

# STARTA EGET

---

## inom småskalig träförädling



 **LOGOSOL**  
*Bäst på småskalig träförädling*

# Såga är silver - hyvla är guld!

**Kan man förvandla trä till guld? Vilka möjligheter finns det att starta företag kring småskalig träförädling? Uppfinnaren och företagaren Bengt-Olov Byström ger sina bästa tips till dig som funderat på att bli din egen! Sedan 1989 leder han företaget Logosol som idag skapar och säljer produkter för småskalig träförädling över hela världen.**

– Många av våra kunder förverkligar drömmar med våra maskiner. De förädlar själv sitt virke och bygger den där verandan, vildmarksbadet eller timmerstugan som de så länge drömt om, men det är också många som startar företag. Vi på Logosol har nära kontakt med våra kunder och får ofta höra smått fantastiska historier om små företag som växt upp kring våra produkter, berättar Bengt-Olov Byström.

## Solosågen blev en succé

Att själv kunna komma åt trädens värdefullaste del, plank och brädor, var Bengt-Olov Byströms drivkraft när han först utvecklade Solosågen. Produkten blev en stor succé och öppnade nya möjligheter till småskalig träförädling över hela världen. Solosågen utgör fortfarande grunden i familjeföretaget, men en viktig del är också Logosols hyvlar som tar förädlingen ett steg längre och förvandlar plank och bräder till list och panel.

– Våra hyvlar är sedelpressar. För varje bräda som går igenom hyveln får man en tjuga extra, myser företagare Bengt-Olov Byström.

## Lätt att göra fantastiska produktionskalkyler

När det gäller att starta eget inom småskalig träförädling så är det lätt att göra fantastiska produktionskalkyler. Det svåra är att hitta sin kundkrets. Problemet är alltså inte att producera, utan att sälja.

– Det är viktigt att titta på vad kunden efterfrågar. Tänk på att lönsamheten är betydligt bättre ju mer förädlad träet är, säger Bengt-Olov Byström, och tar ett exempel som visar möjligheten att med egen hyvvel producera specialister:

Investeringen för en hel hyvellinje, som vid kontinuerlig drift producerar 500 meter färdighyvlad list per timme, är ca 90 000 kr. Om priset på den ohyvlade brädan är 7 kr



*Många av Logosols kunder startar eget. Det finns exempel på företagare som har full sysselsättning med en PH260 i ett normalt villagarage.*

per meter och listen efter hyvling kan säljas för 27 kr per meter tjänar man 7000 kr per timme även om 30 procent sorteras bort. Hyveln skulle betala sig på två arbetsdagar! I praktiken tar det dock betydligt längre tid än två dagar att marknadsföra, hitta kunder och försäljningskanaler. Att bygga upp ett företag från grunden kan ta flera år.

## En snabb maskin är inte viktigast

– Exemplet visar att det inte är särskilt intressant att skaffa en snabbare maskin för att tjäna mer pengar. Hur mycket pengar du tjänar när du arbetar med småskalig träförädling beror till allra största delen på hur det går att sälja det du tillverkar och vilka priser du kan få ut, konstaterar Bengt-Olov Byström.

Han menar att hyvlingen egentligen borde struktureras upp i olika steg enligt nedan:

Uppskattning av mervärde för förädlad virke:

Enkel regelhyvling	ca 1 kr/lm
Innerpanel, bulklister	ca 2-6 kr/lm
Speciallist	ca 10-40 kr/lm
Legohyvling	ca 1-2 kr/m + startavgift

## Försök inte konkurrera med lågprisvaruhuset!

– Om man vill tjäna pengar på småskalig träförädling så skall man inte försöka konkurrera med lågprisvaruhuset. Det gäller istället att rikta in sig på kunder som vill betala lite extra. Det kan vara så enkelt som att producera paneler av något tjockare virke. Men man kan också försöka sig på mer avancerade produkter som industrin idag inte kan producera till exempel panel av lokalt producerat lövträ, säger Bengt-Olov Byström

Att hitta specialprodukter gäller i ännu högre grad de sågade trävarorna där Solosågaren, för att tjäna pengar, måste specialisera sig mot till exempel kärnfura, breda okantade panelbrädor eller varför inte tolv meter långa bjälkar!



## 1. Prata med många om din idé!

Det ger alltid mer än att hålla den för sig själv. På så sätt får du veta om det finns ett intresse och om dina produkter håller måttet. Många får en bra idé men det som räknas är att ta tag i idén och ha kapaciteten att driva fram den, marknadsföra den och lyckas tjäna pengar på den.

