

Pääosassa puu

HANKETOTEUTUSTA SEUTUKUNNALLISESTA MAAKUNNALLISTEN KAUTTA VALTAKUNNALLISEEN 1994 – 2014

Puu Vakka-Suomi 1994 – 1997 – “Kannolta maailmalle” sijaan “Maailmalta kannolle”

Ensimmäinen hanke toteutettiin työvoima – osaston rahoittamana seutukunnallisena puualan kehittämishankeena ja tavoitteena oli saada aikaan verkostoitumista puualan yrittäjien välille. Toteuttaminen vaati mielikuvitusta, koska ei siihen aikaan ollut saatavissa minkäänlaisia referenssejä eikä ohjeita vastaavan projektin toteuttamisesta. Niinpä käytännössä tulikin sitten vierailtua mahdollisimman paljon yrityksissä juttelemassa – toisin sanoen verkostoitumassa. Vaikka hanke oli rajattu seutukunnalliseksi, äkkiä tuli haivahtua, että pelkästään seutukunnan rajojen sisäpuolella pysymällä ei voi muuta tehdä kuin kartoittaa yritykset ja levittää tietoa niiden olemassaolosta. Myönteistä oli, että saatiin kerättyä seutukunnan kattava puualan ja siihen läheisesti liittyvien toimijoiden rekisteri.

Näin ollen kontakteja luotiin esimerkiksi valtakunnalliseen Puu-Suomi – ohjelmaan ja Tekesin Puurakentamisen kehittämissuunnitelmaan sekä Turun yliopiston täydennyskeskuksen pariin hankkeeseen. Monien tahojen yhteistyönä saatiin aikaan mm. Santtion kylän perinteinen puurakenteinen kylätalo, Puu-Suomi – reissuilla käytiin ihmettelemässä Ranuan seudun liimalevyn valmistusverkoston (joka aika nopeasti kului tiilipailulla alalla), Tekesin ohjelman mukaan ja avustuksella saatiin käynnistettyä pienyrittäjien verkoston kanssa puurakentamisen kehittämishanke. Siinä käytännössä saatiin aikaan mm. suomalaisen puuelementtitalon vienti ja rakentaminen Japaniin, Raision asuntomessuille 1997 kaksi omakotitaloa pre-cut- ja Platform -järjestelmällä, jota silloinen Puuinfo voimakkaasti yritti tehdä suosituksi Suomessakin. Hyvästä ideasta ei kuitenkaan tarvittavan osaamisen puutteesta saatu jatkuvasti kannattavaa.

Loppuraporttiin tuli kirjattua seuraavasti: Puu-Suomen perusajatus – Kannolta maailmalle pitää kääntää ylösalaisin. Kannolta maailmalle ei lähde kuin tukkia ja muuta raaka-ainetta. Asia pitää katsoa maailmalta kannolle, eli markkinoilta hakea tuotteet, joita sitten verkostoissa pystyttäisiin tekemään koko jalostusketjun toimesta. Hyödyllisenä kokemuksena hankkeesta oli se oppi, että kehittämisajatus pitää hakea kentältä yrittäjien joukosta, eikä yrittäjä esimerkiksi tuputtaa verkostotalouden vaikeita käsitteitä ja malleja yrittäjille, jotka eivät asiaa tunne ja usein ovat muutosvastarintaisia.

Varsipuu ry hanketoiminta – Platform, Avantgarden, Feeling Wood, modernit puukaupungit

Suomen liittyttyä Euroopan Unioniin alkoi EU-ohjelmiin perustuvien kehittämishankkeiden toteuttaminen. Varsinais-Suomeen oli jo vuonna 1992 perustettu rekisteröitymätön yhdistys Varsipuu, jota vetivät Metsäkeskus ja Merimaskun silloinen kunnanjohtaja Jaakko Olenius. Artikkelin kirjoittaja oli mukana ryhmän kokouksissa alusta asti ja Puu Vakka-Suomen päätyttyä heräsi ajatus maakunnallisen kehittämishankkeen toteuttamisesta. Metsäkeskus ei siihen aikaan katsonut tehtäviinsä hankkeen toteuttamisen, vaikka sitä mielellään kannattikin. Näin päätettiin rekisteröidä kehittämisryhmämme rekisteröidyksi yhdistykseksi Varsipuu ry. Sen Puualan koordinoimis- ja tuoteistushankkeelle haettiin ja saatiin rahoitus. Metsäkeskus osallistui vahvasti hankkeeseen tarjoamalla toimistotilat ja – fasilitteetit sekä lainasi rahaa hankkeen toimintaan sitä vastaan, että rahat maksettiin aina takaisin hankerahoituksen maksupostien mukaan.

