

VALUTECHNEWS

2 | Braviken
och Iggesund
i framkant

5 | Skyttedrottningen
på Maa Sågverk

6 | Stor investering
hos SCA

Legenden på Kåge Såg

Lämnar över till nästa generation

Holmens stora satsning

– modern virkestorkning i Braviken och Iggesund



Holmen Timbers sågverk Braviken och Iggesund är två av Nordens modernaste. Det gäller inte minst arbetet med virkestorkning, där stora satsningar på både maskiner och kompetens genomförts.

– Virkestorkningen är kanske den mest avancerade processen på ett sågverk, säger Håkan Lindh, vd på Holmen Timber. Det handlar om att hantera virke där egenskaperna varierar och som ofta kan vara okända, men ändå få slutprodukter som håller en hög och jämn kvalitet. Det gör virkestorkningen till en central fråga.

För att förstå Holmens strategi är det bäst att backa ett steg och betrakta marknaden för trävaror som helhet, där utvecklingen gått mot en skärpning av kvalitetsregler och sorteringsstandarder.

– Riktlinjerna är tydliga. Kraven för att ett virke ska klassas som exempelvis kvinta är betydligt högre i dag än för 20 år sedan.

Dessutom rymmer marknaden ett allt bredare spektrum av kunder, från grossister i Mellanöstern och Nordafrika som efterfrågar konstruktionsvirke till specialtorkat virke för nordiska möbelsnickerier.

– Kvalitet handlar om att erbjuda det kunden behöver för sitt ändamål. I framtiden tror jag att vi kommer att gå mot att erbjuda allt fler definierade produkter. För att möta de kraven måste man torka rätt.

Hög kapacitet i Braviken

På sågverket Braviken var kvalitetstänket tydligt i de omfattande torkinvesteringar som genomfördes för att kunna hantera den årliga produktionen. Torkkapaciteten uppgår i dag till 550 000 m³ och torkningen sker i tre kam-

martorkar och fem kanaltorkar: fyra OTC-torkar och en TC-tork. OTC-torkarna har två torkzoner och en konditioneringszon medan TC-torken har tio torkzoner. Torkarna, som samtliga levererats av Valutec, har utrustats med tryckramar.

– Att satsa på tryckramar är inte särskilt vanligt då det gäller konstruktionsvirke av gran, men för oss var det en viktig satsning för att behålla kvaliteten i hela paketen, förklarar Håkan.

Specialistkompetens i Iggesund

På Iggesunds sågverk, som invigdes 1990, finns 44 kammartorkar som tillsammans har en nedtorkningskapacitet på cirka 300 000 m³. De används även för specialtorkning till lägre fuktkvoter. Håkan menar att några av landets mest välutbildade operatörer finns just i Iggesund.

UTBILDNINGAR 2012

Valutecs välbesökta och populära kurser i styrsystemet Valmatics och simulatorn ValuSim fortsätter under våren 2012. Kurserna hålls på huvudkontoret i Skellefteå.

Kursen för Valusim den 17–18 april ska öka kunskaperna kring simulatorns funktioner och visa på möjligheter att beräkna torkningsförlopp för både kammar- och kanaltrösklar.

Som tidigare kommer grundkursen i Valmatics att genomföras ute hos varje verk i samband med driftstart. Fortsättningskursen, som bland annat behandlar förutsättningar för bra torkning, eloptimering och systemuppbyggnad, kommer att erbjudas 8–9 maj.

Se hela utbildningsprogrammet på www.valutec.se



Våra torkoperatörer har egna specialområden och deltagandet i Valutecs utbildningar har varit värdefullt, säger Håkan Lindh, vd på Holmen Timber.

– Våra torkoperatörer har alla sina egna specialområden. Vi har specialister på torkning av virke till fönsterämnen, sidobrädor och så vidare. De har allihop varit på de utbildningar som erbjuds av Valutec, vilket varit mycket värdefullt.

I Iggesund finns också ett torklab i form av en provtork, där en kubikmeter trä kan torkas för att se reaktionen vid olika behandlingar. Det är nästan unikt på svenska sågverk – endast SCA har en liknande anläggning.

Mer arbete med styrsystem

Något som kommer mer och mer är arbetet med styrsystem för torkningen.

