

VALUTEC NEWS

SIDAN 2-3 SCA Tunadal

En sågverks- revolutionär i tiden.

4 | Projektledning
under högtryck

6 | Simulatorerna allt
närmare verkligheten

12

valurtec

13

valurtec

valurtec

En ovanligt pigg 158-åring



Med sin framträdande roll i svensk sågverkhistoria är SCA Tunadal ett minst sagt anrikt sågverk. När det grundades redan 1849 som Sveriges första ångdrivna sågverk, var det starten på en revolution inom sågverksindustrin.

I dag är SCA Tunadal ett modernt gran-sågverk och hyvleri, vackert beläget vid Alnösundet utanför Sundsvall. Verksamheten är inriktad på kunder inom bygg och interiör som ställer höga krav på anpassade produkter och kvalitet.

SCA Tunadal är inte bara ett av de tre största av SCA Timbers åtta sågverk. Det är också ett av koncernens utvecklingssågverk, vilket innebär att alla satsningar sker i ett långsiktigt och strategiskt perspektiv. Som del av Sveriges näst största och en av Europas största sågverksgrupper, spänner verksamheten över en obruten förädlingskedja från SCAs egna FSC-certifierade skogar till färdig produkt.

– Det är en viktig styrka att vi själva kan optimera varje länk i förädlingskedjan från hur vi apterar virket i skogen, till sågutbyte och torkprocess, menar sågverkschefen Jerry Larsson.

Hög lönsamhet genom anpassade produkter

Hela sågverksbranschen befinner sig just nu strax efter toppen på högkonjunkturen. Samtidigt pågår en snabb utveckling mot ökade krav på anpassade kvaliteter och produkter med högre förädlingsgrad för både gamla och nya tillämpningar. Det är i den utvecklingen som SCA Tunadal satsar på att ligga i främsta ledet. Inriktningen är att tillhandahålla ändamålsanpassade produkter och kvaliteter för kunder inom bygg och interiör. De största produktområdena är Limträ och anpassade produkter för den träbearbetande industrin. Via den egna hamnen skeppas drygt 80 % av produktionen på export med Frankrike som största marknad.

– Vi har, precis som alla delar av SCA-koncernen, kravet på oss att försvara vår egen existens. Det är viktigt att vi kan skapa förädlingsvärden som motiverar vårt behov av skogsråvara i relation till både andra sågverk och andra produktområden, som t ex papperstillverkningen. SCA har ambitionen att vara Nordens lönsammaste leverantörer av träbaserade produkter, säger Jerry Larsson.

Framtiden är ljus

Inriktningen mot anpassad förädling som underlättar och bidrar till kundernas lönsamhet har varit framgångsrik. Den är grunden

för Tunadals mycket positiva utveckling de senaste åren.

– I dag har vi kommit en bra bit i vår utveckling av Tunadal till ett fullstort och konkurrenskraftigt gransågverk. Med en kompetent medarbetarkår, tillsammans med både genomförda och pågående investeringar, står vi väl rustade för fortsatt framgång på en mer krävande och samtidigt lönsammare marknad. Parallellt med de pågående investeringarna fortsätter vi samtidigt arbetet med att förbereda oss för morgondagens visioner om utbyggnader. Sedan en tid tillbaka pågår arbetet med att säkra möjligheterna för en framtida fördubblad produktion. Där ingår bl a att införskaffa tillstånd för att skapa 20 hektar nytt land i Alnösundet, säger Jerry Larsson.

Torkstatus i internationell toppklass

I raden av investeringar de senaste åren komturen för en tid sedan till den avslutande länken i sågverkskedjan, virkestorkningen.

– Den aktuella satsningen är en reinvestering för att uppnå en torkstatus i internationell toppklass. Målet är att säkerställa ett homogent torkutfall och optimera torkekonomin för hela produktionen. Förutom kvalitetskraven är flexibiliteten viktig för oss. Det måste både vara lätt att ta fram nya optimerade torkscheman och växla mellan olika scheman för att möta varje kunds specifika behov.

