

LABYRINT. Det är trångt om utrymmet i Interwoods lager på Hisingen i Göteborg. Gångarna är smala och Ola Håkansson kommer ofta inte fram utan måste gå långa omvägar för att komma fram till en viss stapel.



RÄFFLAT. Bearbetad kirai med tydliga räfflor, både i trappvirket och i det lagrade bakom Ola Håkansson. "Kirai är perfekt till trall och altaner", säger han. "Om det inte oljas utan bara lämnas i fred gränar det vackert. Oljar man det får det en rödbrun färg, man ser tydligt skillnaden här på vår trappa".

30 år med ädelträ

Efter 30 år som importör av ädelträ har Ola Håkansson sålt sitt livsverk Interwood AB och börjat planera för sin pension. Under åren har han sett hur nya träslag, miljökrav och en öppnare värld påverkat handeln med ädelträ. Som pensionär ska han resa till fjärran länder och bara ha det bra – inga fler besök på plywoodfabriker.

TEXT OCH FOTO: MARIANNE OVESEN

I industriområdet Ringön på Hisingen i Göteborg kan man hitta de flesta sorters ädelträ och så kallade "hardwood"-produkter som finns att få tag på i Sverige. Ola Håkansson, grundare av företaget Interwood, har rest jorden runt hur många gånger som helst för att hitta rätt träslag hos rätt producenter.

Han har många historier att berätta men håller dem för sig själv, ler lite och säger:

– Äsch, man glömmet och det blir vardag. Jag har egentligen aldrig varit med om något. Men så sipprar det plötsligt fram:

– En gång hade jag en hel container med sågat virke stående utanför en fabrik högst upp längs en flod i Sydamerika. Längre ner längs floden hade ett gerillakrig brutit ut och containern kunde inte fraktas förbi det stället. Min kund trodde inte på att sådant kan hända när man handlar med ädelträ. Efter två månader tog kriget slut och containern kunde skeppas.

Ola Håkansson har ädelträ i familjen. Hans pappa var delägare i ett företag som importerade teak och mahogny och redan som tonåring jobbade Ola extra åt honom. Antingen flänsade han fanéreller

hämtade virke i Göteborgs hamn. Det var före containrarnas tid och virke skeppades som bulk gods i blandade dimensioner.

Men den unge Ola ville inte gå i pappas fotspår. Han avskydde att flänsa fanér och beslöt att bli byggingenjör i stället. Men det tröttnade han på ganska snabbt.

– Jag har alltid varit en entreprenör och haft öga för affärer. Det var köpa och sälja jag ville göra och då låg ädelträ nära, det hade jag ju i blodomslippet, säger han.

STORT KONTAKTNÄT. Vi sitter vid Interwoods stora konferensbord med vacker ädelträyta, bakom Ola Håkansson hänger en tavla med motiv från Gabon där en segelskuta lastar khayamahogny från Kongo. Det har sagts om Ola Håkansson att han ofta haft träslag som ingen annan haft. Det får honom att skriva lite på sig i stolen, han vill inte skriva.

– Det är bara efterfrågan som styr, det går inte att ta in ett träslag om det inte finns en marknad för det. Men jag har ett jättestort kontaktnät och har genom det ofta känt till olika träslag långt innan de kommit till Sverige. Så var det med kirai till exempel. Jag var först med att ta hit det.

Allting handlar om trender och som importör och grossist har han sett till att ha ett så brett sortiment i lager att modesvängningarna inte påverkat företaget nämnvärt. Från början köpte han bara in fyra massiva träslag: teak från Burma, mahogny från Afrika och Sydamerika samt ek och ask från USA. I övrigt importerade han olika typer av plywood från Fjärran östern och Kanada. Andra exotiska träslag (hardwood) kom först för tio, femton år sedan.

– Det var bland annat för att miljödebatten blev mer intensiv då.

” Jag har alltid varit en entreprenör och haft öga för affärer. Det var köpa och sälja jag ville göra och då låg ädelträ nära, det hade jag ju i blodomslippet.

OLA HÅKANSSON

FSC-CERTIFIERAT. Nu köper han dessutom azobé, kirai, lärk, ceder, abachi och wenge. För att bara nämna några. Han försöker efter bästa förmåga följa upp var virket kommer från och för ett par år sedan blev Interwood FSC-certifierat (Forest Stewardship Council, en fristående, opolitisk och icke vinstdrivande organisation med uppgift att stödja ett ansvarsfullt omhändertagande av världens skogar).

Ola Håkansson tillstår dock att det inte alltid går att veta vare sig omen FSC-märkning är äkta eller om trädavverkningarna verkligen sker på ett miljömedvetet vis.

– Det kan inte hjälpas, man kan inte åka runt och kontrollera allting själv.

ARBETSTILLFÄLLEN. Men han berättar entusiastiskt om de goda exempel som finns. På Java i Indonesien har myndigheterna exempelvis förbjudit export av bearbetad kirai. Där ska alla arbetstillfällen och pengar som skogarna ger, stanna inom regionen.

– Det är därför all kirai är räfflad på baksidan, det ska synas att den är bearbetad. Har du sett det?

Han lutar sig fram och ritar ivrigt räfflor med fingret över bordsskivan.

Plywood tillverkas också ofta på plats i de länder där träden växer – eller i något intilliggande land. Interwood köpte under en tid plywood från en fabrik i Singapore där arbetarna stod med bara fötter på stampat jordgolvet med bara ett tak över sig. Ola Håkansson fascinerades av att en sådan fabrik kunde skapa något med så hög kvalitet.

I Interwoods lager ligger plywood i paket på paket och trots att massiv teak numera är väldigt dyrt råder det ingen brist på det heller.

OLA HÅKANSSON

FÖDD: i Göteborg 1949.
BOR: i villa i Västra Frölunda.
FAMILJ: Hustrun Margareta Rylander.
UTBILDNING: Byggnadsingenjör samt handelsutbildning.
INTRESSEN: Simma i villapoolen, snickra, spela golf, resa.

Vi kryssar fram mellan hyllmeter efter hyllmeter med teak i 60 olika dimensioner och nästan lika många nyanser av rödbrunt. Förutom alla de andra träslagen.

Trots all denna nya "hardwood" tycker Ola Håkansson inte att särskilt mycket hänt i branschen under hans tid.

– Den största förändringen är att världen öppnats och att enskilda länders valutor plötsligt påverkade världshandeln. Virkespriserna har kunnat ta språng som inte var möjliga förr. Dessutom har internet kommit och de stora brukarna kan handla direkt med producenterna.

Han påpekar dock att det finns många fallgropar för den som är oerfaren.

– Producenterna finns ofta i länder där lagarna ser annorlunda ut än vad vi är vana vid och kanske saknas infrastruktur fram till fabriken. Det är oerhört lätt att bli lurad om man inte har erfarenhet och rätt kontakter.