

**ETLA**

**ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS**  
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY  
Lönnrotinkatu 4 B 00120 Helsinki Finland Tel. 609 900 Telefax 601 753

## **Keskusteluaiheita - Discussion papers**

No. 517

Jaana Koota

**HIRSI- JA PUUTALOTEOLLISUUDEN**

**KILPAILUKYKY**

Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus -projektissa tutkitaan, millaista teollista toimintaa voidaan harjoittaa Suomessa menestyksekkäimmin. Siinä tutkitaan menestyneitä vientiyhtiöitä ja pohditaan, miten niiden toimintaympäristöä tulisi kehittää, jotta ne pystyisivät saavuttamaan kilpailuetuja kansainvälisiin kilpailijoihin verrattuna.

Projektin päärahoittajina ovat Suomen itsenäisyyden juhlarahasto (SITRA), Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos (ETLA), kauppaja- ja teollisuusministeriö (KTM) sekä eri alojen tärkeimmät yritykset.

"The Competitive Advantage of Finland" research project evaluates the competitiveness of Finnish export industries and crucial elements behind their performance. The project focuses on what kind of industrial activities have the best possibilities for success in Finland.

The project is organised by Etlatieto Ltd and financed mainly by the Finnish national Fund for Research and Development (SITRA), The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Ministry of Trade and Industry (KTM) as well as major companies in various fields.



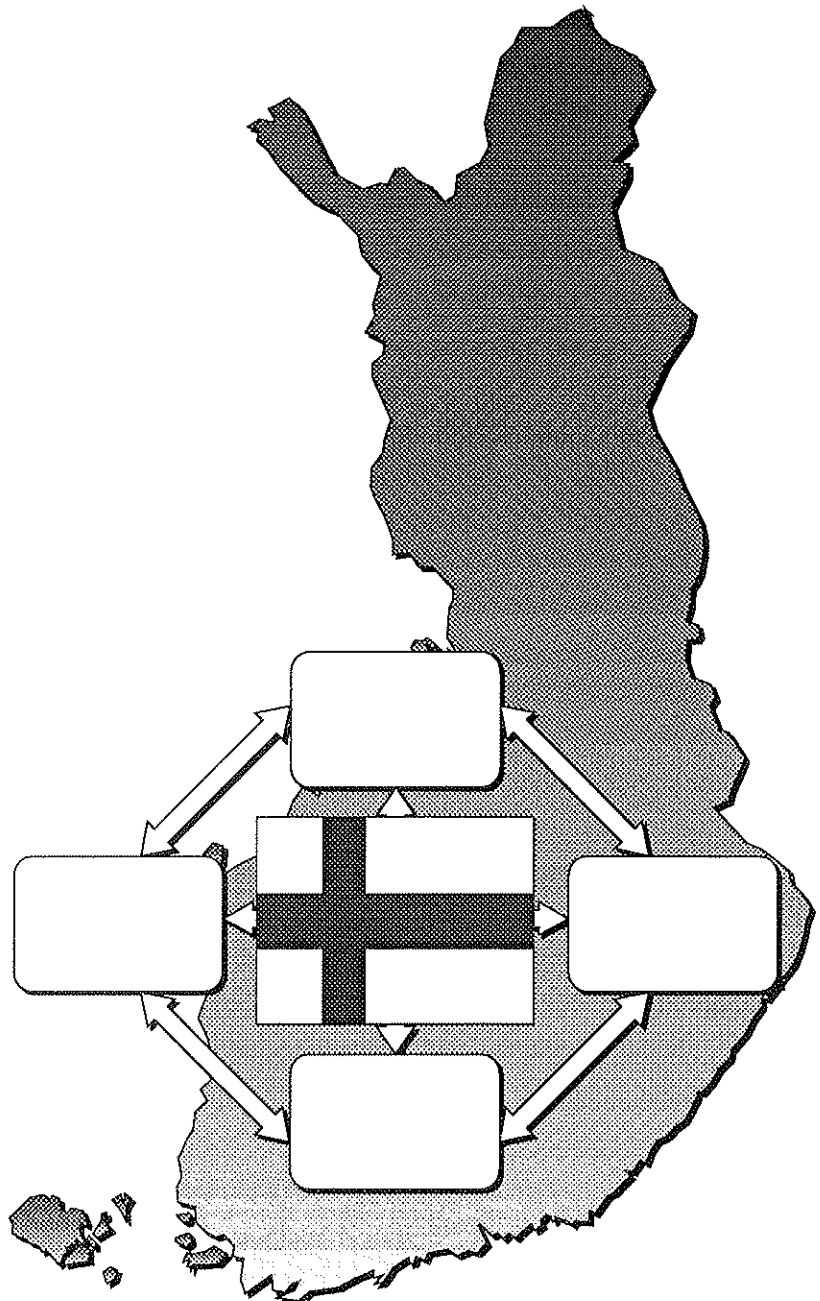
(ETLAN projektitutkimus- ja tietopalveluyksikkö)  
Lönnrotinkatu 4 b 00120 Helsinki Finland  
90 - 609 901 fax: 90 - 601 753

# Jaana Koota

Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus

The Competitive Advantage of Finland

## HIRSI- JA PUUTALO- TEOLLISUUDEN KILPAILUKYKY



**Koota, Jaana, HIRSI- JA PUUTALOTEOLLISUUDEN KILPAILUKYKY.** Helsinki, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, ETLA, The Research Institute of the Finnish Economy, 1994, 19 s. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 517)

**TIIVISTELMÄ:** Yrityshaastattelujen perusteella puu- ja hirsitaloteollisuuden tulevaisuus on viennissä, mikä myös vähentää riippuvuutta suhdanneherkistä kotimarkkinoista. Suomessa on vahva perinteisiin pohjautuva puu- ja hirsirakentamisen tietotaito, ja tuotekehityksen kautta toimialan tuotannollinen teknologia on maailman edistyneintä. Kansainvälisillä markkinoilla voisi olla hyödyllistä yhdistää hirsirakentamisen tietotaitoon suomalainen projektijohto-osaaminen.

Toimialan kotimaahan myyvien, elinvoimaisten yritysten toiminnan vaarantaa valtion tukien myöntäminen taloudellisesti kannattamattomille yrityksille. Laman seuraksena myös omakotitalojen omatoiminen paikallarakentaminen on kasvanut voimakkaasti, mikä on lisännyt ns. harmaan työvoiman käyttöä, johon valtiiovallan tulisi haastateltujen mielestä nopeasti puuttua.

Venäjä on alalle uhka ja mahdollisuus. Puutavara ja työvoima ovat siellä huomattavasti halvempia kuin Suomessa. Jos Venäjä pystyisi kehittämään tehokkaan tuotannollisen teknologian puu- ja hirsitalorakentamiseen, olisi se voimakas kilpailija suomalaisille yrityksille. Toisaalta suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus siirtää tuotantoaan Venäjälle. Toinen vahva kansainvälisen toiminnan kohdealue on entinen Itä-Saksa ja muut saksankieliset alueet, minne toimiala viekin kasvavassa määrin. Yrityksillä on vientiä myös Japaniin. Haastatellut toivoivat, että julkisten rahoitus-, tutkimus- ja kehitys- sekä markkinointitukien yhtenä kriteerinä olisi yrityksen mahdollisuudet lisätä Suomen vientiä. Pienellä panostuksella olisi ratkaiseva merkitys alan pk-yrityksen viennin käynnistymiselle.

**AVAINSANAT:** hirsi- ja puutaloteollisuus, kilpailukyky, rakentaminen, Suomi

**Koota, Jaana, COMPETITIVENESS OF THE PREFABRICATED LOG AND WOODEN HOUSE INDUSTRY.** Helsinki, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, ETLA, The Research Institute of the Finnish Economy, 1994, 19 p. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 517)

**ABSTRACT:** According to company interviews the future of the Finnish log and wooden house industry is strongly based on exports. This also decreases the industry's dependence on the volatile home market. The Finnish know-how in wooden and log house building rests on traditions and the continuous product development, which has made firms' production technology the most advanced in the world. The Finnish know-how in project management could increase the industry's competitiveness in the world market.

The competitiveness of healthy home market firms is undermined by the government subsidies granted to unprofitable firms. The current recession has also led to rapid growth of house-building by the users of houses. This has caused the problem of so-called grey employment, which the government should tackle rapidly.

Russian is a threat and possibility for the industry. Their firms have got much cheaper raw materials and labour. If they also managed to develop their production technology regarding prefabricated log and wooden houses, they would be serious competitors for the Finnish firms. On the other hand the Finnish firms could move part of their production to Russia. Former East Germany and other German speaking areas are very promising concerning industry's international operations. Export to these areas are steadily growing. There are also exports to Japan. Interviewed firm officers hoped that government would use the capability to increase exports as a criterion when granting the firms. Already rather small amounts of money used for research, development and marketing could help small and medium-sized firms start to export.