Närvarande vid tecknandet av avtal om nya torkar var sågverkschef Jerry Larsson och inköpsdirektör Karl-Arne Karrbom, SCA samt Thomas Lundmark och Robert Larsson, Valutec.



Världens största TC-kanaltork

Av totalt tio nya kammartorkar stod de första tre färdiga vecka 10 i fjol. De återstående sju samt en högproduktiv TC-kanaltork kommer att tas i drift under första kvartalet 2008. TC-kanalen är dessutom världens största.

– En stor del av vår produktion nedtorkas till under 18 %. Vi valde kammartorkar för att säkerställa exakt slutfuktkvot för de grövre dimensionerna och en tvärcirkulationskanal för brädproduktionen.

Pris, prestanda viktigast

Samtliga torkar levereras nyckelfärdiga av Valutec.

– Huvudkriteriet vid val av såväl torkar som leverantör var funktionen pris prestanda. Förutom att vi bedömde Valutecs lösning som klart bäst ur det avseendet har de skött projektgenomförandet för de första tre torkarna på bästa sätt. I augusti gav vi klartecken för att fullfölja optionen med de återstående torkarna, avslutar Jerry Larsson.

FAKTA

Ägare:	SCA Timber
Organisation:	Ett av åtta sågverk i SCA Timber
Antal medarbetare:	155 (inkl 30 fasta entreprenörer)
Omsättning:	850 mkr
Produktion:	335 000 m ³ /år (SCA Timber 1,7 milj m ³ /år)
Aktuell investering:	10 kammartorkar samt världens största TC kanaltork
Kapacitet kammartorkar:	22 000 m ³ /år per kammare
Kapacitet TC-kanaltork:	100 000–130 000 m ³ /år

LEDARE

I träutvecklingens centrum



Thomas Lundmark,
vd Valutec Group AB

I vår hemstad pågår just nu ett projekt som tar det moderna träbyggandet ytterligare ett steg framåt. Vid Skellefteåälvens strand bygger konsortiet Bygg i Trä, som består av Martinsons, Lindbäcks Bygg och arkitektfirman White, tre sexvåningshus i trä. Det är första gången hela kunskapskedjan från projektering till montage synkroniseras i ett träbyggnadsprojekt som anammar det nya sättet att bygga fullt ut. Och det är bara ett exempel på hur sågverken och träindustrin flyttar fram sina positioner i förädlingskedjan.

Den utvecklingen ställer även krav på oss. I takt med nya marknader och tillämpningar behövs ny torkteknologi som både kortar torktider och förbättrar slutkvaliteten. Det förutsätter att vi hela tiden fördjupar vår kunskap om träs egenskaper och den optimala torkprocessen. Även i det avseendet är vi en del i en stimulerande omgivning. På Luleå tekniska universitets institution i Skellefteå sitter internationellt välrenommerade forskare inom träfysik och virkestorkning. Samarbetet med professor Tom Morén och hans medarbetare har genom åren skapat många värden i vår egen utveckling. Nu senast i hans egenskap av författare för vår nya lärobok i virkestorkningens grunder.

Hittills har vi varit framgångsrika med att sprida spetskunskap i form av ledande torkteknologi till allt fler marknader. Med den nya läroboken får vi möjlighet att sprida kunskapen på fler sätt, både som stöd för våra kunder och för återväxten av kvalificerade medarbetare för en fortsatt intressant utveckling inom träområdet. Det är vårt sätt att dela med oss av framstegen inom vårt centrum av träutvecklingen. Färskt i minnet ligger dessutom ValuTa-dagarna i slutet på året, då vi återigen bjöd in våra kunder till en samvaro med nytta och nöje i den moderna virkestorkningens tecken.

Varma hälsningar

Gemensamma nämnare för projektledarna hos Valutec är gedigen branschkunskap, strukturerat arbetssätt och ett genuint kundengagemang. Egenskaper som bildat en stabil grund för arbetet med att hantera den senaste tidens rekordartade ordertillströmning. Inräknat det senaste årets två nyförvärv arbetar i dag fem projektledare med att hantera projekten från order till nyckelfärdiga och intrimmade torkanläggningar. I den uppgiften spelar de en nyckelroll för att uppfylla Valutecs uttalade ambition om korta leveranstider och garanterad tidpunkt för driftstart.



