

## Samarbete ger nöjda kunder

Succé för nytänkande i hyllfabriken

Kassett – effektiv lastlösning

Fördel förmålad panel



Bob Albery, Buying Controller, Wickes.  
Photo: John Attwell

## INNEHÅLL

Vad kan väl vara nytt med en bräda? 2

Nytänkande ett villkor för ny fabrik 3

Effektiv lastlösning för känsliga produkter 7

Laganda sätter fart på affärerna 8

Få grepp om försörjningskedjan 11

Målad ytterpanel vinner tid och kvalitet 12

Färdigmålet över disk spar tid åt kunden 13

Notiser 14

MARKNAD  
Svajig vår på trävarumarknaden 15

Älgarnas årliga simtur 16

# Vad kan väl vara nytt med en bräda?

Innovation är en term i tiden. Det är ett ämne för konferenser, böcker och dyrbara konsulttjänster. Det är genom innovationer som företag ska bli framgångsrika. Det som driver företag att fokusera på innovation är dock inte i första hand modenycker i tiden. Det är ett av de viktigaste verktyg ett företag har för att skapa nya och attraktivare produkter när de gamla utsätts för ett allt starkare konkurrenstryck. Kort sagt ett medel för att upprätthålla och förhoppningsvis också öka försäljningen.

Men hur är det då med ett trävaruföretag som SCA Timber? Vi arbetar med vad som måste vara en av de äldsta produkterna i världen. I tusentals år har människor använt trä för att bygga hus och tillverka nyttigheter.

Det är bara att konstatera att vi fortfarande kan utvinna nyheter ur trä. Vi lär oss hela tiden hur vi bättre tar till vara träs naturliga egenskaper. Genom röntgen, 3D-mätning och avancerad bildteknik vet vi precis vad en stock har för egenskaper och hur vi ska matcha råvaran så väl som möjligt med de önskade produkttegenskaperna.

Men innovation gäller ju inte bara själva produkten. I Munksund har vi byggt en fabrik som tillverkar fönsterkomponenter. Där tillverkar vi först kvistfria ämnen, totalt nästan 50 miljoner enskilda trästycken på ett år, som vi sedan vrider och vänder på för att få precis rätt egenskaper på rätt plats i ett ämne som sedan blir en fönsterkarm. Med modern teknik och processtyrning kan vi här industriellt tillverka en produkt som för länge sedan tillverkades med hantverkskunnande av utvald råvara.

I Kramfors har vi tillsammans med partners utvecklat en fabrik för att tillverka en miljon monteringsfärdiga hyllsystem per år. Vi har utvecklat en effektiv produktions-

logistikmodell för att varje år leverera en miljon färdigförpackade dörrkarms-set till den brittiska marknaden.

Vi utvecklar supply chain-lösningar för att effektivt kunna försörja hundratal byggvaruhus med träprodukter, just nu bl a med stöd av en industridoktorand på Linköpings universitet (och ytterligare en finansierad av universitetet). Vi samarbetar med våra kunder och tar över delar av deras försörjningsprocesser, så att de kan fokusera på sina produkter och kunder. Vi vidareförädlar våra produkter genom impregnering, hyvling och ytbehandling. Inget av det här är revolutionerande, men att hitta de effektiva lösningarna och affärsmodellerna som gör att resultatet för slutkunden blir lite bättre och lite billigare, det kräver ett nyskapande tänkande i alla led.

Vi kommer att fortsätta utveckla våra produkter, våra produktionsprocesser och våra affärsmodeller och vi vill göra det tillsammans med kunder som liksom vi tror att det går att göra en bra sak bättre. Nu ställer vi dessutom siktet ytterligare lite högre genom att gå från en ambition av "best practise" till att erbjuda våra kunder element av rejält nytänkande. Vi siktar kanske inte på Nobelpris, men definitivt på nöjda och kanske lite förvånade kunder och på en bättre och bättre affär för alla parter.

Jerry Larsson  
Teknisk direktör,  
SCA Timber

Jerry Larsson.



Foto: Per-Anders Sjöquist

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.

**c/o Life** För att våra produkter gör livet lättare för dig och miljoner andra människor runtom i världen. För att våra råvaror och vårt sätt att arbeta ingår som en naturlig del i den globala livscykel. Och för att vi bryr oss.

SCA TIMBER är en av Europas ledande leverantörer av träbaserade produkter med en årlig produktion på 2,2 miljoner kubikmeter. Produktsortimentet kompletteras med service och distributionslösningar till kunder inom träindustri och byggvaruhandel.

SCA Timber ingår i SCAs affärsområde Forest Products, som producerar tryckpapper för tidningar, tidskrifter och kataloger, massa och förnybar energi. SCA Forest Products förvaltar också SCAs stora skogsområden och försörjer SCAs svenska industrier med virkesråvara samt erbjuder SCAs enheter kostnadseffektiva transportlösningar.

# NYTÄNKANDE ett villkor för ny fabrik

Att bygga en ny fabrik med kapacitet att varje år förvandla 45 000 kubikmeter sågad träåvara till en miljon hyllor åt IKEA förutsätter såväl fantasi som nytänkande.

