



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Hinder för svenskt trä inom den italienska
byggbranschen i allmänhet och produktsegmenten
fönster och dörrar i synnerhet**

Magnus Viklund



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Hinder för svenskt trä inom den italienska bygg-
branschen i allmänhet och produktsegmenten
fönster och dörrar i synnerhet**

Magnus Viklund

*Examensarbete 20 poäng, D-nivå i ämnet skogshushållning
Magnus Viklund, skogsvetarprogrammet 99/03*

Handledare: Erik Walfridsson

FÖRORD

Föreliggande examensarbetet har skrivits under studieåret 2002/2003 på det skogliga magisterprogrammet vid institutionen för Skogens produkter och marknader, Sveriges Lantbruksuniversitet i Umeå. Det var ett önskemål från min sida att få göra en virkesrelaterad undersökning som hade anknytning till Italien. En studie av detta slag blev resultatet av diskussioner med Anders Jonsson från Länsstyrelsen i Umeå och Jan Bergmark från Näringslivsservice i Vännäs. De bidrog med finansiering och goda råd. Handledare har under detta arbete varit Erik Walfridsson från SLU i Umeå. Examensarbetet är på 20 poäng vilket innebär 20 veckors arbete.

Jag vill tacka alla som bidragit med goda synpunkter samt ekonomiskt stöd under arbetets gång.

Magnus Viklund

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sammanfattning	4
Summary	6
1. Inledning	8
1.1 Bakgrund och problemställning	8
1.2 Syfte	9
1.3 Avgränsningar	9
2. Material och metod	10
2.1 Uppläggnig och tidsplan	10
2.3 Förberedande arbete inför undersökningen i Italien	10
2.4 Undersökningen i Italien	10
2.5 Källkritik	13
3. Resultat från litteratur	14
3.1 Traditionellt italienskt husbyggande	14
3.2 Byggbranschen, statistik	15
3.3 Den italienska träindustrins förutsättningar	16
3.4 Byggprodukter	16
3.5 Fönster- och dörrindustrin	17
3.6 Köksinredningar	18
3.7 Golv	18
3.8 Limträ	19
4. Resultat från intervjuer	19
4.1 Arkitekter	19
4.1.1 Arkitektens roll	19
4.1.2 Det italienska huset	20
4.1.3 Åsikter om trä	21
4.1.4 Kunskap om trä	21
4.1.5 Träets framtid	21
4.1.6 Hinder för svenskt trä enligt arkitekter	22
4.2 Producenter	23
4.2.1 Kundgrupper	23
4.2.2 Produktion	23
4.2.3 Träslag	23
4.2.4 Ursprung	24
4.2.5 Råvarans vidareförädlingsgrad	25
4.2.6 Kvalitet	25
4.2.7 Pris	26
4.2.8 Val av träslag	26
4.2.9 Kunskap om svenskt trä	27

4.2.10 Logistik	27
4.2.11 Träets framtid	28
4.2.12 Storlek och lokalisering	28
4.2.13 Hinder för svenskt trä enligt producenter	29
5. Diskussion	30
Litteraturförteckning	33
Bilaga 1, sammanfattning av intervjuerna	34-45

SAMMANFATTNING

Italien är Europas tredje största marknad med ett invånarantal på drygt 57 miljoner. För Sverige är Italien den tionde viktigaste handelspartnern på den globala marknaden. Italien har idag en relativt god ekonomi och den ser ut att växa sig starkare de närmsta åren. Trots detta exporterar Sverige en förhållandevis liten andel trä till Italien. Bara omkring 2,3 % av vår totala export av trävaror ligger på Italien. Detta kan jämföras med Österrikes export av trävaror till Italien, där hela 65 % av den österrikiska trävaruexporten är på den italienska marknaden. Vad är anledningen till att det ser ut på detta sätt? Kan man urskilja några speciella hinder för det svenska träet på den italienska marknaden?

Syftet med denna uppsats är att svara på den övergripande frågan om vilka hinder som finns för svenska trävaror på den italienska marknaden. Frågan gäller byggbranschen i allmänhet och produktsegmentet dörrar och fönster i synnerhet.

Resultaten grundas på nio intervjuer av italienska företag och tre intervjuer av italienska arkitekter samt tillgänglig litteratur på området. Intervjuerna genomfördes under två veckor i slutet av november 2002 och var förlagda till de italienska regionerna Emilia Romagna och Toscana.

För byggbranschen i allmänhet framkommer det tydligt att Italiens kulturella arv och traditioner gällande användningen av trä skiljer sig väsentligt från vår nordeuropeiska. Trä har historiskt sett nyttjats betydligt mindre i Italien än i Sverige. Detta leder till att Italien idag inte har eller inom den närmsta framtiden kommer att ha ett lika utbrett nyttjande av trä inom byggbranschen. Eftersom trä spelat en undanskymd roll i det italienska byggandet finns idag en brist på kunskap hos italienska byggnadskonstruktörer och arkitekter. De negativa attityderna till trä har etablerats under många år och stenmaterialet har blivit väldigt vedertaget och industrialiserat.

På grund av seismologisk aktivitet är man i Italien tvungen att bygga hus som klarar högre påfrestningar vilket projekterare anser vara svårare att göra med träkonstruktioner än med stenkonstruktioner.

Det har på senare år börjat återkomma en användning av trä i takkonstruktioner. Limträ har en nyckelroll inom detta segment. Det finns relativt stora italienska tillverkare av limträ och den italienska användningen av limträ är i dagsläget liten vilket tyder på att man som svensk tillverkare skulle få svårt att klara en försäljning inom detta segment.

Trägolvtillverkning används allt mer och det har traditionellt sett varit vanligt i sovrummen i många italienska hus. Svenska träslag har troligtvis svårt att hävda sig bra på denna marknad där man idag är mest intresserad av hårda träslag som ofta har exotiskt ursprung, samt är hårda och slitstarka. Vissa arkitekter anser att trägolv i allmänhet inte lämpar sig bra i italienska hus därför att resultatet många gånger blir fult.

Furu används i hög grad i de italienska fönstren. Det är dock en del betydande hinder för att effektivare sälja svenskt trä inom detta segment. De italienska tillverkarna måste vara väldigt flexibla i sin produktion eftersom beställningarna kan variera med avseende på fönstermått. Detta resulterar i att man får svårt med långt drivna produktanpassningar till de direktimporterande företagen. Detta är till synes även fallet för dörrsegmentet.

Det verkar framförallt vara de större företagen som använder furu i någon större skala i sin fönsterproduktion. Det ser ut att finnas en attityd hos framförallt de mindre tillverkarna att furu inte lämpar sig för klimatet i vissa delar av Italien bland annat på grund av hög luftfuktighet.

Många av producenterna är små, lokala och har stor geografisk spridning. Det försvårar för marknadsföring och försämrar möjligheterna till en effektiv logistik. Många producenter köper sin råvara från italienska mellanhänder. Detta är en bekväm lösning för de italienska köparna och i viss mån även de svenska leverantörerna men avsaknaden av direktkontakt eller ”business to business” har uppenbara nackdelar. Det faktum att italienarna gärna håller på sina traditioner och rutiner försvårar etablering av nya effektiva kanaler.

Gemensamt för produktsegmenten fönster och dörrar samt i viss mån även andra delar av den italienska trämarknaden är att gran men framförallt furu inte har en apparans som tilltalar hela den italienska marknaden. Furu och dess karaktäristiska utseende med relativt riklig förekomst av kvist har sin bästa marknad i Norditalien och förutsättningarna försämrar ju längre söderut man söker sig. För segmentet dörrar är det tydligt att man föredrar träslag som är något mer exklusiva, som t ex valnöt, ek och kastanj.

SUMMARY

Italy is the third largest market in Europe with a population of almost 58 million. The country is the tenth most important market for Swedish sales. Italy has a fairly good economy at the moment and the forecast tells of an increasing strength during coming years. Despite all of this, Sweden is exporting a fairly small amount of wood to Italy. Only around 2,3 % of all Sweden's wood export goes to Italy. This can be compared to Austria which exports around 65 % of its wood to Italy.

The purpose of this essay is to answer the overall question of what impediments there are for the sale of Swedish wood on the Italian construction market and the market of wooden windows and wooden doors in particular.

The results are based upon nine interviews with Italian producing companies and three interviews with Italian architects, as well as literature on the subject. The interviews were carried out in the Italian regions of Emilia Romagna and Toscana during two weeks in late November 2002.

A view at the general situation for the construction sector in Italy clarifies that the cultural heritage and history concerning the use of wood is greatly different to that of many Northern European countries such as Sweden. Wood has played a more secluded role in Italy, with a currently low use of wood and a great improbability that wood will play an important role in construction in the near future. There is a lack of knowledge among constructors and architects on how to build in wood. The negative attitudes towards wood in Italy have been established during many years, and stone as a building material has shown to be conventional and highly industrialized.

The standards for building houses that can withstand seismological activity are high in Italy. Architects and engineers have a more difficult task making wooden structures that can cope with earthquakes, than stone structures that can do the same.

During the last years there has been a reintroduction of wood in roof constructions in Italy. Glulam plays an important role in this segment. There are a couple of fairly large producers of glulam in Italy. The use of glulam in Italy is however quite peripheral. It is therefore a market that Swedish producers probably would have a hard time getting a piece of.

Wooden floors are being used more and more in Italian houses. The use of wooden floors in bedrooms has been quite frequent for some time now. Swedish species probably have difficulties in competing on this segment because of the fact that Italians seem to be more interested in wood that is harder and more durable. The Italians are used to stone floor and seem to want wooden floors that have similar characteristics.

Pine wood is used to a fairly large extent in the makings of windows in Italy. There are however some impediments for the offset of Swedish wood on the Italian window market. The Italian producers are forced to be very flexible as a result of the lack of standards. There are difficulties in having a very production adapted raw material. The same problems are apparent for the door segment.

It seems as though mainly big companies use pine in larger amounts for window production. There is evidence of attitudes, among the smaller producers, that pine is not suitable for the climate in certain parts of Italy due to for example high humidity.

The fact that many of the producers are small, local, and very spread out geographically creates problems of getting a good hold on the companies. It dampens the possibilities of effective marketing and good logistic solutions. Many of the producers buy their raw material from Italian middle hands. This is a comfortable arrangement for the Italian producers as well as for the Swedish sellers, but a lack of direct contacts and “business to business” are negative for both parties. The Italians are very keen on sticking to traditional concepts which makes it difficult to establish new, more effective ways for sales.

A common feature for the segment of windows, doors and in some sense other segments is that Swedish wood and pine in particular has an appearance that not all Italians like. Pine and its characteristic look with relatively abundant amounts of nods is not appreciated by the consumers in Southern Italy. The best market is apparently the most Northern parts of Italy. For the segment of doors it is clear that there is a preference to more exclusive wood species such as oak, walnut and chestnut.

1. INLEDNING

1.1 Bakgrund och problemställning

Italien är Europas tredje största marknad med ett invånarantal på drygt 57 miljoner. Landet är Sveriges tionde viktigaste handelspartner på den globala marknaden (Italienska statens utrikeshandelsbyrå, 1999-2000). Sverige exporterar förhållandevis små mängder trävaror till Italien. Den årliga exporten av trävaror har legat på drygt 250 000 m³. Det är en väldigt låg andel, som motsvarar ungefär en tiondel av vår export av trävaror till Storbritannien. Jämför vi med Österrikes export av trä till Italien ligger vi långt efter, de exporterar årligen omkring 3 300 000 m³sv/år. Den siffran motsvarar drygt 65 % av Österrikes totala trävaruexport. Totalt exporterade Sverige år 2001 10 909 000 m³ trävaror. Samma år exporterade Sverige 255 000 m³ till Italien. År 2001 utgjordes således exporten av trävaror till Italien 2,34 % av Sveriges totala trävaruexport (Svenskt trä, 2003). 2001 exporterade Sverige trävaror till Italien till ett värde av ca 5,6 miljoner svenska kronor (Exportrådet, 2003)

Tabell 1. Sveriges trävaruexport till skilda länder i 1000 m³sv (Svenskt trä, 2003).

	1997	1998	1999	2000	2001
Storbritannien	2474	2528	2564	2463	2620
Irland	222	256	271	273	234
Danmark	1308	1300	1228	1298	1211
Norge	743	731	698	802	824
Holland	1007	1066	1005	990	933
Belgien	163	197	181	150	184
Frankrike	449	468	528	496	472
Tyskland	1615	1575	1479	1171	1013
Spanien	448	514	575	635	564
Grekland	210	184	159	163	174
Island	2	1	1	3	2
Italien	271	272	251	259	255
Schweiz	21	25	21	26	20
Ungern	9	10	15	14	23
Österrike	29	40	49	34	24
Övriga Europa	67	83	100	123	107

Den italienska ekonomin är relativt stabil och välmående. Nedgången i italiensk ekonomi under 2002 (1,5 %) jämfört med 2001 (1,8 %) är till största delen orsakad av en försämring av exporten. Den inhemska efterfrågan håller dock upp siffrorna. Bottenmärket under december månad 2001 har övervunnits med en signifikant återhämtning i produktion under första delen av 2002. Prognosen för Italiens ekonomiska tillväxt under 2003 ligger på 2,5 %. Under 2003 kommer både inhemsk och utländsk efterfrågan att öka vilket till stor del bidrar till accelerationen av den italienska tillväxten. Under 2004 kommer återhämtningen att vara total med en BNP på 2,7 %. Exporten kommer att öka med 6,4 % och den privata konsumtionen med 2,4 % (Bellicini, 2002). Det ser följaktligen ut att vara en relativt god situation för den italienska ekonomin under de kommande åren.