Projektorganisationen är en del av produktionsavdelningen som även omfattar tre mekanikkonstruktörer och två elkonstruktörer. En av grunderna för Valutecs framgång är en medveten satsning på att bygga allt starkare erfarenhet och kunskap i hela organisationen. Både genom låga trösklar och erfarenhetsutbyten mellan olika delar av organisationen. Som spindlar i nätet har projektledarna en nära dialog med såväl sälj- och supportorganisationen som med utvecklingsorganisationen.

Chef för produktionsavdelningen är Ulf Wikberg.

– Med långsiktiga partnerskap säkrar vi även tillgången till en växande kunskaps- och erfarenhetsbank hos våra leverantörer av utrustning, transporter och montagetjänster m m. Tillsammans bildar vi en sammansvetsad helhet för ständig förbättring av såväl produkter som leveranseffektivitet och support. Målet är att vara den bästa partnern i alla skeden från val av lösning till drift och handhavande.

Projektledaren tidigt med

Att hålla utlovad tidpunkt för driftstart är inte bara en hederssak för projektledarna på Valutec, det är dessutom en av ledstjärnorna och en av anledningarna till att de involveras redan vid slutförhandlingen.

– Med erfarenhet från det praktiska genomförandet blir projektledaren ett värdefullt bollplank i detaljdiskussionerna och kan säkerställa att alla förutsättningar på plats, som t ex att kulvertar, vatten- och elförsörjning, är klarlagda. Med klara överenskommelser och ett tydligt övertagande får projektet en stabil grund för ett kvalitetssäkrat och tidseffektivt genomförande, säger Ulf Wikberg

Förstärkt projektorgan för garanterad driftstart

Rationell fabrikstillverkning

Som grund för projektstyrningen ligger en genomarbetad projektplan och beredning i ett kvalificerat MPS-system. Så tidigt som möjligt säkerställs alla leveranser av konstruktionsarbete, material, maskiner och montage. Projektmodellen bygger på att färdigställa så stor del av leveransen som möjligt i kvalitetssäkrade miljöer. Förutom maskiner och standardkomponenter tillverkas och förmonteras det mesta av utrustningen i rationell fabriksmiljö. Detsamma gäller t ex programmering av frekvensomriktare och konfigurering och provkörning av styrsystem. Allt från färdiga väggmoduler till kompletta maskinrum prefabriceras för att minimera såväl tid som kostnad för transport, montage och igångkörning.

Snabbt störningsfritt platsmontage

Maskinerna och de färdiga byggmodulerna levereras komplett, i rätt tid till sågverket. Målet är att minimera tiden för hela montaget fram till igångkörd anläggning.

En så stor del av montaget som möjligt sker på marken. Både för att underlätta arbetet och minimera krantid. Alla delar är förberedda med genomtänkta lösningar för ett montage utan behov av platssvetsning.



Produktionsavdelningen på Valutec

Produktionschef: Ulf Wikberg.

Projektledare: Andreas Lövgren, Robert Andersson,
Lars Ågren, Rickard Larsson, Fredrik Åman.

Mekanikkonstruktörer: Peter Jonsson, Mikael

Larsson och Zerihun Bekele.

Elkonstruktörer: Mikael Jonsson och Jens Karlsson.

Utökad marknad och fortsatta framgångar i Europa

Parallellt med högtrycket på den nordiska marknaden fortsätter Valutec sin strategiska satsning på den europeiska marknaden. Framför allt är det ett växande intresse för kanaltorksteknologins fördelar som öppnat nya dörrar. Med sin nya produktgeneration och kompletta kanaltorksprogram har Valutec ett försprång på den här växande marknaden gentemot sina europeiska kollegor.