**KEY WORDS:** log and wooden house industry, competitiveness, construction, Finland

## ESIPUHE

Tämä tutkimus on osa *Rakennusklusterin kansainvälinen kilpailukyky* -tutkimusta, joka taas on osa laajaa Etlatieto Oy:n koordinoimaa *Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus* -projektia. Hirsi- ja puutaloteollisuuden kansainvälistä kilpailukykyä käsittelevä tutkimus on tehty pääosin haastattelututkimuksena. Tutkimuksen on tehnyt tekn. yo Jaana Koota Tampereen teknillisen korkeakoulun rakentamistalouden laitokselta. Haastattelututkimuksen alkuvaiheessa saimme arvokkaita kommentteja professori Raimo Salokankaalta Tampereen teknillisen korkeakoulun rakentamistalouden laitokselta. Kiitokset molemmille antoisasta yhteistyöstä!

Tampereella, syyskuussa 1994

Pekka Pajakkala  
VTT, Rakennustekniikka  
Tutkimusalueen päällikkö

## YHTEENVETO

Tämä hirsi- ja puutaloteollisuutta käsittelevä tutkimus on osa *Rakennusklusterin kansainvälinen kilpailukyky* -tutkimusta, joka on tehty VTT:n rakennustekniikan tutkimusyksikössä Tampereella. *Rakennusklusteri* -tutkimus kuuluu Etlatieto Oy:n koordinoimaan *Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus* -tutkimusprojektiin. Tutkimuksen teoreettisena viitekehyksenä käytettiin Michael E. Porterin kirjassa "The Competitive Advantage of Nations" esittämää ns. timanttimalia.

Tämän tutkimuksen tavoite oli selvittää, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet hirsi- ja puutaloteollisuuden kehitykseen, mitkä ovat kansainvälisillä markkinoilla menestyneiden yritysten kilpailukyvyn osatekijät ja mitkä ovat yritysten käsitykset tulevaisuudesta.

Vahvuuksista korostuivat kyky tehdä asiakkaan toivomusten mukaista tuotetta, tuotteen laatu sekä yrityksen luotettavuus. Merkittävä luontainen tuotannontekijä ja alan vahvuus on suomalainen hyvälaatuinen puuraaka-aine. Eräät haastatellut yritykset kokivat markkinointiosaamisen puutteelliseksi. Osittain kulttuurierot vaikuttavat markkinoinnin onnistumiseen, mutta toisaalta suomalaiset ovat myös ujompia markkinoijia kuin esim. yhdysvaltalaiset.

Toimialan tulevaisuus painottuu yhä enemmän vientiin. Haastateltujen mielestä kansainvälisillä markkinoilla on paljon potentiaalista kysyntää ja kotimaassa markkinat eivät ole riittävät pitkällä tähtäimellä. Suomessa on kansainvälisenkin mittapuun mukaan korkeatasoista puu- ja hirsitalorakentamisen osaamista, joka pohjautuu perinteisiin, pitkäjänteiseen tutkimus- ja kehittämistoimintaan sekä automatisoituun tuotantoon. Puu- ja hirsitaloteollisuus on tuotteissaan huomionut vihreät arvot ja käyttänyt jo hyväkseen puun ekologisuutta ja energiataloudellisuutta. Nämä arvot korostuvat yhä enemmän tulevaisuudessakin kansainvälisillä markkinoilla. Haastatteluissa tuli esille, että kansainvälisillä markkinoilla voisi olla hyödyllistä yhdistää hirsirakentamisen tietotaitoon suomalainen projektijohto-osaaminen. Osa yrityksistä uskoo kokonaisosaamisen vientiin. Potentiaalinen vientituote voisi olla terveellinen ja ekologinen suomalainen rakentaminen ja asuminen.

Suurimmaksi uhaksi haastatellut kokivat nykyisestä lamatilanteesta johtuvan paikallarakentamisen huiman kasvun ja ns. harmaan työvoiman lisääntymisen. Julkisten tukien ohjaaminen ja myöntäminen kannattamattomille yrityksille heikentää markkinoilla kannattavalla pohjalla toimivien yritysten toimintaa.

Haastatteluissa oli mukana yrityksiä, joiden toiminta alihankkijoiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa on jo verkostoitunutta. Näissä yrityksissä yhteistyösuhteiden ylläpitäminen nähdään tärkeäksi tulevaisuudessakin mm. laadunvarmistuksen vuoksi. Toisaalta on myös niitä yrityksiä, jotka eivät näe tarpeelliseksi eri yritysten välisiä yhteistyöverkostoja.

# SISÄLLYSLUETTELO

	sivu
1. JOHDANTO .....	1
1.1. Tausta.....	1
1.2. Mikä on klusteri ?.....	1
1.3. Tavoitteet .....	1
1.4. Teoreettisena kehyksenä Michael E. Porterin timanttimalli .....	2
1.5. Tutkimusmetodina pääasiassa haastattelut .....	4
2. TOIMIALAN KILPAILUKYKY .....	5
2.1. Yleistietoa haastatelluista yrityksistä ja toimialasta .....	5
2.1.1. Oy Finwood Ltd.....	5
2.1.2. Honkarakenne Oy.....	6
2.1.3. Suoranta Oy .....	6
2.1.4. Makro Sasmo Oy.....	7
2.1.5. Pohjola-Talot Oy.....	7
2.1.6. Suomen Taloteollisuus Oy.....	7
2.2. Tuotannontekijöiden kehitys, kehittäminen ja tärkeys.....	8
2.2.1. Luonnonvarat .....	8
2.2.2. Työvoimaresurssit .....	8
2.2.3. Tutkimus- ja kehittämistoiminta .....	9
2.3. Tuki ja liitännäisteollisuus .....	9
2.4. Kysyntäolot .....	10
2.5. Yritysten strategiat ja keskinäinen kilpailu.....	11
2.6. Muut tekijät.....	12
2.6.1. Sattuman vaikutus .....	12
2.6.2. Julkisen vallan toimenpiteiden vaikutus.....	12
2.6.3. EU:n vaikutus.....	12
3. YRITYSTEN KÄSITYKSET TULEVAISUUDESTA JA ESITETYT TOIVEET .....	13
3.1. Käsitys tulevaisuudesta.....	13
3.2. Toimenpide-ehdotukset .....	13
4. YHTEENVETO .....	15

## LIITTEET:

LIITE 1: Rakennusklusterin kansainvälinen kilpailukyky -tutkimus, haastattelujen aihepiirit, jotka lähetettiin haastatelluille ennen haastattelua	17
LIITE 2: Rakennusklusterin kansainvälinen kilpailukyky -tutkimus, hirsi- ja puutaloteol-lisuuden haastattelut	19

# 1. JOHDANTO

## 1.1. Tausta

Miksi joidenkin yritysten tuotteet ja palvelut menestyvät kansainvälisillä markkinoilla? Mitkä ovat ne Suomen talouden klusterit, jotka menestyvät ja joilla on tulevaisuudessakin edellytyksiä menestyä kansainvälisessä kilpailussa? Näiden kysymysten ratkaisemiseksi Etlatieto Oy on käynnistänyt *Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus* -tutkimusprojektin. Projektissa on kaikkiaan noin kymmenen osaprojektia, joista yksi on *rakennusklusteri* -tutkimus. Tämä raportti on yksi *rakennusklusteri* -tutkimuksen osaraporteista ja keskittyy hirsi- ja puutaloteollisuuden kilpailukyvyn selvittämiseen.

*Rakennusklusteri* -tutkimus on tehty VTT:n rakennustekniikan tutkimusyksikössä Tampereella. *Rakennusklusteri* -tutkimus sisälsi useita osatutkimuksia (kuvio 1). Näistä teräsrakenteiden toimittajien kilpailukykyä selvittänyt osatutkimus oli myös osa perusmetalliklusterin tutkimusta, jonka tekemisestä vastasi kokonaisuudessaan Etlatieto Oy. Etlatieto Oy vastasi ja koordinoi myös osatutkimukset, jotka käsittelivät Kone Oy:n kansainvälistymistä ja kansainvälistä julkista rahoitusta lähialueiden projektiviennissä. *Rakennusklusteri* -tutkimuksen osatutkimusten tekemiseen osallistuivat Tampereen teknillisen korkeakoulun, Teknillisen korkeakoulun ja Helsingin kauppakorkeakoulun opiskelijat.

## 1.2. Mikä on klusteri?

Tutkimuksessa klusterilla tarkoitetaan yritysten ja tuotantolaitosten muodostamien tuotantoketjujen sekä ketjuja palvelevien tuki- ja liittäjäyritysten muodostamaa verkostoa. Klusteriin kuuluvat myös julkisen vallan tarjoamat koulutus-, tutkimus- yms. palvelut.

