

# VALUTEC NEWS

## Lycklig förening

**SIDAN 2-3 LÄS MER OM VALUTECS  
FÖRVARV AV WSAB**

4 | Medvind  
i Kinda

6 | Mästare  
på tillväxt

8 | Sågverk  
på uppstuds

# Valutecs förvärv av WSAB

**Efter Valutecs förvärv av WSAB är Nordens två starkaste krafter inom virkestorkning enade under samma tak. Därmed förstärks den nordiska position ytterligare på den internationella marknaden.**

– Det är ett viktigt steg i vår strategi att nå en volym som ökar vår kostnadseffektivitet och kan bära stegrande forsknings- och utvecklingskostnader, säger Thomas Lundmark, vd Valutec.

När Valutec i slutet av augusti förvärvade hela WSAB:s verksamhet var det den största affären någonsin inom nordisk virkestorkning. De två företagen har under många år gått i spetsen för branschens utveckling, med Valutec som ledande på den svenska marknaden och WSAB med en starkare position i Finland och Östeuropa. För att kunna konkurrera på en internationell marknad med ökande kvalitetskrav krävs en allt mer kvalificerad torkteknologi, vilket gjorde det nödvändigt med en samordning av större marknadsvolym. Olov Schagerlund, vd för WSAB, berättar:

– Vi är på väg in i en industriellt mycket intressant konstellation. WSAB och Valutec har utvecklats parallellt genom krävande kunder på hemmamarknaden. De senaste åren har utmaningarna i allt högre grad utgjorts av den internationella konkurrenssituationen. Tillsammans har vi förutsättningar att samla nödvändiga krafter inom såväl utveckling som internationellt marknadsarbete för att säkra vår framgång.

## **Större resurser till forskning och utveckling**

Även Valutecs vd Thomas Lundmark ser positivt på de möjligheter som skapas när de bägge företagens styrkor slås ihop:

– Målet är att säkra en konkurrenskraftig teknik- och prisposition för vår fortsatta internationalisering. På den resan är även WSAB:s framgångar i öst en viktig tillgång, säger han.

En av de avgörande faktorerna för att kunna bibehålla och stärka positionen in-

ternationellt är att frigöra mer resurser för forskning och utveckling. Visserligen läggs redan i dag ungefär 6 procent av omsättningen på FoU, vilket är en relativt stor del sett till andra jämförbara tillverkningsindustrier. Valutecs marknadschef Robert Larsson menar att förklaringen till stor del ligger i inställningen hos företagets ägare:

– De har alltid varit duktiga på att inse vikten av att satsa på forskning och utveckling. Det är den inställningen som har gett frukt och skapat förutsättningar för Valutec att växa och hela tiden ligga i framkanten av branschens tekniska utveckling, berättar Robert Larsson.

## **Framtida fördelar för kunderna**

I och med förvärvet av WSAB är ambitionen att lägga ytterligare några miljoner varje år på FoU, vilket förbättrar möjligheterna.

– Det finns många intressanta utvecklingsområden där vi ser stor potential. Nu får vi möjlighet att arbeta med flera parallella spår samtidigt i stället för att vara begränsade till en sak i taget, vilket självklart kommer våra kunder till godo, berättar Robert Larsson.

Nordiska sågverksindustrier har till skillnad från många av sina kollegor i övriga Europa länge haft höga kvalitetskrav på virkestorkningen och med så krävande kunder på hemmamarknaden har nordisk virkestorkning traditionellt sett legat långt fram inom utvecklingen internationellt sett. Ett av huvudmålen inför framtiden är nu att ta tillvara och bygga vidare på det goda anseendet.

## **Verksamheterna fullt integrerade nästa år**

Målsättningen är att de bägge företagen ska vara integrerade fullt ut under 2010 och att kunderna enbart ska uppleva positiva effekter av sammanslagningen. Leveransavtal som har tecknats med WSAB förs över till Valutec och avsikten är att ingångna avtal ska fullföljas.



Olov Schagerlund, vd WSAB till vänster och Thomas Lundmark, vd Valutec till höger.

– Jag ser fram emot att bidra till en smidig integration. I det arbetet ska jag göra mitt yttersta för att våra kunder så snabbt som möjligt får del av de positiva effekterna av denna affär, säger Olov Schagerlund, vd WSAB.

Affären med WSAB är ännu ett viktigt steg i Valutecs långsiktiga utvecklingsstrategi och den tredje gången som man genom förvärv stärker företagets konkurrensmöjligheter. Redan 1997 förvärvades Valmets division för virkestorkning och 2006 övertogs den motsvarande verksamheten inom ABB. De bägge tidigare sammanslagningarna har genomförts med positivt resultat och erfarenheterna kommer att tas tillvara när WSAB:s verksamhet nu ska integreras i Valutec. Robert Larsson berättar:

– Vi har självklart mycket nytta av våra tidigare erfarenheter inför det arbete som nu inleds. Till att börja kommer vi att se över respektive företags verksamhet och produktion, för att på bästa möjliga sätt stärka och bredda vårt produktprogram. Ur ett långsiktigt perspektiv vill vi erbjuda våra kunder ännu bättre produkter, både vad gäller effektivitet, kvalitet och lönsamhet, säger Robert Larsson.

