

WOODPOINT

Aktuellt inom träförädlingsbranschen i Österbotten



ÅLDERSTIGET TRÄ BLIR TILL KONST

Nr 2 / Juni
2007

Från hobby till levebröd

Förädlar virke från egen skog

Ny på Woodpoint: Tuulia Taanila

CE-märkning / CE-merkintä

Vanhasta puusta taidetta



Innehåll

Bostadsmässan 2008.....	3
Tuulia Taanila - ny på Woodpoint.....	3
Från hobby till levebröd.....	4
Förädlar virke från egen skog.....	5
Ålderstiget trä blir till konst.....	6-7
CE-märkning / CE-merkintä.....	8-9
Match Marine.....	9
Rullaati rullaa.....	10
SkogsElmia i Jönköping.....	10
Träenergi Forum	11
Vanhasta puusta taidetta.....	12

ANNONSER

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

Tankar kring trä...

Lite om skogsbrukandets filosofi...

Några reflexioner från sommarens största fackmässa inom skogsbruket, Elmia Skog i Jönköping är på sin plats. Årets mässa lockade nästan 35.000 besökare, en ökning med 8000 sedan senaste gång. Ökningen förklarar arrangörerna beror på ett nymornat intresse för skogsbruk och att ett stort antal lägenheter bytt ägare de senaste åren. Nya ägare har dels tillkommit via generationsväxlingar, men även i kölvattnet efter stormarna Gudrun och Per har man kunnat konstatera att en del röjningar har skötts via regelrätta skiftesförsäljningar.

Den kunskap som nya skogsägare behöver är på intet sätt ny eller revolutionerande. Det handlar om elementära baskunskaper inom skogsbruk, avverkningsmetoder och utrustning. För skogsbrukets serviceorganisationer, entreprenörer och förädlingskedjan gäller det att kunna servera denna kunskap i lättillgänglig form. Då har man samtidigt en garanti för att ägarna besitter ett genuint intresse för sin skog och sköter den på bästa sätt. Ett aktivt skogsbruk ger både privatekonomiska intäkter och råvara till den nationalekonomiskt viktiga förädlingsindustrin. Viljan att göra det bästa möjliga av ägandet ligger nedärvt i ryggmärgen hos människan. Skogsmässor med mycket folk, information och maskiner för envar är ett ypperligt hjälpmedel att konkretisera de nya ägarnas visioner. Från brasgrillning på eget skifte till ett virkesknippe hos sågindustrin.

... samt några ord om förädlingen

Det går bra för skogsbruket och den förädlade industrin just nu, så bra att vare sig råvara eller arbetskraft vill räcka till inom alla sektorer. För säljarna betyder det högre priser på råvaran än under flera år. Frågan om råvarupriset nu skall anses som högt eller om nivån endast är en justering från en tidigare låg nivå kan anses befogad. Finländsk skogsindustri fick under det senaste årtiondet gotta sig åt ett överflöd av billig råvara som tvingades ur skogen tack vare övergången till det nya kapitalskattesystemet. Nu finns en stor utbyggd förädlingskapacitet medan både inhemska skogsägare och våra grannländer blivit mera prisedvetna. I kläm mellan skogsägarna och storindustrin finns dessutom en entreprenörskår som förväntas hantera större virkesvolymmer allt billigare.

Sågar, snickerier och annan träförädlingsindustri går för högvarv mycket tack vare en stark hemmamarknad. Vi hoppas att vinstmarginalerna är tillräckliga för nyinvesteringar och nyanställningar när den dagen kommer. Dessutom borde man även när det går som hårdast hinna sätta sig ner och fundera över vad företaget skall syssla med nästa år.

Mårten Lövdahl
Enhetschef
Woodpoint

WOODPOINT-BLADET

Woodpoint är ett samarbets- och utvecklingsnätverk inom den mekaniska träförädlingen 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 inredningsnickerier, trähustillverkning, komponentindustri samt emballage. Över 200 medlemsföretag är anslutna till organisationen.

Utgivare:	Woodpoint, Kvarngatan 15, 65100 VASA. www.woodpoint.fi
Redaktion:	Ann-Mari Österbacka (ansvarig redaktör), tel. 020 772 6282
Redaktionella medarbetare:	Mårten Lövdahl tel. 020 772 6280, Tuulia Taanila tel. 020 772 6281
Layout:	Ann-Mari Österbacka
Översättning:	Viexpo, Ida Forsman
Upplaga:	1700 st. / Arkmedia, Vasa 2007



**BOSTADSMÄSSAN
I VASA 2008**

De första husen har börjat byggas

Vid Bostadsmässområdet i Sunnanvik pågår byggarbetet för fullt och en del har redan börjat resa sina hus medan andra fortfarande väntar på att byggnadslov ska beviljas. Men inom en snar framtid borde byggnadsloven bli klara och uppbyggnaden kan börja på fullaste allvar.

Området runtomkring har också börjat färdigställas. I sommar räknar man med att få parkområdena så färdiga som möjligt, gatorna kommer dock att åtgärdas först våren 2008. För tillfället pågår en konstverkstävling som är öppen för alla, med syfte att finna ett konstverk till Bostadsmässområdet. Tävlingsstiden pågår fram till 15.8.2007. Ytterligare uppgifter om tävlingen finns på Bostadsmässans hemsida, <http://www.asuntomessut.vaasa.fi>



Väggarna på Honkarakennes hus är resta



En skön och trevlig sommar
önskas Er alla...

Woodpoint

är export ett bra alternativ. Trähus lämpar ju sig relativt bra för export eftersom trä är betydligt lättare än sten, vilket medför att transportkostnaderna blir lägre för trähus-tillverkare än stenhustillverkare.

Gällande den inhemska marknaden är Tuulia övertygad om att efterfrågan på olika "nyckelfärdiga" hus kommer att öka, som en följd av finländarens allt mer åtstramade tidsschema. Tuulia tror också att kunderna kommer att kräva mera av hustillverkarna i frågor rörande husets inredning och tekniska lösningar samt funktionalitet.

