

WOODPOINT

Aktuellt inom träförädlingsindustrin i Österbotten Nr 1 mars 2006

Storsatsning på såg

Teakdäck
från Terjärv

Woodpoint har
nya hemsidor

Virkessorterings-
kurs i Solf

Suursatsaus
sahaan

TE
CENTRALEN



Tankar kring trä...

Om en utvecklings- organisations dilemma

Träbranschens utvecklingscenter Woodpoint har under sin snart 10-åriga existens blivit en allmänt respekterad och etablerad aktör inom Österbotten. Till det bidrar främst förtroendet som träbranschföretagen visar oss genom anslutningen till nätverket och responsen på verksamheten. Frågan är om inte nätverket i sig och kontakterna som skapats mellan företagen på sikt är det värdefullaste som åstadkommit. Listan på genomförda aktiviteter kunde göras lång, i ärlighetens namn har vi även gjort satsningar som inte lyckats.

Just här ligger något av en utvecklingsorganisations dilemma. Hur avancerade målsättningar vågar man ställa upp utan att förlora kontakten till dem man finns till för, företagen inom träbranschen? Å ena sidan förväntas man initiera innovationer och utvecklingsåtgärder som gynnar såväl branschen som enskilda företag, å andra sidan väntar sig företagen att de skall få hjälp med dagliga problem som de upplever vara mest akuta. I så fall arbetar man med väldigt konkreta problem som exempelvis leveranstvister, bettvässning, kvalitetsklasser, försäljningskanaler, köpevillkor... Är det här utveckling?

Företagarna har en klar uppfattning om vad som är till nytta för dem själva. Det är när de får sådan information, kunskap eller tjänster som gynnar verksamheten, klart mätbar i form av ökad försäljning,

omsättning eller produktivitet. Uppstår inte sådan ”nytta” inom överskådlig tid, var resurserna man avsatte för ändamålet bortkastade. Just nu, när de flesta företag kör för högtryck, finns varken tid eller behov att se längre in i framtiden än vad orderstocken är lång.

Ur utvecklingsorganisationens horisont borde man för att arbeta på ett effektivt sätt, ligga åtminstone 3 år framför i tiden för att göra företagen uppmärksamma på kommande hot och möjligheter. Då är risken uppenbar att man försvinner ur synhåll och att verksamheten fjärras från företagarnas vardag. Speciellt i småföretag finns minimal kapacitet för strategisk planering, produktutveckling och bearbetning av nya marknader. Ändå borde branschen på något sätt orka med det här och slipa medan järnet är varmt. För närvarande har vi ett gott konjunkturläge på hemmamarknaden, speciellt inom byggnadsindustrin. Vilken beredskap har vi för alternativa scenarier efter inom tre år?

De flesta utvecklingsnätverk har någon form av offentlig finansiering i ryggen. Direktiven och regelverket som styr medelsanvändningen är i grunden styvt och byråkratiskt. EU-märkta pengar har de senaste åren blivit allt svårhanterligare på grund av skärpta tolkningar. Värst i sammanhanget är att den regionala utvecklingsdimensionen som skall rikta sig mot företagsvärlden och skapa arbetsplatser

3 Woodpoint har nya hemsidor

3 Idégrupp bildad inom Woodpoint

3 Känner du till ATEX-direktivet

4 Virkessorteringskurs i Solf

6 Teakdäck från Terjärv

8 Storsatsning på såg

10 Bo Bättre för 50:e gången

10 Nya bidrag för träbranschen

12 Suursatsaus sahaan

tycks ha glömts bort till förmån för ett regelverk och en granskningsmani utan motstycke i modern tid. Fältets åsikter om dessa regler lämpar sig inte i tryck. Tendensen är i alla fall att regionala utvecklingsmedel och behoven hos företagen håller på att fjärras från varandra. Försök sedan jobba effektivt i gråzonen mellan företag och finansärer när direktiven säger att alla former av nytta som riktas till enskilda företag är vid vite förbjudet.

Mårten Lövdahl

WOODPOINT-BLADET

Woodpoint är ett samarbets- och utvecklingsnätverk inom den mekaniska träförädlningen i Österbotten.

Verksamheten går ut på att stärka samarbetet mellan medlemsföretagen, höja förädlingsgraden samt bidra till produktutveckling, internationalisering och ökat kunnande inom branschen. Tyngdpunkten inom medlemskåren utgörs av företag inom sågning och hyvling, byggnads och inredningssnickrier, trähustillverkning, komponentindustri samt emballage. Över 200 medlemsföretag är anslutna till organisationen.