## Positivt för bolagens kunder

– Den första tiden fanns frågetecken, men efter hand har förståelsen om varför vi gör det här ökat både internt och bland våra kunder, sammanfattar Stefan Lantz, eftermarknadsansvarig på WSAB Sollentuna, tre månader efter sammanslagningen med Valutec.

### Vilka frågor har varit mest frekventa?

Mycket har handlat om upplägget för samordningen av de två bolagen. Till exempel hur lång tid det ska ta, vad det innebär för kunder på de respektive marknaderna och vad den långsiktiga planen är.

### Vad kan du i nuläget berätta?

Det stora just nu är att WSABs finska avdelning byter namn till WS Valutec och att Rihimäki, som bibehåller sin produktion, blir den gemensamma basen i Finland. Beslutet att flytta Valutecs kontor i Åbo kom ganska tidigt.

### När beräknas produktsamordningen vara klar?

Eftersom det rör sig om två stora utbud, och för att kunna erbjuda fortsatt service till kunder som nyligen investerat, är tidsramen satt till minst ett år. Det är dock Valutecs teknik som initialt kommer att offereras i nya affärer.

### Hur kommer övergången konkret att ske?

För att göra det så smidigt som möjligt kör vi vidare i två spår. I korthet betyder det att kunder till Valutec och WSAB har kvar sina kontakter och kan ringa oss precis som tidigare.

### Vad händer i Norge?

Helge Fønhus på Fønhus Maskin, har i dagarna tackat ja till fortsatt förtroende. I första steget som representant för båda bolagens produkter och därefter för ett samlat utbud. Att erbjuda den norska sågverksindustrin ännu fler möjligheter är ett tydligt mål.

### Hur har snacket gått internt?

I början var det blandade känslor, men rätt snabbt konstaterade vi att affären på många sätt är gynnsam. Inte minst för att det öppnar för större satsningar, till exempel på forskning och utveckling. Dessutom medför en volymökning att vi kan kostnadseffektivisera, vilket sett till konkurrenskraft och bolagens kunder enbart är positivt.

# Stålbåd, mod och långsiktighet



Thomas Lundmark,  
vd Valutec Group AB

Advent betyder ju ankomst. Julen närmar sig med ljus, gemenskap och välförtjänt vila. Den ger oss en paus inför nästa ankomst. Jag tänker förstås på det nya året som vi alla ser fram emot med ödmjuk förväntan. Kommer visionerna om det hållbara samhället med förnybart trä som byggnadsmaterial att ta fart på allvar? Kommer 2010 att ge oss inom sågverksindustrin den konjunkturuppgång som vi börjar se tecken på?

Ingen hade väl önskat det långvariga stålbåd som vi befinner oss i. Jag är ändå tacksam över att vi hela tiden har haft viljan och förutsättningarna att stärka oss inför den kommande uppgången. I det sammanhanget vill jag särskilt framhålla styrkan i att ha stabila ägare med branschkunskap och långsiktiga ambitioner. Det senaste exemplet på deras målmedvetenhet är förstås förvärvet av WSABs torkverksamhet. I en tid när de internationella utmaningarna kräver allt mer kvalificerad teknik måste vi samordna våra resurser inom forskning och utveckling. Då kan vi fortsätta att förse vår hemmamarknad med lösningar som utvecklar våra kunders konkurrenskraft. Det innebär också att vi kan säkerställa den överlägsna nordiska kanaltrukturtekniken som väcker allt större intresse ute i Europa.

Samtidigt är jag glad över att kunna konstatera att det inte bara är vi som har modiga och långsiktiga ägare. Kinda och Bollsta, som du kan läsa om i den här tidningen, är två exempel på sågverk med ägare som satsar på framtiden. Sist, men definitivt inte minst, har vi satsningen på Skandinavien största sågverk i Braviken. Det är ett välkommet bevis för framtidsstron inom vår sågverksindustri.

I dagsläget jobbar vi vidare med den pågående sammansmältningen av Valutec och WSABs torkverksamhet. Som ledare kan jag bara lovorda det stora engagemanget från såväl mina gamla medarbetare som våra nya arbetskamrater. Det är tydligt att vi alla har samma ambition. Vi vill helt enkelt samla våra krafter för en fortsatt utveckling som enad torkleverantör i den internationella frontlinjen.

God jul &  
Gott nytt år

# Kinda starkt rustade för uppgång



Sammanlagning och smarta mångmiljoninvesteringar bakom uppåtgående trend för Södra Timbers sågverk i Kinda.

