



▲ Finnoksen henkilökunnan keski-ikä on 30 vuotta, joka on herättänyt positiivista mielenkiintoa hieman vanhoillisenakin pidetyn sahatöiden parissa. Ruotsissa vastaanotto on ollut jopa Suomea innostuneempi.

# Finnos **VALLOITTAMASSA** Ruotsia

Maailman johtava röntgenjärjestelmien toimittaja, lappeenrantalainen Finnos Oy järjesti maaliskuun alussa kaksipäiväisen ”Tekoälyllä ja röntgenillä vahvistettu saha” seminaarin Ruotsissa Karlstadissa.

**S**ahoille röntgentekniikka alkaa olla jo tuttua, mutta seuraava askel eli tekoälyllä vahvistettu saha on vielä vasta hahmottumassa.

Finnoksen seminaarissa kerrottiin, miten sahat voivat ansaita enemmän rahaa tekoälyllä ja röntgentekniikalla vahvistetulla sahalla. Niin Finnoksen kuin yhteistyökumppaneidenkin edustajat kertoivat tekoälystä, semiautomaattisesta vastaanotosta ja lajitte- lusta, tukkien vastaanotosta sekä alan uusimmista teknologioista.

Seminaarin perusrakenteessa oli samankaltaisuutta Sahateollisuuspäivien kanssa eli

oli workshoppeja, joissa seminaarilaiset kiersivät. Finnoksen seminaarissa haluttiin kuitenkin painottaa enemmän pidettyihin luentoihin ja mahdollisuuteen keskustella kehittäjien kanssa.

Seminaaritalanne antoi asiakkaille myös mahdollisuuden tavata toisiaan ja vertailla kokemuksiaan.

## UUSIA MARKKINOITA ETSIMÄSSÄ

Finnos on toiminut tähän asti pelkästään Suomessa, mutta nykyisessä markkinatilanteessa, jossa suomalaiset sahat eivät pysty investoimaan, yritys on nähnyt aiheelliseksi lähteä hakemaan uusia markkinoita. Viime syksystä lähtien Finnos on toimittanut laitteita Baltiaan ja pääpaino loppuvuoden toimituksissa kääntyy Ruotsiin.

– Nyt pitää edetä rauhallisesti ja tunnustellen joka sektorilla, ja katsoa, missä se suurin markkina on, ja milloin mikäkin markkina lähtee vetämään. Kyllähän meitä Pohjois-Amerikkakin kiinnostaa, USA:ssa ja Kanadassa on 500–800 sahaa, joihin meidän ratkaisumme istuisi täydellisesti, selvitte Finnos Oy:n toimitusjohtaja **Jere Heik-**

**kinen.** – Keski-Eurooppa on hieman haastavampi vanhoillisuutensa ansiosta. Emme halua olla opettamassa liian aikaisin, joku muu saa avata pelin.

Uusille markkinoille lähtiessä Finnoksella on ollut tapana pitää tilaisuus, jossa testataan uusien asiakkaiden kiinnostusta ja käydään päivän aikana asioita läpi. Ruotsin kohdalla lähdettiin nyt liikkeelle isommassa mittakaavassa.

## PERINNE KÄYNNISTYY

Seminaariin oli kutsuttu sahatöiden edustajia Venäjältä, Baltiasta, Itävallasta, Ruotsista, Norjasta ja Suomesta. Mutta koronaviruksen aiheuttamien matkustuskieltojen johdosta seminaarin osanottajamäärä lähes puolittui ja paikalla oli lopulta 20 ruotsalaista, 10 norjalaista ja 20 suomalaista.

Seminaariin satsaus, yli 33 000 euroa ja runsaat 1000 tuntia työtä kannatti kuitenkin Heikkisen mukaan. Pikaisen arvioinnin perusteella seminaarin tuloksena odotetaan syntyvän ainakin kolme sopimusta.

– Mielellään tekisimme tästä jatkumon, ei mitään kertaluonteista eli ensi vuonna on

tarkoitus järjestää paremmalla onnella uusi seminaari. Haluamme tehdä tästä foorumin, jossa voimme viestiä uusista tuotteistamme ja saada rauhassa viettää aikaa sekä nykyisten että potentiaalisten asiakkaiden kanssa, hän lisäsi.

### YHTEISTYÖLLÄ ALAN HYVÄKSI

Finnos on tehnyt yhteistyötä Limab AB:n kanssa Ruotsin markkinoilla jo runsaan vuoden verran. Finscan sopii täydellisesti yhdeksi tärkeäksi osaksi Finnoksen tekoölymaailmaa, joten ScanWare, Finscanin edustaja, on tullut myös tutuksi.

– Veisto kotimaisena sahalinjatoimittajana taas on luontainen yhteistyökumppani, koska heidän sahalinjojensa käyttämät tukit ovat meille optimaalisia tukin läpivalaisumielessä. Toisaalta Veisto on eteenpäin menevä, ennakkoluuloton yritys. On hyvä saada rinnalle yhteistyökumppaneita, jotka vievät myös sinua eteenpäin. Ei ole mukava olla aina se pulkanvetäjä, Jere Heikkinen naurahti.

