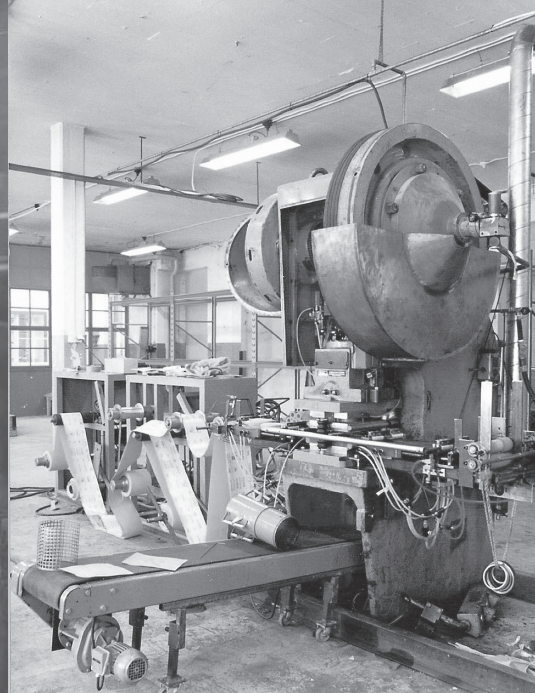




KWH-yhtymän tarina

KWH-yhtymän synty ja kasvu

KWH-yhtymä yrityksenä juontaa juurensa aina 1920- ja 1930-luvuille. Varsinaisesti KWH-yhtymä syntyi vuonna 1984, jolloin Oy Keppo Ab osti Wiikin perheen omistamat 50 % Oy Wiik & Höglund Ab:n osakkeista. Tämä oli luonnollinen askel, sillä Oy Keppo Ab oli jo aiemmin, vuonna 1981, ostanut Höglundin perheeltä 50 % yhtiöstä. Emil Höglund oli kummankin yrityksen perustajajäseniä, joten yritysten johto tunsivat syvää yhteenkuuluvuutta erilaisista toimialoista huolimatta.

Jotta KWH-yhtymän menneisyys paremmin selkenisi, on syytä tarkastella Kepon ja Wiik & Höglundin kehitystä erikseen. Wiik & Höglund on yrityksistä vanhempi. Aloittakaamme siis siitä.

WIIK & HÖGLUND 1929–1953

Elokuisena yönä vuonna 1929 Emil Höglund ja Edvin Wiik istuivat Finnströmin majatalossa Maksamaalla pohdiskele-massa tulevaisuuttaan. Molemmat toimivat puutavara-alalla: Emil Höglund konttoristina Hellnäsin sahalla ja Edvin Wiik itsenäisenä puutavaranostajana, joka välitti sahalle puutavaraa. Hellnäsin saha oli ajautunut rappiolle ja keskeyttänyt laskujen maksun. Molempien oli etsittävä uusia tehtäviä ja uutta työtä. Yöllinen keskustelu johti puutavaraliike Wiik & Höglundin perustamiseen elokuun 28. päivänä 1929. Edvin Wiikistä, vuonna 1897 syntyneestä teerijärveläisen tilallisen pojasta, ja

Emil Höglundista, Pietarsaaren maalaiskunnassa vuonna 1901 syntyneestä räätälinpojasta, tuli kumppaneita, joiden yhteistyö jatkui koko heidän elinaikansa.

Toiminta käynnistyi vaatimattomalla alkupääomalla. Emil Höglundin onnistui lainata rahat eräältä yksityishenkilöltä, kun taas Edvin Wiik sijoitti alkupääomaksi omia ja isänsä säästöjä. Yhtiön tarkoituksena oli käydä kauppaa pyöreällä puutavaralla, kaivospölkyillä ja paperipuulla. Työnjako oli alusta pitäen selvä: Wiik huolehti ostoista, kun taas Höglund, joka oli käynyt kauppakoulun ja oleskellut jonkin aikaan Englannissa vuonna 1928, hoiti myynnin ja kirjanpidon.

Koska kumppanukset tunsivat alan ja heillä oli kontakte-



Edvin Wiik (vas.) ja Emil Höglund Oy Wiik & Höglund Ab:n 30-vuotisjuhlassa 28.8.1959.



Paperipuun niputus ja lastaus käynnissä Tottesundissa Maksamaalla 1950-luvun lopulla.

ja, yhtiön käynnistys onnistui erinomaisesti. Ensimmäisen sopimuksensa yhtiö solmi erään puutavaranvientiyrityksen kanssa jo lokakuussa 1929, ja myöhemmin syksyllä yritys teki kaupat suoraan erään ranskalaisen ostajan kanssa. Ensimmäisen toimintavuoden tulos oli hyvä, ja syyskuussa 1930 Emil Höglund pystyi maksamaan lainansa takaisin.

Maailmanlaajuinen lama, joka alkoi lokakuussa 1929 New Yorkin pörssiromahduksesta, vaikeutti kaupantekoa seuraavina vuosina. Suomesta oli tuohon saakka viety suuria määriä pyöreää puutavaraa pääasiassa Englantiin, Ranskaan, Saksaan ja Hollantiin. Paperipuun vienti maastamme väheni kuitenkin vuodesta 1930 vuoteen 1931 peräti 70 %. Vasta vuonna 1933 vienti Keski-Eurooppaan palasi entisiin lukemiinsa. Vuodesta 1934 tuli hyvä vuosi, sillä vienti kaksinkertaistui 1 333 000 m³:iin.

Vaikka Wiik & Höglundin ensimmäinen vuosi oli onnekas, kaksi seuraavaa olivat sitä vaikeampia. Kaikki laajenemissuunnitelmat oli hyllytettävä. Osto-organisaatio, johon kuului asiamiehiä eri kunnista, oli käytännöllisesti katsoen toimeton. Vuonna 1931 myynti jäi vain puoleen siitä, mistä yhtiö oli sopinut ensimmäisenä toimintavuotenaan. Kaiken muun lisäksi kesä 1932 oli niin kuiva, että yhtiön puutavarauitot pääsivät käyntiin vasta myöhäissyksyllä.

Kesällä 1933 Peräseinäjoella raivosi suuri metsäpalo ja yli 1000 hehtaaria metsämaata tuhoutui. Edwin Wiik oli nopeasti paikalla ja tarjosi hakkuuoikeudesta, kuten myöhemmin osoitautui, pilkkahintaa. Riskinotto onnistui, ja tämän kaupan

ansiosta yhtiön rahoitustilanne oli hyvä, kun laajentuminen pääsi vauhtiin.

1930-luvun jälkipuoliskolla Wiik & Höglund kasvoi nopeasti yhdeksi Suomen suurista pyöreän puutavaran viejistä. Ennen sotia yhtiön ostajat liikkuiivat Rovaniemeltä pohjoisessa aina Viipuriin idässä. Emil Höglundin myyntimatkat ulottuivat Saksaan, Hollantiin, Ranskaan ja Iso-Britanniaan. Kiinteät toimistot yhtiöllä oli paitsi Vaasassa myös Rovaniemellä, Kokkolassa, Laihialla, Kristiinankaupungissa ja Porissa. Vuonna 1939 Wiik & Höglund oli maan suurin puutavaranviejä. Sen osuus koko maan tukkipuuviennistä oli 26 % ja paperipuuvienistä noin 20 %. Tuona vuonna yhtiö vei yhteensä 612 000 m³ pyöreää puutavaraa. Tämä luku ylittyi seuraavan kerran vasta Korean boomin aikana vuonna 1952.

1930-luvun loppupuolella kerätyt voitot investoitiin kiinteään omaisuuteen. Petsmon saha ostettiin vuonna 1936. Sotien jälkeen sahaustoimintaa lisättiin, ja vuonna 1950 yhtiö omisti viisi omaa sahaa.