De senaste två årens framgångar i tyskspråkiga länder och i Polen, har varit viktiga milstenar i Valutecs exportsatsning. Med en av höstens två färskaste ordrar gör Valutec även sitt intåg på den belgiska marknaden. Det är sågverket Barthel Pauls Söhne AG, Büllingen i östra Belgien som beställt kompletta maskinpaket till två kanaltorkar. Den andra ordern innebär fortsatt förtroende från Barlinek i Polen.

Ett av Belgiens största sågverk

Barthel Pauls Söhne AG, startade redan 1921 och är i dag ett av Belgiens största och modernaste sågverk. När företaget skulle utöka sin torkkapacitet sökte man en lösning för flexibel hantering, varierande dimensioner och kvaliteter. Valet föll på Valutecs kanaltorksteknologi. Den tecknade ordern avser kompletta maskinpaket inklusive tryckramar och ljuddämpare till två torkar. Därutöver finns en option på kompletta rostfria byggnader. De nya torkarna är dimensionerade för en årsproduktion på drygt 100 000 m³.

– En extra fjäder i hatten är att vi fick ordern trots att en av våra största konkurrenter nyligen levererade en torkanläggning till ett sågverk bara en kilometer bort. En av de faktorer som bidrog till valet var våra simulatormodeller för att underlätta inkörning av nya scheman och snabba byten mellan centrumvaror och sidbräder, säger Robert

Larsson, marknads- och utvecklingschef på Valutec.

Projektsuccé bakom nytt förtroende i Polen

Barlinekkoncernen är en av de tre största trägolvproducenterna i Europa. En av de stora skandinaviska kunderna är svenska BYGGmax. Under 2005 och 2006 levererade Valutec fem OTC kanaltorkar för torkning av parkettgolvens mellanskikt och bottenskikt. Under hösten beställde Barlinek ytterligare en OTC-kanal. Precis som tidigare var behovet en anläggning för nedtorkning till 6 % i en kontrollerad process där det bl a är speciellt viktigt att undvika kådflytning.

– Vi hade förstås inte fått den här affären om inte anläggningarna uppfyllt förväntningarna. Extra glädjande är att Barlinek gjorde klart att de även var mycket nöjda med hur vi genomfört tidigare projekt, säger Andreas Lövgren, projektledare hos Valutec.

Lika glädjande exempel på förnyade förtroenden från polska kunder är beställningarna av två plus tre breda truckmatade kammartorkar i rostfritt stål till Swedwoods anläggningar i Skoczów respektive Wielbark. Kamrarna ska användas för nedtorkning av gran respektive furu, 50 mm, till 8 %.

Valutec har befintliga torkar sedan tidigare på båda ovanstående anläggningar.

Organisation rt!

– Redan efter två veckor försöker vi ha stommen under tak så att slutmontage och löpande kvalitetskontroller kan ske i säker och rationell inommiljö. Det bidrar också till att vi kan hålla utlovad tidpunkt för igångkörning och intrimning, säger Andreas Lövgren, en av projektledarna på Valutec.

Överlämnandet av en intrimmad anläggning och personal

Efter slutbesiktning och idrifttagning är anläggningen klar att överlämnas till kunden. Det är bara en del av leveransen. Den återstående och inte minst viktiga delen är att utbilda torkskötaren i säkerhet, handhavande och styrsystem.

– När torkskötaren är färdigutbildad är även vi inom projektorganisationen klara med vårt åtagande och redo att överlämna kundansvaret till vännerna supportavdelningen. Stärkta med ytterligare erfarenhet är det bara att kasta sig in i nästa projekt, avslutar Andreas Lövgren.

Simulatorerna allt närmare verkligheten

Simulatorer håller på bli ett allt vanligare verktyg bland torkskötarna ute på sågverken. Det finns helt enkelt mycket tid och pengar att tjäna på att snabbt hitta fram till en optimal torkprocess. Valutec är den torkleverantör som satsat mest på att utveckla tekniken.



Träslag, dimensioner, torkprincip, torkstorlek, startfuktkvot, målfuktkvot, sågsätt, luft hastighet, temperatur... Virkestorkning är en komplicerad process. Det är många faktorer som påverkar. Med dagens hårdnande krav på torkekonomi och exakt slutkvalitet krävs allt intelligenta styrsystem som känner av och anpassar processen mot verkligheten. Men det krävs också att alla styrparametrar ställs in optimalt.