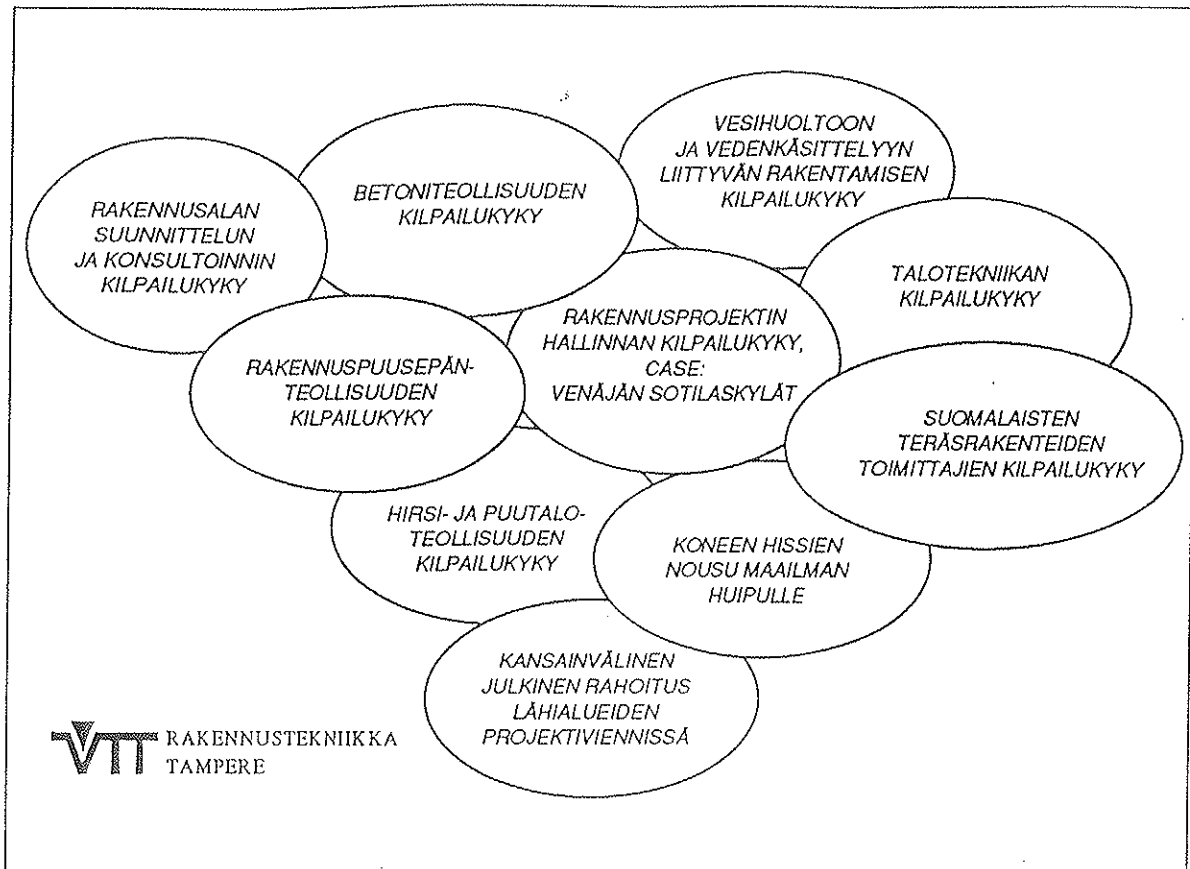
## 1.3. Tavoitteet

*Rakennusklusteri* -tutkimus on omalta osaltaan tuottanut tietoa *Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus* -projektiin. *Rakennusklusteri* -tutkimuksessa tavoitteena on ollut:

1. tutkia, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet ja vaikuttavat rakentamisen toimialojen kehittymiseen ja kansainväliseen menestymiseen,
2. tutkia, miten potentiaalisten osaamisalueiden kansainvälistymistä voidaan lisätä ja
3. hahmottaa vaihtoehtoisia visioita, strategioita ja toimenpide-ehdotuksia, joihin rakennusalan eri osapuolien tulee sitoutua.

Tämä osaraportti keskittyy *rakennusklusteri* -tutkimuksen ensimmäiseen osatavoitteeseen. Tavoitteena on selvittää, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet hirsi- ja puutaloteollisuuden kehitykseen, mitkä ovat kansainvälisillä markkinoilla menestyneiden yritysten kilpailukyvyyn osatekijät ja mitkä ovat yritysten käsitykset tulevaisuudesta.

Kuvio 1. *Rakennusklusteri* -tutkimuksen osatutkimukset.



#### 1.4. Teoreettisena kehyksenä Michael E. Porterin timanttimali

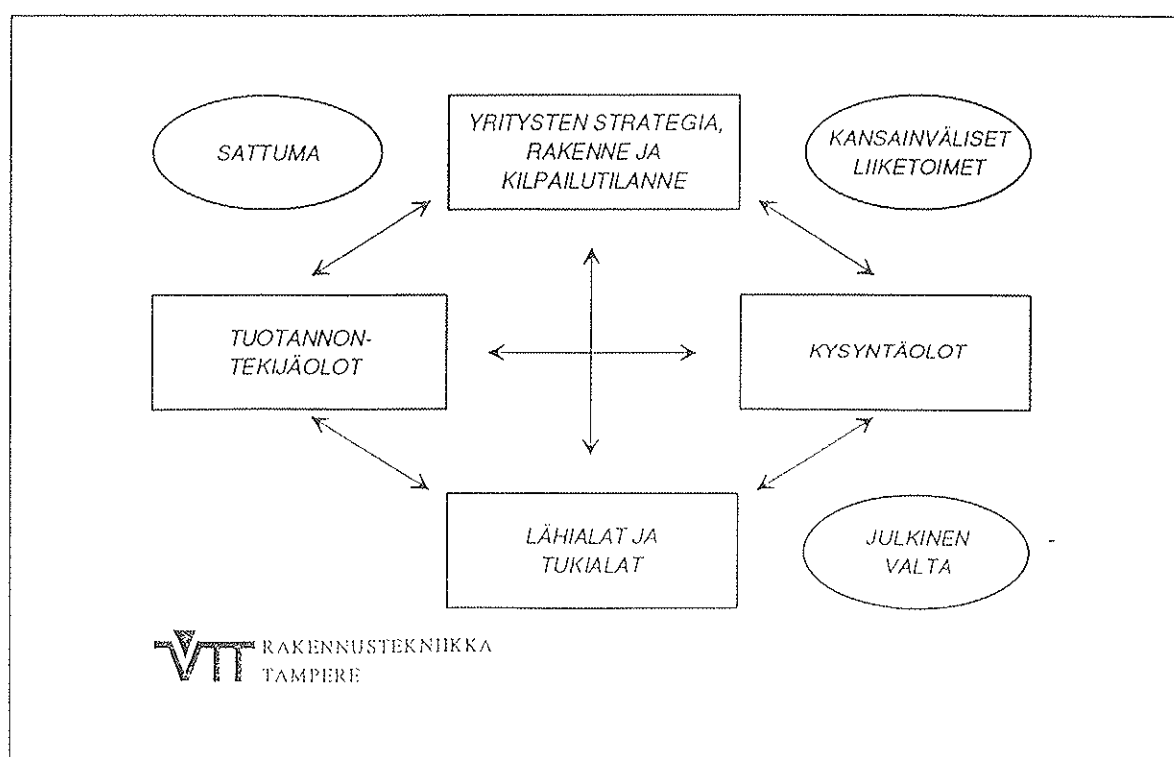
*Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus* -tutkimusprojektissa kilpailukyvyyn muodostumiseen vaikuttavia osatekijöitä tarkastellaan ns. Porterin timanttimalin avulla, jonka Michael E. Porter on esittänyt kirjassaan "The Competitive Advantage of Nations". Malli kattaa perinteisiä malleja laajemmin kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät ja on osoittautunut operationaaliseksi työkaluksi niin yrityksissä kuin elinkeinopolitiikankin parissa työskentelevien ihmisten keskuudessa. Mallin avulla on tuotettu vertailukelpoista tietoa yritysten kilpailuky-



vystä useista eri maista.

Porterin mukaan toimialan kansainvälinen menestys on riippuvainen neljästä perustekijästä, jotka muokkaavat yritysten kilpailuympäristöä kilpailuetua edistävästi tai jarruttavasti. Nämä neljä perustekijää ovat tuotannontekijäolot, kysyntäolot, lähialat sekä yritysten strategia, rakenne ja kilpailutilanne (kuvio 2). Tähän ympäristöön vaikuttavat myös julkinen valta ja sattuma. Maat menestyvät todennäköisimmin niillä toimialoilla, joissa perustekijöistä muodostuva "timantti" on suotuisin.

Kuvio 2. Michael E. Porterin timanttimalli.



Tuotannontekijöillä tarkoitetaan tuotannon panostekijöiden saatavuutta, hintaa ja laatua. Panostekijöitä ovat esim. luonnonvarat, infrastruktuuri, pääoma, teknologia, inhimilliset resurssit ja tieto-taito. Kysyntä muokkaa yritysten tekemien parannusten ja innovaatioiden vauhtia ja luonnetta. Kysyntätekijöitä ovat nykyisten ja potentiaalisten asiakkaiden tarpeet sekä erilaiset säännöt, rajoitukset ja ohjeet, jotka yritys pyrkii toiminnallaan täyttämään. Lähialoiksi katsotaan yritykseen tai toimialaan sidoksissa olevat yritystoimintaa tai siihen suoraan kytkeytyvää toimintaa harjoittavat osapuolet, esim. alihankkijat. Yritysten strategia, rakenne ja kilpailutilanne käsittävät yritysten perustamista, organisointia ja johtamista koskevat olot sekä kotimaisen kilpailun luonteen. Sattuman varaisia tekijöitä ovat yritysten ja usein myös valtiovallan vaikutuspiirin ulottumattomissa olevat asiat, esim. keksinnöt, tekniset

läpimurrot, ulkoiset poliittiset tapahtumat ja ulkomaanmarkkinoiden kysynnässä tapahtuvat suuret muutokset.

