-24 september. Mässdeltagandet hade förberetts på förhand och företagen fick träffa handplockade potentiella danska



Marko Koski från Simons Element berättade om företagets erfarenheter från Danmarksprojektet

samarbetspartners. Responsen från danskarna var god och har fått uppföljning i form av direkta förfrågningar till respektive företag. Inköpschef Marko Koski vid Simons Element berättade under pressinfon att man redan räknar på offerter som är en direkt följd av de kontakter som skapats under projektets gång.

Puuntyöstömässan i Lahtis

Woodpoint arrangerade även detta år en bussresa till maskinmässan i Lahtis. Tidigt på morgonen startade bussen från Österbotten med glada Woodpoint-medlemmar. Mässan var uppdelad i två avdelningar, en för större träbearbetningsmaskiner och en för mindre maskiner och produktutställning. Stämningen bland våra resenärer påminde oss om barnens tindrande ögon när de står i leksaksaffären och drömmer om de riktigt dyra leksakerna, nu var det dock inga leksaker som vi bekantade oss med utan verkligt effektiva maskiner.

De stora nyheterna på mässan lyste med sin frånvaro, mest handlade det om nya modeller och kanske mer utvecklade maskiner än tidigare. Produktutvecklingen sker ständigt och maskinerna blir effektivare, men i stort sett är det samma typ av maskiner som funnits på marknaden under de senaste åren. Å andra sidan finns det en sådan nivå på maskinerna att de mycket väl uppfyller kravet som snickerierna ställer.

Fortsätter på följande sida

En lyckad Köpmannamässa i Jakobstad

Köpmannamässan i Tellushallen är nu avslutad och samlade totalt 10 034 mässbesökare under de två dagar som den pågick. Woodpoint och våra medlemsföretag Byskata Snickeri, Eivor Cygnel, Kungskök, Lappfors Snickeri, Påras, Träsmedjan och Vörå Norrtimmer fanns med på mässan och representerade träbranschen. Med de produkter som vi ställde ut, lyckades vi locka en varierande mässpublik till montern.

Sven-Olof Sjöskog från Träsmedjan demonstrerade två av sina importerade vedklyvare. Intresset var mycket stort och det gick åt en stor mängd björkved innan alla intresserade fick sin nyfikenhet stillad. Många var också de som plockade ivrigt bland Eivor Cygnels hantverk, smörknivar, smycken och nyckelringar av alla de slag gick bra att sälja. För Byskata Snickeri, Kungskök och Påras blir



Eivor Cygnels trähantverk är sådana produkter som är mycket lämpliga att sälja på mässor.

det dock att vänta till efter mässan före den ger resultat, ett intresse väcks ofta vid mässan, vilket kan leda till att de tar kontakt med

företagen eller att de under mässan begärt om en offert. Kontakter har i alla fall skapats och det är ett steg närmare försäljning.

Fortsättning från föregående sida

Woodpoints medlemmar bland utställarna Bland utställarna hittade vi även Woodpoint-medlemmarna, Lindy KB med Rune Lindberg från Skaftung i spetsen samt Puu-Component från Kristinestad. Lindy var på mässan för att förevisa sin patenterade vädringsmekanism Multilock. Lindberg var nöjd med mässan och hade fått många nya intressanta kontakter och potentiella

kunder. Puu-Component hade en monter som fångade de flesta besökarnas blickar, väggarna hade de själva fräst för att förevisa företagets produktsortiment och kvalitet. Även personalen i montern var nöjda med mässan och besökarna.

Nöjda resenärer

Resenärerna var nöjda med resan, de som valt att följa med vår buss gladde sig säkert åt att de inte behövde köra hem i snöstormen

från Lahtis. Många av resenärerna gick nog i investeringsplaner de närmsta dagarna efter mässan. Mässan uppfattas som ett viktigt forum där man lätt får kontakt med de flesta maskinförsäljarna och kan under en dag jämföra olika produkter, så att man hittar just den maskin som passar ens egen produktion bäst.



Tillställningen i Kristinestad lockade träföretag, kraftverksmännskor, bilhandlare... Juha Romppanen berättar vad som krävs i explosions-skyddsdocumentet.

