



Kapa kostnader och koldioxid
Investeringar lyfter konkurrenskraften
Långväga trävarukunder på Sverigebesök



timber news

Peter Butterfield, varumärkeschef Grafton Merchanting, deltog i SCA Timber Supplys konferens om "Skog, virke och en klimatsmart ekonomi".
Foto: Prestige Photography

Trä från SCA på allt fler hyllor hos Home Depot
3

Kapa kostnader och CO₂
4

Strategiska investeringar i med- och motvind
6

Svenska trävaror lockar långväga kunder
8

Snabbare lastning i SCAs hamnar
10

Brist på sågade trävaror
11

SCAs enda kapell firar 100 år
12

SCA Timber är ett av Europas största sågverksföretag och omfattar sju sågverk, träförädlingsenheter, distributions- och grossistverksamhet. Den totala produktionen av sågade trävaror uppgår till 1,8 miljoner kubikmeter.

SCA Timber ingår i SCAs affärsområde Forest Products som tillverkar tryckpapper för tidningar, tidskrifter och kataloger, massa och skogsbaserade biobränslen. SCA Forest Products förvaltar också SCAs stora skogsinnehav och försörjer SCAs svenska industrier med virkesråvara samt erbjuder SCAs enheter kostnadseffektiva transportlösningar.

Timber News SCA Forest Products AB
851 88 Sundsvall, tel 060-19 30 00
www.scatimber.com

Timber News utkommer 4 ggr/år
Ansvarig utgivare Björn Lyngfelt
Produktion Fryklunds
Repro & tryck Tryckeribolaget

För prenumeration av Timber News kontakta
ingrid.lofqvist@sca.com

Citera oss gärna, men ange källan.



Tillsammans kapar vi kostnader och kol

Att sänka kostnader står alltid högt på vår dagordning. I en konkurrensutsatt värld är en sparad krona som uppnåtts genom ett målmedvetet och intelligent arbete mer värd än en krona vi fått genom ökat pris. Den sparade kronan består även när stressade konkurrenter utmanar oss genom lägre priser.

Vi jagar inte bara kostnader inom våra egna väggar. Vi försöker arbeta med hela kedjan, från råvaran i skogen till den färdiga produkten hos kunden. I ökande utsträckning arbetar vi därför i projekt som griper djupt in i våra kunders processer. Vi ger också starka kunder, som tillsammans med oss vill arbeta med att utveckla hela leveranskedjan, högre prioritet än kunder som vill behålla en mer traditionell affärsmodell med armbrytning om priset som viktigaste inslag.

När vi kan specialisera produktionen mot en av kunden väl definierad användning, kan vi ta bort onödiga kostnader i produktion och transport och vi kan minska spillet. Genom integrerad förädling kan vi hoppa över hela produktionssteg i sågverken. Därmed kan vi också frigöra kapacitet, öka den totala produktionen och på så sätt sänka styckekostnaden. Vi arbetar ju också för att utveckla våra sågverk till stora, rationella och konkurrenskraftiga enheter.

Ett exempel är vår ökande produktion av industrikomponenter. Ett annat exempel är våra ökande leveranser till byggvaruhandeln, där vi strävar efter att kombinera lägsta produktionskostnad för volymprodukter genom integrerad vidareförädling i våra sågverk med produkter producerade och lagrade nära kund i syfte att kunna erbjuda ett fullt sortiment till låg kostnad.

Ett genomtänkt produktionsflöde från råvara till färdig produkt är också bra för miljön. Det minskar resursinsatsen, spillet och transportererna. Därtill är trä ett material som generellt ger lägre miljöbelastning än konkurrerande material eller

produkter. Trä har ett litet kolspår och vi kan nu dels dokumentera och presentera detta på ett tydligt sätt, dels hjälpa våra kunder med att beräkna och presentera kolspåren av den slutprodukt i vilka våra varor ingår.

Stephen King, försäljningschef,
SCA Timber Supply.



Stephen King.

Foto: Chris Randles

Trä från SCA på allt fler hyllor hos Home Depot

Sedan invigningen av sitt första varuhus i Atlanta den 22 juni 1979 har amerikanska Home Depot öppnat ytterligare drygt 2 200 varuhus för gör-det-själv-produkter och heminredning. Och i allt fler av varuhuskedjans hyllor finns träprodukter från SCAs sågverk i Rundvik och Bollsta.

På trettio år har Home Depot etablerat sig som världens största varuhuskedja för gör-det-själv-produkter och heminredning. I företagets jättelika varuhus, varav flera har öppet dygnet runt, finns allt som behövs för att bygga ett hus, från golv till tak.

