

Uusia mahdollisuuksia puurakentamiseen

Tämän päivän maatilat suosivat puuta rakentamisessa, etenkin rakennusten runkorakenteissa.

KIRSTI SORAMA JA HANNU TUURI

Puun valintaperusteena materiaaliksi on yleensä hyvät aikaisemmat kokemukset puurakentamisesta, mahdollisuus rakentaa omatoimisesti ja hinta. Käytettäessä liimapuupalkkeja materiaalin valintaperusteena on usein myös rakentamisen nopeus ja paloturvallisuus.

Esitetyt tutkimustulokset perustuvat Seinäjoen SARKA-messuilla 3.–4. helmikuuta 2012 toteutettuun messukävijöiden kyselytutkimukseen. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää maatalousyrittäjien tämänhetkistä puun käyttöä ja käytön lisäämismahdollisuuksia maatalousrakentamisessa, erityisesti rakennusten runkorakenteissa. Messuilla haastateltiin kahden päivän aikana 190 maatalousyrittäjää, joista valtaosa (2/3) oli eteläpohjalaisia yrittäjiä.

Puu maatalousyrittäjille mieluinen rakennusmateriaali

Kyselyn tulokset perustuvat pääosin vastanneiden yrittäjien tiloilla viimeksi tehtyihin isoihin rakennushankkeisiin (navetta, konehalli, varasto jne.) ja näistä hankkeista saatuihin kokemuksiin. Rakennuksista 55 prosentilla oli seinien ja vastaavasti 84 prosentilla kattojen runkorakenteina käytetty puuta (69 % puuristikkoita ja 15 % liimapuupalkkeja).

Seinien kohdalla yleisimmät syyt valita puurunkorakenne olivat aiemmat omat kokemukset, mahdollisuus rakentaa omatoimisesti ja hinta. Samat tekijät olivat yleisimmät syyt myös puun valintaan katon runkora-



TAPANI KAIPIO

kenteeksi silloin kun oli käytetty puuristikkorakennetta. Toisaalta, jos kattorakenteissa käytettiin liimapuupalkkia, valinnan taustalla olivat useimmiten syynä rakentamisen nopeus, paloturvallisuus ja suunnittelijan suosittelu.

Maatalousyrittäjät ovat itsellisiä rakentajia

Yli 60 prosentilla tutkimukseen osallistuneista tiloista oli lähitulevaisuudessa uusia isoja rakennusprojekteja. Rakennushankkeet tulevat pitämään maatalousyrittäjät kiireisinä, sillä hankkeiden läpiviemisestä tulevat maatalousyrittäjät yleensä itse kantamaan päävastuun.

Uusista hankkeista 17 prosenttia suunnitellaan toteutettavan pääosin avaimet käteen -periaatteella ja 83 prosenttia maatalousyrittäjän pääosin itse vastaten projektista. Tältä osin maatalayrittäjien suunnitelmat vas-

”

Vasta sitten kun tiedämme mitä koko toimitusketjussa tapahtuu, voimme löytää myös maatilojen puurakentamiselle uusia mahdollisuuksia.

taavat aikaisempia toimintamalleja, sillä maatilarakentamisessa käytettiin ylipäätään melko vähän erilaisia pakettiratkaisuja; vain 17 prosenttia tutkimukseen osallistuneiden tilojen viimeisistä isoista rakennushankkeista tai joihin osia siitä tehtiin avaimet käteen palvelupaketina. Toisaalta 7 prosenttia vastaajista olisi kaivannut jotain palvelupakettia (jota heillä ei ollut käytössään) rakentaessaan rakennusta.

Tulevaisuuden ennakkoinnin tarve maatilarakentamisessa

Tulevaisuuden muutokset luovat maatiloille ja maatilojen raken-

tamiselle uusia mahdollisuuksia. Kuluttajakentässä jo nyt nähtävissä olevat muutokset tulevat vahvistamaan aiheuttaen muutospaineita koko elintarvikeketjussa.