Varför säljer vi så lite trävaror på en marknad som verkar vara ekonomiskt stabil, relativt stor med avseende på invånarantal och är Sveriges tredje viktigaste handelspartner? Kan man hitta några hinder för försäljning av svenska trävaror i Italien? Det är med utgångspunkt från detta som utformningen av detta arbete har gjorts.

Byggnadssektorn är alltid en viktig användare av trävaror och med tanke på att nordsvenskt trä har bra förutsättningar med avseende på kvalitet och pris är det extra intressant att få mer kunskap om denna sektor. I detta arbete har därmed ett val gjorts på att studera byggnadssektorn. Efter diskussioner med intressenterna i detta examensarbete har arbetet fokuserats på huskomponenter såsom fönster och dörrar.

Italienska producenter av huskomponenter borde sitta på många intressanta svar och därför inriktades en del av studien på att göra förfrågningar hos dessa. Dessutom är arkitekter en grupp som har en nyckelroll i byggande och för den skull kändes det naturligt att intervjuer skulle göras även med denna grupp. Intervjuerna kombinerat med litteraturstudier bör ge en god allmän kunskap om förutsättningarna för svenska trävaror och rådande hinder på den italienska marknaden.

1.2 Syfte

Denna uppsats syftar till att få fram information om den italienska trämarknaden inom byggnadssektorn med fokus på huskomponenter som fönster och dörrar. Arbetet är tänkt att svara på, utifrån idag tillgänglig litteratur och intervjuer, den övergripande frågan om vilka hinder som finns för svenska trävaror i italienska hus. Man kan också formulera frågan på följande sätt: varför används eller används ej svenska trävaror i italienska huskonstruktioner och huskomponenter?

1.3 Avgränsningar

Eftersom målet är att hitta hinder för svenska trävaror på den italienska marknaden har arbetet tvingats att avgränsas för att begränsa materialmängden. Dels har det avgränsats till byggnadssektorn och med fokus på produktsegmenten fönster och dörrar. Dessutom är det avgränsat så till vida att ingen större vikt läggs vid att hitta juridiska eller organisatoriska handelshinder. Det är en studie som begränsas till att främst studera förutsättningarna för våra svenska råvara på basis av dess kvalitet, pris, utseende och liknande.

Studien begränsades till ett relativt koncentrerat område i Italien för att arbetet skulle vara praktiskt genomförbart. Den övervägande delen av intervjuerna är gjord i den italienska regionen Emilia Romagna, med ett besök i den något sydligare regionen Toscana.

2. MATERIAL OCH METOD

2.1 Uppläggning och tidsplan

Detta examensarbete initierades av mig under vårterminen 2002 som en egen önskan om att få göra en studie på den italienska trämarknaden. Idén väcktes hos mig efter att jag fått vetskap om att liknande arbeten gjorts för andra länder i Europa. Jag fick napp för min idé och under våren följde en diskussion kring hur arbetet skulle genomföras och vad studien skulle fokuseras på.

Arbetet påbörjades höstterminen 2002 med att inhämta kunskap om den italienska marknaden genom att prata med folk i Sverige och läsa viss information om byggandet i Italien. Under samma period påbörjades även planeringsarbetet inför intervjuerna i Italien. Själva undersökningen i Italien ägde rum under de två sista veckorna i november. Efter detta följde bearbetning av det insamlade intervjumaterialet. Kompletterande litteraturstudier i kombination med rapportskrivning gjordes som sista moment för färdigställandet av arbetet.

2.3 Förberedande arbete inför undersökningen i Italien

Den inledande fasen bestod till stor del av att reda ut hur undersökningen i Italien skulle gå till med avseende på frågeställningar och val av geografiskt område. Arbetet bestod i att konsultera personer som hade erfarenhet av den italienska marknaden. Personerna var representanter från svenska skogs- och sågverksbolag samt den italienska handelskammaren i Stockholm.

Dessutom insamlades information om italienska marknaden och italienskt byggande via litteratur, något som visade sig svårare än vad jag hoppats på. Dock fick jag här en del kvantitativ kunskap om byggnadssituationen i Italien. En del intressant information som kunde komplettera rapporten hittade jag efter min studie i Italien.

2.4 Undersökningen i Italien

Ganska tidigt stod det klart att undersökningen i Italien skulle bli en ren intervjuundersökning. Detta var det första alternativet som diskuterades och under arbetets gång blev det ingen diskussion om att byta undersökningsförfarande. Anledningen till att det blev intervjuer istället för exempelvis en enkätundersökning, var huvudsakligen att liknande undersökningar gjorts med intervjuer med goda resultat.

Fördelen med enkätundersökningar är att undersökningen är kvantitativ. Man kan få in uppgifter från många källor som sedan kan behandlas statistiskt. En statistisk undersökning tillåter att man på ett annat sätt kan uttala sig mer generellt i ämnet. Det blir dock en form av undersökning som ger relativt svagt nyanserade resultat. Dessutom kräver metoden ett stort material för att tillåta generella slutsatser. Att skicka enkäter till Italien med hopp om att få tillbaka tillräckligt många kändes alltför osäkert.

Intervjuundersökning är i motsats till enkätundersökning en kvalitativ undersökning. Man utnyttjar ett färre antal källor men istället undersöker man dem mer noggrant. Detta resulterar

i mer nyanserade och detaljerade svar. Dock tillåter inte intervjuundersökning att man i lika hög grad uttalar sig i generella termer om slutsatserna.

För att få så uttömmande svar som möjligt från de intervjuade personerna kändes det nödvändigt att göra intervjuerna på plats i Italien och inte via telefon. Utformningen av undersökningen beslutades således bli en intervjuundersökning på plats i Italien.

Undersökningen blev förlagd till en tvåveckorsperiod. Detta var mest rimligt med de givna ekonomiska förutsättningarna. Målet var att hinna med ca femton intervjuer under denna period. För att effektivisera arbetet begränsades intervjuerna till ett mindre geografiskt område i Italien, regionen Emilia Romagna (figur 1), förutom en intervju som gjordes i Toscana. Dessa är två rika regioner i mellersta delen av Norditalien. Alla intervjuer hamnade inom en radie av ca 10 mil. Val av område gjordes på basis av samtal jag haft med personer från svensk sågverksindustri och italienska handelskammaren i Sverige. Det är möjligt att jag kunde ha koncentrerat min undersökning än mer och på så sätt eventuellt hunnit göra några fler intervjuer. Jag ville dock ha en viss geografisk spridning eftersom Italien är ett land bestående av många små provinser som i vissa fall skiljer sig en del åt. Jag var rädd för att en ännu högre geografisk koncentring skulle leda till ett alltför snävt material.



Bild 1. Karta över Italien

Intervjuobjekten hittades via Internetsidorna www.infoimprese.it och www.paginegialle.it som jag blev tipsad om av italienska handelskammaren i Stockholm. De intervjuade företagen hittades på www.infoimprese.it och arkitekterna på www.paginegialle.it. Jag tog mig aldrig

besväret att göra förfrågningar om intervjuer via e-post utan kontaktade dem direkt via telefon. Jag anade att förfrågningar via e-post enbart skulle dra ut på processen och att jag inte skulle få svar på alla förfrågningar på detta sätt. Alla de som tillfrågades ställde inte upp på att bli intervjuade. Anledningarna till detta kan man i de flesta fall bara spekulera i. Vissa uppgav att de helt enkelt inte hade tid medan andra ansåg att de inte skulle kunna tillföra något till min undersökning och någon kanske blev avskräckt. Det visade sig av någon anledning vara svårare att få intervjuar arkitekter än producenter.

Jag hade dock innan avresa kunnat planera in elva intervjuer till tid och plats. Efter någon dag i Italien fick jag kontakt med en firma som handlade med trägolv i Italien, det blev mitt tolfte intervjuobjekt. Därefter lyckades jag hitta ytterligare två producenter som verkade väldigt intressanta. Tyvärr kunde jag inte göra intervjuer med dessa utan att det krockade med tidigare inplanerade besök. Jag ansåg dock att dessa två nya producenter kändes viktigare för studien och bytte därför utan problem två tidigare inplanerade mot dessa.

Resultatet blev att jag intervjuade följande kategorier:

- 1 Trägolvhandlare
- 1 Köks- och badrumstillverkare
- 2 Dörrtillverkare
- 4 Fönster- och dörrtillverkare
- 3 Arkitekter

Samtliga intervjuer gjordes på italienska med något enstaka försök till förtydligande på engelska. Med de intervjuade personernas godkännande spelades alla intervjuerna in på band. Intervjuerna varierade i längd från ca 45 min till drygt 2 timmar, beroende på person och intresse att svara på frågorna, det vill säga hur tillmötesgående de var. Utöver de rena intervjuerna erbjöds jag i de flesta av fallen att titta på produktionen. Detta gav också en del information som inte alla gånger kunde spelas in på band på grund av att det var rena visuella intryck, eller att ljudnivån var för hög. Jag antecknade dock detta efteråt genom att tala in informationen på band.

Den övergripande frågeställningen gällande vilka hinder som finns för svenska trävaror i Italien besvaras av en syntes av de frågeställningar som ställs i undersökningen. Frågeställningarna var av något olika karaktär vad gäller arkitekter och producenter/handlare.

Arkitekterna fick svara på frågor för att få klarhet i följande frågeställningar:

- Den italienska arkitektens arbete
- Arkitektens roll i materialvalet till ett hus
- Hur det typiska italienska huset är konstruerat
- Var i italienska hus man kan återfinna trä
- Vad de anser om trä som material i tak och andra eventuellt aktuella delar av huset
- Hur de ser på den framtida användningen av trä i Italien
- Deras kunskap om svenskt trä
- Hur väl de känner till de system som finns i Sverige för att bygga i trä
- Marknadsföring
- De hinder de anser vara mest avgörande gällande användandet av svenskt trä i italienska hus

De frågor som behandlades hos producenterna ämnar ge förståelse i följande frågeställningar:

- Produktion
- Distributionskanaler
- Träslagsval med avseende på:
 - Art
 - Ursprung
- Råvarans beskaffenhet
- Orsaker till träslagsvalen
- Träkvalitet med avseende på:
 - beständighet
 - hållfasthet
 - utseende
- Pris
- Kunskap om svenskt trä
- De hinder de anser vara mest avgörande för svenskt trä på italienska marknaden
- Hur de ser på den framtida användningen av trä i Italien
- Producenternas storlek och belägenhet.

Efter hemkomsten sammanställdes och bearbetades materialet från intervjuerna.

2.5 Källkritik

Min bedömning är att de flesta av de intervjuade personerna svarade så gott de kunde och inte försökte undvika mina frågor. I vissa fall upplevde jag att det var svårt att få svar på somliga frågor på grund av att man ogärna ville lämna ut känslig information. Det är svårt att veta om man svarade utifrån faktiska kunskaper eller gissningar och förmodanden.

3. RESULTAT FRÅN LITTERATUR

3.1 Traditionellt italienskt husbyggande

Den italienska halvön har ett förhållandevis annorlunda geografiskt läge i Europa vilket resulterat i att landet har ett ovanligt mildt klimat. Dessa särskilda förutsättningar har gjort att Italien genom årens lopp har haft ett konstant flöde av migration, som i sin tur skapat en blandning mellan kulturer samt en rik och föränderlig historia. Landets geografi har tillsammans med dess historia och kulturella blandning gett upphov till en rik mångfald i utformning och konstruktionstekniker hos den inhemska byggnadskonsten som lever kvar än idag inom det traditionella byggandet i de flesta italienska regioner.

Man kan särskilja fyra olika stadier i den kulturella påverkan på byggandet i Italien. Till det första stadiet räknas perioden före romartiden när olika kulturer tog delar av den italienska halvön i anspråk. Kelterna etablerade sig i norr, etrusker och italienare i mellersta Italien, greker i södra delen. Den andra perioden var romartiden, som gav ett mer homogent boende. Efter romartiden invaderades Italien av en mängd olika folkslag som bysantiner, longobarder, normander och italienare (Oliver, 1997). Detta ledde till modifieringar och i vissa fall stora förändringar. Under 1800- talet kom en fjärde period som karaktäriserades av en allmän omorganisation av det lantliga boendet. Detta resulterade i nyare och mer förfinade hustyper (Oliver, 1997).

I det italienska landskapet återfinns förhållandevis många olika typer av stenar. Detta resulterar i att det finns många olika byggnadsmaterial att tillgå. Var och en av dessa olika material kräver en viss typ av bearbetning och användning. Det är bekräftat att geografiska förutsättningar, kulturella händelser och boende är starkt sammankopplat (Oliver, 1997).