Tutkimuksessa on tarkasteltu myös yritysten kansainvälisiä liiketoimia, vaikka Porter painottaakin kotimaan merkitystä ja jättää vähemmälle huomiolle monikansallisten yritysten rakenteen. Monikansallisten yritysten olemassaolo on kuitenkin hyvin ratkaiseva tekijä kansainvälisen kaupan rakenteen määräytymisessä monella toimialalla.

## 1.5. Tutkimusmetodina pääasiassa haastattelut

Tämä raportti pohjautuu pääasiassa yrityshaastatteluihin. Lähteenä on käytetty myös yritysten julkaisemia vuosikertomuksia ja historiikkeja sekä toimialajärjestöjen tai muiden julkisten organisaatioiden julkaisemaa kirjallista aineistoa. Jokaiselle haastateltavalle lähetettiin postissa haastattelujen aihepiirit hyvissä ajoin ennen haastattelua. Haastattelujen aihepiirit on esitetty liitteessä 1 ja ne ovat yhteneväiset muiden *Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus* - tutkimusprojektin klusteritutkimusten haastattelujen kanssa.

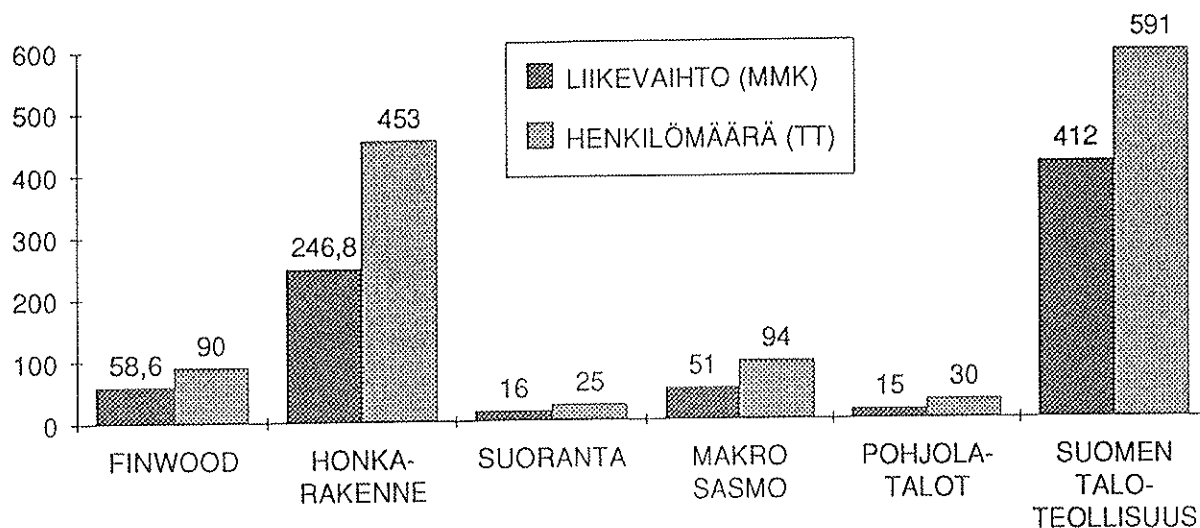
Tässä osatutkimuksessa haastatellut yritykset ja henkilöt on esitetty liitteessä 2. Yritysten lisäksi haastateltiin mm. toimialajärjestöjen edustajia. Haastateltaviksi yrityksiksi valittiin lähinnä sellaisia, joilla on ollut selvästi kansainvälisillä markkinoilla menestyneitä tuotteita, tuotekokonaisuuksia tai muuta osaamista. Toimialajärjestöt ehdottivat haastateltaviksi sopivat yritykset ja listausta täydensivät rahoittajat ja tutkimusta ohjaavan tukiryhmän jäsenet.

## 2. TOIMIALAN KILPAILUKYKY

### 2.1. Yleistietoa haastatelluista yrityksistä ja toimialasta

*Rakennusklusterin kansainvälinen kilpailukyky* -projektissa hirsitaloteollisuuden yrityksistä mukana haastatteluissa olivat Oy Finwood Ltd, Honkarakenne Oy ja Suoranta Oy. Pientaloteollisuuden yrityksistä haastateltiin Makro Sasmo Oy:tä, Pohjola-Talot Oy:tä ja Suomen Taloteollisuus Oy:tä. Yritysten lisäksi haastateltiin Hirsitaloteollisuus ry:tä. Kuviossa 3 on verrattu haastateltujen yritysten liikevaihtoa ja henkilöstöä vuonna 1992.

*Kuvio 3. Haastateltujen yritysten liikevaihto ja henkilöstö vuonna 1992. Oy Finwood Ltd kuuluu nykyisin Honkarakenne-konserniin.*



#### 2.1.1. Oy Finwood Ltd

Oy Finwood Ltd kuuluu Honkarakenne-konserniin. Oy Finwood Ltd aloitti toimintansa Perälän Höyläämönä 1950-luvulla. Höyläystoiminnan ohessa aloitettiin pienien saunamökkien valmistus hirrestä. Toiminimestä tuli osakeyhtiö vuonna 1975. Vuosina 1979 - 1980 yritys kehitti liimatun pystysaumaisen lamelliherren, joka on Oy Finwood Ltd:n tuotemerkki ja merkittävin tuotelanseeraus. Yrityksen nimi muutettiin vuonna 1988 Oy Finwood Ltd:ksi. Vuonna 1991 60 % Finwoodista siirtyi Honkarakenne Oy:n omistukseen.

Kotimaassa Oy Finwood Ltd:n markkinaosuus on 7-8 %. Liikevaihto vuonna 1992 oli 58.6 milj.mk ja työntekijöitä oli 90, joista 35 oli toimihenkilöä.

Vientitoiminta alkoi vuonna 1980. Vienti perustuu yhteistyökumppaneihin eli "partnershippeihin", jotka hoitavat kohdemaassa markkinoinnin ja osittain myös suunnittelutoiminnan ja asennuksen. Oy Finwood Ltd:n viennin pääasiallisin kohdealue on Saksa. Yrityksellä on vientiä myös Belgiaan, Hollantiin ja Englantiin. Nämä maat muodostavat kulttuurisesti yhtenäisen vientialueen. Lisäksi yritys vie hirsitaloja jonkin verran Ranskaan, joka eroaa muista vientimaista erityisesti kulttuurisesti ja kielellisesti. Näiden maiden lisäksi yrityksellä on ollut joitakin vientitoimituksia Koreaan ja kauko-itään. Oy Finwood Ltd:n tuotemerkkejä viennissä ovat Finnhaus ja Finla.

### 2.1.2. Honkarakenne Oy

Honkarakenne Oy on vuonna 1957 perustetun Sahaus- ja höyläysliike veljekset Saarelaisen perillinen. Tällöin kehitettiin ajatus koneellisesti valmistetuista hirsimökeistä. Vuonna 1958 valmistettiin ensimmäinen koneellisesti valmistettu höylähirsimökki. Pyöröhirren uusi työstömenetelmä avasi uusia markkinoita.

Kotimaassa Honkarakenne Oy:llä on noin 30 % puu- ja hirsitalojen markkinoista ja viennissä sen osuus on noin 45 %. Vuonna 1992 liikevaihto oli 250 milj.mk ja työntekijöitä oli noin 450.

Hirsitalojen vienti alkoi 1970-luvulla. Ensimmäisen vientikaupan yritys teki Japaniin. Tällä hetkellä viennin kohdemaita ovat Saksa ja myös muu Euroopan saksankielinen alue sekä Japani ja Ranska. Honkarakenne Oy:llä on tytäryhtiö Honka Blockhaus GmbH Saksassa.

### 2.1.3. Suoranta Oy

Suoranta Oy on vuonna 1968 perustettu perheyritys, joka valmistaa mittatilaustyönä asiakkaan vaatimusten mukaisia hirsitaloja. Suoranta Oy:n oma hirsityyppi on muodoltaan soikeampi kuin tavallinen pyöröhirsi ja näin ollen se asettuu massiivihirsissä pyörö- ja höylähirren väliin. Tämä hirsityyppi on merkittävin Suoranta Oy:n tuotelanseeraus.

Suoranta Oy on pk-yritys. Yrityksen liikevaihto oli 16 milj. mk vuonna 1992 ja yritys työllistää noin 25 henkilöä. Yrityksellä on kotimaassa pienehkö markkinaosuus. Viennin osuus liikevaihdosta on yli 80 %. Vienti aloitettiin vuonna 1976 Englannin ja Saksan hajaviennillä. Japanin vienti alkoi 1980-luvulla. Suoranta Oy on hirsitalojen markkinajohtaja Japanissa. Japanissa Suoranta Oy:n tuotteita edustaa ja markkinoi yksityinen yritys BigBox-tuotemerkillä. Yritys vie hirsitaloja myös Ranskaan, Englantiin, Saksaan ja Itävaltaan.

#### **2.1.4. Makro Sasmo Oy**

Makro Sasmo Oy:n liikeideana on tuottaa pientaloja teollisesti. Yritys on perustettu vuonna 1991. Tällöin YIT-Yhtymä ja Paloheimo Oy rationalisoivat toimialaa ja perustivat Makro Sasmo Oy:n. YIT-Yhtymä ja Paloheimo Oy omistavat Makro Sasmon puoliksi.