Nyt päivän uutiset keskittyvät ns. hevosenliha-skandaaliin. Tämä ja vastaavat tapahtumat vahvistavat lähiruuan ja kotimaisuuden asemaa kuluttajien valinnoissa. Se lisää myös alkutuottajien mahdollisuutta omaan jatkojalostukseen, koska kuluttajat haluavat olla varmoja ruokansa alkuperästä.

Myös nopeat trendivaihtelut luovat mahdollisuuksia tilojen omaan jatkojalostukseen, koska isot eivät voi lähteä mukaan jokaiseen nopeasti nousevaan trendiin.

Kaiken kokoisilla tiloilla tulee olemaan mahdollisuus menestyä – niiden on vain löydettävä oma kenttänsä.

Strategioiden suunnittelussa on tärkeää ennakoida tulevaisuuden muutokset, jotta löydettäisiin uusia mahdollisuuksia ja kehittämissuuntia. Yhtä tärkeää kuin tietää, mikä tilanne on tällä hetkellä, on tietää, kuinka asiat muuttuvat esimerkiksi seuraavan kymmenen vuoden aikana. Tulevaisuuden ennakkointi on kuitenkin tehtävä laajempaan kuin pelkästään yhtä toimialaa koskevana.

Tästä syystä maatilojen puurakentamisen tulevaisuuden ennakkointi aloitettiin elintarvikeklusterin ennakkoinnilla alkaen kuluttajasta siirtyen kaupan kautta elintarviketeollisuuteen. Vasta sitten, kun tiedämme, mitä koko toimintusketjussa tapahtuu, voimme löytää myös maatilojen puurakentamiselle uusia mahdollisuuksia.

Tulevaisuuden kuluttaja yksilöllinen ja vastuullinen

Tulevaisuudessa korostuvat jo nyt nähtävissä olevat muutokset. Kuluttajakenttä pirstaloituu ja polarisoituu. Polarisatiota tapahtuu esimerkiksi tuoloeroissa. Kaikilla ei ole varaa valita vapaasti, mutta suurella osalla kuluttajista on mahdollisuus tehdä valintoja omien arvojensa, mieltymystensä ja halujensa mukaan. Yleisesti tulevaisuuden yhteiskunnassa korostuvat pehmeät arvot. Tulevaisuudessa kuluttajakenttä Suomessa myös ikääntyy ja taloudet pienenvät.

Myös kuluttajien ajankäyttö muuttuu, jonka seurauksena ulkona syöminen lisääntyy. Jo nyt suuri osa kansasta syö lounaansa muualla kuin kotona – lounas syödään koulussa tai työpaikalla. Usein myös päivällinen saattaa olla muualla kuin kotona valmistettua, koska työpäivän jälkeen harrastuksiin kiirehtimisen vuoksi ruoka on oltava jokaiselle omaan aikatauluun sopivasti ja nopeasti. Tästä syystä perheen yhteinen ateriointi vähenee. Toisaalta pehmeät arvot korostavat perheen merkitystä ja yhteisyys liitetään myös ruokailuun.

Kuluttajat haluavat tietää ruuan alkuperän. Tämä tulee edelleen korostumaan sitä mu-

kaa, kun maailmalta uutisoidaan erilaisia väärinkäytöksiä ruokaan liittyen. Tästä syystä myös paikallisuus, eettisyys ja ekologisesti kestävä kulutus tulevat entistä merkittävimmiksi.

Myös ruuan terveellisyys tulee entistä tärkeämmäksi. Näillä on esimerkiksi luomuruokaan ja sen tuottamiseen ristiriitaiset merkitykset esimerkiksi ekologisuu- den ja terveellisuuden suhteen. Riippuu kuluttajan arvoista, kumpi nousee merkittävemmäksi tekijäksi ruokavalinnoissa.

Kaupan haasteena vastata muuttuviin kulutustottumuksiin

Kaupalta edellytetään yhä enenevästi vastuullisuutta ja eettisyyttä. Suurella osalla kuluttajista on laaja tietämys asioista, ja sosiaalisen median kautta tieto leviää nopeasti. Yhteiskunta ei elä enää teollisen ajan kahdeksasta neljään -aikataulussa, vaan suuri osa tekee aikaan ja paikkaan sitomatonta tietotyötä ja vaativat myös palveluita 24/7.