Puutavara kuljetettiin omilla laivoilla, sillä vuonna 1939 Wiik & Höglund oli liittynyt osakkaaksi Vasa Rederi Ab:hen, joka myöhemmin siirtyi kokonaan Wiik & Höglundin omistukseen. Eräiden muiden vientiyritysten kanssa yhtiö suunnitelti myös sulfaattiselluloosatehtaan rakentamista Pietarsaareen. Nämä suunnitelmat kuitenkin hyllytettiin, kun Wiik & Höglund pankin painostuksesta osti Pietarsaaren Selluloosan osakkeita, ja Emil Höglund valittiin hallituksen jäseneksi vuonna 1937. Tätä omistususuutta kasvatettiin myöhemmin, ja 1960-luvulla Wiik & Höglund yhdessä Kepon kanssa oli noin 15 %:n omistususuudellaan Oy Wilh. Schauman Ab:n suurin yksityinen osakas.

Sotavuosina Wiik & Höglundin vienti pysähtyi lähes kokonaan. Vienti oli korvattava muilla tuotteilla. Tärkeimmiksi tuotteiksi nousivat polttopuu ja hake. Hake oli tyypillinen sota-ajan tuote. Koivusta valmistettua haketta käytettiin polttoaineena autojen ja veneiden kaasugeneraattoreissa. Edwin Wiik oli hakkeenvalmistuksen tulisielu, ja yhdessä vaiheessa haketta valmisti kolme tehdasta. Tuotanto myytiin saksalaisille sekä Suomen armeijalle ja valtion viranomaisille.

Sodan jälkeen yhtiön toiminta palasi vähitellen tuttuihin uomiinsa. Pyöreän puutavaran vienti käynnistyi, ja vanhat asiakkaat Länsi-Saksa, Ranska ja Hollanti olivat jälleen suurimmat asiakkaat. Yrityksen kannattavuus oli hyvä, ja voitot investoitiin kiinteään omaisuuteen, lähinnä metsiin. Hankinnoista suurimpia olivat Kemiön saarelta vuonna 1949 ostetut Skinnarvikin kartano ja Lennäsin tila. Niiden mukana tuli 1 300 hehtaaria hyvää metsää. Muutamaa vuotta myöhemmin yhtiö osti Kestilästä ja Siikajoelta metsää 2 200 hehtaaria. Yhteensä metsää ostettiin 7 400 hehtaaria, ja se oli arvokasta pääoma.

Tärkein ja tulevaisuuden kannalta täysin ratkaiseva investointi tehtiin syksyllä 1951, jolloin Wiik & Höglund lähti mukaan muovialalle. Kaikki oli lähinnä sattuman kauppaa. Wiik & Höglund oli muutamien vuosien ajan toimittanut tukkipuuta Holmsunds AB:lle Uumajan lähelle. Holmsunds AB oli jo jonkin aikaa menestyksekkäästi valmistanut muovisia lattialaattoja ja tarjosi Wiik & Höglundille laatanvalmistuksen yksinoikeutta Suomessa. Edvin Wiik oli intoa täynnä, kun taas Emil Höglund suhtautui asiaan varautuneemmin ja halusi ensin tutkia, olisiko tällainen toiminta kannattavaa. Muovi oli nimittäin 1950-luvun Suomessa varsin tuntematon materiaali.

Täysin uutta ja outoa ei muovinvalmistus kumppanuksille kuitenkaan ollut. Puutavaraperhe Nars oli nimittäin Suomen muoviteollisuuden varsinainen uranuurtaja. Narsin Pietarsaassa sijainnut muovitehdas valmisti 1948 ensimmäisenä Suomessa kalanteroituja PVC-kalvoja, ja pian sen tuotevalikoimaan otettiin myös letkut, profilit ja matot.

Syyskuun 22. päivä 1951 allekirjoitettiin lisenssisopimus Holmsunds AB:n kanssa. Siemen yhtiön muuttamiseksi kauppayhtiöstä teollisuusyritykseksi oli kylvetty.

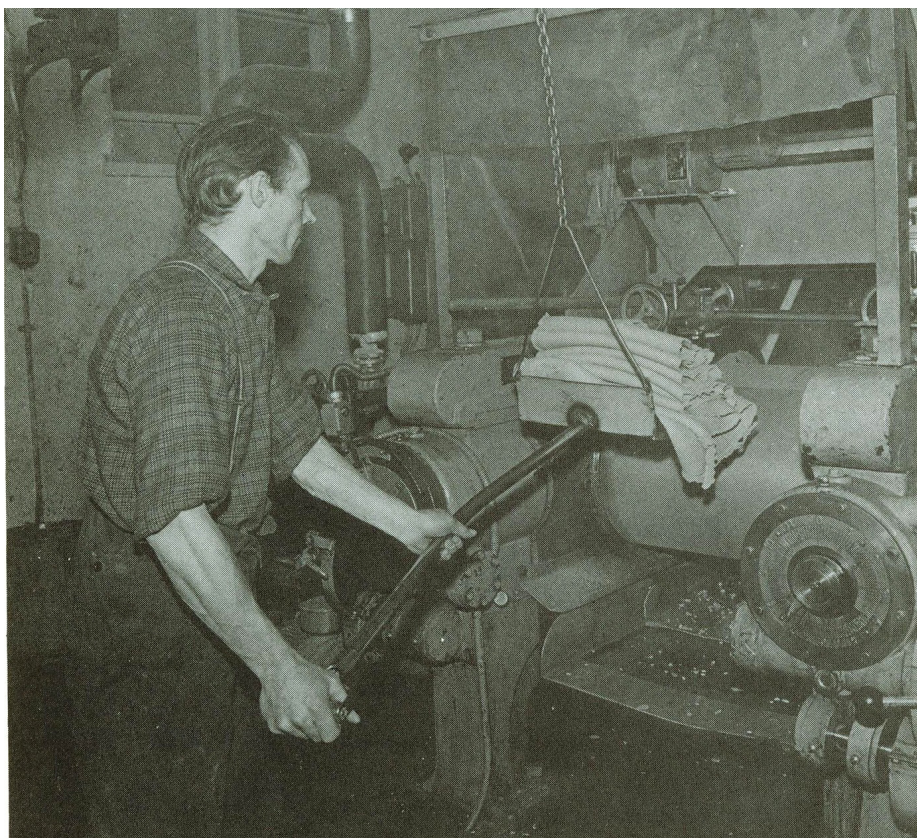
Mutta Wiik & Höglundilla oli vielä pitkä tie kuljettavanaan, ennen kuin siitä tuli puhdas teollisuusyritys. Ensimmäiset koneet asennettiin yrityksen omistaman asuintalon ahtaan kellariin Hovioikeudenpuistikko 20:een. Tor Wiik, Edvin Wiikin poika, sai toiminnan vastuulleen, ja tekniseksi johtajaksi nimitettiin insinööri Walter Flander.

Pian paremmat toimitilat olivat tarpeen, ja vuonna 1952 hankittiin Suomen Forsiitti-Dynamiitti Osakeyhtiöltä vuokraoikeus alueeseen, jolla KWH-yhtymän muoviputkivalmistuksen päätehtaat tälläkin hetkellä sijaitsevat. Vanha tiilirakennus kunnostettiin, ja tuotanto pääsi täyteen vauhtiinsa vuonna 1953.

KEPPO 1937–1954

Puutavara-alan nopea kasvu 1930-luvun lopulla ei estänyt Emil Höglundia omistautumasta muullekin kuin puutavaralle. Eräänä talvipäivänä vuonna 1937 kanankasvattaja Karl Johan Stuns Vöyriltä otti yhteyttä Emiliin kysyäkseen, kiinnostaisiko tätä minkkitarhan perustaminen yhdessä hänen kanssaan. He tunsivat toisensa Hellnäsin Sahan ajoilta, jolloin Stuns oli toiminut sahan puutavaramestarina.