– Bra timing är den kanske viktigaste förklaringen till att vi tog oss igenom lågkonjunkturen så bra. Sammanlagningen med sågverket i Åtvidaberg både på tjänstemannasidan och inom produktupplägget kom precis rätt i tiden, berättar Dan Forslund, platschef på Kinda sågverk.

Det händer spännande saker inom Södra Timber Kinda. Precis som så många andra i branschen påverkades sågverket visserligen av den senaste konjunkturedgången.

– Vi hade det rätt kämpigt i slutet av 2008 och i början av 2009, men redan andra kvartalet i år vände det uppåt igen. Faktum

är att vi klarade oss utan några större neddragningar i produktionen, även om vi under den tuffa perioden byggde ett större lager än normalt. Dessutom var självklart sammanlagningen med Åtvidaberg en viktig förändring, berättar Dan Forslund.

## Sammanlagning med stora rationaliseringsvinster

Sedan 2008 har Södra Timbers sågverk i Kinda och Åtvidaberg en gemensam tjänsteorganisation och dessutom har man gjort en anläggningsanpassad produktionsuppdelning. I Kinda sågas numera de grövre dimensionerna av både gran och furu, medan Åtvidaberg tar hand om det klenare virket av de bägge träslagen.

– Sammanlagningen mellan Kinda och

Åtvidaberg hade vi tänkt genomföra redan innan marknaden föll, men det var verkligen bra timing för oss. Tack vare de rationaliseringsfördelar vi gjorde kunde vi stärka bolaget under lågkonjunkturen och har varit bra rustade för att ta tillvara på den skjuts som marknaden tagit nu, berättar Dan Forslund.

## 100 miljoner i investeringar

Sågverket i Kinda byggdes 1968 och är i dag den fjärde största anläggningen inom Södra Timber, med en produktionskapacitet på 240 000 m<sup>3</sup> per år.

– Det är inte många bandsågslinjer som kan ligga på en så hög produktionsnivå på bara tvåskift, vilket visar att vi har hittat rätt i de arbetsmetoder vi har utvecklat. Dessutom har vi de senaste åren investerat ungefär 100

miljoner kronor, vilket är satsningar som har gett bra utslag, säger Dan Forslund.

En av de största investeringarna var de två nya kanaltorkar från Valutec som togs i bruk under 2008. Dan Forslund berättar:

– I kombination med att två gamla torkar byggdes om gjorde de två nya torkarna att vi kunde ersätta tretton gamla torkar och samtidigt öka vår produktionskapacitet med 10 000 m<sup>3</sup>. Dessutom har det lett till en stor kvalitetsförbättring, med rakare virke och en betydligt bättre kontroll på torkprocessen.

### Minskat energibehov med värmeåtervinning

De nya torkarna har även ett värmeåtervinningssystem som passar bra in i den befintliga verksamheten på Kinda.

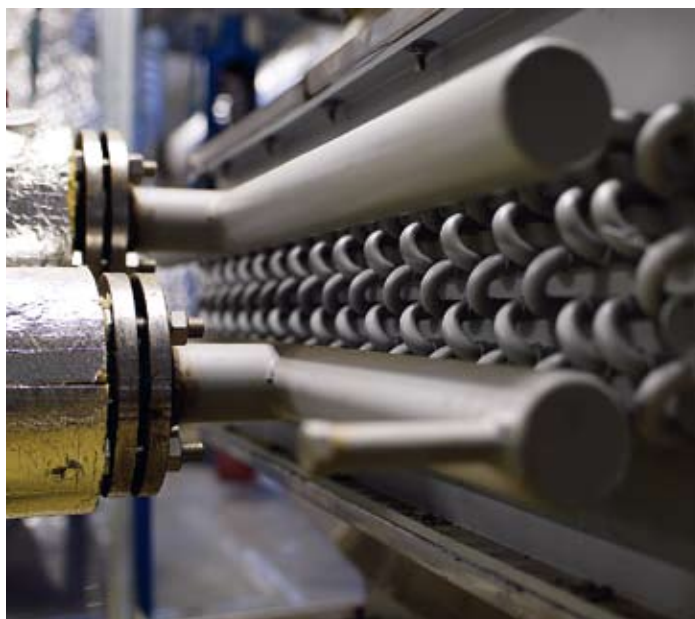
– Vi levererar ju en del fjärrvärme från överbliven energi från vår panna och tack vare att vi med det nya systemet för värmeåtervinning får minskat energibehov blir det mer värme över att sälja. Man kan alltså säga att vi gör en dubbel vinst tack vare de nya torkarna, säger Dan Forslund.

En annan viktig förändring som de nya Valutec-torkarna har medfört är att sågverket har gått över till truckmatning i stället för mark-traversmatning av torkarna, vilket har förenklat arbetet ytterligare.