Arbetsuppgifter

Under de kommande åren kommer Tuulia att ha ett nära samarbete med den österbottenska trähusbranschen och deras närmaste underleverantörer. Till hennes uppgifter hör att koordinera de utvecklingsåtgärder som görs för att stärka trähusföretagen samt branschen som helhet.

Tuulia kan nås per telefon **020 7726 281, 040 5126 036** eller per e-post tuulia.taanila@woodpoint.fi

Tuulia Taanila har inlett sitt arbete vid Woodpoint



Tuulia Taanila har fr.o.m. 2.5 arbetat vid Woodpoint som utvecklingskoordinator för trähusbranschen, inom ramen för Regioncenterprogrammet. Tuulia, som är bosatt i Seinäjoki, har en diplomingenjörs-examen inom träkonstruktionsteknik och utveckling

av träprodukter med sig i bagaget. Tidigare har hon arbetat som konstruktör vid Honkarakenne Oyj i Alajärvi.

Framtidsutsikter för trähusbyggande

Trä och trähusbyggande ligger Tuulia varmt om hjärtat. Hon anser att den österbottenska träbranschen idag är välmående, men om man ser tillbaka på de tider som varit, så tenderar en uppgång att följas av en nedgång. Därför är det av stor vikt att man ser framåt och funderar över andra alternativ vid en eventuell lågkonjunktur, om en sådan infaller

FRÅN HOBBY TILL LEVEBRÖD

Det som från början var en av Karita Byholms hobbyn, övergick efter en tid till hennes levebröd. I dagsläget har hon skapat sig en verksamhet med produkter som spridits världen över.

Från Karita Byholms Snickeri, som är beläget hemma på Karitas gård i Västervik, kan man handla lövsågade produkter, såväl prydnader som praktiska varor. Ett frö såddes redan som ung när hennes far hade sparat lövsågningsmönster urklippta ur Allers från 1920-1930-talet. Karita och hennes systrar hade alla trä och lövsågningen som intresse och därifrån fick Karitas verksamhet sin start. Det var först 1993 som hobbyn övergick till blodigt allvar när Karita började som företagare.

Varierande heltidsarbete

I dag arbetar hon heltid och mer därtill med sin snickarbod. Karita berättar att det oftast blir att sitta och måla på kvällarna framför tv:n. Men det är inget som företagaren har något emot, för trots att hon numera livnär sig på sin hobby, så flödar kreativiteten som aldrig förr. Snickarboden är tvådelad, produktionsutrymme med bland annat lövsåg, bandslip, svarv, överfräs samt butik med hundratals olika prylar. Hyllor, väggar, fönster och skåp är alla täckta av Karitas alster. Där kan man finna allt från takkronor, tavlor, brödkorgar, gästböcker, namnskyltar, dockskåp till skyltar för utedass. Listan kan göras oändligt lång, några av dessa har också blivit storsäljare, bland annat skyltar för utedass och brödkorgar.

Karita säger att det är viktigt att variera sig i arbetet, för annars kan kroppen lätt ta stryk. Därför försöker hon se till så att hon inte gör samma sak hela dagen. Till sin hjälp har hon ibland sin man när han ej är på arbetsresor. När han är hemma så får ofta han ta han om fräsningen och att skriva på frihand på de produkter som ska ha någon form av text på sig. De material som Karita använder är mestadels 4 mm faner men även flygfaner kommer väl till pass i snickarboden samt kvistfria bräden.

Försäljning från butik

Försäljningen av sina produkter sköts ju i första hand från butiken på gården. Såväl kunder i nejen som långväga gäster besöker Karitas Snickarbod. I butiken har Karita en karta som visar att hennes produkter finns i alla världsdelar. Karita berättar att busslaster ibland kommer till hennes butik, problemet är dock när alla ska in i butiken på en och samma gång.

Därtill så brukar hon ha sina produkter utställda på Sommaröhallen på Norra Vallgrund, när den har öppet. Karita får också beställningar från olika turistattraktioner runt om i Österbotten, åt vilka hon gör skräddarsydda produkter, såsom servettställningar. Därtill har hon via sina hemsidor en webbshop, där kunder världen över kan gå in och beställa bland hennes sortiment.

Kreativitet som flödar

Kreativitet råder det ingen brist på. Karita har konstnärliga anlag som kommer väl till pass när produkter ska designas och målas. Därtill har företagaren inga problem med att omforma sina idéer till verklighet, för snickrandet finns på hennes fem fingrar. Karita berättar att hon tycker mest om att göra utsirade saker med invecklade mönster. Problemet är ju dock att det är arbetsdrygt och timpenningen blir aningen lägre. Karita visar på ett av sina utsirade alster, en elementäckare med vinrankor och fåglar, skräddarsytt enligt en kunds önskemål.

Har man så här i sommartid brist på idéer till gåvor och presenter kan man mycket väl ta en tur via Karitas Snickarbod, för där finns produkter för alla smaker.



Karita Byholm har i sin butik ett stort utbud av presentartiklar

FÖRÄDLAR VIRKE FRÅN EGEN SKOG

Under senaste 10 åren har Tom Villman i Överpurmo förädlat virke ur egen skog till vidareförsäljning i olika former.

Tom Villman arbetar heltid och till sin hjälp har han sin fru som arbetar deltid i företaget samt ytterligare en som är anställd deltid. Sommartid har han även hjälpredor från Länslundskolan i Jakobstad.

Byggnadsvirke och fraktsågning

När Tom Villman inledde sin verksamhet 1995 var fraktsågning och försäljning av byggnadsvirke hans huvudsakliga syssla. Under senare tid har det blivit mindre fraktsågning och mera sågning av byggnadsvirke och virke till timmerhus. Kunderna har främst varit privatpersoner i nejden. För en tid sen beställde dock ett byggföretag från Sverige byggnadsvirke till fem småstugor, vid prisjämförelser kunde byggmaterialet vara uppemot fyra gånger dyrare i Sverige än i Finland. Trots transportkostnaderna blev det en lönsam affär för såväl Villman som det svenska byggföretaget. Den prisnivå som för tillfället råder på virke och byggnadsmaterial, kommer enligt Tom inte att gå ner. Virkeskvaliteten kommer troligen också att försämrats, eftersom det främst är gallrad skog som dagens virke tas ifrån.