Ajatuksesta tuli totta, ja Holmåkersin minkkitarhalle Rökiön kylään Vöyrille saapui 29. syyskuuta 1937 Ruotsista 17 minkkiä. Kummallakaan kumppanuksista ei ollut minikäänlaista kokemusta minkinkasvatuksesta. Koko Suomessa oli tuohon aikaan vain kymmenkunta pientä minkkitarhaa, joista ensimmäinen oli perustettu vuonna 1931. Ensimmäiset vuodet kuluivat minkinkasvatuksen opettelussa. Eläimiä ruokittiin muun muassa jauhelihallalla, kananmunilla ja jopa appelsiineilla.



*Hovi-lattialaattojen valmistusta
lisenssillä Vaasassa 1950-luvulla.*



Elis Wikström, Jukka Tidström ja Emil Höglund vastaanottivat Helsingissä vuonna 1961 järjestetyssä turkisanäyttelyssä kunniapalkinnon, jonka ojensi kauppa- ja teollisuusministeri Ahti Karjalainen.

Holmäkersin minkkitarhan historia jäi lyhyeksi. Kalle Stuns sairastui, ja Emil Höglund lunasti Stunsin osuuden ennen kuin tämä kuoli joulukuussa 1944. Tuolloin toinen Kepon historian pioneereista, Petsmon sahan isännöitsijä Karl Johan (Jukka) Tidström, oli jo perustanut yhdessä Emil Höglundin kanssa 60 siitoseläimen minkkitarhan sahan läheisyyteen vuonna 1943. Tämän lisäksi Emil omisti Särkimossa Skatan 100 siitosnaaraan minkkitarhan.

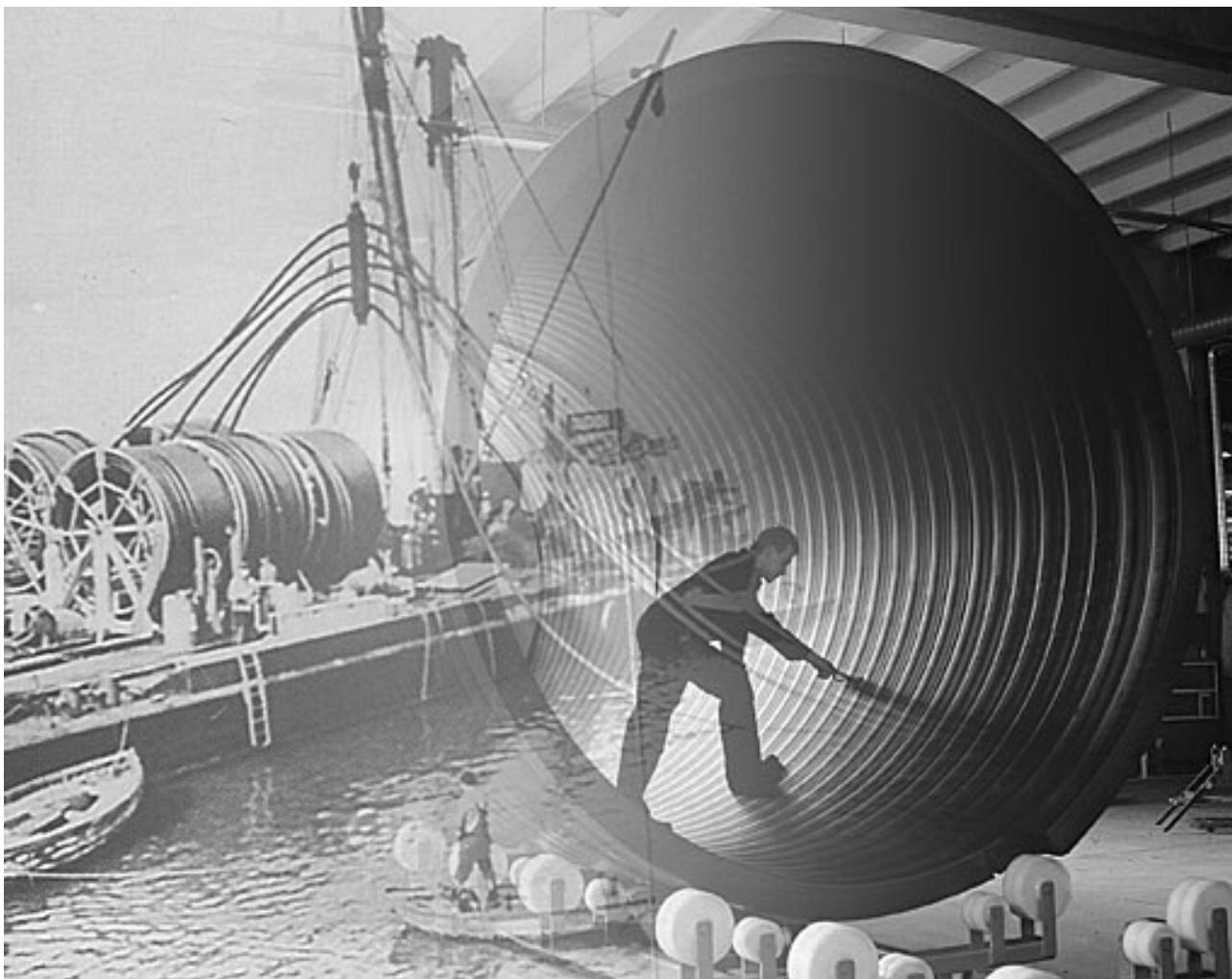
Ilmiselvästi Emil oli tuohon aikaan oivaltanut, miten hyvät minkinkasvatuksen tulevaisuudennäkymät olivat samalla, kun hän oli valmis riskinottoon. Koko elinaikansa Emil kuitenkin piti minkkitarhasta harrastuksenaan, vaikka se aikaa myöten oli muodostava merkittävän yrityksen rungon.

Vuonna 1945 kaikki eläimet siirrettiin Petsmon tarhaan, josta sen ajan mittapuun mukaan tuli suurtarha, jossa oli 550 siitoseläintä. Vuonna 1944 minkkitarhoilla oli Suomessa keskimäärin vain 11 eläintä.

Tarhojen laajentamista vauhdittivat nahoista maksetut erittäin korkeat hinnat. Vuonna 1945 nahoista maksettiin huippuhintoja, ja hinnat olivat kolminkertaistuneet vuodesta 1943. Tätä kesti kuitenkin vain lyhyen aikaa, sillä vuosina 1948 ja 1949 hinnat laskivat rajusti, ja 75 % alueen pikkutarhoista lopetti toimintansa.

Emil ja Jukka sinnittelivät ja lunastivat palkintonsa vuosina 1950 ja 1951, jolloin hinnat kaksinkertaistuivat. Tarhaa laajennettiin vuosittain, ja vuonna 1953 tarha oli Suomen suurin. Samanaikaisesti oli järjestelmällisesti jalostaen kehitetty oma minkkimuunnos, Finlandiatopaasi, joka herätti kansainvälistä mielenkiintoa. Siitoseläinten myynti käynnistyi ja kasvatti omalta osaltaan liikevaihtoa.

Menestyksen kannustamana suunniteltiin minkintuotannon nopeaa lisäystä. Elokuun 1. päivänä 1954 Kepon kartano siirtyi Emil Höglundin ja Karl Johan Tidströmin omistukseen. Kartanoon kuului runsaat 400 hehtaaria metsää ja 37 hehtaaria viljeltyä maata. Uusi yritys sai kartanon mukaan nimekseen Oy Keppo Ab. 10 % osakkeista omistanut Karl Johan Tidström nimitettiin toimitusjohtajaksi, ja loput 90 % omistanut Emil Höglund toimi hallituksen puheenjohtajana. Kartanon viereen nousi minkkitarha, josta oli tuleva maailman suurin. Keposta tuli käsite kansainvälisessä turkistarhauksessa.



Putkiprojekti Tukholmassa, Ruotsissa 1956 – nykyajan Weholite-putki, halkaisijaltaan 3 metriä.