Att det finns olikheter i det italienska landet gällande traditionellt husbyggande är tydligt. Studerar man hela Italien visar det sig att det ”alpina” huset var den första traditionella boendestrukturen att spridas över bergstrakterna och koppla ihop de nordligaste delarna av Italien. Byggnaderna modifierades när de kom i kontakt med murningstekniker i de stendominerade delarna av landet. Träet utbyttes mot sten i de mest utsatta delarna av huset, som källaren och köket. Dessa förändringar gav upphov till husvarianter som är karaktäristiska för vissa etniska områden. Några olika traditionella hustyper som återfinns i norra Italien är *walser*, en hustyp som skapades av bönder boende i alpin miljö (bild 2), och *casoni* som har sitt ursprung från området Val Gardena. Det senare är det tydligaste exemplet på en utveckling som till stor del begränsat träets användning. Träet används här enbart till att skärma av eller bygga annex (Oliver, 1997).



Bild 2. Walser hus.



Bild 3. Italienskt lanthus.

Det traditionella lantliga huset i norra Italien utvecklades mellan 1500- och 1900-talet. Bild 3 visar på ett typiskt italienskt lanthus. Dessa hus har inte förändrats mycket under de senaste hundratal åren. Utvecklingen av dessa hus hängde samman med jordbruk och den sociala organiseringen från 1500-talet och framåt. De senaste typerna av hus på landsbygden tillkom efter första världskriget när ekonomin återhämtade sig. Dessa hus byggdes framförallt av sten men annexen byggdes av lokalt tillgängliga material (Oliver, 1997).

3.2 Byggbranschen - Statistik

Italien hade år 1999 en bruttoinvestering i bostadshus på 23 % av bruttokapitalbildningen. Detta kan jämföras med den svenska som vid samma tidpunkt låg på 10 % (Bellicini, 2002).

År 2001 blev ett år med ovanligt höga siffror för den italienska byggnadssektorn. Orsaken var framförallt den höga andelen nybyggnationer av bostadshus som detta år ökade med 8,5 %. Detta var en historisk händelse för den italienska byggnadssektorn. Det var första gången sedan 1970-talet som nybyggnation av bostadshus stod för den största andelen av byggnadsindustrin. Det var en total nybyggnation av 232 000 hus under år 2001. Den mest signifikanta ökningen under detta år stod dock byggnadsmaterialen för, med närmast en fördubbling av tillväxten jämfört med inflationen. Detta gäller dock främst för tegel som ökade med 11,8 %. Den totala tillväxten år 2001 inom byggnadssektorn var 4 % (Bellicini, 2002).

För år 2002 prognostiseras en tillväxt på 2,2 % inom byggnadssektorn. Detta orsakades av en tillväxtprognostisering av bostadsbyggande på 3 %, renovering av bostäder på 1,5 % och icke-bostadsbyggen på 2 % (Bellicini, 2002).

Man har för 2003 en prognos på en tillväxt inom byggnadssektorn på ca 1,3 %. Anledningen till denna minskning är bland annat att det finns tecken på en minskning av byggandet av hus som ej används till boende. Byggnadssektorn i Italien är med andra ord på uppgång men ökningen kommer att avta i hastighet med utgångspunkt från toppåret 2001 (Bellicini, 2002).

Redan 1994 stod renovering och ombyggnad för 57 % av den totala omsättningen. Denna sektor kommer enligt vissa bedömare att representera hela 80 % av byggmarknaden inom en överskådlig framtid. Den genomsnittliga kunden kommer att vara en kvalitetsmedveten privatperson som beställer ombyggnadsarbeten och byggprodukter för 45-60 000 kronor (Johansson, 1996). Följaktligen leder allt detta till att byggmarknaden kommer att präglas av ett diversifierat utbud och en fragmenterad efterfrågan, vilket innebär ökade krav på företagen beträffande flexibilitet och kvalitet.

3.3 Den italienska träindustrins förutsättningar

Den totala arealen skogsmark i Italien är ca 10 miljoner ha vilket motsvarar ungefär 34 % av Italiens totala yta. Detta är siffror som baseras på en definition av skogsmark där all mark som har en krontäckning av mer än tio procent av den totala markarealen räknas som skogsmark. Det betyder att man med denna definition kan få med mark som inte håller skog som lämpar sig för timmerproduktion. Italien har en betydligt lägre andel skogsmark som lämpar sig för timmerproduktion. Mellan åren 1990 och 2000 så var den årliga förändringen i skogsmarkens areal ca 0,3 % (FAO, 2003).

Tabell 2 visar på den årliga exporten och importen av trävaror i Italien (FAO, 2003). Enligt statistiken framgår det tydligt att Italien har ett stort behov av att importera trävaror från andra länder. Detta är en direkt följd av deras låga tillgångar på egen råvara. Detta har dock bidragit till utvecklingen av en konkurrenskraftig förädlingsindustri som baseras på kunskap, innovationsförmåga och entreprenörsanda. Träförädlingsindustrin i Italien är koncentrerad till norra Italien, i regionerna Lombardiet, Venetien och Emilia Romagna. Träindustrin är en betydelsefull del av förädlingsindustrin och beskrivs ofta som motorn i det italienska näringslivet. Trä betraktas, mycket på grund av Italiens avsaknad av skogstillgångar, som ett exklusivt och förädlingsbart material. Värdet av importen av obehandlat virke, sågade trävaror och träskivor uppgick 1994 till ca 20 miljarder kronor (Johansson, 1996). Det stora behovet av att importera bidrar till att göra den italienska träindustrin känslig för valutavariationer och internationella konjunkturer.

Tabell 2. Italiens export och import av rundtimmer samt sågade trävaror år 1997. Talen är angivna i m³.

Import rundtimmer	5 721 000	Import sågad vara	7 785 000
Export rundtimmer	23 380	Export sågad vara	197 000
Handelsbalans	-5 697 620	Handelsbalans	-7 588 000

Viktiga importländer för virke och sågade trävaror i barrträ är Österrike, USA, Ryssland, Finland och Sverige. De svenska företagen representerade 1996 nio procent av den italienska importen av sågade trävaror. Den italienska marknaden tas till största delen i anspråk av österrikiska företag som står för 51 %. Italien importerar också lövträ från Frankrike, och USA samt godkända tropiska träslag från Afrika, Sydamerika och Sydostasien (Johansson, 1996).

3.4 Byggprodukter

I Italien är det en hög andel privatägda bostäder, hela 75 % av hushållen äger sin bostad (Johansson, 1996). Den höga andelen privat ägande och det faktum att det finns en tradition i

Italien att köpa en komplett färdigredd bostad medför att kunden betraktar även byggprodukter som inredning. Ett bostadsköp innebär inköp av komplett inredning som består av dörrar, fönster, golv och möbler. Även garderober och köksinredningar definieras som möbler, eftersom de ingår i ett hushålls privata möblemang. Marknaden för byggprodukter är att betrakta som en konsumentmarknad i Italien med en kvalitativt krävande efterfrågan på byggprodukter i trä (Johansson, 1996).

3.5 Fönster- och dörrindustrin

Fönster- och dörrindustrin i Italien sysselsätter omkring 96 000 personer och omsatte 1995 43 miljarder kronor, varav 33 % representeras av fönster och dörrar i trä. Fönstermarknaden domineras av materialen trä och aluminium. Fönster som tillverkas av en kombination av trä och aluminium blir allt vanligare, och för dessa fönster används i regel exklusivare träslag än furu. Den kris som funnits inom den italienska byggbranschen har gjort att man ökat sitt intresse för export av byggprodukter. Exporten av träfönster har ökat till länder som Tyskland, Schweiz och Ryssland. Även exporten av dörrar har ökat till dessa länder. Fram till 1992 hade branschen ett relativt begränsat sortiment, som huvudsakligen såldes till byggföretag. Men företagen har allt mer börjat att rikta sig till privatpersoner med innovativa produkter samt ökad kvalitet och flexibilitet. Företagen är ofta små, med en flexibel produktion som gör det möjligt att möta efterfrågan på måttbeställda, specialtillverkade produkter (Johansson, 1996).

Fönsterindustrin i Italien har i huvudsak varit barrträsbaserad och har traditionellt sett inte haft någon större förbrukning av tropiskt eller tempererat lövträ. Det talas dock om en ökning av andelen lövträ, bland annat som en följd av det kraftigt ökade utbudet av limmade ämnen. Leverantörer i Sydostasien, Afrika och Nordamerika erbjuder idag limmade ämnen och komponenter. Dessa anses vara utmärkta fönsterråvaror som tidigare ej utnyttjats av produktionstekniska skäl (Johansson, 1996).

Italienska fönster ytbehandlas vanligen med tvåkomponents klarlack. Träet är i denna typ av behandling synligt och det är en anledning till varför douglas varit ett mycket uppskattad och allmänt förekommande träslag i italienska fönster. Furu har enligt uppgift använts i enklare fönster då ett mer rustikt utseende eftersträvats (Johansson, 1996).

Den totala förbrukningen av sågade trävaror för användning i fönster är ca 54 000 m³ per år (Statens industriverk, 1991). Den italienska fönstersektorn består troligen inte av fler än 10 stora företag, med en årsförbrukning på mellan 4 000 och 10 000 m³. Därefter följer det ett tiotal företag med en årsförbrukning på 500 till 4 000 m³ och sedan ett större antal mindre industrier (Projektrapport 17, 1992).

En stor andel av de tillverkade fönstren är objektstillverkade och industrin är väldigt lokalt orienterad med sikte på att försörja en mindre region.

Företagen är geografiskt indelade på så sätt att de större tillverkarna är lokaliserade norr om Rom och företagsstorleken sjunker ju längre söderut från Rom man kommer. Småskaligheten och den lokala inriktningen kommer sig av det traditionella och nuvarande sättet att sälja fönster på. De större fönstertillverkarna producerar vanligen sina fönster i enlighet med CNEL (community noise equivalent level) standards vilka fastställer de krav som ställs på både funktion och material för användningen i fönster. Fönstertillverkarna i norra Italien har också ofta en tillverkning som följer den tyska DIN-standarderna.

De italienska dörrtillverkarna använder förhållandevis lite barrträ i sin produktion eftersom de flesta dörrar tillverkas av skivmaterial med faner av lövträ. Vanligast skall tydligen vara gran som används som ramvirke i paneldörrar (Projektrapport 17, 1992).

Dörrindustrin i Italien bestod 1991 av 37 producenter med en årlig trävarukonsumtion över 500 m³. Dörrsegmentet domineras av några få stora tillverkare men är i övrigt präglad av småskalighet. Det är i huvudsak de större tillverkarna som producerar standardprodukter och de gör det i formen av innerdörrar av ramtyp (Statens industiverk, 1991).

I Italien är dörrtillverkarna många gånger även tillverkare av fönster. Detta leder till många likheter mellan fönster- och dörrsegmenten.

Marknaden kan indelas i följande produktgrupper:

- innerdörrar, vanligen av ramtyp
- institutionsdörrar med speciell hänsyn till ljudisolering, brand och inbrott
- ytterdörrar, vanligen solida trädörrar

Generellt sett har man i Italien producerat efter den tyska DIN-standarden. Detta medför att kraven på kvalitet och funktion hos slutprodukten är hög. Precis som för fönstertillverkningen är det framförallt tillverkare i norra Italien som tillverkar efter DIN-standarden.

Enligt statistik från 1991 är det en årlig förbrukning av ca 71 000 m³ sågade trävaror till dörrtillverkning i Italien. Det är enligt samma källa en dominerande användning av gran, furu och douglas. Dessa träslag står tillsammans för 75 % av den totala träanvändningen för dörrproduktion (Statens industriverk, 1991).

3.6 Köksinredningar

Omkring 10 % av den italienska möbelindustrin utgörs av tillverkning av köksinredningar. 1995 omsatte ungefär 270 tillverkare närmare 12 miljarder kronor. Italien exporterar även köksinredningar och då framförallt till länder som Tyskland, Frankrike och Schweiz (Johansson, 1996).

De flesta av företagen är små med färre än hundra anställda. Av den anledningen har man bildat en branschorganisation som heter Assarredo IDK, för att bland annat underlätta internationella marknadsföringsinsatser (Johansson, 1996).

I Italien gör man ingen egentlig skillnad mellan köksinredning och övriga möbler i en bostad. Detta tvingar företagen att arbeta intensivt med design och kundanpassning för att vara konkurrenskraftiga. Dessutom har de flesta företag av samma anledning ett stort antal inredningar i sortimentet för att kunna möta det diversifierade kundunderlaget (Johansson, 1996).

3.7 Golv

De vanligaste golvmaterialen i Italien är kakel och klinker. Dock har det börjat komma en relativt kraftig produktion av parkettgolv. Här har producenterna även börjat arbeta med nya produkter för nya marknader. Det är en stor konkurrens mellan trä och mineralbaserade

material i Italien vilket driver tillverkarna till att utveckla nya produkter. Som exempel på vad konkurrensen har lett till kan nämnas att det idag går att hitta parkettgolv i keramik samt kakelplattor i trä (Johansson, 1996). Den italienska golvmarknaden är i likhet med många andra marknader i Italien en konsumentmarknad.

