

WOODPOINT

Aktuellt inom träförädlingsbranschen i Österbotten

Filmiver hos Häger och Nynäs



Nr 3 / 09
2006

Golvtillverkaren har sina yrkeshemligheter

Växthusen - stora energiförbrukare i Österbotten

Tartu puuhun



Innehåll

Tankar kring trä.....	2
På kommande.....	3
Filmiver hos Häger och Nynäs.....	4-5
Golvtillverkaren har sina yrkeshemligheter.....	6
Växthuset - stora energiförbrukare i Österbotten.....	7
Nätverk för vedhandel	8
Johan Anderson ny Vd.....	9
UPM säljer Puukeskus	9
Träinspiration från bostadsmässan i Esbo.....	9
Tartu puuhun.....	10
Kasvihuoneet - merkittävä energiankäyttäjä Pohjanmaalla.....	11
Skaftungin Saha.....	12

ANNONSER

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

RADANNONSER

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

På alla priser tillkommer 22 % mervärdesskatt.

Tankar kring trä...

Ta i trä

- förutsättningar för utveckling av mekanisk träförädling

Jag har alltid tyckt om att vistas i skogen. Orientering var en del av mitt liv under några år, men framförallt har jag tyckt om att arbeta med lite röjning och fälla något träd då och då. För många andra är skogen så mycket mer än en hobby. Den ger utkomst och sysselsättning, råvara för vidareförädling och färdiga produkter att sälja samt energi och värme.

Den mekaniska träförädlingen sysselsätter i dag ca 1300 personer runt om i Österbotten. Till detta kommer alla som sysselsätts indirekt inom t.ex. transportbranschen, försäljningen och yrkesutbildningen. Mekanisk träförädling omfattar ett brett spektrum av verksamheter bl.a. sågning, snickeri, möbelindustri, båtindustri, framställning av emballage och trähustillverkning. De flesta av företagen är lokaliserade på den österbottniska landsbygden och ger möjlighet att förädla lokala råvaror.

Storleken på företagen varierar. Det finns allt från enmansföretag till företag med över 150 anställda även om mikroföretagen antalsmässigt dominerar. De små företagens styrka ligger i flexibilitet, kundanpassning och specialprodukter medan de större företagen har möjlighet att konkurrera på en nationell och o.m. internationell marknad genom mera standardiserade produkter och servicelösningar.

Medelåldern bland företagarna är rätt hög vilket innebär att det finns ut-

maningar i form av generationsväxlingar inom de närmaste 10-15 åren. Åldersspridningen bland de som är anställda inom företagen är däremot rätt jämn vilket i viss mån tryggar tillgången på arbetskraft. Trots det finns ett rekryteringsbehov om ca. 190 personer inom en 5 års period (siffror från enkät hos företagarna

1995, Woodpoint) vilket ställer krav på att man kontinuerligt får bl.a. ungdomar att intressera sig för branschen. Varje företag strävar efter att utvecklas utgående från de egna förutsättningarna och målsättningarna. Vissa företag samarbetar för att kunna utveckla nya produkter och nya marknader. Samarbetet tar sig också uttryck i den gemensamma takorganisationen Woodpoint vilken betjänar de enskilda

företagen samtidigt som den fungerar som ett samlande kluster för utvecklingen inom mekanisk träförädling. Branschen är en god representant för det företagsamma Österbotten och brottas långt med samma utmaningar som råder inom branscher som t.ex. metall och livsmedel.

Mycket har redan gjorts, men utvecklingsarbetet stannar aldrig: Kraven på kostnadseffektivitet och produktionsvolymerna med bibehållen arbetskraft ökar konstant. Nya produkter, produktionsmetoder och kringtjänster behövs. Marknadsföring, rådgivning och utbildning kan alltid utvecklas.

forts nästa sida



Niklas Ulfvens
Utvecklings- och näringslivs-
chef vid Österbottens förbund

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 inredningsnickerier, 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

Vilka behoven är, vet ni bäst som sysslar med träförädling. För mig är det viktigt att få kännedom om behoven för att kunna hjälpa till att utforma satsningar som stöder både utvecklingen av de enskilda företagen och branschen som sådan. Träbranschen hör till en av de branscher som prioriteras i Österbotten

också framöver. Hos oss på Österbottens förbund finns den med i förslaget till landskapsprogram 2007-2010, hos TE-centralens landsbygdsavdelning i förslaget till landsbygdsprogram 2007-2013 samt hos VASEK i förslaget till nytt regioncentrumprogram. Ta i trä! Det torde alltså finnas resurser för att

utveckla företag och träbranschen också under de kommande åren, även om 2007 kan bli något av ett mellanår.

