



Uudistumisen eväitä metsäyrittäjälle

Nina Kokkonen & Minna Palos (toim.)

HAMK
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU
HÄME UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Uudistumisen eväitä metsäyrittäjälle

Nina Kokkonen & Minna Palos (toim.)

Uudistumisen eväitä metsäyrittäjälle

Nina Kokkonen & Minna Palos (toim.)

e-julkaisu

ISBN 978-951-784-813-8 (PDF)

ISSN 1795-424X

HAMKin e-julkaisuja 2/2019

© Hämeen ammattikorkeakoulu ja kirjoittajat

JULKAISIJA – PUBLISHER

Hämeen ammattikorkeakoulu

PL 230

13101 HÄMEENLINNA

puh. (03) 6461

julkaisut@hamk.fi

www.hamk.fi/julkaisut

Ulkoasu ja taitto: HAMK

Kannen kuva: Aapo Palonen

Hämeenlinna, huhtikuu 2019

Sisällys

Esipuhe.....	5
--------------	---

I Metsäyrittäjä muutoksessa

Metsäyrittäjille osaamista ja yhteistyötä	8
Nina Kokkonen, Timo Makkonen & Minna Palos	
Tulevaisuuden metsäyrittäjyys.....	13
Juha Kaskinen & Riikka Saarimaa	
Metsäalan yrittäjien työpajojen antia	17
Nina Kokkonen	

II Yritysverkostoilla voimaa

Hämäläistä yhteistyötä	20
Aapo Palonen	
Ratkaisuja asiakkaan tarpeisiin monipuolisesti verkoston avulla.....	23
Hilkka Halla & Marikka Heikkilä	
Verkostomaista yrittäjyyttä - FL Forest Logistic Oy	27
Usko Kela	
OK-Yhtiöt Oy, verkostoitumisesta voimaa	29
Elias Laitinen	
Pohjoisen metsätapahtuman rakentuminen.....	31
Noora Impola, Risto Mulari, Saska Salo	

III Metsäyrittäjien kehittäjä

Tavoitteena lisää säpinää metsäpalvelumarkkinoille – TTS Työtehosteuran ”MeLua metsään” -hanke.....	34
Henna Hurttala	
Nuoria kannustetaan ja koulutetaan metsäyrittäjyyteen DigiMetsä- koulutushankeella Pohjois-Karjalassa ja Pohjois-Savossa.....	37
Juha Venäläinen	
Alueellista kasvua metsätaloudesta ja metsäpalveluyrittäjyyden edistämistä.....	40
Juho Luostarinen	
Metsäyrittäjyys kiinnostaa 4H-nuoria Pohjois-Pohjanmaalla ja Kainuussa.....	42
Rita Porkka	
Uusiutuvaa lähienenergiaa ja yrittäjyyttä	45
Seppo Repo	

Esipuhe

Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeen tavoitteena olivat metsä- ja koneyrittäjien yhteistyön sekä yhteisten palveluiden edistäminen. Mukana olivat vahvasti METO Metsäalan Yrittäjät ry ja Koneyrittäjien Liitto ry. Tässä julkaisussa on esitelty erilaisia yritysytteenliittymiä, yritysten välisiä verkostoja ja perusteita sille, miksi yhteistyöhön on päädytty, sekä kuinka yhteistyö käytännössä on järjestetty.

Yhteiset palvelut ja verkostomainen toimintatapa

Metsäpalvelu- ja koneyritysten yhteisten palvelujen tarve on kasvanut, koska metsäteollisuus on vähentänyt viime vuosina merkittävästi suunnittelu- ja työnjohtohenkilöstöään. Vähennys johtuu osin tietojärjestelmien ja paikkatietojen kehityksestä, joka mahdollistaa töiden suunnittelun ja hallinnan aiempaa pienemmällä henkilöresurssilla. Maastotyöt eivät ole kuitenkaan kadonneet, vaikka niitäkin on tehostettu paikkatietoon perustavalla ennakkosuunnittelulla. Työmaiden maastosuunnittelu, työnjohto ja toteutus ovat aiempaa enemmän alihankkijoiden ja toteuttajien vastuulla. Tämä on tuonut metsäpalvelu- ja koneyrittäjille uusia tehtäviä.

Palvelun tarjoaminen verkostona turvaa pienen yrityksen asemaa toimitusketjussa. Töitä tilataan nykyisin paljon suurempina kokonaisuuksina, jolloin pienen yrityksen resurssit eivät riitä. Kun pieni yritys tekee suuren sopimuksen, kasvavat myös riskit. Yhteistyön perusteena ovat myös paremmat asiakaspalvelukokonaisuudet ja kannattavuus.

Vastuut lisääntyvät

Metsäpalvelu- ja koneyritysten vastuut työn tekemisestä ja sen seurannasta ovat lisääntyneet (**kuva 1**). Tämä kehitys näyttää jatkuvan edelleen ja yrityksille ollaan antamassa ja siirtämässä vastuuta metsänhoito- ja puunkorjuutöiden käytännön toteutuksesta suunnittelusta lähtien. Yrittäjien on

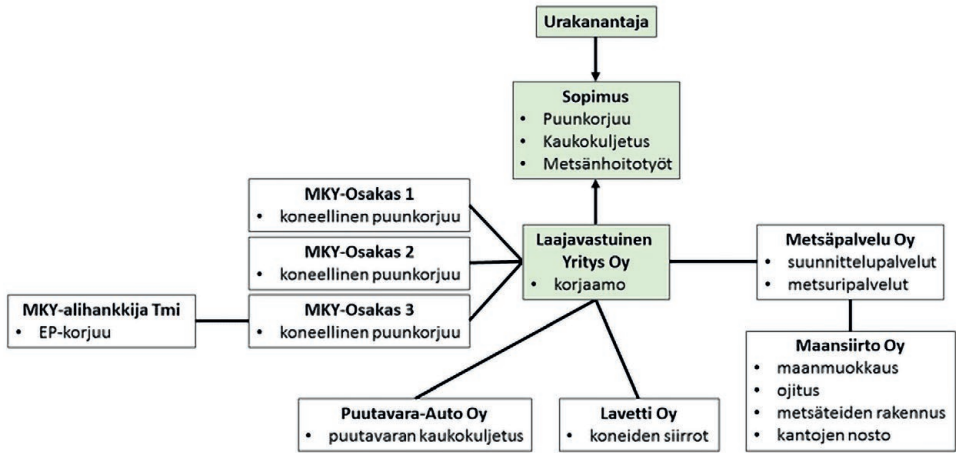
siis vastattava yhä suuremmista ja monipuolisemmista kokonaisuuksista. Tätä on kutsuttu myös laajavastuiseksi yrittämiseksi. Metsäpalvelu- ja koneyritysten on tähän tarpeeseen vastatakseen joko kasvettava tai verkostoiduttava tehokkaammin. Tämä kehitys näyttää avaavan myös mahdollisuuksia alihankintapalvelujen tarjoamiseen toisille kone- ja metsäpalveluyrityksille. Toisaalta kaikille yrityksille tämä luo haasteen kannattavuuden parantamiseen. Aliyrittäjäyys ei lähtökohtaisesti ole houkutteleva yhteistyön muoto.

Verkostoja syntyy erityisosaamisen, henkilöstötarpeen ja kaluston takia. Erilaiset yhteenliittymät pystyvät tarjoamaan koko metsäteollisuussektorille kustannustehokasta, monipuolista ja ennen kaikkea laadukasta kokonaisurakointia läpi tuotantoprosessin. Monessa tapauksessa yhden urakoitsijan ei ole järkevää tai edes mahdollista hoitaa urakkaa vain omilla resursseilla. Verkostojen ja alihankintapalvelujen käyttämisessä palvelujen tuottamiseen korostuu tiedonkulku ja yhteiset palvelumallit ja -kuvaukset.

Olemme koonneet tähän julkaisuun vuoden 2018 lopussa käynnissä olleita metsäalan yritysten kehittämiseen liittyviä hankkeita. Teemana näissä on ollut yhteistyö, verkostot, nuoret, yrittäjäyys ja digitalisaatio. Nämäkin tavoittelivat yrittäjien yhteistyötä sekä laajempia palvelukokonaisuudet kuten Uudistuva metsäyrittäjä -hanke, jonka puitteissa tämä julkaisu koottiin.

Tämä julkaisu koostuu kolmesta osakokonaisuudesta. Ensimmäisessä osiossa käsitellään Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeen toimintaa ja tuloksia tarvelähtöisessä kontekstissa. Toinen osio koostuu yritysten yhteistyömalleista ja kokemuksista. Viimeisessä osiossa luodaan katsaus meneillään oleviin hankkeisiin.

Uudistuva metsäyrittäjä -hanke oli Hämeen ammattikorkeakoulun koordinoima Manner-Suomen maaseudun kehittämisrahaston ja seitsemän ELY-keskuksen osarahoittama hanke, jonka tavoitteena oli lisätä metsäpalvelu- ja koneyrittäjien yhteistyötä ja verkostoja sekä yhteispalveluita. Hanke toteutettiin vuosina 2016–2019 yhteistyössä METO Metsäalan Yrittäjät ry:n sekä Koneyrittäjien Liitto ry:n kanssa. Osatoteuttajana oli Turun yliopiston kaupakorkeakoulu.



Kuva 1: Esimerkki laajavastuisen yrityksen verkostosta (Hourunranta, Nieminen, Jaakkola, Manner & Makkonen, 2018).

I Metsäyrittäjä muutoksessa

Metsäyrittäjille osaamista ja yhteistyötä

Nina Kokkonen, HAMK; Timo Makkonen, Koneyrittäjien Liitto ry & Minna Palos, HAMK

Metsäalan murroksen ja viimeaikaisten suurten metsäteollisuuden investointiutustien aikaansaamassa uudessa nosteessa olevalle metsäsektorille on syntynyt uusia liiketoimintamahdollisuuksia sekä tarve yrittäjien yhteisiin palvelukokonaisuuksiin. Tähän tarpeeseen suunniteltiin Uudistuva metsäyrittäjä -hanke.

Yrityksille uusia liiketoimintamahdollisuuksia

Kaikki tärkeimmät metsälait, kuten metsälaki, metsänhoitoyhdistyslaki ja metsäkeskuslaki, on muutettu aivan hiljattain. Jo pidempään jatkuneen trendin seurauksena merkittävin osa alan suurista toimijoista (metsäteollisuus, metsähallitus, sahat) on ulkoistanut toimintojaan erityisesti suunnittelun osalta metsäpalvelu- ja koneyrityksille, jotka ovat valtaosaltaan mikroyrityksiä. Kehityksen seurauksena metsäpalveluyritysten määrä on voimakkaassa kasvussa ja niiden rooli alan palvelutuotannossa on korostunut merkittävästi.

Metsäpalveluiden tarjoajien vastuut, velvoitteet ja toimintaedellytykset ovat muuttuneet. Asiakaskunta haluaa aiempaa useammin kokonaispalvelua yksittäisen resurssin oston sijaan. Pienten yritysten tulee ottaa haltuunsa hetkessä suuryritysten tiedon ja laadun hallinnan keinot. Vastuut painavat hartioita rankemmin kuin koskaan ennen, sillä osaamista ei mikroyrityksillä luonnollisestikaan ole yhtä laajasti kuin suuryrityksillä. Samalla vapaus toimia yrittäjämäisesti on kasvamassa. Pienillä yrityksillä on yhteisen kehittämisen ja verkostoitumisen kautta mahdollisuus vastata tähän haasteeseen.

Metsäpalveluyrityksille on avautumassa vuosikymmenten mahdollisuus päästä mukaan toimialan positiiviseen kehitykseen ja jopa sen tärkeimmäksi veturiksi ainakin metsätalouden osalta. Yksittäisen yrityksen näkökulmasta mahdollisuuden hyödyntäminen omin voimin voi kuitenkin osoittautua hyvin vaikeaksi. Hyötyäkseen muutoksesta yksittäisen yrityksen on opittava uutta, kehityttävä, luotava uutta yrittäjäverkostoa ja hyödynnettävä uusien tietolähteiden ja tietojärjestelmien tuomat liiketoimintamahdollisuudet.

Sertifiointiosaamisella vastuullisuutta ja kilpailuetua

Metsäalan lakimuutosten seurauksena metsäsertifiointi on järjestynyt uudelleen. PEFC-metsäsertifiointin alueellisten sertifiointitoimikuntien kattojärjestöksi on perustettu valtakunnallinen yhdistys, joka hallinnoi entisiä metsänomistajaliittojen ylläpitämiä sertifikaatteja.

Puun ostajat tarvitsevat FSC-sertifioitua puuta ja siksi suurimmat puunostajat ja metsänomistajat ovat perustaneet omia FSC-ryhmiään. Metsänhoitoyhdistyslain muutoksen myötä metsänomistajien valinnanvapaus on lisääntynyt, koska metsien sertifiointi on tosiasiaassa mahdollistunut myös muiden toimijoiden kautta, jolloin metsäpalveluyritykset voivat hakea metsäsertifiointin omille hoitosopimustiloilleen. Muutoksen seurauksena Suomen sertifioitujen metsien osuus uhkaa supistua. Metsäalan yrittäjien merkitys sertifiointiasioissa korostuu ja osaamista on jatkossa ylläpidettävä, jotta metsänomistajia osattaisiin neuvoa.

Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeessa toteutettiin seitsemällä paikkakunnalla työpajakiertue, jossa perehdyttiin yrittäjiä ja metsänomistajia PEFC-, FSC- ja CoC-sertifikaatteihin ja vertailtiin niitä. Sertifiointilla voidaan vaikuttaa puun hintaan ja näin luoda kilpailuetua puumarkkinoilla. Sertifiointista laadittiin myös tietopaketti yrittäjien ja metsänomistajien käyttöön.

Metsäyrittäjien ja metsänomistajien käyttöön digitaaliset palvelut

Metsäalan yrittäjien ja muiden palvelujen tarjoajien hyödynnettävissä oleva teknologia on kehittynyt ja digitalisoitunut. Pelkästään kahden viime vuoden aikana metsäalalle on syntynyt uusia digitaalisia ratkaisuja sekä asiakkuuksien hallintaan että yritysten toimintaan liittyen (mm. metsävaratiedon käsittely ja digitaalisten työmääräyksien laadinta). Jos aikaisemmin metsäala oli jäljessä digitaalisten työkalujen ja verkkopalveluiden osalta, nyt tilanne on päinvastoin. Tällaisia palveluita ovat mm. [Metsään.fi](https://www.metsaan.fi), [Metoyrittajat.fi](https://www.metoyrittajat.fi), [metsätie.fi](https://www.metsatie.fi), [puumarkkinat.fi](https://www.puumarkkinat.fi), [MHG Mobile](https://www.mhgmobile.fi) sekä [Trestima](https://www.trestima.fi). Lisäksi käytettävissä on uusi sähköinen puukauppapaikka [Kuutio.fi](https://www.kuutio.fi). Metsäyrittäjä on helposti ymmällään, miten hyödyntää olemassa olevia digitaalisia työkaluja ja verkkopalveluita.

Toisella työpajakierroksella käytiin läpi näitä digitaalisia työkaluja, jotta metsäyrittäjä pystyy valitsemaan itselleen sopivimmat välineet palvelutarjontaansa. Hankkeessa myös kehitettiin palvelusopimusmallit eri metsäpalveluille yrittäjien käyttöön. Nämä palvelut, joissa yrittäjät pystyvät tarjoamaan eri yritysten välisiä yhteisiä kokonaisuuksia metsänomistajille, myös kuvataan tuoteselostein ja esittein ennen hankkeen päättymistä.

Osaamista ja yhteistyötä

Työpajakiertueilla tavoitettiin yli 80 metsäyrittäjää. Onnistuimme lisäämään metsäpalvelu- ja koneyrittäjien liiketoiminta- ja ammattiosaamista, jotta metsäsertifiointijärjestelmien ja sertifiointiryhmien hallinta muodostuisi konkreettiseksi osaksi kaikkea palveluntarjontaa. Loimme palvelutuotepaketteja työkaluiksi, jotka edesauttavat yhdistämään metsäpalveluyrittäjien ja koneyrittäjien osaamisen uusilla tavoilla palveluverkostoiksi. Tuotepaketit ovat saatavilla METO Metsäalan Yrittäjien ja Koneyrittäjien Liiton sivustoilla.

Lisäsimme yrittäjien osaamista olemassa olevien digitaalisten aineistojen, työkalujen ja palvelujen hyödyntämiseksi toisella työpajakerroksella. Yrittäjien osaamista työhyvinvoinnin ylläpidossa ja kehittämisessä sekä kannustavan palkkauksen käyttöönottoa yrityksissä käsiteltiin myös työpajoissa.

Edistimme osaltamme sertifioidun puun saatavuutta sertifiointityöpajojen ja -tietopaketin avulla. Vastuullisuus edistää innovatiivisuutta, kilpailukykyä ja maineen rakentumista mahdollistaen Suomen metsäteollisuuden vientituotteiden kysynnän jatkossakin.

Lisäsimme metsäpalvelun tarjoajien ja koneyrittäjien tunnettuutta vaihtoehtoisina palveluntuottajina metsänomistajien ja muiden metsäalan toimijoiden keskuudessa järjestämällä metsätapahtumia Hämeessä, Pohjois-Karjalassa sekä Pohjois-Pohjanmaalla. Tapaukset edistivät yrittäjien verkostoitumista ja yhteistyötä.

Hankkeen päätyttyä metsäalan yrittäjillä oli enemmän tietoa ja osaamista vastata toimialan uusiin tarpeisiin ja haasteisiin. Palveluiden tuotteistamisella selkeytettiin metsänhoidon ja puunhankinnan palveluiden sisältöä, osaamisen edistämiseksi sekä olemassa olevien että innovoitavien palveluiden ja digitaalisten välineiden hallinnalla helpotetaan nykyisten ja uusien metsänomistajien sekä uusien yrittäjien tuloa alalle. Palvelutuotteita yritykset voivat jatkossa vapaasti käyttää pohjana laatiessaan liike-toimintasuunnitelmaa ja laatujärjestelmää.

Työpajakiertue, tapahtumia, seminaareja, retkiä

Hankkeessa toteutettiin seitsemällä ELY-keskusalueella työpajakiertue, joka kattoi kymmenen paikkakuntaa ja 11 työpajaa. Työpajakiertueen lopputuloksena syntyi metsäalan yrittäjille käytännön työkirja palveluiden tuotteistamisesta ja liiketoiminnan kehittämisestä. Konseptoituja palveluita kehitettiin kahdeksan kappaletta yrittäjien väliseen yhteistyöhön, kuten tilaus-, tarjous-, sopimuslomakkeita, markkinointimateriaalia sekä digitaalinen materiaali paketti itseopiskeluun sertifikaateista.

Yrittäjät järjestivät yhteistyössä muiden metsätoimijoiden kanssa maakunnissa kolme metsätapahtumaa, joissa esiteltiin toimintaa ja palveluita sekä työnäytöksiä. Hankkeessa järjestettiin kaksi seminaaria, joiden yhteydessä toteutettiin tulevaisuustyöpajat, joista kooste myöhemmin tässä julkaisussa. Lisäksi toteutettiin neljä opintomatkaa ulkomaille metsätapahtumiin ja yksi Suomessa.

Hankkeen tapahtumat oli tarkoitettu alan yrittäjille, metsäalan toimijoille, metsänomistajille ja sidosryhmille. Työpajakiertueiden materiaalit tuotettiin myös verkkosivuille, jotta mahdollistetaan itseopiskelu yrittäjien itsensä tärkeiksi katsomista asioista, jos työtilanne ei mahdollistanut kiertueen koulutuspäiviin osallistumista.

Metsäpalveluyrittäjät ja koneyrittäjät yhteistyössä

Alan kehittymisen tarpeisiin hanketta olivat aktiivisesti ideoimassa ja viemässä eteenpäin sekä METO Metsäalan Yrittäjät että Koneyrittäjien liitto. Toteuttaviksi yhteistyökumppaneiksi yrittäjät valitsivat metsäalan hankkeita menestyksekkäästi vetäneen Hämeen ammattikorkeakoulun sekä tulevaisuusosaamisen taidoista ja kauppatieteellisestä, erityisesti yrittäjyyden, tutkimuksesta tunnetun Turun yliopiston. Hanke käynnistyi kesällä 2016 ja kestää kesään 2019 saakka. Hanke on Manner-Suomen maa-seudun kehittämisohjelman sekä Uudenmaan, Hämeen, Varsinais-Suomen, Kaakkois-Suomen, Pohjois-Karjalan, Pohjois-Pohjanmaan, Kainuun ELY-keskusten osarahoittama.



Tulevaisuuden metsäyrittäjyys

Juha Kaskinen & Riikka Saarimaa

Tulevaisuuden tutkimuskeskus, Turun yliopiston kauppakorkeakoulu

Osana Uudistuva metsäyrittäjä -hanketta on toteutettu pienimuotoinen tulevaisuusprosessi metsäalan ja metsäyrittäjyyden mahdollisista tulevaisuuksista ja pohdittu myös ei-toivottavaa tulevaisuutta. Prosessi on toteutettu kahdessa tulevaisuustyöpajassa keväällä 2017 ja 2018.

Tulevaisuustyöpajoissa pohdintaa

Ensimmäisen työpajan tuloksista voidaan tiivistetysti todeta, että metsäyrittäjyyden potentiaali löytyy tulevaisuudessa ensinnäkin uusista ja vanhoista metsätuotteista ja toiseksi erilaisista palveluista. Viimeksi mainittuun liittyen metsä nähdään monikäyttöisenä kokonaisuutena eikä vain raaka-ainelähteenä. Tulos vahvistaa käsityksiä siitä, mihin kehittämistoimenpiteitä tulisi suunnata.

Tulevaisuutta hahmoteltaessa on tärkeää tarkastella metsäalan yrittäjyyden toimintaympäristöä ja systeemin vuorovaikutussuhteita. Huomiota on kiinnitettävä paitsi mahdollisuuksiin, myös muutosta hidastaviin polkuriippuvuuksiin sekä muihin esteisiin. Uusien tuotteiden ja erityisesti palveluiden kehittämisessä jo pelkästään tuotekehitys vaatii aikaa ja resursseja, joita pienillä ja keskisuurilla yrityksillä ei usein ole. Energiapuolella riippuvuus fossiilisista polttoaineista kestänee eri arvioiden mukaan 20–40 vuotta. Taloudellinen riski on aina olemassa, koska uusien tuotteiden saaminen markkinoille voi viedä odotettua enemmän aikaa ja niiden myynti voi epäonnistua esimerkiksi kuluttajien asenteiden vuoksi. Tuotekehityksen rinnalle tarvitaan myynnin, markkinoiden ja viestinnän osaamista, kykyä nähdä tuotteiden markkinaraot, teknologista ja palvelumuotoilun osaamista ja niin edelleen.

Ajureita metsäyrittäjyyden ja tuotteiden uudistumiseen ja uudistamiseen löytyy megatrendeistä, kuten globalisaatio, ilmastonmuutos, digitalisaatio, teknologioiden jatkuva kehitys, kaupungistuminen, ihmisten asenne- ja kulttuurimuutokset, yhteiskuntien palvelullistuminen sekä tehokkuusvaateet. Kysynnällä on myös vaikutusta metsätuotteiden taloudelliselle kannattavuudelle sekä metsäteollisuuden käynnissä oleville investoinneille. Yksittäinen sarkastinen maininta työpajan tuloksissa oli se, että kelpo ajuri matkailutuotteille olisi virus, joka kauniisti sanottuna vaikuttaisi hirvikärpäsiä tai punkkeja vähentävästi. Vaatimattomilta vaikuttavien yksittäisten tekijöiden merkitys voi olla tuotteiden ja palvelujen kehittämisessä yllättävän suuri.

Metsäalan tulevaisuusnäkyviä 2020-luvulla -tulevaisuustyöpajassa Hämeenlinnassa keväällä 2018 osallistujien tehtävänä oli pohtia käytännönläheisiä strategisia tavoitteita ja toimenpide-ehdotuksia metsäalalla. Tarkoituksena oli saada esille tuloksia metsäalan toivotusta tulevaisuuden tilasta ja mitä pitää tehdä ja miten, jotta alan tarvittavat uudistukset saadaan aikaiseksi. Osallistujat työskentelivät pajassa viidessä ryhmässä omaan asiantuntemukseensa tukeutuen ja fasilitaattorien ohjaamana. Työpajan ensimmäisessä vaiheessa ryhmä laati keskustellen yhteisen tiiviin visiolauseen siitä, millainen on metsäliiketoiminnan ja yrittäjyyden toivottava tulevaisuus vuonna 2030.

Toiseksi osallistujat muodostivat tiekartan (Road Map) toivotun tulevaisuuden saavuttamiseksi. Karttaan koottiin tulevan vuosikymmenen aikana tarvittavia toimenpiteitä ja tapahtumia, jotka mahdollistaisivat toivotun tulevaisuuden toteutumisen lyhyen (2018–2021), keskipitkän (2022–2025) ja pidemmän aikavälin kuluessa (2026–2030).

Tiiviit visiolausekkeet tuovat esiin metsäyrittäjyyteen liittyviä painotuksia:

- ✓ Metsäluonnosta elämyksiä, työtä ja menestyvää yrittäjyyttä
- ✓ Metsänhoito on iloinen asia
- ✓ Metsäyrittäjä on lisäarvon tuottaja
- ✓ Verkostoitunut, vastuullinen, kannattava ja asiakaslähtöinen toimija
- ✓ Metsä synnyttää arvokasta liiketoimintaa ja mielekästä työtä nuorille osaajille kestävästi ja läpinäkyvästi YHDESSÄ

Visiot kuvastavat odotuksia ja näkemyksiä siitä, että metsä tarjoaa uudenlaisia yrittämisen muotoja perinteisemmän metsätalouden harjoittamisen ohella. Visioissa metsäalan ja yrittäjyyden tulevaisuus nähdään myönteisenä, mutta muutoksitta sitä kohti ei päästä. Tulevaisuudessa verkostoitumisen ja ympäristöasioiden katsotaan olevan tärkeitä tekijöitä halutun tulevaisuuden tavoittelussa.