Makro Sasmo Oy:n liikevaihto oli 51 milj.mk vuonna 1992. Yrityksessä on 24 toimihenkilöä ja lisäksi yritys työllistää tuotannossa 55 työntekijää sekä asennustoiminnassa 15 työntekijää. Makro Sasmo Oy:n vientitoiminta alkoi vuonna 1992. Viennin kohdemaita ovat tällä hetkellä Saksa ja Venäjä.

#### **2.1.5. Pohjola-Talot Oy**

Pohjola-Talot Oy on perustettu vuonna 1986. Omistajapohja on vaihtunut usein. Pohjola-Talot Oy valmistaa puurakenteisia elementtitaloja. Yritys on panostanut huomattavasti tuotteiden - elementointiasteen nostamiseen. Merkittävin tuotelanseeraus on pientalojen suurelementit.

Pohjola-Talot Oy:llä on työntekijöitä noin 30 ja liikevaihto oli 12-15 milj.mk vuonna 1992. Pohjola-Talot Oy keskittyy kotimaassa Pirkanmaan alueeseen, jossa sen markkinaosuus on noin 25 %. Yritys aloitti viennin vuonna 1991. Ensimmäinen viennin kohdema oli Israel. Nykyisiä vientimaita Israelin lisäksi ovat Saksa ja Puola. Saksan vienti organisoidaan Itävallan kautta. Puolan viennissä yritys keskittyy Varsovan alueeseen.

#### **2.1.6. Suomen Taloteollisuus Oy**

Suomen Taloteollisuus Oy polveutuu Enso-Gutzeit Oy:n taloteollisuudesta ja yrityksen tuote on valmistalo. Toiminta alkoi yli 50 vuotta sitten Parviaisten tehtailla. Tällöin valmistettiin vaneriteltoja talvisotaa varten. Tämä oli taloteollisuuden alku. 1950-luvulla yritys valmisti Suomi-taloja sotakorvauksena Venäjälle. Nykyisin yritys valmistaa omakotitalojen lisäksi rivitaloja, loma-asuntoja sekä teollisuus- ja urheiluhalleja. Suomen Taloteollisuus Oy:n tuotemerkkejä ovat Omatalo, Puutalo sekä Haka-Koti. Suomen Taloteollisuus Oy:n merkittävin tuotelanseeraus on tiililaattapintainen puurunkoinen elementti.

Vuodesta 1986 Suomen Taloteollisuus Oy on toiminut uuden ajatusmallin mukaan. Ajatusmalli on omaksuttu autoteollisuudesta. Yrityksellä on runsaasti yhteistyökumppaneita, joiden kanssa yritys tekee useampivuotiset toimitussopimukset, ns. laatusopimukset. Suomen Taloteollisuus Oy pyrkii keskittymään omaan ydinosaamiseensa.

Suomen Taloteollisuus Oy:n markkinaosuus kotimaassa on 30-35 %. Vuonna 1992 yritys työllisti noin 590 henkilöä ja yrityksellä oli liikevaihtoa noin 410 milj.mk.

Pyrkiminen kansainvälisille markkinoille aloitettiin noin kaksi vuotta sitten. Sitä ennen toimittiin ainoastaan kotimaassa. Ruotsiin perustettiin tytäryhtiö Nova-Hus Ab vuonna 1992. Nykyään Suomen Taloteollisuus Oy toimii Suomen lähialueilla eli Ruotsissa, Venäjällä, Baltian maissa ja pohjoisessa Itä-Saksassa. Saksan tytäryhtiö Haka-Haus GmbH perustettiin 1.8.1993. Yrityksellä on myös vientiä Japaniin ja Yhdysvaltoihin.

Lähteet: Oy Finwood Ltd toimintakertomus 1989, Oy Finwood Ltd toimintakertomus 1990, Oy Finwood Ltd toimintakertomus 1991, Oy Finwood Ltd vuosikertomus 1992, Honkarakenteen kolmekymmentä vuosirengasta, Hirren hengessä 30 v. Honkarakenne ja Honkarakenne Oy vuosikertomus 1992.

## 2.2. Tuotannontekijöiden kehitys, kehittäminen ja tärkeys

### 2.2.1. Luonnonvarat

Hirsitaloteollisuuden kannalta tärkein luonnonvara ja tuotannontekijä on suomalainen hidaskasvuinen ja laadukas puuraaka-aines. Suomi sijaitsee havupuun optimikasvualueella, jossa kasvaa tuotannon kannalta sopivaa puuta eli pitkää ja melko vähän kartiokasta tukkipuuta. Hirren ulkonäköä arvostetaan ja siten erityisesti männyn ulkonäkö ja kauneustekijät on varteenotettava kilpailukeino.

Puu- ja hirsitaloteollisuudessa puutavaran hinnasta on etua ulkomaisille kilpailijoille. Vaikka suomalainen puuraaka-aine onkin erittäin hyvälaatuista, niin se on myös kalliimpaa kuin esim. kanadalainen tai venäläinen puu. Puuraaka-aineen merkittävä vahvuus on sen uusiutuvuus. Haastateltujen mielestä puu on yksilöllinen ja terveellinen rakennusmateriaali ja sen valmistuksen kokonaisenergiatarve on vähäinen. Lisäksi tuotannossa syntyvä hukkamateriaali voidaan käyttää monella tavalla hyödyksi, vaikkapa energian lähteenä. Haastatellut korostivat, että puun ekologisuus on merkittävä markkinointiargumentti kansainvälisillä markkinoilla.

### 2.2.2. Työvoimaresurssit

Haastateltujen mielestä yrityksen yksi merkittävimmistä tuotannontekijöistä on ammattitaitoinen, kokenut ja luotettava henkilöstö. Osaavan henkilöstön varassa on myös yrityksen tuotekehityksen onnistuminen. Jokainen haastateltu yritys kouluttaa itse työntekijänsä erityisesti tuotantopuolen tehtäviin. Osa haastatelluista oli sitä mieltä, että Suomesta puuttuu korkeatasoinen puurakentamisen opetus ja sitä kautta alan huippuammattilaiset. Alan tutkimukseen toivottiin erityisesti massiivisen puun tutkimusta.

### 2.2.3. Tutkimus- ja kehittämistoiminta

Suomalaiset hirsi- ja puutalojen valmistajat ovat viime vuosina investoineet huomattavasti tuotannon koneisiin ja laitteisiin. Tuotanto on hyvin pitkälle automatisoitua kansainvälisestäkin verrattuna. Hirsitaloteollisuudella on ollut pitkäaikaista tutkimus- ja kehittämistoimintaa koneisiin ja erityisesti koko tuotantoprosessiin liittyen. Haastattelujen mukaan missään muualla maailmassa ei ole mietitty hirsitaloteollisuuden koko tuotantoprosessin kehittämistä ja automatisointia yhtä pitkälle kuin Suomessa.

Tuotekehitykseen osallistuu haastatelluissa yrityksissä lähes koko henkilökunta ja tuotekehitys tapahtuu yleensä "oman toimen ohessa". Yhdessä yrityksessä toimii tämän lisäksi tuotekehitysryhmä, joka kokoontuu 5-6 kertaa vuodessa. Tuotekehitys lähtee yrityksessä liikkeelle monesta suunnasta. Ideoita saadaan asiakkailta, työntekijöiltä ja kilpailijoilta. Lisäksi tehdään myös kokeilevaa tuotekehitystä.

Kotimaassa viranomaismääräykset vaikuttavat myös yritysten tutkimus- ja kehittämistoimintaan. Haastatellut näkivät erityisesti energiamääräysten kiristymisen vaikuttavan myös hirsirakentamiseen. Hirren k-arvomääräysten <sup>1)</sup> kiristyminen vaikuttaa erityisesti lisäeristämättömien vapaa-ajan asuntojen tuotantoon ja vaatii tuotekehitystä ja lisäinvestointeja. Haastateltujen mielestä myös aravamääräysten vaatimukset huonejärjestyksistä ja neliömääristä vaikuttavat pientaloteollisuuden tuotekehitykseen haittaavasti.

Vienti vaikuttaa myös tuotekehitykseen. Vientimaiden erilaiset viranomaismääräykset on huomioitava tuotteita kehitettäessä. Myös vientimaiden asiakkailla on usein erilaisia vaatimuksia kuin kotimaisilla asiakkailla. Tästä syntyy uusia ideoita ja innovaatioita. Esim. Honkarakenne Oy on kehittänyt massiivihirttä, joka valmistetaan liimaamalla kaksi hirttä päällekkäin. Samalla halkeamat ohjataan teknisesti massiivihirren keskipisteeseen. Näin on saatu aikaan hirsi, jonka pinnassa ei ole halkeamia ja joka on massiivisen näköinen. Tämän hirsityypin kehitystyö sai alkunsa saksalaisten asiakkaiden vaatimasta sileästä, halkeilemattomasta ja massiivisesta seinäpinnasta.

<sup>1)</sup> Lämmönläpäisykerroin eli materiaalin k-arvo ilmoittaa lämpömäärän, joka jatkuvuustilassa läpäisee aikayksikössä pintayksikön suuruisen rakennusosan, kun lämpötilaero rakennusosan eri puolilla olevien ilmatilojen välillä on yksikön suuruinen. Yksikkönä käytetään  $W/m^2K$ .