Niklas Ulfvens
Utvecklings- och näringslivschef vid
Österbottens förbund

Snart klart vem som får bygga på Bostadsmässans tomter

När tidsfristen för ansökan om tomter till den kommande bostadsmässan i Sunnanvik gick ut 21.8.2006 kunde projektchef Keijo Ullakko inräkna ett glädjande stort antal ansökningar. Sammanlagt inkom över 50 förslag, av vilka 40 ansökningar tävlar om de 18 egnahemstomterna nere vid strandlinjen, 7 ansökningar inlämnades om hur man vill bebygga småhusområdet längre upp mot land och de tre höghustomterna har 5 ansökningar. Positivt är att samtliga ansökningar håller en mycket hög klass och erbjuder intressanta boendelösningar och helhetsplanering.

De österbottniska trähusfabrikanterna är väl företrädda i ansökningarna och tyder på ett aktivt intresse att marknadsföra sig på hemmaplan 2008. Under september månad gör Bostadsmässans kvalitetsarbetsgrupp ett förslag hur tomterna skall fördelas och enligt tidtabellen stadfästs valet av tekniska nämnden i Vasa stad den 4.10.2006. Vi tillåter oss att vara lokalpatriotiska och hoppas att samtliga österbottniska företag som ansökt om tomt även får bygga varsitt utställningshus.

Puuntyöstö – Woodworkingresa 27.10.2006

Woodworkingmässan som arrangeras vartannat år är detta år förlagd till Lahtis 25-28 oktober. Mässan arrangeras i samarbete mellan Lahden Messukeskus och Teknisen Kaupan Liitto ry. Den har internationella inslag och är en viktig samlingsplats för alla typer av företag inom den mekaniska träförädlingen. Förutom de traditionella maskinförevisningarna och –utställningarna har man detta år några nya teman, bland annat pelletering, kompositmaterial, komponenttillverkning, export samt arbetskraftsrekrytering och generationsväxlingar.

Woodpoint arrangerar buss från Österbotten till Woodworkingmässan fredagen den 27.10. Anmälningar kan redan nu göras till Juha Romppanen, tel 020 772 6283, GSM 050 5677 344. Närmare info i kommande medlemsbrev.

Woodpoint med på Köpmannamässan i Jakobstad 18-19.11.2006

Även i år kommer Woodpoint att tillsammans med medlemsföretagen ha en gemensam monter på Köpmannamässan i Jakobstad. Alla intresserade kan komma och besöka oss i vår 60 m² stora monter som finns vid avdelningen för bygg, inredning och hemteknik

Hustillverkarnas exporthandbok klar



Handboken som framställts inom ramen för Domus ad Danmark-projektet är nu klar och kommer från tryckeriet i slutet av september. Innehållet i boken är helt inriktat på att ge finländska trähusbyggare allmän information som man behöver för att kunna inleda export till Danmark.

Boken ger en lättfattlig översikt av bland annat dansk bygglagstiftning, bestämmelser och normer, klimatfaktorer, kultur, kostnadsläge mm. Tyngdpunkterna i innehållet har utarbetats i samarbete med de företag som är medlemmar i Domus-gruppen.

Texten har sammanställts av koordinator Ben-Erik Nedergård med layout av Ann-Mari Österbacka. Boken som har titeln "Handbok för export av finländska trähus till Danmark" kommer att distribueras till samarbetspartners och branschorganisationer, men kan även beställas från Woodpoints kontor.



Dollar-Hannas Lanthandel vid Bådan i Nykarleby

Filmiver hos Häger och Nynäs

Under den gångna våren och sommaren har det varit bråda tider hos Yngve Häger och Ingemar Nynäs i Nykarleby. Ty de fick det ärofyllda uppdraget att timra upp Dollar-Hannas lanthandel på ett åkerfält vid Bådan i Nykarleby.

Timmerhuset som mäter 16 x 8 meter, har använts vid inspelningarna av långfilmen "Colorado Avenue". Själva byggprojektet inledde Yngve redan i februari med att såga till stockarna som Nykarleby stad bjudit på. Vid sin såg har han haft studeranden från yrkesskolan som hjälpredor. Sågningsarbetet av de ca 2 000 löpmeter timmer som man behövt, har varit tungt och den längsta stocken som sågades var drygt nio meter lång.

I april påbörjade Yngve och tillsammans med byggexperten Ingemar på heltid själva timrandet av den ca 150 m² stora timmerstugan. Efter att

skolorna slutat har Yngve och Ingemar också fått hjälp av varsin son. Förarbetet till grunden och kilstenarna som huset står på hade staden ordnat



Yngve och Ingemar med respektive söner

med, så de fick genast sätt igång med att timra. Dollar-Hannas lanthandel är ett komplett hus på 3 rum, bestående av väggar, tak, fönster och till en viss del också golv. Eftersom det är en traditionellt timrad stuga, är väggarna bilade för hand, vilket tog sin tid eftersom företagarna uppskattade att man under en timme bilar knappa kvadratmetern.