Teknologia, verkostoituminen, ympäristövastuullisuus, uusien puupohjaisten materiaalien kehitys, muutokset ihmisten arjen ja vapaa-ajan käytössä, terveyden ja hyvinvoinnin korostuminen, muutokset metsänomistajakunnassa, poliittiset päätökset ja metsä kiinnostavana investoinnin kohteena ovat keskeisiä toimintaympäristön piirteitä, jotka edistävät toiminnan uudistamista.

Metsäalan tulevaisuudennäkymiä

Tulevaisuuden liiketoiminta-aloja voisi syntyä isojen yritysten metsänhoitotoiden ja metsäsuunnittelun ulkoistamisesta sekä laajasti ottaen ekosysteemipalvelujen kehittämistä. Metsänomistajapalvelut, metsävaratiedon jalostaminen ja uudet sovellukset, peitteisen metsätalouden tuotteistus, luonnonhoitoon kytkeytyvät palvelut, virkistysalueiden hoitopalvelut, puurakentaminen ja siihen kytkeytyvät palvelut, luonto- ja elämysmatkailu, hyvinvointi- ja retkeilypalvelut sekä luonnontuoteyrittäjyys ovat esimerkkejä palveluliiketoiminnasta. Näiden lisäksi lääke- ja kosmetiikkateollisuus, keksinnöt ja esimerkiksi veden puhdistus voivat tulevaisuudessa olla aloja, joille metsästä saadaan raaka-aineita.

Taloudelliset reunaehdot voivat tukea tai haitata liiketoiminnan kehittämistä. Taloudellisia ja kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa työvoiman saatavuus, raakapuun hintatason muutokset, laatuhinnoittelu, metsien kasvu, puunkäytön monipuolistuminen (saako puulle esimerkiksi enemmän arvoa tekemällä muita kuin perinteisiä puutuotteita), investoinnit, valtion tuet metsänomistajille ja globaali markkinatilanne. Tukien kohdentuminen vaikuttaa, mihin tullaan tulevaisuudessa investoimaan.

Työpajan osallistujat ennakoivat uusien teknologioiden mahdollistavan liiketoimintaa ja helpottavan yrittäjän työtä. Digitalisoituminen, esineiden internet, keinoäly ja muut teknologiatrendit tulevat vahvistumaan. Tietojärjestelmät ja koneellistuminen ja sen potentiaalinen hyödyntäminen luovat uusia mahdollisuuksia metsäsuunnitteluun virtuaalisilla työkaluilla ja markkinointialustojen muodossa. Metsän kuntoa voidaan seurata droneilla ja niillä voitaisiin tehdä istutuksia. Peliteknologian hyödyntäminen metsäalalla voisi houkuttaa alalle nuoria. Sähköinen asiointi nopeuttaa päätöksentekoa, digitalisaatio parantaa ajantasaisen metsävaratiedon ylläpitoa ja mahdollistaa reaaliaikaisen tiedon metsän tilasta, arvosta ja näin ollen sen tulevaisuudesta.

Ryhmätöissä kirjattiin runsaasti odotuksia ja toiveita yrittäjyyden edistämiseksi sekä erilaisia hallinnollisia toimenpiteitä. Yleinen yrittäjyyden helpottaminen on monen toivelistalla. Norminpurkua kaivataan työntekijöiden palkkaamiseen. Olisi lisättävä kannustimia metsänomistajarakenteen nuorentamiseen ja tilakoon kasvattamiseen. Lainsäädännöllisesti perikuntien päätöksentekoa tulisi helpottaa. Euroopan unioni asettaa ehtoja, joita pidetään haitallisina. Tuki- ja lupajärjestelmän perkauksesta ja uudelleen suuntaamisesta mainittiin useita esimerkkejä (verotus, kaavoitus, ympäristö jne.). Huolta kannettiin myös metsäalan koulutuksesta ja houkuttelevuudesta.

Kaiken kaikkiaan tulevaisuuden metsä ja metsäyrittäjyys näyttäytyy moninaisten mahdollisuuksien kohteena. On varsin todennäköistä, että lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä 2020-luvulla biotalouden kasvu luo suurta kysyntää puulle, mutta myös muulle biomassalle. Suuri kysymys on, miten voimme yhdistää muut potentiaaliset metsänkäyttömahdollisuudet kasvavan puuraaka-ainekysynnän vaateisiin. Koska kysymys ei ole pelkästään taloudellinen, tarvitaan arvopohdintaa, poliittista keskustelua ja päätöksentekoa metsien käytöstä. Joka tapauksessa uusia liiketoimintamahdollisuuksia on näköpiirissä.

Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeessa keskityttiin 2020-luvun metsäyrittäjyyden mahdollisuuksiin ja haasteisiin. Ilmastonmuutos ja muut ympäristömuutokset jäivät tarkastelussa taka-alalle, vaikka niiden olemassaolo tunnistettiin. Joka tapauksessa pitkällä aikavälillä ilmastonmuutos tulee aiheuttamaan merkittäviä muutoksia Suomen metsissä ja metsille. Nämä muutokset eivät valitettavasti ole pelkästään positiivisia tämän päivän näkökulmasta tarkasteltuna. Puusto ja kasvilajit sekä eliöstö muuttuvat, vaikkakin hitaasti. Uhkakuvina ovat uudet tuholaislajit ja kasvitaudit. Lisääntyvät sään ääri-ilmiöt, kuten myrskyt, lisääntyvä sadanta ja pidemmät kuivat kaudet tuovat mukanaan haasteita metsätalouden harjoittamiselle ja muulle metsän käytölle. Valitettavasti joudumme jatkossa pohtimaan näitäkin tekijöitä.



Metsäalan yrittäjien työpajojen antia

Nina Kokkonen,

HAMK Bio -tutkimusyksikkö, Hämeen ammattikorkeakoulu

Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeen tavoitteena oli edistää metsäalan yrittäjien välistä yhteistyötä. Yhteistyön edistämiseksi ja kehittämiseksi järjestettiin osana hankkeen koulutuskierroksia työpaja- eli workshop-muotoisia keskusteluita osallistujien kanssa metsäalan yrittäjien välisten palvelutuotteiden kehittämiseksi ja yhteistyön lisäämiseksi.

Alue- ja avainyrittäjämalli näyttää saaneen vahvan jalansijan metsäalan yrittäjien sopimuskentällä. Yrittäjiltä tämä edellyttää hyviä yhteistyötaitoja toisten yrittäjien kanssa, mutta myös selkeitä toimintamalleja. Koska valmiita malleja ei ole ollut olemassa, niitä on luotu kokeilemalla. Asioita sovitaan monesti vain sanallisesti ja suhteellisen vauhdikkaasti tilanteiden edetessä. Kuitenkin tiedetään, että mitä suuremmista urakointialueista ja sopimuksista on kyse, sitä tärkeämpää on viestintä ja etenkin sen tarkkuus ja täsmällisyys. Muutos edellyttää epämukavuusalueelle menemistä ja uuden oppimista.

Koulutuskierroksien yhteydessä toteutetuissa workshoppeissa pohdittiin muun muassa haasteita metsäyrittäjien välisessä yhteistyössä. Haasteita riittää: Kuka johtaa orkesteria? Kuka vastaa mistäkin vaiheesta? Onko asioista sovittu muuten kuin sanallisesti? Muistetaanko mitä on sovittu? Onko laatu sitä, mitä asiakas tilasi? Ja kuka maksaa tappiot, jos ja kun niitä tulee? Muutos yhteistyössä on ollut hidasta, rohkeita kokeilijoita ei löydy muuten kuin lainanottomielessä – ja rohkeita lainanottajia ainakin koneyrittäjien puolella riittää. Historian taakka tai kauna, kuinka sen haluaa katsoa, on vahva. Jos yhteistyökokeilu on joskus historiassa mennyt pieleen, sitä ei helpolla tehdä uudestaan.

Palvelusopimusmalleja yhteistyön rakentamiseksi

Tappioiden jako johtaa helposti eripuraan yrittäjien kesken. Sopimusmalleja luomalla luodaan pohjaa myös selkeämmälle vastuunjaolle, kun asioita ei jätetä sanomisen varaan tai olla liian suuripiirteisiä. Yhdessä tekemisen paikkoja on paljon, mutta paljon on edelleen myös kehitettävää. Toisilta oppiminen yrittäjäporukassa on antoisaa. Se tarvitsee kuitenkin avautumista omista toimintamalleista, onnistumisista ja myös virheistä. Toimiva verkosto auttaa jaksamaan muutosjohtamisen arjessa.

Hankkeessa tuotettiin yleisimpiin yhteistyömalleihin palvelusopimukset. Mahdollisesti seuraavassa hankkeessa toteutettavaksi yrittäjiltä pyydettiin workshoppien yhteydessä lisää esityksiä palveluista, joista ei ole selkeitä toimintamalleja, saati sopimus pohjia, luotuna, mutta tarvetta olisi. Listalle saatiin sähkölinjahakkuut ja energiapuun korjuu, teiden kunnossapito / huolto, paikannus / rajalinjojen aukaisu, kalliiden tai erikoisempien laitteiden vuokraus tai osaamisen hankkiminen (portaali näille toimille), FSC:hen liittyminen ja hoitosopimukset.

Kehittämideoita ja rohkeita kokeiluja työhyvinvointia unohtamatta

Workshoppien aikana keskustelua syntyi myös monesta muusta yrittäjiä mieltä painavasta asiasta, kuten siitä, onko yrittäjä korvaamaton, ovatko työntekijät resurssi vai voimavara, kuinka hyvin yrittäjä pitää huolta omasta työkyvystä ja hyvinvoinnista, tai milloin selkä katkeaa eikä jaksakaan enää. Myöskin uudet yrittäjyyden muodot alalla eli franchising-yrittäjyys ja sen toimivuus puhuttivat ja pohdittiin, syökö malli työpaikkoja nykyisiltä yrittäjiltä. UPM kokeilee metsäpalveluyrittäjien kanssa franchising-mallia.

Kehittämideoiden ja kokeilujen ei tarvitse aina olla suuria tai dramaattisia, vaan tärkeintä on aloittaa jostakin. Yksi yksittäinen idea viestinnän parantamiseksi tuli Salossa ollessamme, kun koneyrittäjä kertoi heillä konekuskien ja lavettikuskien viestivän yhteisellä WhatsApp-viestiketjulla. Tämä vähensi puhelinsittoja itse yrittäjälle ja tehosti koneiden siirtoja niin paljon, että yrittäjä pystyi hankkimaan täysin uuden lavetin. Toinen kustannustehokas idea tuli, kun yrittäjä kertoi heidän käyttävän yrittäjien palveluverkostossa suunnittelun avuksi samaa ohjelmaa jaetulla lisenssillä sen sijaan, että jokainen verkoston yrittäjä olisi hankkinut oman lisenssin aloituskustannuksineen.

Kaiken kaikkiaan yrittäjät kokivat erittäin tarpeelliseksi istua hetkeksi alas samanhenkisen porukan kanssa ja jakaa omia ajatuksiaan ja kokemuksiaan – myös niitä hankalia ja kipeitä.

Kuva 2 havainnollistaa metsäyrittäjän työn yksinäisyyttä. Muutoksen johtamisen keskellä pitäisikin erityisen tarkkaan huolehtia omasta jaksamisesta ja hyvinvoinnista.



Kuva 2: Yksin yössä. Metsäalan työ on usein hyvin yksinäistä puurtamista. Toimiva verkosto auttaa jaksamaan. (Kuva: Nina Kokkonen)

II Yritysverkostoilla voimaa

Hämäläistä yhteistyötä

Aapo Palonen, Viisipuu Oy

Pienten metsäpalveluyritysten on hyvin vaikea tuoda itseään tai palveluitaan esiin varsinkin Etelä-Suomessa. Ihmisten ja informaation määrä on niin valtava, että esiin tuleminen vaatii valtavia panostuksia.

Töitä tilataan myös nykyisin paljon suurempina kokonaisuuksina, jolloin pienen yrityksen resurssit eivät riitä. Kun pieni yritys tekee suuren sopimuksen, kasvavat myös riskit. Iso urakka sitoo koko yrityksen resurssit pitkäksi ajaksi, jolloin saattaa monta pienempää urakkaa mennä kilpailijoille. Tällöin urakan päätyttyä saattaa pudota tyhjän päälle. Isossa urakassa pienikin hinnoitteluvirhe saattaa muodostua pienelle yritykselle raskaaksi. Osassa urakan kilpailutuksissa saattaa myös olla niin laajat vaatimukset palveluvalikoimalle, ettei yksittäinen yritys niitä pysty tarjoamaan. Suurissa urakoissa myös laskutusvälit venyvät pitkiksi pitkän toteutusajan myötä. Taajamametsien ja pihapuiden hoidossa ovat työmaat usein niin monipuolisia, että niissä tarvitaan paljon erilaista osaamista ja erikoiskalustoa, jota jokaisen yrityksen ei ole järkevää hankkia.