3.8 Limträ

I Italien produceras 40 000 m³ limträbalk per år. Detta gör att Italien är en producent av mellanstorlek i Europa efter Tyskland, Frankrike och de skandinaviska länderna. Idag är det en väldigt liten import av limträbalk till Italien. Än så länge har Italien en relativt låg nyttjandegrad av limträ. 1995 var förbrukningen av limträbalk i Italien den lägsta i Europa med 0,3 m³ per invånare (Johansson, 1996). Denna siffra har troligtvis stigit. I Italien finns det ett antal företag som tillverkar limträbalkar, varav Holzbau är det största.

I Italien har man sedan 1980-talet studerat möjligheterna att armera limträbalkar. Exempelvis har det vid universitetet i Lecce under 1990-talet arbetats med att utveckla glas- och kolfiberarmering till limträbalkar. En del andra kompositfibrer har provats med goda resultat. Man har kunnat påvisa en ökning av materialets E-modul med 30 % och en ökning av draghållfastheten med 10 % (Johansson, 1996). Detta gör limträ till ett material som kan ersätta stålbalkar i en rad olika sammanhang.

Förutom att man i Italien producerar limträ utvecklar man även maskiner för bearbetning av limträbalkar. Bearbetningen med dessa nya maskiner innebär att tunga, manuella arbetsmoment till stor del elimineras. Balkarna placeras i ett exakt läge med hjälp av laserteknik och balken kan sedan bearbetas med hög precision, allt detta på ett ergonomiskt fördelaktigt sätt (Johansson, 1996).

4. RESULTAT FRÅN INTERVJUER

4.1 Arkitekter

Denna första del i resultatredovisningen innehåller materialet från de intervjuade arkitekterna och ger en relativt generell beskrivning av träets användning i konstruktioner och hus i Italien.

4.1.1 Arkitektens roll

Den italienska arkitektens arbete skiljer sig inte mycket från arkitekter som arbetar i andra delar av Europa, man arbetar framförallt med projektering. Det finns en uppdelning av arbetsmomenten vilket gör att arkitekten inte håller i alla trådar under ett husbygge, något som kan förekomma i vissa andra länder. Arkitekten står för projekteringen av husen, därefter tas arbetet över av ett byggföretag. Arbetet kan variera mellan olika arkitekter. Vissa arkitekter följer med i byggnationens alla moment. En av arkitekterna i undersökningen såg även till att den europeiska standarden för säkerheten vid byggandet följdes. Arkitekterna i Italien får inte projektera alla typer av byggnader. Exempelvis har arkitekten ej tillåtelse att projektera broar och liknande konstruktioner. Detta skall göras av ingenjörer som är specialiserade på just dessa typer av konstruktioner. Omvänt är det inte tillåtet för en ingenjör att projektera hus, det är ett arbete förbehållet arkitekterna. Det är inte ovanligt att arkitekter och ingenjörer samarbetar vid byggnadsprojektering. Arkitekten är oftast inte den person som beslutar vilka

material som skall användas i byggandet. Arkitekten arbetar ofta med ett antal olika förslag som han lägger fram till konstruktören, en byggfirma i de flesta fall, sedan är det konstruktören som tar det slutgiltiga beslutet om vilka material som skall användas. Det är ofta en dialog mellan arkitekter och konstruktörer vilket gör att en arkitekt sällan lägger fram ett förslag som konstruktören inte kommer att acceptera. Olika konstruktörer har olika kunskaper, dessa kunskaper styr ofta vilka material som används. Är konstruktören ovan att arbeta med trä så undviks det oftast.

Trä är ett material som man i regel har liten kunskap om hos de italienska konstruktörerna. Arkitekterna är enligt uppgift bättre införstådda med trä som byggnadsmaterial. Som arkitekt i Italien har man ofta svårt att implementera ett trähusprojekt på grund av att konstruktörerna saknar "know how". Få vill eller kan bygga bra i trä. Som exempel kan nämnas att arkitektstuderande i Italien gjorde en projektering av ett ekologiskt hus som till stor del bestod av trä. De fick väldiga problem med att hitta någon som kunde bygga huset åt dem. De blev tvungna att ta konstruktörer från nordligaste delarna av Italien, där man i allmänhet har en bättre kunskap om byggande i trä.

4.1.2 Det italienska huset

I Italien används framförallt tegel och cement i husen. Man använder sig inte av trä och inte heller av stål, vilket är relativt vanligt i England och Frankrike. Det är idag få italienska hus som har golvbjälklag eller takstolar i trä, om man bortser från de absolut nordligaste delarna av Italien.

Följande generella beskrivning av det typiska italienska huset gavs av en av arkitekterna. Huset har oftast en struktur helt i cement. Ytterväggar och bärande väggar är vanligtvis tegel och då en relativt stor typ av tegelsten. Mellanväggarna är oftast tillverkade av lättare tegelsten och gipsskivor. Golvet är av keramiskt material, klinker eller liknande, sovrummen kan ha ett golv av trä.

I hus som är mer än ca 80 år gamla finns det relativt mycket trä i huset. I dessa hus finns det trä i bjälklagen, taken, fönstren, persienner, trappor och i vissa horisontella strukturer. I hus som är gamla (80 år eller äldre) och belägna i de nordligaste delarna av Italien, är det inte ovanligt att hela huset är konstruerat av trä. Tittar man däremot på Syditalien finner man att trä använts i väldigt liten utsträckning, det har dock förekommit även här.

Hus som konstrueras idag och de hus som är konstruerade från andra världskrigets slut har i stort sett helt frångått användningen av trä. Detta är dock frånsett några regioner i norra Italien som fortfarande använder trä i huskonstruktioner. Dock har användningen av trä i italienska hus sakta börjat komma tillbaka under den senaste tioårsperioden. Idag finns det exempelvis två eller tre företag i Parmaprovinzen som gör tak i trä, dessa fanns inte för femton år sedan. Idag är det framförallt i takkonstruktioner man återfinner trä. Traditionellt sett har det varit trä i takkonstruktionerna, d v s i äldre hus hittar man oftast trätak. Dessa trätak har traditionellt sett varit konstruerade av antingen ek (bostadshusen) eller poppel (ladugårdar etc). En av de intervjuade tror att det framförallt är limträ som används i nya trätak.

Förutom i takkonstruktioner används trä mycket i fönster och dörrar samt i viss mån till golv. I Italien är det dock mer ekonomiskt att lägga in keramiska golv. Trägolv har blivit relativt vanligt men med ofta fula resultat. Anledningen till detta är att det knappt finns italienska

företag som är duktiga på att tillverka och lägga in trägolv. För tillfället är emellertid golvets bärande konstruktion helt i cement och järnarmering.

4.1.3 Åsikter om trä

Alla arkitekter som intervjuats är positiva till trä i huskonstruktioner men de nämner att det är långt ifrån den allmänna uppfattningen i Italien, utanför arkitektkretsar. En av arkitekterna säger sig ha ett stort intresse av att bygga hus i trä men att det är väldigt svårt att få något genomslag för sådana idéer i Italien.

Det som nämns som positivt med trä är bland annat träets många användningsområden. Dessutom upplever de italienska arkitekterna att trä är intressant och modernt. Någon nämner träet som ett roligare material än den "döda" stenen.

Limträ nämns av en av arkitekterna som en bra teknik som kan användas med fördel framför andra material när man vill ha långa bärande konstruktioner. Han lyfter fram att trä har vissa antändnings- och brandegenskaper som är bättre i jämförelse med exempelvis stål, framförallt gäller detta limträ. Sammantaget är trä och framför allt limträ något som är mer modernt och innovativt än betong och stål. Arkitekterna är överens om att trä är ett bra material till takkonstruktioner.

4.1.4 Kunskap om trä

Alla arkitekterna verkar ha en allmän kunskap om trä som byggmaterial. En av arkitekterna anser sig ha relativt goda kunskaper om trä eftersom att han har studerat byggnadsmetoder i nordligaste Italien, där man idag bygger helt eller delvis husen i trä.

De har däremot väldigt liten specifik kunskap om våra svenska trävaror. Någon menar att man förstår sig på trävaror från Sverige eftersom man har liknande produkter i nordligaste Italien. Ett uttalande som detta tyder snarast på hans bristande kunskaper inom ämnet än något annat. Detta understyrks också av att de andra arkitekterna faktiskt anser sig ha väldigt liten, om ens någon kunskap om svenska trävaror. Denna okunskap råder trots att de ständigt blir överösta av information och reklam från olika håll.

När det gäller kunskapen om hela system av tekniska lösningar för husbyggnad i trä från Sverige verkar man vara medveten om att de finns men inte ha någon djupare förståelse av dessa. Man menar att arkitekterna i Italien i regel känner till trätekniska lösningar men att det inte finns konstruktörer som vill arbeta med dessa eftersom man är van att arbeta med de lösningar som är mer industrialiserade i Italien.

4.1.5 Träets framtid

Trä i takkonstruktioner har på de senaste tio åren fått en nyrenässans. I hus som renoveras börjar man allt mer att byta ut gamla trätak till nya trätak, med andra ord behålla trä i takkonstruktioner. Arkitekterna tror på ett ökat användande av trä i takkonstruktioner i Italien. Limträ har på ett bra sätt etablerat sig som material i större konstruktioner, som idrottsanläggningar och liknande, och det är något som man tror kommer att bestå i framtiden. I Italien finns bland annat två stora företag som tillverkar limträ och de är båda belägna i närheten av Bolzano. Det är företagen "Balken" och "Holzbau".

Gällande träanvändningen i fönster tror en av de intervjuade arkitekterna inte att PVC som material kommer att slå ut träet på motsvarande sätt som i Tyskland. Han tror att träet kommer att finnas kvar som material i fönster, dock till viss del i kombination med aluminium. Trä används mycket inom sektorn för ekologiskt byggande och trots att det är en form av byggande som är på experimenteringsstadiet tror dessa arkitekter på en ökning i framtiden. Vid ekologiskt byggande utnyttjas enbart naturliga material som inte är behandlade med kemiska preparat och som är återvinningsbara samt biologiskt nedbrytbara. Dessutom innebär det att man försöker göra huset så energisnålt som möjligt. I dessa typer av huskonstruktioner är träet ett centralt material. Det finns idag ett ökande intresse för ekologiskt byggande och i dagsläget finns det i Italien olika organisationer bestående av arkitekter och konstruktörer som går samman för att främja denna form av byggnadsteknik.

En annan aspekt som påverkar träets framtida möjligheter är prisbilden jämfört med andra byggnadsmaterial. I detta fall bör trä, enligt en av arkitekterna, ha en förhållandevis positiv morgondag med tanke på att trä är ett material som inte drabbats av överpriser.

4.1.6 Hinder för svenskt trä, enligt arkitekter

Arkitekterna har fått analysera situationen fritt och resultatet har blivit generella beskrivningar av problem med trä i huskonstruktioner i Italien. Detta gäller även för våra svenska trävaror.

Det uppstod en attityd i Italien i början på detta århundrade som följde den nya teknologiska utvecklingen. Denna attityd var att man skulle utnyttja andra "bättre" material till huskonstruktioner. Man ansåg att trä var ett förlegat och rent ut sagt dåligt material jämfört med tegel och betong. Det har utvecklats till att man idag i Italien har tegel i själva huskonstruktionen men med vissa inslag av trä såsom i fönster och dörrar. Det rådande sättet att bygga hus på i Italien idag är väldigt djupt kulturellt och traditionellt rotat. Därmed anser de intervjuade att det största hindret är det rent kulturella hindret med en lång tradition av husbyggande i andra material än trä.

Italien är ett land med återkommande jordbävningar, något som ställer särskilda krav på huskonstruktionerna. Dessa krav klarar man med murbruk och betong men man har inte kunskap om hur man skall bygga trähus som klarar jordbävningar. Det krävs andra och mer komplicerade uträkningar för att bygga hus av trä som klarar jordbävningar på ett bra sätt. I Italien finns det ingen utbredd kunskap om dessa beräkningar och lösningar bland projekterare och konstruktörer. Följden blir att detta försvårar för dem att projektera ett trähus jämfört med ett stenhus.

Kunskapen om att tillverka hus i trä är väldigt liten i Italien, vilket gör det svårt att få någon som kan bygga även om idén till trähus finns. En annan sak som försvårar för trä i Italien är, enligt en av de intervjuade arkitekterna, det faktum att Italien har hårda normer, hårdare än länder som England och Tyskland, som reglerar hur takkonstruktioner får vara beskaffade. Dessa normer finns till för att minska risken för brand i takkonstruktioner.

4.2 Producenter

Materialet från intervjuerna med de italienska producenterna har sammanställts för att ge begripliga och verkningsfulla konklusioner. För ytterligare information om varje enskild producent hänvisas till medföljande bilaga.