Utgivare: Woodpoint, Kvarngatan 15, 65100 VASA. www.woodpoint.fi

Redaktion: Dan Nygren (ansvarig redaktör), tel. 020 772 6282

Redaktionella medarbetare: Mårten Lövdahl tel. 020 772 6280, Juha Romppanen tel. 020 772 6283, Ben-Erik Nedergård tel. 020 772 6281

Layout: Dan Nygren

Ombrytning: Arkmedia

Upplaga: 1600 st / Arkmedia, Vasa 2006

ANNONSER

1/1 sida	178 x 260 mm	500 e (300 e för medlemmar i Woodpoint)
1/2 sida	178 x 128 mm 87 x 260 mm	300 e (180e) 300 e (180e)
1/4 sida	178 x 62 mm 87 x 128 mm	200 e (120e) 200 e (120e)
1/8 sida	87 x 62 mm	120 e (75 e)

RADANNONSER

Max 4 rader med enbart text 50 e (gratis)

På alla priser tillkommer 22 % mervärdesskatt.



Dan Nygren och Karl-Johan Smeds presenterar de nya sidorna.

Woodpoint har nya hemsidor

Sedan mitten av februari har alla som besökt Woodpoints hemsidor kunnat se att de gamla sidorna försvunnit och nya publicerats istället. De gamla från slutet av 1990-talet hade tjänat ut sin rätt och behövde förnyas.

Målsättningen har varit att få en snygg sida med mycket innehåll och en logisk uppbyggnad så att det är lätt att navigera mellan undersidorna. Innehållsmässigt finns både gamla bekanta saker samt en del nya godbitar.

Under Aktuellt hittar du de senaste numren av Woodpoint-bladet i Pdf-format och varje månad presenteras månads medlem. Kalendern berättar om aktuella

saker som är intressanta för träbranschen, både aktiviteter ordnade av Woodpoint och andras arrangemang.

På Medlemssidan finns en sökmotor som gör att besökarna lätt kan söka efter produkter som de behöver eller söka efter företag med hjälp av företagsnamn. Om man undrar vilka träprodukter som finns i nejden kan man också söka kommunvis. Man kan även kombinera sökkriterierna

Idégrupp bildad inom Woodpoint

Träbranschens image och dragningskraft borde förbättras, det är alla parter överens om. Speciellt unga dras till attraktiva branscher medan träförädlingen upplevs som gammaldags "fabrikarbete". På initiativ av Woodpoint har nu tillsatts en idégrupp, vars viktigaste uppgift är att fundera på olika sätt att öka branschens popularitet. Medlemmarna har valts så att olika intressegrupperingar skall kunna göra sin röst hörd.

Jim Björni representerar formgivning och design, liksom Patrik Högnabba (även utbildning). Från skolvärlden finns med SYI:s lärare Johan Skoglund och elevrepresentanten Markus Hietanen.

Företagarna representeras av det unga paret Taina och Mikael Edén från Dawimex Ab. Juha Romppanen/Woodpoint fungerar som gruppens koordinator. Sitt första möte har gruppen hållit 26.01.06 varvid man slagit fast ramarna för arbetet. Under det första mötet konstaterade man att uppgiften att förbättra träbranschens image är både vid och svår, men inte omöjlig. Deltagarna konstaterade att en av de viktigaste byggstenarna i begreppet image är att skapa en bild av träbranschen och dess utövare som en framgångsrik och lönsam näringsgren, en "mediasexig" A-bransch. Metoderna för att åstadkomma detta diskuteras under kommande möten.

och bara söka efter t.ex. dörrar från Pörtom.

På Trämarknaden kan man både se på annonser och själv lägga in annonser. En nyhet är att användaren själv kan ladda upp bilder till sin annons. Det är fortsättningsvis gratis att annonsera här och vi hoppas att köpare och säljare ska hitta varandra i ännu större utsträckning.

Sidorna är utvecklade i samarbete med Creamarketing och drivs med WebAdmin 2.0, en lösning som gör att det är väldigt enkelt att hålla sidorna uppdaterade. Verktøget omfattar även en statistikmodul som bl.a. berättar varifrån besökarna kommer. Hittills har vi haft långväga gäster från USA, Kina och Spanien på besök.

Vi hoppas att sidorna används flitigt för att ta reda på vad som erbjuds i träväg och vad som händer i branschen. Adressen är densamma, alltså www.woodpoint.fi.

Känner du till ATEX-direktivet?

ATEX-lagstiftningen gäller utrymmen med explosionsrisk och apparater som används i dessa. T.ex. brandfarliga gaser och vätskor, damm (trä-, kol-, metalldamm bl.a.) och luftblandningar, förruttningsgaser och ångor från lösningsmedel.

För träbranschen gäller direktivet närmast spånutsug och målerier. Direktivet gäller även företag som har anställd personal och som exempelvis är utsatta för eventuell dammexplosion (i praktiken nästan alla företag som har slipdamm i sina produktionsutrymmen).

