

## Tulevaisuustyöpaja, osa 2: Mistä vauhtia arvonlisää tuottaviin investointeihin? – Strategiasta konkretiaan

### Työpajan tavoite

Metsäakatemia toisessa työpajassa keskusteltiin siitä, miten voimme vauhdittaa metsäbiotalouden lisäarvon luontia Suomessa vuoteen 2035.

**Työpajan tavoitteena oli tunnistaa ja kuvata lupaavimmat kehityspolut biotalousstrategian tavoitteisiin pääsemiseksi.** Tavoitetila oli poimittu Luken Suomi elää metsästä myös 2035 - keskustelunavauksesta, jota käsiteltiin kurssin seminaaripäivässä.

### Työpajan kuvaus

1. Osallistujat siirtyivät valitsemalleen ryhmätyöpisteelle (1–5).
2. Ryhmä keskusteli, mitä toimia metsäbiotalouden investointien aikaan saaminen ja lisäarvon vauhdittaminen edellyttävät. Tehtävänä kuvata lupaavin tai lupaavimmat kehityspolut, joiden tuloksena lisäarvoa syntyy. Kehityspolun kirjausmuoto oli vapaavalintainen.
3. Lopuksi jokainen ryhmä esitteli kehityspolkunsa lyhyesti.

### Työpajan yhteenveto

#### **Ryhmä 1: Tuotteiden ja ratkaisujen markkinoille tuominen (Pj. Hanna Kalliomäki) eli foliohatut**

1. Lisäarvotuotteiden markkinoille tuominen edellyttää markkinan ja kysynnän ymmärtämistä. Mitkä asiat vaikuttavat kuluttajan kysyntään?
  - Kriittisen massan saavuttaminen vaatii paljon työtä.
  - Sääntely: Millaiseen kuluttamiseen ja arvoketjuihin kuluttajia ohjataan? Mitkä ovat faktat ja mielikuvat – esimerkiksi vihreys – joihin tukeudutaan? Kuluttaja pitää vakuuttaa siitä, että uusi on hyvä tai aiempaa parempi. (Esimerkkeinä uudenaikaisesta kokemuksesta homogeenin maito sekä uusia kasvovoide, joka on aiemmin ollut eri tuntuinen.)
  - Koko arvoketju mukaan.
  - Edelläkävijän taakka: Se, joka tuo ratkaisun ensimmäisenä markkinaan ja sidosryhmien tietoisuuteen, tekee satakertaisen homman ja muokkaaja/replikoija tekee tuoton.
2. Millainen on markkina, johon tuote tuodaan, ja mitä siellä tapahtuu?
  - Kumppanuudet arvokkaimman brändin kanssa. Kokonaissuunnittelu, palvelumuotoilu ja markkinoinnin merkitys laajentumisessa. Vertailukohtana ruotsalaiset tunnetut kansainväliset konseptit, helppous ja luotettavuus (esimerkkinä Mobile Pay). Mielipide- ja somevaikuttajat vaikuttavat.
3. Viisasten kivi: Mainos Lapin kansaan 😊.

## **Ryhmä 2: Metsään perustuvien liiketoimintojen tuotteistaminen (Pj. Antti Kämäräinen) eli Timosta miljonääri -ryhmä**

1. Jokamiehenoikeudet pois yksityismetsistä? Ajatuksena, että kaupallista toimintaa voisi rajoittaa joissakin metsänomistajan lähimetsissä, joissa tehdään yksityistä kotitarvepoimintaa – metsänomistajalla olisi mahdollisuus myydä poimintaoikeuksia.
2. Hiilen päästökauppa: Metsätalous kansainvälisen päästökaupan piiriin, hiilinielut valtion taseista metsänomistajalle, joka voisi päättää mihin/kenelle hiilen myy. Jos puun hinta nousee, syntyy enemmän verotuloja valtiolle. Kuiduttavalle teollisuudelle haaste parantaa tuotekehitystä ja nostaa jalostusastetta. (Huom. Lisäys: Tulisiko tällöin myös EU:n nieluvelvoite jakaa metsänomistajille hoidetun maan pinta-alan suhteessa?)
3. Miten kaupallistetaan hiilen sidonta ja monimuotoisuus. Hinnan saaminen uusilla tavoilla? Arvon kartoittaminen ja myynti. Ekologinen kompensatio pakolliseksi. Aiheuttaja maksaa, jos esimerkiksi rakennetaan luontoalueelle. Maankäytön muutosmaksu tulossa kesällä 2023.
4. Kasviksiin ja riistaan perustuva ruokavaliota: Vähennetään peltojen viljelyä eläinten rehuksi ja lisätään kasvisruokavaliota, metsitetään peltoja ja vakka golfkenttiä talousmetsiksi ja suojellaan monimuotoisuudeltaan arvokkaat metsät. Lisäksi syödään hirvet, jotta saadaan tulevaisuudessa ilmastokestäviä sekametsiä.