Tillverkning av timmerhus på licens

För några år sedan kom Villman i kontakt med Puu-Team och Esko Huolman i Kokkola och började på licens tillverka mindre stugor i stock. Tillverkningen har fortsatt och i dagsläget tillverkar Tom årligen ca 100 mindre stockhus under Puuteam licens. Tom levererar färdigsågat timmer åt Huolman, som handhar monteringen på plats åt kunden. Monteringen av timmerhus är tidskrävande och enligt Villman inte lönsam för honom. Villman säljer en del själv också, men de stugorna säljes då som materialleverans och kunden sköter själv om monteringen. Material till stugorna tar han helt och hållet ur sin skog på 100 ha. Han räknar med att det årligen går åt 300 m³ virke till de stugor han tillverkar.

Han räknar att med dagens priser få närmare 500 €/m³ timrat virke, vilket är avsevärt



Tom Villman fraktsågar kunders virke, här en timrad bastu av asp

högre om man jämför med det kubikmeterpris på 200-250 € som byggnadsvirket ger. I framtiden skulle Villman gärna rikta in sig mera på licenstillverkningen eftersom den ger mer avkastning på egen skog än vad byggnadsvirket gör.

Brist på arbete råder det inte hos Villmans på Kevasvägen 8 i Överpurmo. Enligt Tom räcker dagarna inte riktigt till, vilket är förståeligt med tanke på att han är företagare, jordbrukare, skogshuggare men även också el-entreprenör sedan 15 år tillbaka.

PUU-TEAM KOKKOLA

Har en patenterad lösning för knuttimring med pressmaskin, vilken Esko Huolman säljer vidare som licens. Puu-Team har fått flera företagarpis för produktutveckling och unika metoder. Här nedan förevisar Esko sin maskin, med vilken stockknutarna görs.





SETT & HÖRT

Ljuv musik på Woodpoints företagarträff i Dagsmark

Den 22.2.2007 ordnade Woodpoint en företagarträff vid Stora Enso i Dagsmark. Håkan Blomqvist och Ann-Christine Björklund, vid resultatenheten i Dagsmark, tog väl om hand oss och berättade allmänt om företaget samt de förpackningsprodukter som man kan erbjuda företag.

Möjligheterna med en förpacknings utformning och design är många, vid Stora Enso i Dagsmark har man maskiner som klarar av det mesta i förpackningsväg. Så har man behov av säljande förpackningar för sina träprodukter, kan man ta kontakt med personalen vid Stora Enso enheten i Dagsmark.



Uppslutningen till företagarträffen var bra och kvällen avslutades med att vi alla fick njuta av företagaren Håkan Juthmans dragspelsmusik.

ÅLDERSTIGET TRÄ BLIR TILL KONST

Sixten Ahlsved i Kortjärv, Terjärv har lyckats med det som många företag ständigt eftersträvar, nämligen att skapa sig en egen unik nisch.

Sixten Ahlsved skapar konst av trä från gamla stugor och lador. Genom att förena bräden med olika färgnyanser, skapar han rofyllda atmosfärer av landskap och byggnader. Vägen till att kunna titulera sig professionell konstnär har varit brokig, men rätt given när man hör Sixten berätta vad han gjort sedan barnsben. Trä har han kommit i kontakt med som barn, sågarbetare, skogshuggare och hans konstnärliga anlag har med tiden utvecklats genom fotografering, snickrande och målade.

Från synintryck till tavla

Inspiration till tavlorna hämtar Sixten från de synintryck han får från omgivningen han vistas i. Många av de bondelandskap som återfinns som motiv i tavlorna, härrör sig från hans fantasi. – Men många av de stugor som återfinns i tavlorna, har jag någon gång sett i verkligheten, berättar Sixten. Han berättar vidare att det inte är motivet som är det essentiella, utan det är atmosfären i tavlorna samt dess ljus, skuggor och material som ger liv. Just ljus och skugga är något som fascinerat och fortfarande fascinerar honom,

som barn var Sixten nämligen mörkerrädd och mårnsken tror han var ett sätt att bearbeta sin rädsla med.

Materialet till hans tavlor är tämligen lätt-tillgängligt. Ibland tar folk kontakt med Sixten och erbjuder honom gamla bräder från renoverade stugor, men ibland blir det hela stugor som ska plockas ned. Problemet är ju då vad man ska göra av allt timmer som kommer med på köpet, för det är ju fasaden som ofta är det mest intressanta för träkonstnären.

Tar en tid att ta tavlorna till sig

I sin skaparverkstad på gården i Terjärv, kan man finna tavlor med varierande motiv, alla dock med en gemensam nämnare ett rofyllt djup. – Folk blir ibland så betagna av mina tavlor att de är tvungen slå sig ner en stund och betrakta dem i lugn och ro. Sixten berättar att när han besöker olika mässor och utställningar, är det sällan som han lyckas fånga en kund på första gången. Utan människor i allmänhet behöver först bearbeta hans konst och ta



Det är inte bara tavlor som Sixten tillverkar av gammalt bråte, utan även mindre hus att ha som prydnad.



Sixten har även hämtat inspiration från Edward Munchs "Skriet" och gjort en egen tolkning "Skriet från Terjärv" där problemet med skrattmåsar återspeglas.

den tills sig, sen när de kommer i kontakt med tavlorna en andra gång så kan de tänka sig att köpa.

Svårigheten ligger inte i att skapa konst, utan att sälja den...

Utmaningen i konstkreter är enligt Sixten att sälja egen konst. Så länge det finns tid, går det att skapa konst, men att sälja sina alster är inte det allra lättaste även om man som Sixten har sin egen unika nisch. I Finland finns det få mässor för enbart konst, oftast kombineras konst och antikviteter och då hamnar ofta konsten i skymundan för antikviteter. – I ateljéer och galleri tar man ofta in konst från konstnärer med likartade och ihoppassande verk och min träkonst passar inte så bra ihop med akvareller och oljemålningar.