För redan i bruk varande arbetsutrymmen måste man göra ett explosionsskyddsdocument före 1.7.2006. För nya utrymmen måste man göra dokumentet genast.

Eftersom inte ens alla myndigheter har kunskap om saken så har företagen det inte heller. Informationstillfällen kommer att ordnas i takt med att saken klarar. Det lönar sig också att bekanta sig med ATEX-forums hemsidor på adressen www.ttl.fi/atex.



Kursdeltagare i sorteringstagen; från vänster Jan Pått, Gustav Lind, Kurt Påfs, Veikko Kivioja, Ove Ljungqvist, Kjell Friberg, Robert Kuuttinen, Ingmar Forth (delvis skymd) Johan Thölix, Mats Back samt i förgrunden t.h. Leif Söderback.

Virkes sorteringskurs i Solf

– Det är relativt lätt att med hjälp av ögat klassificera virke i bättre och sämre kvaliteter när man har flera plankor bredvid varandra och kan jämföra dem sinsemellan. Har du endast en framför dig och skall hänföra den till rätt klass inom loppet av en sekund är det strax svårare. För-

mågan att bestämma virkeskvaliteter kan man nog endast lära sig genom att själv pröva på praktisk sortering, säger Leif Söderback vid Solf Trä.

– Inom Norden kom man för tioåret år sedan överens om gemensamma sorterings-

regler enligt det sk ABC-systemet. På den nordamerikanska marknaden använder man fortfarande de gamla begreppen som US, Kvinta och Sexta. Även många storkunder ute i Europa är så inkörda med de gamla klasserna att man mer eller mindre kräver stämpling enligt dessa. Följden har



Friskkvist, svartkvist, röta? Hur många tillåts per löpmeter?

Har man flera plankor bredvid varandra ser man lätt skillnad på bättre och sämre, men till vilken klass hör de?



blivit en viss begreppsförvirring eftersom det nu på hemmamarknaden existerar två parallella kvalitetsbegrepp, i vilka det därtill finns underklasser.

– Till byggnadsindustrin köps numera in så gott som uteslutande längdkapat och torkat virke. Även privatkunder som bygger själv frågar efter längdkapat, även om man i praktiken skulle klara sig lika bra med fallande längder. Exempelvis till en yttervägg går ju åt kortare bitar under fönster och vid gavelspetsar så det är ingen katastrof att kapa virket bara man planerar användningen vettigt, påpekar Leif.

– Sågverksindustrins sortering går mest enligt byggnadsindustrins behov, eftersom det är där som merparten av virket används. Det handlar om volymproduktion och rationell hantering när ett virkesknippe blir till. Den visuella sorteringen har även en viss felmarginal och vanligen tolererar man 10 % fel i ett parti, dvs var tionde plankan kan antingen vara något för bra eller för dålig i förhållande till angiven kvalitetsklass. Sedan är det en helt annan sak att möbelindustrin och andra finsnickare har helt egna kvalitetskrav som är strängare än de officiella normerna. Ett litet snickeri gör nog klokast i att själv hämta och välja ut virket man vill ha. Vissa småsågar har specialiserat sig på leveranser till inredningssnickerier, där man lärt sig känna kundens specifika krav.

Kursen arrangerades den 8-9 februari vid Solf Trä. Som kursledare fungerade företagets försäljningschef Leif Söderback.



CHICAGOWOOD
Malax

nya och begagnade snickerimaskiner



Fon: 06-3654258 . 050 5503397
justus.john@chicagowood.fi
www.chicagowood.fi



Företag till salu

Mindre träförädlingsföretag drygt 100 km söder om Vasa söker ny ägare eller företagare som vill ta över driften. Hyvleriet har två Wacon-linjer, nuvarande årskapacitet ca 20.000 m³. Prydlig helhet bestående av produktionsbyggnader och kalla lagerutrymmen. 4 hektar tomt, största delen asfalterad, dessutom 3 år gammal Volvo lastmaskin, bostadsbyggnad mm. Största delen av hyvlingkapaciteten säljs på export, möjlighet att överta etablerad kundkrets. Närmare uppgifter ger Märten Lövdahl, tel 020 772 6280.

Yritys myytävänä

Pienempi puualan yritys noin 100 km:ä Vaasasta etelään etsii uutta omistajaa tai yrittäjää joka voisi jatkaa nykyistä toimintaa. Höyläämössä on kaksi Wacon-linjaa, vuosikapasiteetti yhdessä vuorossa noin 20.000 m³. Siisti kokonaisuus johon kuuluu tuotantorakennuksia ja kylmät varastotilat. Neljän hehtaarin tontti (suuri osa asfaltoitu) 3 vuotta vanha Volvo kuormaaja, asuinrakennus ym. Höyläyskapasiteetista suurin osa menee vientiin, hyvä mahdollisuus jatkaa nykyiset asiakassuhteet. Tarkempaa tietoa antaa Märten Lövdahl, puh. 020 772 6280.