– I Iggesund har vi kommit långt i det arbetet. Vi har sett det främst som ett sätt att spara energi, men kommer mer och mer då miljö- och klimatfrågor blir allt viktigare.

Därför kommer Holmen satsa på att vidareutveckla sättet att arbeta med simulering och styrsystem.

– Det handlar om ständiga förbättringar. Ett slitet uttryck kanske, men den som står still i den här branschen blir snabbt omkörd, avslutar Håkan Lindh.

Vi fortsätter att skapa möjligheter



**Robert Larsson,
vd Valutec Group AB**

Hösten har varit tuff för många aktörer inom sågverksbranschen. Hög råvarukonkurrens i kombination med ett osäkert marknads-läge har gjort att många sågverk haft en tung period.

Även om vi alla just nu påverkas av det nuvarande marknads-läget tror jag, som samarbetspartner till många sågverk, på branschens långsiktiga konkurrenskraft. Trä är naturligt, starkt, lätt, vackert och bidrar dessutom till att minska utsläppen av växthusgaser. Därför är trä framtidens bygg- och inredningsmaterial.

Det handlar till största del om de initiativ som tas av alla er som tillhör den nordiska sågverksnäringen. Det finns en allt starkare kraft i förflyttningen av fokus som pågått inom branschen, och som handlar om att göra kvalitet till ett än mer centralt begrepp. Det gäller såväl i produktionskedjan som hos de produkter som erbjuds till kunder, med alltmer specifika krav på användningsområden.

I det arbetet är vår uppgift som leverantör av virkestorkutrustning att ge ökade möjligheter att jobba med kvalitetsförbättringar. Precis som hos många av er finns ständiga förbättringar och utvecklingsfrågor alltid högt prioriterat.

Därför har vi tagit fram ett nytt utbildningspaket som erbjuds till alla kunder under 2012. En annan del är vår strävan att bygga intelligenta styrsystem, som optimerar torkningen utifrån önskad kvalitet. Vår simulator Valusim utvecklas ständigt och används framgångsrikt av många kunder för att optimera kvalitet, kapacitet och energiförbrukning.

Det handlar också om att fortsätta utveckla våra konstruktioner. Vi är stolta över att vi i dag har virkestorkar med låga underhållskostnader och hög tillgänglighet. Vi har inte tänkt släppa den positionen. Snarare vill vi förstärka den.

Vårt löfte är att fortsätta leverera produkter och lösningar som garanterar högsta kvalitet och därigenom ger våra kunder möjligheten att hela tiden stärka sin konkurrenskraft.

Helge känner Norges sågverk utan och innan

Helge Fönhus känner de flesta som köper sågverksutrustning i Norge. Vid förnamn, dessutom. Det är inte så konstigt – han har arbetat nära sågverken i snart 30 år, varav 24 som vd för Fönhus Maskin. Sedan två år tillbaka säljer han Valutecs virkestorkar på den norska marknaden.

– Intresset och mottagandet har varit varmare än jag vågat hoppas. Handen på hjärtat var Valutec rätt okända som leverantör i Norge förut, förklarar Helge.

Han och hans medarbetare en stor orsak till det. Fönhus Maskin skötte tidigare försäljningen av WSAB:s torkar och hjälpte dem fram till en totalt dominerande position på marknaden, som skiljer sig från den svenska på flera sätt. Bland annat är de norska sågverken mindre och använder en högre del av virket till inhemskt byggande.

Att arbeta med Valutec blev ett naturligt steg då WSAB köptes upp. Jon Lindberg, försäljningschef hos Valutec, ser mycket positivt på samarbetet:

– Helge och Fönhus Maskin är välkända, så vi visste att de var duktiga. De har ett stort kunnande om den norska sågverksbranschen som byggts upp genom lång erfarenhet.

Eget lager av reservdelar

Fönhus Maskin drivs nu i andra generationen. Helges pappa Kaare grundade företaget 1968 och i dag säljs allt från fuktkvotsmätare och sågmaskiner till virkestorkar. Generalisten Helge har stor nytta av sin breda kunskap, men lämnar gärna över när diskussionerna når detaljnivå.

– Jag brukar säga att jag kan lite om allt. När diskussionerna kring en torkinvestering når en djupare nivå behövs en sådan som Jon eller en Anders Lindroth.