WIIK & HÖGLUND 1953–1984

1950-luvun Suomessa ei ollut helppo harjoittaa ulkomaisiin raaka-aineisiin perustuvaa teollisuutta. Sodanjälkeisen säännöstelyn ja valuuttapulan vuoksi raaka-aineläsnästä oli jatkuvasti taisteltava, ja ajoittain tehdas jouduttiin raaka-ainepulan vuoksi sulkemaan. Varmaankin monet yrityksen puutarapuelen edustajista puhuivat alentuasti pienestä muoviosastosta ja suhtautuivat epäillen sen kehittymismahdollisuuksiin.

Jo hyvin varhaisessa vaiheessa kävi selväksi, että muovialan yrityksen menestykseäs pyörittäminen edellytti tuotevalikoiman laajentamista. Tästä syystä tehtiin sekä yritysostoja että omia investointeja. Vuonna 1954 Wiik & Höglund osti vaasalaisen, profileita valmistaneen toiminimi Lars Bertsin. Samanaikaisesti aloitettiin muovipäällysteisten sähkökaapelien ja johtojen valmistus. Kaapelit jäivät kuitenkin marginaalituotteeksi, ja valmistus loppui jo vuonna 1958.

Tulevaisuuden kannalta tärkeämpää oli polyeteenikalvon valmistuksen aloitus vuonna 1954. Ratkaiseva askel otettiin vuonna 1955, jolloin ensimmäiset polyeteeniputket toimitettiin asiakkaille. PVC-letkut tulivat kuvaan mukaan vuonna 1956. Oy Wiik & Höglund Chemicals Ab, kuten muoviyhtiön nimi vuodesta 1953 kuului, hankki ensimmäisenä Suomessa koneet, joilla voitiin valmistaa levyjä paisutetusta polystyreenistä. Levyjä markkinoitiin nimellä Styrox. Tätä nimeä käytetään Suomessa vieläkin kaikista tästä raaka-aineesta valmistetuista tuotteista.

Tuotevalikoima laajeni, kun pietarsaarelainen Forss & Govenius siirtyi yhtiön omistukseen. Tämä yritys valmisti pääasiassa kalvoja ja muovimattoja. Samanaikaisesti yhtiön palvelukseen siirtyi taitava tekninen asiantuntija, diplomi-insinööri Karl-Jan Govenius.

Syksy 1957 oli käännekohta suomalaisen tuontiraaka-aineita käyttävän teollisuuden historiassa. Tuonti vapautettiin

ja muoviraaka-aineiden niukkuus vaihtui jopa ylitarjontaan. Kilpailu kiristyi. Nyt oli kehitettävä uusia tuotteita ja samalla etsittävä uusia markkinoita.

Tuotevalikoiman nopea laajennus johti voimavarojen aivan liian suureen hajontaan. 1960-luvulla Wiik & Höglund löysi oman linjansa muovialalla. Tehokkaan kehitys- ja tutkimustyön ansiosta yhtiö alkoi vuonna 1961 valmistaa 400 mm:n putkia. Tuohon aikaan tätä suurempien putkien valmistusta pidettiin teknisesti lähes mahdottomana. Kun muovitehtaan teknikat vuonna 1964 esittelivät 600 mm:n putken, maailman ensimmäisen, nousi kansainvälinen kohu. Taustalla oli intensiivinen kokeileminen, jossa monta kertaa uhmattiin kaikkia tunnettuja käsitteitä ja kuljettiin omia teitä. Ainutlaatuinen, putkien liittämiseen soveltuva hitsauskone, joka myös patentoitiin, kehitettiin samanaikaisesti.

Suuret putket kehitettiin yhteistyössä raaka-ainetoimitaja Farbwerke Hoechst AG:n kanssa, mutta tuotannon koneet suunniteltiin itse. Jo vuotta myöhemmin esiteltiin 800 mm:n putki ja vuonna 1966 huhtikuussa 1000 mm:n putki. Vuonna 1969 halkaisija oli kasvanut 1200 mm:iin, ja 1976 Wiik & Höglund esitteli 1600 mm:n putken.

Tämän kehityksen ansiosta Wiik & Höglund tuli maailmalla tunnetuksi suurten putkien valmistajana. Vuonna 1964 tekemästään läpimurrosta lähtien yhtiö oli aina askeleen kilpailijoitaan edellä, ja tälläkin hetkellä KWH Pipe on yksi niitä harvoja valmistajia, joka pystyy valmistamaan 1600 mm:n PEH-putkia. Uutta patentoitua tuotantotekniikkaa soveltaen KWH Pipe valmistaa nykyisin yli 3000 mm:n kerrosrakenteisia Weholite-putkia.

Ennen kuin yritys pystyi kansainvälistymään, sen oli vahvistettava asemiaan kotimarkkinoilla ja samalla päätettävä lopullisesti puutavara-alan tulevaisuudesta.

Putkialan kilpailu, erityisesti Oy Nars Ab:n kanssa, teki tuotannosta ajoittain kannattamatonta. Nars oli 1950-luvun

lopussa ajautunut äkilliseen taloudelliseen kriisiin, ja Kansallis-Osake-Pankki oli ottanut sen haltuunsa. Edvin Wiikille ja Emil Höglundille tarjottiin mahdollisuutta ostaa yritys. Wiik & Höglundin taloudellinen asema oli kuitenkin puutavara-alan monen heikon vuoden jälkeen varsin tiukka. Pankin kanssa käytyjen, pitkiksi venyneiden neuvottelujen jälkeen Wiik & Höglund lopulta osti Narsin huhtikuussa 1963. Synergiaedut olivat selvät. Narsilla oli vahvan putkiosaston lisäksi vahva asema myös kalanteroitujen tuotteiden valmistajana, ja sen markkinointiorganisaatio oli lähes samanlainen kuin Wiik & Höglundin. Voimavarojen yhdistämisen tuloksena syntyi iskuvoimainen yksikkö, jonka kasvumahdollisuudet olivat melkoiset. Kauppa oli aikoinaan Suomen merkittävimpiä toimialarationalisointeja muovialalla.

Päätös puutavarankäsittelyn lopettamisesta tehtiin samana vuonna kuin Nars ostettiin. Vuosina 1963–1966 puutavara-kauppaa vähitellen lopetettiin ja yrityksen laivat myytiin. Wiik & Höglundista oli tullut puhdas teollisuusyritys.

Pieni kosketus puutavara-alaan kuitenkin säilyi. Koska yhtiö omisti merkittävän osan Oy Wilh. Schauman Ab:n osakeista, Emil Höglund toimi vuosina 1945–1973 yhtiön hallituksen jäsenenä ja vuosina 1968–1973 hallituksen puheenjohtajana.

Narsin oston jälkeen Wiik & Höglund oli Suomen suurin muovialan yritys, joka työllisti 506 henkeä. Tulevaisuuttaan se ei kuitenkaan voinut rakentaa kotimaanmarkkinoiden varaan. Kasvu ja kannattavuus etsittiin viennistä.

Skandinavian markkinoille päästäkseen Wiik & Höglund perusti myyntiyhtiön Ruotsiin, Uumajaan vuonna 1962. Vielä samana vuonna Forenede Plast A/S aloitti toimintansa Oslossa, Norjassa, ja vuonna 1964 perustettiin Roskildeen, Tanskaan, Forenede Plast A/S. Vientipanostuksista huolimatta kotimaan markkinat pysyivät tärkeimpänä alueena. Vielä 1965 viennin osuus liikevaihdosta oli vain 13 %. Vasta vuotta 1969



1950-luvun sivelykoneelta 2000-luvun pilottilinjalle.

voidaan pitää läpimurtovuotena, jolloin Vaasan tehtaan polyeteeniputkien vienti lähti käyntiin.

1960-luvulla tehdyn kehitystyön ansiosta Wiik & Höglund sai yhteistyötarjoajia useilta monikansallisilta putkiraaka-aineiden valmistajilta, joista mainittakoon Phillips Petroleum, Exxon, Du Pont of Canada, Mannesmann, Mitsui sekä ranskalainen Rhône-Poulenc ja belgialainen Petrofina.