## 2. Börja prova på hobbynivå!

Starta stegvis. De flesta som startar eget inom småskalig träförädling har även andra jobb. Den första tiden är viktig. Funkar idén? Får du sälja något? Hur reagerar kunderna? Nu kan du i tid hitta smarta lösningar!

## 3. Hitta din kundkrets!

Det är lätt att göra fantastiska produktionskalkyler, det svåra är att hitta sin kundkrets. Problemet är alltså inte att producera, utan att sälja. Att bygga upp ett företag från grunden tar ofta flera år.

## 6. Hitta din egen nisch!

Det gäller att rikta in sig på kunder som vill betala lite extra. Det kan vara något så enkelt som att producera paneler av något tjockare virke. Men man kan också försöka sig på mer avancerade produkter som industrin idag överhuvudtaget inte kan erbjuda, t.ex. panel av lokalt producerat lövträ.

## 7. Såga är silver, hyvla är guld!

Kom ihåg att lönsamheten är betydligt bättre ju mer förädlad virket är.

## 8. Tro på din idé!

Det svåraste är till sist ändå att ha modet. Att våga stå på den lokala marknaden och visa att man är duktig och sedan våga ta betalt. Att vara billigast är sällan det bästa sättet att konkurrera.

# Bengt-Olovs 8 tips om Starta eget inom småskalig träförädling!

## 4. Se till att få publicitet i starten!

Det är enklast att få publicitet precis när du startar, sedan blir det svårare. Så kom ihåg att ta kontakt med de lokala tidningarna – det kan bli en mycket värdefull marknadsföring!

## 5. Skaffa dig en bra marknadsföring!

Logosol satsar miljoner på marknadsföring varje år, det handlar om tidningsannonser, mässor, telefonkontakt med kunder, utskick och Internet. För den mindre företagaren är den lokala marknadsföringen mycket viktig. Gör som Logosol, men lokalt:

- \* **Annons:** Sätt in en enkel radannons en gång per månad i den lokala tidningen
- \* **Mässor:** Ställ ut på den lokala marknaden
- \* **Internet:** Gör en enkel hemsida
- \* **Kundkontakt:** Använd mobiltelefon och mail för att hålla kontakt med kunder
- \* **Samla aktivt adresser:** Med ett kundregister når du lätt din kundkrets med allt från julkort till erbjudanden.



Lycka till!

*Bengt-Olov Byström*

Bengt-Olov Byström, vd och grundare av Logosol

**TIPS!** Funderar du på att bli din egen? På Logosol har vi lång erfarenhet av att hjälpa småföretagare igång med en lönsam verksamhet. Skriv ned hur du har tänkt det, så får du tips kring marknadsföring, redovisning och prissättning direkt från Bengt-Olov. Bengt-Olov Byström startade Logosol 1989, och är fortfarande företagets vd. Innan han blev sin egen jobbade han på Utvecklingsfonden som företagsrådgivare. Skicka din affärsplan till:  
**e-post:** [bengt-olov@logosol.se](mailto:bengt-olov@logosol.se)  
**Adress:** Logosol AB, Att: Bengt-Olov Byström, Industrigatan 13, 871 53 Härnösand *Märkt kuvertet: starta eget*

# Många av våra kunder är egna företagare!

Logosol har redan hjälpt hundratals företagare som med hjälp av våra sågverk och hyvlar klarar hela kedjan från stock till färdiga lister och paneler. Även om du inte har några förkunskaper kan du ha produktionen igång redan om en vecka. Vi har utbildningsdagar, telefonsupport och hjälpsamma representanter i hela Sverige för den som känner sig osäker. Ingen lämnas ensam med sina eventuella svårigheter.

Produktionen är inga problem. Maskinerna är mycket lätt-skötta och driftsäkra. Finansieringen är oftast heller inget problem tack vare Logosols samarbete med Handelsbanken. Det viktiga för att lyckas med ditt Logosolföretag är att du är en utåtriktad person som gillar kontakten med andra människor, det gäller ju att få dina varor sålda.

Beroende på var du bor kan detta vara olika lätt. Bor du i ett tätbefolkat område kan det räcka med att sätta upp en skylt vid vägen.

## Kreativ marknadsföring

Bor du på landsbygden kan du behöva marknadsföra dig lite mer kreativt, till exempel med en radannons i din lokaltidning eller lappar på anslagstavlor och brev till villaägarföreningar och byföreningar.