Rune Mård visar ett däck som ska monteras på en segelbåt modell större.

Teakdäck från Terjärv

Rune Mård hann jobba i 14 år för Nautor innan han bestämde sig för att starta eget. 1998 grundades företaget Scandinavian Teak Deck för att tillverka just däck av teak till motor- och segelbåtar. Företaget sköter allt från mätning, produktion och fastlimning av däck och beslagsmontering.

Scandinavian Teak Decks kunder finns i princip över hela världen och gamla båtar kan försees med nya däck var än de finns. Djungeltelegrafan är den bästa marknadsföringskanalen eftersom seglare ofta har kontakt med varandra. Privatkunder som tar kontakt har ofta fått nys om Scandinavian Teak Deck via andra seglare. En del kontakter kommer också via Nautor och Baltic Yachts då de har kunder som behöver piffa upp sin gamla båt.

Exakta mallar A och O

Teakdäcken tillverkas i en hall i Terjärv. Produktionsytan är 1200 m² och bolaget

har huserat där sedan år 2001. Tillverkningen av ett teakdäck börjar med att man gör upp mallar för hur däckets skall se ut på plats. För gamla båtar görs individuella mallar i papper för varje båt. Det är förstas väldigt viktigt att de stämmer precis så att man inte blir tvungen att göra om däckets när det levererats för montering. Pappersmallarna fungerar väldigt bra men för att uppnå ännu bättre precision har företaget investerat i en apparat som kan göra 3-D ritningar. Maskinen har en penna fäst i en vajer och genom att rita runt däckets så får man en exakt ritning. De digitala ritningarna kan dessutom lagras på datorn och tar inte lika mycket utrymme som pappersarken. Det finns bara två stycken

maskiner av detta slag i Finland så därför säljer företaget också måttjänster.

I princip kan man göra hur stora däck som helst men transporttekniska begränsningar gör att 70 fot är de största som kan produceras i ett stycke i fabrik. Större däck tillverkas på plats eller fogas ihop av flera bitar. Motorbåtarna som försees med teakdäck kan ha upp till 16 olika delar. Dessa tillverkas ofta i större serier.

Största delen av produktionen är gediget hantverk, men som alla andra strävar företaget efter en större användning av teknik. För närvarande använder man CNC-teknik för att fräsa däck. Tjänsten köps av olika underleverantörer i nejden.

Stor personalökning

Rune Mård startade ensam och har idag 26 anställda. Han säger att det är ganska svårt att få tag på yrkeskunnigt folk. Samarbetet med Hantverks- och konstindustriskolan i Terjärv är bra och en stor del av de anställda kommer därifrån.

Företaget ombildades 2003 och fick tio nya delägare. Bortsett från två stycken jobbar alla inom produktionen på Scandinavian Teak Deck. Rune Mård påpekar att även de två andra är viktiga personer för företaget. Modellen är tagen från kundföretaget Baltic Yachts som också har en bred ägarbas.

Scandinavian Teak Decks personal ökar markant fr.o.m. 1.3.2006 då företaget övertar tolv anställda från Nautor. De jobbar med underleveranser av teakdäck till Nautor och ska husera i en hyreshall i Kållby. Tack vare att vi får erfaren personal som jobbat med samma sak tidigare kan vi anställa så många på en gång. Om vi var tvungna att skola upp alla samtidigt skulle det bli en alltför stor kaka att svälja på en gång säger produktionschef Jan-Mikael Granholm. Granholm räknar med att det tar mellan ett till tre år innan en helt ny person lärt sig så pass mycket om teakdäck att han kan arbeta helt självständigt. Det är ett krav eftersom en stor del av arbetet sker ute på fältet i små arbetsteam.

Global verksamhet

På väggen i Terjärv-företagets mötesrum finns en världskarta med nålar som visar var Scandinavian Teak Deck monterat sina teakdäck. Bl.a. Karibien, Medelhavet och Filippinerna är utmärkta så verksamheten är global. För närvarande finns ett team på plats i USA för att montera ett däck på en 120 fots motorbåt. Svårigheterna med att montera däck ute i världen är först och främst att få allt på plats i rätt tid. Dessutom krävs det att båtägaren har gjort förberedelserna som krävs för montering av ett nytt däck. För att garantera ett bra resultat använder Scandinavian Teak Deck endast beprövade material som de vet att håller. Ibland kan det vara problematiskt och dyrt att transportera brandfarliga ämnen till en annan världsdelen.

Agent i USA

Scandinavian Teak Deck har en egen agent som säljer företagets tjänster i USA. Han har hållit på i snart ett år och har kommit igång bra med verksamheten. I framtiden kan det eventuellt bli aktuellt med fler utlandssatsningar.