Prissättning är också en aspekt som ibland sätter käppar i hjulet när det gäller försäljning. I Österbotten anser hans alster vara för all dagliga, eftersom de återspeglar något vardagligt. Utanför Österbotten uppskattar man hans konst mera, men hur mycket ska man ta i pris för en tavla för att man ska uppfattas som professionell...

Mångsysslare som kan sin sak

– Man ska ej ge sig på det man inte kan, för då uppfattas man ganska fort som en amatör, säger Sixten som led-sagat sitt eget råd. För när han med inlevelse berättar om sina alster och deras kompositioner, perspektiv, ljus och färgsättning, vet han sannerligen vad han talar om. Sixten berättar att han ibland inte blir noterad och förstådd på rätt sätt, eftersom man inte riktigt känner till vad han gör. Ibland har det hänt att man kommit i efterhand och bett om ursäkt för att man missförstått sig på det han gör.

Sixten Ahlsved kan titulera sig såväl konstnär som perennodlare. Familjens gård Storkalas i Terjärv omges nämligen av en trädgård på en hektar, där Sixten och hans fru odlar och säljer perenner på friland. Under maj och juni, lägger Sixten träkonsten åt sidan och ägnar sig helt åt att beskära och ordna upp familjens trädgård.

När trädgården står i full blom i juli och augusti, skulle Sixten gärna slå sig ner och njuta, men då blir det igen att söka sig in i sin konstverkstad, för nya utställningar nalkas. Sixten har förhoppningar om att få med sin konst i något av Bostadsmässans utställningshus, ty det skulle ge hans konst en stor synlighet.



SETT & HÖRT

8-våningshus i massivt trä

Höghuset i Växjö, Sverige, byggs och monteras av Midroc och NCC. Huset byggs i åtta våningar av vilka sju våningar har trästomme och en våning är i betong och fungerar som grund för trävåningarna.

Huset som är under uppbyggnad, skyddas under ett stort tält, vilket fungerar som tak och ger skydd mot väder och vind. Vartefter våningsplanen blir klara, lyfts taket upp ett steg och ett nytt våningsplan färdigställs, vilket uppskattningsvis görs var tionde dag. Huset som troligen blir Europas högsta träbyggnad, har väckt stort intresse bland europeiska medier och bland byggbranschen.

Byggelementen till huset är prefabricerade och man räknar med att det tar ca 80 dagar före stommar, grund, tak och innerväggar är resta. Huset beräknas stå klart inkommande nyår och under 2008 kommer ytterligare tre höghus att färdigställas.

NTT #14/2007

Stående årsringar medför mindre sprickbildningar

Enligt en undersökning gjord vid Växjö Universitet har man kommit fram till att virke med stående årsringar blir nästan fritt från sprickor, om det är fritt från mäggnära ved, eftersom det vrider sönder virket.

Enligt forskarna skulle stående årsringar medföra många fördelar. Fasader, fönster och utomhusmöbler får ökad livslängd, kortare underhållsintervall och ett lägre underhåll. Mindre sprickor i fasaden medför också att nedbrytande svamporor får fäste i ytan samt att risken för att fukt ska tränga in i ytan minskar. Stående årsringar är ett kvalitetsbegrepp som myntats redan på 1700-talet och ännu idag kan vi se många välbevarade gamla träfasader. Kvalitetsbegreppet "stående årsringar" är dock en aspekt som i dagsläget tappat sin betydelse.

NTT #13/2007



CE - märkning av byggprodukter

I mitten av 1980-talet fastslogs ett nytt vägagångssätt för att underlätta rörligheten av varor inom Europeiska gemenskapen. Principen är att produkten kan utrustas med CE-märkning då den uppfyller de väsentliga kraven enligt direktivet och tillverkaren har till sitt förfogande ett definierat kvalitetssäkringsförfarande. Om en produkt är kvalificerad i ett EU-land kan man på övriga håll inte kräva att den testas. Lagen om utrustandet av vissa produkter med CE-märkning trädde i kraft 1995. Endast produkter som följer direktivet enligt det nya förfarandet kan utrustas med CE-märkning.

Bokstavskombinationen CE kommer från Europeiska gemenskapens franska namn Communauté Européenne. Uppgifter som ges om produkten vid CE-märkning erbjuder information som ska vara pålitlig och jämförbar. Produktegenskaperna klarläggs enligt samma europeiska verifieringsmetoder och de meddelade värdena eller klassificeringarna ska presenteras på ett enhetligt sätt.

Byggproduktdirektivet blev klart 1988 och berör produkter som används som bestående delar i ett byggnadsverk. I byggprodukt-direktivet föreskrivs de väsentliga kraven med tanke på hälsa och säkerhet, såsom 1) konstruktionernas bärförmåga och styvhet; 2) brandegenskaper; 3) hygien, hälsa och miljö; 4) bullerbekämpning; 5) säkerhet; 6) värmeisolering. Utöver ovan nämnda egenskaper granskas funktionella egenskaper såsom konstruktionens sjunkning samt hållbarhet på lång sikt. De väsentliga kraven

berör det slutliga användningsobjektet, inte endast produkten.

Produkten ska uppfylla de väsentliga kraven som ingår i harmoniserad produktstandard (hEN) eller i aktuell riktlinje för europeiskt tekniskt godkännande (ETAG). I enlighet med ETAG utarbetas ett europeiskt tekniskt godkännande (ETA) för produkten. Om ETA ansöks hos ett godkännandeorgan som befullmäktigats av EOTA (European Organisation for Technical Approvals). I Finland fungerar Statens tekniska forskningscentral VTT som godkännandeorgan. Användningen av CE-märkning övervakas på marknaden. Om det framkommer att CE-märkning använts fel, föranleds bestraffningsåtgärder åt den som missbrukat märket. Produkten kan avlägsnas från marknaden tills ärendet har behandlats.