– Vi har ju haft att göra med Valutec en hel del tidigare och de har alltid varit mycket lyhörda för våra önskemål. De är professionella i sitt agerande, vilket självklart underlättar samarbetet, berättar Dan Forslund.



Övre bilden: Kör sedan 2008 truckmatat.  
Två nya kanaltorkar från Valutec har ökat Kindas produktionskapacitet med 10 000 m<sup>3</sup>.  
Nedre bilden: Sparar energi. Torkarnas värmeåtervinningssystem passar bra in i Kindas affärsmodell.



## FAKTA

Namn:	Södra Timber Kinda
Ägare:	Södra Skogsägarna Ek
Organisation:	Södra Timber
Antal medarbetare:	Kinda 83, Åtvidaberg 37 + 13 tjänstemän
Årlig produktion:	Kinda 233 000 m <sup>3</sup> , Åtvidaberg 100 000 m <sup>3</sup>

# Driftiga ägare med fokus på framtiden

**De har kallats Gasellbröderna för sin förmåga att få företag att växa under lönsamhet. För idékläckarna Anders, Pähr och Mats Lövgren är det resultatet av en livslång upptäcktsresa i entreprenörskapet tecken. Utbildade till byggnadsingenjörer med ett brinnande intresse för teknik och utveckling har de med hemstaden Skellefteå som bas förankrat såväl lokala som globala näringslivsinnovationer i snart 40 år. Tillsammans med fjärdemannen Kjell Lundberg är de frontfigurerna i en historia som började med en virkestork och mynnade ut i en av Sveriges starkaste företagsgrupper.**

Karriären som entreprenörer startade på allvar 1969 på pappa Alfreds byggföretag, Alfred Lövgrens Byggnads AB. Som ritare blev broder Anders involverad i arbetet med att bygga ett nytt hyvleri vid sågverket i Myckle. Som del i uppdraget anlätades en konsult för att ta fram en virkestorklösning. Med ung entusiasm påpekade Anders att konsultens förslag i princip byggde på kunskap från anno 1911.

– Ja det var hårda bud och Arvid, som konsulten hette, tyckte ungefär att om vi nu kunde göra det bättre var vi välkomna att försöka. Därefter kastade han praktiskt taget uppdraget i knäna på oss, skrattar Anders.

## Starten på en ny era

Resultatet blev dock revolutionerande. Det nya bestod i att förse "torkmaskinen" med väggar och tak, något som aldrig gjorts tidigare. Framgången, och blotta tanken på att fyra familjer skulle klara sig på vad pappa Alfreds byggföretag drog in, sporrade bröderna att fortsätta jaga drömmen om något eget. En dag kanske det skulle löna sig.

I samband med att Anders muckade från lumpen i början av 1970-talet släpptes forskningsrapporten "Sju problem inom virkestorkning". Skriften fick en stimulerande effekt på brödernas fortsatta framfart och ledde till innovationer som den revolutionerande Utecporten och världens första adaptiva styrsystem.

## Lönsam snöbollseffekt

Det här var också början på en utveckling som genom åren har fött en rad nya, fram-

gångsrika företag inom porttillverkning, systemutveckling, IT-produkter för byggnads-konstruktion, ADB-tjänster och byggnadsarkitektur. Företag som efterhand formade en industrigrupp som hela tiden renodlades, växte och utvecklades för att fånga framtidens möjligheter. Anders förklarar:

– För att ta nya steg i våra försök att utveckla virkestorkar behövde vi resurser för att ta vara på både de möjligheter som rapporten pekade på och de som vi själva upptäckte. Många av lösningarna utvecklades efterhand till självständiga produkter och tjänster med en egen marknadspotential. Det blev grunden till en rad nya affärsidéer som slipades i varsitt företag. På så sätt byggde vi en organisation med rätt fokus i alla dess delar.

## Tre blir fyra

Industrigruppen med modernnamnet Utec växte fram under 1970- och 80-talet. Som en parentes kan nämnas att Valutec då hette Utec sm och Utec Data blev Närdata när franschiseförgröningar öppnade upp i nio andra svenska städer. Med från 1974, efter brödernas andra torkrelaterade succéleverans, den här gången till Karlssons i Jörn, fanns säljaren och sedermera Valutecs vd och fjärde delägare Kjell Lundberg.

– Eftersom folk gillade våra torkar behövde vi någon som kunde sköta säljbiten i verksamheten. Och fast vi tyckte han var gammal, 34 år, och begärde mycket i lön anställde vi honom. Mycket tack vare visdomsord från vår pappa som sa: "Grabbar, betalar man nötter får man ekorrar".

Med åren blev Kjell lite av en fjärde bror, säger Anders och ler.

## Spiksäker sidosatsning

Samma år pensionerade sig pappa Alfred, vilket medförde i att familjeföretaget togs över av sönerna och utvecklades vidare under namnet Fastec. Erfarenheterna från Närdata när det gällde uppbyggnad av en franchiseorganisation ledde även här till specialisering. Under mottot: "att kombinera den lilla lokala byggarens vassa konkurrenskraft med det stora företagets kompetens och marknadsföringsresurser" har man nått framgång hos kunder som bland annat ICA och IKEA.