En viktig del av erbjudandet är också det egna lagret av reservdelar.

– Vi har varit noga med att ha ett lager och leverera fort, helst över natten, säger Fritz Ivar Berg, säljare på Fönhus, som fått mycket beröm från kunder för sitt sätt att hantera underhållsfrågor.

Valutec är ett stöd i det arbetet, då företaget satsat stort på att utveckla snabb och bra logistik för att snabbt hantera fel.

– Vi har bra kanaler till Norge och leveranserna till Fönhus Maskin fixar vi fort, säger Jon Lindberg.

En annan aspekt handlar om kvaliteten på produkterna som levereras. En investering i en kanaltork omfattar ofta mer än 10 miljoner kronor och då vill kunderna naturligtvis att de ska gå att använda länge.

– Det finns många som har gamla anläggningar och jag vet en



Helge Fönhus, Valutecs säljare i Norge sedan två år tillbaka.

kanaltork som vi till exempel bytt portar på, målat och allt annat som hör till. Vi har skött det arbetet tillsammans med sågverkens personal och då kan torkar från tidigt 70-tal fungera bra än i dag.

Kanaltorkar populära

Under det senaste året har Helge sålt Valutecs torkar till sågverken i Verdal, Gausdal och Haslestad. Samtliga företag har valt att investera i kanaltorkar. Haslestad i två nya, och Gausdal och Verdal i en var.

– För större sågverk så är kanaltorkarna högintressanta, det blir effektiva processer, menar Helge som tillägger att energiåtgång och värmeåtervinning är nyckelfrågor hos de norska kunderna.

Skyttedrottningen som blev sågverksdirektör



Anneli Andelén bytte fotboll mot trä och i dag är den forna anfallaren vd för Maa Såg, strax utanför Ullared.

– Det finns många likheter med sporten. Det handlar om att bygga lag, skapa samspel och att sträva mot gemensamma mål, berättar hon.

Annelis pappa grundade sågverket 1951 och det var egentligen aldrig något snack om vad Anneli skulle göra när hon blev stor.

– Jag brukar säga att jag föddes i en spån-hög. Det var naturligt för mig att ta vid då pappa slutade, berättar hon.

1990 började hon på sågverket, men arbetade inledningsvis bara halvtid. Fotbollen, både med klubb laget Öxabäck och i landslaget, tog mycket tid. Än mer blev det då hon testade proffslivet i japanska Shimizu FC.

Vann Diamantbollen

Höjdpunkten i karriären kom 1992, då hon vann den allsvenska skytteligan och därefter belönades med Diamantbollen, utmärkelsen som "årets främsta kvinnliga fotbollsspelare". De efterföljande två säsongerna vann hon skytteligan igen.

– I dag har jag ingen större kontakt med fotbollen. Jag bor i Falkenberg och ser en och annan match, både med herrarna och damerna, men det är allt.

Maa Såg står tveklöst i Annelis fulla fokus, och det handlar i grunden om ett genuint familjeföretag. Anneli har både en bror och en kusin bland sina närmaste anställda och de kallar sig stolt "bygdens sågverk".

– Den lokala förankringen är stark, till exempel hämtar vi 90 procent av råvaran inom tre mil från sågverket.

Satsar på miljön

På Maa produceras årligen 50 000 kubikmeter, omsättningen är 115 miljoner kronor

och här jobbar 15 anställda och 10 entreprenörer. Hälften av produktionsvolymen skickas på export via hamnarna i Varberg och Falkenberg, hälften säljs på hemmarknaden. Företaget satsar målmedvetet på miljöprofilen, något som underlättas av de korta transporterna. Tack vare att flera av Maas leverantörer valt att miljöcertifiera sina fastigheter erbjuder dessutom sågverket PEFC- och/eller FSC-certifierat virke.

Under december tar Maa Såg två E-vagns-

matade kammartorkar från Valutec i drift, investeringar i ledet att etablera Maa som ett sågverk med god kvalitet i alla led. Och det är så Anneli vill konkurrera med bjässarna; som det lokala alternativet som varken kompromissar med produkternas kvalitet eller med miljön.