Tästä syystä kaupan on kehitettävä ja kehitettävä edelleen esimerkiksi suuria 24h myymälöitä. Kaupan on myös jatkettava erilaisten myymäläkonseptien kehittämistä, koska pirstaloitunut asiakaskunta niin vaatii. Yhtenä haasteena kaupalle tulevaisuudessa tulee olemaan, että kilpailu kotimarkkinoilla lisääntyy ulkomaisten toimijoiden tunkeutuessa markkinoille.

Usein ajatellaan, että meidän kauppaketjumme laajenevat Venäjälle, mutta unohtetaan, että suunta voi olla myös toisin päin – venäläiset kaupat voivat tulla Suomen markkinoille.

Todennäköisesti kehitty myös kaupoista irtautuva suoraan tuottajilta ostaminen. Osa kuluttajista haluaa varmistaa ruokansa alkuperän, laadun ja tuoreuden hankkimalla sen suoraan tuottajalta esimerkiksi netin kautta tilaamalla. Koska ruokaan tulee liittymään yhä enenevästi erilaisia epävarmuustekijöitä ja riskejä, alkavat ihmiset lisääntyvässä määrin viljellä itse pienpalstoillaan tarvitsemansa ja ohittaa myös tällä tavoin kaupan ja teollisuuden kokonaan.

Arvoketjuyhteistyö kaupan ja teollisuuden välillä tiivistyy. Tällä pyritään ennustevalmistukseen ja kysyntäohjaukseen ►

NAARVA

Kaatopäät, energiakourat ja sykeharvesterit
Naarva S23 harvesteri ja klapi-kone

NAARVA S23
SYKEHARVESTERI ON
AIDOSTI YKSINKERTAINEN,
KEVYT JA EDULLINEN!

- Toimii kouran auki/kiinni-toiminnolla. Ei muita ohjaimia.
- Kaataa, karsii, katkoo ja pilkkoo.
- Kuitupuun ja polttopuun tekoon.
- Paino vain 230 kg!
Sykesyöttö 50 cm



PP PENTIN PAJA info@pentinpaja.fi, www.naarva.fi, puh. 013 825 051

NSS hall

Hallit tuotantoon ja varastointiin NSS Hallilta
myynti • vuokraus • leasing

Kysy lisää!
puh. 0207 340 950
tai katso lainapeite.fi/hallit



Maahantuonti ja myynti
www.kiinnike-heinonen.fi



Sepänkuja 6, 61800 KAUHAJOKI 040 900 1457

Ved Systems Oy Engineering

www.vedsys.com
040 767 6486



Kuivaamot
Kosteusmittarit
Mittalaitteet
Nipunkiristäjät



Välitämme
koneita Venäjälle

KYSYNTÄÄ
metsäkoneista, erilaisista
autoista, sahauslaitteistoista
ym.

puh. 050 321 2303
lespuu@telemail.fi

Puuseppä/pienrakentaja!
Kysy meiltä lämpökäsitellyn puun
pieneriä. Myös II-laatua tarjolla.

Suomen Lämpöpuu Oy, Teuva
p. (06) 267 2541 www.suomenlampopuu.com



kautta hävikin pienentämiseen sekä ruuan tuoreuteen.

Suuret yritykset eivät pysty vastaamaan trendeihin yksin

Elintarviketeollisuus joutuu nopeisiin sopeutumistilanteisiin kuluttajien nopeasti vaihtelevien trendien vuoksi. Sekä valmisruokien että premium-tuotteiden valikoimat kasvavat. Myös funktionaalisten elintarvikkeiden merkitys lisääntyy. Teollisuuden on myös osaltaan huolehdittava tuotteiden eettisyydestä ja alkuperästä. Myös teollisuuden ympäristövaikutukset merkitsevät yhä enemmän ja vaikuttavat yritysten väliseen kilpailuun.