Under resan har Anders, Pährs och Mats kvaliteter kompletterat varandra och lett till en samägd strategi för långsiktig affärsutveckling. Samtidigt som de delat upp det operativa ledaransvaret för olika delar av verksamheten, där Anders fokuserat på konstruktion, Pähr på produktion och Mats på det ekonomiska, har de hela tiden haft en nära dialog och fungerat som varandras bollplank i och utanför styrelserummen.

## Rotad taktik för tillväxt

Ambitionen har hela tiden varit att ge varje företag i gruppen de bästa förutsättningarna för sin utveckling. I en del fall har det också inneburit att företag sålts till andra företag som tillfört värdefulla synergier för sitt nästa utvecklingssteg. På samma sätt som andra ägare har sett Valutec som det företag som kan säkra utvecklingen för deras torkverksamheter. I dag jobbar ingen av bröderna



Valutecs ägare från vänster: Kjell Lundberg, Anders Lövgren, Pähr Lövgren och Mats Lövgren.

operativt, men leder via ordförandeposter en industrigrupp med över 1,5 miljarder i omsättning. 2009 består gruppen förutom Valutec av Fastec och Optronics.

– Deras skicklighet som företagsledare visar sig också i att de är nogga med att omge sig med duktiga människor och i alla lägen sätter kundernas behov främst. Dessutom finns en stark och uthållig vilja att ta vara på varje idéns fulla potential, säger Valutecs nuvarande vd Thomas Lundmark.

Visionen för Valutec är att företaget ska fortsätta växa internationellt. Satsningar på forskning och utveckling, samt vältajmade bolagsförvärv, har lett till en trygg plattform som under åren tillåtit både små och stora tillväxtsteg. Inom företaget finns i dag ett välfyllt patentbibliotek och kunskap från såväl Valmet som ABB. Med WSAB under samma organisationstak och engagerade människor vid sin sida fortsätter brödernas resa inom nordisk virkestorkning.

Då som nu med blickarna mot horisonten.

### Valutecs Robert Larsson Sawtec-ordförande

Robert Larsson kan numera inte bara titulera sig marknads- och utvecklingschef för Valutec. Sedan årsskiftet är han även ordförande inom Sawtec, den svenska branschorganisationen för leverantörer till sågverksindustrin. Medlemsföretagen inom Sawtec bearbetar viktiga branschfrågor gemensamt och kan även samarbeta inom bland annat marknadsföring för att starkare nå ut på marknaden.

– Just marknadsföring är ett område där vi kan vinna stora fördelar av att samarbeta för att stärka den gemensamma konkurrenssituationen. Dessutom bedriver vi en del samverkansprojekt inom bland annat säkerhetsfrågor och arbetsmiljö, berättar Robert Larsson.

Nu under hösten pågår arbetet med att förbereda inför de populära Sawtec-dagarna, som äger rum nästa gång i början av 2010. Sawtec-dagarna arrangeras vart fjärde år på tre olika platser och fungerar som ett bra tillfälle för att utbyta erfarenheter och ta del av information kring branschens tekniska utveckling.



Lyckade satsningar på personalutveckling och resurseffektivitet

# Utvecklingen fortsätter på Bollsta

**SCA Bollsta fortsätter att ha en stark position i branschens absoluta framkant och är bland annat ett av SCA-koncernens utvecklingssågverk.**

– Den viktigaste anledningen till våra framgångar är definitivt den lösningsfokuserade inställningen hos personalen. Dessutom har våra satsningar på miljöfrågor varit viktig, både för våra kunder och för den egna lönsamheten, berättar sågverkschefen Katarina Levin.

SCA Bollsta utanför Kramfors är med en årsproduktion på 450 000 m<sup>3</sup> Sveriges största furusågverk. Produktionen är framför allt koncentrerad på interiört trä och industriellt anpassade träprodukter, med Skan-

dinavien och Storbritannien som de viktigaste marknaderna. Under de senaste fem åren har årsproduktionen stigit med 100 000 m<sup>3</sup> och förädlingen har ökat från 25 000 till 85 000 m<sup>3</sup>.

## Lösningfokuserad personal är nyckeln

Enligt Katarina Levin ligger en avgörande förklaring till Bollstas positiva utveckling i personalens inställning och förmåga att hitta nya lösningar.

– Det finns definitivt en inbyggd energi hos vår personal, en vilja att hela tiden skapa förbättringar och utveckla våra produkter som är oerhört värdefull för oss som företag. Vi har satsat mycket på personalutveckling och lägger stor vikt vid att ta tillvara den höga potential som finns i hela personalstyrkan. Det räcker ju inte att några få tar initiativ och kommer fram med nya idéer, utan för att stå starka i utvecklingen är det viktigt att alla bidrar, säger Katarina Levin.