ATEX-info i Kristinestad 15.11

Trots att tidsfristen för ATEX-direktivets ikraftträdande gått ut 30.6.2006, finns det fortfarande företag som inte fyller de formella kraven gällande hantering av explosiva ämnen. Föreningen beror på att myndigheterna inte distribuerat information om hur man skall hantera ärendet. Företagen å sin sida vidtar inga förändringar förrän man blir tvungen, eller i värsta fall, när en olycka inträffat.

I Kristinestad arrangerade det lokala brandverket tillsammans med Woodpoint ett informationstillfälle den 15 november. Tillställningen var öppen för alla företag i nejden och ett femtontal mötte upp. – Det här fungerar som ett startskott för vidare åtgärder inom Kristinestadsnejden, säger brandmästare Timo Rintamäki. Nu vet vi hur direktiven skall uttolkas. Explosionsskyddsdocumentet är ju inte så invecklat som vi tidigare trott utan det mesta handlar om att använda sunt förnuft i hanteringen av damm, målarfärg och andra explosiva ämnen. Hanteringen skall bara dokumenteras till pappers.

Pohjanmaalainen taloteollisuus kasvaa niin että rutisee

Pohjanmaalaisilla talonvalmistajilla menee hyvin. Muutamat suuremmat toimijat ovat viimeisen viisivuotiskauden aikana kasvaneet voimakkaasti. Mainittakoon, että edellä mainitun periodin aikana alalle on tullut myös kaksi uutta hieman suurempaa toimijaa, eli Luoman Log Homes ja Oravais Talo-Hus. Viimeisen viiden vuoden aikana kuusi suurinta talonvalmistajaa ovat kasvaneet lähes kaikilla osa-alueilla, talous, tuotantovolyymi ym. Kasvu on ollut viiden ja sadan prosentin välillä. Tällä hetkellä kuuden suurimman talotehtaan yhteenlaskettu liikevaihto (Teri-Hus, Simons Element, Oravais Talo-Hus, Weekend House, Luoman Log Homes sekä Heikius Homes) on noin 50,7 miljoonaa €, ja työntekijöitä on 370. Tämän lisäksi tulevat kaikki alihankkijat ym. Tuotannon kasvu on pitkälti seurannut taloudellista kasvua ja useimmissa yrityksissä henkilöstömäärä on kasvanut.

Olenaisiin muutokset tuotannossa on ollut se, että nykyisin valmistetaan huomattavasti enemmän moduulitaloja (avainvalmis), kuin viisi vuotta sitten. Tämä on yksi syistä, miksi talotehtaat ovat suurentaneet tuotantotilojaan. Suurin syy laajennuksiin on kuitenkin kysynnän lisääntyminen.

Jokainen talotehdas on merkittävä toimija Pohjanmaan markkinoilla, mutta muutokset eroavat hieman toisistaan.

Tuotantokapasiteetti lisääntyy

Kaikki Woodpointin haastatellamat yritykset näkevät tulevaisuuden valoisana, eikä kukaan näytä odottavan suurempaa lamakautta. Useimmat suunnittelevat tuotantokapasiteetin lisäämistä ja palkkaavat lisää väkeä. Seuraavan viiden vuoden aikana pitäisi syntyä noin 100 uutta työpaikkaa. Alan kasvun odotetaan siis

jatkuvan, vaikkakin hieman hitaammin kuin viimeisen viiden vuoden aikana. Kokonaiskasvun voidaan parhaimmillaan olevan noin 15% vuodessa.

Vienti houkuttelee

Yleisesti voidaan todeta, että yritykset tulevat todennäköisesti satsaamaan vientiin aiempaa enemmän. Osa yrityksistä selvittää jo vientimahdollisuuksia. Kotimaan kauppa tulee jatkossakin olemaan tärkeintä, mutta vienti tulee täydentämään sitä.

Koko puuala hyötyy

Talotehtaat ovat tärkeitä myös monelle alihankkijalle. Voidaan siis sanoa, että puualalla menee hyvin niin kauan kun talotehtailla menee hyvin.