1998 -1999 järjestettiin puualan yrittäjille yhdessä TY täydennyskoulutuskeskuksen ja silloisen Laitilan Innovan kanssa Platform – rakentamisen kurssi. Parikymmentä yrittäjää osallistui Antero Wilmanin vetämälle ammattilaiskursille. Siihen aikaan valtakunnallisella tasolla Puuinfo teki ahkerasti työtä Platformin ja avoimen puurakentamisyhteistyönä käyttöönoton lisäämiseksi Suomessa muun muassa lukuisin ohjejulkaisuina.

Varsipuu toteutettiin sitten hankkeita vuoden 2007 puoliväliin asti. Yhdistyksen toiminnanjohtajaksi tuli v 2000 Turun yliopiston täydennyskoulutuskeskuksesta VM Tapio Hirvonen ja näin maakunnallisen hankkeen resurssitkin laajenivat. Hankeaikana keskityttiin osaltaan puurakentamisen edistämiseen valtakunnallisen Puu-Suomi ohjelman kanssa, jota silloin aktiivisesti veti Pekka Salonen. Hänen aikanaan joka maakuntaan nimettiin ns. maakuntavastavaa ja heille kaikille järjestettiin puutuotealan kehittäjäkoulutus, mikä antoi monille tarvittavat eväät työtehtäviinsä. Pari kertaa vuodessa kokoonnuttuun yhteen kertomaan toisillemme maakuntien kuulumiset ja pitämään suhteita yllä. 2000 – luvun alkuvuodet olivatkin Puu-Suomen ”kulta-aikaa”. Saatiin luotua hyviä henkilöiden välisiä verkostoja ja sitä kautta yhteyksiä myös alan isoihin toimijoihin, joita ilman ihan pienen yrityksen on vaikea päästä liiketoiminnassaan kansainväliselle tasolle.

Samoihin aikoihin käynnistyivät myös Markku Karjalaisen vetämä valtakunnalliset Moderni puukaupunki- sekä Tiivis ja matala – hankkeet. Yhteistyö Karjalaisen kanssa oli heti alusta alkaen tiivistä – kuuden vuoden aikana järjestimme hänen kanssaan Varsinais-Suomessa 50 aiheeseen liittyvää tilaisuutta sekä yleisö- että kaupunkien ja kuntien rakennustoiminnasta päättävien tahojen kanssa. Yksi syntynyt henkilökohtainen ystävyys suhde oli suuressa roolissa puukaupunginosien rakentamisen esille tuomisessa. Jossakin vaiheessa tutustuumme veteraanisuunnittelija Kalevi Narmalaan, joka aikoinaan perusti kuuluisan Narmaplan suunnittelutoimiston. Kun Suomessa rakennettiin ensimmäisiä puukerrostalojen pilotti-kohteita, huomasiin, että niiden suunnittelusta oli usein vastannut Narmaplan. Niinpä olikin aiheellista ottaa yhteyttä Narmalaan, jonka kanssa ajatukset kulkivat mainiosti samaa rataa.

Tuloksena syntyi alueelle kolme moderni puukaupunki – hanketta: Turun Linnanfältti, Paraisten Kirkkosalmenranta sekä Uudenkaupungin Janhuanniemi. Turun Linnanfältistä riittäisi tarinaa romaanin verran, eikä siellä vielääkään yhtään uudisrakennusta ole rakenteilla. Paraisten alueelle sekä Uudenkaupungin Janhuanniemeen on muutamia rakennuksia valmistunut. Vaikka monet tutkimukset ovat osoittaneet suomalaisten haluavan asua pinessä kerrostaloissa tai pientaloissa, ei oikeastaan kukaan niin sanottu grynderitaho ole ottanut puurakentamista asiakseen. Taustalla on tietenkin raha ja ennakkoluulot. Viime vuosina ei vapaarahoitteisten asuntojen kauppa mainituilla alueilla ole sujunut ollenkaan tyydyttävästi.