## Utvecklingssågverk starka på marknaden

Rollen som ett av SCA-koncernens utvecklingssågverk innebär att Bollsta är en av de anläggningar som SCA under den närmaste femårsperioden satsar mest på i form av offensiva framtidsinvesteringar. Katarina Levin berättar:

– Målet inom SCA är att skapa starka produktionsanläggningar som kan vara konkurrenskraftiga på marknaden och leda utvecklingen framåt. Det kommer naturligtvis att ta längre tid än fem år, men genom att arbeta tydligt med framtidsfrågor har vi goda chanser att lyckas.

Just nu händer en hel del spännande saker inom SCA Bollsta. Bland annat har man lämnat in en ansökan om tillstånd enligt miljöbalken för att få öka produktionen ytterligare under hösten och nyligen skrevs ett sexårigt avtal med IKEA om att leverera komponenter till en miljon lagerhyllor per år.

SCA Bollstas sågverkschef Katarina Levin ser ljus på framtiden. Nyss skrevs ett sexårigt leveransavtal med IKEA.







Flygbild över sågverket i Bollsta, en av SCA-koncernens viktiga utvecklingsanläggningar.

### Miljöarbetet en klar konkurrensfördel

– Avtalet med IKEA är definitivt en milstolpe för oss inom Bollsta och vi kommer att genomföra arbetet tillsammans med vår samarbetspartner TräTeam i Kramfors, som bygger en specialutformad anläggning för detta, berättar Katarina Levin.

Hon menar att den trygghet inom råvaruförsörjning som SCA kan erbjuda i kraft av stora skogsegendomar var en avgörande faktor när IKEA valde att skriva avtal med Bollsta. Dessutom var det viktigt att Bollsta kunde ge IKEA möjlighet att sälja produkterna som FSC-certifierade.

– Faktum är att det långsiktiga arbetet för en resurseffektiv produktion och den miljöcertifierade råvaran ger en rad fördelar. Många av våra kunder efterfrågar miljöcertifierade produkter och eftersom miljöfrågor ligger i så många unga människors medvetande gör det även att vi blir mer attraktiva för framtida medarbetare. Sedan ger det en bra känsla för oss som arbetar här att vi jobbar med förnyelsebara råvaror, produkter som går att återvinna och har en miljövänlig produktion, berättar Katarina Levin.

### Valutetorkor med värmeåtervinning

Katarina Levin menar dessutom att Bollsta genom att medvetet arbeta med resursåtgången skapar möjligheter till kostnadseffektiv produktion och ökad lönsamhet. Som ett led i det arbetet investerade

Bollsta nyligen i två nya kammartorkor från Valutec, utrustade med system för värmeåtervinning.

– Vi arbetar systematiskt med att ta fram nya, bättre lösningar och de nya torkarna är en viktig, långsiktig satsning på både kvalitet, kapacitet och resurseffektivitet. Dessutom har vi planer på att i framtiden bygga både ett kraftvärmeverk och en pelletsfabrik, vilket skulle vara ytterligare steg i satsningarna på miljövänlig bioenergi, berättar Katarina Levin.

### FAKTA

Namn:	Bollsta sågverk
Ägare:	SCA Timber
Antal medarbetare:	140
Årlig omsättning:	Cirka 1 miljard SEK
Årlig produktion:	Cirka 450 000 m <sup>3</sup>
Aktuell investering:	2 st truckmatade kammartorkor. Byggnad i rostfritt stål, ångbehandling, värmeåtervinning.

Valutec i historisk affär med Holmen Timber

# Drömfabriken i Braviken

**Vid årsskiftet 2010/2011 ska Skandinavien största sågverk i Braviken utanför Norrköping vara i drift. Det är visionen som projektägaren Holmen Timber AB arbetar för att realisera. Under hösten blev det klart att företaget investerar i ett exklusivt torksystem från Valutec. Totalt gäller ordern åtta torkar och är den hittills enskilt största i sitt slag i Norden, och den absolut största i Valutecs historia.**

– Att få vara med om en sådan här betydelsefull affär är naturligtvis en fin fjäder i hatten för både oss och hela den nordiska virkestorkningsindustrin. Samtidigt visar det att trägen vinner, säger Robert Larsson, marknadschef, Valutec, och berättar att resans gång manat till både tanke, eftertanke och hårt jobb.

– Innan vi var klara fanns ett tjugotal skisser på hur vi bäst skulle matcha våra lösningar med Holmen Timbers produktionsbild. Tack vare koncernens löpande satsningar på forskning och utveckling kunde vi presentera ett helhetskoncept som täckte in både internationellt konkurrenskraftiga produkter och hållbara besparingar i miljö och energi.