4.2.1 Kundgrupper

De italienska producenterna har ett antal olika möjligheter med avseende på valet av försäljningsstrategi av sina produkter till avnämare. De vanligaste förekommande sätten är försäljning direkt till slutkunden d v s privatpersoner eller till återförsäljare exempelvis byggvaruhandeln eller till byggföretag och andra snickerier.

Det verkar finnas en klar koppling mellan producentens storlek och typ av kundkontakt. I generella drag ser det ut som att de minsta företagen nästan uteslutande säljer direkt till slutkunden, privatpersonen. Det kan dock förekomma försäljning till återförsäljare men då har företagen oftast kommit upp lite i storlek. Jag stötte på ett mindre snickeriföretag som ibland sålde produkter till ett annat snickeri. Det snickeri som köpte gjorde detta för att komplettera sitt sortiment av komponenter mot slutkunden.

De större företagen hade antingen byggföretag eller återförsäljare som kunder. Inget av de större företagen sålde direkt till slutkunden. Både återförsäljarna och byggföretagen var, enligt vad producenterna kunde förstå, ofta väl medvetna om vad slutkunderna önskade för produkter.

4.2.2 Produktion

För ett medelstort företag kan situationen se ut på följande sätt. Ett kontrakt upprättas med kunden varefter man skaffar data på beställningen, vilka mått o s v som produkten skall hålla. Därefter kalkylerar man med hjälp av dator fram produktens utseende etc. Först kapas de rätta längderna till ur den råvara som man köpt från sin italienska återförsäljare. Därefter sker profilering, sammansättning, lackering osv. Det finns inget externt led i produktionen, allt sker inom företaget. Säljer de sin produkt till ett byggföretag sätter de även in den färdiga produkten i byggnaden. Är försäljningen till ett mindre snickeri sköter detta mindre snickeri monteringen av produkten. Detta är ett exempel som illustrerar en relativt vanlig form av produktion.

Det är tydligt att de flesta företagen sköter hela produktionen från råvara till färdig produkt och ibland även montering hos slutkund. De mindre företagen har oftast enklare maskinpark men i regel relativt moderna. De större producenterna verkar ha automatiserat sin produktion i en högre utsträckning. De större företagen som jag talat med skryter alla med att ha en väldigt modern och högt automatiserad produktion.

4.2.3 Träslag

I golven återfinns framförallt hårda och ofta exotiska träslag. En väldigt liten andel av golven är tillverkade av råvara från barrträd såsom tall och lärk. I norra Italien är det vanligare att återfinna furu eller lärk i golven än i andra delar av Italien. Här är man mer van vid träslag som innehåller kvist och har tydliga årsringar.

I köken verkar det vara valnöt som är mest populärt men det varierar mycket över tiden. Den kökstillverkare som jag talar med säger att valet av träslag är en modefråga mer än något annat. Viss tillverkning av kök i furu har gjorts på det företag som jag intervjuat, dessa kök har uteslutande gått till kunder i nordligaste Italien. Anledningarna till detta är desamma som för golv.

Träslaget i de dörrar som består av en fanerklädd träram är till övervägande del någon typ av barrträ. Det vanligaste träslaget verkar vara gran, vilket överensstämmer med litteraturen. Ett av företagen använder sig även av ett exotiskt träslag i träramen. Det faner som nyttjas som ytskikt på dessa ramdörrar är av mer ädellövskaraktär som valnöt men även en del exotiska träslag återfinns. I de massiva trädörrarna använder man sig ofta av vackra och exklusiva träslag som kastanj, valnöt, mahogny och liknande.

Fönster och ytterpersienner produceras av olika träslag men den största volymen står furu för. De större fönstertillverkarna utnyttjar furu i upp till 90 % av sina fönster. Andra träslag som används är gran, hemlock, douglas, cypress, lärk, yellow pine samt i vissa fall något exotiskt träslag. Douglas och hemlock verkar vara de träslag som används mest, näst efter furu.

4.2.4 Ursprung

Furu kommer nästan uteslutande från Sverige men en del nämner även Finland och Ryssland som ursprungsländer. De största företagen har en direktimport av furu från Sverige men de flesta företag är små och köper från italienska grossister som ofta är belägna relativt nära det producerande företaget. De som köper via italiensk mellanhand erhåller ingen information om det exakta ursprunget av det svenska träet. Med andra ord vet inte köparna om det är nordsvenskt eller sydsvenskt furu som de köper. Under mina intervjuer är det bara ett företag som känner till träets ungefärliga ursprung. Det är också naturligt att de känner till ursprunget bättre eftersom att detta företag bedriver direktimport av svenskt trä. Det trä som de helst köper är nordsvensk furu.

Gran är ett vanligt förekommande träslag och det har visat sig komma framför allt ifrån Österrike. En del gran verkar även komma från Italien och Jugoslavien, men det är viss osäkerhet i detta beroende på att vissa av producenterna inte har helt klart för sig träets exakta ursprung. Någon enstaka tar en del av sin gran från Sverige. Coop legno, ett stort dörrtillverkande företag, har provat att ta gran från Sverige med dåligt resultat. Orsaken till det dåliga resultatet nämns bland annat vara problem med det långa avståndet. Man nyttjar idag inom detta företag enbart gran från Österrike och Italien.

Hemlock, douglas och yellow-pine har alla nordamerikanskt ursprung. De uppgifter som jag har om lärk är att den har ryskt eller österrikiskt ursprung. Kastanj är ett träslag som de företag jag talat med tar från Frankrike och Italien, detsamma verkar gälla valnöt. I ett enstaka fall använder man sig av cypress som då har lokalt ursprung. De exotiska träslagen till golven kommer från delar av Asien och Afrika. Mer specifik än så kan jag ej vara på basis av svaren från intervjuerna.

4.2.5 Råvarans vidareförädlingsgrad

De mindre fönster- och dörrproducenterna köper någon form av sågade standardsortiment från de italienska mellanhänderna. Hos de mindre snickerierna finns en stor variation i dimensionerna på det inköpta träet. Tydligt väljer de mindre tillverkarna ofta att köpa de dimensioner som lämpar sig bäst för den tänkta produkten, alltså en anpassning för varje enskild beställning.

Större producerande företag verkar vara mer homogena i sitt val av råvara. Även de något större tillverkarna köper i hög grad standardsortiment. Det finns dock undantag från detta som i denna studie illustreras av det större företaget Cormo. Detta företag köper vissa volymer av greensplit till sin fönstertillverkning. Greensplit är en produkt som är speciellt framtagen för fönstertillverkning. Den betingar ett något högre pris men ger bättre kvalitet på slutprodukten och förenklar en del vid fönstertillverkningen.

Hos de företag som tillverkar dörrar av ramtyp har man till den solida ramen i dörren en råvara i form av en fingerskarvad list. Listen har inga profiler utan är helt rak men kommer i den rätta dimensionen. Den behöver bara kapas, profileras och sedan fogas ihop till en dörrram. Råvara av denna typ är homogen och enkel att få in i produktionen.

Jag gjorde en liten avstickare och tittade lite på hur man tänker inom köksbranschen. Det snickeri som jag besökte som producerar kök och badrumsinredningar använder sig väldigt mycket av halvfabrikat och ägaren påstår att det är vanligt att företag som tillverkar kök och badrum utnyttjar halvfabrikat. Det betyder att han uteslutande köper sin råvara från företag i Italien som producerar och säljer halvfabrikat i form av exempelvis fanerklädda fiberskivor.

4.2.6 Kvalitet

De producenter som använder sig av furu lyfter alla fram att det skall vara få kvistar och sprickor samt innehålla få kådlåpor. Däremot köper alla inte enbart den bästa kvalitet som de kan komma över. Kunden får i många fall avgöra vilken kvalitet som man är beredd att betala för. Exempelvis använder sig Solmi även av sämre kvalitet om kunden anser att han inte är villig att betala mer för att få den bästa kvaliteten.

De större tillverkarna ser en fördel i att träet inte är frodvuxet, man vill med andra ord ha tunna årsringar. Alla tillverkarna hade dock inte denna uppfattning. En mindre snickerifirma hävdade att det inte var så viktigt att furu hade tunna årsringar, utan snarare att det hade vuxit med jämnhet över åren och att träet var torkat under en längre tid och helst inte torkat i virkestorkar. Samma firma anser även att furu är mindre bra på grund av att det slår sig mer än andra träslag.

När det gäller kvaliteten av gran till fönstertillverkning så är kriterierna desamma som för furu. Ett av företagen använder sig inte av svensk gran på grund av att det är vanligt med små kvistar som kryper ut ur träet. Det trä som används i ramarna på icke massiva trädörrar har man inte speciella kvalitetskrav på, det viktigaste här verkar vara att man har en ekonomiskt gynnsam råvara.

Vad gäller beständigheten hos trä i de olika produkterna varierade kraven. Den är en viktig egenskap för fönster och furu är med sitt relativt höga innehåll av hartsämnen bra enligt vissa av producenterna. Någon hävdar att beständigheten är viktig men att det är viktigare att träet

inte rör sig för mycket och spricker, något som kan vara ett problem för furu i vissa fuktigare regioner i Italien. Kraven på träets beständighet blir också högre i de fuktigare områdena i Italien. Många av tillverkarna pratar mycket om de lokala kraven på trä. Furu kan fungera bra i ett område men inte i ett annat, beroende bland annat på fuktighets- och temperaturförhållanden. Beständigheten är inte viktig i det trä som monteras inne i dörrar och man tar därför inte hänsyn till detta när man väljer sin råvara.

Dörr- och fönsterproducenterna lägger inte så stor vikt vid träets hållfasthet. När det gäller trägolven i Italien är hårdheten viktigare än hållfastheten. De italienska kunderna är ofta noga med att trägolvet skall vara hårt och inte skadas lätt. En anledning till detta tror de personer jag talat med är att man i Italien har en lång tradition av hårda keramgolv som tål väldigt mycket.

4.2.7 Pris

Priset verkar vara en av faktorerna till varför man använder sig av furu i så hög utsträckning hos de större fönstertillverkarna. Man anser att furu har ett bra pris i förhållande till kvaliteten. Furu anses faktiskt vara det billigaste träslaget som lämpar sig för fönstertillverkning.

Vissa kunder är villiga att betala mer för ett fönster som är tillverkat av exempelvis douglas, som ofta anses vara ett "finare" träslag. Det har dock visat sig att douglas stigit så mycket i pris under senare år, bland annat beroende på att Nordamerika har en begränsad kvot av douglas som får säljas på Europa, vilket har gjort att vissa fönstertillverkare har övergått till mer ekonomiska alternativ som t ex hemlock. Hos de mindre fönstertillverkarna är man ofta mån om att kunden får ett bra fönster som fungerar för att säkra företagets "goodwill". Detta resulterar i att man ofta är beredd att betala lite mer och istället få en bättre kvalitet. För att de små tillverkarna av fönster skall kunna konkurrera med de större anser de sig vara tvungna att erbjuda en produkt som är av bättre kvalitet. Företaget Tecnoserramenti påstår att de överhuvudtaget inte tittar på priset när de köper sin råvara, valet avgörs helt av kvaliteten.

Det är tydligt att valet av trä i ramdörrarna till stor del görs med avseende på priset, man vill ha en ekonomiskt gynnsam vara. Deras viktigaste konkurrensmedel verkar vara deras låga priser på produkterna.

4.2.8 Val av träslag

En anledning till att man använder sig mycket av furu, hemlock och douglas i fönstertillverkning är att de är de mest kommersialiserade träslagen i Italien. Det är dessa träslag som italienska producenter traditionellt sett är mest vana att använda sig av. En viktig orsak till användningen av furu verkar vara att det är ett träslag som håller hög kvalitet i förhållande till pris. Dessutom finns det uppgifter på att man anser att furu är lättarbetat och fungerar bra i industriella sammanhang, det går inte så hårt åt maskinerna. En annan orsak till att välja furu är att kommersialiseringen av furu gjort det relativt lätt att få tag på de volymer och kvaliteter man vill ha. Dessutom varierar priserna på furu mest beroende på vilken kvalitet man väljer och inte så mycket från vilken producent man köper. Detta förenklar köpet. På några av de mindre företagen använder man sig helst av andra träslag än furu, om fönstren inte skall installeras i hus i nordligaste Italien. Vissa påstår att furu inte är bra i fuktiga områden av Italien som t ex Emilia Romagna. De menar att de hellre använder sig av hemlock eller österrikisk gran bland annat på grund av att dessa klarar det fuktiga klimatet bättre. Sedan finns det kunder som inte tycker om utseendet hos furu. Detta är förstås inget

problem om fönstren kommer att målas. Det är dock relativt populärt i Italien att lackera träet så att träet behåller en del av sitt naturliga utseende. Furu är lättare att få acceptans för i de norra delarna av Italien jämfört med södra Italien. I Syditalien är man van vid kvistfria träslag och vill därför ha träslag som exempelvis douglas. Generellt kan man säga att det verkar som de mindre fönstertillverkarna många gånger har sina egna lokala anpassningar, vilket betyder att de träslag som används i fönstren kan variera kraftigt mellan olika företag.