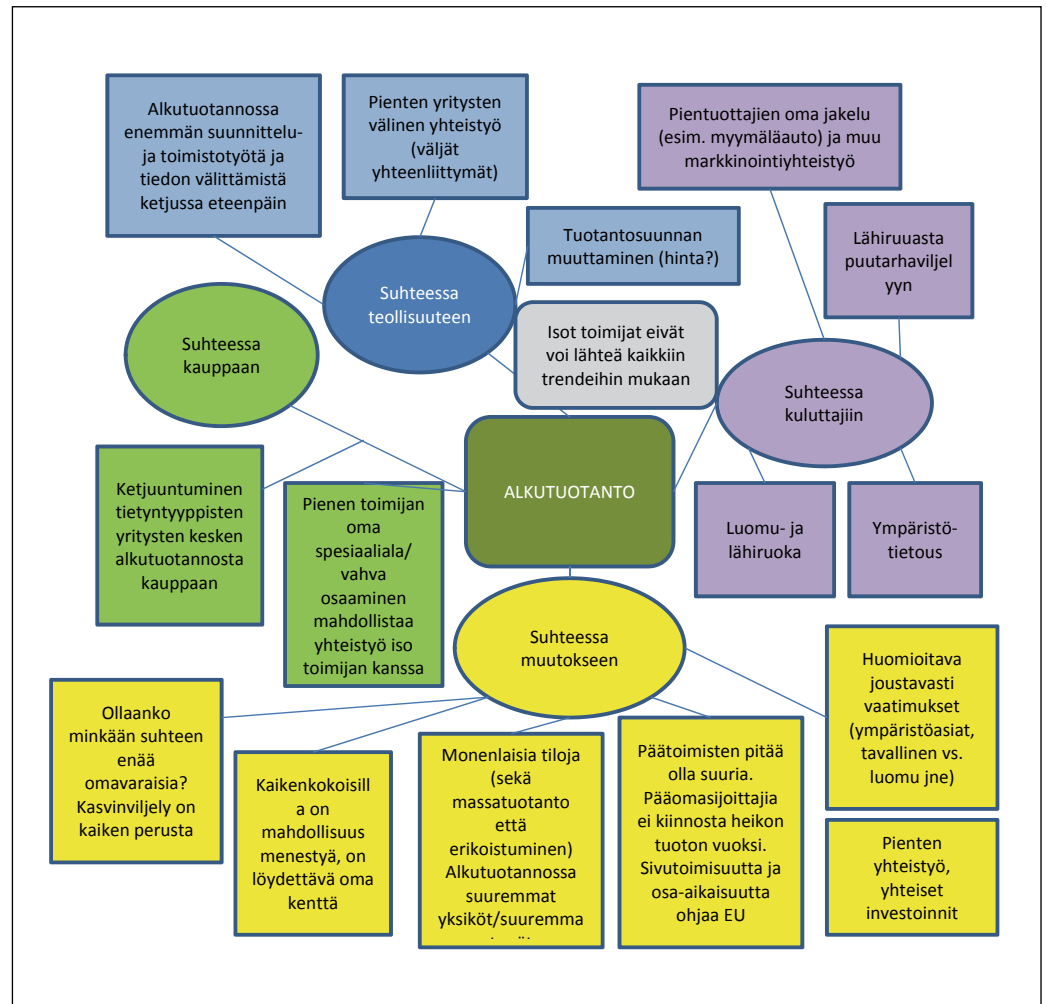
Suuret elintarvikeyritykset eivät kykene eivätkä haluakaan lähteä mukaan jokaiseen nopeasti nousevaan trendiin, vaan ne pyrkivät luomaan alihankintaverkostoa, joiden avulla vastataan joustavasti markkinoilla tapahtuviin muutoksiin. Alihankintaverkostossa on mahdollisuus myös pienille, ehkä alkutuottajien yhdessä omistamille, yrityksille.

Alkutuotannossa erikoistutaan ja tuotteistetaan

Pienen toimijan oma spesiaaliala ja vahva osaaminen mahdollistavat yhteistyön ison toimijan kanssa. Ketjuuntuminen tietyn tyyppisten yritysten kesken alkutuotannosta kauppaan lisää pienten toimijoiden mahdollisuuksia edelleen vahvasti keskittyneessä kaupassa.