Resultatet har blivit en helt unik anläggning, konstaterar platschefen Lars-Erik Frage.

**B**jörkarna har precis börjat skifta i grönt. På grusplanen utanför TräTeams fabrik avlöser långtradarna varandra. Några lossar sågat virke från sågverket i Bollsta, andra lastar färdiga hyllor med destination IKEAs varuhus i norra Europa.

Det var häromåret som ett avtal tecknades mellan SCA Timber och IKEA om leverans av klassiska lagerhyllan Gorm. Uppdraget landade hos TräTeam, en av SCA Timbers duktiga underleverantörer och samarbetspartner sedan lång tid.

Men för att lyckas krävdes stora investeringar i ny teknik. Men framför allt, att tekniken var såväl funktionell som kostnadseffektiv så att den kunde konkurrera med låglöneländer som till exempel Rumänien. En miljon hyllor var den volym som krävdes för att få ekonomi i projektet.

– Absolut något att bita, kommenterar TräTeams platschef Lars-Erik Frage.

**Att bygga** en ny anläggning med beprövad teknik utgör idag inget större huvudbry. Leverantören monterar, lämnar över nycklarna till beställaren som bara har att trycka på knappen. Några timmar senare rullar det på för fullt.

– Alla grynnor har där redan analyserats, kartlagts och åtgärdats, sammanfattar Lars-Erik Frage.

Men i fallet Gorm-hyllan var förutsättningarna helt andra. Här är allt nytt och oprövat. Kravet var att tillverka en miljon hyllor per år – 30



hyllplan i minuten – med hög tillgänglighet. En produktionslinje som står stilla fanns inte utrymme för.

– Det hade varit betydligt enklare att bygga en anläggning som tillverkar produkter i stål, säger Lars-Erik Frage. Trä är ett levande material, med bland annat kvistar och varierande hårdhet, som ställer väldigt speciella krav.

Hela projektet, med upphandling, planering och driftsättning har hållits

sammans av SCA Timber. Lennart Wilhelmsson, utvecklingschef vid SCA Timber, är en av dem som tillbringat mycket tid på plats i Kramfors.

– **Flera ögon** ser bättre vad som händer, summerar han. Och många kloka huvuden krävs för att analysera och åtgärda alla eventuella brister.

Anläggningen beställdes av det lokala industriinnovationsföretaget



Skruvpåsarna matas fram, i rätt hastighet och antal, för att fästas på varje hyllplan.

Nyland Design, vars ägare Lars Stenström tidigare lyckats ro flera till synes omöjliga projekt i hamn.

Han fick frågan om han trodde sig kunna lösa även denna uppgift – att utifrån en noggrann kravspecifikation konstruera en maskin som spottade ur sig 30 hyllplan i minuten – på vilket han svarade ett tveklöst ja.

Det fanns från början en tanke att handla upp tekniken ute i Europa, men vi insåg tidigt att den fysiska närheten till Nyland Design var ett viktigt argument, säger Lennart Wilhelmsson.

**Nu står den där**, en helt unik och till stor del automatiserad tillverkningslinje, skräddarsydd för IKEAs behov att alltid kunna erbjuda sina kunder en Gorm-hylla, oavsett var i världen man befinner sig.

Direkt från hyvleriet går virke i fallande längder till den nya kaplinjen. Där används beprövad och välkänd teknik som kvalitetsbedömer virket, sorterar det för att sedan kapa upp det i rätta längder.

Fortsättningen består emellertid av idel nyheter. Kantlisterna kommer

färdigfrästa fyra och fyra i ett stycke och borras med en tolerans på 0,5 millimeter. Från ett annat håll kommer de bräder som ska bli hyllplan. De sorteras och spikas därefter fast i kantlisten.

**Spiklinjen** är helautomatiserad och utnyttjar hydraulik för att fästa de 300 spikarna som går åt varje minut. Eller omkring 66 miljoner spikar om året.

– Eftersom hårdheten i virket varierar valde vi hydraulik som trycker fast spiken på samma djup istället för tryckluft som skjuter fast den, förklarar Lars-Erik Frage.

Därefter limmas en påse med skruvar och byggbeskrivning fast på varje hyllplan innan den packas, lösa eller i ett paket, komplett med ben och krysstag.

Enbart att fundera ut ett sätt att få fram skruvpåsarna ur de stora boxar från Taiwan som de levererats i, med rätt hastighet och antal, krävde mycket tankemöda.

Samtidigt bandas benen ihop två och två och borras med 28 hål, i ett enda tveklöst moment.

Linjen är byggd för att i huvudsak producera hyllplan och ben i separata

paket, motsvarande 80 procent av produktionen. Resten, eller 20 procent, skulle bestå av kompletta hyllor, även kallade units.

Nu har behoven hos IKEAs kunder förändrats och andelen units ökat till 80 procent av produktionen.