## **Ryhmä 3: Metsäteollisuuden sivuvirtojen tehokas hyödyntäminen (Pj. Kalle Rasinmäki) eli PPP = Pois Puun Poltosta (pääosin) -ryhmä**

1. Päästöttömän, edullisen energian saatavuuden varmistaminen on tärkeä asia: Keinona tuuli-, vesi-, ydinvoima, SMR eli pienet modulaariset reaktorit kaupunkien läheisyydessä sekä aurinkovoima.
2. Sähkön varastoinnin keinojen kehittäminen: Teknologioina vety, kuuman veden valmistaminen, akut, älykäs sähköverkko, jne.
3. Korkeamman lisäarvon saavuttaminen puupohjaisille tuotteille (vrt. 50 % raaka-aineesta polttoon tällä hetkellä esim. Metsä Groupin Rauman tehtaalla). Esimerkkeinä hiilikuituiset lentokoneet, akut, liima, mäntyöljy, betonin notkistin, biokemikaalit, biomuovit, ruuan mausteet ja ainesosat, jne. Keinoina: TKI-rahoituksen lisääminen, innovaatioekosysteemin vahvistaminen, kannustavan regulaation luominen ja tehokas lobbaus sekä myynti- ja markkinointikoneisto.

## **Ryhmä 4: Tutkimus- ja kehitystyön ekosysteemit (Pj. Taina Tukiainen) eli Metsäklusteri 2.0**

1. Investoinnit osaamiseen ja rakenteisiin. TKI-ekosysteemit ovat pirstaleiset, ja osa ideoista häviää siellä. Tarvitaan avointa TKI-yhteistyötä, törmäytystä ja kannusteita, joissa sisällytettynä niin kansallinen intressi, yritykset kuin EU-tasokin.
2. Investoinnit tuotannon skaalaukseen. Etenkin esikaupallinen pilotointi on hyvin kallista – hinta on kymmeniä tai satoja miljoonia. Lisäarvotavoite on investointien kannalta kova ja kaikki sektorit ovat sellaisia, joille 10–20 vuotta on lyhyt aika. Mistä lisäisyyttä syntyy ja miten rahoitusta saadaan vivutettua ja biotalouden lopputuotteita aikaan?
3. Metsäenergia, kemia, brändit: Paljon uusia rooleja, uutta ajattelua ja osaamista tarvitaan, jotta syntyy Metsäklusteri 2.0.

## **Ryhmä 5: Osaaminen, koulutus ja työvoiman saanti (Pj. Mika Rekola) eli Uusi, innovatiivinen tarjonnan ja kysynnän kehikko**

### 1. Kysyntä

- Haasteet: Alan houkuttelevammaksi tekeminen, pitovoiman parantaminen: työoloja ja palkkausta on kehitettävä. Palkkausjärjestelmä on nyt jäykkä – tehtävää on esimerkiksi suoritusperusteisuuden mahdollistamisessa metsäkoneen kuljettajan työssä.
- Mielikuviin vaikuttaminen mainoskampanjoilla (esimerkkinä Metsien Suomi), mutta myös nuoria kiinnostava läsnäolo somessa (esimerkkinä kolmen naismetsurin Metsuritrio).

### 2. Tarjonta

- Alalle tarvitaan nuoria: Nuorille tulisi puhua uudella tavalla metsäalasta. Peruskouluissa metsätalouden opetuksen antavat biologit: Voisimme tehdä paljon enemmän yhteistyötä esimerkiksi metsänhoitajakoulutuksen ja biologian opettajakoulutuksen välillä.
- Ulkomainen ja kausityövoima. Monipuolisuus esimerkiksi verkkokurssien virtuaalitodellisuuden hyödyntäminen opiskelussa. Yhteistyö muiden toimialojen kanssa: esimerkiksi niin, että keväällä olisi raivaustyötä ja kesällä mansikanpoimintaa.

### 3. Koulutus

- Joustavuus koulutuksessa ja oppisopimuskoulutuksen hyödyntäminen: Kolmivuotisen koulun sijaan parin kuukauden koulun jälkeen heti työssä oppimaan. Vähemmällä syntyisi enemmän?

### 4. Kuidun jalostamisen suuri potentiaali

- Vertaa Marimekon liikevaihto 0,12 mrd euroa/v ja H&M:n liikevaihto 25 mrd eur/v. (Tämä näkökulma jäi vielä käsittelemättä tarkemmin).