Weekend House

Weekend House rakentaa enimmäkseen vapaa-ajan rakennuksia ja omakotitaloja tehtaallaan Petolahdessa. Suomessa taloja toimitetaan eniten taloja Pohjanmaalle ja Etelä-Suomeen. Suurin osa viennistä suuntautuu Länsi-Eurooppaan. On huomattavaa, että 50% tuotannosta menee vientiin. Tulevaisuuden kasvumarkkinat riippuvat tuotantokapasiteetista.

Kotimainen kilpailu koetaan tikkana, mutta samalla korostetaan viennin vahvaa osuutta. Kilpailutilanne kovenee koko ajan, mikä johtuu osittain siitä, että nykyisin asiakkaiden on helppo vertailla hintoja internetissä. Tehtaan toimitusjohtaja Adam Neumann näkee, että hirsitalojen kysyntä asunnoiksi (omakotitaloiksi) on jatkuvassa kasvussa, osittain ympäristö- ja kulttuurisyyistä. Adam on ollut hieman yllätynyt, että kilpailu Viron suunnalta ei ole ollut kovempaa, vaikka niin saattaisi luulla jo pelkästään maantieteellisistä syistäkin.

Luoman Log Homes

Luoman Log Homes on suhteellisen nuori yritys, joka aloitti toimintansa 4-5 vuotta sitten. Yritys kuuluu Luoman konserniin joka valmistaa sekä kevyitä hirsirakennuksia, että pellettejä. Tätä kirjoitettaessa Log Homes asentaa koneita juuri hankittuun uuteen tuotantotilaan Dagsmarkissa (Lindell Componentsin entinen halli). Tällä hetkellä yritys toimittaa omakotitaloja Pohjanmaalle ja Lohjan seudulle, minkä lisäksi noin 20 taloa tuotetaan Ranskan markkinoille. Tulevaisuudessa tullaan satsaamaan Skandinavian ja Ranskan markkinoiden kehittämiseen.

Kilpailun koetaan olevan selvästi kovempaa kotimaassa, kuin ulkomailla. Myyntipäällikkö Kaj Norrgran uskoo tilanteen myös jatkuvan samanlaisena.

Oravais Talo-Hus

Oravais Talo-Hus aloitti toimintansa noin viisi vuotta sitten ja on erikoistunut ”avainvalmiisiin taloihin”. Suurimmat markkina-alueet löytyvät akselilta Turku-Tampere-Lappeenranta-Pohjanmaa, eli käytännössä taloja myydään koko maahan. Toimitusjohtaja Harry Backlund toteaa heidän toimittaneen talon myös Utsjoelle. Lähtöleiväisyydessä tullaan satsaamaan Pohjanmaan markkinoihin, sekä Oulun kasvukeskuksiin.

Kovin kilpailu tulee Pohjanmaalta, ja niin tulee olemaan myös tulevaisuudessa toteaa Harry. Uhkakuvana Harry näkee kasvavan kilpailun työvoimasta, varsinkin pätevistä sellaisesta. Koko rakennuslalla on jo nyt pulaa työvoimasta, eikä tilanne näytä helpottuvan. Eniten hän on huolissaan Lvi-alan työvoimapulasta. Yleisesti Harry toteaa rakennusalan olleen aina yksi kovimman kilpailun aloista, ja se tulee olemaan sitä jatkossakin. Avainvalmiit talot näyttävät olevan ajan sävel. Kaikki ennusteet viittaavat siihen, että niiden osuus tulee kasvamaan. Markkinat näyttävät valoisilta tulevaisuudessa, 80 % suomalaisista haluaa asua omakotitalossa toteaa Harry Backlund.

Simons Element

Simons Elementin tehtailla Vöyrillä valmistetaan sekä elementti, että valmistaloja. Pia Simons toteaa heidän markkinoidensa olevan kotimaassa, rannikkoalueilla ja Etelä-Suomessa. Tulevaisuudessa myös muu Skandinavia tulee ajankohtaiseksi, koska niiden markkinoissa on paljon yhteistä Suomen kanssa. Espanja ja Saksa kiinnostavat myös, koska sinne on taloja toimitettu ennenkin. Myös Venäjä tuntuu kiinnostavalta mahdollisuudelta.