Det krävdes mycket hårt arbete av Yngve, Ingemar och deras respektive söner, före regissör, producent och aktörer kunde flytta in i lanthandeln. Arbetsdagarna har varit många och arbetstimmarna långa, men enbart en natt gick åt till att färdigställa huset, som var helt klart i början av augusti. Långt innan det hade filminspelningarna inletts och när filmen sen bli klar kommer vi att kunna se så väl Ingemar som Yngve i filmen, för deras delaktighet i filmen fullbordades inte i och med att Dollar-Hanna fått sin lanthandel. Företagarna fick också leva sig in i början av 1900-talets vardag. Deras roll i filmen var bland annat att barka och lyfta stockar samt säga med en gammaldags såg.

Vad som i framtiden sker med timmerstugan är ännu oklart. Efter att



Ingemar med bilan

filminspelningarna är avslutade, övergår huset i stadens ägo och troligt är att huset byggs upp vid Juthbacka gårdarna. Självklart hoppas Yngve och Ingemar att det faller på deras lott att återuppbygga huset på sin slutgiltiga plats, eftersom de följt med husets tillkomst från bör-

jan. En förflyttning av stugan blir dock aktuell först på vårvintern, då åkern vid Bådan ska plöjas och sås inför kommande odlingssäsong, så fram till dess får Yngve och Ingemar återgå till vardagen och vila upp sig från all den stress som filmproduktion för med sig.



Yngve lever sig in i rollen



Även brandkåren behövdes för att under filminspelningarna få önskade effekter

Golvtillverkaren har sina yrkeshemligheter

Fastän gammaldags golvplankor ser ut att vara en relativt enkel produkt, så är tillverkningsprocessen förknippad med en hel del yrkeskunskap som bara finns lagrad i ryggmärgen. I olika tillverkningskedan finns det en del knep som man helst behåller för sig själv.

Mannen som säger så är Stefan Ingves vid Skaftung såg, företaget som gjort sig känt för sina kilgolvplankor. Sågverksamheten som inleddes år 1990 har med tiden hittat sin egen nischprodukt. Till maskinparken hör i första hand Kara cirkelsågen och två hyvlar av märkena Wadkin och Dankaert. Ingves har under årens lopp även investerat i annan utrustning som behövs för hanteringen, bland annat barkmaskin, traktorer och lastbil. Virkestorken värms upp med spån och flis, d.v.s. restprodukter från sågen, därutöver säljs en del flis till en lokal värmecentral.

Golvplankorna har blivit nischprodukt

Ett golv börjar egentligen från kundens måttuppgifter enligt ritning. Rummets längd bestämmer vanligen stocklängden, endast i undantagsfall mäter man på bredden. Blir det mått över 6 meter så får man nog bereda sig på att hämta stockarna direkt ur skogen. Normala längder, 4-5 m har jag vanligen i lager, antingen som färdiga plankor eller stockar.

Mest gran används till golven, men tall går lika bra. Helst skall det vara långsam tillväxt med små årsringar, friska kvistar och raka stammar, liknande det som kallas båtvirke. Dimensioner från 23 cm uppåt lämpar sig, ju bredare desto bättre.

Både kilgolv och vanliga raka plankor görs enligt liknande metoder. Exakt hur tillverkningen går till vill jag inte avslöja för det hör till yrkeshemligheterna säger Stefan Ingves. Plankorna lufttorkas först ett tag och sätts sedan in i torken. Lagom fuktprocent inför montering är 8-10 %. Tjockleken på färdiga golvplankor



Stefan Ingves med en golvplanka vars tillverkningsprocess är hemligstämplad

är 33 mm och bredden varierar mellan 13-28 cm.

Så bra produkt att den säljer sig själv?

Om rummets fuktförhållanden är samma som i trämaterialen vid installationen så lever inte virket så mycket. Men det hör ju nästan till att det skall synas springor i ett trägolv, säger Stefan. Finns det golvvärme i rummet så tenderar plankorna att torka ihop ännu en aning. Då brukar jag rekommendera att de hålls flytande en tid och spänns fast på nytt när läget stabiliserat sig.

Jag har inte satsat så mycket resurser på marknadsföring, säger golvtillverkaren. Det verkar som om kunderna hittar mig via djungeltelegrafen och hemsidan. En stor del levereras till södra Finland och jag säljer direkt till kunderna. Visst har jag deltagit sporadiskt i mässor, men ryktet, hemsida och e-post har visat sig vara förvånansvärt effektiva marknadsföringskanaler.



En golvlist som också är gjord av Stefan

Växthusen - stora energiförbrukare i Österbotten

På de Österbottniska slätterna finns i dagsläget 480 st växthusodlare med en total odlingsareal på 120 hektar. Dessa odlare utgör grunden till en enorm energiförbrukning inom ett relativt sett litet område, de flesta finns nämligen inom Närpes eller i grannkommunerna Kristinestad, Malax och Korsnäs.

Stigande energipriser är ett gemensamt bekymmer för odlarna eftersom merparten använder lätt- eller tungolja för uppvärmningen. Året om odling har också ökat elens andel av uppvärmningen, främst som spillvärme från belysningen. Faktum är att odlarna numera är allt mer beroende av el för belysningen, vilket ökar utmaningarna ytterligare för att kunna hålla produktionskostnaderna på en jämn nivå.