Alternativ till teak

Största delen av teaken som används kommer från direkt från Burma. Det blir allt svårare att få tag på teak av hög kvalitet.

Ett alternativ till teaken är ett material som kallas Flexiteak som Scandinavian Teak Deck importerar. Materialet är gjort av plast och kommer från Sverige. Det har fått ett väldigt positivt mottagande av kunderna, främst för att det håller färgen och håller längre och inte behöver skötas som ett levande material. Hur som helst kommer teaken alltid att vara teak och det anses vara det enda riktiga materialet för däck av inbitna seglare.

Rune Mård berättar att de också försökt sig på andra inhemska material men att det är svårt eftersom de ruttar om de inte behandlas. Olika typer av inoljat trä har testats men det blir dessvärre för tungt. Även värmebehandlat trä har provats på



En stor del av arbetet på Scandinavian Teak Deck är handarbete

men nackdelen med det är att det måste behandlas varje år.

Förutom båtdäck tillverkar Scandinavian Teak Däck också pluggar av teak, badrumstrallar och en del inredningsarbeten.





Jan Pått framför sin slitternya Kara Master-såg.

Storsatsning på såg

Jan Pått har länge drömt om och funderat på att starta en egen såg. Då pusselbitarna föll på plats tog det inte länge före han bestämde sig och påbörjade projektet. De första stockarna räknar han med att ska sågas i april.

Jan Pått är utbildad agrolog. Sin examen fick han 1993. Sedan dess har han varit jordbrukare och arbetat med växtodling på en större jordbrukslägenhet. Han har också hunnit jobba med lantbruksrådgivning i nästan nio år, bl.a som distriktsagrolog på Österbottens lantbrukssällskap.

Nytt område

Sågbranschen är helt ny för Pått, men han framhåller att han varit intresserad av branschen redan i unga år. Tiden har i princip varit det enda som hindrat honom från att börja med en egen såg. Det var helt enkelt inte möjligt att skaffa en egen såg så länge som växtodlingen och lönearbetet på lantbrukssällskapet tog upp all hans tid.

I samband med att han övertog sina svärföräldrars jordbruk och sade upp sig på

lantbrukssällskapet för två år sen fick även drömmarna om en såg sig en skjuts framåt. De första broschyrerna som finns sparade härstammar från 1999. Tanken var att om inte förr så när livssituationen tillåter skulle han skaffa sig en egen såg.

Det slutgiltiga beslutet om en egen såg togs för ett år sedan. Först tänkte Jan investera i en begagnad anläggning men eftersom TE-Centralen hjälpte till att finansiera en splitterny såg så blev det så. Jan Pått tror att det är bättre för en ny sågare att starta med nya maskiner och att det är lättare att komma igång då.

Nybyggd hall

Samtidigt blev det aktuellt med en ny hall. Grävskopan sattes i marken i augusti och grundarbetet fortsatte hela hösten bortsett från en och en halv månads uppehåll un-

der skördetiden. Golvet göts vid lillajul under bar himmel. En vecka före jul påbörjades monteringen. Förutom utrymme för sågen så inrymmer hallen om 520 m² också ett uppvärmt kafferum. Det fanns med i planerna från början men blev genast också förverkligat efter att några kafepauser tillbringats ute i kylan.

Hallen har byggts av avlönat folk från trakten. På det sättet har det gått snabbare. Det är bäst att göra det man kan och göra mera av det och låta andra göra annat, säger Jan Pått.

Stora investeringar

En av faktorerna som bidrog till att Jan Pått valde att satsa på en egen såg var att han äger en del skog. Tack vare den egna sågen kan han själv vidareförädla sitt eget virke. Fraktsågning kommer även att vara

en del av verksamheten. Stora investeringar kräver att sågen används.

I maskinväg har Pått köpt en Kara Master såg utrustad för enmanssågning. Ett kriterium vid val av såg var att han ska kunna använda den ensam och därmed jobba när han vill och har tid. Allt för att få tiden att gå ihop med både sågande och jordbruk.

Sågen har en vedkap som förvandlar barkar och spillvirke till ved. Stockmatningen inomhus sköts med en enstockmatare. Stockbordet och barkningsmaskinen som ska finnas utanför hallen är begagnade och köpta från en större anläggning.

Tuff bransch

I dagsläget är det svårt att sja om användningsgraden. Enligt grova beräkningar krävs det att sågen ger ett kvarts årsverk för att gå runt. Det som sågas utöver detta hör bara hemåt. En lämplig fördelning mellan jordbruket och sågen kunde vara femtio femtio. Det är ingen lätt bransch och definitivt inget för den som är ute efter snabba pengar. Mycket jobb och lite betalt sägs det. Motivationen bör alltså komma från annat håll och så är det också för Jan Påtts del som är intresserad av sågande och hoppas på att skapa sig ett intressant arbete som också ger en liten lön.