I byggproduktdirektivet definieras anvisningarna för försäkran om överensstämmelse som ska tillämpas på att bevisa att produkten överensstämmer med kraven i direktivet. Kommissionen beslutar om övervakningsförfarandet för respektive produkt. Produkter, för vilkas övervakning ställs de strängaste kraven genom att kombinera olika metoder, hör till den s.k. AC1+ klassen. Övriga klasser är AC1, AC2+, AC2, AC3 och AC4. Av dessa innehåller klass AC4 minst krav. Angiven instans beviljar försäkran om överensstämmelse på att produkten godkänts enligt den harmoniserade produktstandard eller är europeiskt tekniskt godkänd dvs. giltig för CE-märkning. Godkända instanser enligt

byggproduktdirektivet i Finland är, beroende på produkten, VTT, SFS-Inspecta Sertifiointi Oy, Sähkötarastus Fimtekno Oy, Contesta Oy och Oy DNV Certification Ab.

CE - merkintä - rakennustuotteet

Uusi lähestymistapa hyväksyttiin 1980-luvun puolivälissä helpottamaan tavaroiden liikku-mista Euroopan yhteisössä. Sen periaatteena on, että tuote voidaan varustaa CE- merkin-nällä, kun se täyttää direktiivin mukaiset olen-naiset vaatimukset ja valmistajalla on käytössä määritely laadunvarmistusmenettely. Kun tuote on kelpoinen jossain EU- maassa niin muuallakaan siltä ei voi vaatia enää testauksia. Laki tiettyjen tuotteiden varustamisesta CE-merkinnällä tuli voimaan 1995. Vain uuden lähestymistavan direktiivien mukaiset tuotteet voidaan varustaa CE- merkinnällä.

Kirjainyhdistelmä CE tulee Euroopan yhteisön ranskankielisestä nimestä Communauté européenne. CE- merkinnässä annettavat tiedot tarjoavat tuotteesta informaatiota, jonka tulee olla luotettavaa ja vertailukelpoista. Tuotteen ominaisuudet selvitetään samoilla eurooppalaisilla verifiointi- menetelmillä ja ilmoitetut arvot tai luokitukset tulee esittää yhdenmukaisella tavalla.

Rakennustuotedirektiivi valmistui vuonna 1988 ja se koskee sellaisia tuotteita, jotka on tarkoitettu käytettäväksi pysyvinä osina rakennuksessa. Rakennustuotedirektiivi määrittelee olennaiset terveyttä ja turvallisuutta koskevat vaatimukset. Olennaisia vaatimuksia ovat: 1) rakenteiden kantavuus ja jäykkyys; 2) palo-ominaisuudet; 3) hygienia, terveys ja ympäristö; 4) meluntorjunta; 5) turvallisuus; 6) lämmöneristys. Edellä mainittujen ominaisuuksien lisäksi tarkastellaan toiminnallisia ominaisuuksia kuten rakenteen painumista ja pitkäaikaiskestävyyttä. Olennaiset vaatimukset koskevat lopullista käyttökohdetta, eivät pelkkää tuotetta.

Tuote osoitetaan olennaiset vaatimukset täyttäväksi harmonisoidun tuotestandardin (hEN) tai Eurooppalaisen teknisen hyväksyntäohjeen (ETAG) mukaisesti. ETAG: in

mukaan tuotteelle laaditaan Eurooppalainen tekninen hyväksyntä (ETA). ETA:a haetaan EOTA:n (Europea Organisation for Technical Approvals) valtuuttamalta hyväksyntälaitokselta. Suomessa hyväksyntälaitoksena toimii VTT Valtion teknillinen tutkimuskeskus. CE-merkin käyttöä valvotaan markkinoilla. Jos ilmenee, että CE-merkkiä on käytetty väärin, aiheutuu tästä rangaistustoimenpiteitä väärinkäyttäjälle. Tuote voidaan poistaa markkinoilta siihen saakka, kunnes asia on hoidettu kuntoon.

Rakennustuotedirektiivissä määritellään ne vaatimuksenmukaisuuden osoittamismenettelyt, joita on käytettävä tuotteen vaatimuksenmukaisuuden osoittamiseksi. Komissio päättää kullekin tuotteelle käytettävän valvontamenettelyn. Tuotteet, joiden valvonalle asetetaan tiukimmat vaatimukset

eri menetelmiä yhdistelemällä, kuuluvat ns. AC1+ -luokkaan. Muut luokat ovat AC1, AC2+, AC2, AC3 ja AC4, joista luokassa AC4 on vähiten vaatimuksia. Ilmoitettu laitos myöntää vaatimuksenmukaisuustodistuksen siitä, että tuote on harmonisoidun tuotestandardin tai eurooppalaisen teknisen hyväksynnän mukainen eli CE-merkintäkelpoinen. Suomessa rakennustuotedirektiivin mukaisina ilmoitettuina laitoksina toimii tuotteesta riippuen VTT Rakennus- ja yhdyskuntateknikka, SFS-Inspecta Sertifiointi Oy, Sähkö tarkastus Fimtekno Oy, Contesta Oy ja Oy DNV Certification Ab.