### KATSE VIIVAN ALLE

Suomalaiset sahat ovat aina olleet eturintamassa, kun puhutaan uuden teknologian hyödyntämisestä ja käyttöönotosta. Meillä kaikista vastaanotetusta tukkiraaka-aineesta 64 prosenttia on läpivalaistua, mikä on varsin poikkeuksellista koko maailman mitta-kaavassa.

Yli puolet kaikesta Suomen sahojen raaka-aineesta kulkee Finnoksen röntgenjärjestelmien läpi.

Lajittelun hyödyt ovat suomalaisille sahoille tuttuja. Tukkimittari ja Finnoksen aktiivinen ja innokas taustatiimi muodostavat yhdessä asiakkaalle rahantekokoneen ja takaisinmaksuaika on tuotannon koosta ja tyypistä riippuen parista kuukaudesta puoleen vuoteen.

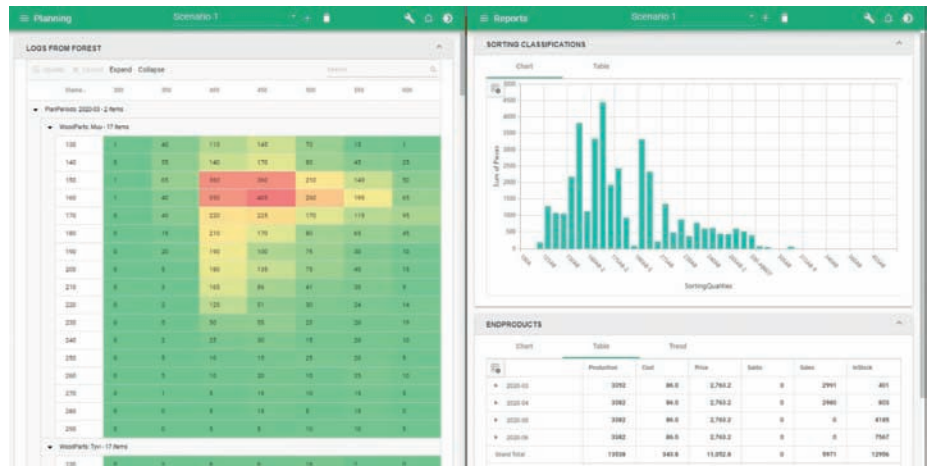
Finnoksen järjestelmillä tuotetaan useita euroja nettohyötyä per kuutio, joka jää sahoilla viivan alle mahdollistaen uusia investointeja ja parantaen kassatilannetta varsinkin hankalassa tilanteessa, jossa markkinat eivät vedä ja raaka-aine on kallista.

### TOINEN AALTO

Vuonna 2016 Finnoksen idea oli tulla ja mullistaa koko toimiala digitalisaation keinoin. Ensimmäisenä jouduttiin ratkaisemaan, minkälainen mittaustekniikka tarvitaan, koska valmista ratkaisua ei ollut olemassa – oli vain 3D ja röntgentekniikkaa.

Silloin ennustettiin, että ensimmäisenä uudistetaan tukkilajittelu, jossa pitää korjata ensimmäiset virheet. Seuraavana askeleena oli sahalinja, jossa voidaan vielä korjata seuraava virhe eli miten tukki suunnataan ja sahataan.

Arvioidun toisen röntgenaallon piti tulla viime vuoden lopussa, jolloin oli tarkoitus asentaa ensimmäinen Optimizer-



▲ Finnos Planner on tekoälyllä ohjautuva toiminnanohjausjärjestelmä, jonka tarkoituksena on ohjata prosessia aina puun hankinnasta tuotannon suunnitteluun ja myyntiin asti.



▲ Karlstadissa järjestettyyn seminaariin oli saapunut runsaat 50 osanottajaa, sillä koronaviruksen aiheuttamat matkustuskiekkot estivät mm. Venäjältä ja Baltiasta kutsuttujen vieraiden saapumisen.

- ▶ Finnos Fusion on Finnoksen lippulaivatuote, joka sisältää edistyneet laser- ja röntgenmittausteknologiat. Konttirakenteinen Fusion on helppo asentaa erilaisiin linjastoihin.



järjestelmä, mutta markkinatilanne kevään lakkoineen pilasi Finnoksen suunnitelmat ja järjestelmäasennus siirtyi 2020 kesään.

– Nyt kierretään vanhat asiakkaat läpi ja rakennetaan näille tekoölyvalmiutta, Jere Heikkinen kertoi seminaarin jälkeen.

Elokuussa käynnistyy Mustola Timberilla Finnoksen Optimizer-järjestelmä, jonka jälkeen raaka-aineen tunnistus muuttuu läpinäkyväksi ja prosessia voidaan alkaa ohjata tekoölypohjaisesti. Optimizer on järjestelmä, joka valitsee tukille parhaan asetteen, suuntaa tukin oikeaan asentoon ja luo tukille oman ”sormenjäljen”.

Pienuudesta huolimatta Mustola Timber on ennakkoluuloton saha, joka pyrkii ottamaan kaiken hyödyn irti uudesta teknologiasta.

– Vaikka puheissamme vilisee usein sana asiakas, etsimme käytännössä yhteistyökumppaneita, jotka haluavat kehittyä yhdessä kanssamme. Tällainen toiminta vie myös meitä eteenpäin eli se on meitä motivoivaa, ja siksi yhteistyöllä on myös tulevaisuus, selvitti Heikkinen. ■