Mera personal vid behov

Vid arbetstoppar i sågningen räknar Pått med hjälp från sin far och svärfar. Vid riktigt stor efterfrågan på sågtjänster finns det även andra tillfälliga utomstående att ta till hjälp. Inget ska åtminstone lämnas osågat säger Pått, som inte heller ställer sig främmande till att anställa personal vid behov. Alla typer av sågvaror av gran och tall kommer att sågas. I lagret kommer det också att finnas en del specialdimensioner.

Restprodukter blir energi

Vedkapen gör att fraktsågarna även kan få med sig egen ved när de sågar hos Pått. En flistugg hör också till investeringarna.

Den nya hallen har utrustats med en rejäl dörr på 35 m².



Förhoppningsvis blir det planerade värmeverket i Närpes centrum av och en del av fliset kan avsättas där, annars finns det säkert växthusodlare som kommer att övergå till andra alternativ med dagens oljepriser. Självdeldar han också med flis samt med spannmål fastän han medger att han som växtodlare inte var bland de första som förespråkade uppvärmning med odlade grödor.

I april borde allt vara installerat och sågen i bruk. Barkningsmaskinen kommer dock att tas i bruk senare eftersom den kräver att betongfundament gjuts efter att tjälen gett med sig. Vid intervjun fanns det gott om arbetare i hallen. Elinstallationerna slutfördes som bäst och montörer fixade till den 35 m² stora dörren. Självd höll Jan

Pått med att svetsa ihop stockbordet med Karas enstockmatare. Det arbetet borde färdigställas i mitten av mars.

Efterfrågan tycks det inte vara någon brist på. Ett flertal har redan hört av sig och de första stockarna ligger också på gården och väntar på att sågen ska bli klar. Längs Östra linjen byggs det också mycket för närvarande. Det är bara att hoppas att det håller i sig och att det behövs mycket virke även i framtiden.

Hittills har Jan Pått bara fått positiva kommentarer om sitt projekt.

– Det finns säkert de som tycker annat också men de håller tyst. Gränsen mellan att vara driftig och tokig är ju hårfin säger Jan Pått med glimten i ögat.



Med dagens energipriser räknar Jan Pått med en allt större efterfrågan på flis.



Elof Lindell visar kök.



Dammfri slipning.

Bo Bättre för 50:e gången

Vasa Byggcentrum ordnade den 50:e Bo Bättre mässan lördagen den 18.3.2006. Mässan, som är den största bygghändelsen i Vasa under vårvintern 2006 var väldigt välbesökt och Sten Liljeqvist säger att intresset var större än väntat. Uppskattningsvis 1 700 – 2 000 personer

tittade in till Vasa Byggcentrum under dagens gång.

Det som intresserade mest var våtrumsdemonstrationen av Tommy Brännäs och Mirkas dammfria slipning. Intresset för Mirkas apparat var stort och många

vilde köpa med sig ett eget exemplar hem. Tyvärr salufördes inte paketet på mässan men intresserade kan med stor sannolikhet hitta den i lokala järnaffärers hyllor inom kort.

Positivt var att alla sektorer inom byggnads fanns representerade så alla som

Nya bidrag för träbranschen

Finansieringsprogrammen har förändrats på TE-Centralen. De senaste åren har många investeringar och utvecklingsbidrag kommit branschen till godo via ALMA (alueellinen maaseutu ohjelma), närmare 6,4 milj. € fördelades i Österbotten på företag och utvecklingsorganisationer under år 2005. Medlen som fördelades under 2004 var för Österbottens del ca 4,5 milj. €, av dessa fördelades ca 50% direkt som företagsstöd 2004 respektive 65% år 2005. Därtill kommer i bägge fallen finansiering via arbetskraftsavdelningen (ESF finansiering) och TE-centralens företagsavdelning, Finnvera, Wedeco mm. Men för träbranschen i Österbotten är det nog landsbygdsavdelningen med ALMA finansiering som varit den stora aktören de senaste åren.

För att göra övergången så smidig som möjligt från denna Eu-period till nästa har regeringen beslutat om en nationell övergångsperiod ELMA-programmet (Etelä ja Länsi-Suomen maaseutuohjelma), tanken med ELMA är att hålla liv i systemen (ett

år) så att nästa eu-period kan startas problemfritt. Detta med att hålla liv i systemet gör sig även märkt på de budgeterade medlen. För hela landet finns 19 milj. €, varav 2,09 milj. € kommer till Österbottens TE-centrals verksamhetsområde, av dessa medel skall ca 30% användas i Karleby. Av totala budgeten för österbotten kommer ca 1,78 milj. € att beviljas som företagsstöd och resterande ca 0,31 milj. € satsas på utvecklingsorganisationer. I jämförelse med de tidigare åren kan man konstatera att medlen för företagsvisa åtgärder skärs ner med nästan 60% och medlen för utveckling av branscher skärs med nästan 90%. Detta kommer troligen att märkas kraftigt hos de utvecklingsorganisationer som är beroende av ekonomiskt stöd från samhället, en del företag kommer säkert att skjuta på sina större investeringar med ett eller två år för att lättare få bidrag.