Allt som handlar om Home Depot är stort. Koncernens 300 000 anställda finns utspridda över hela USA, Kanada, Mexico, Puerto Rico och Kina. På butikshyllorna finns över 40 000 olika produkter att välja mellan för de 22 miljoner kunder som varje vecka besöker något av företagets varuhus.

– I Home Depot finns hela bostaden nerplockad i sin minsta beståndsdel, säger Birgitta Boström, produktchef på SCA Rundvik. Enbart antalet grillar att välja på överstiger gott och väl 150.

Ett brett utbud med låga priser, bra parkeringsutrymmen och god service är faktorer som har bidragit till att ge Home Depot en 25e plats på Fortunes lista över USAs största företag. Och ett av de mer lönsamma, med en vinst på drygt fyra miljarder kronor (\$514 miljoner) för första kvartalet 2009.

I det digra utbudet av byggprodukter som Home Depot erbjuder ingår även hyvlade, miljömärkta och streckkodade svenska träprodukter som anpassats för att enkelt kunna lastas direkt på kundernas biltak. I den utvalda skara leverantörer, som bidrar till att hyllorna i Home Depots varuhus aldrig gapar tomma, ingår sedan 1997 även SCA Timber.

Det är ett komplicerat pussel som måste läggas, där alla bitar ska passa in, för att en krävande kund som Home Depot ska bli nöjd. Pris och kvalitet är bara en av flera kriterier som ska uppfyllas. Leveranssäkerhet är en annan. Samt service och produktutbud.

– Vi har i drygt tio år lyckats uppfylla våra åtaganden, konstaterar Birgitta Boström.

När man väl passerat det smala nålsöga som varje leverantör till Home Depot måste igenom, är möjligheterna goda att bli kvar i den exklusiva skara som bidrar till att hålla hyllorna ständigt fyllda i företagets mer än två tusen varuhus.

– Home Depot är vår enskilt största kund, summerar Birgitta Boström. Av Rundvikssågens produktion på 180 000 kubikmeter går omkring 57 000 kubikmeter till deras varuhus USA.

Cirka 14 000 kubikmeter levereras även från SCAs sågverk i Bollsta.

Detta innebär att SCA i dagsläget står för ungefär en fjärdedel av alla trävaror som exporteras från Sverige till USA. Det motsvarar ungefär tio procent av hela den europeiska trävaruexporten till USA.

– När finansläget i USA stabiliseras och byggandet tar fart igen lär volymerna öka ytterligare, tror Michael Wicklund som från Kelowna i Kanada ansvarar för SCA Timbers försäljning i USA och Kanada.

Avgörande för att sågverket i Rundvik har lyckats upprätthålla sina goda relationer med Home Depot i tio års tid är att leveranskedjan varit intakt, hela vägen



Hyvlade träprodukter från SCA Timber säljs i cirka 500 av amerikanska Home Depots varuhus.

Foto: Per-Anders Sjöquist

från stående skog till utsklippning. Det måste vara ett jämnt inflöde av råvara med rätt längdspecifikation så att varje last blir identisk.

– Det går inte att ta igen nästa månad vad man missat den här månaden, förklarar Birgitta Boström.

Regelbundet, var femte vecka, avgår en båt från hamnen i Rundvik med destination Philadelphia. Där har SCA sin distributionscentral för den amerikanska marknaden, med upp till tre veckors förbrukning i lager.

Med hjälp av prognoser och lagerinformation från Home Depots varuhus beställs lastbilar och tågagnar som ska förse nio av Home Depots distriktslager med träprodukter från Rundvik och Bollsta. Varje distriktslager serverar i sin tur mellan 80 och 120 av Home Depots butiker.

– Det innebär att hyvlade bräder från SCA Timber i dimensionerna 19x89 och 19x140 – i fyra olika längder – saluförs i cirka 500 av Home Depots varuhus, konstaterar Birgitta Boström som ser positivt på möjligheterna att ta över ansvaret för ytterligare ett antal av Home Depots distriktslager.

– Den ekonomiska krisen har tvingat ner många sågverk på knä, säger hon. Och när de inte kan fullgöra sina åtaganden kan vi gå in och fylla upp det tomrum som uppstår.

Mats Wigardt

Dubbla fördelar:

Minskade kostnader och minskad miljöbelastning

Sambandet mellan minskade koldioxidutsläpp och minskade kostnader stod i fokus vid SCA Timber Supplys konferens på temat "Skog, virke och en klimatsmart ekonomi".

Konferensen hölls i juni i år och markerade SCAs tio år med FSC-certifierat skogsbruk. Deltagarna kom från hela träsektorn, från inköpsansvariga och miljöchefer till byggföretag, byggvaruhandlare och företrädare för träindustrin.