## Kapacitet och kvalitet i fokus

En av de prioriterade utmaningarna har varit att anpassa torksystemet till övrig sågverksutrustning, däribland en högpresterande såglinje från Linck. Anläggningen, som är beräknad att kosta drygt en miljard kronor, får en framtida produktionskapacitet på 750 000 kubikmeter sågat trä per år, något som vid driftsättningen årsskiftet 2010/2011 gör den till Skandinavien största. Enligt Arne Eriksson, Holmen Timbers projektledare i Braviken, har mycket av förarbetet bestått i att utvärdera leverantörer och teknik.

– En grundförutsättning har varit att hitta högpresterande utrustning som både erbjuder hög tillgänglighet och hög maskin- och produkt-kvalitet. Ett exempel är Valutecs tvärcirkulerande torkar som ligger långt framme i utvecklingen. Sett till vad vi får per investerad krona är vi nöjda, säger han.



Valutecs marknadschef Robert Larsson och Arne Eriksson, Holmen Timbers projektledare i Braviken, ser fram emot det nya samarbetet.

## Slutleverans hösten 2010

Ordern gäller åtta kanal- och kammartorkar med kapacitet för 550 000 kubikmeter trävaror om året. I systemet ingår en 10-zons TC-kanaltork för sidobräder, fyra OTC-kanaler med konditioneringskammare för centrumvirke och tre kammartorkar för specialprodukter. Designen möjliggör dessutom en tjugoprocentig värmeåtervinning, motsvarande drygt 3 MW av den uppskattade effektförbrukningen.

– Det känns oerhört spännande. Inte minst för att Holmen Timber är en nytänkande kund som de flesta leverantörer vill jobba med, och förstås att vi nu får en viktig referens med nya och fräscha produkter under samma tak. Fram till slutleveransen nästa oktober kommer vi att fokusera på konstruktion och detaljhantering efter bästa förmåga. För jag tror jag talar för oss alla när jag säger att det ligger något förväntansfullt i luften, avslutar Robert Larsson.

## Tack Helge, välkommen Helge!

Under hösten blev det klart att Valutec och WSAB samordnar sin norska representation. Det innebär att Helge Fønhus på Fønhus Maskin ersätter Helge Timland. Fønhus Maskin har i över fyrtio år försett den norska sågverksindustrin med nordisk virkestorkteknologi av internationellt högsta klass och fanns med som samarbetspartner till WSAB vid tiden för förvärvet den 26 augusti i år. På den digra meritlistan finns också ett långt partnerskap med ABB, sedan 2006 en del av Valutec Group.

– Samtidigt som det är tråkigt att säga upp samarbeten med duktiga personer var det här ett naturligt steg i vår gemensamma satsning. Att en känd profil som Helge Fønhus antog utmaningen är ett bevis på att vi uppfyller de krav som byggt hans förtroende bland sina kunder. Tillsammans har vi alla förutsättningar att bli en ännu bättre och bredare partner i Norge, konstaterar Robert Larsson, Valutec.

I det Fønhuska lägret råder också positiv stämning:

– Vi har länge följt den nordiska utvecklingen och att Valutec och WSAB nu förenar sina krafter kommer att leda till produkter av yppersta kvalitet. Att få vara med och marknadsföra dessa var en chans vi inte ville missa, förklarar Helge Fønhus, vd Fønhus Maskin.



Helge Fønhus, vd Fønhus Maskin.

## ValuTA-dagarna 2009

God mat, sportsliga upplevelser och kunskap i kvadrat blev resultatet av Valutecs åttonde upplaga av ValuTA-dagarna, som gick av stapeln den 22–23 oktober i Linköping. Under två dagar fick ett 65-tal personer från sågverksvärlden, träforskning och torkindustrin ta del av den senaste utvecklingen varvat med studiebesök, konversation och gott sällskap. I fokus var den nya konstellationen Valutec/WSAB och senaste nytt från branschen, vilket presenterades av bland andra vd Thomas Lundmark och John Karbin. Gästtalare var förutom Thomas Wamming även Gustav Åström som bjudits in för att berätta om aktuella projekt inom SP-Träteck och Heatwood. Spännande blev det också senare på kvällen då deltagarna mötte upp i annan del av Cloetta Arena för att se gästande Skellefteå AIK besegra hemmalaget LHC.

Under dag två bjöds det på rundvandring i Södra Timbers sågverk i Kinda, där bland annat två nya OTC-kanaler från Valutec visades upp.

– Den goda uppslutningen är ett bevis på att de här dagarna är uppskattade. Målet är att tillhandahålla såväl oss själva som slutanvändare och sågverkskollegor ett forum för regelbundna diskussioner och kunskapsutbyten. Inför nästa år kommer vi att samordna ValuTA-dagarna med WSAB-Klubb, vilket förhoppningsvis stärker evenemanget ytterligare, säger Anders Lindroth, Valutec.