Hämeessä on pitkät perinteet talkootyöllä ja naapuriavulla. Siksi onkin luonnollista, että pienet metsäpalveluyritykset lähtivät kehittämään yhteistyötä vastatakseen nykyisiin ja tulevaisuuden haasteisiin.

Yhteistyötä markkinoinnissa, koulutuksessa ja työssä

Neljä vuotta sitten alkoi syntyä ajatusta oman verkoston luomiseksi Hämeeseen. Hämeessä kun ollaan, ajatus virisi siinä vaiheessa, kun METO Metsäalan Yrittäjien ja HAMK:n yhteinen verkostoitumisen kehittämiseen keskittyvä hanke oli päättymässä. Savottasusien Toni Pajula, Kutajoen Metsärenkien Kimmo Siivonen sekä Puupäällikkö Kalle Taavila ottivat yhteyttä Viisipuun Aapoon ja sovittiin palaveri. Alkuun oli muutama muukin kuulolla, mutta nopeasti päätettiin aloittaa yhteistyön suunnittelu neljän yrityksen voimin. Palavereja pidettiin useita. Yhteistyön laajuutta ja mallia pohdittiin pitkin kesää. Kainuussa on jo pitkään toiminut Kainuun Metsätoimistot, mutta Itä-Suomen Metsätoimistot Oy on jo ehtinyt toimintansa lopettaakin.

Näiden esimerkkien kokemuksiä pystyimme hyödyntämään omaa toimintaa suunnitellessamme. Lopulta päädyimme perustamaan rekisteröidyn yhdistyksen kesällä 2015. Yhdistyksen perustamiskokouksessa nimeksi sovittiin Hämeen Metsätoimistot ry.

Hämeen Metsätoimistot ry:n toiminnan tarkoituksiksi sovittiin yhteistyön kehittäminen markkinoinnissa ja koulutuksessa sekä työyhteistyö ja yhteiset tarjoukset. Perustettaessa Metsätoimistoa sovittiin näyttävästä julkistuksesta. Päätimme järjestää metsätapahtuman, johon kutsumme myös yhteistyökumppaneitamme esittelemään toimintaansa ja palveluitaan.

Messilän metsätapahtuma

Metsätapahtumaan 24.10.2015 pyysimme yhteistyökumppaniksi Metsäkeskuksen, jonka avulla varmistimme tiedotuksessa suorat yhteydet alueemme metsänomistajiin. Tapahtumassa oli kaikkiaan 20 näytteilleasettajaa ja vierailijoita kävi 350. YLE teki suoraa lähetystä valtakunnan verkkoon ja puun kiipeilykaatonäytöksestä oli YLE:n uutissivulla nähtävillä video. Yksittäinen yrittäjä ei olisi millään keinolla saanut samanlaista näkyvyyttä. Kun järjestäjänä on yhdistys, eikä yksittäinen yritys, on myös paljon helpompi saada tiedotusvälineet raportoimaan tapahtumasta.

Myös 2016 järjestimme samanlaisen metsätapahtuman, mutta sen jälkeen olemme osallistuneet muiden toimijoiden järjestämiin tapahtumiin. Piehellä joukolla koko tapahtuman järjestäminen on isotoinen. Koska kävijät ovat suurelta osin samoja, pitäisi usein toistuvaan tapahtumaan keksiä aina jotain uutta nähtävää.

Metsätapahtumien lisäksi olemme järjestäneet yhteisiä koulutuksia. Esimerkiksi järjestimme ensiapukoulutuksen, johon oman porukan lisäksi kutsumme muitakin yrittäjiä. Olemme myös osallistuneet yhdessä mesu- ja koulutusmatkoille naapurimaihin.

Tapahtumien, kurssien ja matkojen ohella on tärkeimmäksi toiminnaksi muodostunut työyhteistyö. Perusmuodossaan se on meillä silloin, kun jollain jäsenyrittäjällä on iso työmaa tai sellainen kohde, jossa tarvitaan erikoisosaamista. Useimmiten yrittäjä ottaa suoraan yhteyttä toiseen, kun tarvetta ilmenee, mutta usein kutsumme koko porukan koolle, jolloin on helpompi jakaa resursseja sen mukaan, missä kulloinkin on tarvetta. Töitä jakamalla tekijät kuormittuvat tasaisemmin, millä on suuri merkitys työhyvinvoinnille. Milloinkaan ei ole ylivoimaista työtaakkaa tai pulaa työstä. Säästöä syntyy, kun erikoisosaamista tai -välineistöä ei tarvitse kaikkien hankkia, kun voidaan käyttää toisen yrityksen resursseja.

Merkittävässä roolissa Hämeen Metsätoimistot ry:n toiminnassa on ollut kuukausitapaamisilla, "kahveilla". Olemme pyrkineet kerran kuukaudesta tapaamaan ja vaihtamaan ajatuksia. Aina ei tarvitse edes keskustella ammattiasioista. Kaikki eivät joka kerralla ehdi tapaamisiin, mutta aina on suurin osa ollut paikalla. Parina viime vuonna on kahviporukkaan liittynyt muutama yhteistyökumppanikin.

Kahvitapaamisten lisäksi olemme joka vuosi tehneet muutaman päivän seminaarimatkan. Pari kertaa olemme olleet Tallinnassa ja viimeisin matka suuntautui Viipuriin. Matkojen aikana käydään läpi mennyttä vuotta ja tehdään uusia suunnitelmia. Näillä matkoilla voidaan keskustella mielen päällä olleet asiat, jolloin porukan luottamus ja yhteishenki pysyvät hyvänä.

Hämeen Metsätoimistot ry (**kuva 3**) on toimintansa aikana osoittautunut tarpeelliseksi ja jo alusta asti suunnittelemamme toimintamalli on ollut toimiva. Yhteistyöverkoston toimivuus perustuu jäsenten keskinäiseen luottamukseen. Myös yhteistyöstä haettavat hyödyt on hyvä olla kaikilla suunnilleen samanlaiset, jotta kaikki tuntevat sen mielekkääksi. Aloituksen jälkeen jäseneksi on liittynyt Uudenkylän Metsäpalvelu Oy, jota pyörittää Jeppe Pusila sekä Herra Puu Oy, joka on Pyry Halmeen yritys.

www.herrapuu.fi

www.kutajoenmetsarengit.fi

www.puupaallikko.fi

www.savottasudet.fi

www.ukmp.fi

www.viisipuu.fi



Kuva 3. Hämeen Metsätoimisto Messilän metsätapahtumassa.
(Kuva: Aapo Palonen)

Ratkaisuja asiakkaan tarpeisiin monipuolisesti verkoston avulla

Hilkka Halla & Marikka Heikkilä, Turun yliopisto/Turun kauppakorkeakoulu

Verkostoveturiyritys QTeamin asiakaslupaus on hoitaa asiakkaina oleville teollisuusyrityksille tarvetta vastaava raaka-aine metsästä tehtaalle kokonaisvaltaisesti. Pääasiassa Pohjois- ja Keski-Suomessa toimiva yritys perustettiin 2005. Verkostoon kuuluu noin 150 yritystä. Toiminta painottuu metsäsektorille ja kattaa puun matkan metsästä tehtaalle. Lisäksi yritys tarjoaa korjuu- ja kuljetustoiminnan asiantuntijapalveluita ja järjestelmiä verkoston yritysten käyttöön.

Toimintaperiaate: Luotettava kokonaispalvelu asiakkaalle ja kilpailukykyä pienyritykselle

QTeamin toimitusjohtaja Pasi Korhonen kertoo verkostoyrityksen alkuperäisenä toiminta-ajatuksena olleen pystyä vastaamaan asiakkaiden yhä suurempiin urakoihin yhdeltä luukulta. QTeam suunnittelee tilausten perusteella korjuut ja kuljetukset sekä kokoaa yritykset toteuttamaan sovitut urakat. Asiakas säästää aikaa ja kustannuksia, kun ei joudu olemaan yhteydessä moniin toimijoihin. QTeamin verkostoyritys puolestaan pystyy nostamaan käyttöastettaan ja tehokkuuttaan voidessaan keskittyä las-kutettavaan työhön, koska QTeam hoitaa sopimusneuvottelut ja myynnin organisoiminnin verkostoyrityksen puolesta. Verkostolla on yrittäjistä koostuva ohjausryhmä, joka laatii päälinjat osaamisen kehittämiseksi, hankinnoille, palveluiden myynnille ja tuotekehitykselle. Päätökset yritysten välisistä sopimuksista tehdään yritysakohtaisesti näiden päälinjojen sisällä.

Lupaus laadusta

Metsäsektori kilpailee maailmanlaajuisesti. Kilpailussa voi pärjätä innovatiivisilla ja kestävästi valmistetuilla tuotteilla, joiden koko prosessi on todennettavissa. Tähän haasteeseen QTeamin verkostoyritykset vastaavat laatu-järjestelmätöyön avulla. QTeam-yritykset ylläpitävät laatu- sekä ympäristöjärjestelmiään ja hyödyntävät niitä laadun seurannassa. Asiakassuhteessa korostuu tarkkuus ja sopimusten mukaisuus. Verkostoveturi vastaa, että sopimukset hoidetaan. Tätä edistääkseen QTeam tarjoaa menetelmät prosessien todentamiseen ja koulutusta niiden kehittämiseksi. Tehokas ja tarkka tiedon liikkuminen yritysten sisällä ja välillä on välttämätöntä, jotta asiakas saa tilaamansa palvelun sovitulla tavalla.

Tilaukset tulee saada perille virheettömästi ja toimitukset etenemään aikataulussa. Toimitusjohtaja Korhonen korostaa, että jokainen verkoston yritys on sitoutunut yhteisen logistiikkaohjelmiston käyttöön. Yrityksille tarjotaan ohjelmistojen asennus ja perehdytys toiminnanohjausjärjestelmien käyttöön. Näin yritykset voivat paremmin keskittyä omiin vahvuuksiinsa tuotannossa.

Tietojärjestelmät eivät palvele ainoastaan asiakkaan odotuksia, vaan niiden avulla verkostoyritys saa myös tietoa omasta toiminnastaan. Kun yrityksillä on ymmärrys omasta suoritustasostaan, on helpompi vaikuttaa omaa kannattavuutta raskaimmin rasittaviin asioihin. Lupaus laadusta edellyttää, että verkosto toimii sovitusti ja valvoo sekä kehittää omaa toimintaansa.

Laatu syntyy osaamisesta

Palvelun tarjoaminen verkostona turvaa pienen yrityksen asemaa toimitusketjussa. Sairauden tai muun syyn estäessä yrityksen toimintaa voi verkostokumppani paikata puuttuvaa suoritusta, koska yritykset tuntevat toistensa toimintatavat. Osaavista työntekijöistä on pulaa. QTeam järjestääkin omille verkostoyrityksilleen koulutusta tuotantoon, mutta myös johtamiseen, hallintoon ja työhyvinvointiin liittyen. Koulutukset räätälöidään yritysten tarpeiden mukaan. Yrittäjät pitävät tärkeänä kokemusten vaihtamista ja toisiltaan oppimista arjessa. Verkostokumppaneiden vertaistuki voi tarjota myös eväitä parempaan työssä viihtymiseen, vaikka työkaveria ei työaikana olisikaan lähellä. Pohjaa yrittäjien yhteistyölle ja keskinäiselle luottamukselle luodaan jo verkostoon liittyessä. Jäseneksi pääsee vain verkostoon jo kuuluvan yrittäjän suosituksella.

Palaute on tärkeää

QTeam pitää asiakkailta saatua palautetta tärkeänä toiminnan kehittämisen perusteena. Korhosen mukaan asiakastyytyväisyydestä saadun tiedon perusteella pyritään edesauttamaan verkostoyritysten kehittymistä ja kokonaisuuden ymmärtämistä. ”Heidän kanssaan tuloksia analysoidaan tarkemmin ja tehdään kehittämiseen suuntaavia päätöksiä.”

Verkoston toiminta kehittyi

QTeam-verkoston toiminnan perusidea on säilynyt koko kuluneen reilun kymmenen vuotta samana: tehokkaan organisointiosaamisen avulla ylivertainen palvelu asiakkaalle ja parempi kannattavuus verkostoyritykselle. Muutoksia on kuitenkin tapahtunut. ”Yrityskoko on kasvanut ja yhteenliittymiä on syntynyt. Ehkä seuraavia askeleita on edelleen näiden

yhdistyminen tai verkottuminen – ehkä ensin yhteistyön kautta. Tätä on jo harjoiteltu pienessä mittakaavassa ja tietojärjestelmätkin alkavat sitä tukemaan”, toteaa Korhonen. Verkoston veturinkin rooli näyttäisi olevan muuttumassa urakointisopimusten hallinnoinnista nykyistä vahvemmin koulutus- ja tukipalveluiden kuten IT-, taloushallinto- ja rekrytointipalveluiden tuottamiseen.