En av deltagarna vid konferensen var David Berry, vd för byggvaruföretaget C & W Berry Ltd och ordförande för trävarusektionen inom inköpsgruppen CEMCO.

– Som privatpersoner bryr vi ju oss alla på vårt eget sätt om miljön och klimatförändringarna. På företagsnivå är man också medveten om de satsningar som görs från offentligt håll för att minska koldioxidutsläppen och bevakar ut-

vecklingen noggrant, konstaterade han. I upphandlingar är det idag vanligt med formulär där företagen ska kryssa i rutor om virkes-certifiering och avfallshantering. Låga koldioxidutsläpp blir på så sätt en konkurrensfördel och företagen genomför därför nödvändiga förändringar för att kunna vinna uppdrag.

Konferensdeltagarna fick bland annat veta att kolspåret från en kubikmeter sågade trävaror från SCA i Sverige, det vill säga från plantskola till utlastning, är 33 kg koldioxid – vilket motsvarar kolspåret från rostbiffen som en medelstor familj äter till söndagsmiddag, eller utsläppen från 14 liter dieselbränsle.

Jämfört med andra byggmaterial motsvarar det lite drygt fem procent av utsläppen från framställningen av motsvarande vikt aluminium och betydligt mindre

än fem procent av utsläppen från samma mängd PVC.

SCAs skogar i norra Sverige binder 1,3 ton koldioxid från atmosfären för varje kubikmeter virke som produceras. Eftersom tillväxten i SCAs skogar är 25 procent högre än avverkningen, resulterar det i att 250 kg koldioxid nettobinds för varje kubikmeter sågade trävaror som produceras.

SCA utnyttjar också sågspån från tillverkningen som biobränsle, vilket innebär ytterligare klimatfördelar. För att få en uppfattning om hur stora dessa är, kan man göra följande jämförelse:

SCA använder sågspånet från tillverkningen av en kubikmeter sågade trävaror till att framställa biobränsle i form av pellets. Om denna mängd pellets skulle ersättas med oljebaserat bränsle i en mängd som gav samma energiuttag, skulle koldioxidutsläppen från oljan vara större än utsläppen från SCAs tillverkning och transport av en kubikmeter sågade trävaror som levereras till SCA Timber Supply i Storbritannien.

Många organisationer i Storbritannien som inte omfattas av EUs utsläppshandel kan idag delta i ett nytt handelssystem med utsläppstak, kallat Carbon Reduction Commitment. Det berör SCAs större trävarukunder i Storbritannien, varav många fanns med bland konferensdeltagarna.

Jez Cutler, miljöchef inom den brittiska byggvarukedjan Travis Perkins, var intresserad av de fakta och siffror om koldioxidutsläpp som SCA presenterade:

– Vi på Travis Perkins tror att kunderna snart kommer att börja fråga efter information om olika materials klimatpåverkan. Vi i vår tur måste börja kräva våra leverantörer på den typen av uppgifter. Det känns tryggt att se att SCA är



David Berry från C & W Berry, ordförande för CEMCOs trävarusektion (till höger) samtalar med Rob Simpson från SCA.

så orädd att gå in i debatten, och att SCA lägger fram så välgrundade fakta.

Bob Bastow, SCA Timber Supp-lyls miljö- och kvalitetschef, har tagit fram en modell som hjälper kunderna att beräkna hur deras beställningar av SCAs produkter påverkar deras kolspår.

Hans undersökningar visar att små leveranser, med de ökade transporter det innebär, kan öka en produkts klimatpåverkan med 50 procent. Mot bakgrund av att vägtransporter sannolikt kommer att omfattas av EUs handel med utsläppsrätter från 2013, kan en sådan skillnad översättas i pengar.

Bob Bastow, som tidigare har hjälpt många trävarukunder i Storbritannien att bli FSC-certifierade, börjar nu hjälpa kunderna att kartlägga kolspåren från SCAs produkter:

– Genom att arbeta tillsammans och använda vår ”kolkalkylator” kan vi få fram konkreta siffror på hur mycket koldioxid som genereras för varje kubikmeter trävaror som levereras till slutkunderna. Om vi kan minska på transporter och emballage blir kostnaderna lägre för alla, konstaterade Bob.

SCA Timber Supp-lyns försäljningschef Stephen King beskrev företagets arbete med att hjälpa kunderna att minska spillet av trävaror genom att skräddarsy produkter.

– Vi har inlett en rad projekt som ska leda till effektiviseringar inom hela leveranskedjan, från SCA som tillverkare till de bygg- och underhållsföretag som i slutändan använder våra produkter i byggnader och inredningar, berättade han.