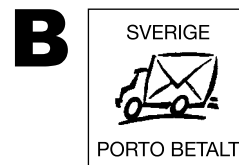
## SAWTEC-dagar arrangeras igen!

Medlemsföretagen inom Sawtec har beslutat att för femte gången arrangera de inom branschen välbesökta och populära Sawtec-dagarna. Arrangemanget kommer att äga rum i början av år 2010 på följande orter; Umeå 3–4 februari, Örebro 16–17 februari samt Ronneby 14–15 mars. Programinnehållet är som tidigare välfyllt med ett stort antal informationsrika works-shops. Förutom all teknisk information finns även utrymme för kollegialt erfarenhetsutbyte och social samvaro. Den från bl a melodifestivalen kända artisten Jessica Andersson kommer att stå för underhållningen i samband med kvällsaktiviteten.

### Anmäl dig till Valutec Challenge 2010

Den 24–26 september har du som trogen Valutec-kund chansen att hänga med oss på en helhelg i springandets tecken. Det gäller boende och anmälningsavgift i samband med Lidingöloppet 2010. Under fredagen värmer vi upp med att prata lite branschnytt för att under lördagen springa 15 eller 30 km i tuff terräng. På kvällen blir det god middag på Lidingö Vårdshus, där vi också bor under vistelsen.

Läs mer eller anmäl dig på [www.valutec.se](http://www.valutec.se)



## Gjorda affärer

### 2008

#### Januari

Ohlin Thermotech, Jonquière Quebec, Kanada. Två torkar för produktion av Thermowood.

#### Mars

Hällerrums Trävaru AB, Vimmerby. Två truckmatade kammartorkar i rostfritt. Modell CM-TR-SS.

#### April

Karl Segerström AB, Fagersta. Tre truckmatade kammartorkar i rostfritt. Modell CM-TR-SS.

### 2009

#### April

Viking Timber, Asarum-terminalen. Fyra truckmatade kammartorkar i rostfritt. Modell CM-TR-SS.

#### Maj

SCA Timber AB, Bollsta Sågverk. Två truckmatade kammartorkar i rostfritt\*. Modell CM-TR-SS.

#### Juni

Iivari Mononen Oy, Joensuu, Finland. Två längdmatade kammartorkar. Modell CM-TC-SS 120.

Martinsons, Bygdsiljum. Fyra truckmatade kammartorkar i rostfritt. Modell CM-TR-SS 90.

#### September

Bergkvist-Insjön, Insjön. Fyra truckmatade kammartorkar i rostfritt\*. Modell CM-TR-SS.

#### Oktober

Holmen Timber, Braviken. Tre truckmatade kammartorkar i rostfritt. Fyra Kanaltorkar utrustade med konditioneringszon. En tvärcirkulerande TC-kanal. Modeller CM-TR-SS, OTC-SS-KON, TC-SS.

Perioden har också bjudit på en hel del underhållsarbete, däribland styrsystem på nio anläggningar, cirka 30 torkar, byte av 15 portar samt luft/vätskeåtervinning till 16 kammare.

\*Inkl ångbasning, vertikalportar och tryckramar.










## Anna Edström är Valutecs nya stjärnskott

Under sommaren passade Valutec på att förstärka en redan vass laguppställning ytterligare. Anna Edström påbörjade då sin tjänst som projektledare och konstruktör, ett arbete som hon med tanke på sin bakgrund är som klippt och skuren för. Anna Edström kommer närmast från en konsultbyrå och har bland annat arbetat med konstruktion av verktygs- och plåtbehandlingsmaskiner samt portsystem. Valutecs vd Thomas Lundmark är mycket nöjd med företagets senaste rekrytering:

– Det känns bra att vi har lyckats knyta Anna till oss och vi är övertygade att hon kommer att tillföra mycket. Anna är en erkänt begåvad konstruktör och tekniker, med lång och gedigen erfarenhet inom sitt område. Dessutom är hon van vid att ha mycket kundkontakter, vilket självklart är bra med tanke på vår ambition att även våra tekniker ska vara kundorienterade i sitt arbete.

### KUNDKONTAKTER VALUTEC GROUP AB

SVERIGE ▶		 <b>Thomas Lundmark</b> Vd 070-550 39 69	 <b>Robert Larsson</b> Chef marknad och utveckling 070-336 40 58	 <b>Jon Lindberg</b> Försäljning 070-662 99 99
	<b>Anders Lindroth</b> Försäljning 070-623 96 66	 <b>Göran Kågström</b> Reservdelar och support 070-512 66 59	 <b>Stefan Lantz</b> Försäljning 070-594 97 60	 <b>Jan Hallgren</b> Reservdelar, service 070-693 15 24
FINLAND ▶		 <b>Aarno Tuomola</b> Försäljning +358 50 556 3757	 <b>Kari Keinonen</b> Försäljning, service, reservdelar +358 400 797 804	 <b>Billy Greggas</b> Support styrsystem och el +358 400 523 575

#### 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