– Hur intelligenta styrsystemen än blir så förutsätter det alltid en torkskötare med erfarenhet och kompetens att lägga upp ett erforderligt bibliotek av styrparametrar och scheman för olika torkbehov. Det är i det arbetet den senaste simulorteknologin kan vara en ovärderlig hjälp, säger Robert Larsson, utvecklings- och marknadschef på Valutec

Världsledande utveckling

Valutecs simulorteknologi, ValuSim, är precis som hela företagets torkprogram baserat på ledande svensk och finskt virkestorkkunnande. Utvecklingen bedrivs helt i egen regi i samarbete med Nordens ledande träforskare. Produktprogrammet är uppbyggt för att möta olika sågverks varierande behov. En grundversion ingår som en integrerad funktion i alla leveranser av det nya adaptiva styrsystemet Valmatics.

För torkar med andra styrsystem och för kunder med differentierad och flexibel produktion finns ett utbud av stand alone-system som är specialutvecklade för Valutecs hela sortiment av kammar- respektive kanaltorkar. Via supportavdelningen kan sågverkskunderna även beställa färdiga simulortkörningar baserat på egna unika förutsättningar.

– Vi är nog den leverantör som satsat mest på utveckling inom det här området. Mig veterligt finns det exempelvis ingen i världen som kommit lika långt i utvecklingen av kanalsimulatorer, menar Robert Larsson.

Proffsverktyg för att öka förståelsen

ValuSim är baserat på en matematisk modell, som bygger på numerisk beräkning av trämaterialens interna fuktflöde, krympning och torkningsspänningar. Simulerade spänningar används för att beräkna ytsprickor med hjälp av ett omfattande experimentellt material. För en professionell torkskötare kan simulatorerna korta tiden radikalt fram till en optimerad torkprocess. I ett användarvänligt gränssnitt inmatas alla uppgifter om önskad slutkvalitet tillsammans med alla kända grunddata om virket, torken och styrsystemet som påverkar processen. Med det som grund simuleras en process som ligger mycket nära verkligheten. Genom att ändra olika indata kan torkskötaren sedan finjustera fram en optimal process för varje given förutsättning. I rätt händer bidrar simulatorprogrammet även till att öka förståelsen för alla parametrar som påverkar processen.

Södra Timber, Värö

Södra Timber, Värö, är ett av de sågverk som tagit till sig den senaste simulorteknologin i arbetat med att optimera torkprocesserna för olika dimensioner. För två år sedan införskaffade de ValuSim i samband med investeringen i en ny stor OTC-kanal. I dag använder de tekniken även för sina övriga kanaltorkar. Gösta Lindqvist har arbetat som torkskötare i Värö sedan 1974.

– Det har hänt mycket under mina drygt trettio år som torkskötare. Med ökad kunskap och bättre teknik har vi i det närmaste kunnat halvera torktiden samtidigt som slutkvaliteten förbättrats. För 47 mm granvirke, som då behövde 96 timmar i virkestorken, närmar vi oss i dag 50 timmar. På senare år har den moderna simulorteknologin tillfört nya möjligheter i den utvecklingen. Våra simulortkörningar ger en mycket bra vägledning för att snabbt komma fram till den mest tidseffektiva torkprocessen för varje ny dimension.



I takt med stegrande energikostnader och allt hårdare krav på slutkvalitet, riktar sågverken allt större fokus på en anpassad och effektiv virkestorkprocess. Inte minst de senaste åren har det drivit på en intensifierad forskning och utveckling inom området. Som en av Europas ledande torkleverantörer vill Valutec bidra till kunskapsspridningen inom området. Nu har den ambitionen lett fram till lanseringen av en ny pedagogisk och fullmatad lärobok som täcker allt från grundläggande kunskap om trä till den senaste torkteknologin.