Tuulia Taanila

Utvecklingskoordinator

Kehityskoordinaattori

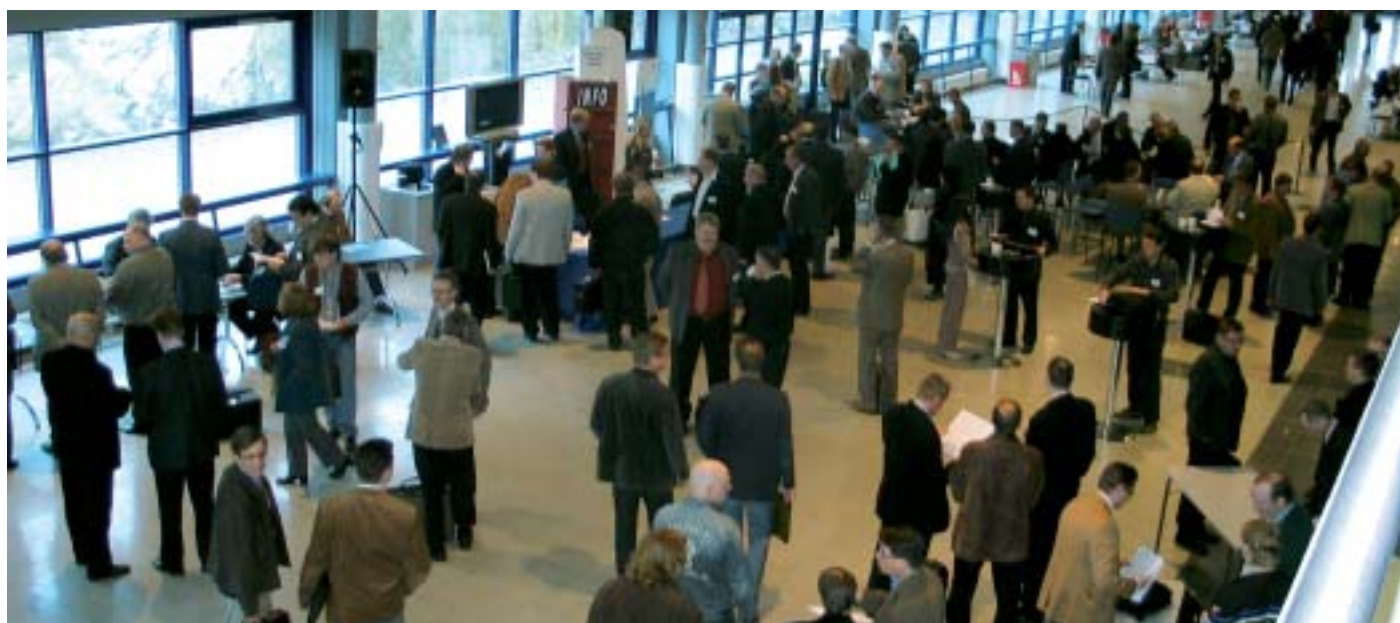
Woodpoint

MATCH MARINE

-intressant koncept att skapa företagskontakter

Rauma ishall fylldes av förväntansfyllda företagare torsdagen den 26.04. Företagen som kom från hela landet hoppades få in foten i Aker Yards underleverantörsnätverk. Orsaken är den stora orderstocken på lyxkryssare som gör att Aker ser sig tvungen att öka kapaciteten genom köptjänster och ökat samarbete med andra företag. Match Marine-tillställningen arrangerades i samarbete mellan Rauman seudun kehitys, Aker och Meriha-projektet / Kaisu Liikala. Inbjudan till träffen hade marknadsförts av utvecklingsorganisationer över hela landet och nästan tvåhundra nya företag bjöd ut sina tjänster åt de så kallade Turn Key-aktörerna som är Akers "hovleverantörer".

Intressant i sammanhanget är det sätt som företagen fick välja diskussionspartners enligt. På basen av förhandsanmälningarna hade TK-företagen valt ut ett antal kandidater som man ville diskutera närmare med. Kontakterna fungerade även omvänt; varje nytt företag kunde även via en informationsdisk reservera en tid till den TK-part som man ville marknadsföra sig till. Diskussionerna var schemalagda enligt 15 minuter per företag och försiggick i en skild avdelning. När gonggongen gick var det dags att byta part. Ett intressant och fungerande sätt att skapa nya kontakter!



Från landskapet Österbotten deltog 9 företag. Dessa var Adibatix Oy, Migora Wood, Novatek Oy, Puu-Component, RBA Farm & Ateljé, RST-kaluste, Scandinavian Teak Deck, SMTEC Oy och Treson Ab.

Rullaati rullaa i Kaskö 25.4

Metsäliittokoncernen genomförde under vårvintern en landsomfattande kampanj för att bekanta skogsägarna med koncernens olika produktionsenheter.

Charmoffensiven som gick under namnet ”Rullaati rullaa” lockade hundratals intresserade till varje evenemang. Tillställningarna inleddes med en dagsaktuell översikt inom skogsbranschen beträffande det allmänna marknadsläget för sågvaror och industrins råvarubehov. I Kaskö fick skogsägarna dessutom se hur en långt mekaniserad enhet hyvlar och behandlar virke till konsumentvänliga så kallade ”Do It Yourself-förpackningar” för den engelska marknaden.

Vid Rullaati rullaa dagarna medverkade lokala samarbetspartners som banker och försäkringsbolag. Besökarna kunde dessutom inhandla Metsä Tissues, Metsäkustannus och Husqvarnas förmånliga produktpaket.



Metsäliittos distriktschef i Österbotten, Per-Henrik Storbäck och anskaffningsförmän Krister Bäckström var två av värdarna vid tillställningen i Kaskö.

Mycket folk och flera maskinnyheter på SkogsElmia

Årets version av branschmässan Elmia Skog i Jönköping den 30.5 – 02.06 besöktes av drygt 33.000 människor och bjöd på flera innovationer inom maskinsektorn.

Bland annat förevisades en ny modell av röjsåg där svärdet sitter fast i en rörlig arm (elefantsnabel) och själva motorn bärs bakom ryggen. Fördelar är bland annat bättre ergonomi och högre effekt i kapmomentet samt mindre risk för kast. Enligt förhandsuppgifter från uppfinnaren Bengt-Åke Alriksson är intresset från skogsägarhåll så stort att Husqvarna beslutat att ta den i produktion.

En annan nyhet var LäppeSpånaren, ett nykonstruerat tillägg för exempelvis cirkelsågar med vilken man kan förvandla sågytor till sågspån. Spillvirket matades in mot ett brett bestående av 10 stycken snedställda klingor som malde sönder virket till samma dimension som spånet från sågklingan. Fördelen är att man därmed får en homogen behandling av restprodukterna och kan använda spånet exempelvis för uppvärmning, pelletering eller djurströ.