– En intressant upptäckt man gör när man börjar kartlägga kolspår är att minskade koldioxidutsläpp i mångt och mycket handlar om effektivt resursutnyttjande, sa Robert Simpson, vd för SCA Timber Supply. I samarbete med våra kunder kan vi öka klimatfördelarna med trävaror ytterligare. Genom att effektivisera produktionen, utveckla metoder för att minska spillet och effektivisera distributionen kan vi minska kost-



Mike Jeffree, redaktör för Timber Trades Journal och Timber & Sustainable Building, ledde frågestunderna under konferensen. Här låter han SCAs Bob Bastow ge svar på tal.

naderna genom hela leveranskedjan.

Med tanke på de många metoder som för närvarande finns för att beräkna kolspår, gav Bob Deadman, företrädare för Grafton Merchanting och Selco, följande kommentar till SCAs konferens:

– Det viktiga är att vi alla agerar tillsammans som en enad bransch när det gäller beräkningar och rapportering av koldioxidutsläpp.

Annars är risken att det blir som med livsmedelsmärkningen i Storbritannien, att det finns så många olika system som används parallellt att folk till slut ger upp och slutar bry sig. Vägen till fördärvet är, som man säger, kantad av goda avsikter. Branschen börjar röra på sig i rätt riktning, men det finns en risk för fragmentering, vilket till varje pris bör undvikas.



Möte i samförstånd. I förgrunden till vänster John White, vd för UK Timber Trade Federation samtalar med Jermain Cheetham, miljöchef för Wolseley. I bakgrunden: Stephen King från SCA och Mark Bowers, inköpschef för Timber Group, Saint-Gobain Building Distribution.

Strategiska investeringar i med- och motvind

I mer än tio års tid har SCA investerat tungt i sin sågverksrörelse, totalt handlar det om miljardbelopp. Bara i år avslutas eller pågår investeringar för närmare 600 miljoner kronor. Investeringarna är noggrant valda och planerade för att stödja och möjliggöra genomförandet av SCA Timbers strategi, att bli en stark leverantör till träindustri och byggvaruhandel.

En bra utgångspunkt för att beskriva SCA Timbers investeringar är 1999. Detta år invigdes med några veckors mellanrum Bollsta och Munksunds sågverk. I båda fallen rörde det sig om helt nya furusågverksanläggningar i absolut Europatopp när det gällde volym och teknik. Båda investeringarna var i storleksordningen en halv miljard kronor och båda var de största nyinvesteringarna i sågverk i norra Sverige någonsin.

– Sedan de här storinvesteringarna har vi investerat ytterligare mer än en miljard i vår sågverksrörelse, säger Jerry Larsson, teknisk direktör på SCA Timber och ansvarig för företagets investeringsprogram och -planer. Till detta kommer mer än en halv miljard i de projekt som just nu pågår eller avslutats. Och vi har mycket klart för oss vad vi avser göra under de kommande åren.

Förbättrad effektivitet och produktivitet är givetvis ett mål för investeringarna.

– Sågverk liknar alltmer processindustrin, säger Jerry Larsson. Anläggningarna måste vara stora och effektiva för att våra konkurrenskraftiga. När Bollsta och Munksund byggdes så var det för en produktion på 2 000-2 500 kubik-



I en toppmodern och effektiv anläggning i Munksund producerar SCA Timber färdiga fönsterkomponenter mot specifika kundkrav.

meter per man och år och det var då i topp i Europa. Idag har vi en produktivitet som är femtio procent högre och de allra bästa har en produktion på 5 000 kubikmeter per man och år. Det är hela tiden ett rörligt mål.

En del i investeringsstrategin har varit teknik för att bättre bedöma råvarans kvalitet och ändamålsenlighet.

– I samtliga sågverk har vi nu timmersortering med tredimensionell mätning, säger Jerry Larsson. Med denna teknik kan vi med precision välja rätt stock för rätt produkt. Vi håller också på att införa röntgensortering i våra stora furusågverk. Med hjälp av röntgen kan vi bestämma bland annat kärnvirkesandelen, vilket har stor betydelse när vi gör kvalitetsprodukter som fönsterämnen.

– Även i sågning, justering och hyvling för vi in automatisk och säker mätteknik. Vi ersätter manuell bedömning med objektiv och

enhetlig mätning. Det innebär att vi på ett helt annat sätt kan sätta och uppfylla exakta kvalitetskriterier.

SCA Timber har i sin strategi valt två huvudinriktningar, dels att bli en leverantör till den träförädlade industrin av produkter som är anpassade för nästa steg i förädlingskedjan, dels att bli leverantör av färdiga trävaror till byggvaruhandeln.

