Liperin Höyläämö hioi tuotteet kuntoon vientimarkkinoilla

Kotimaan markkinoille tullaan harkiten

LIPERI (MT)
Liperin Höyläämö Ky on perheyritys, jonka tuotannosta noin 80 prosenttia on valmistettu vientiin. Nyt yritys haluaa saada jalansijaa myös kotimaan markkinoilla.

”Strategiana on edetä harkiten eikä ryntäillen. Koko paketin laadukkaasta tuotteesta logoihin ja nettisivuihin asti on oltava kunnossa”, kuvailee höyläämön kotimaan myynnistä vastaava **Tomi Pulkkinen**.

”Haluamme luoda kotimaan markkinoille oman brändin höyläämön Liperin-tuotteille”, kertovat tulevaisuuden suunnitelmista Tomi Pulkkinen sekä isä Asko että viennistä vastaava veli Pasi.

Valkovahatut paneelit päätuote

Valkovahatut päätypontatut mäntypaneelit ovat Liperin höyläämön yksi päätuotteista, joiden tuotekehitykseen yrityksessä on panostettu paljon.

”Päätypontatut paneelit vähentävät materiaalihukkaa ja helpottavat kuljettamista. Helppo kuljetettavuus ja jatkettavuus avaavat paneeleille mahdollisuuksia myös kerrostalorakentamisessa”, kuvailee **Asko Pulkkinen**.

Paneelien valkovahaus tuli pintakäsittelyvalikoimaan vientimarkkinoiden kautta. Vahausprosessi tuotiin tehtaalle vuonna 2000.

Verrattuna lakattuun paneeliin, valkovahattu on mattapintaisempi ja hengittävämpi. Se myös hylkii likaa, kertoo Asko Pulkkinen.

”Olemme olleet markkinoilla hyvässä mielessä vähän vastarannan kiiskiä. Teemme esimerkiksi paneelit männystä, kun kaikki muut tekevät kuusesta.”

Raaka-aine höyläämölle tulee viideltä eri sahalta parhailta mäntyalueilta.

”Yksi saha ei pystyisi toimittamaan riittävän hyvää tavaraa riittävää määrää. Sahat tekevät meille asiakaskohtaista tuotetta laatulajiteltuna.”

SARI PENTTINEN

”Satiinivaha ruiskutetaan mäntypaneelin pintaan joko kerran tai kahdesti asiakkaan toiveiden mukaan. Pintakäsittelyn jälkeenkin puun luonnollinen ulkonäkö säilyy ja pinta läpäisee valoa”, kuvailee Asko Pulkkinen valkovahattua mäntypaneelia.

Pasi Pulkkinen (vas.) ja Tomi Pulkkinen jatkavat perheyrityksessä isänsä jalanjäljissä. ”Olemme kasvaneet tähän hommaan.”

Markkinoilla odottava tunnelma

Vaikka sahatavaran hinta on noussut jopa 40 prosenttia, omia hintojamme emme ole nostaneet yhtä voimakkaasti. Emme halua hinnoitella itseämme ulos, toteaa Tomi Pulkkinen.

Hänen mukaan kovat hinnat ovat kyllä vaikuttaneet kaupankäyntiin merkittävästi. Markkinoilla on odottava tunnelma, sillä kantohintojen odotetaan laskevan.

Jotta Liperin-tuotteet tulisivat mahdollisimman monille tutuksi, osallistuivat Pulkkiset syksyllä Helsingissä järjestetyille Habitare-messuille ensimmäistä kertaa.

”Kyseessä on valtavat messut, joten on tarkkaan mietittävä miten siellä pääsee esille.”

Asiakkaiden tietoisuuteen pääseminen vie aikansa, mutta tämän vuoden kotimaan myyntitavoitteet on jo saavutettu ja ensi vuonna tuplataan tämän vuoden myynti, pohtii Tomi Pulkkinen.

Pasi Pulkkinen korostaa laadukkaan tuotteen merkitystä. ”Rimaa hipovilla tuotteilla markkinoille ei kannata mennä.”

Höyläämön kaksi tuotantolinjaa on Asko Pulkkisen suunnittelun ja paikallisen sepän työn tulosta.

Tuotantokapasiteetti on 20 000 kuutiometriä pintakäsiteltyjä tuotteita vuodessa. Höyläämöä pyöritetään 7 hengen voimin.

Toiminta alkoi maatalouden sivuelinkeinona 80-luvun alussa sirkkelisahauksella ja höyläyksellä.

”Vuonna 1988 loppui karjanhoito ja heti seuraavana vuonna otettiin käyttöön itse suunniteltu pintakäsittelylinja. Tuolloin tuotteita lakattiin ja maalattiin”, kertoo Asko Pulkkinen.

Liperin höyläämön pintakäsittelyn taidonnäytteitä löytyy paljon muun muassa Metsäntutkimuslaitoksen Joensuun toimipisteen puisesta toimistorakennuksesta Metla-talosta.

SARI PENTTINEN