Med detta som bakgrund så kan man räkna med att konkurrensen om stöden från landsbygdsavdelningen kommer att öka

kraftigt. Konkurrensen blir stenhård, men trots det finns det pengar i systemet så har man goda idéer löns det alltid att ansöka om bidrag. Bidragen från ELMA kan sökas kontinuerligt och alla ansökningar skall behandlas under 2006.

Regelverket för ELMA är i princip det samma som för ALMA, dvs. för att uppfylla kriterierna om att vara stödberättigad så finns det främst tre yttre faktorer som bestämmer om man är stödberättigad eller inte, för det första bör arbetskraften i företaget vara maximalt fem årsverken, för det andra bör man bedriva eget jordbruk eller ha ett nära samarbete med företag som bedriver jordbruk (sk. Kedjeföretagare) och för det tredje så skall verksamheten bedrivas på landsbygden (mindre städer räknas som landsbygd, inte Vasa). Därtill finns en mängd andra mindre kriterier som kan vara avgörande från fall till fall, men uppfylls de tre stora kriterierna brukar även det resterande gå att uppfylla. De som erhåller ett positivt beslut med ELMA finansiering kan maxi-



Våtrumsdemonstration.

besökte mässan borde ha fått reda på det de var intresserade av. Bland Woodpoints medlemmar fanns bl.a. Håbeco, Westwood, Vörrå Snickeritjänst, Simons Element, Oravais Hus, Heikius Hus samt Ramona kök och Skaftung såg presenterade.

malt beviljas tid fram till 30.06.2008 för att genomföra projektet.

Stödformer som kan beviljas med ELMA pengar är som tidigare investeringsbidrag för maskiner, byggande och fastigheter. Bidrag på lönekostnader för nyrekrytering samt bidrag på utvecklingsåtgärder t.ex. marknadsföring, produktutveckling och dylikt. Stödprocenterna har sänkts för att stöden skall räcka till fler företag. I princip kan man räkna med att bidrag på maskin och byggnadsinvesteringar är 15-25% för jordbrukare och 15% för kedjeföretagare. Variationerna beror på vilken kommun verksamheten finns i. Utvecklingsarbete stöds normalt med 50% men kan i vissa specifika fall avvika kraftigt. Bidrag för lönekostnader i samband med nyrekrytering stöd i normala fall med 45% av de godtagbara lönekostnaderna.

För de som funderar på att göra investeringar eller utvecklingsarbete är det alltid skäl att reda ut vilka stödmöjligheter man har, om ovannämnda kriterier inte kan

(jatkuu sivulta 12)

Suursatsaus sahaan

Viikko ennen joulua alkoivat asennustyöt. Tilaa hallista löytyy 520 m² mukaan lukien pieni lämmitetty taukotila, joka rakennettiin nopeasti muutaman ulkona vietyä ”kaffeaussin” jälkeen. Halli on rakennettu lähiseudun ammattilaisten voimin ja työt ovat sujuneet nopeasti. On parempi tehdä sitä mitä osaa, ja jättää muu työ sen paremmin taitavalle toteaa Jan Pätt.

Mittavat investoinnit

Tärkeänä tekijänä sahaiinvestoinnissa oli se, että Janilla on omaa metsää. Hän voi tulevaisuudessa jalostaa omat tukkinsa sahatavaraksi, mutta myös rahtisahausta tulee olemaan osa toimintaa. Suuret investoinnit vaativat, että sahaa pyörii.

Varsinaisena työkaluna on Kara Master yhdenmiehen käyttöön vaadittavalla varustuksella. Tämä siksi, että se antaa mahdollisuuden työskennellä milloin haluaa maanviljelyksen ohella.

Sahassa on katkaisuyksikkö, jolla sahataan sahapinnat ja muu hukka polttopuiksi. Tukinsyöttö sisätiloissa hoidetaan tukin siirtimellä, jossa on myös pyörä. Ulkoa löytyvät tukkipöytä ja kuorimakone jotka on hankittu käytettyinä.