Uppvärmningen

Under mitten av 70- och början på 80-talet övergick många odlare till torvuppvärmning på grund av stigande oljepriser. Under denna tid var uppfinningsrikedomen stor och värmecentraler i olika slags varianter byggdes. Dessvärre var inte funktionen alla gånger den allra bästa vilket i sin tur resulterade i att brandkåren sysselsattes flitigt. I slutet av -80 talet blev oljan billigare igen vilket resulterade i att intresset för inhemska bränslen svalnade.

Det var först när oljepriserna skjutit i höjden under hösten 2001 som biobränslen kom in i bilden på nytt. Trenden med högt oljepris har fortsatt fram till idag, och ser ut att fortsätta framöver också. Konverteringen till fasta bränslen har ökat men takten är ändå måttlig, högst en handfull odlare övergår till inhemska bränslen per år. Orsaken kan delvis härledas till de höga investeringskostnader som konverteringen innebär, men även det varierande utbudet av fasta bränslen såsom torv, träbriketter och träflis ses som ett orosmoment.

Energibehovet

Den sammanlagda oljeförbrukningen för växthusodlarna i Österbotten ligger över 45 miljoner liter omräknat till lättolja per år. Som jämförelse blir det ca 1000



Odling året om är energikrävande

tankbilekipage per år. Vill man utöver det uppskatta värdet på oljan beräknat utgående från förbrukning av tung och lättolja, betalar österbottniska växthusodlare ca 17 miljoner euro i olja varje år.

Om man ersätter denna oljemängd med lokala inhemska bränslen krävs 670 000 m³-flis (280 000-m³ fast). Den årliga skogbränsletillgången beräknad på klenvirke, stubbar och grot (grenar och toppar) inom syd-österbotten är beräknad till 325 000 m³-flis (130 000 m³ fast). Oljemängden motsvarar i sin tur 140 000 ton rörflen och kräven en areal på drygt 20 000 ha.

För att återgå till verkligheten kan man konstatera att helt fria från oljan blir vi inte, dels är det inte ekonomiskt försvarbart att idag dimensionera biobränsleanläggningarna till full effekt. Man är alltså beroende av oljan som reserv och som toppeffekt, eller?

Det är sannolikt att det blir vanligare att använda biobränslen även som reserv- och toppeffekt, alltefter tekniken utvecklas. Med de oljepriser vi har idag finns det redan fall där det kunde vara lönsamt att konvertera från olja till t.ex. träpellets för reserv- och toppeffekt.

Utmaningar

Vad har då odlarna för alternativ? Det finns flere olika. Tyvärr kräver de flesta omändringar stora kapitalinsatser vilket inte går hand i hand med prisutvecklingen på de produkter som odlas. Själva

växthuskonstruktionerna utvecklas till att bli mera energieffektiva, även så belysningstekniken. På värmeproduktionsidan har det dock inte hänt något revolutionerande inom tekniken de senaste decennierna.



Energikostnaderna bör sänkas om företagen skall blomstra

Mera fokus kunde riktas till bränsleråvarorna. Kan man hitta något lokalt förnybart bränsle eller någon bränslemix som är konkurrenskraftig? Man borde i större omfattning utreda möjligheterna till användningen av åkerenergigrödor. Det är ju trots allt möjligt att producera energi från den lokala åkerarealen. Odlarna själva kunde t.o.m. producera en del av bränslet. Det är också möjligt att förädla energigrödorna så att de bättre anpassas till befintliga torv- och flispannor. Varför inte tillverka briketter av rörflen? Växthusodlarna eller de lokala jordbrukarna kunde själva grunda företag som förädlar energigrödor så att de är anpassade till befintlig teknik och så att man kunde minska transport- och lagringskostnader.

Patrik Majabacka
Träenergi Forum

Nätverk för vedhandel

Sedan ett år tillbaka har även Österbottenska producenter kunnat marknadsföra brännved genom Internetportalen Halkoliiteri. Portalen som har över 260 medlemmar, erbjuder för tillfället ved till stora delar av västra och södra Finland. Från Österbotten deltar 14 företagare. Portalen hade 12 000 besökare under augusti 2006.



marknadsföring, utan skall ses som ett komplement för att nå nya kunder.

Prisinformation och eldningsanvisningar

För kunderna ger portalen en möjlighet att bekanta sig med utbudet och att jämföra priser. Någon prisdumpning har inte skett trots att företagarna kan se konkurrenternas priser på nätet. Portalen ger även kunderna information om kvalitetsklasser, energiinnehåll, måttenheter samt goda eldningsanvisningar.

Förädlingsvärde

Ur en fast-m³ björkmassaved får man ca 2,4 m³ stjälpst mått brännved. Vid ett vedpris av 40 €/lös-m³ har man sålunda fyrdubblat massavedens värde. Vedhandelns omfattning i Finland uppskattas till ca 700 000 lös-m³ och den omsätter ca 30 milj€/år.