## 2.3 Tuki- ja liitännäisteollisuus

Haastateltujen mielestä alihankkijoiden saatavuus on kotimaassa hyvä. Osa haastatelluista yrityksistä pyrkii rakentamaan alihankkijasuhteet pitkäaikaisiksi mm. laatukriteerien ja laa-

dunvalvonnan vuoksi. Aina yrityksissä ei edes puhuta alihankkijasuhteista vaan yhteistyösuhteista. Ulkomaantoiminnassa alihankkijoiden saatavuudessa esiintyy ongelmia. Haastatteluissa tuli esille, että pientaloteollisuudessa on vientitoimituksissa jonkin verran ongelmia materiaalihankintojen suhteen, koska kaikilla suomalaisilla rakennuslevyvalmistajilla ei ole riittäviä hyväksyntöjä tuotteille. Suomalaiset pientalovalmistajat joutuivatkin tuomaan vientitoimituksia varten levymateriaalia ulkomailta. Haastattelujen mukaan pitkäaikaisista yhteistyösuhteista on hyötyä etenkin vientitoiminnassa.

Alihankkijoiden ja yhteistyökumppaneiden erikoisosaaminen on erilaisten rakennuskomponenttien valmistuksessa ja palveluissa. Tällaisia ovat mm. ovet ja ikkunat, sisäportaat, metallitarvikkeet, kuljetus- ja asennuspalvelut. Lisäksi osa suunnittelusta tehdään alihankintana.

Alihankkijoiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa tehdään tuotekehitystä yhteistyönä, jotta pystytään vastaamaan mm. viennin asettamiin vaatimuksiin. Kuitenkin Suomessa alalla on vähän sellaisia yrityksiä, joilla olisi riittävät hyväksynät kansainvälisiä markkinoita varten. Tässä korostuukin pitkäaikainen alihankkijoiden ja yhteistyökumppanien merkitys.

## 2.4. Kysyntäolot

Asiakkaan vaativuus on edellytys alan kehittymiselle. Haastateltujen mielestä sekä kotimaiset että ulkomaiset asiakkaat ovat vaativia. Haastateltujen mukaan hirsitaloteollisuuden asiakas on kotimaassa keskitasoa varakkaampi ja samalla keskitasoa vaativampi. Haastateltujen mielestä vapaa-ajan asunnon ostaja on usein vaativampi kuin hirsiomakotitalon ostaja. Haastatellut kokivat, että asiakkaiden vaatimukset lisääntyvät koko ajan.

Pientaloteollisuuden haastatteluissa tuli esille mielipide, että asiakaslähtöisyyttä ja asiakkaan vaatimusten huomiointia on viime vuosina ylikorostettu. Teollisessa tuotannossa on vaikeaa muuttaa elementtirakenteisia pientaloja yksittäisten vaatimusten mukaan. Osa pientalojen valmistajista oli sitä mieltä, että Suomessa voitaisiin ottaa oppia Ruotsista, jossa muutokset tehdään talon sisällä, mutta talon ulkokuori on standardituote.

Ulkomailla japanilaiset ja saksalaiset asiakkaat koetaan vaativimmiksi. Saksalaiset ovat ehkä vaativin asiakasryhmä vientimarkkinoilla. Tämän vuoksi tuotekehitystä on tehty paljon saksalaisten ehdoilla. Tuotekehitykseen vaikuttavat erityisesti Saksassa käytössä olevat DIN-normit sekä saksalaisten asiakkaiden vaatimukset tuotteen energiataloudellisuudesta ja ekologisuudesta. Eko- ja terveystarvot ovat Keski-Euroopassa vahvemmat kuin Suomessa. EU-maissa talon energiankulutus nähdään laajasti ja siihen kuuluu valmistukseen käytetty energia, ilmanvaihto, kosteus, terveellinen sisäilma ja rakenteiden k-arvon kompensatioperiaate. Näiden vaatimusten huomiointi on johtanut yrityksissä uusiin innovaatioihin.



Yritykset näkevät kasvupotentiaalia erityisesti viennissä Saksan uusiin osavaltioihin, Baltian maihin ja Venäjälle. Venäjä nähdään maana, jossa on jopa mahdollisuuksia aloittaa pientalojen ja hirsitalojen tuotantotoimintaa. Osa haastatelluista näkee potentiaalisia markkinoita myös kauko-idän viennissä. Erään haastatellun mielestä suomalaisilla alan tuotteilla olisi mahdollisuuksia myös USA:n ja Kanadan markkinoilla, mutta sinne pääsy edellyttää kaukaisen etäisyyden vuoksi tuotannollisen toiminnan aloittamista paikan päällä ja siten huomattavia investointeja.

Laatustandardien vaatimukset ovat haastateltujen mukaan eduksi erityisesti vahvoille alan yrityksille. Haastatellut kiinnittivät huomiota siihen, että tietyn laatutason saavuttaminen saattaa edellyttää investointeja, jotka ovat pk-yrityksille raskaita. Haastateltujen mielestä tietyn laatutason vaatiminen on kuitenkin alalle hyväksi, sillä muutoin kotimaan markkinoille ja vientiin voisi mennä huonolaatuiseksiakin tuotteita. Osa haastatelluista pelkäsi, että pienikin huonolaatuinen tuote-erä saattaisi heikentää koko suomalaisen puu- ja hirsitaloteollisuuden imagoa.

Kotimaassa hirsitaloteollisuus kokee kaavoitusmääräykset toimintaa rajoittavina. Haastateltujen mukaan hirsitalojen rakentamista kaava-alueille tulisi edistää. Aivan viime aikoihin asti hirsitalojen rakentaminen on ollut mahdollista vain haja-asutusalueilla. Pientalotuotannossa aravamääräysten edellyttämät neliömäärät ja huonesijoitukset koetaan tuotekehitystä rajoittaviksi.

## **2.5. Yritysten strategiat ja keskinäinen kilpailu**

Yleisesti ottaen strategiat liiketoiminnan toteuttamiseksi vaihtelevat haastatelluissa yrityksissä kustannus- ja hintajohtajuudesta differointiin. Differointia yritykset toteuttavat erityisesti vientimarkkinoilla. Haastatellut korostivat, että juuri tällä hetkellä keskeisellä sijalla on "hengissä pysymisen-strategia".

Yritykset, jotka olivat mukana haastatteluissa, eivät koe olevansa kilpailijoita etenkin vientimarkkinoilla. Haastateltujen mukaan hirsitaloteollisuuden vientimarkkinoilla ei tapahdu yhteentörmäystä lähinnä erilaisten hirsityyppien ansiosta. Kotimaassa osalla yrityksistä on alueellisesti rajallisia markkina-alueita, joihin yritykset pyrkivät keskittymään. Suuret yritykset kokevatkin pienet paikalliset yritykset tietyillä alueilla kilpailijoiksi, koska ko. yrityksillä on haastateltujen mukaan "kotikenttäetu". Alalle suurimpana kilpailijana ja uhkana pidetään omatoimista paikallarakentamista. Tämä uhka on suuri etenkin tällä hetkellä ns. "harmaan työvoiman" vuoksi.

## **2.6. Muut tekijät**

### **2.6.1. Sattuman vaikutus**

Haastatellut kokivat, että sattumalla on joskus suurikin vaikutus yritystoimintaan. Sattumat antavat impulsseja uusiin liikeideoihin, innovaatioihin, myyntiin ja markkinointiin. Muutamissa haastatelluissa yrityksissä esim. vienti on alkanut sattuman, lähinnä yllättävien kontaktien, kautta. Lisäksi osa haastatelluista katsoi, että sattumien vaikutus kasvaa siinä suhteessa, miten suuri tai julkinen yritys on. Vaikka sattuman vaikutus voi ollakin suuri, ei jokapäiväinen liiketoiminta ole sattumaa, vaan systemaattista liikkeenjohtoa.

### **2.6.2. Julkisen vallan toimenpiteiden vaikutus**

Haastateltujen mielestä valtion myöntämät tuet vääristävät alan kilpailukykyä. Konkurssin tehneiden yritysten on liian helppoa aloittaa toiminta uudelleen starttirahan ja julkisten tukien turvin. Haastateltujen mielestä nykyisessä tilanteessa tuet ja vakuudet tulisi kohdistaa elinkelpoisille yrityksille, jotka haluavat laajentaa toimintaansa esim. vientiin. Pk-yrityksillä yleinen ongelma on rahoituksen saanti, koska yritysten vakuudet eivät useinkaan ole riittäviä.

Haastatellut toivoivat, että yhteiskunta puuttuisi erityisesti omatoimisessa rakentamisessa esiintulleeseen ns. harmaaseen työvoimaan, joka perustuu verotuksellisiin vääristymiin. Haastatelluissa yrityksissä työvoimakustannukset koetaan liian suuriksi. Arvonlisävero nostaa asennustyön hintaa, mikä nähtiin sekä uhkana että mahdollisuutena.

### **2.6.3. EU:n vaikutus**

Haastateltujen oli vaikea arvioida EU:n vaikutusta. Vientitoiminnassa on jo otettu huomioon EU-maiden direktiivit ja määräykset. Toisaalta osa haastatelluista oli sitä mieltä, että vaikka saataisiinkin kaikkia koskevat euronormit, nämä eivät toimisi käytännössä. Kuitenkin kussakin maassa toimittaisiin edelleen omien kansallisten normien mukaan ja euronormien vaikutus näkyisi vasta pitkän ajan kuluessa.