Verkostojen verkottajaksi

Toinen todennäköinen kehityssuunta Korhosen mukaan on työnjohto kenttätyössä. Urakoivien yritysten kasvaessa työn organisoinnin osaamisen ja henkilöstöjohtamisen tarve kasvaa. Samalla on kuitenkin tarve havainnollistaa asiakkaalle työnjohtotehtävien arvo. Ostamalla työnjohdon palveluna asiakas voi tehostaa oman henkilöstönsä panosta muualle heidän liiketoimintaansa paremmin palvelemaan toimintaan.

Verkostoyritys on itsenäinen kumppani

Korhosen mukaan yrityksen ei ole syytä pelätä itsenäisen päätöksenteon menettämistä, jos se liittyy QTeamin verkostoon: ”Päinvastoin, vastapainoksi saa useiden asiakkaiden ja laajan maantieteellisen verkoston. Jos haluu saada on pakko antaa, mutta itsenäisyyden menettämisen pelko on turha.” Korhosen mukaan suurimmalla osalla QTeam-yrityksistä on myös omia kuljetussopimuksia ja monilla myös alihankkijoita ja muita kumppanuuksia. Korhonen myöntää, että epäluulo ja itsenäisyyden menettämisen pelko voi olla myös suurin este hyvien juttujen syntymiseen.



Verkostomaista yrittäjyyttä - FL Forest Logistic Oy

Usko Kela, FL Forest Logistics Oy

FL Forest Logistic Oy on perustettu 2009. Sen tarkoituksena on tarjota metsäteollisuudelle ajanmukaista kokonaisurakointia. Yritys on kolmen puutavara-autoyrittäjän ja kahden hakkuukoneyrittäjän perustama ja he omistavat sen tasaosuuksilla. Myös laadukas alihankinta kuuluu FL:n toimintaperiaatteisiin. Yhtiön toimii metsäalan konsortio- ja kehittämissyhtiönä.

Yhtiö harjoittaa metsän parannusta, puutavaran korjuuta ja kaukokuljetusta, energiapuun korjuuta ja kaukokuljetusta, maastosuunnittelua, sähkölinjojen vierimetsänhoitoa, maanrakennusta ja muita maa- ja metsäalan töitä. Pääasiallisena urakointialueena on Kainuun, Pohjois-Pohjanmaa, Pirkanmaan ja Kanta-Hämeen alueet. Yhtiön peruspilarina ovat perheyhtiömäiset toimintatavat ja henkilökunta. Tällä hetkellä sopimussuhteissa ollaan Pohjois-Suomessa UPM:lle ja Etelä-Suomessa Stora Ensolle.

Yrityksen päätyölajina on puutavaran hakkuu ja kaukokuljetus. Toimintaperiaatteena on, että se puutavara, joka hakataan, myös kaukokuljeteaan. Tämyntyyppisen toimintamallin edut ovat kiistattomat. Jos tähän lisää vielä ennakkosuunnittelun, niin toimintavarma ketju on valmis. Se ennakkotieto, mitä leimikon suunnittelijalta saadaan, pitäisi saada siirrettyä myös korjuun ja kuljetuksen suunnittelijalle. Vanhentuneilla toimintamalleilla tässä on kolme erillistä suunnittelijaa ja kokonaiskuva ei taatusti siirry suunnittelijalta toiselle aukottomasti. Mutta jos koko ketjun hoitaa yksi ja sama henkilö, niin tiedonkulkukatkoja ei synny.

Idea kyseessä olevan yritystyypin perustamiseen oli hyvin yksinkertainen. Kaikki alkoi jo sopimussuhteissa olevien yrittäjien kokemasta paha-maineisesta kilpailuttamisesta. Tässä tilanteessa verkoston yrittäjät miettivät, miten erotutaan kilpailutuksesta muuten kuin taksatasoa laskemalla. Viisi jo aikaisemmin kilpailutusta tehneelle yritykselle urakoinutta hyvämaineista yrittäjää päättivät tarjota yritykselle kokonaisurakointia. Yrittäjäkilpailutuksessa erotuttiin onnistuneesti, ja yrityksen tarina alkoi siitä. Vaikka yritys onkin nuori, niin kokemusta on kertynyt toimijoilla runsaasti, osalla jo 1970-luvulta lähtien. Mm. Kainuun ensimmäiset prosessorit ja kuormatraktori ovat olleet yrittäjäverkoston omistuksessa.

Kilpailussa pärjääminen

FL Forest Logistic Oy on siis osakasyrittäjistä, yhteistyökumppaneista ja näiden kaikkien henkilökunnasta koostuva ketju. Tehtävänä on tarjota koko metsäteollisuussektorille kustannustehokasta, monipuolista ja ennen kaikkea laadukasta kokonaisurakointia läpi tuotantoprosessin.

Me emme karsasta yrittäjävastuun kasvamista, vaan päinvastoin tavoittelemme sitä. Tiedämme, että tämä edistää laadukasta, kustannustehokasta, asiakaslähtöistä ja joustavaa toimintaa. Tällä me saamme jatkossakin töitä ja samalla tästä hyötyy asiakkaamme ja koko metsäsektori.

Toiminnan jatkuva ja systemaattinen kehittäminen on organisaatiossa aktiivista ongelmien ratkaisemista ja oppimista. Jatkuva kehittäminen on enemmänkin arkista puurtamista ja pienten yksityiskohtien hiomista, koska metsäalan urakoinnilla on pitkät perinteet ja suurimmat särvät ovat hioutuneet jo aikojen saatossa.

Työntekijät osallistuvat laatutyöhön ja kehittävät entistä parempia menettelytapoja ja käytäntöjä, joita myös käytetään päivittäisessä työskentelyssä. Työntekijät tuntevat omat työmenetelmänsä parhaiten, jolloin myös heidän tietämyksensä tapojen parantamiseen ovat hyvät.

Yrityksen johto tukee ja on itse aktiivisesti kentällä kehittämässä jatkuvaa kehitystä, sillä kilpailu on jatkuvasti kiristymässä ja kustannukset kohoamassa. Taksatason nostamisella on vaikeaa tänä päivänä kompensoida kaikkea kustannusten kohoamista, joten toimintaa on jatkuvasti kehitettävä yrityksissäkin kustannustehokkaammaksi.



OK-Yhtiöt Oy, verkostoitumisesta voimaa

Elias Laitinen, OK-Yhtiöt Oy

Metsäalan urakointi on siirtynyt hitaasti mutta varmasti kohti kokonaisurakointia. Tämä johtunee yhtiöiden halusta pienentää omaa organisaatiota ja toisaalta säädökset kilpailutuksesta sanelevat sen, ettei urakointa voi pilkkoa aivan pieniksi. Tarjouskilpailuihin on osoitettava entistä enemmän erikoisosaamista, toimihenkilötyötä, erilaista kalustoa ja resursseja. Monessa tapauksessa yhden urakoitsijan ei ole järkevää tai edes mahdollista hoitaa urakkaa vain omilla resursseilla.

Resurssien ja volyymin määrän lisäämiseen tähtäsi myös OK-Yhtiöt Oy:n perustaminen vuonna 2007 Kainuussa, kun noin 15 yrittäjää perusti yhtiön. Mukaan liittyi sama määrä keskisuomalaisia yrittäjiä vuonna 2009. Nykyään OK-Yhtiöt Oy:n omistajina on lähes 40 metsä-, lämpö-, maanrakennus- ja turveyrittäjää.

Yhtiön tarkoituksena oli päästä mukaan energiapuumarkkinoille isomalla volyymillä kuin yksittäinen yrittäjä voisi kohtuudella päästä. Myöhemmin myös oma lämpölaitos toi toimintaan jatkuvuutta ja tietotaitoa alasta. Kaukolämmön tuottaminen on ala, jossa tarvitaan paljon eri alojen osaamista, puunkorjuusta, haketuksesta, kuljetuksesta, aina erilaisiin metalli-, sähkö- ja vesialan osajiin.

Metsäenergiayhteistyölle tarvetta

Energiapuumarkkinoilla on nähty reilun kymmenen vuoden aikana monenlaisia vaiheita. Alun valtava energiapuun käytön lisäämisen tarve näkyi markkinoiden ylikuumentumisena, hinnat nousivat ja markkinoille tuli paljon toimijoita. Raaka-aineesta oli jopa pulaa, tai ainakin pelättiin niin käyvän. Jälkimmäisellä viisivuotiskaudella on huomattu, että puuta riittää kaikille. Laitosten kyky maksaa puusta on laskenut muiden polttoaineiden halventuessa ja muun metsäteollisuuden vetäessä hyvin sivutuotteiden virrat ovat vallanneet markkinoita perinteiseltä energiapuulta.

Suomeen on kuitenkin syntynyt aikojen kuluessa pienempien lämpölaitosten verkosto, joka vaatii toimiakseen metsäenergiaa (**kuva 4**). Mitä pienempi laitos, sitä tarkempia ovat hakkeen laadun ja aikataulutuksen vaatimukset. Nämä markkinat ovat kohtuullisen tasaiset ja ennustettavissa vuodesta toiseen. Suurilla laitoksilla taas on enemmän vaihtoehtoja polttoaineen hankintaan ja niissä hinnat ja saatavuus vaikuttavat siihen, mitä uuniin laitetaan. Metsäenergia on laitoksesta riippumatta ala, jossa laadulla on todella merkittävä rooli. Monet kustannukset ovat määrään sidottuja, kun taas tulot tulevat energiasisällön mukaan. Metsäenergiasta saatavaa hintaa on vaikea saada merkittävästi ylöspäin. Toisaalla myös

urakoitsijoilla on oma raja, jonka alla urakointi ei ole kannattavaa. Tällöin ainut keino parantaa kannattavuutta on saada pienemmällä määrällä enemmän energiaa. Tällöin korostuu yhteistyöverkosto, jossa osapuolet tuntevat toisensa ja tekemisen laatua pystytään kehittämään vuodesta toiseen.

Urakoitsijoiden ja kuljettajien rooli on todella merkittävä, jotta maa-ainekasat tulevat oikeaan aikaan, mahdollisimman hyvään paikkaan ja mahdollisimman korkeaan kasaan. Kuitenkin nostaisin kaikista merkittävimmäksi asiaksi laadun varmistamisessa varaston hallinnan. On helppoa ja mukavaa ostaa tienvarret täyteen puuta ja viedä parhaat päältä polttoon. Lämpölaitokset kiittävät ja näennäisesti menee hyvin. Jossain vaiheessa kuitenkin se heikompi kasa olisi saatava pois, ja silloin todellisuus monesti alkaa valjeta.

Yhteistyömuodot ja tulevaisuus

Yhteinen yhtiö antaa mahdollisuuksia muunlaiseen verkostoitumiseen, kaluston hyödyntämiseen ja urakoiden jakamiseen. Yhtiöltämme löytyy esimerkiksi toimihenkilötyöhön resursseja ja välineet puukauppaan ja logistiikan hoitamiseen. Osakkailta taas löytyy monenlaista kalustoa kaikkeen mahdolliseen ja osaavaa työvoimaa. Yhteistyön lisäämiseen olisi varmasti tarvetta ja kysyntää jatkossa entistä enemmän.

Yhtiön ja yrittäjien täytyy pysyä markkinoiden mukana ja uudistua tilanteen vaatimalla tavalla. Tämä tuo haastetta kaikille yrityksille, erityisesti sellaisille, joissa on laaja omistuspohja ja tiukka raami tekemiselle. Hallituksen ja johdon olisi pystyttävä tekemään päätöksiä ja linjauksia, joilla liiketoimintaa saadaan sellaisille urille, että toiminta jatkuu ja pysyy kannattavana ja urakoiden vaatimuksiin voidaan vastata. Toisaalta liiketoiminnan ei pitäisi rönsyillä liikaa, jotta aika ja resurssit olisivat tehokkaassa käytössä. Liiketoiminnan tulisi olla selkeää ja volyymin riittävän suurta. Ajoissa suuntaa hakien ja tarpeen vaatiessa taas suuntaa muuttanen markkinoilla on tilaa monenlaisille toimijoille, ja verkostomallinen energia-alan yhtiö on varmasti yksi, jolle oma lokero markkinoilta löytyy myös jatkossa!



Kuva 4. OK-Yhtiöt Oy:n lämpölaitos tuo toimintaan jatkuvuutta ja tietotaitoa lämpöliiketoiminnasta. (Kuva: Esko Soini, kuvassa Elias Laitinen)

Pohjoisen metsätapahtuman rakentuminen

Noora Impola, Metsäsuunnittelu Hollanti Oy;
Risto Mulari, Suomen Metsäkeskus & Saska Salo, HAMK

Ruokin metsäpäivä järjestettiin lauantaina 22.9.2018 ensimmäisen kerran. Yrittäjien johdolla järjestetty tapahtuma edisti pohjoissuomalaisten metsäpalveluyrittäjien näkyvyyttä sekä verkostoitumista.