– Många små sågverk har det tufft just nu och vi har svåra utmaningar varje dag. Men jag gillar det, vi har ständigt något att sträva efter och vi knyter våra nävar och kämpar.



48 timmar eller 9 ½ vecka?

– om kvalitet i Norden och Europa

Medan nordiska länder ligger långt framme inom virkestorkningen, släpar Centraleuropa efter. Det präglar både kvaliteten i produktionen och på slutprodukten.



Skillnaden mellan när virke anses färskt illustrerar på ett bra sätt skillnaderna i produktionskultur. Medan vi inte kallar virke som legat ute mellan såg och tork i mer än 24 timmar för färskt är gränsen i Centraleuropa betydligt generösare.

– Det kan röra sig om månader ibland, ända fram till dess att virket börjat bli blått av mögel, förklarar Thomas Wamming, utvecklingschef på Valutec.

För trots att det handlar om en bransch med väletablerade produkter finns djupt rotade kulturskillnader i hur trävarorna produceras. Och då det gäller virkestorkning är vi i Norden helt enkelt vana vid en högre kvalitet.

Krav från sågverken

Bakgrunden hittas hos de nordiska sågverken, som var tidigt ute med att ställa krav. Med hjälp av SP Träteknik infördes övertagandeprover med högt satta kvalitetskrav.

– Det genomfördes 1996 tillsammans med de ledande leverantörerna ABB, Valutec och WSAB som då rättade sig efter dem och hittade sätt att utvecklas. Samtidigt saknas liknande regler på europeisk nivå.

Regelverket för leveransprov var ett stort genombrott. Medan övertagandeprover funnits för många typer av sågverksutrustning, var virkestorkutrustningen något av en vit fläck.

– Man tyckte att det var alltför svårt att genomföra prov på ett bra och rättvist sätt. Problemet är att skapa en representativ provsats som avspeglar en normal produktion av en viss dimension när råvaran och lagringstid före tork kan variera så mycket.

Höga lufthastigheter

Det finns också fler skillnader. I Norden använder vi fortfarande betydligt högre lufthastigheter än i Centraleuropa.

– Ökande torktemperaturer och högre lufthastigheter för att kunna torka snabbare och öka effektiviteten gjorde också att högre krav på själva konstruktionen ställdes i form av täthet, motorer och mycket mer, avslutar Thomas Wamming.

SCA genomför stor torkinvestering

SCA investerar i virkestorkutrustning på sågverken i Bollsta och Gällö. Affären är den tredje största genom tiderna för Valutec, som är Europas största leverantör av virkestorkutrustning. På Gällö Såg omfattar affären en kanaltork, medan Bollsta investerar i en kanaltork och sex kammartorkar.

– Vi har goda erfarenheter från våra tidigare samarbeten med Valutec och då är det lätt att ge ett förnyat förtroende, säger Katarina Levin, chef på SCA Bollsta, där investeringarna är ett led i att öka produktionskapaciteten till 525 000 m³ sågade furuprodukter per år.

En del av affären handlar om utvecklingsfrågor. I Bollsta har SCA tidigare i år investerat i en ny panna för förbränning av biobränslen, något som gjort anläggningen helt oberoende av olja. Som ett led i arbetet att minska energiförbrukningen vid virkestorkningen, men samtidigt behålla kundanpassad kvalitet kommer styrsystemen för torkarna att anpassas för SCA:s behov.

– Det har varit viktigt för oss, eftersom virkestorkningen är den i särklass mest energikrävande verksamheten på ett sågverk, menar Katarina Levin. Vi är det sågverk i Norden som producerar allra mest och vi ska vara kloka i vår energianvändning och samtidigt ta tillvara den höga kvaliteten i vår råvara.

Torkarna i Bollsta kommer att byggas och driftsättas under 2012. Den totala kapaciteten hos torkarna är 150 000 m³ virke per år, där kanaltorken kommer att kunna hantera cirka 90 000 m³, vilket gör den till en av världens största. Kanaltorken i Gällö kommer också att byggas under nästa år och har en kapacitet på drygt 50 000 m³.

Katarina Levin, SCA och Robert Larsson, Valutec vid avtalskrivningen. Företagen kommer också att driva ett gemensamt utvecklingsprojekt som bland annat omfattar effektstyrning.