Ny fullmatad bok om modern virkestorkning



Som författare anlitas Tom Morén, professor i träfysik vid Luleå tekniska universitet, som genom åren haft en huvudroll i flera banbrytande forsknings- och utvecklingsprojekt tillsammans med Valutec. Tom Morén är bland annat mannen bakom principerna för adaptiv torkstyrning. Den teknologi som ligger till grund för utvecklingen av Valutecs styrsystem, Valmatics. En del av underlaget kommer från en tidigare bok av samma författare,

utgiven av ABBs dåvarande virkestorkverksamhet som numera är en integrerad del i Valutec. Till pedagogiken bidrar inte minst de informativa illustrationerna, signerade Margot Sehlstedt-Persson.

– Den nya boken är helt genomarbetad från pärm till pärm. Vår gemensamma ambition var att sammanställa kunnandet inom virkestorkning på ett lättfattligt sätt, säger Tom Morén.

Industriellt anpassad

Robert Larsson, utvecklings- och marknadschef hos Valutec har fungerat som projekt-

ledare och bollplank under processen. Med sin granskning ur ett industriellt perspektiv har han tillfört många värdefulla synpunkter, tillägg och bidrag.

– Som initiativtagare och finansiärer ville vi tillhandahålla en lärobok som både underlättar för produktionstekniker och torkskötare som vill förkovra sig och för studenter med intresse för den expansiva träförädlingsbranschen.

Beställning

Boken finns att beställa direkt från Valutec till priset av 250 kr för Valutecs kunder.

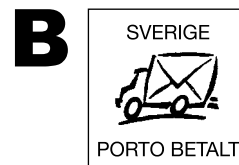
Nyheter och branschmingel på ValuTa-dagarna

Lagom till lanseringen av den nya läroboken, *Virkestorkningens grunder*, arrangerades Valutec TorkAkademi för sjunde gången. Liksom tidigare år var intresset stort och platserna blev snabbt fullbokade. Den här gången genomfördes arrangemanget på två orter; Skellefteå 28–29 november och Isaberg 5–6 december. På respektive ort möttes drygt 50 personer bestående av sågverksfolk, träforskare och torkexperter. I dagarna två fick deltagarna ta del av den senaste utvecklingen varvat med studiebesök, mingel och samvaro.

Med den nya boken i centrum var det naturligt att lägga ett extra fokus på spetskunskap. Förutom huvudförfattaren Tom Morén var även Thomas Wamming inbjuden att presentera senaste nytt från SP-Trätec. Dag två bjöds gästerna dessutom på studiebesök hos Martinsons i Bygdsiljum respektive på Rörvik Timber Tranemo.

– Responserna från deltagarna var mycket positiv. Alla var överens om att ValuTa-dagarna erbjuder en värdefull mötesplats för utbyte av kunskap och erfarenheter. Inte bara mellan oss som torkleverantör och användarna utan även sågverkskollegorna emellan. För oss blev dagarna en sporre för fortsatt satsning på återkommande ValuTA-dagar, säger Anders Lindroth, Valutec.