Yhteistyö Hoechstin kanssa johti putkitekseen, Europlast Rohrwerk GmbH:n, perustamiseen Hampuriin 1966. Tehdas osoittautui kuitenkin pettymykseksi, tuotti suuria tappioita ja lakkautettiin vuonna 1977. Wiik & Höglund (Canada) Ltd menestyi sitä vastoin hyvin. Tehdas perustettiin Huntsvilleen, Ontarioon vuonna 1967 yhteistyössä Du Pontin kanssa, joka otti vastatakseen myynnistä ja asennuksista. Yhteistyö jatkui vuoteen 1988.

1960-luvun puolivälissä sekä Emil Höglund että Edvin Wiik olivat saavuttaneet eläkeiän, ja vuonna 1966 he vetäytyivät operatiivisesta johdosta, mutta säilyttivät paikkansa hallituksessa. Toimitusjohtajaksi nimitettiin Tor Wiik ja varatoimitusjohtajaksi Håkan Smeds.

Emil Höglund palkittiin ansioistaan kauppaneuvoksen tittelillä vuonna 1951 ja vuorineuvoksen tittelillä vuonna 1972. Edvin Wiik sai teollisuusneuvoksen arvon vuonna 1964. Molemmat osallistuivat yrityksen toimintaan aktiivisesti vielä eläkkeelle jäätyäänkin. Edvin Wiik kuoli vuonna 1971, ja Emil Höglund kaksi vuotta myöhemmin.

Suomen muoviteollisuus teki 1960-luvun lopulla tiiviistä yhteistyötä ja perusti joukon myyntiyhtiöitä markkinoimaan rakennuskalvoja, styroxia, polyeteeniputkia ja -säkkejä. Nämä myyntiyhtiöt jatkoivat toimintaansa aina 1980-luvun puoliväliin. Wiik & Höglund osallistui aktiivisesti kaikkien niiden toimintaan.

Yhteistyöpyrkimysten näkyvänä tuloksena Wiik & Höglund ja Oy Finlayson Ab ostivat yhdessä kilpailevan polyeteeniputkiyrityksen, Muovitehdas Oy Ulvilan, vuonna 1969. Putkialan rakennemuutoksen yhteydessä Muovi-Ulvilasta tuli Wiik & Höglundin tytäryhtiö vuonna 1986.

Joukko suuria kansainvälisiä putkiprojekteja antoi 1970-luvulla kimmokkeen projektiosaston perustamiselle. Tästä osastosta tuli myöhemmin WH Pipe International. Brasilian, Irakin, Etelä-Korean ja Thaimaan putkiprojektit lisäsivät tuntemusta näistä markkina-alueista. Projektitöiden tekemiseen kehitettiin siirrettävä ekstruuderit, jolla valmistetaan putkia asennuspaikalla.

Merkittävät rakennemuutokset ja keskittyminen tiettyihin tuotteisiin jatkui 1980-luvulla samalla, kun yhtiö jatkoi kansainvälistymistään.

Styroxin sekä lattialaattojen ja -mattojen valmistus myytiin. Profilinvalmistus irrotettiin omaksi yhtiökseen, Oy WH-Profil Ab:ksi, jonka toiseksi omistajaksi tuli tanskalainen Primo Plast.

Polyeteeniputkitekseen perustettiin Tanskaan, Thaimaahan, Kanadaan ja vuonna 1990 Malesiaan ja Portugaliin.

Teollisuusputket otettiin valmistusohjelmaan, kun Oy Muotekno Ab, Oy Sul-Mu Ab, Laurolon Oy, Plastilon Oy ja ranskalainen Sipap Pipe Systems S.A. ostettiin.

KWH-yhtymän liiketoimintaryhmien yhtiöittämisen jälkeen putkia valmistaa Oy KWH Pipe Ab, jonka osuus konsernin liikevaihdosta on noin puolet.

KEPPO 1954–1984

Oy Keppo Ab:n toiminta poikkesi täysin Emil Höglundin harjoittamasta muusta liiketoiminnasta. Ainoa varsinainen yhtymäkohta oli metsänhoito ja Kepon kartanon mukana seuranneet metsät.

Tuohon aikaan Yhdysvallat oli minkkitarhauksen johtava maa. Syksyllä 1946 Emil lähti opintomatkalle Yhdysvaltoihin tutustumaan amerikkalaisiin menetelmiin ja solmi hyvät suhteet maan johtaviin tarhaajiin. Tällä matkallaan hän osti siitoseläimiä. Emilin hyvien suhteiden ansiosta Keppo myi myöhemmin siitoseläimiä Yhdysvaltoihin.

Operatiivisesti Keppoa johti Jukka Tidström, joka yhdesä tarhapäälliköiden ja esimiesten kanssa vastasi myös jalostustyöstä sekä rehunvalmistus- ja tarhateknologian kehityksestä. Koneet valmisti Petsmon sahan verstaas, josta ajan mittaan tuli alan johtava kotimainen valmistaja.

Minkkitarhaukseen investoitiin paljon pääomia 1960-luvulla, mutta yhtiö hankki muidenkin alojen yrityksiä. Kepposta tuli entistä enemmän teollisuusyritykseksi profiloituva monialayritys.

Kimo Bruk, joka juontaa juurensa aina vuoteen 1703, oli ajautunut rahoitusvaikeuksiin 1960-luvun alussa ja siirtyi 1962 Kepon omistukseen. Ruukin toiminta oli lopetettu jo 1800-luvun lopussa, ja nyt lakkautettiin myös saha. Ruukin maille perustettiin suurtarha. Paikallinen sähköjakelu jatkui kuitenkin osana toimintaa.

Samana vuonna hiomatarviketehdas Mirka muutti Pitäjänmäeltä Jepualle. Kuin sattuman kauppaa Keppo ajautui yrityksen osakkaaksi ja hankki varsin pian yrityksen osakeenemmistön, mikä näin jälkeenpäin tarkastellen oli onnellinen sattuma. KWH Mirka on tällä hetkellä yksi KWH-yhtymän tukipilareista.

Irlannin tarhan perustaminen 1964 oli sitä vastoin pitkän tähtäyksen suunnittelun tulosta. Koska minkinkasvatus yleistyi Suomessa nopeasti 1960-luvun alussa, rehupula uhkasi. Irlantia pidettiin potentiaalisena raaka-ainetoimittajana. Toinen keino rehunsannin varmistamiseksi oli kylmäalus, jonka Keppo hankki vuonna 1965. Se oli myös sopiva poisto-

kohde. M/s Keppo toimitettiin elokuussa 1966, ja yhtiö omisti sen aina vuoteen 1975.

Yksi Emil Höglundin unelmista täyttyi vuonna 1964, jolloin Kepon tarhat tuottivat yli 100 000 minkinnahkaa ja tarha oli maailman suurin.

Oravaisten Verkatehdas Oy:tä, joka oli perustettu vuonna 1885 jatkamaan vuonna 1736 perustetun Oravais Masugnin toimintaa, tarjottiin Emil Höglundille vuonna 1966. Vaikka tekstiiliala jo tuolloin kamppaili menekkivaikeuksien kanssa, kauppa toteutui. Yrityksen substanssiarvo oli korkea. Se omisti muun muassa noin 700 hehtaaria metsää alueella, jolla Keppo ja Kimo jo ennestään omistivat noin 2 000 hehtaaria. Lisäksi se omisti suuren turkistarhan perustamiseen sopivia alueita.

1970-luvulle saavuttaessa Keppo oli muuttunut yritykseksi, jonka liikevaihdosta noin puolet oli peräisin teollisuudesta. Tarhauksesta saadut voitot oli käytetty toimintapohjan laajentamiseen ja riskien hajauttamiseen. Yhtiöllä oli omaisuutta melkoisesti, sillä metsien lisäksi se omisti huomattavan määrän Oy Wilh. Schauman Ab:n osakkeita.