Toinen asia, johon paneuduttiin syvällisesti, oli piha- ja ympäristörakentaminen. Sen tuotteet yleensä ovat tyyppillisesti pienyrittäjien valmistamia. Syntyi Promora Oy, joka maaseuturahaston tuella jär-

jesti Avantgarden – piharakentamisen messut ensi kertaa Turun Raviradalla. Messut olivat sinänsä menestys, mutta 40 hehtaarin avoimella alueella ei noin sadan näytteilleasettajan joukko täyttänyt kuin pienen osan kaarteesta. Avantgarden – messuja ja sen yhteyteen liitettyjä piharakentamisen tuotteiden suunnittelukilpailuja järjestettiin vielä muutamana seuraavana vuotena Turun messukeskuksen kanssa yhteistyössä. Avantgarden – ideat olivat ilmeisesti aikaansa edellä tai sitten vaan piharakentamisen markkina-arvo on niin pieni, että messuista ja kilpailuista lopulta luovuttiin. Messukeskuksen kanssa toki yhteistyö on jatkunut aina viime vuosiin asti kehittämishankkeiden järjestäessä maakunnan yrittäjille yhteisiä messuosastoja jokatalvisten Rakennusmessujen yhteydessä.

Piharakentamiseen liittyen varsipuu toteutti myös vienninedistämishankkeen Feeling Wood, jonka puitteissa ensin tutustuttiin Kölnin messujen asiaan liittyviin messuihin ja hankkeeseen liittynyt yrittäjäjoukko myös osallistui omalla osastollaan Kölnin parin seuraavan vuoden tapahtumiin. 2000 – luvun alussa Varsipuu ry hankki myös Inspecnt sertifioinnin ja sai oikeudet järjestää hyväksytyjä viikon pituisia lujuslajittelukursseja.

Yhteenvetona Varsipuuhankeista voisi todeta, että edelleenkin henkilöiden välisten verkostojen luominen ja ylläpitäminen on tuloksellisen hanketoiminnan edellytys. Henkilöt edustavat niin yrittäjiä kuin kehittäjätahoja ja markkinoitakin. Yrityskäyntien ohella yhteiset opintomatkat ja osallistumiset sekä koti- että ulkomaisiin messutapahtumiin ja yrityksiin ovat ehkä paras tapa saada verkostoja syntymään.

Hanketoiminta Metsäkeskukselle – saaristorakentamisen tapahtumat, modernit puukaupungit, RakPuuCe – hanke

Uuden ohjelmakauden jälleen kangertelevasti alkaessa saatiin seläläiset ohjeistukset, joiden mukaan yleisiä kehittämishankkeita voivat toteuttaa vain vakavaraiset organisaatiot. Näin muun muassa siksi, että hankkeelle ei voinut saada etukäteisrahoitusta sen käynnistytessä ja ensimmäiset maksupäätökset olivat odotettavissa hyvinkin pitkän ajan jälkeen. Näin ollen vähävaraisella yhdistyksellä ei ollut mitään mahdollisuutta laajamittaisen hankkeen toteuttamiseksi, palkkojen ja muiden menojen maksamiseksi mahdollisesti parin vuodenkin ajalta, ennen rahoittajan maksupostia. Näin silloinen Lounais-Suomen metsäkeskus päätti riskillä lähteä toteuttamaan Varsinais-Suomen puualan kehittämishanketta vuosiksi 2007 – 2013. Ensimmäiset puoli vuotta hanketta veti yksin allekirjoittanut. Hankkeeseen palkattiin kuitenkin seuraavana keväänä toinenkin vetäjä, Jouni Silvast Lappeenrannasta. Silvast oli tullut jo aiemmin tutuksi, koska hän oli 1990-luvun EU – hankkeissa mukana Kymenlaakson alueella ja myöhemmin toiminut myös puunalostuksen yrittäjänä. Hankkeeseen palkattiin v 2102 myös pitkään puualan yrittäjänä toiminut Niina Numminen, jonka yrittäjäkokemuksesta oli hankkeen vetäjälle paljon hyötyä.