Kilpailu on Pian mukaan kovaa, mutta ei mahdotonta. Suurempiin muutoksiin hän ei usko vaan uskoo tilanteen jatkuvan tiukkana.

Oravais Talo-Hus har utsett ny VD



Namn: Icke känd
Kön: Man
Ålder: 46 år
Hemort: Österbotten
Modersmål: Finska (tvåspråkig)
Nuvarande titel: Vd
Arbetsfarenhet: inom industri-företag

Styrelsen för Oravais Talo-Hus utsåg på sitt möte tisdagen den 21.11.2006 Harry Backlunds efterträdare. Tanken är att den nya Vd:n börjar sitt nya uppdrag från första januari 2007. Nuvarande Vd:n Harry Backlund vill inte ännu gå ut med namnet på sin efterträdare, främst av den orsaken att arbetsavtalet ej är undertecknat. Namnet på Vd:n kommer att offentliggöras i slutet av vecka 48.

Harry Backlund gav oss lite ledtrådar på vem den nya Vd:n är, om du passar in på intilliggande beskrivning så är det bara att gratulera till ett nytt och utmanande arbete.

Urvalsprocessen har varit omfattande och Oravais Talo-Hus anlidade konsulthjälp, för att plocka fram de fyra bästa bland de 24 kandidaterna. Styrelsen har bland dessa valt den som ska leda företaget framöver. Beskrivningen av personen är intressant och kan väcka en del spekulationer. Enligt Backlund är det en 46-årig man från Österbotten med erfarenhet från industrin, som för tillfället innehar positionen som Vd i ett industriföretag. Arbetet som Vd på Oravais Talo-Hus kan säkert bli intressant och utmanande för personen i fråga, han har nämligen ingen tidigare erfarenhet från husbyggnadsbranschen. Från Oravais Talo-Hus sida är man mycket nöjd med valet och den goda kompetensen som fanns bland de sökandena.

Nya Vd:n kommer att inleda sitt arbete på Oravais Talo-Hus den 1.1.2007, sida vid

sida med Harry Backlund. - Vi kommer att ha ett mycket nära samarbete, våra rum ligger bredvid varandra och dörren står antagligen öppen, säger Harry Backlund. Av Vd:n förväntar sig styrelsen att han skall leda företaget till en fortsatt lönsam tillväxt.

Harry Backlund kommer inledningsvis att bistå den nya Vd:n att komma igång. När han blivit förtrogen med arbetsuppgifterna, övergår Harry till andra arbetsuppgifter i företaget. Inget är ännu bestämt om vilken typ av arbetsuppgifter det kan bli frågan om, men Harry menar att det nog finns lämpliga områden för honom. Harry som egentligen uppnått pensionsåldern avser att finnas i arbetslivet ännu någon tid, åtminstone om han får vara frisk och kry.

Woodpoint kommer i nästa nummer att presentera namnet på den nya Vd:n och förhoppningsvis få en intervju med honom, till dess får vi förlita oss på andra medier som troligen hinner presentera Vd:n före vårt nästa nummer som utkommer i februari 2007.

Heikius Hus

Heikius Hus valmistaa taloja suurelementeistä, mutta myös avainvalmiina. Yritys toimittaa yli puolet tuotannostaan Pohjanmaalle ja Etelä-Suomeen. Vientiin menee noin 35% tuotannosta. Tällä hetkellä toimitetaan myös talo Ruotsiin joka viikko, ja tänä vuonna on toimitettu jo viisi taloa Islantiin. Joitakin taloja on lähtenyt myös Espanjaan ja Ranskaan. Yrityksessä keskitytään kehittämään nykyisiä markkinoita.

Kilpailua ei koeta yhtä ankarana kuin 3-4 vuotta sitten, mikä johtuneet tämän hetken voimakkaasta kysynnästä. Helena Helsing ja Göran Heikius tarkoittavat, että kysyntä on lisääntynyt markkinoiden tuotantokapasiteettia voimakkaammin. Tulevaisuudessa kilpailun odotetaan toki kovenevan, koska kaikki satsaavat tuotannon kasvattamiseen. Heikius Hus näkee kuitenkin tulevaisuuden valosana.