### 3. YRITYSTEN KÄSITYKSET TULEVAISUUDESTA JA ESITETYT TOIVEET

#### 3.1. Käsitys tulevaisuudesta

Haastatellut näkivät tulevaisuuden mahdollisuutena ja jopa välttämättömyytenä vientitoiminnan. Kotimaassa markkinat eivät ole riittävät pitkällä tähtäimellä. Suomessa on kansainvälisenkin mittapuun mukaan korkeatasoista puu- ja hirsitalorakentamisen osaamista, joka pohjautuu perinteisiin, pitkäjänteiseen tutkimus- ja kehittämistoimintaan sekä automatisoituun tuotantoon. Haastatteluissa tuli esille, että kansainvälisillä markkinoilla voisi olla hyödyllistä yhdistää hirsirakentamisen tieto-taitoon suomalainen projektijohto-osaaminen.

Haastatteluissa oli mukana yrityksiä, joiden toiminta alihankkijoiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa on jo verkostoitunutta. Yhteistyösuhteiden ylläpitäminen nähdään tärkeäksi tulevaisuudessakin mm. laadunvarmistuksen vuoksi. Toisaalta on myös niitä yrityksiä, jotka eivät näe tarpeelliseksi eri yritysten välisiä yhteistyöverkostoja.

Osa yrityksistä uskoo kokonaisuosaamisen vientiin. Potentiaalinen vientituote voisi olla terveellinen ja ekologinen suomalainen rakentaminen ja asuminen. Mukana olisi tällöin hirsitalojen, tulisijojen ja kiinteiden kalusteiden valmistajia. Kokonaisuuteen voisi liittää jopa suomalaisesta puusta tehdyt huonekalut sekä pellavasta tehdyt sisustustekstiilit.

#### 3.2. Toimenpide-ehdotukset

Haastatellut toivoivat, että toimialalla olevat toimialajärjestöt (Hirsitaloteollisuus ry, Rakennustuoteteollisuus ry (RTT) ja Pientaloteollisuus ry), vaikuttaisivat tulevaisuudessa enemmän suhdannepoliittisiin asioihin ja verotuksellisiin vääristymisiin. Lisäksi etujärjestöjen tulisi ottaa enemmän kantaa alan tutkimus- ja kehittämistoimintaan sekä parantaa yritysten tuotekehitysmahdollisuuksia. Haastatellut näkivät, että tällä hetkellä toimialajärjestöjen toiminta on hapuilevaa, mikä johtuu osaksi alan epähomogeenisuudesta.

Valtion pitäisi kiinnittää huomiota erilaisten yritystukien aiheuttamaan kilpailun vääristymiseen. Lisäksi lainsäädännöllä tulisi pyrkiä estämään nykyinen ns. harmaan työvoiman kasvu. Haastateltujen mielestä erityisesti pk-yritysten mahdollisuuksia saada valtiolta vientitukea ja -vakuuksia tulisi parantaa ja helpottaa. Erilaisten viranomaismääräysten, mm. kaavoitus-, arava- ja energiamääräysten, vaikutuksia alaan tulisi tarkastella tarkemmin.

Haastateltujen mielestä koulutuksessa ja tutkimuksessa pitää tulevaisuudessa keskittyä enemmän puun tuomiin mahdollisuuksiin ja alan tuotekehitykseen. Erityisesti toivottiin

tutkimusta massiiviseen puuhun liittyen. Nykyisessä koulutusjärjestelmässä puuhun liittyvät oppiaineet ovat vähäisiä. Lisäksi alan koulutuksessa tulisi enemmän huomioida kansainvälisyys ja sen tuomat mahdollisuudet.

## 4. YHTEENVETO

Yritysten kilpailuetuja tarkastellessa käsiteltiin yritysten vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Nämä on tiivistetty kuvioon 4.

*Kuvio 4. Hirsi- ja puutaloteollisuuden vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Kuviossa esitetyt asiat eivät ole tärkeysjärjestyksessä.*

VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
<ul style="list-style-type: none"> <li>• tuote ja sen laatu</li> <li>• yrityksen luotettavuus</li> <li>• yrityksen imago</li> <li>• pätevä henkilöstö</li> <li>• asiakaslähtöisyys</li> <li>• vihreät arvot</li> <li>• kansainvälisyys</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• alan epähomogeenisuus</li> <li>• puutteet markkinoinnissa</li> <li>• ei tehdä tarpeellisia strategiamuutoksia ja panostuksia tuotekehityksessä ja viennissä</li> </ul>
MAHDOLLISUUDET	UHAT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• viennin lisääminen</li> <li>• vihreät arvot ja kasvava ympäristötietoisuus</li> <li>• puuraaka-aineeseen liittyvät vielä hyödynnettämättömät mahdollisuudet</li> <li>• arvonlisävero lisää kilpailukykyä</li> <li>• tuotekehitys</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• harmaa työvoima</li> <li>• henkinen lama ja passivoituminen</li> <li>• kiristyvät energia- ja k-arvo-määräykset</li> <li>• kehitysaluetuki</li> <li>• halpatuonti idästä</li> <li>• Suomen maine metsänkasvattajana on uhattuna</li> <li>• arvonlisävero nostaa asennustyön hintaa</li> <li>• kun kaikki pienetkin yritykset, joilla tuotteiden laatu ei täytä vaadittuja laatu-kriteereitä, yrittävät vientiin, seurauksena voi olla suomalaisen puu- ja hirsitalorakentamisen laatutason ja samalla imagon lasku kansainvälisillä markkinoilla</li> </ul>

Vahvuuksista tärkeimmät ovat asiakkaan toivomusten mukainen tuote ja sen laatu sekä yrityksen luotettavuus. Näiden ominaisuuksien ansiosta syntyy yrityksen imago. Kansainvälisillä markkinoilla erityisesti vihreillä arvoilla ja ekologisuudella on suuri merkitys. Merkittävä luontainen tuotannontekijä ja alan vahvuus on suomalainen hyvälaatuinen puuraaka-aine.

Eräät haastatellut yritykset kokivat markkinointiosaamisen puutteelliseksi. Osittain kulttuurierot vaikuttavat markkinoinnin onnistumiseen, mutta toisaalta suomalaiset ovat myös ujompia markkinoijia kuin esim. yhdysvaltalaiset.

Toimialan tulevaisuus painottuu yhä enemmän vientiin. Haastateltujen mielestä kansainvälisillä markkinoilla on paljon potentiaalista kysyntää. Puu- ja hirsitaloteollisuus on tuotteissaan huomionut vihreät arvot ja käyttänyt jo hyväkseen puun ekologisuutta ja energiataloudellisuutta. Nämä arvot korostuvat yhä enemmän tulevaisuudessakin kansainvälisillä markkinoilla.

Suurimmaksi uhaksi haastatellut kokivat nykyisestä lamatilanteesta johtuvan paikallarakentamisen huiman kasvun ja ns. harmaan työvoiman lisääntymisen. Julkisten tukien ohjaaminen ja myöntäminen kannattamattomille yrityksille heikentää markkinoilla kannattavalla pohjalla toimivien yritysten toimintaa kohtuuttomasti.

**RAKENNUSKLUSTERIN KANSAINVÄLINEN KILPAILUKYKY - TUTKIMUS,  
HAASTATTELUJEN AIHEPIIRIT, JOTKA LÄHETETTIIN HAASTATELLUILLE  
ENNEN HAASTATTELUA**

**Mikä on yrityksen liikeidea ja strategia? / Onko toimialan yrityksillä selkeitä liikeideoita ja strategioita? Mitkä tekijät ovat muovanneet toimialan nykyisenlaiseksi?**

- yrityksen tuotteet ja niiden asiakkaat, merkittävimmät tuotelanseeraukset
- imago eli miksi asiakkaat ostavat juuri meiltä
- millä tavalla toimintatapa on järjestetty
- strategia liikeidean toteuttamiseksi: kustannusjohtajuus, differointi vai keskittyminen
- historia (suuret muutokset, tärkeimmät kehitysvaiheet, merkittävät henkilöt), nykyhetki ja tulevaisuus, tulevat trendit

**Yrityksen / toimialan kilpailukenttä Suomessa ja muissa maissa?**

- yrityksen tuotteiden markkinaosuuden kehitys kotimaassa ja muissa maissa
- merkittävimmät kilpailijat eri tuotteissa, mahdollisesti kilpailijoiden markkinaosuudet
- yrityksen koko verrattuna muihin samaa tuotetta tuottaviin yrityksiin
- alalle tulon esteet Suomessa ja muissa maissa, esim. pääsy jakelukanaviin
- liikkumavapaus toimialalla: Voiko yritys vaihtaa strategian nopeasti esim. kustannusjohtajuudesta differointiin? Dominoiko muutama suuri yritys toimialaa?
- mahdolliset uudet kilpailijat ja tuotteet

**Yrityksen / toimialan kilpailuedut**

- omat vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat
- miten yritys on löytänyt kilpailuedut, miten ne ovat muuttuneet ja kehittyneet ja mihin ne perustuvat (miksi kilpailuetu toimii)