Österbotten och Sydkusten administreras genom utvecklingsprojektet Träenergi Forum. Intresserade företagare kan ta kontakt med Anders Wikberg (020-772 6222) för deltagande. Portalen hittar du på adressen: www.halkoliiteri.com

Gemensam marknadsföring

Portalens medlemmar får egna lösenord och kan själv lägga ut vedpartier till försäljning enligt lagersituationen. Genom en gemensam marknadsföring når man en större kundkrets. Webbplatsen marknadsför företagarnas produkter dygnet runt, så företagarna kan koncentrera sig på att producera mera ved av god kvalitet. Halkoliiteri ersätter inte traditionell

Anders Wikberg

Träenergi Forum

The screenshot shows the Halkoliiteri website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'markkinat', 'oikopolut', 'ajankohtaista', 'yhteystiedot', and 'etusivu'. The main content area features a profile for 'Villbackens Trä Öb - Norrgård Kim' with contact information and a list of available wood products. On the right, there are sections for 'ajankohtaista' (news) and 'energiolaskuri' (energy calculator).

markkinat oikopolut ajankohtaista yhteystiedot etusivu

markkinat Villbackens Trä Öb - Norrgård Kim
osoite: Vasavägen 2058, 64610 Övermark (Närpiö)
puhelin: 050 3634696
kim.norrgard@pp.inet.fi

Toimialue:
Isokyrö, Kakinen, Kormas, Kivisänkaupunki, Kruunuvuhy, Laihia, Luoto, Maalahti, Mälcamaa, Mudaraari, Närpiö, Oravainen, Pedenne, Pietasaari, Uuskaarepvy, Vaasa, Vähäkylä, Väyri

Tarjolla oleva polttopuu:

pilke 25 cm, leppä, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 25 cm, koivu, tuoretta	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 33 cm, koivu, tuoretta	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 33 cm, kuusi, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 33 cm, koivu, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 33 cm, leppä, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 40 cm, leppä, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 40 cm, koivu, tuoretta	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 40 cm, kuusi, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 50 cm, koivu, tuoretta	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 50 cm, koivu, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 50 cm, leppä, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
pilke 50 cm, kuusi, kuivaa	€/irto-m ³	TELÄ
sahapinta 3-5 m, koivu, tuoretta	€/pino-m ³	TELÄ

ajankohtaista

Elokun polttopuuvuoro
> Lue lisää

7.12.2006
Polttopuun myynti on metsätalouden tuloa
> Lue lisää

28.4.2006
Halkoliiteri laajenee Raastis-Suomeen
> Lue lisää

5.6.2006
Halkoliiteri laajenee Etelä-Suomen alueelle
> Lue lisää

energiolaskuri

Tilavuuksien muunto

lähtötilavuus
1 irto-m³

muuntoyksikkö
irto-m³

muunnettu tilavuus
1 i-m³

Villbackens Trä Öb, erbjuder genom Halkoliiteri ett brett sortiment av brännved

Johan Anderson ny Vd på Vasa Byggcentrum

Byggmästare Johan Anderson har utnämnts till ny vd för Vasa Byggcentrum från och med 1.8.2006. Den tidigare verksamhetsledaren Sten Liljeqvist hann verka som vd i 21 år innan han avgick med pension.

Vasa Byggcentrum grundades 1967 av Vaasan Rakennusmestariyhdistys och Vasa Byggmästarförening och verksamheten involverar över 250 företag med anknytning till byggbranschen. Den fasta stödjepunkten på Handelsplanaden erbjuder facklitteratur och information för byggare, därtill finns ett stort antal företag inhyrda med permanenta utställningar eller försäljningsutrymmen i nedre våningen.



Johan Anderson, nyutnämnd Vd

UPM säljer Puukeskus till investeringsbolag

Under sommaren blev det klart att skogsjätten UPM säljer ut sitt distributionsbolag Puukeskus till investeringsbolaget Triton och Puukeskus operativa ledning. Affären slutförs under det tredje kvartalet av år 2006. Köpesumman offentliggörs inte men förväntas inbringa en försäljningsvinst om 90 miljoner euro till UPM.

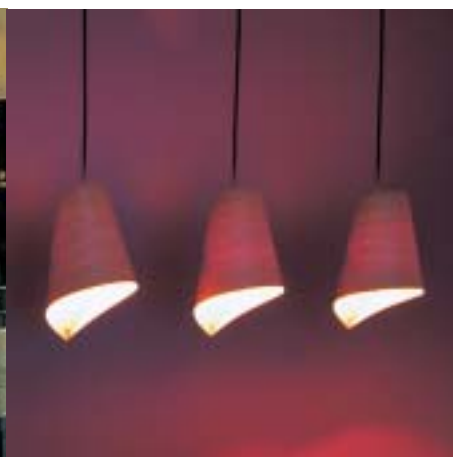
Enligt pressmeddelandet är åtgärden ett sätt att koncentrera UPM:s kundande och resurser till det egna centrala affärsområdet, och distributionskedjan har legat vid sidan om detta. Tidigare har man sålt motsvarande distributionsföretag i Danmark och Irland. Det intima samarbetet som byggts upp mellan parterna förväntas dock fortsätta eftersom Puukeskus är en av de viktigaste kanalerna för marknadsföring av WISA-träprodukter. Industriella storkunder betjänas som tidigare direkt från UPM.