Följ Valutec på Facebook!

Efter att ha varit först ut med såväl kanaltorkar som simulatorer och styrsystem är Valutec nu också den första virkestorkleverantören som tar steget ut på Facebook. Förhoppningen är att facebookgruppen ska bli en ny mötesplats för torktekniker över hela Norden. www.facebook.com/valutecAB



Nyheter via RSS

Intresserad av att vara först med det senaste från Valutec? Klicka då på RSS-länken på Valutecs hemsida och följ instruktionerna för att få nyheterna direkt till din RSS-läsare.

Fuktkvotsmätning – resultat inom kort

Resultaten av forskningsprojektet kring förbättrad fuktkvotsmätning publiceras kort efter nyår. Projektet drivs av Träcentrum Norr i samarbete med bland annat Valutec och har rönt stor uppmärksamhet inom branschen. Förhoppningen är att, med hjälp av tusentals densitetsvärden, hitta ännu bättre metoder för att prediktera slutfuktkvot med hjälp av Valusim.



Ifrågasatt jaktlycka för Lindberg

Jaktintresset är stort hos många på Valutec och allra störst kan det vara hos försäljningschefen Jon Lindberg, som under årets älgjakt bland annat fällde en 13-taggare. Men inga träd får växa till himlen, och kollegorna var snabba att ta ned Lindberg på jorden:

– Jag tycker att en kalv borde värderas högre än en tjur, menade Andreas Lövgren. Köttet är mörare, dessutom är ju kalven svårare att träffa!

Lidingöloppet en succé...

Valutecs branschmöte i samband med Lidingöloppet har blivit något av en tradition. I år genomfördes arrangemanget för tredje gången. Liksom tidigare samlades deltagarna redan på fredagen för en upptaktsträff med taktiksnack, men även lite branschnytt.

– Vi vill tacka våra fantastiska kunder och leverantörer som var med på årets träff och med tanke på det stora intresset så hoppas vi att kunna genomföra evenemangen även nästa år, säger John Karbin.

Totalt var det över 42 000 personer som sprang de olika klasserna och det var som vanligt en stor folkfest.



Nya Zeeland först med gasen i botten

Dagens robusta torkar kan effektivt torka virke vid höga temperaturer. På sjuttioalet var det ingen självklarhet i Europa, där man tvekade till att höja temperaturen i torkarna både av kostnadsskäl och av rädsla att förstöra virke.

Utvecklingen mot att torka snabbt genom att höja temperaturen i virkestorken till över 70°C startade Nya Zeeland. De tog tillvara termisk energi från de vulkaniska markerna för att torka de snabbväxande Montereytallarna som planterats på ön efter att britterna först skövlat stora delar av skogarna för att göra plats med får.

Virket passade bra för att torka vid höga temperaturer och energin var lättillgänglig.

– Det fanns tidigare leverantörer i Sverige som gärna ville säga att de var först, men så var det inte. Nya Zeeländarna var först att trycka gasen i botten, klagör Thomas Wamming.

Många utvecklingsprojekt igång

Valutec driver just nu fler än 15 utvecklingsprojekt, på egen hand och i samverkan med aktörer som SP Trätek och Träcentrum Norr. Bland de egna projekten märks bland annat vidareutveckling av Valmatics och Valusim, e-learning-utbildningar, förbättrade klimatmätningar och ett mycket spännande projekt som rör utveckling av eleffektoptimering där klimatet återkopplar till systemet för att säkerställa rätt varvtal genom hela torkprocessen.

JOF lämnar över efter 25 år

Efter 20 år som platschef på Kåge Såg strax norr om Skellefteå har Jan-Olov Flodin, JOF kallad, lämnat över befälet till en ny generation. Riktigt än släpper han dock inte taget om sågen. Fram till april finns han kvar som resurs inom de omfattande investeringsprojekt sågverket genomför.

– Jo, nu gäller det att hålla munnen i styr ifall jag ser saker jag skulle vilja ändra på. Det är förstås svårt att låta bli att lägga sig i, men jag har stort förtroende för min efterträdare Johan Oja så jag ska nog kunna hålla mig i skinnet, skrattar Jan-Olov.