Maaseudun kehittämissuunnitelma, erityisesti alkuvuosina, asetti tiukkoja reunaehtoja hankkeen vetäjien toiminnalle. Mielenkiintoisin ohje oli, että yritysikäynniin yhteydessä ei yrittäjälle saa antaa kuin yleisluontoista neuvontaa. Siis liiketoimintasuunnitelmissa ja hankehakemuksissa auttaminen oli kielletty, vaikka juuri sitä useimmat alueen pienyrittäjät kaipasivat. Tuettujen ulkomaan messu- ja opintomatkojen järjestäminen ollut enää mahdollista. Toki matkoja ja edelleen messuosastoja kotimaassa järjestettiin, mutta osallistujat maksoivat kaikki kulunsa täysimääräisesti. Rahoittajan tulkinna loiveneivat lievästi vuosien kuluessa, mutta vahinko oli jo ehtinyt syntyä. Joiltakin yrittäjiltä alkoi tulla negatiivista palautetta siitä, että mitä hyötyä hankkeesta heille on, jos ei kunnolla saa neuvoa ja viettäjä aikaa yrittäjien luona.

Hanke kuitenkin pystyi järjestämään yhteisiä messumatkoja kotimaassa sekä yhteisosastoja kotimaan messuille yhteisillä osastoilla, jolloin yrityskohtaiset kulut tulivat merkittävästi halvemmiksi. Muutama räätälöity ulkomaanmatkakin saatiin järjestettyä, koska mukaan lähtijät olivat valmiita maksamaan osallistumisestaan täyden hinnan. Matkoja tehtiin Saksaan Hundeggerin puuntyöstökoneita ja pari kertaa Ruotsiin sekä kerran Vieroon. Ruotsin busimatka, johon osallistui puurakentamisen ammattilaisia ja muun muassa Turun Linnanfältin suunnittelukilpailun voittajat – yhteensä 49 henkilöä – oli kaikkiaan erinomainen onnistuminen. Nähtiin käytännössä, miten ruotsalaiset olivat suomalaisia etevämpiä puu- ja puukerrostalojen rakentamisessa. Siellä oli jo käytössä kahdeksanterroksisten passiivikerrostalojen runkorakenteena CLT – levy, joka vasta parin viime vuoden aikana on lyönyt itsensä läpi myös Suomessa. Matkalla vahvistui myös ajatus Suomen rakennusmääräyksiin halutuista muutoksista puurakentamisen edistämiseksi. Matkalle osallistunut professori Jouni Koiso-Kanttila kävi vähän myöhemmin näyttämässä kohteita silloiselle asuntoministerille ja työ määräysten muuttamiseksi alkoi heti.

Paikallisten yrittäjien markkinoinnin edistämiseksi hanke suunnitteli ja toteutti viitenä keväänä peräkkäin saaristorakentamisen ja siihen liittyvien tuotteiden ja palvelujen tapahtumat. Tapahtumiin pääsivät teemaan liittyvien tuotteidensa myynnistä kiinnostuneet yrittäjät. Ainoa kulu yrittäjille oman työnsä ohessa oli nimellinen 50 euron luettelomaksu joka tapahtumassa julkaistuun messulehteen. Tapahtumina järjestettiin Taalintehtaalla, Vehmassalmen lavalta, Paraisilla, Kustavissa ja viimeksi Someron Teeriharjulla. Yrittäjät tapahtumiin näytteilleasettajiksi tuli 40 – 80 joka kerta, mutta yleisöä ei kaikkiiin tapahtumiin riittänyt tarpeeksi. Osaltaan se saattoi johtua siitä, että hanke ei pystynyt järjestämään tarpeeksi mittavia mainoskampanjoita tai yksinkertaisesti viime vuosien aikana erilaisia tapahtumia on jo niin useita, että yleisöä eivät yksinkertaisesti uudet markkinahumut kiinnosta. Yrittäjäläpälä olikin täysin kaksijakoinen – toiset haukkuiivat järjestäjät, koska ei kauppa käynyt – toiset taas olivat erittäin tyytyväisiä kertoessaan kauppoja syntyneen oikein hyvin ja heitä ei yleisön vähäinen määrä siten haitannut.