Gjorda affärer

- Mars**
- SCA Timber AB, Bollsta Sågverk. Fyra kammartorkar i rostfritt*.
 - Hedlunds Timber AB, Furudal. En OTC-kanal i rostfritt*.
- April**
- Jarl Trä AB, Broakulla. En OTC-kanal i rostfritt*. Styrssystem till åtta bef torkar.
 - Gyllsjö Träindustri AB, Klippan. En FB-kanal i rostfritt*.
 - SCA Timber AB, Tunadal. Världens största TC-kanal i rostfritt (> 100 000 m³). Sju kammartorkar i rostfritt*.
 - Fiskarhedens Trävaru AB, Transtrand. Fyra kammartorkar i rostfritt*.
 - Gotlandsflis AB, Klintehamn. En kammartork i rostfritt.
- Maj**
- Rörvik Timber AB, Rörvik. Tre kammartorkar i rostfritt*
- Juni**
- Fiskarhedens Trävaru AB, Transtrand. En FB-kanal i rostfritt för bräddor*. Tre kammartorkar i rostfritt för centrumvirke*.
- Juli**
- BooForssjö AB, Hjortkvarn. Fyra kammartorkar i rostfritt med tryckramar. Värmeåtervinning luft/vätska på två befintliga FB-kanaler.
 - BooForssjö AB, Forssjö. Två kammartorkar i rostfritt inkl tryckramar.
- Augusti**
- Barthel Pauls Söhne AG, Büllingen, Belgien. Maskinutrustning till två FB-kanaler för bräddor.
 - Barlinek SA, Barlinek, Polen. En OTC-kanal i rostfritt.
- September**
- Rörvik Timber AB, Sandsjöfors. En FB-kanal i rostfritt*.
 - Rörvik Timber AB, Linghem. En FB-kanal i rostfritt*.
- November**
- Swedwood Skoczów, Skoczów, Polen. Två breda kammartorkar i rostfritt inkl tryckramar.
- December**
- Södra Timber Kinda. Två OTC-kanaler i rostfritt för centrumvirke*. Ombyggnad av två befintliga kanaler.
 - Swedwood Wielbark, Polen. Tre breda kammartorkar i rostfritt inkl tryckramar.
- *inkl tryckramar och värmeåtervinning.

Få kan den norska sågverksmarknaden som Helge

Valutec sökte en ny representant för den fortsatta satsningen i Norge. En teknisk kunnig person med stort nätverk och gedigen erfarenhet från den norska sågverksbranschen.

– Helge Timland var tidigt högst på vår önskelista. Med många års erfarenhet som ingenjör, produktionschef och vd inom sågverksbranschen och från det egna företaget RemaControl Norge AS, känner Helge branschen utan och innan. När vi mötte honom visade det sig snabbt att respekten var ömsesidig, säger Robert Larsson, Valutec.

Det tog inte lång tid för parterna att komma

överens. Strax före semestern klev Helge och Rema Control Norge AS in som ny representant för Valutec. Med sitt kontor i Kirkenær har han sin bas mitt i navet på ett område med 80 % av Norges sågverksindustri.

– Mitt intresse för torkprocessen startade redan i min roll som ingenjör och ledare inom sågverksbranschen. Inte minst för dess viktiga betydelse för verkets slutkvalitet. Genom samarbetet med en av de absolut ledande tillverkarna har jag alla möjligheter att erbjuda konkurrenskraftiga torklösningar för mina kunder, menar Helge Timland.



Strax före semestern klev Helge och Rema Control Norge AS in som ny representant för Valutec.

KUNDKONTAKTER VALUTEC GROUP AB

 Thomas Lundmark Vd 070-550 39 69	 Robert Larsson Chef marknad och utveckling 070-336 40 58	 Jon Lindberg Försäljning 070-662 99 99	 Robert Andersson Projektledning 070-534 35 31	 Mikael Jonsson El-ansvarig och support styrsystem 070-576 03 40	 Andreas Lövgren Projektledning 070-693 29 74	 Göran Kågström Reservdelar och support 070-512 66 59
 Börje Andersson Reservdelar 070-508 79 91	 Fredrik Åhman Projektledning 070-527 07 56	 Anders Lindroth Försäljning 070-623 96 66	 Kristen Lindberg Försäljning 070-513 31 75	 Pär Wiberg Forskning och utveckling 070-268 66 07	 Kenneth Hedman Support och service 070-513 03 08	 Lars Ågren Projektledning 070-582 50 88
 Jens Karlsson El-Konstruktion 070-325 44 13	 Rickard Larsson Projektledning 070-388 66 04	 Heikki Partanen Försäljning +358 400 889 806	 Kari Keinonen Försäljning, service, reservdelar +358 400 797 804	 Jussi Jokinen Projektledning +358 400 797 803	 Billy Greggas Support styrsystem och el +358 400 523 575	 Erkki Koskinen Support styrsystem och el +358 40 591 4665

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

Finland
PL 35
FI-20521 Turku, Finland
Tel +358 2 2116 600
Fax +358 2 2401 332
förnamn.efternamn@valutec.fi
www.valutec.fi