Minns människorna

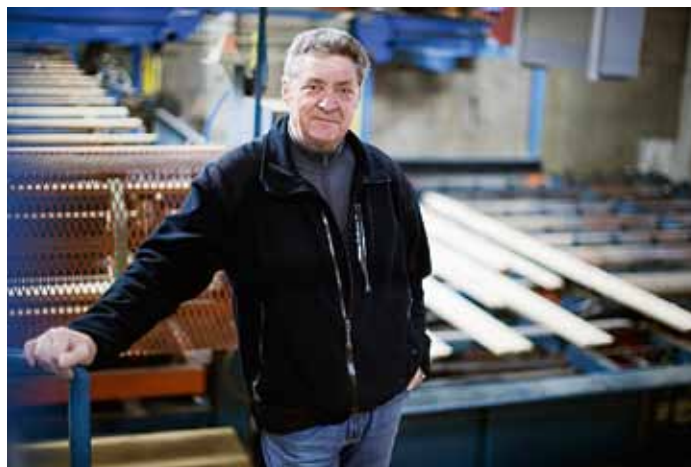
Han började sin karriär inom träbranschen på Hortlaxhus utanför Piteå, sedan blev det 13 år på Wallmarks i Kroksjön, som numera tillhör Martinsons, innan han tog klivet över till Kåge Såg i mitten av 1980-talet. Rollen som platschef övertog han 1990.

– Jag har trivts mycket bra under de här 25 åren. Visst har det varit upp- och nedgångar, men det man till slut minns är glädjen i umgänget med kollegor, kunder och leverantörer, försäkrar Jan-Olov, som också är känd för sitt stora teknikintresse som omfattar allt från sågverksmaskiner till fordon.

Tjurig spånskalle som trevlig chef

Som ödmjuk norrlänning kan det vara kärvt att besvara frågan om vad som varit ens bästa egenskaper under en långvarig roll som ledare. Efter en liten paus återkommer han till temat relationer.

– Det är lätt hänt att man blir lite spänig i skallen efter så lång tid i träbranschen. Jag kan nog vara både insnöad och tjurig, men ändå har det varit en röd tråd för mig att ha så trevligt som möjligt tillsammans med mina medarbetare.



Offensiv är bästa försvar

Kåge Såg präglas precis som resten av branschen av rådande läge med överproduktion och höga råvarupriser, men företaget har valt att öka produktionskapaciteten, bland annat genom köp av nya virkestorkar.

– Nu ser det bra ut produktionsmässigt och effektiviteten ökar med varje investering.

Jan-Olov framhåller att det ska bli intressant att följa företagets utveckling på håll, vilket faktiskt råkar bli ganska nära; sommarstugan ligger bara snett över fjärden med sågen i sikte.

– Jag får väl hoppas att utsikten växer igen, haha. Nej, jag har gärna ett öra mot verksamheten framöver, eller förresten har jag väl två eftersom min son Jens nu jobbar där som produktionsoptimerare, avslutar Jan-Olov.

KUNDKONTAKTER VALUTEC GROUP AB



Robert Larsson
 Vd/Marknadschef
 070-336 40 58



Jon Lindberg
 Försäljningschef
 070-662 99 99



Eric Johansson
 Marknadsstrateg
 076-767 69 68



Anders Lindroth
 Marknad
 070-623 96 66



Thomas Wamming
 Utvecklingschef
 070-608 79 45



Kennet Hedman
 Service och support
 070-513 03 08



Krister Lindberg
 Marknad och support
 070-513 31 75



Anna-Lena Lindgren
 Administration
 070-338 79 77



Göran Kågström
 Reservdelar och support
 070-512 66 59



Jan Hallgren
 Reservdelar, service
 070-693 15 24



Thomas Kågström
 Reservdelar
 070-390 11 98

Sverige
 Valutec AB
 Box 709
 931 27 Skellefteå, Sverige
 Tel 0910-879 50
 Fax 0910-879 59
 förnamn.efternamn@valutec.se
 www.valutec.se

Finland
 WS Valutec Oy
 Tehdaskylänkatu 11 A
 FI-11710 Riihimäki, Finland
 Tel +358 19 760 440
 Fax +358 19 760 4440
 förnamn.efternamn@wsvalutec.fi
 www.wsvalutec.fi