Puukeskus är ledande distributör av träbaserade byggnadsprodukter i Finland. I bolagets tjänst finns 650 arbetare och man har 28 inhemska försäljningsställen. Puukeskus grundades 1929 och köptes av UPM-koncernen 1977. Omsättning senaste år var 394 milj. €. Triton är ett självständigt europeiskt investeringsbolag som satsar i marknadsledande medelstora företag i Norden och tyskspråkiga Europa. Några omedelbara omändringar i verksamheten har inte utannonserats med anledning av affären.

Och vill utlokalisera sina skogshuggare...

11 september kom besked om att UPM utreder möjligheten att omorganisera sina skogshuggarfunktioner för att förbättra kostnadseffektiviteten. I bolagets tjänst finns för närvarande 300 skogshuggare som i huvudsak är sysselsatta med plantering och ungskogsvård. Målsättningen med omorganiseringen är att i framtiden kunna köpa motsvarande tjänster av självständiga företagare eller utomstående samarbetspartners. UPM meddelar att man stöder arbetstagare som vill bilda egna serviceföretag inom skogsbranschen. Bolaget äger 920 000 hektar skogsbruksmark inom Finland och har dessutom en betydande mängd skogsserviceavtal med privata skogsägare.

Träinspiration från Bostadsmässan i Esbo



forts. följande sida

På mässan kunde man bl.a. se pärtor på väggar, lampskärmar av trä och kurviga sänggavlar av ribbor



Man kunde även se tvättfat i trä, badbaljor i trä på terrassen och faner såväl i vardagsrum som i våtutrymmen.

Tartu puuhun

- Edellytyksiä mekaanisen puunjalostuksen kehittämiseen

Olen aina viihtynyt metsässä. Suunnistus oli osa elämäni muutaman vuoden ajan, mutta eniten olen pitänyt raivaushommista ja puun kaatamisesta silloin tällöin. Monille muille metsä on paljon muutakin kuin harrastus. Metsä antaa tuloja ja työllisyyttä, materiaalia edelleen jalostettavaksi, sekä energiaa ja lämpöä.

Tällä hetkellä mekaaninen puunjalostus työllistää noin 1300 henkilöä Pohjanmaan maakunnassa. Tämän lisäksi monet työllistyvät epäsuorasti, kuten esim. kuljetusala, myynti ja markkinointi, sekä ammatillinen koulutus ovat eräitä sidosryhmiä. Mekaanisen puunjalostuksen kirjo on varsin laaja, mm. sahaustoiminta, huonekaluteollisuus, veneteollisuus, puutalojen valmistus ym. Suurin osa alan yrityksistä sijaitsee maaseutualueella ja käyttää paikallisia raaka-ainevaroja.

Yritysten koko vaihtelee yhdenmiehen yrityksistä suuriin yli 150 henkilöä työllistäviin yrityksiin. Pienten yritysten vahvuus on niiden joustavuudessa tuotannossa, asiakasjoustavuudessa ja erikoistuotteissa, kun taas suuret yritykset pystyvät kilpailemaan sekä kansallisella, että kansainvälisellä tasolla standardisoitujen tuotteiden ja palvelupakettiensa avulla. Alan yrittäjien keski-ikä alkaa olla korkea, joten tarve sukupolven vaihdoksille seuraavan 10–15 vuoden kuluessa on

ilmeinen. Ikäjakamaa työntekijöiden keskuudessa on tasaisempi mikä osaltaan turvaa työvoiman saatavuutta, siitä huolimatta rekrytoinnin tarve seuraavan viiden vuoden kuluessa on noin 190 henkilöä (luvat yrittäjäkyselystä, Woodpoint 2005). Tämä tarkoittaa sitä, että esim. nuorisoa on saatava entistä enemmän alalle.

Jokainen yritys pyrkii kehittymään edellytyksiensä ja tavoitteidensa mukaisesti. Monet yritykset tekevät yhteistyötä uusien tuotteiden kehittämisessä ja markkinoiden löytämisessä. Yhteistyön vahvistamisessa auttaa yhteinen kattojärjestö Woodpoint, joka palvelee yksittäisiä yrityksiä ja toimii yhteenliittävänä voimana mekaanisessa puunjalostuksessa. Puuala on hyvä esimerkki yritteliästä Pohjanmaasta joka painii samojen haasteiden edessä kuin esim. metalli ja elintarvikeala.

