

LANDSBYGDSUTVECKLING I HALLAND

INNOVATION

Nyhetsbrev extra – nr 8 2004

Tema: Skog - Träförädling

Lyckats skapa kontakter för löv*

Främst är det skogsägare som efterfrågar lövträ-mappen. - De ser möjligheter med avsättning för små volymer eller enstaka lövträd, menar Dan Karlsson SVS (035-151213). Flera har uppmärksammat mappen via Nyhetsbrevet och artiklar i HS Tidskrift som varit värdefullt när det gäller att nå ut i bygderna. Nästa steg handlar nu om att distribuera mappen till slutanvändare vilka är snickerier/slöjdare och andra som har behov av att hitta lokala råvaruproducenter/sågare/förädlare. Skicka gärna efter köp- och säljmappen där 15 halländska företag ingår.

Lövbolag – en affärsidé?

Kan det finnas en marknad för ett lövträbolag i vår region? Ett bolag som säljer/köper och knyter samman marknadens behov med råvaruproducentens utbud. Kan denna aktör vara du? Vi kan jämföra tanken med en helt annan bransch. Nu startar västsvenska matproducenter bolaget "Landsbygdens skafferi", vilket ska jobba med olika sälj- och marknadsföringsåtgärder för att koppla landsbygdens produkter med marknaden i Göteborg.

Röjer i skogen*

Ronny ledsnade på att jobba i mekanisk verkstad och valde att satsa på en helt ny bransch: att erbjuda röjningsservice till skogsägare. – Jag vill bredda uppdragen och ser det som viktigt att ha både skogsbolag (t.ex. Södra) och privata som kunder. Han arbetar med allt från plantering, röjning och gallring. Ronny gick kursen i "Grönt kort" och har även satsat på andra behörigheter. Skogsmanuella uppdrag kommer med all säkerhet att öka. Det är redan brist idag. Att vara kompetent i det man gör och flexibel i uppdragen är viktigt för att behålla kunden, tror Ronny Jönsson, Sjöadal, Skogaby, 076-2466186.

Fler med Grönt Kort

Röjningens ekonomi, röjningstidpunkt, planering, bortsättning, teknik, skyddsföreskrifter och naturhänsyn är något ur innehållet i "Grönt kort". Deltagaren blir dokumenterat utbildade för att utföra röjningstjänster. Främst är det företagare som bedriver/ska bedriva skogsvård som gått kursen och vill öka sina möjligheter att utveckla företaget. I vår genomgick 9 deltagare kursen, vilket är 2:a kursomgången i Halland. Info: Dan Karlsson SVS 035-151213

Svend svarvar al

Svarvämnet limmas samman av många mindre bitar röd al (se foto). Den färdiga radien kontrolleras noga med en mall. Därefter ska den spacklas och finslipas för att slutligen bli en lampskärm. Svend Nilsen (0371- 46176) i Långaryd utanför Hylte tillverkar möbler av massiv trä till både privatpersoner och företag. Svends nya produkt är bröstpanel i brunnen björk och al. Lövråvaran köper han in från trakten. www.trahantering.se



Blåbär och pyntegrönt i backen*

Familjen Runesson ser olika utvecklingsmöjligheter för gården i Skällinge. De har planerat ekologiska blåbär och hoppas kunna sälja dem så småningom naturella eller i förädlad form. KRAV-godkända bär är en bristvara idag. Benny och Ulrika har tidigare i liten skala sålt julgranar (blå- och kungsgran). Efter att genomgått kurserna i ”julgran- och pyntegrönt” fick de blodad tand att fortsätta så i vår planterades nya sorter av pyntegrönt som förhoppningsfullt ska resultera i skörd om några år. - Vi tror att det finns utrymme på marknaden eftersom så få odlar pyntegrönt i Sverige. Det mesta importeras från Danmark. Benny och Ulrika Runesson, Annestorp, Skällinge 0340-35076

Mannen som fick träsmak*

- Det här är guld, säger skogsägare Kenneth Sandberg när han luktar på en tuss gul, nyriven träull från fura. Det är en del av sin skog han håller i handen som han hittat nya användningsområden för. Han säljer inner-/ytterpanel och hyvlar mycket som ger restprodukter. Den mesta av träullsförsäljningen (ca två ton varje månad) levereras till Samhalls fabrik där den används som madrass i likkistor. Kenneth har även utvecklat en madrass som lindas till skydd runt liftstolpar i skidbackarna: ”Woodwool ski protection”- en 30 cm tjock ”korv” 6 m lång.

Brädtorkning av virke*

De flesta Småsågare lufttorkar virket, men många har behov av effektivare och mer styrbar torkning. För en del sågare är det nödvändigt med en riktig tork, andra kan klara sig med forcerad friluftstorkning.

- kräver dina kunder nedtorkat virke? (under 18%)
- krävs snabba leveranstider året om?
- ställer du krav på jämna fuktkvoter?
- krävs spännings- och sprickfritt virke?

Svarade du ”ja” på någon av dessa frågor finns behov av någon typ av artificiell torkning.