– Vi har blivit bättre och bättre på att förstå träindustrins behov och i ökad utsträckning kan vi tillsammans med våra kunder hitta sätt att skära bort steg i förädlingskedjan, säger Jerry Larsson. Ett exempel är den fabrik för fönsterkomponenter som vi körde igång i Munksund i vintras. Vår kund har kunnat rationalisera sin råvaruhantering och vi kan i en effektiv anläggning producera färdiga komponenter mot specifika kundkrav.

– Erfarenheterna är så goda att vi undersöker möjligheterna att

bygga en likadan fabrik till vid Bollsta sågverk. Vi har råvaran och kunskanden för att bli en viktig och specialiserad leverantör till Europas fönsterindustri. Men de här satsningarna måste göras i nära samarbete med kunderna för att potentialen ska kunna utnyttjas fullt ut.

– En annan satsning där vi går ännu längre i förädlingskedjan är vår produktion av lagerhyllor för Ikea i Kramfors. Tillsammans med en underentreprenör bygger vi en modern och effektiv fabrik för produktion av en miljon hyllset per år.

För sin satsning mot byggvaruhandeln har SCA behövt bygga upp både produktionskapacitet och kompetens. 2003 förvärvade SCA den brittiska trävarudistributören BCL med distributionscentral och viss vidareförädling i Stoke-on-Trent. 2007 köpte SCA ett hyvleri i Welshpool som kompletterade verksamheten i Stoke. 2008 började SCA Timber på allvar satsa på den skandinaviska byggvaruhandeln.

– Det har tagit sin tid för oss att förstå byggvaruhandelns behov, som i många avseenden skiljer sig från träindustrins, säger Jerry Larsson. Effektiv distribution är naturligtvis en nyckelfaktor, men också



– I våra planer finns investeringar på över en och en halv miljard kronor, berättar Jerry Larsson, teknisk direktör på SCA Timber.

att vi klarar att över tid och konjunkturcykler kunna försörja ett stort antal byggvaruhandlar med ett överenskommet sortiment. Sen ska vi göra det kostnadseffektivt också.

Det här innebär bland annat att SCA Timber nu producerar ett antal produkter som vidareförädlas i stor skala och effektivt vid företagets sågverk och hyvlerier i Sverige. Andra produkter lämpar sig bättre för att få sin finish vid mindre anläggningar nära marknaden.

– Vi har ett antal investeringsplaner för att kunna bli en ännu bättre leverantör till byggvaruhandeln,

säger Jerry Larsson. Det handlar om ökad hyvlingskapacitet, men också om ytbehandling och impregnering.

– Sedan har vi lärt oss att komplettera våra egna produkter med såna som andra producerar billigare och bättre. Runt våra effektiva sågverk växer det upp specialiserade underleverantörer som effektivt sköter vissa förädlingssteg, medan vi sköter såväl sönderdelningen som kontakten med marknaden.

I mars invigde SCA Timber sin fönsterkomponentfabrik i Munksund. I höst tas det nya justerverket i Tunadals sågverk i drift, bara det en investering på 210 miljoner. Bollsta sågverk bygger ut sin timmersortering med bland annat röntgenmätning.

– Totalt handlar det om investeringar för över en halv miljard som vi arbetar med eller som tas i drift i år, säger Jerry Larsson. På längre sikt ska vi se till att våra tre stora sågverk, Munksund, Bollsta och Tunadal når högsta Europaklass. För Tunadals del innebär det ny timmersortering, ny såglinje och kanske ett hyvleri och sågverket kommer upp i en kapacitet på uppemot 750 000 kubikmeter per år. I Bollsta och Munksund handlar det också om ökad produktion men också om investeringar i ökad vidareförädling.

– I våra planer finns investeringar på över en och en halv miljard kronor. SCA har den finansiella styrkan att genomföra investeringar även i mindre gynnsamma konjunkturlägen. Besluten kommer att fattas successivt och vi har möjlighet att prioritera olika utvecklingssteg utifrån marknadens utveckling. Men vi är helt på det klara med var vi ska befinna oss om några år, avslutar Jerry Larsson.

Lagerhyllor och färdiga fönsterkomponenter, som motsvarar specifika kundkrav, är exempel på SCA Timbers satsning att möta träindustrins behov.
Foto: Per-Anders Sjöquist





Virkesköpare från Mellanöstern och Nordafrika samlade vid SCAs sågverk i Bollstabruk.

Foto: Mats Wigardt

Svenska trävaror lockar långväga kunder

När den svenska sommaren var som vackrast kom ett 50-tal av SCAs trävarukunder från nio länder i Mellanöstern och Nordafrika på besök till Sundsvall och Bollstabruk.

– Ett unikt arrangemang, konstaterar Carl-Henrik Sandström, vd på Uni4 Marketing AB.