Skogsmaskinerna är förstås det stora dragplåstret på dylika mässor och avverkningsdemonstrationerna tilldrog sig stort intresse. Störst monter detta år hade säkerligen den finska tillverkaren Ponsse

10 WOODPOINT



SM i skotarkörning avgjordes under mässan. Deltagarna körde parvis mot varandra och vinnaren gick vidare. Den slutliga segraren heter Mattias Dahlqvist. John Deere och Ponsse hade ställt maskiner till förfogande.

som fått ett starkt fotfäste i Sverige i kölvattnet efter stormarna Gudrun och Per. Man har satsat mycket på återförsäljarnätet och servicen och räknar med att ha en framtida marknadsandel på cirka 20% i Sverige.

Dessutom fanns ett stort urval av småskaliga avverknings- och utdrivningsmaskiner, ända ner till

fyrhjulingsvarianter och hästfordon. Om dylika hobbymaskiner gör någon verklig nytta i skogen eller skall betraktas som renodlade leksaker kan man ju tvista, intresset för provkörningar var i alla fall stort hos skogsägare med barnasinnen kvar. 21 resenärer med Woodpointbussen upplevde några intressanta dagar.

Träenergi Forum fungerar idag som en enhet inom **Kustens skogscentral**. Verksamheten består av **företagsrådgivning, konsulttjänster, informationsverksamhet och projektförvaltning**.

Under detta år är verksamheten fokuserad på bl.a. ett utredningsprojekt där aktörer inom branschområdet förnybar energi utreds, för att få till stånd ett ökat samarbete mellan olika utvecklingsorganisationer och företag. Målsättningen är att målgruppen, bestående av energikonsumenter och -producenter, service och teknikleverantörer skall ha lättare att finna hjälp härrörande produktutveckling och forskning samt att stärka aktörernas konkurrenskraft. Därtill erbjuder Träenergi Forum företagare och samarbetspartners konsultation gällande rådgivning, investeringsstöd samt lönsamhetsberäkningar för energiproduktion och råvaruförädling.

Investeringsstöd för värmecentraler baserade på biobränslen

För tillfället är endast de så kallade HIM-stöden

tillgängliga. EU-baserade stöd för utveckling av landsbygds- och mikroföretag blir snart aktuella, då ansökningsomgången inleddes den 4 juni.

Energifinansiering för företag

Handels och industriministeriet kan bevilja energistöd för företag och sammanslutningar såsom kommuner, församlingar och stiftelser. Stöd beviljas inte för bostadsfastigheter, statliga inrättningar, gårdsbrukslägenheter eller enskilda personer.

Energistödet kan beviljas för investerings- och utredningsprojekt som:

- ökar användningen av bioenergi, såsom trä, (värmecentraler och kraftverk)
- ökar produktionen och förädlingen av inhemska bränslen (flisapparater, pelletar, återvinningsbränslen, biogaser)
- främjar energisparande eller en effektivisering av produktionen eller användningen av energi
- främjar produktionen eller användningen av annan förnybar energi sol, vind, småskalig vattenkraft, jordvärme)
- minskar miljöskadorna av produktionen eller använd-

ningen av energi

- främjar en säker och mångsidig energiförsörjning

Projekt som främjar kommersialiseringen av ny teknologi prioriteras. Ansökan om energistöd riktas vanligen till företagsavdelningen vid T&E centralen. Observera att EU-baserade investerings- och utvecklingsstöd för landsbygds- och mikroföretag riktas till T&E centralens landsbygdsavdelning. Här beskrivs några exempel på olika ansökningsmöjligheter.

Ex.1. Industriföretag avser att konvertera från olja till flis eller pellet - söks från företagsavdelningen

Ex.2. Jordbrukare avser att konvertera från olja till flis eller pellet (för produktionsbyggnad) - söks från landsbygdsavdelningen.

Ex.3. Värmeföretagare (värmelieferantör vars verksamhet går under jordbruket) avser att konvertera från olja till flis eller pellet - söks från landsbygdsavdelningen

Ex.4. Värmeföretagare (vars verksamhet drivs i skilt bolag) avser att konvertera från olja till flis eller pellet - söks från företagsavdelningen eller landsbygdsavdelningen.

För mera information, kontakta T&E centralen eller Träenergi Forum. Närmare kontaktuppgifter finns på www.traenergiforum.net

VÄRMEFÖRETAGAROBJEKT PÅ AUKTION

Träenergi Forum har under våren i samarbete med Etelä-Pohjanmaa skogscentral medverkat i en "auktion" av värmeföretagarobjekt.

Skogscentralen E-P hade fått i uppdrag av 8 fastighetsägare med stor oljeförbrukning att hitta värmeföretagare som även är intresserade att investera i nya biovärmelanläggningar för värmeproduktion. Skogscentralens energirådgivare besökte alla objekt för att undersöka objektets lämplighet för värmeföretagarverksamhet samt för att göra en preliminär dimensionering av den nya värmecentralen. På basen av fältbesöket sammanställdes en broschyr som innehåller en beskrivning av objektet, dess energibehov, bilder samt kontaktuppgifter.

Objekten presenterades gemensamt i Seinäjoki i slutet av mars vid en sk. "auktion". Över 40

företagare fanns på plats för att få närmare information. Vid presentationstillfället gavs ännu inga anbud, utan företagarna fick en månad på sig att lämna in sina anbud till köparna. För Woodpoint-bladets läsare kan nämnas att det bland intresserade värmeföretagare fanns flera sågverksägare med spill från den egna produktionen. Några dagar efter auktionen gavs intresserade möjlighet att bekanta sig med objekten vid en visning där både köparen och Skogscentralens representant var närvarande för att svara på frågor.

Alla köpare fick in mellan 2 och 5 anbud. Val av entreprenörer till objekten är fortfarande på gång i slutet av maj. Köparna förbehölls rätten att förkasta anbuden om inte auktionen leder till inbesparingar jämfört med att köparen sköter uppvärmningen i egen regi.