Kova ala

Nykypäivinä on vaikea ennustaa käyttöastetta. Voidaan karkeasti laskea, että sahausta on oltava neljännes miestyövuotta jotta pysytään omillaan, ja kaikki sen yli menevä on kotiinpäin. Sopiva jako maanviljelyksen ja sahauskeskustuksen välillä voisi olla puolet ja puolet. Ala ei ole helppo eikä sovi henkilölle joka haluaa ”nopeaa rahaa”. Monet sanovat, että paljon töitä ja vähän palkkaa. Tämä ei aina pidä paikka-

uppyllas så finns det oftast andra finansieringskanaler som passar bättre för ens situation. Stödprocenterna är oftast lägre från övriga finansörer men i de flesta fall är byråkratin betydligt enklare. Kort

kaansa sillä tarkalla laatulajittelulla ja hyvällä sahaustekniikalla voidaan tehdä hyvääkin tiliä.

Lisää henkilökuntaa tarvittaessa

Maanviljelyksen sesonkiaikoina Jan kertoo saavansa apua isältään ja appiukoltaan. Jos kysyntää on todella paljon, väliaikaista apu-työvoimaa löytyy tarvittaessa. Mitään ei jätetä sahaamatta toteaa Pätt, joka ei vierasta työvoiman palkkamista tarvittaessa. Kaikkea havupuusahaustavaraa tullaan sahaamaan, ja varastosta tulee löytymään myös erikoismittoja.

Ylijäämästä energiaa

Katkaisuyksikön ansiosta asiakas saa myös polttopuut mukaansa sahaustettuaan tukkinsa Pättin sahaalla. Myös hakkuri kuuluu varustukseen. Toivottavasti Närpiön keskustaan suunniteltu lämpölaitos toteutuu ja hakkeen tarve lisääntyy. Todennäköisesti myös moni kasvihuoneviljelijä tulee nykyisillä öljynhinnoilla siirtymään muihin lämmitysmuotoihin. Jan itse lämmittää sekä hakkeella, että viljalta vaikka hän myöntää, ettei viljelijänä ollut ensimmäisenä viljan polttamisen puolesta puhujana.

Huhtikuussa sahan pitäisi olla käytössä. Kuorimakone tulee käyttöön myöhemmin, koska perustukset valetaan vasta roudan hellittäessä. Sähköasennukset ovat loppusuoralla ja asentajat ovat saaneet paikalle 32m² suuruisen oven.

Kysyntää on jo nyt ja ensimmäiset tukit odottavat jo sahauskeskustukseen pääsyä. Tähän mennessä Jan on saanut vain positiivista palautetta projektistaan. Raja hulluuden ja tarmokkuuden välillä on hiuksenhieno sanoo Pätt pilke silmäkulmassaan.

och gott, pengar finns i olika system och program det gäller bara att hitta dem som finns till för just dig. Woodpoint står till ert förfogande i byråkrattidjungeln.



Ensimmäiset tukit odottavat jo sahan valmistumista.

Suursatsaus sahaan

Jan Pätt on jo kauan haaveillut oman sahan perustamisesta. Kun kaikki palaset vihdoinkin loksahivat kohdalleen, hän ei enää viivytellyt projektin aloittamista. Ensimmäiset tukit on tarkoitus sahata jo huhtikuussa.

Jan valmistui agrologiksi vuonna 1993. Sen jälkeen hän on työskennellyt maanviljelijänä isohkolla maatilallaan. Hän on myös ehtinyt toimia maatalousneuvonnan parissa lähes yhdeksän vuotta. Jan on mm. toiminut Pohjanmaan maatalousseuran piiriagrologina.

Uusille alueille

Sahaus on aivan uusi ala Pättille, mutta hän korostaa, että kiinnostus alaan on syntynyt jo nuorella iällä. Oikeastaan vain ajanpuute on estänyt sahan perustamisen jo aikaisemmin. Oman sahan hankkimi-

nen ei vain ollut mahdollista maanviljelyksen ja palkkatyön ohella.

Kun Jan otti huolehtiakseen myös appivanhempiensä maanviljelyksen, ja sanoi itsensä irti maatalousseurasta kaksi vuotta sitten, saivat saha-ajatukset uutta vauhtia. Ensimmäiset sahaesitteet olivat jo vuodelta 1999. Ajatuksena oli, että saha hankitaan heti kun elämäntilanne sen sallii.

Lopullinen päätös oman sahan hankkimisesta syntyi vuosi sitten. Ensin Jan suunnitteli käytetyn laitteiston hankkimista, mutta koska TE-keskus auttoi täysin uu-

den sahan rahoituksessa, niin uusi myös hankittiin. Jan Pätt uskoo, että täysin ”vihreän” sahurin on helpompi päästä alkuun uusilla laitteilla.

Upouusi halli

Uusi halli tuli välittömästi ajankohtaiseksi. Kaivinkoneen kauha jysähti maahan ensimmäistä kertaa elokuussa ja perustustyöt jatkuivat koko syksyn, lukuun ottamatta sadonkorjuuaikaa. Lattia valettiin pikkujouluaikaan paljaan taivaan alla. *(jatkuu sivulla 11)*