Aldrig tidigare har frukostbuffén på Hotell Knaust i Sundsvall intagits av så många virkesköpare från så många länder på en och samma gång.

Här fanns representanter från många av SCAs kunder i Mellanöstern och Nordafrika: Libanon, Marocko, Saudiarabien, Algeriet, Jemen, Tunisien, Jordanien och Egypten.

På dagens program stod besök på såväl NorrPlant, SCAs plantskola, som sågverket i Bollstabruk. Under de fem dagarna i Sverige besöktes även Martinsons Trä i Bygdsiljum, Holmens sågverk i Iggesund och Södras sågverk i Kinda.

Värd och initiativtagare för arrangemanget var Carl-Henrik

Sandström, vd på säljbolaget Uni4 Marketing, som ägs gemensamt av Martinsons Trä, SCA Timber, Holmen Timber och Södra Timber.

Uni4 Marketing har i många år arbetat med att sälja svenska trävaror till Nordafrika och Mellanöstern. Under senare tid har Uni4s marknadsandelar i regionen ökat markant och man förmedlar idag omkring en halv miljon kubikmeter trävaror.

– Efterfrågan på svenska trävaror ökar i takt med att befolkningen växer och intresset för ryska och finska produkter minskar, konstaterar Carl-Henrik Sandström.

– Genom att bjuda in Uni4 Marketings samtliga kunder i Nordafrika och Mellanöstern till Sverige får vi tillgång till våra kunder under en längre period, inte bara under ett kort besök på deras kontor i Alexandria eller Alger, förklarar han.

Under dagarna i Sverige har den 50 man starka delegationen fått träffa representanter från Uni4 Marketings fyra ägare, de har

besökt sågverk och plantskola och fått vara med om en skogsavverkning. Dessutom gavs tid för många informella möten mellan värdar och gäster.

Något kundarrangemang med lika många deltagare från lika många länder har aldrig tidigare genomförts.

– Vi vill visa på helhet, engagemang och långsiktighet hos Uni4 Marketings fyra ägare, förklarar Carl-Henrik Sandström.

Efter frukost och utcheckning från hotellet i Sundsvall är det dags för presentation av SCA. Ulf Larsson, VD på SCA Forest Products, konstaterar att Nordafrika och Mellanöstern är en marknad som ökar allt mer i betydelse, med stabil ekonomi och en befolkning med låg medelålder.

– Vi är jätteglada över det stora intresse som det här arrangemanget har mottagits med och vill försäkra våra besökare om våra långsiktiga ambitioner, säger han.

Jonas Mårtensson, vd på SCA Timber, ser besöket som ett unikt

tillfälle att få visa upp hela råvaruflödet, från planta, via skog, till massabruk, papperstillverkning och sågverk.

– Det känns viktigt att visa att SCA är mer än enbart en producent av sågat virke, menar han. Och att vårt stora skogsinnehav ger oss en styrka och långsiktighet som saknas hos flera av våra konkurrenter.

Efter kaffet blir det bussfärd till NorrPlant, SCAs plantskola. Där förklarar Hans Forsmark och Stefan Svedin den känsliga processen från frö till någon av de 101 miljoner plantor som produceras.

Att man vintertid använder snö för att skydda plantorna från kyla är lite svårt att förstå, särskilt som termometern närmar sig plus 30 grader utanför växthusen.

Saad Azmi, inköpschef i Robelbois-gruppen i Casablanca, funderar på att sätta en granplanta i kavajens knapphål och ta med hem, men konstaterar att det sannolikt är bättre odlingsförhållanden i Sverige än i hans hemland Marocko.

Hamid Hajoui, vd på Marocaine et Nordique des Bois, Manorbois, också det ett företag i Casablanca som arbetar med virkesimport, menar att hela arrangemanget är en utmärkt idé.

– Att få se sågverk och utbyta erfarenheter med kollegor från andra nordafrikanska länder har



Stefan Svedin vid NorrPlant, SCAs plantskola, berättar om granplantans första tid.

varit mycket värdefullt, sammanfattar han.

Resan fortsätter därefter norrut, till SCAs sågverk i Bollstabruk där sågverkschefen Katarina Levin hälsar välkommen och lotsar besökarna mot sågverksbyggnaderna.

– Vi är lite trötta, medger Essam Hussein från Alexandria Construction & Supply. Först den långa resan från Egypten, sedan de ljusa nätterna och slutligen det späckade programmet.

– Men, tillägger han snabbt, allt är mycket intressant och välordnat.

Kristoffer Lundholm visar runt på sågverket, från timmerintag till utlastning. Nyfiket och frågvist följer besökarna i hans kölvatten.

Många frågetecken rätas ut och hundratals fotografier förevigar varje detalj i sågverket.