Paljon on jo tehty, mutta kehitystyö ei koskaan pysähdy: Vaatimukset kustannustehokkuuteen ja tuotantovolyymien ylläpitoon samalla työntekijämäärällä kuin aikaisemminkin lisääntyy. Uusia tuotteita, tuotantomenetelmiä ja oheispalveluja tarvitaan. Markkinointia, neuvontaa ja koulutusta voidaan aina kehittää. Te, jotka työskentelette puunjalostuksen parissa, tiedätte tulevat tarpeet parhaiten. Minulle on tärkeää saada tietoa näistä tarpeista voidakseni auttaa tulevissa satsauksis-

sa jotka tukevat sekä yksittäisiä yrityksiä, että alaa kokonaisuudessaan.

Puuala kuuluu niihin aloihin joita priorisoidaan Pohjanmaalla. Myös meillä Pohjanmaan liitossa puuala on esityslistalla maakuntaohjelmaan 2007–2010, TE-keskuksessa se on esityslistalla maaseutuohjelmaan ja VASEKILLA aluekeskusohjelmaan. Tartu puuhun! Näyttää siltä, että resursseja puualan kehittämiseen löytyy myös tulevaisuudessa, vaikkakin vuodesta 2007 näyttää tulevan välivuosi.



Niklas Ulfvens
Kehittämis- ja elinkeinopäällikkö,
Pohjanmaan liitto

Kasvihuoneet- merkittävä energiankäyttäjä Pohjanmaalla

Pohjanmaan lakeuksilla on nykyisin 480 kasvihuoneviljelijää joilla on yhteensä noin 120 hehtaaria viljelysalaa. Tämä aiheuttaa valtavan energiantarpeen suhteellisen pienellä alueella, sillä suurin osa viljelijöistä toimii Närpiössä, sekä naapurikunnissa Kristiinankaupungissa, Maalahdessa ja Korsnäsissä.



Nousevat energiahinnat ovat yhteinen huolenaihe viljelijöille, koska heistä suuri osa käyttää lämmitykseen kevyttä tai raskasta polttoöljyä. Ympärivuotinen viljely on lisännyt sähkön käyttöä myös valaistuksesta saatavan ylijäämälämmön muodossa. On tosiasia, että viljelijät ovat yhä enemmän riippuvaisia sähköstä, mikä lisää alan haasteita koska sähkökulut liittyvät suoraan tuotantokustannuksiin.

Lämmitys

70-luvun puolessa välissä ja 80-luvun alussa monet viljelijät siirtyivät turvelämmitykseen öljyn hintojen noustessa. Tänä aikana rakennettiin monenlaisia lämpökeskuksia jotka olivat usein itse rakennettuja vaarallisia viritelmiä ja työllistivät palokuntia ahkerasti. 80-luvun lopulla öljy halpeni ja turpeen käyttö hiipui.

Vuoden 2001 syksyllä öljyn hinta lähti taas nousuun joka jatkuu edelleen. Biopolttoaineet ovat astuneet jälleen esille. Lämmityksen muuttaminen kiinteisiin polttoaineisiin on lisääntynyt, mutta on ollut maltillista. Vain kourallinen viljelijöistä siirtyy kotimaisiin polttoaineisiin

vuosittain. Syynä ovat osittain suuret investointikustannukset, mutta myös erilaisten polttoaineiden kirjo. Pitäisikö valita turve, puubriketti vai hake. Tämä on aiheuttanut epävarmuutta viljelijöiden parissa.

Energian tarve

Kasvihuoneviljelijöiden yhteenlaskettu öljynkulutus muutettuna kevyeksi polttoöljyksi on 45 miljoonaa litraa vuodessa. Vertailun vuoksi voidaan mainita, että se tarkoittaa noin tuhannen täysperävaununlaisen tankkiauton vierailua vuodessa. Rahassa tämä tarkoittaa sitä, että pohjanmaalaiset kasvihuoneviljelijät maksavat öljystä 17 miljoonaa euroa vuodessa.

Jos tämä öljymäärä halutaan korvata paikallisilla kotimaisilla polttoaineilla, tarvitaan sitä 670 000 irtokuutiota (280 000 kiintokuutiota). Vuosittaisen metsäpolttoainetuotanto kasvihuonekunnissa, johon lasketaan pienpuu, kannot ja hakkuujäte (oksat ja latvat) on laskettu olevan 325 000 irtokuutiota haketta (130 000 kiintokuutiota). Jos edellä mainittu öljymäärä korvataan ruokohelpillä, tarvitaan sitä 140 000 tonnia, joka vaatii noin 20 000 hehtaarin viljelysalan.

Kun palaamme todellisuuteen voidaan todeta ettemme pääse öljystä kokonaan eroon. Ei ole taloudellisesti puolusteltavissa, että biopolttoainelaitokset mitoitetaan huipputehoille, vaan huipputeho otetaan öljyllä kylmimpään vuodenaikaan.

