

Metsäklusterin osaamisen hyödyntäminen globaaleilla markkinoilla

25.9.2008

Jorma Turunen

Toimitusjohtaja, Finpro



Alustuksen sisältö

- **Metsäteollisuuden globaalit trendit**
- **Tuotelähtöisyys vs. asiakaslähtöisyys**
- **Alihyödynnettyjä mahdollisuuksia**
- **Metsäklusteri Oy:n lähestymistapa**
- **Johtopäätöksiä**



Metsäteollisuuden globaalit trendit

- Paperikoneinvestoinnit Kiinaan ja Intiaan, selluinvestoinnit Etelä-Amerikkaan
- Kuituraaka-aineen hinnan kehitys ja \$
- Fossiilisten polttoaineiden kallistuminen
- Ilmaston muutos ja CO₂-päästöt
- Kuljetuskustannusten nousu
- eMedian lisääntyvä markkinaosuus vähentää tiettyjen paperilaatujen kysyntää
- Hygieniatuotteiden ja pakkausten markkinat kasvavat

Tuotelähtöisyys vs. asiakaslähtöisyys

- Metsäteollisuus on perinteisesti tuotelähtöistä → myydään tonneja sen sijaan, että myytäisiin painopinta-alaa, painojälkeä tai painokoneen palvelutasoa
- Metsäteollisuusinsinöörien koulutus prosessi- vaan ei markkinalähtöistä
- Yliopistojen ja teollisuuden yhteistyötä lisättävä
- Markkinoiden kysynnän muutosten vaikutus metsäteollisuusinsinöörien opinto-ohjelmiin on liian hidasta

Alihyödynnettyjä mahdollisuuksia

- Puukemia
 - Tuotteistettu liian hitaasti
 - Sivuvirtojen tuotteistus saattaisi parantaa mm. selluviinan kannattavuutta
- Paikalliset markkinat
 - Hygieniatuotteet, pakkaukset, erikoislaadut
- Globaalit niche-markkinat
 - RFID, älypakkaukset, puumuovikomposiitit
- Uudet liiketoimintamallit
 - SCA, Tetrapak
 - Asiakastarpeen syvällisempi ymmärtäminen
- Metsäklusteri Oy:n lähestymistapa

Metsäklusteri Oy:n lähestymistapa

- Strategisen huippuosaamisen keskus (SHOK)
- Älykkäät ja resursseja säästävät tuotantoteknologiat
 - Suomi huipulla Cleantech prosesseissa ja metsäteollisuuden automaatiassa
- Biojalostamo
 - Sivuvirrat: Selluviina, biodiesel, ravintolisät, CMC, viskoosi
- Tulevaisuuden asiakasratkaisut
 - Palvelubisnes, design, toimialojen rajapinnoista syntyvät mahdollisuudet

Johtopäätökset

- Lehtikirjoittelu liian pessimististä → metsäteollisuudella on aikaa erikoistua Suomen osaamiselle ja resursseille sopiviin markkinoihin
- Teknologiaosaamisen varaan, mutta loppuasiakkaan tarpeet riittävän syvällisesti tuntien