Efterfrågan på dessa varor är mycket stor. Byggvaruhandeln är en av de mest expansiva i Sverige just nu och med egen produktion kommer du dessutom att kunna erbjuda dina kunder något unikt.

Antingen kan du köpa stockar, såga och torka virket och sedan profilhyvla. Detta ger en högre förädlingsgrad och öppnar för möjligheten att göra lister av unika träslag, som körsbär, asp eller lärk.

Andra alternativet är att köpa färdigsågat och torkat virke, hyvla det och sälja det vidare. Det senare alternativet kan vara aktuellt om du får så stor efterfrågan att du inte hinner såga och torka virket, eller om du har ont om plats. Det finns exempel på företagare som har full sysselsättning med en fyrkutterhyvel i ett normalt villagarage. (Rummet bör dock vara minst 10 meter om du inte vill öppna dörren när du arbetar.)

På Logosol har vi lång erfarenhet av att hjälpa småföreta-



gare igång med en lönsam verksamhet. Vi kan hjälpa till med rådgivning både vad gäller marknadsföring, redovisning och prissättning. Vi kan förse dig med vår stålkatalog som fungerar som din sortimentslista, vi kan leverera profilstål med brev samma dag och ta fram specialprofiler om dina kunder vill ha det. Vi har alla tillbehör som kan behövas och kan hjälpa dig att sammanställa en utrustning som passar just dig.

## Logosol - ett bra skyddsnet

Om det mot förmodan skulle vara så att du efter en tid kommer på att detta inte var rätt bransch för dig, eller om du av någon annan anledning ångrar dig, kan du inom 2 månader lämna tillbaka maskinerna och få pengarna tillbaka. Logosols utrustning är låtsålda och har ett högt andrahandsvärde om du skulle vilja sälja maskinerna senare.

Kapitalet du köper maskinerna för är alltså långt ifrån förbrukat. Kort sagt, du är i trygga händer och har ett bra skyddsnet när du bestämmer dig för att starta din egen verksamhet!

## Så här kan Logosol hjälpa dig som funderar på att starta eget inom småskalig träförädling:

- Erbjud utbildningsdagar och telefonsupport
- Hjälpa till med finansieringen tack vare vårt samarbete med Handelsbanken.
- Förse dig med vår stålkatalog som fungerar som din sortimentslista
- Leverera profilstål med brev samma dag och ta fram specialprofiler om dina kunder vill ha det.
- Vi har alla tillbehör som kan behövas och kan hjälpa dig att sammanställa rätt utrustning.



En liten del av sortimentet hos kanadensiska Loggs to Lumber. Deras sortiment består av 800 olika artiklar, mest paneler och lister av olika slag. Företagets ägare heter Jeff Kaulbach.

## Framtidens jobb inom småskalig träförädling

Jag skriver inte bara i Nysågat utan har även andra uppdrag. Det mesta handlar om skog och trä. I slutet av sommaren var jag i Kanada för att skriva en fallstudie om ett pappersbruk, på uppdrag av Internationella Handelshögskolan i Jönköping. När jag ändå var i provinsen Nova Scotia, passade jag på att göra några reportage för träindustrins branschtidning Nordisk Träteknik NTT. Ett av dem handlade om marknaden i Nordamerika för sågade trävaror.



Av Janne Näsström

Utvecklingen med stora byggvaruhus har gått längre än i Sverige. I Nova Scotia är Home Depot totalt dominerande med ett gigantiskt varuhus utanför huvudstaden Halifax. Home Depot är världens största byggvarukedja och säljer mer än en femtedel av alla sågade trävaror i världen. Varuhuset är en diversehandel som har precis allt. Men inom varje område är sortimentet smalt. I Halifax fanns exempelvis bara två typer av taklist.

### Storskalighet öppnar vägen

Storskalighet och ett allt smalare sortiment inom varje område öppnar vägen för småskalig verksamhet. Jag besökte Jeff Kaulbach som driver företaget Loggs to Lumber, ett sågverk med hyvleri, utanför staden Lunenburg. Det här är en av Nordamerikas äldsta städer, grundad 1753, och med på FN:s världsarvslista. I Lunenburg finns knappt en bräda, panel eller list som kan köpas på Home Depot.