Emil Höglundin kuolinvuonna 1973 yrityksen viisi minkkitarhaa tuotti noin 320 000 nahkaa, joka oli 10 % kotimaisesta tuotannosta ja peräti 2 % koko maailmassa tuotetuista minkinnahoista. Oravaisissa tuotettiin noin 10 000 ketunnahkaa. Jukka Tidström kuoli vuonna 1975, ja näin yritys oli menettänyt molemmat keulakuvansa.

Uusi sukupolvi astui yrityksen johtoon. Diplomi-ekonomi Henrik Höglund nimitettiin vuonna 1975 Keppoyhtymän toimitusjohtajaksi.

Minkkitarhat tekivät 1970-luvun lopussa edelleen hyvää tulosta, ja Mirkan laajennus saattoi jatkua: yritys panosti teolliseen käyttöön tarkoitettuihin hiomatarvikkeisiin. Vuosina 1975 - 1980 Mirkan liikevaihto viisinkertaistui 27 miljoonaan markkaan, ja vuonna 1985 liikevaihto oli 52 miljoonaa markkaa, josta 70 % meni vientiin.

Oravais Vaatetusta saneerattiin kovalla kädellä. Kannattamaton villakankaanvalmistus lopetettiin vuonna 1977 ja langanvalmistus 1979. Sähkönjakelu myytiin 1979 Ab Albäck Oy:lle.

Turkistarhausryhmä sai uuden toimialan 1979, jolloin lähialueen perhetarhaajille alettiin myydä rehua. Rehunmyynti kasvoi nopeasti, joten kapasiteetintarpeen tyydyttämiseksi ja markkinaosuuden kasvattamiseksi Monäs Frys Ab ostettiin vuonna 1982. Kepon omistukseen siirtyivät rehukeittiön lisäksi myös yrityksen tarhat. Ketunnahkojen tuotanto kasvoi yli kaksinkertaiseksi, ja Keposta tuli maailman suurin ketunnahkojen tuottaja. Enimmillään Keppo tuotti noin 480 000 minkinnahkaa ja noin 130 000 ketunnahkaa.

Vuonna 1979 Keppo hankki vaasalaisen Oy Litoset Ab:n osake-enemmistön. Näin konserniin liitettiin graafinen ala. Samana vuonna lopetettiin turkistarhausalan koneenvalmistus, jota oli harjoitettu Petsmossa.



Kylmäkuljetusalus m/s Keppo vuonna 1966.

KWH-YHTYMÄ SYNTYY

Kun Keppo osti Wiik & Höglundin osake-enemmistön vuonna 1984, konsernin rakenne muuttui perin pohjin. Aikaisemmin turkistarhaus oli ollut hallitseva toimiala, mutta nyt muovituotteiden osuus liikevaihdosta oli yli 50 %. Liikevaihto kasvoi 249 miljoonasta markasta vuonna 1983 peräti 787 miljoonaan markkaan vuonna 1984 ja henkilöstö 972 hengestä 2 451 henkeen.

Yhteisen yrityskulttuurin luominen oli uuden yhtiön, KWH-yhtymän, alkuaikojen keskeinen tavoite: strategiat, tavoitteet, toimintaperiaatteet ja pelisäännöt muotoiltiin uudelleen.

Konserniin kuului tuohon aikaan yhdeksän liiketoimintaryhmää, vaikka osa toiminnoista oli myyty konsernin kehityksen rahoittamiseksi. Syksyllä 1988 pääosa liiketoimintaryhmistä yhtiöitettiin. Yhtiöittämisen tavoitteena oli luoda jokaiselle liiketoimintaryhmälle oma vahva identiteettinsä, mikä merkitsi laaja-alaista itsenäisyyttä liikestrategisissa ja operatiivisissa kysymyksissä. Emoyhtiö muuttui luonteeltaan entistä selvemmin investointiyritykseksi. Tässä vaiheessa suurin osa konsernin runsaan 13 000 hehtaarin metsäkiinteistöistä myytiin. Myös Oy Wilh. Schauman Ab:n osakkeet myytiin.

Oravais Vaatetus lakkautettiin 1988 ja Kauhavan tuotantoyksikkö myytiin. Turkistarhauksen maailmanlaajuinen kriisi 1980-luvun lopussa johti tuotannon rajuun karsintaan, ja useita tarhoja lakkautettiin. 55 vuotta jatkunut turkistarhaus loppui vuonna 1992, jolloin konserni useiden raskaasti tappiollisten vuosien jälkeen kokonaan luopui tarhauksesta. KWH Monäsin osake-enemmistö myytiin Rehuraisio Oy:lle vuosina 1989 - 1990. Yhtymän monipuolisuuden ja muutosvalmiuden ansiosta kriisistä selvitettiin ilman vakavia vaurioita, vaikka tulos kolmena vuonna olikin tappiollinen.

Uusi toimiala liitettiin konserniin vuonna 1986, jolloin hankittiin Vantaalta KWH Freeze, pakastettujen elintarvikkeiden varastointi- ja jakeluyritys.

Vuosina 1989–1992 toteutettiin raju rakennemuutos. Koska konsernin voimavarat eivät olisi riittäneet kaikkien yksiköiden kehittämiseen, asiat oli asettava tärkeysjärjestykseen. Prosessia vauhditti synkkä talouskehitys. Suomen bruttokansantuote laski vuosina 1991–1993 yhteensä runsaat 12 prosenttia, ja työttömyys kohosi huippuunsa. Edes 1930-luvun lamavuosina alamäki ei ollut yhtä jyrkkä.

Niiden kolmen vuoden aikana, jolloin kaikki tunnetut käsitteet kääntyivät pääläelleen ja yhteiskunta joutui pelastamaan Suomen pankkilaitoksen romahdukselta, KWH-yhtymä



KWH Mirka: tuotekeskeisyydestä asiakaskeskeisyyteen.



Jepualla sijaitseva Kepon kartano, yksi harvoista Pohjanmaan kartanoista, on kiinteästi liittynyt KWH:n toimintaan aina vuodesta 1954. Aluksi täältä johdettiin turkistarhausta ja nykyisin täällä kokoontuu KWH-yhtymän hallitus.

uudistettiin perin pohjin. Runsaat 15 yritystä myytiin, ja vastapainoksi perustettiin tai ostettiin kymmenkunta uutta yritystä. Kaikki turkiseläimiin liittynyt toiminta myytiin. Myös KWH Freeze puhdistettiin rönsyistä, kun yli 30 jakeluautoa myytiin. Samoin myytiin joukko pienehköjä yrityksiä, jotka oli koottu KWH Investin suojiin. Pakasteverastoina toimiva suuri kiinteistössä myytiin vuonna 1991 investointiyhtiölle, jolta rakennukset saman tien vuokrattiin takaisin pitkin vuokrasopimuksin.

Suurin uudistus tehtiin putkiryhmässä. Muotekonkerniiniin koottu teollisuusputkiryhmä myytiin yhteistyökumppani Neste Oy:lle. Vastakaupassa Muoteknolta ostettiin koneteknologiaan erikoistunut KWH Tech sekä kaukolämpöputkien valmistus. WH-Profil siirtyi kokonaan tanskalaisen Inter Primo A/S:n omistukseen. Litokset myytiin management-buy-out-järjestelyin.

Uuden strategian mukaan rajalliset voimavarat tuli käyttää ydintoimintojen eli KWH Popen, KWH Plastin ja KWH Mirkan kehittämiseen. Loput osat koottiin KWH Investin alaisuuteen.

KWH Pipe sai aluksi käyttöönsä suurimman osan voimavaroista. Aktiivinen perustamis- ja ostostrategia leimasi toimintaa. Kun projektimyynti Iberian niemimaalle oli muutaman vuoden jatkunut menestyksekkäästi, KWH Pipe (Portugal) Tubos Lda rekisteröitiin, ja se aloitti tuotannon 1990. Kanadassa tuotanto kaksinkertaistui, kun Du Pont Canada Inc:ltä ostettiin putkitehdas Saskatoonista Saskatchewanista.