Ruokin metsäpäivä alkoi rakentua keväällä 2018, kun kolme tarmokasta metsäpalveluyrittäjää alkoivat hahmotella tapahtumaa yhteistyössä Suomen metsäkeskuksen sekä Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeen kanssa. Tapahtumasta haluttiin tehdä erinäköinen kuin Pohjois-Pohjanmaan aiemat tapahtumat. Metsänomistajille haluttiin tuoda esille paikallisia pk-yrityksiä vaihtoehtoksi isommille toimijoille. Yrittäjät halusivat korostaa, että pystyvät tarjoamaan metsänomistajille kaikki samat palvelut kuin mitä nämä saisivat isommiltakin toimijoilta. Yrittäjät halusivat korostaa omien palveluvalikoimiensa laajuutta.

Tapahtumajärjestelyistä vastannut suunnittelutyöryhmä kokoontui ensimmäisen kerran toukokuun lopulla. Ennen kesälomia paikaksi varmistui Ruukin maaseutuopiston hevoskeskuksen tilat, ja joitakin yrittäjiä oli saatu jo mukaan toimintaansa esittelemään. Elokuun alusta tapahtumaa järjesteltiin tiiviillä tahdilla. Työnjako toimi suunnittelutyöryhmässä sujuvasti ja tapahtuma saatiin koottua hyvässä hengessä.

Kaikkiaan yrittäjiä saatiin tapahtumaan mukaan 12. Tapahtumassa oli mukana myös toimijoita, jotka eivät olleet ennestään tuttuja toisilleen. Tämä antoi yrittäjille mahdollisuuden tutustua toisiinsa ja ennen kaikkea mahdollisuuden luoda oikeaa yhteistyötä. Osa yrittäjistä oli sellaisia, jotka tarjoavat vain muutamia työlajeja asiakkailleen. Päivän aikana nämä pienyrittäjät loivat toisiinsa yhteistyösuhteita ja sopivat yhteistyömahdollisuuksista toisien kanssa. Uusien suhteiden myötä yrittäjät pystyvät tarjoamaan asiakkailleen laajempaa palveluvalikoimaa. Osa uusista yhteistyökuvioista on jo aloitettu toiminnan merkeissä. Onnistuneesta tapahtumasta kertonee sekin, että mukana olleet yrittäjät toivoivat tapahtumaa järjestettäväksi uudelleen myös seuraavana vuonna.

Tapahtumassa pidettiin viisi eri työnäytöstä, jotka oli valittu palvelemaan laajaa metsänomistajakuntaa. Päivän aikana oli kolme ohjattua kierrosta näytöksille. Näytöksissä esiteltiin taimikonhoitoa, pihapuun kaatoa, haketusta, energiapuun korjuuta ja nuorenmetsänkunnostusta sekä ProSilvan hakkuu- ja ajokonenäytös.

Suomen metsäkeskus mukana tapahtuman järjestelyissä

Suomen metsäkeskuksen elinkeinopalvelujen näkökulmasta Ruukin metsäpäivän kaltaiset tapahtumat ovat toivottuja ja vastaavien tapahtumien järjestämistä tuetaan koko Suomessa. Ruukin metsäpäivä oli hyvä pilotti pienten ja keskisuurten metsäpalveluyritysten tapahtumatuotannolle Pohjois-Pohjanmaalla.

Ruukin metsäpäivän pääjärjestäjät Metsäsuunnittelu Hollanti Oy, Metsätoimisto Kiramo Oy ja Met-Rem Oy olivat jo entuudestaan toisilleen tuttuja toimijoita. Edellytykset toimivalle yhteistyölle metsäpäivän järjestelytehtävissä olivat hyvät. Ruukin metsäpäivässä samalla toimialalla työskentelevät yritykset saivat uuden foorumin ja positiivista näkyvyyttä myös mediassa. Näytteilleasettajiksi saatiin useita metsänomistajille suoraan palveluja tarjoavia yrityksiä, jotka tarvitsevat kasvaakseen uusia asiakkaita ja työkohteita (**kuva 5**).

Metsäkeskuksesta Ruukin metsäpäivän suunnitteluun osallistui yritysten asiakasneuvoja Risto Mulari pohjoiselta palvelualueelta. Metsäkeskuksen yritys- ja yhteisöasiakkuusohjelman mukaisesti järjestetään metsäelinkeinon piirissä toimiville yrittäjille henkilökohtaista neuvontaa koko

Suomessa. Neuvonta lähtee kunkin yrityksen tilanteen, haasteiden ja tarpeiden kartoituksella. Tapaamisissa sovitaan ja kirjataan tarkasti ne toimenpiteet, joita Metsäkeskus lähtee yhdessä asiakasyrityksen kanssa toteuttamaan. Ruukin metsäpäivän järjestelyihin liittyvät tehtävät on voitu kirjata sovituksi toimenpiteiksi Metsäkeskuksen valtionaputöinä.

Esimerkkejä yrityksille räätälöidyistä palveluista ovat selvitys laajennusta suunnittelevalle sahalaitokselle hankinta-alueen puuvarannosta, metsäpalveluyrittäjien verkoston ja koulutuksen toteuttaminen, kehittämiskeskustelu ja kehittämissuunnitelmat metsäpalvelu-, korjuu- ja puunjalostusyrittäjille, kiinteistönvälittäjille ja muille metsä- ja puualan toimijoille ja lämpölaitos- ja puunjalostusyritysten investointien rahoitusmahdollisuuksien selvitys.

Metsäkeskus vastaa useista valtakunnallisista ja alueellisista yritystoimintaan suunnatuista kehittämishankkeista. Moni hankkeista on suunnattu bioenergia-, puutuote- ja metsäpalveluyrittäjyyden sekä puurakentamisen kehittämiseen ja yritysten toimintaedellytysten parantamiseen. Hanketoiminnan suunnittelua ohjaavat yritysten tarpeet. Hankkeissa Metsäkeskus tekee laajasti yhteistyötä kotimaisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa. Metsäpalveluyritysten verkostoitumista Metsäkeskus on edistänyt Pohjois-Pohjanmaalla esim. Metsäpalveluyrittäjyys kasvuun-hankkeen toimenpiteillä vuosina 2016–2017.



Kuva 5. Ruukin metsäpäivän suunnittelu ja toteutus keräsi pohjoisen yrittäjäyhteen. (Kuva: Saska Salo)

III Metsäyrittäjien kehittäjiä

Tavoitteena lisää säpinää metsäpalvelumarkkinoille – TTS Työtehosteuran ”MeLua metsään” -hanke

Henna Hurttala, Työtehosteura

Metsäpalveluiden markkinoilla on juuri tällä hetkellä vetoa. Elpynyt metsäenergian kysyntä, ennätyselliset uudistushakkuumäärät ja metsänomistajakunnan kaupungistuminen ja ikääntyminen vahvistavat markkinoita metsäpalveluja tarjoaville yrityksille.

Metsänomistajakunnan rakennemuutos vaikuttaa palveluiden kysyntään

Metsänomistuksen rakennemuutos on osaltaan jo johtanut etäällä metsästään, usein kasvukeskuksissa, asuvien metsänomistajien yleistymiseen. Riitta Kilpeläinen ja Eija Lautanen totesivat metsäalan osaamistarpeiden ennakoimishankkeen raportissaan vuonna 2016: ”Puun liikkeelle saaminen yksityismetsistä edellyttää arvoiltaan segmentoituvan, kaupunkilaisittuvan metsäomistajakunnan palvelutarpeen tyydyttämistä mm. digitalisaatiota hyödyntäen niin, että metsien käyttö nähdään hyväksyttävänä ja metsärauha turvataan jatkossakin.” Muuttuvat arvot ja tavoitteet johtavat myös entistä yleisemmin esimerkiksi peitteisen metsänhoidon, päätöksenteon tuen, paikkatiedon hyödyntämisen ja yksilöllisen palvelun kysyntään. Näihin tarpeisiin vastaamisessa joustavasti toimivat metsäpalveluyritykset ovat ensisijaisessa asemassa

Verkostoituminen on tärkeää, muttei aivan helppoa

Kuten kaikessa inhimillisessä toiminnassa, metsä- ja luontopalveluyrityksissäkin menestyjät löytyvät niiden joukosta, jotka sekä osaavat että tekevät sen oikeiden ihmisten kanssa. Sosiologi Kaisa Kuurneen mukaan Suomessa kuitenkin vallitsee voimakas yksin pärjäämisen kulttuuri: apua ei ole tapana pyytää. Pienessä yrityksessä johtajuus henkilöi usein koko yrityksen, ja verkostoitumista voivat ohjata henkilökohtaiset arvot ja asenteet.

Moni tekijä kuitenkin kannustaa verkostojen luomiseen ja hyödyntämiseen. Verkostoissa voidaan vaihtaa tietoa, vähentää kustannuksia ja saada kasvua liiketoimintaan. Verkostoitumisella voidaan myös jakaa riskejä,

päästä uusille markkinoille, omaksua uutta teknologiaa ja lisätä joustavuutta. Nämä kaikki hyödyt voidaan saavuttaa metsäpalveluyrittäjien yhteistyön lisäämisellä. Yhteistyön voi katsoa onnistuneen, kun lopputulos on osiensa summaa suurempi; osapuolet yhdistävät vahvuutensa niin, että toiminta tuo lisäarvoa. Erotuksena esimerkiksi alihankinnasta aito verkosto perustuu tavoitteelliseen, strategiseen ja pitkäaikaiseen kumppanuuteen.

Osaamisella erityisen suuri merkitys pienissä yrityksissä

Yrityksen pieni koko tuo omat haasteensa: omistajan on taivuttava moneksi. Toimenkuvaan kuuluu myös runsaasti sellaisia toimintoja, jotka eivät ensisijaisesti ole yrityksen ydinliiketoimintaa. Pienyrityksissä, joita metsäpalveluyritykset tyypillisesti ovat, on usein syvällistä tuntemusta alasta, mutta liikkeenjohdollisen koulutuksen puute voi johtaa toiminnan objektiivisen tarkastelun ja kehittämisen jäämiseen sivuosaan. Tällöin liiketoiminnan jatkuva kehittäminen, pitkän tähtäimen suunnittelu ja esimerkiksi hallittu kasvu voivat jäädä sivurooliin. Metsäpalveluyritysten menestyksen vauhdittajana voidaankin nähdä räätälöidyn koulutuksen kohdistaminen nimenomaan liiketoiminnan, kuten markkinoinnin, johtamisen ja liiketalouden, taitoihin. Itse substanssi yrittäjillä on yleensä vahvasti hallussa.

MeLua, eli metsä- ja luontopalveluyrityksiä, metsään!

MeLua metsään -hankkeessa tuotetaan matalan kynnyksen oppimis- ja verkostoitumishjelma. Työtehoseuran ja Suomen metsäkeskuksen yhdessä toteuttama hanke on suunnattu laajasti metsä- ja luontopalvelualan yrittäjille ja ammatinharjoittajille. Hankkeen pääkohderyhmänä ovat 1–10 henkilöä työllistävät mikroyritykset valtakunnallisesti. Ajankohtaiset tiedot hankkeen tapahtumista löytyvät osoitteesta www.tts.fi/meluametsaan.



Nuoria kannustetaan ja koulutetaan metsäyrittäjyyteen DigiMetsä-koulutushankkeella Pohjois-Karjalassa ja Pohjois-Savossa

Juha Venäläinen, Suomen 4H-Liitto

Omasta metsästä huolehtiminen työllistää metsänomistajia ja nuoria, tulevia metsänomistajia omiin metsiin. Kokemuksen karttuessa ja kiinnostuksen lisääntyessä metsänhoidon osaaminen mahdollistaa nuoria perustamaan oman metsäpalveluyrityksen.

Omassa metsässä voit tehdä yksinkertaisia hoitotoimenpiteitä raivaussahalla ensin perehtymällä toimenpiteiden perusteisiin ja käytännön menetelmiin.

Maksuttomien teoria- ja maastokoulutuspäivien avulla metsänomistajat ja heidän perheenjäsenensä oppivat raivaussahalla tehtävät metsänhoitotoimenpiteet, raivaussahan käytön ja sen päivittäisen huoltamisen. Metsäpalvelusovellukset ovat digitaalisessa muodossa verkossa. Koulutuksissa metsäpalvelusovellusten käyttöä harjoitellaan ja opetellaan tuntemaan oman metsän tuotto ja ne metsätyöt, joita olisi mahdollista tehdä perheen omissa metsissä kustannustehokkaasti omana työnä ilman vierasta työvoimaa sukupolvien välisenä yhteistyönä. Kohteiden suunnittelussa apuna ovat koulutuksissa opeteltavat sähköiset metsäpalvelusovellukset ja metsävaratietokannat. Erityistavoitteena on aktivoida nuoremmat metsänomistajat ja tulevat metsänomistajat perustamaan oma metsäpalveluyritys, josta esimerkkinä ja mallina käytetään 4H-Yritystä (<https://www.4h.fi/toita/perusta-oma-yritys/>).