Jeff har ett förflutet som ekonom i provinsadministrationen. Han sågade på fritiden, som vilken Solosågare som helst. Visserligen med cirkelsåg, men annars var allt lika. I takt med att de små brädgårdarna försvann och Home Depots dominans ökade, fick Jeff allt fler kunder. Till sist lämnade han jobbet och satsade fullt ut på träförädling. Idag har han sju anställda och skulle kunna växa ytterli-

gare. Men han låter bli, eftersom han inte vill bli byråkrat igen. Jeff ingår i ett nätverk av små sågverk och hyvlerier efter den kanadensiska atlantkusten. Det står allt klarare att konsumenterna inte nöjer sig med Home Depots billiga standardsortiment.

Många är beredda att betala mer för det som är annorlunda och unikt. Jeff tillverkar det kunderna vill ha, sågar av alla 20 träslag som växer i Nova Scotias skogar, och driver idag ett lönsamt litet företag. Hans växande sortiment består av över 800 produkter.

### Samma varor till lågt pris

I Sverige pågår samma utveckling inom byggvaruhandeln. Home Depot har ännu inte kommit hit, men väl tyska Bauhaus och Hornbach, Dansk Træløst som äger Cheapy, Silvan och Beijer samt finska K-Rauta. De har alla samma affärsidé, mycket av samma varor till lågt pris. Frågan är om alla svenskar vill bli strömlinjeformade av byggvarujättarna. Konsolideringen av branschen kan skapa efterfrågan på småskaligt och unikt. Vilket i sin tur ger affärsmöjligheter.

Jag är övertygad om att det bland Logosols kunder finns entreprenörer som kommer att ta vara på den här chansen. De kan upprepa vad Jeff Kaulbach och hans kolleger i Kanada redan har lyckats med.

## Med Logosols maskiner kan du erbjuda dina kunder något unikt!



*Pelle Boström på Logosol AB med sin vedeldade badtunna. Med Logosols väl beprövade badtunnestål hyvlar du virket till ditt eget vildmarksbad. Varför inte göra en byggsats och sälja vidare?*



*Rob Bjorklund, vd för Logosol i USA använder sig gärna av tekniken invertierad sågning för att kunna såga upp extra grova stockar på sin Logosol M7. (manual om invertierad sågning finns på nätet)*



*David Boyt är redaktör för amerikanska Nysågat. Han samlar överblivna bitar av valnöt och annat ädelträ som han sågar på sin Wood Workers Mill och säljer vidare som ämnen till gevärskolvar.*



*När Nenos Hido bodde i Irak arbetade han som möbelsnickare. Nu jobbar han på Logosol i Härnösand, och bygger ibland fantastiskt fina utemöbler, som den här trädgårdsstolen.*

## Vi garanterar ett tryggt köp!

### 2 års garanti



Logosol lämnar 2 års garanti på nya maskiner. Solosågen, Timmerjiggen, Bandsågen, Elektriska sågaggregat, Timmerfräsen, motorsågar och samtliga hyvelmaskiner. Garantin täcker tillverkningsfel och problem som uppkommit under normal användning av produkterna. Undantag från garantin är förslitningsdetaljer som remmar, svärd och kedjor. På begagnade maskiner lämnas ett års garanti.

### 2 månaders öppet köp



Logosol lämnar två månaders öppet köp på alla maskiner. Du kan således prova om maskinen uppfyller dina krav innan du slutgiltigt bestämmer dig. Som kund betalar du endast frakten tillbaka. Skärutrustning, hyvelstål och andra förbrukningsvaror innefattas ej av det öppna köpet.

### World service



Vi sköter själva servicen av våra produkter. Kunniga tekniker svarar på era frågor per telefon från kl.8.00 till 16.00 alla vardagar. De allra flesta problem kan vi lösa per telefon. Det går även att få support per e-post.

## Kontaktinformation

Beställ på det sätt som passar dig bäst:

**Telefon:** 0611-182 85

**Telefax:** 0611-182 89

**E-post:** [order@logosol.se](mailto:order@logosol.se)

**Webbshop:** [www.logosol.se](http://www.logosol.se)

**Postadress:**

LOGOSOL  
Industrigatan 13  
871 53 HÄRNÖSAND

### Fraktkostnader

Upp till 2 kg (ej tjockare än 3 cm) 23:-

Upp till 30 kg 48:-

Över 30 kg (och skrymmande gods) skickar vi med Bilspedition.

Max 220:-

Nu kan du se alla våra produkt-videofilmer direkt på vår hemsida.



Du kan beställa video presentationer på VHS eller CD helt utan kostnad.



# LOGOSOL

**Bäst på småskalig träförädling**