Puutuotehankkeesta oppi sen, että vaikea on yrityksille tarjota mitä he haluavat, jos hanke-ehdotuksia tiukasti tulkittamalla ei saa tehdä mitään, mitä yrittäjät halusivat. Yleisluontoisella neuvonnalla ei vaan mitään hyödyllistä saada aikaan. Verkostojen ylläpitäminen vaikeutuu, jos kohderyhmä turhautuu. Selvä viesti yrittäjiltä oli, että enemmän yritysikäyntejä sekä syvempää yritysneuvontaa tarvitaan ja puualan yrittäjien neuvontapisteiden tai henkilöön jatkuva saatavilla olo on tarpeellista. Myös yhteisiä ulkomaan messumatkoja ja niihin osallistumista yhteisosastolla halutaan. Erityisesti puutuotteiden markkinointi on edelleenkin pienyrittäjien ongelma. Yhtenä ehdotuksena sen parantamiseksi tuli esiin yhteisen Internet – markkina-

paikan perustaminen. Sellaisen luomisessa olisi haastetta tulevaisuudessa, koska toimivaa mallia ei vielä kukaan ole keksinyt.

RakPuuCe – hanke 2012 – 2014

Tämä hanke pitää tuoda tarkemmin esiin, koska se kirjoittajan mielestä oli malliesimerkki siitä, miten toteutetaan valtakunnallinen tai maakuntien välinen kehittämis- ja koulutusohjelma tehokkaasti ja tuloksellisesti. Hanke perustui selkeään tarpeeseen ja keskittyi pelkästään pariin tärkeään asiaan: CE – merkinnän vaatimiin toimenpiteisiin ja lujuslajitteluun. Hankesuunnitelman mukaisesti Suomen Metsäkeskuksen hallinnoima hanke koulutti puutuotteiden CE – merkinnän käyttöönottoon yli 530 henkilöä. Lisäksi viisipäiväisen INSTA – 142 lujuslajittelu-koulutuksen suoritti yli 220 kursсилаista. Määrällisesti hanke ylitti sille asetetut tavoitteensa jopa kolminkertaisesti.

Koulutusmateriaalin valmistaminen ja kouluttajien pätevyystarve oli alussa tärkeää

CE – merkinnöissä vaadittavien FPC – manuaalien mallien valmistaminen ja hyväksyttäväminen eri osapuolten kesken olikin alussa vaativin operaatio. Rakennustuoteteollisuus ry johtaja Antti Koposen johdolla 2012 keväällä valmistuneet FPC- manuaalit olivat CE – koulutuksen runkona. Tuotestandardien mukaan manuaalit rakennettiin yhteistyössä RTT:n, Saharyrittäjät ry:n, Suomen Sahat ry:n, Suomen Metsäkeskuksen, Ympäristöministeriön sekä ilmoitettujen laitosten – VTT, Inspecnt Oy, Finotrol Oy - kanssa.

Yrittäjät yllätyivät CE – merkinnän käyttöönoton helpoudesta

FPC (Factory Production Control) -käsikirja sekä tarvittavat liitteet tehtiin ns. ”rautalankamallin” periaatteella. CE – merkinnän käyttöönotto oli näillä asiakirjajamalleilla ja annetuilla ohjeilla helppoa. Kustannuksetkaan eivät olleet este. Koulutuspäivän hinta oli kaikille kurssilaisille 50 eur. Hyvin tavanomaista koulutuspaiville oli, että paikalle saapui varsin epäluuloisia ja vastahakoisia ”opiskelijoita” aamukahville katsomaan, kannattaako tänne edes jäädä kuuntelemaan. Kuitenkin jo jokaisen kurssin iltapäiväkahvilla ilmeet olivat kirkastuneet ja osallistujat helpottuneina naureskelivat, että näinkin helppoa se olikin. Monet yrittäjät saivatkin manuaalinsa valmiiksi ensimmäisen koulutuspäivän aikana. Erityisesti ne, joiden CE – merkinnän käyttöönotto voi tapahtua ilman ilmoitettujen laitoksen alkutarkastusta. Hyötyjinä olivat nimenomaan pienet puualan yritykset, joilla ei ole omaa henkilöstöä irrotettavissa standardien ja asetusten tulkintoihin viikkokausiksi.