**Asiakkaat**

- ovatko asiakkaat vaativia; esimerkkejä vaativasta koti- ja ulkomaisesta kysynnästä ja sen vaikutuksesta yrityksen toimintaan ja innovaatiotasoon
- asiakkaiden erityispiirteet kotimaassa ja ulkomailla

**Yrityksen toimintaketju**

- mitä toimintoja yritys tekee itse ja mitä se pyrkii teettämään muilla (esim. tärkeimmät tuotteet ja niiden tuottamiseksi tarvittavat toiminnat)
- keskeiset yrityksen erikoisosaamisen alueet
- tärkeät ulkomaiset ja kotimaiset toimittajat
- alihankkijoiden saatavuus, kilpailukyky ja erikoistuneisuus

**Yrityksen / toimialan tuotannontekijät**

- tärkeimmät tuotannontekijät
- mitkä tuotannontekijät luovat yritykselle kilpailuetua
- mitkä tuotannontekijät luovat kilpailijoille kilpailuetua
- luontaisten (mm. maa, luonnonvarat) ja luotujen (mm. osaaminen, koulutus, T&K) tuotannontekijöiden merkitys

**Panostukset yritystoiminnan ja tuotannon kehittämiseen**

- merkittävimmät investoinnit 1980- ja 1990-luvulla
- osaamisen kehittäminen: T&K-toiminnan laajuus ja tavoitteet, koulutus
- onko luotu omia tuoteinnovaatioita
- ollaanko ulkomailta tuotua tekniikkaa pystytty kehittämään kotimaassa

**Yrityksen ja toimialan toimintaympäristö ja toiveet sen kehittämisen suhteen**

- ulkopuolisten tekijöiden vaikutus yrityksen kilpailuasemaan esim. pääoman saatavuus ja verotus
- viranomaismääräysten ja -ohjeiden sekä laatustandardien vaikutus alan kilpailukykyyn
- yhteiskunnan toimenpiteet kilpailukyvyyn edistämiseksi tällä hetkellä ja mahdollisia toiveita
- EU:n vaikutus
- suhtautuminen globaalistumiseen: onko uhka vai mahdollisuus, miten mahdollisuudet pyritään hyödyntämään

**Kansainväliset toiminnot**

- miksi, milloin ja miten (esim. yritysostot ja joint-venture yritykset)
- painopistealueet ennen, nyt ja tulevaisuudessa (kohdemaat ja tuotteet)
- ovatko kansainväliset investoinnit onnistuneet tavoitteiden mukaisesti

**Rahoitus**

- kansainvälisten hankkeiden rahoituksen lähteet, rahoitusehdot ja vakuusjärjestelyt
- millaisia tarjouksia ja kilpailumenettelyjä kansainvälisten hankkeiden rahoitus on edellyttänyt
- onko ollut sellaisia projekteja, joita on hävitty tai voitettu rahoitusjärjestelyjen vuoksi
- millaisia rahoitusinstrumenttejä tarvitaan kansainvälisissä hankkeissa

**Sattuman vaikutus yritystoimintaan?****Mistä uudet ideat ovat lähtöisin?****Oletteko saanut kertoa mielestänne kaiken oleellisen?**



**RAKENNUSKLUSTERIN KANSAINVÄLINEN KILPAILUKYKY - TUTKIMUS,  
HIRSI- JA PUUTALOTEOLLISUUDEN HAASTATTELUT**

Varatoimitusjoht. Veli Perälä, Oy Finwood Ltd

Puheenjohtaja Veli Perälä, Hirsitaloteollisuus ry

Varatoimitusjohtj. Mauri Saarelainen, Honkarakenne Oy

Toimitusjohtaja Pekka Entelä, Makro Sasmo Oy

Toimitusjohtaja Jukka Naskali, Pohjola-talot Oy

Toimitusjohtaja Heikki Pietiläinen, Suomen Taloteollisuus Oy

Toimitusjohtaja Matti Suoranta, Suoranta Oy



**ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS (ETLA)**  
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY  
LÖNNROTINKATU 4 B, FIN-00120 HELSINKI

---

Puh./Tel. (90) 609 900  
Int. 358-0-609 900

Telefax (90) 601 753  
Int. 358-0-601 753

**KESKUSTELUAIHEITA - DISCUSSION PAPERS ISSN 0781-6847**

- No 489 ANTTI PUTUS, Matkapuhelinteollisuuden kotimainen kehitys ja kilpailukyky. 11.04.1994. 41 s.
- No 490 JARI ILKKA, Kirjapainojen kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus. 14.04.1994. 54 s.
- No 491 PASI KUOPPAMÄKI, European Markets for Corporate Control: A Study of Takeovers' Influence on Corporate Behavior and Implications on EC Competition Policy. 25.04.1994. 131 p.
- No 492 TOMI TORRI, The World Economy of Metals; A Finnish Perspective. 02.05.1994. 49 p.
- No 493 PIIA KAIPAINEN, Competitive Advantage of Finnish Steel Industry. 02.05.1994. 76 p.
- No 494 ERKKA HOPPONEN, Itsenäisen voimantuotannon rahoitus ja kilpailukyky. 16.05.1994. 75 s.
- No 495 JOUNI P. MÄKELÄ, Teleklusterin tutkimus- ja kehitystoiminta sekä koulutus ja konsultointi. 16.05.1994. 67 s.
- No 496 JYRKI RUUTU, Tuntipalkkojen ja työmäärän jousto teollisuudessa laman aikana. 18.05.1994. 68 s.
- No 497 MIKA MALIRANTA, Suomen työn tuottavuuden kansainvälinen taso ruoan, juomien ja tupakkatuotteiden valmistuksessa. Kahdenvälinen vertailu Ruotsiin ja Yhdysvaltoihin. 24.05.1994. 23 s.
- No 498 MAARIT SÄYNEVIRTA - PEKKA YLÄ-ANTTILA, Teknologiaintensiivisten yritysten kansainvälistyminen. 06.06.1994. 54 s.
- No 499 PETTERI KAUPPALA, Matkustajalaivaliikenteen kansallinen kilpailukyky. 06.06.1994. 65 s.
- No 500 KAAREL KILVITS, Current State of Estonian Industry. The basic material prepared in autumn 1993 for the joint Estonian-Finnish study project on "the Future of Estonian industry". 10.06.1994. 74 p.
- No 501 KALLE LAAKSONEN - RAIJA VOLK, Elintarvikeklusterin kilpailukyky - Väliraportti. 20.06.1994. 59 s.

- No 502 SYNNÖVE VUORI, Teknologian tutkimuksen nykytila Suomessa. 21.06.1994. 23 s.
- No 503 PETRI ROUVINEN, Hyvinvointiklusterin kilpailukyky - Väliraportti. 27.07.1994. 66 s.
- No 504 SYNNÖVE VUORI, R&D, Technology Diffusion and Productivity in Finnish Manufacturing. 30.08.1994. 27 p.
- No 505 MINNA SALMI, The Rise of Kone Elevators to the top of the world. 05.09.1994. 29 p.
- No 506 JARI AALTO, Suomalaisten teräsrakenteiden toimittajien kilpailukyky. 05.09.1994. 31 s.
- No 507 PIA KORPINEN, Kilpailuetu kansainvälisessä kaupassa - suomalainen kuntovälineteollisuus. 05.09.1994. 78 s.
- No 508 RISTO PENTTINEN, Timanttimalin arvostelu. 05.09.1994. 32 s.
- No 509 GUSTAV VON HERTZEN - JULIANNAN BORSOS, An Agro-food Industrial Strategy for the Baltic States. 21.09.1994. 75 p.
- No 510 JUHA VILJAKAINEN, Euroopan unionin teollisuuspolitiikka ja suomalainen terästeollisuus. Case: Rautaruukki. 26.09.1994. 30 s.
- No 511 NINA J. KONTULAINEN, Competitive Advantage of the Finnish Fiber Processing Machinery Industry. 10.10.1994. 60 p.
- No 512 HANNA VUORI, Betoniteollisuuden kilpailukyky. 18.10.1994. 39 s.
- No 513 PASI KUOPPAMÄKI, Ilmastonmuutos ja Suomen maatalous. 19.10.1994. 36 s.
- No 514 ESKO TORSTI, Profit Margins in Finnish Industry - a Panel Data Analysis. 26.10.1994. 24 p.
- No 515 JARKKO RANTALA, Suomalaisen rakennusteollisuuden kilpailukyky projektiviennissä, Case: Venäjän sotilaskylät. 26.10.1994. 25 s.
- No 516 ESKO TORSTI, The Scandinavian Inflation Model in Finland. 26.10.1994. 19 p.
- No 517 JAANA KOOTA, Hirsi- ja puutaloteollisuuden kilpailukyky. 01.11.1994. 19 s.
- No 518 MARKO TEIVAS, Talotekniikan kilpailukyky. 01.11.1994. 23 s.
- No 519 MARKKU SOININEN, Rakennuspuusepänteollisuuden kilpailukyky. 01.11.1994. 22 s.

Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen julkaisemat "Keskusteluaiheet" ovat raportteja alustavista tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista. Tässä sarjassa julkaistuja monisteita on mahdollista ostaa Taloustieto Oy:stä kopiointi- ja toimituskuluja vastaavaan hintaan.

Papers in this series are reports on preliminary research results and on studies in progress. They are sold by Taloustieto Oy for a nominal fee covering copying and postage costs.