Rayed Abdullah Al-Ajaji från Al-Muhaidib Building Materials i Saudiarabiska Jeddah är mest imponerad av det han fick se på plantskolan hos NorrPlant.

– Det är en gammal kunskap hos er som jag inte kände till tidigare, säger han.

Gilles Hotelin, vd för marockanska Robelbois-gruppen i Casablanca, är också belåten med besöket i Sverige. Det är inte första gången han är i Sverige, men det är premiär för ett arrangemang av samma omfattning och dignitet.

– Jag har upptäckt mycket nytt, sammanfattar han. Men framför allt har jag fått tillfälle att träffa mina kollegor och konkurrenter. Trots allt är vi alla bröder.

Mats Wigardt



Sågverkschef Katarina Levin hälsar välkommen till Bollstabruk.

Fakta Uni4 Marketing AB:

Uni4 Marketing AB ägs gemensamt av SCA Timber, Holmen Timber, Martinsons Trä och Södra Timber.

Uni4 Marketing är en ledande leverantör av trävaror till Mellanöstern och Nordafrika. Under senare år har den levererade volymen ökat kraftigt.



Foto: Ingrid Löfqvist

Snabbare lastning i SCAs hamnar

Med en ökning av lastningskapaciteten i SCAs hamnar med upp till 75 procent kan mer gods fraktas på färre båtar vilket ger lägre kostnader.

– Vi har blivit både snabbare och effektivare, sammanfattar Lars Norberg, logistikchef inom SCA Timber.

Under flera år har Lars Norberg målmedvetet arbetat med att öka kapaciteten i SCAs hamnar: Holmsund, Rundvik, Bollsta, Lugnvik, Sundsvall och Tunadal.

Målsättningen har varit att alla hamnar över tid ska klara en lastningskapacitet på minst 300 kubikmeter i timmen.

– Det fanns skäl att göra en ordentlig genomgång av rutinerna, säger Lars Norberg.

Genom att regelbundet mäta kapaciteten i hamnarna har tydlig statistik tagits fram som gjort det lättare att få överblick över den långsiktiga förbättringspotential som funnits. I arbetsgrupper har man sedan diskuterat och analyserat resultatet av mätningarna. Arbetstider, intern kommunikation och arbetsledning är exempel på frågor som behandlats.

– Det är absolut inget hokus-pokus över vårt arbete, konstaterar Lars Norberg. Tvärtom. Det handlar egentligen bara om

öppenhet och utbyte av erfarenheter och om acceptans inför möjligheten att förändra och utveckla verksamheten.

Med ett koncept bestående av tydlighet och fokus på sakfrågan – att göra SCAs hamnar effektivare och mer attraktiva även för externa agenter och rederier – har man nu med gemensamma krafter lyckats förbättra lastningskapaciteten med 50 till 75 procent, beroende på hamn.

Mindre tid i hamn, lägre kostnader och ökad konkurrenskraft är resultatet.

– Som i allt förändringsarbete är det viktigt med attitydförändring, konstaterar Lars Norberg och ger alla inblandade en eloge för sina insatser.

– Om alla inser att vi måste spara pengar och bli mer attraktiva för att inte tappa volym och därmed även arbetstillfällena, går det att åstadkomma stora förbättringar, säger han.

Mats Wigardt

På nya poster



Lars-Erik Jönsson, sågverkschef vid Jämtlamells sågverk.

Lars-Erik, tidigare platschef, har tillträtt som sågverkschef vid Jämtlamells sågverk.



Stefan Wiklund, produktchef vid Jämtlamells sågverk.

Stefan, tidigare biträdande produktchef, har tillträtt som produktchef vid Jämtlamells sågverk.



Anders Andersson, biträdande produktchef vid Tunadals sågverk.

Anders kommer närmast från en tjänst som platschef vid AB Norrby Såg. Han efterträder Lena Larsson som gått i pension.



Beställ SCA Timbers produktkatalog

”SCA Timber Product catalogue” innehåller en övergripande presentation över SCA Timbers produktprogram från sågad standardvara till förädlade trävaror inom användningsområdena Leva-med-trä och Bygga-med-trä.

Produktkatalogen finns i engelsk version och beställs genom respektive SCA-kontakt eller direkt via ingrid.lofqvist@sca.com. Den finns även tillgänglig som nedladdningsbar pdf-fil på www.scatimber.com.

Neddragning av produktion i Europa har resulterat i brist på sågade trävaror

Efter en turbulent vinter präglad av finanskrisens effekter har marknaden totalt förändrats under andra kvartalet. Ordergången var fram till mitten av mars trög. Därefter har efterfrågan på sågverkens produkter successivt ökat till en nivå där vi inte längre har kapacitet att offerera fullt ut.