Teri-Hus

Teerijärvellä sijaitseva Teri-Hus valmistaa suurempia elementtitaloja. Myyntiverkosto kattaa lähes koko maan, ainoastaan Oulun seutu ja Itä-Suomi ovat jääneet vähemmälle, mutta asia korjataan lähitulevaisuudessa. Stefan Byskata toteaa koko Skandinavian olevan kiinnostava alue tulevaisuudessa.

Puutavaran hinnannousu tulee koventamaan kilpailua vielä entisestään toteaa Byskata. On todennäköistä, että muutaman vuoden kuluttua tulemme näkemään myös venäläisten, puolalaisten ja virolaisten talonvalmistajien astuvan Suomen markkinoille. Jos näin tapahtuu on keskityttävä entistä korkeampaan laatuun.



SETT & HÖRT

PÅGÅENDE FORSKNING I DEN FINSKA SMÅHUS INDUSTRIN

Mats Engsbo vid Svenska Handelshögskolan (Vasa) forskar i den finska småhusindustrins upptag och användning av Internet-baserade kommunikationsformer och avancerade IT-lösningar i sin affärsverksamhet. Forskningen fokuseras på IT-adoptionsprocessen där han undersöker upptag och användning av olika Internet baserade kommunikations- och samarbetsformer.

Arbetet så långt

Datamaterialet tyder på att t.ex. elektroniska inköp vara något som företagen ännu inte infört och företagen upplever att hindren är av teknologiska natur samt att samarbetspartner inte alltid är redo för mer avancerade former av detta.

Tidsplanen för forskningen

Datainsamlingen sker just nu i form av en enkät, förhoppningsvis kan den kompletteras med fallstudier under vintern. Tidsplanen är att forskningen skall vara färdig till nästa sommar, men forskning tenderar att dra ut på tiden.

SVENSKA HANDELSHÖGSKOLAN I VASA
MATS ENGSBO

Ongelmia jouluksi

Useimpien mielestä sana ongelma kuulostaa negatiiviselta, kun taas Sloyd Oy näkee ongelmassa sekä mahdollisuuden, että liikeidean.

Tomas Lindénille sana ongelma on synonyymi intohimolle. Rungas kuukausi sitten hän avasi Palosaarelle liikkeen nimeltään ”Pulma-puoti”, joka löytyy apteekin vierestä osoitteesta Palosaarentie 19. Jo kyltistä voi aavistella mitä sisältä löytyy, nimittäin massoittain pulmia ja ongelmia. Ehtiäkseen valmistaa tuotteita, hoitaa myyntiä, laskuttaa ym. on liikkeessä myös osa-aikainen apulainen.

Satoja oveluuksia pienessä tilassa

Pienestä liikkeestä löytyy satoja leikkisiä, mutta ongelmallisia pikku esineitä joilla kaikilla on oma salaisuutensa odottamassa ratkaisua. Tomas arvioi, että hän tuntee ratkaisun noin puoleen liikkeessä myytävistä tavaroista, mutta muisti voi joskus pettää parhaimmankin. Liikkeessä myydään Lindénin omia tuotteita

nimellä ”Vanhanajan Pelit ja Palat”, sekä tuontitavaraa puusta, muovista ja metallista. Koska valinnanvaraa on niin paljon asiakkaan kannattaa noudattaa Lindénin suosituksia mitä kannattaa ostaa. Ongelman ”uhriksi” joutuvan ikä ja kärsivällisyys ovat avaintekijöitä. Tuotteista löytyy eri vaikeusasteita, mutta ne ovat vain ohjaavia suosituksia, koska kaikkihan riippuu ongelman ratkaisijasta.

Jotakin tontulle

Kellarissa sijaitsevassa varastossa on kiire, sillä paketteja on lähdessä moniin yrityksiin. Sloydin tuotteet ovat oivallisia liikelahjoja josta kellarin kiireet myös kertovat. Tuotteet sopivat erinomaisesti sekä lasten ja lapsenmielisten aikuisten lahjakoriin.