Kaakkois-Aasian maista Thaimaassa otettiin käyttöön

uusi tehdasrakennus, ja Malesiassa alkoi putkituotanto.

Intiassa toiminta alkoi vuonna 1992, jolloin Bombayhin (nyk. Mumbai) perustettiin yhteistoimintayritys.

Myös lähialueella tehtiin hankintoja, kun Norsjöstä Ruotsista ostettiin Nortena Plast vuonna 1990. Tämä tehdas muutti kuusi vuotta myöhemmin Boråsiin.

Katseet suunnattiin myös Itä-Euroopan entisiin sosialistimaihin, joissa jälkeensä jäänyt kunnallistekniikka ja rakentamisen tarve muodostivat houkuttelevan potentiaalin. Vuonna 1992 perustettiin Saksaan Erfurtiin putkitehdas. Vuonna 1991 KWH Tech toimitti koneet Puolaan Finpol-Rohrin Ltd:n kaukolämpöputkitehtaalalle, jonka osakas siitä tuli samaan aikaan. Puolassa oma polyeteeniputkituotanto käynnistyi vuonna 1995, kun Bełchatówin tehdas 170 km Varsovasta etelään vihittiin käyttöönsä.

1990-luvun alussa toteutetut uudelleenjärjestelyt näkyivät parhaiten konsernin henkilöstömäärässä. Vuosina 1990 ja 1991 henkilöstön määrä väheni 576 henkeä eli 2 150 hengestä 1 574 henkeen. Eniten väheni Popen henkilöstö eli 334 henkeä. Liikevaihto laski 1 125 miljoonasta markasta 987 miljoonaan markkaan eli 12,3 %.

UUSI KONSERNIRAKENNE

Suuri rakennemuutos kansainväliseksi kemiallis-teknisen alan teollisuuskonserniksi saatettiin päätökseen vuonna 1992. Sen jälkeen ydinliiketoiminta on pysynyt samana ja kehittynyt. Merkittäviä muutoksia on toki tapahtunut.

KWH Mirka

Suurimman muutoksen on läpikäynyt KWH Mirka. Järjestelmällinen ja määrätietoinen panostus tuotekehitykseen on tuonut yritykselle tuotteita, jotka tasavertaisesti kilpailevat johtavasta asemasta markkinoilla. Huomaamattomalta paikaltaan Mirka on noussut kansainvälisten toimijoiden kärkijoukkoon erityisesti Surface Finishing -tuotteiden valmistajana. Mirka on maailman johtavia toimijoita, kun kyseessä ovat autonmaalaus (ART), autonvalmistus (OEM) ja sen alihankkijat sekä mariina ja komposiitti. Mirka on maailman viidenneksi suurin joustavien hiomatarvikkeiden (coated abrasives) valmistaja ja paperipohjaisten hiomatarvikkeiden valmistajana se lienee toiseksi suurin.

Nopea kasvu on vaatinut Uudenkaarlepyyn tehtaan jatkuvaa laajentamista, minkä lisäksi Oravaisten perinteikäs tehdas on nykyisin kokonaan Mirkan käytössä. Vuonna 1991 Mirka otti käyttöön uuden sivelylinjan, Maker 3:n; kaksi vuotta myöhemmin Maker 4 oli valmis non woven -hiomatarvikkeiden tuotantoon, ja 1995 markkinoilla lanseerattiin Mirkan kokonaan itse kehittämä tuote, ABRALON®. Lisäkapasiteettia saatiin, kun Maker 5 käynnistettiin 2001; Maker 6 valmistui vuonna 2006. Samana vuonna ostettiin Tricol Oy, minkä tarkoituksena oli turvata uusien tuotteiden perusraaka-aineiden toimitukset. Jepuan toimisto- ja teknisiä tiloja laajennettiin 2007.

ABRANET® on ainutlaatuinen, patentoitu tuote, joka mahdollistaa käytännöllisesti katsoen pölyttömän hionnan.

Tämä tuote, joka lanseerattiin syksyllä 2000 ja otettiin täysimittaiseen tuotantoon 2002, on useissa maissa palkittu ympäristöpalkinnoilla ja herättänyt suurta huomiota.

Mirka on parantanut markkinanäkyvyytään perustamalla omia markkinointiyhtiöitä tärkeimmille markkinoille. Markkinointiyhtiöitä on 13 maassa: Iso-Britanniassa, Saksassa, Yhdysvalloissa, Ruotsissa, Ranskassa, Italiassa, Espanjassa, Meksikossa, Brasiliassa, Singaporessa, Kiinassa, Venäjällä ja Kanadassa. Viennin ja ulkomaantoimintojen osuus liikevaihdosta on 94 %, ja Mirka vie tuotteitaan runsaaseen 80 maahan. Vuonna 2004 Mirka perusti Euroopan jakelukeskuksen Belgiaan ja 2006 se avasi oman varaston Meksikoon.

Mirkan liikevaihto 2008 oli 139 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa oli 835 henkeä.

KWH Pipe

KWH Pipen tavoitteena on ollut vähentää bulkkituotteiden osuutta tuotannostaan ja panostaa kannattavampiin erikoistuotteisiin. Kerrosrakenteiset putket, joihin Weholite lukeutuu, lanseerattiin laajamittaisesti 1990-luvulla Pipen markkina-alueilla. Weholite-tuotantolaitoksia ja -lisenssejä on myyty muun muassa Japaniin, Etelä-Afrikkaan ja Chileen. Vaikka Weholite on jo pitkään ollut Suomen markkinoilla, vastakaipun saanti uusilta markkina-alueilta kuten Kanadasta tai Thaimaasta vie aina oman aikansa.

EU:n kiristettyä haja-asutusalueiden jätevedenpuhdistusta koskevia määräyksiään KWH Pipe lanseerasi WehoPuts-pienpuhdistamot vuonna 2003.

Suuriin projekteihin soveltuva siirrettävä putkilinja valmistui 2005. Se pääsi käyttöön Skotlannissa 2008 juomavesiputkistoja uusittaessa.

Saksan putkimarkkinat 1990-luvulla eivät vastanneet odotuksia, ja jo toisen kerran historiansa aikana KWH Pipe joutui vetäytymään Saksasta vuonna 1998. Lupaava alku



KWH Logistiisiin kuuluva Backman-Trummer on Suomen suurimpia satama-operaattoreita.

Intiassa viritti toiveet nopeasta kasvusta valtavilla markkinoilla. Kysyntä kuitenkin hiipui nopeasti, ja toiminta päätettiin lakkauttaa vuonna 1999. Saman kohtalon koki Kaliforniaan perustettu putkitehdas. Laskuun kääntyneet paikalliset rakennussuhdanteet kaatoivat vuonna 1996 perustetun tehtaan, ja toiminta lopetettiin vuonna 2002.

Myöskään Dalaniin Kiinaan yhteistoimintayrityksenä perustettu kaukolämpöputkitehdas ei pitkällä tähtäyksellä yltänyt riittävään volyymiin ja kannattavuuteen, minkä vuoksi se lakkautettiin vuonna 2002. Puolaan ja Tsekin tasavaltaan vuosina 1992 ja 1993 perustetut vastaavanlaiset yhteistoimintayritykset ovat sitä vastoin menestyneet kohtalaisesti.

KWH Pipen liikevaihto 2008 oli 308 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa oli 1 449 henkeä.

KWH Logistics

Oy Backman-Trummer Ab perustettiin Vaasassa vuonna 1988 sulauttamalla kaksi pienehköä huolinta- ja ahtausyritystä. KWH-yhtymä omisti 50 % yrityksestä, jonka toinen omistaja oli Silja Line. Silja Linen osuus ostettiin vuonna 2000, jolloin KWH-yhtymä kasvoi yritysryppäällä, jonka palveluksessa oli 149 henkeä ja liikevaihto 34 miljoonaa euroa.