En av anledningarna till användningen av österrikisk och italiensk gran i ramar till dörrar är den långa erfarenheten av dessa träslag. De är dessutom billiga och lätta att införskaffa. De två större företagen har båda provat att använda sig av svensk gran men funnit den alltför dyr eller inte passa deras produktion, samt att det har varit problem med transporterna på grund av avståndet. Anledningen till varför man i massiva trädörrar har träslag som kastanj, valnöt, ek o s v verkar vara utseendet. Detsamma verkar situationen vara för trägolv och andra mer synliga träkomponenter.

4.2.9 Kunskap om svenskt trä

Jag har försökt att få de tillfrågade personerna att svara på om de anser sig ha kunskaper om den svenska råvaran med avseende på dess användningsområden, kvalitet, tillgänglighet etc.

Kunskapsnivån gällande svenskt trä varierar relativt mycket mellan de olika intervjuade personerna. Av de företag som jag intervjuade anser jag att Cormo var det företag som hade de bästa kunskaperna. De ansåg sig själva ha goda kunskaper om svenska trävaror. Detta är ett stort företag som bedriver direktimport av svensk trävara vilket förklarar deras kunskapsnivå. De flesta andra producenter har en kunskap om svenskt trä som sträcker sig till att de vet att svensk furu anses hålla hög kvalitet. Ofta köper producenterna sin råvara från en italiensk återförsäljare. I vissa fall verkar det vara återförsäljarna som sitter på den största kunskapen och förmedlar bara vad de anser vara bra eller dålig kvalitet till sina kunder.

Skall man göra någon separation mellan olika typer av tillverkare är det rättvist att hävda att de som besitter mest kunskap framförallt är fönstertillverkarna. Detta är ju en naturlig följd av att man nyttjar svenska trävaror i sin produktion. De som producerar innerdörrar av icke massivt trä har väldigt liten eller ingen kunskap. Detsamma verkar gälla golvtillverkare där man mest fokuserar på exotiska träslag.

En del av de intervjuade personerna nämner i detta sammanhang att de känner till att Sverige bedriver ett förhållandevis naturvänligt och samtidigt effektivt skogsbruk. Företaget Solmi tycker att det känns bra att köpa råvara från ett land där skogsbruket sköts på ett uthålligt vis.

Bland de tillfrågade är det med andra ord så att de som besitter kunskap gör det framför allt genom erfarenhet i yrket och information via återförsäljare. De som själv importerar sin råvara har i hög grad tillskansat sig information från de svenska leverantörerna.

4.2.10 Logistik

De flesta producenter köper sin råvara från en italiensk återförsäljare i samma region vilket innebär att det inte är några avstånd att tala om och därmed inga transportproblem. De som direktimporterar sin råvara från Sverige anser inte att det är något större problem eftersom leveranserna är planerade lång tid i förväg. De får de flesta av sina beställningar levererade med tåg, vilket tar ca två veckor. Det finns dock vissa leveranser som kommer med lastbil på

bara några dagar. De har dessutom möjlighet att köpa från italienska återförsäljare om det skulle vara problem med någon leverans.

4.2.11 Träets framtid

Användningen av trägolv tror de tillfrågade kommer att öka på grund av att framför allt unga människor börjar förstå värdet av naturliga produkter samt att det är estetiskt tilltalande. I Italien finns det en god tillgång på keramer till golv och dessa är ofta lokala och håller relativt bra priser vilket gör att konkurrensen för trägolv är relativt hård. Det är dock en sektor med god framtida potential.

För kök och i badrum tror den tillverkare som jag besökte att det kommer att fortsätta finnas en marknad för bra trämaterial som tål dessa lite mer utsatta miljöer i huset. Idag används trä i många italienska kök och då framför allt i norra Italien. Dock menar han att det finns en stark konkurrens med material som aluminium och plast.

Ramdörrar som är beklädda med faner är relativt billiga i jämförelse med motsvarande dörrar i massivt trä vilket gör att tillverkarna tror att det kommer att finnas en marknad för denna produkt även i framtiden. Trätekniska lösningar, där man frångår det massiva träet, används inom många olika områden och efterfrågan på dessa typer av produkter, menar vissa av de intervjuade personerna, kommer att bestå därför att priserna är mycket konkurrenskraftiga. Det finns en konkurrens av PVC inom sektorn för innerdörrar men det tros inte bli något större problem med anledning av att trädörrarna har ett estetiskt övertag.

Vad gäller träfönster nämner alla tillverkarna den pågående konkurrensen med aluminium och PVC. De konkurrerande materialen är underhållsfria, vilket tilltalar vissa kunder. Det finns dock en generell åsikt, enligt representanten på företaget Solmi, om att trä är vackrare och att detta är en av anledningarna till att det kommer att fortsätta att finnas en marknad för träprodukter som fönster, persienner och dörrar i Italien. Några har inte märkt av någon försämring av försäljningen som följd av konkurrens från andra material. Att trä har varit det traditionellt använda materialet i fönster bidrar också till att stärka träfönstren mot andra alternativ på marknaden. En av tillverkarna trycker på hur avgörande mängden nybyggnationer av hus är för försäljningen av dessa typer av produkter. Exempelvis går det i dagsläget bra för producenter i regionen runt Modena där det finns en ansenlig nybyggnation av hus.

Trä i takkonstruktioner börjar öka markant och i regionen kring Modena finns det idag företag som har påbörjat en produktion av trätak. Någon av producenterna nämner att trä i takkonstruktioner börjar dyka upp allt mer i regionen kring Modena.

4.2.12 Storlek och lokalisering

Det framgår tydligt i intervjuerna, i likhet med vad som hittats i litteraturen, att de flesta producerande företagen i Italien är små till medelstora. Dessa mindre företag är ofta familjeägda och verkar finnas spridda över hela landet men med tyngdpunkt på de nordligare regionerna Emilia Romagna och Toscana. Under intervjuerna kom det fram att man ansåg att det i framtiden troligtvis kommer ske en reducering av antalet mindre företag som följd av att snickeriyrket och att driva mindre snickeriföretag inte är ett val som ungdomar i Italien idag gör med samma intresse som för 30 år sedan.

Det finns ett antal större tillverkare som i många fall är kooperativ med lång historia på 50 till 100 år. Hur deras organisation ser ut har jag inte studerat i detta arbete, men det framgår att det även inom dessa större företag förekommer familjestyrning. De flesta av de större tillverkarna av fönster och dörrar är lokaliserade till regionen Emilia Romagna.

4.2.13 Hinder för svenskt trä, enligt producenter

Jag har försökt att få de tillfrågade personerna att svara på vad de själva anser vara de största problemen för svenska trävaror på den italienska marknaden. En sak som nämns som ett troligt problem är att det finns många små och få stora företag i Italien, vilket försvårar en effektiv försäljning. Man menar att det troligtvis är svårt att som försäljare lokalisera och ta kontakt med alla tillverkare.

Sedan nämns att furu har svårt att konkurrera på grund av att det innehåller förhållandevis mycket kvist vilket de italienska kunderna inte är vana vid. Som jag förstod det så menar någon att detta är en av anledningarna till att furu nästan enbart används till fönstertillverkning och i mindre grad dörrar och andra mer synliga detaljer i huset. Furu anses inte vara ett fint träslag och det passar inte in i många italienares, framförallt de mer sydligt boende, stil och smak.

Vissa tror att det finns en risk för minskade inköp av den svenska furan som följd av att de anser att svensk trävara har blivit sämre i kvaliteten, framförallt under de senaste tio åren. Flera nämner att man som träbearbetande företag i Italien idag har svårt att hitta en hög kvalitet på furu. Detta menar man missgynnar det svenska träets ställning gentemot andra konkurrerande träslag.

5. DISKUSSION

Hindren är många och varierande vilket skapar en komplex problematik att ta hänsyn till och en bedömning om vad som är mest avgörande för svenskt trä på den italienska marknaden låter sig nog inte göras. Det har dock utkristalliserats ett antal viktiga företeelser som skulle behöva utvärderas mer noggrant för att kunna göra än mer generella antaganden.

Man stöter på många frågor när man studerar den italienska marknaden eftersom den skiljer sig på många sätt från vår hemmamarknad. Jag tror att det är oerhört viktigt att förstå att deras traditioner och kulturella arv ser annorlunda ut. Trä som byggnadsmaterial kommer troligtvis aldrig att få en avgörande ställning på den italienska marknaden. Attityder som etablerats under många år är med all sannolikhet mycket svåra att arbeta bort. Det faktum att man börjar återgå till en användning av trä i takkonstruktioner är till viss del ett erkännande för träet, men jag uppfattar det som att betong, cement och tegel kommer att vara de dominerande materialen även i framtiden. Italienarna har inte kunskapen och inte heller någon utpräglad vilja att bygga i trä på det sätt som vi gör i Skandinavien. De byggnadssätt man idag har i Italien är väl etablerade och industrialiserade vilket, enligt min mening, är de främsta orsakerna till att trä har svårt att konkurrera på denna marknad.

Problematiken kring att bygga trähus i Italien beroende på den höga seismologiska aktiviteten är troligtvis inte större än att man lär sig att göra kalkyler och dimensionera på ett sätt som passar byggande i trä. Det är dock ett moment som vällar ytterligare besvär och därmed försämrar för träet i jämförelse med de rådande byggmaterialen.

Det finns perifera marknader för trä i italienska huskonstruktioner. De återfinns bland annat i nordligaste Italien där trä traditionellt sett är ett vanligare byggnadsmaterial och inom den nya ekologiska arkitekturen som börjar etableras i Italien. Vi skulle, med våra trävaror och vår kunskap, eventuellt kunna ta tag i och för framtiden utveckla detta till vår fördel. Trä anses, av de arkitekter jag intervjuat, vara ett intressant material och frågan är om inte framtida generationer av italienare, som troligtvis är mindre traditionella och mer miljömedvetna kommer att förstå träets möjligheter och se det som ett modernt byggnadsmaterial.

På golvmarknaden råder det idag en upptrappning av användandet av trägolv i Italien, men det är en marknad som för oss i Sverige troligtvis är relativt svår att nå på grund av att italienarnas val av trägolv ofta ligger på hårda exotiska träslag. De är vana vid stengolv som är betydligt hårdare och slitstarkare. Detta verkar överföras på deras preferens gällande valet av trägolv. Trägolven skall ha liknande karaktärer som stengolven vilket i många fall är svårt att få. Träet är dessutom i många fall dyrare som golvmaterial i Italien än sten, beroende på den lokala tillgången på stenprodukter. Detta skapar en svår konkurrenssituation för trämaterial att tåmpas med.

Fönstertillverkarna har ett förhållandevis stort nyttjande av vår nordsvenska furu men jag tror inte att denna marknad saknar utvecklingsmöjligheter. Jag skall i slutet av diskussionen beskriva vad jag anser var möjligt att utveckla. När det gäller fönstermarknaden så tror jag att det är svårt att få till någon ansevärd förbättring av råvaruanpassning för de italienska fönstertillverkarna. Eftersom fönster inte är av standardiserade mått måste tillverkarna vara flexibla och snabbt kunna ställa om sin produktion. Att då vara bunden till en svensk leverantör av vissa element skulle försämra effektiviteten alltför mycket. För en svensk producent är det oerhört svårt att kunna vara lika flexibel, vilket är ett krav idag om man skall klara konkurrensen om kunderna. De större italienska fönstertillverkarna har en förhållandevis

stor användning av furu och det verkar bara vara de små tillverkarna som har svårt att nyttja furu i stor utsträckning. Attityden om att vårt trä inte fungerar i vissa regioner på grund av det fuktiga klimatet är troligtvis till viss del baserat på verkliga fakta men även på rena gissningar och antaganden. Hur som helst är det ett problem som bör uppmärksammas. Problemet hör främst ihop med de mindre tillverkarna. Det faktum att många av tillverkarna är små samt att de har en stor geografisk spridning över landet gör det svårt att få till en effektiv marknadsföring från vår sida gentemot dessa producenter. Den stora spridningen i kombination med småskaligheten försämrar avsevärt logistiken. För framtiden är det troligt att Italien kommer att få färre men större producerande företag, något som troligtvis skulle vara till fördel för våra trävaror.

Attityderna till furuts utseende med avseende på den förekomst av kvist som karaktäriserar furu är ett problem så väl som något. Det är uppenbarligen svårt att sälja fönster innehållande kvist i de sydligare delarna av Italien. Här har träslag som douglas och hemlock ett försprång. Att arbeta bort en sådan attityd verkar svårt och det är troligtvis bara tiden som kan råda bot på detta. Vi måste konkurrera med låga priser och bra kvalitet. Det verkar framför allt vara priset som gör att nordsvensk furu klarar den hårda konkurrensen från andra träslag. Utseendet på dörrarna har en ännu större betydelse än för fönstren. Det typiska utseendet för furu verkar vara accepterat i en högre utsträckning i norra Italien. Eftersom det bor så pass många människor i Italien borde även en liten andel av dessa, de nordligaste boende människorna, vara viktiga kunder för våra svenska träslag.