On todennäköistä, että tekniikan kehityksessä myös biopolttoaineita voidaan käyttää myös kun tarvitaan huipputehoja. Tämän päivän öljynhinnoilla saattaa tietyissä tapauksissa jo olla kannattavaa vaihtaa öljy esim. puupellettiin myös huipputehoja tarvittaessa.

Haasteet

Mitä vaihtoehtoja viljelijöillä sitten on? Niitä on useita. Valitettavasti useimmat

vaativat suuria muutoksia ja pääomasijoituksia, mikä ei kulje käsi kädessä viljeltävien tuotteiden hinta kehityksen kanssa. Kasvihuoneiden rakenteita kehitetään energiatehokkaammiksi, kuten myös valaistusta. Lämmityspuolelle ei sen sijaan ole tapahtunut mitään mullistavaa viime vuosikymmeninä.

Polttoainevaroihin on kiinnitettävä enemmän huomiota tulevaisuudessa. Onko mahdollista löytää jokin paikallinen uusiutuva polttoaine / sekoitus, joka on kilpailukykyinen. Pitäisi selvittää laajemmin peltojen tuottoa. On mahdollista tuottaa energiaa paikallisella peltopinta-alalla. Viljelijät itse voisi jopa itse tuottaa osan energiasta. On myös mahdollista jalostaa satoa siten, että se soveltuu paremmin jo olemassa oleviin turve ja hakepanuihin. Miksi ei tehtäisi brikettejä ruokohelpistä. Kasvihuoneviljelijät ja paikalliset viljelijät voisivat perustaa yrityksen, joka jalostaa satoa olemassa olevaan tekniikkaan paremmin sopivaksi. Näin voidaan laskea kuljetus ja varastointikustannuksia.

Patrik Majabacka
Träenergi Forum



Lattianvalmistajalla on ammattisalaisuutensa

Vaikka vanhanajan lattialankku näyttää yksinkertaiselta tuotteelta, sen valmistuksessa on monia niksejä joita tekijä ei mielellään paljasta.

Mies sanojen takana on Stefan Ingves, jonka yritys Skaftung Såg on tullut tunnetuksi kartiolankkulattioistaan. Sahaustoiminta alkoi vuonna 1990, ja näyttää löytäneen markkinarakonsa. Konekantaan kuuluvat mm. Kara sirkkelisaha ja Wadkin ja Dankuert merkkiset höylät. Ingves on vuosien varrella investoinut myös muuhun varustukseen, johon kuuluvat mm. kuorimakone, traktoreita ja kuorma-auto. Kuivaamo lämpiää höylynlastuilla ja hakkeella. Osa hakkeesta myydään paikalliseen lämpökeskukseen.

Markkinarako löytyi lattialankuista

Lattian suunnittelu alkaa asiakkaan antamien mittojen perusteella. Huoneen pituus määrää tarvittavien tukkien pituuden. Mitan ylittäessä 6 metriä on

varauduttava hakemaan tukit suoraan metsästä. Normaaleja pituuksia, 4 – 5 metriä löytyy yleensä suoraan varastosta, joko valmiina lankkuina tai tukkeina. Eniten käytetään kuusta, mutta myös mänty soveltuu yhtä hyvin. Runkojen on oltava suorina, terveksisiä ja tiheäkäsuisia, joten vaatimukset ovat samat kuin esim. veneisiin käytettävällä materiaalilla. Mitat 23 sentistä ylöspäin kelpaavat, mitä leveämpi sitä parempi.

Sekä kartiolankut, että suorat lankut tehdään samankaltaisilla menetelmillä. Aivan tarkkaa tekotapaa ei tekijä tahdo paljastaa, koska se kuuluu ammattisalaisuuksiin kertoo Stefan Ingves. Lankut ilmakuivataan ensin, minkä jälkeen ne siirretään kuivaamoon. Sopiva kosteusprosentti ennen asennusta on noin 8 – 10 %. Valmiit lankut ovat 33 mm paksuja ja leveys vaihtelee 13 – 28 sentin välillä.

Huoneen kosteusolosuhteiden ollessa sama kuin puumateriaalin, ei kosteuselämistä asennuksen yhteydessä juuri tapahdu. Pienet raot kuuluvat puulattian luonteeseen toteaa Stefan. Jos huoneessa on lattialämmitys saattavat lankut vielä hieman kutistua. Silloin lankuille kannattaa antaa aikaa "asettua" ennen kuin ne kiinnitetään lopullisesti.

Hyvä tuote myy itseään?

En ole satsannut paljonkaan resursseja markkinointiin sanoo lattianvalmistaja. Näyttää siltä, että asiakkaat löytävät minut "viidakkorummun" ja kotisivujen kautta. Suuri osa tuotteista toimitetaan Etelä-Suomeen ja hoidan myynnin asiakkaille itse. Olen toki silloin tällöin osallistunut myös messuille, mutta "huhut", kotisivu ja sähköposti ovat osoittautuneet yllättävän tehokkaiksi markkinointikeinoiksi.