DigiMetsä-hankkeen koulutusten tavoitteena on aktivoida metsänomistajat ja metsänomistajaperheenjäsenet hoitamaan omia metsiään ja kannustamaan omistajarakenteen muutokseen, kuten sukupolvenvaihdokseen. Lisäksi ajantasaisten hoitotoimenpiteiden ansiosta metsänomistajan puukauppatulot kasvavat ja saadaan uusiutuvaa biotalouden raaka-ainetta teollisuuden investointien tarpeeseen omasta maakunnasta. Nuoret saavat myös omaa käyttörahaa tehtyä työtä vastaan.

Pohjois-Karjalassa ja Pohjois-Savossa tapahtumien aikataulua voi seurata ja ilmoittautua koulutuksiin DigiMetsä-hankkeen kotisivujen kautta www.4h.fi/digimetsa. Hankkeeseen liittyviä videoita on Youtubessa.

<https://www.youtube.com/watch?v=yOqQxyMh4so>

Tavoitteena raaka-aineen tarjonta ja metsätalouden kannattavuuden parantaminen digitaalisaatiota hyödyntäen

Puusta Pitkälle – Puun tarjonnan, saatavuuden ja työllisyyden lisääminen Ylä-Karjalassa -hanke toteutetaan kahden toimijan yhteistyössä. Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus, PIKES Oy, vastaa hankkeen hallinnoinnin lisäksi nuoris- ja metsäpalveluyrittäjyyteen ja metsätalouden digitalisaatioon liittyvistä toimenpiteistä. Metsänhoitoyhdistys Pohjois-Karjalan vastuualuetta hankkeen toteuttamisessa ovat metsän kasvatukseen ja puun saatavuuteen ja tarjontaan liittyvät toimenpiteet. Hanke toteutetaan Nurmeksien kaupungin ja Valtimon kunnan alueella.

Puusta pitkälle -hankkeen päällimmäisenä, isona tavoitteena on metsäteollisuuden ja erityisesti uusien biotuoteinvestointien edellyttämien raaka-ainetarpeiden varmistaminen ja samanaikaisesti metsätalouden kannattavuuden parantaminen ympäristön tila huomioiden.

Valtakunnallisesti nykyisessä hallitusohjelmassa ja Kansallisessa metsästrategiassa 2025 tavoitellaan kotimaisen puun käytön lisäämistä yli 20 prosentilla vuoden 2015 käyttömääriin. Pääsääntöisesti tämän lisäyksen tulee kertyä perhemetsänomistajien puunmyynneistä, sillä sekä julkisomisteiset metsät että metsäyhtiöiden suoraan tai välillisesti omistamat/hallitsevat metsät on jo nykyisinkin valjastettu tuottamaan teollisuuden raaka-ainetta täydellä teholla mahdollistaen näin teollisuuden korkeat tuottovaatimukset.

Maakunnallisesti Pohjois-Karjalassa on tavoitteena lisätä puun käyttöä. Pohjois-Karjalan metsäohjelman (Teittinen, 2016, 6) mukaan ”Alueella on erinomaiset metsävarat ja merkittävää olemassa olevaa metsäteollisuutta. Lisäksi metsäteollisuus on tekemässä merkittäviä investointeja alueelle tai sen lähiympäristöön. Stora Enson Varkauden havukuitupuun käyttö kasvaa vuodesta 2016 alkaen noin 1 miljoonaa kuutiometriä. Metsä Groupin Äänekosken vuonna 2017 käynnistyvän biotuotetehtaan havukuitupuun tarve on kasvamassa 4 miljoonalla kuutiometrillä. Finnulp puolestaan suunnittelee Kuopion biotuotetehtasta, joka lisäisi käynnistyttyään 2019 havukuitupuun käyttöä 6 miljoonalla kuutiometrillä.”

Pielisen Karjalan alueella suunnitteilla on Nurmeksien Vihreän teollisuuden alueelle ja Lieksan Kevätniemen alueelle puutavaran jalostamiseen tähtäävää biotuoteteollisuutta runsaasti. Yhteensä arvioidaan vuosittaisen puuntarpeen ylittävän puoli miljoonaa kuutiota.

Hankkeen tavoitteet ovat paikallisen puuraaka-aineen tarjonnan ja saannin turvaaminen, metsätalouden kannattavuuden parantaminen tilatasolla sekä metsätalouden hiilitaseen muodostumisen avaaminen tilatasolta lähtien.

Näiden lisäksi hankkeessa painotetaan metsänomistajien digitaalisten palveluiden tietämyksen ja osaamisen tason nostoa, metsätalouden kokonaistaloudellisen osaamisen sekä kannattavuuden parantamista. Metsäpalvelu- ja nuorisoyrittäjille hanke tarjoaa liiketoiminnan kehittämiseen apuvälineitä pienryhmätyöskentelystä. Uusia asiakkaita yrittäjille etsitään nykyisistä metsänomistajista ja puunhankintaorganisaatioista.

DigiMetsä-koulutushanke:

Projektipäällikkö Juha Venäläinen

Yhteistyössä:

4H-yhdistykset, LUKE, Metsänhoitoyhdistykset, metsäyhtiöt, MTK, Riveria, SAKKY ja Suomen metsäkeskus



Alueellista kasvua metsätaloudesta ja metsäpalveluyrittäjyyden edistämistä

Juho Luostarinen, Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus Oy PIKES

Metsätalous on Pielisen Karjalan alueella merkittävä työllistäjä. Työvoiman ikääntymisen seurauksena erityisesti pienistä metsäpalveluyrittäjistä ja metsätyöntekijöistä on pulaa. Työt ovat metsässä hyvin kausiluonteisia ja sen vuoksi päätoimisten metsäpalveluyrittäjien/metsäpalvelutyöntekijöiden löytäminen on haastavaa.

Etämetsänomistajien määrän lisääntymisen seurauksena metsäpalveluyrittäjien tarve tulee jatkossa lisääntymään, mikäli metsät halutaan pitää kasvukunnossa. Potentiaalisia osa-aikaisia metsäpalveluyrittäjiä voisivat olla kotieläintaloudesta kasvinviljelyyn siirtyneiden tilojen maanviljelijä-metsänomistajat sekä metsätalouden opiskelijat.

Yrittäjille järjestettävissä tilaisuuksissa hyödynnetään Suomen Metsäkeskuksen hallinnoiman valtakunnallisen Metsäpalvelumarkkinat uudistuvat – metsäpalveluyrittäjyys kasvuun -hankkeen materiaaleja sekä Suomen 4H-yhdistyksen DigiMetsä-hankkeen palveluita. Lisäksi käydään läpi uusia metsänhoitomenetelmiä ja avoimen metsätiedon käyttöönottoa.

Puunmyyntisuunnitelmien eli leimikoiden kiinnostavuuden ja ostohalukkuuden parantaminen digitaalisia palveluita hyödyntäen

Puunmyyntisuunnitelmien eli leimikoiden kiinnostavuus ja ostohalukkuus on heikentynyt merkittävästi metsäautoteiden ja muun tieverkoston korjausvelan takia. Leimikoita saadaan myyntikuntoon kunnostamalla

metsäautoteitä kesä-/kelirikkokorjuukelpoisiksi. Leimikoiden haluttavuuteen vaikuttavat myös leimikon koko, metsän korjuolosuhteet ja ennakkoraivaustarve.

Taimikonhoidon hoitorästien takia ennakkoraivaustarve on lisääntynyt valtavasti. Puuta ei osteta, jos harvennuksen näkyvyyttä ja työskentelyä häiritsee aluskasvillisuusviidakko. Leimikon korjuukustannukset ovat kalliit ja korjuun laatu kärsii puiden valikoinnin vaikeutuessa ja korjuuvaurioiden lisääntyessä.

Metsätalouden eri toimijoilla on lukematon määrä erilaisia sähköisiä, metsänomistajille suunnattuja palveluja erityisesti metsäsuunnitelmien ylläpitämiseen. Sähköisten järjestelmien kehittäminen myös metsikkökohtaiseen talouden seurantaan on mahdollista, kun tiedossa on metsätalouden pääoma-arvot, metsätalouden tulot ja metsätalouden menot. Vertailukohtana voisivat olla maatalous ja muu yritystoiminta sekä toimintamallit muissa metsätalousmaissa.

Hankkeella välitetään metsänomistajille tietoa erilaisten leimikoiden ostohalukkuudesta ja kauppahintaan vaikuttavista tekijöistä, sillä hinta on metsänomistajalle yksi tärkeimmistä puun myyntihalukkuuteen vaikuttavista tekijöistä.

Hankkeessa järjestetään metsänomistajille, metsätalousyrittäjille ja muille metsäalasta kiinnostuneille tiedotustilaisuuksia. Kaikki tilaisuudet ovat kaikille avoimia ja maksuttomia. Tilaisuuksissa tuodaan metsätoimijoille esille alan uusinta tietoa. Hanke järjestää pienryhmäkoulutusta metsäpalveluyrittäjyyden tiimoilta ja esittelee metsänomistajille metsässä tehtäviä konkreettisia töitä sekä niiden hyötyjä. Hankkeen kautta tuodaan esille myös muita metsätalouteen liittyviä toimenpiteitä sekä apuvälineitä. Osallistuvat metsänomistajat voivat tehdä matkoista ja mahdollisesta ruokailusta verovähennyksiä henkilökohtaisesta metsätaloudesta.



Metsäyrittäjyys kiinnostaa 4H-nuoria Pohjois-Pohjanmaalla ja Kainuussa

Rita Porkka, Suomen 4H-Liitto

Kesä on kukkeimmillaan Koillismaalla Taivalkoskella, kun kaksi innokasta nuorta miestä on tarttunut haasteeseen ja Metsähallituksen noin 25 hehtaarin taimikonhoitourakka on tekemistä vaille valmis. Kuusitoistavuotiaat kaverukset eivät säikähä paarma- tai sääski-invaasiota, kun tiedossa on mieluinen kesätyö, josta on tiedossa mukavat tienestit.

Ennen varsinaista työurakkaa nuoret ovat osallistuneet edellisenä syksynä järjestettyyn 4H-metsäkerhoon, jossa opastettiin taimikon varhaishoitoon. Paikallinen Metsäpalveluyrittäjä Arto Lohi ja Taivalkosken 4H:n Mikko Karjalainen antoivat tuhdin paketin taimikon varhaishoidon teoriaa, mutta tärkein osuus oli ehdottomasti käytännön harjoittelu. Raivaus- ja huollon opiskeluun, työturvallisuuteen sekä laadukkaan tekemisen varmistamiseen käytettiin useampi ilta paikallisen maanomistajan metsäpalstalla. Alkuvuodesta käytiin neuvottelut Metsähallituksen kanssa ja niiden tuloksena löydettiin ryhmälle sopiva taimikonhoitokohde.

Vielä muutama vuosi sitten metsäala nähtiin hiipuvana toimialana, eikä sen tulevaisuuteen juurikaan uskottu. Oltiin digiloikan askellaudalla ja kuviteltiin, että metsäteollisuudelle ei olisi jatkossa tilaa. Nyt eletään kuitenkin uutta nousua, kun biotoimiala tunnustetaan pelialan ohella Suomen uudeksi Nokiaksi. Puurakentaminen ja uudet puupohjaiset innovaatiot takaavat sen, että myös tulevaisuudessa metsiemme raaka-aineelle on kysyntää. Tämä puolestaan vaatii riittävän ammattitaitoisen työntekijäresurssin koko tuotantoketjulle kannolta lopputuotteeksi.

Metsäalan tunnettuutta nuorten keskuuteen

Suomen 4H-liiton Nuorten metsäyrittäjyys -hankkeessa etsitään alasta kiinnostuneita nuoria metsätöihin. Hankkeella on koko metsäsektorin tuki ja osatoteuttajana toimii Suomen Metsäkeskus. Tavoitteena on, että mahdollisimman moni nuori voisi löytää kesätyön metsistä ja ehkä myös kipinän alalle kouluttautumiseen. Hankkeessa tutustutetaan nuoria metsäalan yrittäjyyteen ja testataan erilaisten nuorista koostuvien työporukoiden toimivuutta metsätöissä. 4H-yrittäjyys on nuorelle yksi mahdollinen väylä tarjota metsänhoitopalveluita. Taimikon varhaishoito ja metsänviljely on valittu pilotoitaviksi työlajeiksi, koska näissä aloituskustannukset jäävät maltillisiksi, ne on helppo omaksua ja toisaalta juuri niihin on haasteellista saada uusia tekijöitä.

Lasten ja nuorten metsäsuhteen edistäminen sekä nuoret tavoitettava metsäalasta tiedottaminen ovat kaikkien metsätoimijoiden yhteinen haaste. Mielikuvat metsäalasta ovat väliin suorastaan historiallisia. On keksittävä oikeat kanavat viestiä nuorille metsäalasta ja sitä kautta tehdä alasta houkuttelevampi. Kaikki metsäalalla toimivat ovat yhtä mieltä siitä, että nuorten kiinnostus alaa kohtaan on saatava herätettyä, tavalla tai toisella. Nuorten metsäyrittäjyys -hankkeessa on pidetty 4H-yhdistysten kanssa yrittäjyyskursseja, joissa yhtenä teemana ovat olleet metsään liittyvät palvelut. Yrittäjyyskurssien jälkeen on koottu alasta kiinnostuneet nuoret yhteen ja järjestetty heille käytännön opastusta raivaussahan käyttöön ja metsänistutukseen.