Att limträ är en produkt som italienarna börjar nyttja alltmer är positivt men produkten verkar fortfarande ligga på en relativt låg användningsnivå. Som svensk tillverkare av limträ är det nog svårt att komma in på den italienska marknaden eftersom det dels är en förhållandevis liten marknad samt att det i Italien idag finns framgångsrika tillverkare av limträ.

Jag upplever att de italienska producenterna har väl inarbetade kanaler för sin råvaruförsörjning och att de ogärna förändrar sina rutiner om de anser att de fungerar. Den utbredda handeln med återförsäljare och agenter är bekväm för såväl italienska producenter som för svenska leverantörer. Det krävs troligtvis en aktiv och engagerad försäljning för att luckra upp de rådande rutinerna som till stor del hämmar våra möjligheter till ett förbättrat läge på den italienska marknaden.

Trots att den italienska marknaden visar på en hel del problem för svenska trävaror tror jag att det finns utvecklingsmöjligheter. I Italien är byggnadssektorn i högsta grad levande och relativt välmående. Även den italienska ekonomin kommer att ligga på en god nivå och öka den kommande tiden. Italien är en marknad som till stor del är beroende av import av trävaror för att tillgodose den inhemska träindustrin. Vill man komma vidare in på denna marknad krävs det att man tydliggör de hinder som råder. Denna uppsats visar på en del av dessa hinder och genom att välja ut intressanta delar ur detta för vidare studier kan man få en bra idé om vilken strategi man bör tillämpa på denna marknad.

Utifrån det jag har studerat tycker jag mig kunna se att det finns företag inom framförallt fönsterindustrin av medelstor storlek som kan vara goda framtida kunder för nordsvenskt trä. Jag tänker i detta fall på företaget Solmi. Företaget har en förhållandevis liten produktion men en bra lokalisering och till synes allmänt goda utvecklingsmöjligheter. Till dags dato sköter de all sin upphandling av svensk furu, ca 700 kubikmeter årligen, via italienska mellanhänder. Företagets ägare är dock inte främmande för direktimport i en framtid. Svenska företag skulle med en inte allt för stor ansträngning kunna ha kontakt med en producent som Solmi. Ingen

råvaruleverantör hade fram till tillfället för intervjun varit i direkt kontakt med detta företag. Man skulle med andra ord vara först med att etablera en kontakt med detta företag. Det finns antagligen fler producenter i Italien där förutsättningarna är likartade. Eftersom marknaden i Italien antagligen kommer att förändras, från ett tillstånd av många små producenter till färre men större, tror jag att det finns mycket att vinna på att lokalisera företag av medelstorlek som har potential att utvecklas i en framtid. Om man tror att trä kommer att vara ett viktigt framtida material i huskomponenter är Italien, trots sina uppenbara problem, en marknad man bör arbeta aktivt för att få en ökad andel av. Italien kommer aldrig att bli en stor marknad men den kan vara viktig för det enskilda svenska företaget. Huruvida Sverige kommer att klara den framtida konkurrensen med andra länder på denna marknad kan bara tiden utvisa, men med effektiv marknadsföring och ett fortsatt och utökat kunskapsinhämtande kommer vi antagligen att kunna bibehålla, men även öka vårt grepp om den italienska trämarknaden.

LITTERATURFÖRTECKNING

Bellicini, L. 2002. Italy. Euroconstruct Conference. Dublin, Ireland. Sid 204-226.

Exportrådet. 2003. Trade profiles. Italy. Internet. <http://tradeprofiles.swedishtrade.se/>.

FAO. 2003. Italy. Internet. www.fao.org/forestry/fo/country/index.jsp?geo_id=137&lang_id=1

Italienska statens utrikeshandelsbyrå. 1999-2000. Profil över Italien. Internet. Dokumentation on-line. Stockholm. www.icestocolma.se/swedish/pdf_doc/handelsutbyte.PDF.

Johansson, R. 1996. Träförädling i Italien – Hot eller möjlighet? Utlandsrapport från Sveriges tekniska attachéer. 36 sid.

Oliver, P. 1997. Encyclopedia of vernacular architecture of the world. Volume 2. Cultures and habitats. Cambridge university press. 2384 sid.

Projektrapport 17. 1992. Den italienska marknaden för barrträ. Träinformation. 13 sid.

Statens industriverk. 1991. Branschprogram trä. Rapport nr 1/91. 248 sid.

Svenskt trä. 2003. Statistik. Internet. www.trainformation.se/pub/statistik/statistik.asp#anchor107203.

Företag: Giuffredi arch. Lorenzo
pl. S. D'Acquisto 1
43100 Parma (PR)
Tel: 0521 238655, 335 5893015
Fax: 0521 238655
Email: l.giuffredi@archiworld.it

Intervjuad person: Lorenzo Giuffredi, Arkitekt

Giuffredi arch. Lorenzo är ett litet företag som ägs och drivs av arkitekten Lorenzo Giuffredi. Han är ensam person på detta företag och har inte bedrivit denna firma under någon längre tid. Han projekterar och bygger framförallt bostadshus åt både privatpersoner och företag.

Han är själv väldigt intresserad av att bygga hus i trä men har inte gjort det i någon större skala än. Han har provat på att göra en del takkonstruktioner i trä i samband med projekt i ekologiskt husbyggande. Ekologiskt byggande är något som han har börjat prova på under senare år och han hävdar att han fortfarande är på försöksstadiet. Han blir dock väldigt engagerad och tillmötesgående då jag frågar honom om vad det ekologiska byggandet i Italien innebär. Han berättar att det innebär ett byggande där man enbart använder naturliga produkter som är biologiskt nedbrytbara och återvinningsbara. Dessutom skall huset byggas så att man minskar husets energiförbrukning, man försöker använda stora glasrutor för solinsläpp o s v. Vid denna form av arkitektur spelar träet, enligt honom, en central roll.

Eftersom han har ett intresse för ekologiskt byggande så har han ett intresse för trä. Han anser dock att han helst vill arbeta med lokala trävaror till sina ekologiska hus. Detta tycker han känns mest naturligt vid denna typ av arkitektur.

Han har vid något enstaka besök i Sverige sett lite hur vi bygger trähus i Sverige och förstår att det bör finnas kompletta system för husbyggande i ett land som Sverige men han verkar inte ha något direkt intresse för att lära sig mer om detta för tillfället.

Företag: Arche´ Studio architettura
Via Piave 33
40133 Bologna (BO)
Tel: 051 6141504

Intervjuad person: Bentini, Arkitekt

En för staden relativt liten arkitektfirma som ägs av arkitekten Bentini. Hans företag sysslar uteslutande med projektering av byggnader i regionen kring Bologna. Denna arkitektfirma har inget speciellt intresse för trä men han har provat på att projektera trätak. Han arbetar ofta tillsammans med ingenjörer i större projekt. Han tycker att han inte själv kan göra valet av material i konstruktionerna utan måste tillfråga och komma överens med ingenjörer. Han ser positivt på användningen av trä i hus och anser att man på hans firma känner till hur man kan arbeta med trä i huskonstruktioner. Detta är kunskaper som han anser är naturliga för en italiensk arkitekt eftersom man i nordligaste Italien bygger förhållandevis mycket i trä. För den skull betyder det inte att han väljer att arbeta med trä eftersom det finns stora problem med att få folk i allmänhet intresserade av träbyggande.

Denna arkitekt är mer än någon annan noga med att poängtera den italienska historiens betydelse för materialvalet i italienska hus. Han förklarar att man i Italien har haft stora skogsområden som förr i tiden försåg folket med trä till husbyggande men folktrycket har varit för stort vilket resulterat i att skogarna inte överlevt och trä har i och med detta försvunnit som material i hus och enbart använts till exklusivare saker som möbler och liknande. Han förklarar att deras tradition och kultur inte tillåter en stor användning av trä i hus. Italienarna lägger enligt honom stort värde i att hålla sig till traditioner och detta gäller även byggandet.

Användningen av limträ är enligt herr Bentini på uppgång och han ser att det finns en del positiva användningsområden för detta, framförallt i sim- och sportanläggningar. Han har själv aldrig använt sig av limträ i större konstruktioner men kan absolut tänka sig att prova det i framtiden.

Företag: Architetto Piero Braccaloni S.R.L
Via Galliera 17
40125 Bologna (BO)
Tel: 051 226242
Fax: 051 222634
Hemsida: www.arch-braccaloni.it
E-post: studio@arch-braccaloni.it

Intervjuad person: Mario Serrantoni, Arkitekt

Detta är en av Bolognas största arkitektfirmor och enligt dem själva en av de mest framgångsrika. De har ett antal arkitekter anställda på firman varav Mario är en. De projekterar ofta stora projekt. Jag tog del av information om ett nyligen färdigt projekt i form av ett bostadsområde med tillhörande shoppingcentrum mm. Detta var ett stort projekt där de arbetat tillsammans med en amerikansk arkitektfirma. Deras användning av trä i konstruktioner är väldigt begränsad. Som exempel kan berättas att man i det ovan nämnda projektet enbart återfinner trä i taket på ett litet dagis. Han tycker att detta är synd eftersom trä är ett enligt honom utomordentligt byggnadsmaterial men menar att det är väldigt svårt att få italienska konstruktörer att bygga i trä.

Även om arkitekterna i Italien vet mer om trä än vad konstruktörerna gör så är kunskaperna hos arkitekterna i allmänhet relativt låga enligt Mario. Han hoppas på att ekologiskt byggande kommer att innebära ökade kunskaper och ökat användande av trä. Detta är en form av byggande som i Italien är på försöksstadiet och fortfarande lite för dyrt för att allmänheten skall fatta tycke för det. I genomsnitt ligger kostnaderna för ett ekologiskt byggande ungefär tio procent högre än ett normalt bygge.

Det finns en allmän åsikt om att trä är ett förlegat och gammalt material vilket är helt fel enligt Mario som menar att det är ett av de mest moderna materialen som finns med många intressanta applikationer. Kanske kommer ekologisk arkitektur att lyfta fram träets särställning inom byggandet.

Företag: Solmi – S.R.L
Via della Scienza 8/A – Castelnuovo Rangone
41051 Modena (MO)
Tel: 059 535557

Intervjuad person: Sandra Solmi, VD

Detta är ett företag som producerar dörrar, fönster och persienner i massivt trä. Det är ett, med italienska mått, medelstort företag med ett tiotal anställda. Företaget är familjeägt och har funnits sedan åren strax innan andra världskriget. Idag är Sandra Solmi VD i företaget, en post som hon har övertagit efter sin far.

Detta företag har en bra lokal marknad och företaget står sig bra i konkurrensen om kunderna i regionen. Marknaden kring Modena är viktig eftersom det är en region med hög andel nybyggnationer av hus, en rik region.

Den övervägande delen av råvaran utgörs av svensk furu och så har det varit sedan företaget grundades. Idag har man ett årligt behov av omkring 700 kubikmeter furu. Den förhållandevis låga råvaruåtgången är en av anledningarna till att företaget köper sin råvara från italienska mellanhänder och inte direktimporterar. De kan på detta sätt köpa små mängder åt gången, 10-15 kubikmeter, och slipper på så sätt hålla några större lager. Dessutom är det smidigt att köpa från italienska mellanhänder eftersom att man snabbt får reda på om det finns den kvalitet man behöver och i de volymer man önskar. Den italienska mellanhanden har bra kunskap om vilken typ av kvalitet företaget vill ha, och en bra kommunikation dem emellan. Man har ingen egen erfarenhet av import vilket gör att en egen import av råvara skulle skapa en mer komplex och krävande situation för det relativt lilla företaget. Det är möjligt att de i en framtid kommer att importera på egen hand. De har aldrig haft någon svensk träförsäljare som har talat direkt med deras företag. Detta är något som skulle kunna vara intressant för att eventuellt kunna få en mer anpassad råvarutillgång. Hon tror att det beror mycket på att det även för de svenska sågverken är mer behändigt att ha en mellanhand som sköter kontakterna. Hon har dock blivit tillfrågad att köpa direkt från Sverige på annat sätt men det har inte varit aktuellt för dem ännu.

Företag: Donini & Nicolini di Nicolini Cristoforo & C. – S.N.C
Via Lussemburgo15
41100 Modena (MO)
Tel: 0059 310570
Hemsida: users.libero.it/dnporte
E-post: info@dnporte.it

Intervjuad person: Nicolini Gianluca, VD

Företaget producerar dörrar för inomhusbruk. Dörrarna är av ramtyp, de består således av en massiv träram som fylls med fibermaterial och kläs med faner. De har ingen tillverkning av massiva trädörrar. Försäljningskanaler är detaljhandel, grossister/distributörer och direkt till slutkund. Företaget är relativt litet med ett tiotal anställda. Det är ett företag som funnits i ungefär 30 år och är familjeägt.