Alkutuotannolle siirtyä suunnitteluvastuuta ja sen tehtäväksi tulee yhä enemmän tiedon välittämistä ketjussa eteenpäin. Näin myös erilaiset yrityksen hallinnolliset toimet lisääntyvät. Ongelmana tulee olemaan, miten nämä palvelut tuotteistetaan niin, että asiakas (esimerkiksi teollisuus) on valmis myös maksamaan tästä palvelusta.

Kuluttajat tulevat edelleen painottamaan valinnoissa lähiruuan ja luomuruuan merkitystä ja alkutuotannon olisi omalta osaltaan kyettävä vastaamaan haasteeseen. Lähiruoka sinänsä on epämääräinen käsite, koska se, mikä milloinkin on lähiruokaa, riippuu tuotteesta. Joissakin tuotteissa lähiruoka on naapurissa tuotettu, kun taas toisissa voidaan ajatella lähiruoka Suomessa tuotetuksi ja joissakin jopa Suomen



Ketjuuntuminen tietyn tyyppisten yritysten kesken lisää pienten toimijoiden mahdollisuuksia keskittyneessä kaupassa.

rajojen ulkopuolella, mutta jossakin lähellä olevassa maassa.

Voi olla tarpeen miettiä myös nopeisiin muutoksiin vastaamiseksi tarpeellisten tuotantosuunnan muutokset. Miten toiminta suunnitellaan kaikilta osin niin, että tuotantosuunnan muutos olisi mahdollista ilman suuria ja kalliita toimenpiteitä.

Kasvinviljely nähdään kaiken perustana. Tulevaisuudessa maailmassa tulee olemaan puute erityisesti proteiineista. Kaikenkokoisilla tiloilla tulee olemaan menestymismahdollisuudet – tosin pienet ja suuret tulevat menestymään paremmin, mutta keskikokoisilla tulee olemaan ongelmia.

Suurteollisuus pitää suuria tiloja luotettavampina kumppa-

neina ja tämä ajaa yhä suurempiin tilakokoihin, joissa omistukselliset suhteet ovat moninaiset. Tosin ongelmana saattaa olla yhä suurempien yksiköiden investointien rahoitus.

Pääomasijoittajat eivät todennäköisesti kiinnostu alasta heikon tuoton vuoksi, eikä alalle suuntaudu myöskään riskirahoitusta. Suuruuden ekonomia ei myöskään takaa voitollisuutta, vaan jos saatu yksikköhinta ei kata siitä aiheutuvia kustannuksia, niin yksikkökoon kasvaessa myös tappiot kasvavat samassa suhteessa. Sivutoimiset ja osa-aikaiset viljelijät osallistuvat tuotantoon niin kauan, kun myös sitä tuetaan EU:ssa.

Seuraavassa vaiheessa edellä esitetyistä tulevaisuuden muutoksista aletaan työpajoissa muodostaa näkemystä siitä, mitä mahdollisuuksia nämä muutokset luovat maatilojen puurakentamiselle seuraavien kymmenen vuoden aikana.

Tutkimukset tehtiin osana Suomen metsäkeskuksen Etelä- ja Keski-Pohjanmaan alueyksikön ja SeAMK Liiketoiminnan yhteistyössä toteutamaa Palvelevat puuyritykset -hanketta. ■

Hannu Tuuri työskentelee markkinatutkijana ja Kirsti Sorama iMBA ohjelmapäällikkönä ja tutkijana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

OSA 6. Artikkelisarjassa nostetaan esille Palvelevat puuyritykset -hankkeen keskeisiä teemoja ja tuloksia, etsitään ratkaisuja puuyritysten palveluiden ja tuotteiden kehittämiseksi sekä vastaamaan asiakkaiden tarpeita. Hankkeen toteuttavat Suomen metsäkeskuksen Etelä- ja Keski-Pohjanmaan alueyksikkö ja SeAMK Liiketoiminta, ja sitä on rahoitettu Mannersuomen maaseudun kehittämishankkeesta.

Keskeinen asiakokonaisuus hankkeessa on selvittää ja kehittää "avaimet käteen" -palveluja tarjoavien yritysverkostojen liiketoimintamahdollisuuksia. Hankeesta ja hankkeesta toteutetuista tutkimuksista löytyy lisää tietoja osoitteesta www.puulakeus.net.