Tässä vaiheessa kesää ei ole tarkkaa tietoa perustetuista 4H-metsäpalveluyrityksistä, mutta koko hankealueella on vajaa 30 nuorta tehnyt taimikonhoito- tai istutustöitä kesä-heinäkuussa, osa näistä yrittäjinä, yritysyryhmänä tai paikallisen 4H-yhdistyksen palkkaamana työpalvelutoimijana. Noin puolet porukasta on ollut istuttamassa ja toinen puoli taimikonhoidossa. Istutustöihin olisi ollut enemmänkin tulijoita, mutta varhainen kevät teki tepposet ja istutustyöt oli lähes tehty jo siinä vaiheessa, kun koulut lopuivat.

Palataanpa hetkeksi Taivalkoskelle. Urakkaa aloitettaessa elettiin kesäkuuta, jolloin säät olivat parhaat mahdolliset taimikonhoitohommiin. Heinäkuun helteet yllättivät, mutta onneksi näissä hommissa työn saattoi tehdä silloin, kun aurinko ei ollut ankarimmillaan. Niin Metsähallitus työntilaajana, 4H-yhdistys työnvälittäjänä kuin nuoretkin olivat urakkaan tyytyväisiä. Pojat oppivat valtavasti uutta ja työn jälki oli sellaista kuin pitikin. Taivalkosken 4H:n Mikko Karjalainen toteaa, että yhdistykselle metsäpalvelut ovat mainio uusi lisä nuorten työmahdollisuuksien parantamiseksi.

Taimikon varhaishoito – alku nuorten metsäyrittäjyyteen -hanke on Suomen 4H-liiton ja Suomen Metsäkeskuksen yhteisponnistus innostaa nuoria metsäpalveluiden tuottajaksi taimikon varhaishoitoon ja metsänviljelyyn.

- rahoitus: Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan Ely-keskukset, Suomen Metsäkeskus, Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan maakuntaliitot, Metsähallitus
- mukana paikalliset metsänhoitoyhdistykset
- hankkeen toiminta-aika 31.8.2019 saakka
- projektipäällikkö Rita Porkka rita.porkka@4h.fi



Uusiutuva lähienergia ja yrittäjyyttä

Seppo Repo, Suomen Metsäkeskus

Uudet lämpölaite-ratkaisut kunnissa ja maataloilla mahdollistavat paikallisen metsäenergian käytön lisäämisen. Lämpölaite-ratkaisujen polttoaineena voidaan käyttää metsänhoitotoissa korjattua energiapuuta. Hoidettu metsä tuottaa tulevaisuudessa paremmin ja lämpölaite-ratkaisut työllistää ja luo uusia yrittämisen mahdollisuuksia maaseudulle.

Rankana kerättävän energiapuun hyödyntäminen on tärkeää erityisesti metsänhoidollisesta näkökulmasta. Metsä tuottaa ja kasvaa paremmin, jos sitä hoitaa ja harventaa. Nuoren metsän hoidon yhteydessä voidaan tuottaa samalla hyvää rankahaketta paikallisten lämpölaite-ratkaisujen käyttöön. Tämä on todellista lähienergiaa ja yrittäjyyttä.

Energiapuuta ei saada käyttökohteisiin ilman sen korjuuseen erikoistuneita yrittäjiä ja yrittäjien yhteistyötä. Tarvitaan tehokkaita korjuuketjuja, työmaiden keskittämistä, kuljetuskapasiteettia ja haketuksen organisoimista sekä yhteistyötä lämpölaite-ratkaisujen kanssa.

Yritystoiminnan kehittämisessä eri työvaiheiden tuottavuutta ja laiteinvestointien kannattavuutta on parannettava. Kannattavan yrittäjyyden edellytyksenä on yrittäjien yhteistyö. Työmäärät voidaan kasvattaa yhteistyöllä riittävän suuriksi vuositasolla ja turvata raaka-aineen tuotanto käyttökohteisiin sopimusten mukaisesti.

Hanketoiminnalla lisäpuhtia yrittäjyyden yhteistyöhön

Metsäkeskuksen Energiapuusta yrittäjyyttä biotalouteen Kaakkois-Suomessa -hankkeen tavoitteena on lisätä paikallisen metsäenergian käyttöä ja alan yrittäjyyttä. Se edistää myös energiaomavaraisuutta ja vahvistaa maaseudun elinkeinorakennetta. Hanke käynnistyi keväällä 2016.

Haluamme saada Kaakkois-Suomeen enemmän pieniä ja keskikokoisia lämpölaitoksia, joita hoitavat ja joihin energiapuun hankkivat lämpöyrittäjät. Puunkorjuu ja lämpölaitosten ylläpito työllistävät, joten kotimaisen lähienergian käytöllä on myös positiivinen aluetaloudellinen vaikutus.

Metsänhoito on monesti viivästynyt tai jäänyt metsänomistajilta kokonaan tekemättä. Ensiharvennusvaiheessa omistaja saattaa yllätyttyä siitä, että metsäyhtiöt eivät osta puuta ennen metsän kunnostustoimenpiteitä. Energiapuun korjuu voi olla osa nuoren metsän hoitoa.

Ihannetilanteessa metsänomistaja saa hoitamattoman metsänsä kuntoon antamalla lämpölaitosyrittäjän tehdä hoitohakkuut. Yrittäjä korjaa energiapuun ja käyttää sen lämpölaitoksella. Raha ei aina edes vaihda omistajaa, mutta molemmat osapuolet hyötyvät.

Yritysyhteistyö ja yritysverkostot

Yritysyhteistyön ja verkostoitumisen keskeisenä edellytyksenä nähdään yritysten erikoistumiseen perustuva, toisiaan täydentävien resurssien yhdisteltävyys. Ominaisia ovat muun muassa pienet ja itsenäisesti toimivat tulosityksiköt, toiminnan erilaistamiseen soveltuvat, joustavat tuotantojärjestelmät, kollektiivinen, organisoitu jatkuva toiminnan kehittäminen. Kukin yritys keskittyy ydinliiketoimintaansa. Keskeistä on luottamus ja avoimuus sekä lisäarvon tuottaminen kullekin toimijalle eli arvonalisäkumppanuus. Monipuolisen verkoston keskeinen piirre on jatkuva kehittäminen ja kehittyminen.

Yrittäjiltä tulleiden toiveiden perusteella on ilmennyt tarve järjestää energiapuun hankintaan ja lämpölaitosten operointiin liittyviä teematyöpajoja sekä ammatillisia vierailuja laitoksille ja työkohteille. Tavoitteena on välittää uusinta energiayrittäjyyteen liittyvää tietoa ja toimialanäkymää sekä kehittää yrittäjien tietotaitoa ja lisätä yrittäjien välistä yhteistyötä säännöllisillä ammatillisilla tapaamisilla ja toimintatavalla ”Tutustuminen ja kaverin tuki avuksi ongelmatilanteissa”. Samalla tuetaan yritysryhmien syntymistä ja yritysten verkostoitumista. Työpajat toteutetaan pienryhmissä asiantuntijavetoisesti eri teemakokonaisuuksien ympärillä.

Luottamusta ja yhdessä tekemistä

Yritysten yhteistyön aikaansaaminen ei ole aina helppoa. Se edellyttää pitkäjänteistä työtä ja osapuolten hyvää tuntemusta. Yhteistyölle on monia vaihtoehtoja. Asiantuntija-apukaan ei ole pahitteeksi.

Luottamuksen ja yhdessä tekemisen kehittäminen vaatii jatkuvaa tiivistä kanssakäymistä ja avointa tiedonvaihtoa. Kunkin toimijan on löydettävä oma paikka yhteisessä toiminnassa ja sitouduttava yhteisiin päätöksiin tai sopimuksiin.

Hankkeen aikana yrittäjät ovat kokoontuneet säännöllisesti puolestoista vuoden aikana pohtimaan yhteistyötä. Osa yrittäjistä on valmistellut ja tehnyt yhteistarjouksia metsänomistajille ja muille toimijoille. Näin he ovat saaneet uusia työkohteita ja päässeet kokeilemaan yhdessä toimimista.

Myönteisten kokemusten myötä ollaan muodostamassa tiiviimpiä yhteistyöratkaisuja yhteisen rekisteröidyn nimen alle. Tämä parantaisi selvästi palvelujen markkinointia, tarjoaisi suurempia lisätymahdollisuuksia ja parantaisi töiden organisointia.

Kuntakohtaiset puuenergiataseet energiapuun riittävydestä

Tutkimusten mukaan yli puolet päättäjistä lisäisi puuenergian käyttöä. Lisäksi yli 80 prosenttia pitää puuenergian roolia merkittävänä tai erittäin merkittävänä energiaomavaraisuuden turvaamisessa. Puuenergian käyttöä halutaan myös lisätä selvästi. Perusteet lisäämiselle ovat kotimaisuus, fossiilisten polttoaineiden korvaaminen ja ilmastonutraalius.

Metsäkeskus ja Lappeenrannan teknillinen yliopisto ovat selvittäneet metsäenergian määrää ja saatavuutta sekä käyttöpotentiaalia Kaakkois-Suomessa. Raaka-ainevarat mahdollistaisivat energiapuun käytön merkittävän lisäämisen. Käytön kasvu edellyttäisi uusien käyttökohteiden rakentamista. Uudet käyttökohteet lisäisivät myös alan yrittäjyyttä.

Hankkeen aikana järjestämme kunnissa energiapuutapahtumia ja vierailuja lämpölaitoksilla. Kuntakohtaisten puuenergiataseiden avulla kerromme kuntapäätäjille ja yrittäjille, paljonko kunnassa energiapuuta olisi tarjolla, paljonko nyt käytetään ja paljonko voitaisiin käyttää.

Tavoitteena on lisätä päättäjien uskoa ja kiinnostusta kotimaisen energian käyttöön. Kaakkois-Suomessa on vielä toistakymmentä maakaasua käyttävää lämpölaitosta. Maatilojen öljynkäyttöä voidaan myös korvata metsähakkeella.

Aiempaa tarkemman energiapuun potentiaalın ja käyttötiedon pohjalta ollaan laatimassa puuhun perustuvasta energiatuotannosta Kaakkois-Suomea koskeva digitaalinen verkkopohjainen julkaisu ”Keskikokoisten lämpölaitosten tuotanto ja ylläpito”. Siinä kuvataan muun muassa laitospohjaisesti uusiutuvan energian tuotantokapasiteetti, energiapuun käyttö ja siihen liittyvä yrittäjyys.

Tavoitteena on, että yritystoimintaa tukevalla asiantuntija-avulla ja vahvalla verkostoyhteistyöllä yrittäjät tarjoavat asiantuntevaa, monipuolista ja tehokasta palvelua lämpölaitosten tarpeisiin. Metsät ovat jatkossakin Suomen kansantalouden ja hyvinvoinnin perusta yhä suuremmassa määrin. Puun käytön lisääntyessä metsäsektori tarvitsee ja tarjoaa monialaista yrittäjyyttä.

Suomen metsäkeskuksen Energiapuusta yrittäjyyttä biotalouteen Kaakkois-Suomessa -hanke on tiedonvälityshanke, joka järjestää Kaakkois-Suomessa tapahtumia metsänomistajille ja yrittäjille. Hanketta on rahoitettu Manner-Suomen maaseutuohjelmasta. Hankkeen toteutusaika 1.1.2016–30.6.2019.

Lisätietoja: Projektipäällikkö Seppo Repo puh. 0400 715990,
Suomen metsäkeskus, Kaakoinen palvelualue, Lappeenranta.

LÄHTEET

Hourunranta, P., Nieminen, A., Jaakkola, S., Manner, V. & Makkonen, T. (2018). *Osaava yrittäjä metsäkonealalla*. Opetushallitus.

Teittinen, A. (2016). Pohjois-Karjalan metsäohjelma 2016–2020).

Haettu 1.8.2018 osoitteesta <https://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/smk-alueellinen-metsaohjelma-pohjois-karjala.pdf>

Uudistuva metsäyrittäjä -hankkeen tavoitteina olivat metsä- ja koneyrittäjien yhteistyön sekä yhteisten palveluiden edistäminen. Mukana olivat vahvasti METO Metsäalan Yrittäjät ry ja Koneyrittäjien Liitto ry. Tässä julkaisussa on esitelty erilaisia yritysytteenliittymiä, yritysten välisiä verkostoja ja perusteluja sille, miksi yhteistyöhön on päädytty, sekä kuinka yhteistyö käytännössä on järjestetty. Lopuksi esitellään vuonna 2019 käynnissä olevia metsäyrittäjiä palvelevia hankkeita.

E-JULKAISU

ISBN 978-951-784-813-8 (PDF)

ISSN 1795-424X

HAMKin e-julkaisuja 2/2019