Företaget har aldrig använt sig av svenska råvaror och de anser inte det finns någon anledning till att nyttja svensk råvara. Furu tycker han hör hemma i fönster av sämre kvalitet och inte i dörrar. Detta är ett företag som exporterar stora delar av sin produktion till Tjeckien, Slovakien och Ryssland. Deras produkter är anpassade för dessa marknader och han anser att det inte finns något som talar för att de i framtiden kommer att förändra sitt produktsortiment och inkludera mer skandinaviskt trä.

Hans kunskaper om trä verkar vara relativt begränsade men han berättar att det är andra inom företaget som är mer kunniga än han själv. Komponenter som innerdörrar i trä anser han har en bra ställning på den italienska marknaden men det är också en krävande marknad som ställer höga krav på produkternas utseende. Han tycker inte att det är ett problem med konkurrerande material som pvc och liknande.

Företag: Sgarbi
Via T.Trieste 40
41100 Modena (MO)
Tel: 059 220749
Fax: 059 216602

Intervjuad persson: Guido Ferrari

Detta är inte ett producerande företag utan en återförsäljare av golvprodukter. De säljer framförallt trägolv men även keramgolv. Man har enbart naturliga golvprodukter i sitt sortiment. Försäljningen baseras på ett förhållandevis stort antal italienska golvproducenter. De flesta av producenterna är belägna i norra Italien.

Försäljningen av trägolv har tagit fart de senaste tio åren och det kommer troligtvis att öka i framtiden. De trägolv som de säljer har ingen svensk råvaruanknytning. Företaget är intresserat av att sälja naturvänliga golv och försöker få den italienska konsumenten att tänka i mer miljövänliga banor men Guido Ferrari menar att detta är väldigt svårt i ett land som Italien. Många av träslagen som används är tropiska med mer eller mindre okänt ursprung. Guido Ferrari förklarar att de italienska konsumenterna helst vill ha trägolv som är hårda och slitstarka och då passar de tropiska träslagen ofta väldigt bra. Det finns dock en viss försäljning av trägolv som är producerade av barrträslag. Av barrträslagen anses lärken vara det träslag som säljer bäst.

En intressant detalj som jag får berättat för mig är att vissa kunder köper trägolv som är begagnade. Dessa trägolv betingar ett mycket högre pris än de andra trägolven. Det är det gamla slitna utseendet som vissa är beredda att betala mer för. Detta begagnade trägolv tas från hus som renoveras eller rivs. Trots att företaget propsar på att sälja nya oanvända golv så dyker det inte sällan upp kunder som insisterar på att köpa slitna golv trots det högre priset.

Företag: Malavasi Giorgio
Via Carpi-Ravarino 1886 Frazione Sozzigalli
41019 Soliera (MO)
Tel: 059 563805

Intervjuad person: Herr Giorgio

Detta är ett mindre familjeägt företag som producerar träinredningar till kök och badrum. Snickeriet har funnits i ca 45 år och startades av Giorgio själv. Produkterna säljs inte enbart på den italienska marknaden utan även på den tyska och österrikiska. De har specialiserat sig på att producera i faner. De köper ofta halvfabrikat i form av fanerklädda fiberskivor, plywood mm som råvara till sina produkter.

Köksinredning i trä har alltid varit populärt i Italien. De använda träslagen har varierat över åren men det är framförallt en efterfrågan på relativt mörka träslag som valnöt och ek. Produktioner av kök i ljusare träslag som furu och gran är sällsynta. Giorgio nämner att det är folk boende i de nordligaste områdena i Italien som kan efterfråga kök av furu och liknande. Idag är efterfrågan stor på trä med italienskt ursprung, t ex italiensk valnöt.

Giorgio förklarar att det är en ökande konkurrens med andra material som PVC och aluminium. Han är inte främmande för att plocka in andra material än trä i vissa av sina produkter eftersom att det i vissa fall är väldigt praktiska material för kök och badrum. Detta företag har inga goda kunskaper om svenska trävaror men tror sig veta att de bästa kvaliteterna av furu är av svenskt ursprung.

Företag: Bertolini – S.N.C di Bertolini Valentino E C
Via Bertozzi 35
42043 Gattatico (RE)
Tel: 0522 908770
E-post: ivb.caiani.bertolini@libero.it

Intervjuad person: Valentino Bertolini, Ägare

Ett mindre snickeriföretag som tillverkar fönster och persienner i massivt trä. Företaget har en fyrtio år lång historia inom snickeribranschen. Tidigare gjorde man ett större antal olika snickeriarbeten men med tiden har företaget riktats in på fönster- och persienntillverkning. Företagets framtid är osäker eftersom det inte finns någon som vill ta över företaget efter det att ägaren pensioneras.

Inom det här företaget har man arbetat med ett antal olika träslag, däribland furu. Anskaffningen av råvaran har varit via en italiensk återförsäljare. Detta har lett till att han inte alltid har använt svensk furu utan även finsk och rysk. Han föredrar svensk furu framför finsk och rysk. Enligt honom är kvaliteten på svensk furu bättre. Det har dock blivit allt svårare att få tag på furu av bra kvalitet. För femton år sedan var utbudet av furu av bra kvalitet mycket större. Han tycker att detta är ett problem och tror att det kommer att bli problematiskt för svensk furu att konkurrera med andra träslag, från framför allt Nordamerika, om det skall fortsätta att ske en försämring av kvaliteten på furu.

På detta företag har man försökt att undvika att använda sig av furu bland annat på grund av att det har en tendens att slå sig mer än exempelvis douglas. Det är dock ett bra träslag i förhållande till priset vilket har lett till att han ibland gjort fönster av furu. Giorgio menar att i nordligare delar av Italien som exempelvis Lombardiet, där klimatet är mindre fuktigt och det är kallare, fungerar furu mycket bra i fönster.

För Giorgios lilla företag är det viktigt att producera fönster som håller bra kvalitet för att kunna konkurrera med större företag. Furu är ett träslag som han anser lämpar sig bättre för större företag med höga krav på effektivitet och att hålla ner kostnaderna. Furu är lättarbetat och är skonsamt mot maskinerna.

Företag: Cormo (soc.coop.r.l)
Via G. Magnanini 40
42018 San Martino in Rio (RE)
Tel: 0522 695810
Fax: 0522 695445
Hemsida: www.cormo.com
E-post: cormo@cormo.com

Intervjuad person: Herr Gualdi

Ett företag som producerar fönster och dörrar i massivt trä. Det är ett av landets allra största företag inom denna sektor. Företaget har ett förflutet som ett kooperativ som startades 1890 av ett antal snickare. Företaget har sedan dess vuxit och sedan 1970-talet varit helt industrialiserat. Idag har företaget omkring 310 anställda personer. Man producerar årligen omkring åttiotusen fönster och etthundratusen dörrar. Företaget omsätter omkring 46 miljoner euro per år.

Försäljningsorganisationen är omfattande med såväl direkt försäljning till huskonstruktörer som till återförsäljare runt om i landet. Förutom fabriken i San Martino in Rio har de några andra lokaler i landet. De är dessutom delägare i ett antal lokala firmor i landet som stärker företagets produktions- och marknadsföringskapacitet. Det är enligt herr Gualdi ett företag som går väldigt bra och ständigt utvecklas.

Företaget använder till största delen furu i sin fönstertillverkning. De sköter sin anskaffning av furu genom direktimport från framförallt Sverige. En lösning som fungerar väldigt bra för dem och de har inga planer på att ändra på detta. De vill helst av allt ha furu från norra Sverige men ibland blir de tilldelade partier från Finland som enligt Gualdi inte håller samma goda kvalitet.

Den råvara som de idag anskaffar är framförallt sågade standardsortiment. De har dock en del inköp av Greensplit. Det känns inte aktuellt för dem att idag köpa en mer anpassad produkt i form av halvfärdiga element och liknande på grund av att de gör måttbeställda fönster. Skulle de köpa element från exempelvis Sverige skulle det antagligen dröja för länge innan de fick produkten levererad från Sverige. De tror inte heller att det är en god idé att förlägga produktion till Sverige på grund av att det troligtvis skulle innebära större omkostnader.

Företag: Coop legno (soc.coop.r.l)
Via Sant Eusebio 4/g
41014 Castelvetro (MO)
Tel: 059 702712
Fax: 059 702254
Hemsida: www.cooplegno.it
E-post: cooplegno@mo.nettuno.it

Intervjuad person: Vandel Mauro

Coop legno är ett stort italienskt företag som tillverkar dörrar av ”ramtyp”. Det är en dörr som består av en innerram av massivt trä som är fylld med ett kartongliknande material. På denna ram läggs en fiberskiva som kläs med faner. De har en kapacitet på nära tvåhundra tusen dörrar per år. Förutom dörrar tillverkar företaget även plywood av poppel.

Företaget har en stor andel av sin försäljning i Italien men de har lyckats etablera sina produkter i andra länder och exporterar idag till andra delar av Europa, Mellanöstern, Ryssland, Japan, Kina och Sydamerika. De importerar råmaterial från Syd Amerika, Afrika och Nordeuropa.

I deras tillverkning ingår en relativt liten del massivt trä. Det är enbart träramen inne i dörren som görs av massivt trä. Det är en förhållandevis enkel råvara som de köper. Det är fingerskarvade kvadratiska lister som de sedan kapar upp i rätt längder, profilerar och monterar. Man tar idag all sin råvara av detta slag från Österrike. Gran är träslaget de köper in. De har provat att använda sig av svensk gran, det fungerade dock inte tillfredsställande. Avståndet menar han kan vara en faktor som gjort det mindre lyckat att anskaffa råvaran från Sverige. Man har en lång historia av köp från Österrike och man vill gärna byta ett fungerande samarbete.

All annan råvara i form av framförallt faner är italiensk, afrikansk eller sydamerikansk. Det är faneret som är den viktiga pusselbiten till en lyckad produkt och det är på detta som man lägger krutet. Man verkar vara mer beredd på att göra förändringar och byta inköpsrutiner gällande faneret än ramverket i dörren på grund av att det finns mer pengar att tjäna på detta.

Företag: F.lli Pandolfi di Pandolfi Stefano E C. S.N.C.
Via Chiantigiana 59 Frazione Ginestra fiorentina
50055 Lastra a signa (FI)
Tel: 055 8713564
E-post: ejukmm@tin.it

Intervjuad person: Herr Pandolfi

I utkanten av Florens ligger detta mindre snickeriföretag som tillverkar fönster och dörrar i massivt trä. Företaget har funnits i mer än trettio år och ägs idag av bröderna Pandolfi. Hela produktionen säljs på den lokala marknaden och det verkar vara gott om arbete för företaget som har fullt upp när jag besöker dem i november. De säger att månaderna innan jul är alltid fyllda med arbete. Företaget sköter all produktion från råvara till färdig produkt och erbjuder även installering av produkterna.

Inom detta företag har man valt gran och furu som råvara till fönstertillverkningen. Både furu och gran är mestadels av svensk härkomst. Eftersom det är ett litet företag tar man all sin råvara från italienska återförsäljare. Detta är något som de alltid har gjort och de har inga planer på att förändra sina rutiner. Ovanligt med denna firma är att man även använder sig av lokalt vuxen cypress i en del av sina fönster.

Pandolfi menar att hans firma har en bra marknad kring Florens. Han tror att konkurrensen inte är lika hård i här som t ex i Emilia Romagna där det finns fler och större företag av den här typen. Det vill ändå inte säga att konkurrensen är lätt, han uppskattar att det finns omkring tio företag av samma storlek och med samma produkter i området kring Florens.

Han anser att man på företaget inte har någon bra kunskap om virke från Sverige trots att man använder sig av det. Det är upp till återförsäljaren i Italien att ta fram den kvalitet som de önskar. Själv har han inget djupare intresse av att veta ursprunget på råvaran.

Företag: Tecnoserramenti
Via Campo di marte 192
47100 Frazione Forlì (FO)
Tel: 0543 404581
Fax: 0543 416201
Hemsida: www.tecnoserramenti.net
E-post: tecnoserramenti@aruba.it

Intervjuad person: Antonio Rivalta, ägare

Företaget producerar dörrar och fönster i massivt trä. Undantagsvis tillverkar de mindre trätrappor. Det är ett gammalt företag som startades för omkring 50 år sedan. Företaget har alltid producerat dessa typer av produkter men hade tidigare även en del andra jobb på fabriken som t ex möbeltillverkning. Det är ett relativt litet företag som satsar på att hålla hög kvalitet på sina produkter för att kunna konkurrera med de större företagen. Företaget gör hela produktionen själv och erbjuder också installation av produkterna.

Detta är ett företag som till skillnad från de flesta andra intervjuade objekten använder en mycket liten andel furu i sin fönstertillverkning. Han påstår att furu inte fungerar bra i Italiens fuktiga klimat, fränsett de allra nordligaste delarna av Italien. Lacken lossnar och det blir fult. Han använder sig främst av gran från Österrike och Jugoslavien samt Hemlock från Nordamerika. Han har provat att använda svensk gran men det har visat sig vara allt för mycket småkvist i denna. För utseendets skull är kvisten inget problem om fönstret skall målas så länge kvisten exempelvis inte kryper ut. Han menar dock att det ofta är små krypkvistar i den svenska granen och han kan därför inte använda sig av den.