Antal uppvärmningsobjekt	8 st
Årlig oljeförbrukning	1 630 000 l (40 000 - 700 000 l/objekt)
MWh/år	13 700 MWh
Antal arbetsplatser	4-5 (om flis ersätter olja)
Investeringar i nya anläggningar	ca 1 500 000 €
Uppskattad omsättning	600 000 €
Antal inlämnade anbud /objekt	2-5 st
Kontraktstid	10/15 år ned 5 års option=15/20 år

Sammandrag av "auktionen"

Vanhasta puusta taidetta

Sixten Ahlsved Teerijärven Kortjärvellä on onnistunut siinä, mihin monet yritykset jatkuvasti tähtäävät: oman, ainutlaatuisen erikoisalan luomiseen.

Sixten Ahlsved luo puutaidetta puusta, joka on peräisin vanhoista mökeistä ja ladoista. Yhdistämällä lautoihin erilaisia värinyansseja hän luo rauhallisen oloisia maisemakuvia ja rakennuksia. Tie ammattimaisen taiteilijan tittelin saavuttamiseen on ollut mutkikas, mutta aika itsestään selvä. Sixten on ollut tekemisissä puun kanssa pienestä pitäen, saha-työntekijänä, metsurina ja taiteellisia lahjojaan hän on kehittänyt ajan mittaan valokuvaamalla, tekemällä puutöitä ja maalaamalla.

Näkövaikutelmasta tauluksi

Inspiraation tauluihinsa Sixten saa tarkastellessaan ympäristöä, jossa hän liikkuu. Monet taulujen aiheena olevista talonpoikaismaisemista ovat peräisin hänen mielikuvituksestaan. - Monet mökit, joita on kuvattu tauluissa, olen kuitenkin joskus nähnyt oikeasti, kertoo Sixten. Hän kertoo lisäksi, että itse aihe ei ole tärkeä, vaan taulujen tunnelma, valo, varjot ja materiaali joka tekee aiheen eläväksi. Juuri valo ja varjo ovat kiehtoneet Sixteniä, ja kiehtovat edelleen. Lapsena hän pelkäsi pimeää ja kuunvalo oli hänelle tapa työstää pelkoaan.

Sixtenin tauluissaan käyttämä materiaali on suhteellisen helposti saatavilla. Joskus häneen otetaan yhteyttä ja tarjotaan vanhoja lautoja remontoituista mökeistä, joskus koko mökki puretaan palasiksi. Ongelmana on se, mitä kaikelle puutavaralle olisi tehtävä. Julkisivu kiinnostaa usein puutaiteilijaa eniten.

Taulun omaksuminen kestää hetken

Teerijärven tilan verstaassa on Sixtenin tauluja, joiden aiheet vaihtelevat suuresti. Yhteinen tekijä on kuitenkin rauhallinen syvyys. - Joskus ihmiset ovat niin otettu

tauluistani, että heidän täytyy istahtaa hetkeksi katsелеmaan niitä kaikessa rauhassa. Sixten kertoo, että käydessään messuilla ja näyttelyissä hän harvoin tavoittaa asiakkaansa ensimmäisellä kerralla. Yleensä ihmisten on ensin omaksuttava hänen taulunsa. Ollessaan toistamiseen tekemisissä taulujen kanssa he voivat jopa ostaa niitä.

Vaikeus ei ole taiteen luomisessa, vaan sen myymisessä. . .

Sixtenin mukaan taiteilijapiirien haaste on osata myydä omaa taidettaan. Kun on aikaa, voi luoda taidetta, mutta omien tuotteidensa myyminen ei ole aivan helppoa. Suomessa järjestetään harvoin pelkästään taidemessuja, yleensä taide ja antiikki yhdistetään ja silloin taide jää aina hieman antiikkiesineiden varjoon. - Ateljeissa ja gallerioissa samantyylistä taidetta yhdistellään eri taiteilijoilta. Minun puutaitteeni ei ole oikein yhteensopivaa akvarellien ja öljymaalauksen kanssa.

Hinnoittelu on myös seikka, joka silloin tällöin jarruttaa myyntiä. Pohjanmaalla hänen tuotteitaan pidetään liian arkipäiväisinä, koska ne kuvaavat jotain arkipäiväistä asiaa. Pohjanmaan ulkopuolella hänen taidettaan arvostetaan enemmän, mutta mikä on oikea hinta taululle, jotta sitä pidetään ammattilaisen tekemänä. . .

Monitoimimies, joka osaa asiansa

- Ei kannata ryhtyä mihinkään, mitä ei osaa. Silloin saa hyvin äkkiä amatöörin leiman, sanoo Sixten joka on noudattanut omaa ohjettaan. Kun hän eläytyen kertoo tuotteistaan ja niiden sijoittelusta, perspektiiveistä, valosta ja väryksestä, hän todella tietää mistä puhuu. Sixten kertoo, että häntä välillä ei huomioida tai ymmärretä oikealla tavalla, koska hänen taidettaan ei oikein tunneta.

Häneltä on jälkikäteen saatettu pyytää anteeksi, koska hänen taiteen tekemistään on ymmärretty väärin.

Sixten Ahlsved voi kutsua itseään sekä taiteilijaksi että perennaviljelijäksi. Perheen Teerijärvellä sijaitsevaa kotia Storkalasia ympäröi nimittäin hehtaarin kokoinen puutarha, jossa Sixten ja hänen vaimonsa viljelevät ja myyvät perennoja avomaalla. Touko- ja kesäkuun aikana Sixten laittaa puutaiteen sivuun ja tekee täyttä päivää perheen puutarhassa.

Kun puutarha kukkii heinä-elokuun aikana Sixten haluaisi mielellään nauttia siitä kaikessa rauhassa. Silloin on kuitenkin aika hakeutua verstaaseen, sillä uudet näyttelyt lähestyvät. Lisäksi hän yrittää saada taidettaan esille johonkin asuntomessujen näyttelytaloon. Se antaisi hänen taiteelleen näkyvyyttä.



Taiteilija itse, Sixten Ahlsved