Läs ”Så bygger du tork” som är saxat ur Småsågarnas tidskrift.

Kapar ved*

Allt fler byter energisystem och efterfrågan på ved ökar. Samtidigt vill folk inte jobba med hanteringen utan köper hellre in den tjänsten. - Här finns många lokala kunder och jag kan erbjuda service på en hemmamarknad, menar Ola som tycker det är hans styrka. Ekman driver mjölkproduktion i Väby utanför Vessigebro med 50 mjölkkor som han så smått börjar avveckla. Han köpte sin vedprocessor i våras. Den mesta veden kör Ola hem till mottagaren. Kunden köper ved antingen i 1 kubik-säck eller i lös volym. Han hyr även ut maskinen och sågar också ved hos andra när det efterfrågas. 0346-20646



Storskalig savtappning

De har försökt sig på "storskalig" savtappning. Nu testas en utrustning som sammanför saven från ett 15-tal träd till ett uppsamlingsställe där saven tankas i en "bag-in-box". Om systemet fungerar kan vi processa stora volymer sav utan mellanlagring (frysning), berättar Anders Åhström på Lövträinstitutet 0140-40950.

Skogsbondens Marknad

På Bondens egen Marknad säljs närproducerad mat med stor framgång. Vi tror att det också finns ett intresse hos konsumenter för en "Skogsbondens egen Marknad". En arena där bygdens skogs- och träförädlare marknadsför och säljer sina nära producerade träprodukter. Kanske i samband med pågående matmarknad som redan är etablerad och som lockar folk. Är du intresserad att utveckla tanken och genomföra den? Kontakta Magdalena HS 035-46522

Dagsåsåg säljer ved

Han säljer mest björk. Lars Torbiörnson (0709-450467) i Tvååker har sålt ved i 8-10 år. Han torkar, klyver och säljer 200-300 m³ varje år. Villaägare är hans främsta kund men Lars har även specialkunder t.ex. Kusthotellet. Kunden hämtar själv sin ved hos Lars och han poängterar det viktiga att det alltid finns tillräckligt med ved tillgängligt. Han leasar också ut sin utrustning för den som vill kapa sin egen ved på anläggningen i Dagsås. – Jag satsar på kvalitet och service vilket jag tror är det enda vägen för att bibehålla kunden. I april arrangerade vi ett välbesökt ved-seminarie hos Lars.



Trä ger arbetstillfälle

Skogsbruket får hjulen att rulla. Finland har ökat sitt träanvändande med 110% sedan 1996. vilket lett till 10.000 nya jobb i träbranschen. I Sverige bygger vi gärna småhus och lantbruksekonomibyggnader av trä men vi har ingen tradition att bygga offentliga byggnader och flervåningshus i trä. - 1 råvaruproducent genererar 1,2 jobb på sågverket, som i sin tur genererar ytterligare 15 arbetstillfällen i förädlingsledet, berättar Niklas Svensson på Skogs- och träfacket.

Schoughs såg*

Hit kommer skogägare och snickare från bygden runt Drängsered-Fegen-Ätran för att få sitt virke sågat. Beställningsvirket som Benny sågar går till emballage och byggnationer. Benny Schough i Barshult utanför Krogsred, sågar barr på våren och övergår till löv sommartid. - Ska man satsa på löv krävs bra råvara samtidigt som man har gott om tid, konstaterar Benny. Han hävdar bestämt att småsågare kan konkurrera med de större genom att profilera sig mot speciella kvaliteter och "knepig" längder. Kvistfri bra, fin fura kommer det alltid att finnas en marknad för! Att hitta och bygga upp den kundkrets som "gör rätt för sig" är nog så viktigt för oss småföretagare, menar Benny. 0346-62037



Skogbrukare med företagsambition

Det finns idéer om en sydsvensk vedförening som kan fungera som gemensam arena för marknadsföring och kvalitetsbedömning. – Kanske detta nätverket även kan rymma andra specialsортiment från skogen men även tjänster med koppling till skogen (t.ex. skogsturism, skogsvårdsuppdrag), menar Erik Hjärtfors (0702-777226), som jobbar i Småland med projektet Skog och design.

Inte hemmablind i skogen

Tänk annorlunda när du letar affärsidéer. Vilka i din närhet kan ha behov av din råvara eller dina förädlade produkter? Vedköparen, bensinmacken, byggvaruhuset, köpare av rundvirke, Exportrådet, konferensanläggningen, småsågverket, förädlingsindustrin eller turistbyrån? Erik (se ovan) har mängder av idéer på nya tjänster och produkter för skogen. Varför inte hålla kurser i skogen, skapa en rekreationsskog, göra safarivägar för jeep-körning, satsa på naturguidning/överlevnadskurs eller låta folk betala för ”prova på” skogliga hantverk.

* = En längre artikel finns publicerad i Hushållningssällskapet Hallands Tidskrift.

En del av dessa ligger även inlagda på hemsidan:

ww.hs.halland.net/landsbygd/artiklar/artikelarkiv.htm

Text/foto: Magdalena Petersson Hushållningssällskapet Halland 035-46522