Lönsamheten i branschen har under sista året varit mycket svag vilket lett till omfattande produktionsneddragningar, särskilt av produktion belägen i eurozonen.

Under perioden januari-maj låg den europeiska produktionen på nivån 70 procent i förhållande till toppåret 2007. Nedgången i produktion är så pass omfattande att priserna nu stiger snabbt, vilket resulterar i att också produktionen återigen börjat stiga.

Finanskrisen påverkar nybyggnationen av bostäder och andra lokaler starkt negativt. Detta drabbar såväl byggföretagen som dess underleverantörer, till exempel snickeriindustrin. Kundernas lönsamhet har markant försvagats vilket ökar risken för att sågverken drabbas av kundförluster.

De stora marknaderna uppvisar alla fallande siffror för nybyggnation. Prognoser för nybyggande som ligger på en tredjedel jämfört med de senaste åren är vanliga. Ett exempel är Boverkets prognos för byggandet i Sverige eller CPA's (Construction Products Association) i Storbritannien.

Viktigt att komma ihåg är dock att konsumtionen av trärelaterade produkter i Europa främst är kopplad till ROT-sektorn. Renovering är inte lika väl statistiskt bevakat som nybyggande varför dessa siffror inte är lika tillgängliga. Vår bedömning, delvis baserad på SCA Timbers försörjning av brädgårdar och byggvaruhus i Storbritannien och Skandinavien är att vi i denna viktiga sektor har en nedgång på endast 5-10 procent.

Produktionen ökar nu återigen från den mycket låga nivån under vintern och våren. De största problemen ligger i dagsläget hos den finska, tyska och österrikiska industrin som kläms av en stark euro och behovet att hålla ned kostnaderna för timmerråvara. Rysslands produktion förblir likaledes låg på grund av

en mängd interna problem kopplade till främst råvaruförsörjningen. Sverige däremot kommer troligtvis att uppvisa full produktion under hösten.

Min bedömning är att produktionsnivån (mätt som årstakt) totalt sett i Europa kommer att ligga på -10 procent under hösten jämfört med 2008 (-30 procent under våren). Minskningen är i nivå med den minskade konsumtionen och bör vara en tillräcklig begränsning för att balansera utbud och efterfrågan.

Prisutvecklingen på sågade trävaror har varit snabb under senare delen av våren. Furupriserna har ökat med cirka 30 procent och granpriserna med cirka 20 procent sedan mars.

Förbättringen är ett resultat av minskad produktion. Efter ytterligare en viss ökning av priserna under sensommaren kommer dessa troligen att ligga relativt stilla resten av året. Den nu återigen ökande produktionen begränsar höjden eftersom konsumtionen är fortsatt svag som en följd av finanskrisen.

Anders Ek, marknadsdirektör SCA Timber



SCAs enda kapell firar 100 år

SCA äger inte bara skog, sågverk, pappers- och massaindustrier. SCA äger också ett kapell – Ljungå kapell i sydöstra Jämtland. I år firar kapellet 100-årsjubileum.

Det lilla rödmålade kapellet i Ljungå har genom åren utgjort samlingsplats för människor i bygden. Här har åtskilliga gudstjänster, dop, bröllop, och begravingar ägt rum. Nu för tiden är det främst vid storhelger som gudstjänst firas i kapellets ljusa kyrkorum.

I Ljungå har det funnits ett kapell sedan 1865. Det var Skönviks AB som lät upp-

föra ett kapell på orten, där företaget också ägde skog och en såg.

Det ursprungliga kapellet förstördes i en brand och ersattes 1909 av ett nytt.

Det nya kapellet ritades av arkitekten Karl Rudolf Teodor Arborelius i Stockholm. Kostnaden för bygget uppgick till 6 500 kronor exklusive virkeskostnaden.

1929 uppgick Skönviks AB i SCA och fusionerades med SCA 1954. Sedan dess har Ljungå kapell haft SCA som direkt ägare och förvaltare.

– SCA har haft nio kyrkor och kapell i sin ägo under årens lopp, berättar Kjell-Åke Hermansson, arkivchef på SCA. För-

klaringen ligger långt tillbaka i historien – redan då de norrländska järnbruken anlades på 1600- och 1700-talen och under sågverksepoken på 1800-talet. Syftet var att tillgodose arbetarnas andliga behov. Initiativet till att brukskapell och kyrkor uppfördes kom från bruksägarna.

SCA har skänkt alla kapell och kyrkor till församlingarna – alla utom Ljungå kapell. Under hösten kommer kapellet att byggnadsminnesförklaras.

Foto: Per-Anders Sjöquist