Vuoden 2001 lopussa perustettiin uusi liiketoimintaryhmä, KWH Logistics, jonka muodostavat Oy KWH Freeze Ab ja Backman-Trummer-konserni. Ryhmän muodostaa kolme liiketoimintayksikköä: *Cold Storage*, *Port & Sea* ja *Freight Forwarding*. Yhtiö harjoittaa ahtaus- ja varastointitoimintaa Vaasan, Kokkolan, Kalajoen, Kristiinankaupungin, Porin, Olkiluodon, Uudenkaupungin, Naantalien, Turun ja Hangon satamissa sekä pakastevarastointia Vantaalla ja Inkoossa.

Ryhmän liikevaihto vuonna 2008 oli 92 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa oli 339 henkeä.

KWH Invest

Oy Prevox Ab valmistaa ruiskuvalettuja LVI-tuotteita Uudessa-kaarlepyyssä. KWH-yhtymä oli 1980-luvun toimialarationalisointien jälkeen omistanut Prevoxista runsaan kolmanneksen. Vuonna 1999 Prevoxista tuli osakekaupan myötä KWH:n tytäryhtiö ja vuonna 2003 kokonaan omistettu tytäryhtiö.

Prexox on vesilukoissa Skandinavian markkinajohtaja, ja tiskipöytien ja kylpyhuonekalusteiden vesilukkojen katsotaan olevan maailman parhaita sekä toiminnallisuudeltaan että tilaa säästäviltä ominaisuuksiltaan. Kilpailukyvyyn parantamiseksi yhtiö on automatisoinut vesilukkojen valmistuksen.

Myös KWH Plastille 1990-luku oli uusiutumisen vuosikymmen. PVC-kalvojen käyttö toimistokalvoina väheni, ja panostus pakkaustarkoituksiin soveltuviin polypropeenikalvoihin (PP) korvasi tämän vähenemisen. Kolmas polypropeenikalvojen ekstrudointilinja otettiin käyttöön vuonna 1993. Neljäs, vuonna 1998 käyttöön otettu linja mahdollisti tehokkaamman



Prexox on Skandinaviassa vesilukkojen markkinajohtaja.

panostuksen elintarviketeollisuuden käyttämiin, räätälöityihin pakkauskalvoihin.

Yhtiö on kehittänyt uusia, pitkälle jalostettuja PP-kalvoja, jotka ovat lämmönkestäviä ja joiden saumausominaisuudet ovat muokattavissa. Vuonna 2007 yhtiö toteutti kaikkien aikojen suurimman investointinsa, kun se rakensi viidennen ekstrudointilinjansa. Samaan aikaan otettiin käyttöön automaattivarasto.

Joulukuussa 2008 KWH Plast lopetti toimistokalvojen valmistuksen, ja näin Pietarsaaressa päättyi 60 vuotta jatkunut kalvojen kalantointi. Toimistokalvomarkkinat olivat puolittuneet 1990-luvun alusta, markkinoilla oli ylikapasiteettia ja KWH Plastin tuotantokalusto vanhentunut, minkä vuoksi tulos jäi tappiolliseksi.

Uusi, supistettu KWH Plast valmistaa pakkauskalvoja ja ruiskuvalettuja rasioita (PAC) sekä etikettikalvoja ja synteettistä paperia (Label). Nykyisessä muodossaan KWH Plast on liitetty osaksi KWH Investiä.

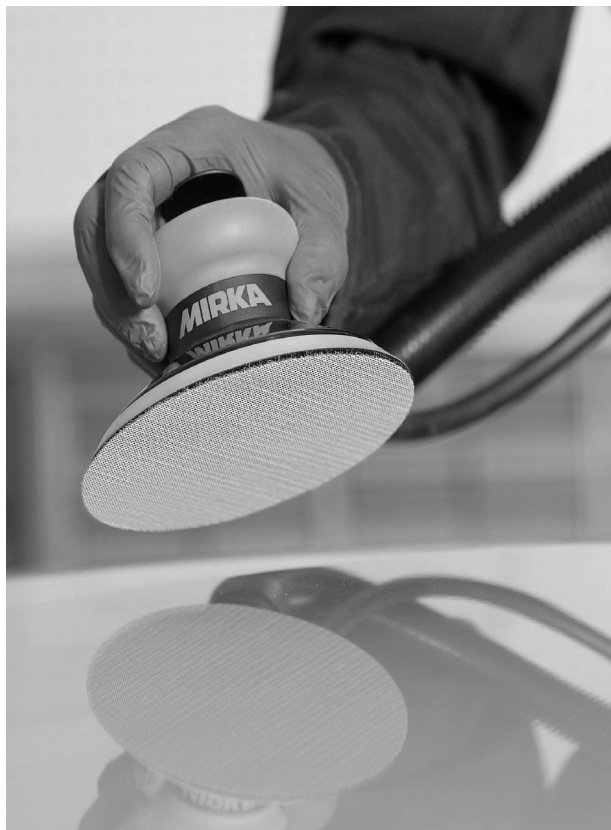
KWH Investin liikevaihto vuonna 2008 oli 51 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa oli 281 henkeä.

- -

KWH-yhtymän liikevaihto vuonna 2008 oli 588 miljoonaa euroa ja sen palveluksessa oli keskimäärin 2 916 henkeä.

Holger Wester

KWH pähkinänkuoressa 2009



KWH Pipe

Putkijärjestelmät

KWH Pipe on johtava kansainvälinen muoviputkijärjestelmien asiantuntija, joka toimii Euroopassa, Kaakkois-Aasiassa ja Pohjois-Amerikassa.

KWH Pipe kehittää, valmistaa ja markkinoi muoviputkia ja -putkijärjestelmiä VV- ja LVI-alalle, ympäristötuotteita, esieristettyjä putkijärjestelmiä sekä erikoiskoneita ja tuotantoteknologiaa.

Pipe-konserniin kuuluu 10 tuotantolaitosta ja 5 myyntiyhtiötä.

KWH Mirka

Hiomatarvikkeet

KWH Mirka valmistaa hiomapaperia, -kankaita ja -verkkoja sekä hiomahuopatuotteita Jepualla ja Oravaisissa.

Mirka-konserniin kuuluu 13 ulkomaista markkinointiyhtiötä ja 2 ulkomaista vientikonttoria.

Suurimpia asiakasryhmiä ovat autokorjaamot sekä ajoneuvo- ja huonekaluteollisuus. Pölytön hionta verkkotuotteilla on tullut entistä tärkeämmäksi.

KWH Mirka vie tuotannostaan noin 94 % lähinnä Eurooppaan, Yhdysvaltoihin ja Kauko-Itään.



KWH Logistics

Logistiikkapalvelut

KWH Logistics muodostuu kolmesta liiketoimintayksiköstä.

KWH Freeze (*Cold Storage*) on Suomen johtava kaupallinen pakastevarastointiyritys, jonka pakastevarastot sijaitsevat Vantaalla ja Inkoossa.

Backman-Trummer-konserni (*Port & Sea* ja *Freight Forwarding* -yksiköt) tarjoaa ahtaus- ja varastointi- sekä kuljetus- ja huolintapalveluja 10:ssä Länsi-Suomen satamassa.



KWH Invest

KWH Plast – pakkaustarvikkeet

KWH Plast valmistaa pakkauskalvoja ja ruiskuvalupakkauksia sekä etiketti- ja muita painettavia kalvoja Pietarsaarella ja Uudessakaarlepyyssä. Plast vie lähes 90 % tuotannostaan pääosin Eurooppaan.

Prevex – LVI-tuotteet

Prevex kehittää, valmistaa ja markkinoi täydellistä tiskipöytien ja kylpyhuonekalusteiden vesilukkovalikoimaa. Prevex valmistaa myös asiakaskohtaisia komponentteja. Tuotannosta 75 % menee vientiin.



KWH-yhtymä Oy
PL 21, 65101 Vaasa
Puh. 06 326 5111
Telefax 06 315 4577
www.kwhgroup.com