Hanke oli haasteellinen

Valmistu koulutusmateriaalia ja ohjeita CE – merkinnän käyttöönottoon ei ollut valmiina. CE – merkintä koski valtaosaa puualan yrityksistä ja siihen liittyvä standardien opettelu oli vaativa tehtävä yrityksille. Muutosvastarinta CE – merkintää kohtaan oli erittäin voimakasta ja media lisäsi epätietoisuutta asian ympärillä. Koulutus ja materiaali rakennettava nyinä, että yritykset saavat CE -merkinnän helposti koulutuksen käytyään.

Tulokset ylittivät odotukset

Koulutustilaisuuksia yhteensä yli 60 noin 50 paikkakunnalla. Osallistujia CE – merkintä ja INSTA koulutuksissa oli yhteensä yli 750 henkilöä. Lisäksi tiedotusta messuilla ja tapahtumissa yli 1000 henkilölle ja sen lisäksi erityisesti Rakennusalan erikoisnumeroissa ja hankkeen nettisivuilla annettiin ajantasaisia tietoa jatkuvasti.

Hankkeelle oli olemassa selkeä tarve

RakPuuCe – hankkeen koulutuksille oli selkeä tilaus ja tarve yrityksissä. Hankkeen käytettävissä olevan ajan puitteissa koulutuksen suunnittelu, ”simulointi”, oli tehtävä huolella yleisyyksiä myöten. Koulutuksen järjestely vaati pieneltä kouluttajaryhmältä joustavuutta ja venymistä. Siitä kiitos tiimille, jonka yhteistyö oli saumatonta koko ajan. Kiihtämys myös kaikkia apuna olleita yhteistyökumppaneita.

Pitkä kierros päättyi vuoden vaihteessa. Päälimmäiseksi jäi mieleen koulutettujen yhteinen aito puumies -henki. Pienissä yrityksissä on uskoa tulevaisuuteen ja työntekoon. Hartaana toiveena on yrityksissä ollut RakPuuCe – hankkeen aloittama koulutustoiminnan laajentaminen mm. tuotannon ja markkinoinnin puolelle. Tarinan jatko-osaa jätetään siis odottelemaan.

Hyväksi havaittua hanketoimintaa ei saisi jättää kesken

Suomen metsäkeskus esitti valtakunnallisessa hankehakuun Koulutuksella kilpailukykyä – koulutusohjelmaa, joka oli räätälöity RakPuuCe – hankkeen aikana yrittäjiltä saatuaan palautteeseen. Koulutusmetodina eri tarpeisiin on tarkoitus käyttää edellisen hankkeen aikana toimivaksi osoittautunutta mallia. Hankealoihin valittiin lähes 200 joukosta ehdolle, mutta se jäi kuitenkin lupullisesti valittujen aiheiden ulkopuolelle. Se oli pahoiteltavaa, koska pienissä ja keskisuurisissa puunalostusyrityksissä on edelleen valtava kehityspotentiaali ja mahdollisuus luoda uusia työpaikkoja. Viime aikoina menestyneille pienille puualan yrityksille on yleistä, että ne ovat läheneet yhteistyöhön joko suurempien yritysten kanssa tai toimialan ulkopuolisten yritysten kanssa. Näin esimerkiksi rakennustarvike-liikkeiden kanssa pyritään hoitamaan kuljetuksia työmaille yhdessä ja pienten rakennusliikkeiden kanssa käydään jopa asentamassa tuotteet rakennuskohteisiin. Toisin sanoen palvelun lisääminen tuotteisiin on tulevaisuuden ydinkysymyksiä. Metsäkeskus onkin jättänyt kilpailukykyhankeaihiön nyt arvioitavaksi Etelä-Suomen liittouman alueella toteutettavaksi ylismaakunnalliseksi hankkeeksi. Allekirjoittanut on vakuuttunut, että juuri tämänkaltaiset räätälöidyt ja ylismaakunnalliset hankkeet voivat yrityksille selkeää hyötyä tuoda. Enää ei kannata ryhtyä toteuttamaan pieniä paikallisia hankkeita, joilla taas kerran kartoitettaisiin alueen yritykset ja esitettäisiin samat kysymykset ja ehdotukset, jotka jo 20 vuotta sitten tehtiin. Maakunnat ja seutukunnat ovat aivan liian pieniä alueita tuloksellisten yhteistyöverkkojen muodostamaksi.

Turussa 65 – syntymäpäivänäni 28.10.2015 Mikko Peltovirta