**När tillverkningen av Gorm** drog igång var andelen färdiga hyllpaket bara 20 procent, resten levererades i lösa delar. Nu ska andelen paket ökas till 80 procent, vilket innebär att en etapp två av produktionslinjen precis har inletts.

Bland annat ska så kallade wellpallar användas som lastbärare. De tillverkas i produktionslinjen av en robot från ABB. En annan robot staplar de färdiga produkterna på wellpallarna till paket.

– Idel nya utmaningar, konstaterar Lars-Erik Frage och ser nästan förväntansfull ut.

**I ett oprövat styrsystem** av sådan komplexitet som det här handlar om dyker det naturligtvis upp ideliga buggar; ett fel här och ett fel där leder till ett tredje fel som ingen i förväg har kunnat förutse.

Och eftersom hastigheten i produktionslinjen är så hög och buggarna dyker upp med långa tidsintervaller har man installerat ett mobilt kamerasytem som filmar de moment där man har problem.

Det mänskliga ögat har helt enkelt ingen möjlighet att hinna med, säger Lars-Erik Frage. Nu noterar operatörerna när felet inträffar så att vi kan leta fram det på filmen och se vad som har hänt. Enkelt och billigt, det gäller bara att komma på det.

**Både** Lars-Erik Frage och Lennart Wilhelmsson konstaterar också att personalens medverkan varit helt avgörande för det lyckade resultatet. Operatörerna av den nya linjen har funnits med sedan start, de har baxat maskiner på plats, de har dragit kabel, de har sett anläggningen växa fram.

Detta har gjort att alla som nyanställts också blivit delaktiga i hela

processen. De har inte ställts inför ett färdigt koncept utan fått vara med om att bygga upp något helt unikt som de själva tar ett stort ansvar för. Operatörerna är den bästa underhållspersonalen, summerar Lennart Wilhelmsson. De är med och felsöker, de kan gå in i styrsystemet och göra ändringar, de kan åtgärda kabelbrott och byta lager.

Och eftersom man inte behöver vänta på att tillkallad underhållspersonal ska åtgärda eventuella fel minimeras samtidigt produktionsavbrotten.

**Målsättningen** när produktionslinjen för Gorm-hyllan invigdes var att man till årsskiftet 2010-11 skulle vara uppe i full kapacitet, med en miljon tillverkade hyllor.

Och man har nått långt, men ändå inte riktigt ända fram. Lars-Erik Frage räknar med att man uppnått

90 procent av målsättningen, något som kompenseras med ett viss extra tid.

Men med en helt ny och oprövad anläggning av den dignitet det här är fråga om anser han ändå att produktionsutvecklingen varit tillfredsställande. Några reklamationer har man heller inte fått ta emot.

Målet är naturligtvis att nå upp till 100 procent, något annat kan inte accepteras, men med små förskjutningar i tid har vi gjort vad vi åtagit oss. Nu återstår bara att trimma in detaljerna.

Mats Wigardt

Foto: Olle Melkerhed

**Fotnot:**

Gorm var kung av Danmark under första hälften av 900-talet. Han var också far till Harald Blåtand. Enligt kung Sven Estridsen var Gorm en "gruvlig orm som var i hög grad fientligt inställd till alla kristna."

**"Alla som jobbar här har fått vara med om att bygga upp något helt unikt."**

Lennart Wilhelmsson, SCA



Jan-Erik Frage, platschef, och Lennart Wilhelmsson, SCA.



I takt med att SCA Timber växer och kundbasen konsolideras ökar medvetenheten om vikten av att optimera hela värdekedjan. Smidig logistik är ett exempel. Till dörrtillverkaren Jeld-Wen i England levereras därför färdiga komponenter på kassett direkt från hyvleriet vid Tunadals sågverk.

# Effektiv lastlösning för känsliga produkter

Jeld-Wen är världens största dörrtillverkare. Från att ha startat som en lokal familjeangelägenhet i Oregon, USA, har företaget vuxit till en stor internationell träindustrikoncern.

I England har företaget funnits sedan 1999 och är idag landets ledande leverantör av dörrar och fönster.



När Jeld-Wen häromåret stod inför effektivisera sin råvaruberedning för tillverkning av dörrar och fönster började man diskutera olika alternativ med SCA Timber.

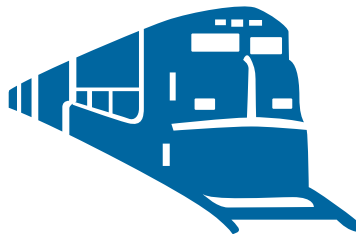
Diskussionerna gav ett samarbete med SCA Timber, som hade tillräckliga resurser att kunna integrera delar av råvaruberedningen i sågverket i Tunadal och därmed garantera lämplig råvara – färdiga produktämnen utifrån kundens egna specifikationer och servicekrav – i tillräckliga volymer.

En bidragande orsak till valet att utse SCA till så kallad preferred supplier var SCAs logistiklösning.

– Det här är en affär som på kort tid vuxit rejält, konstaterar Markus Henningsson på SCA Timber. Idag rör det sig om cirka 20 000 kubikmeter som skickas från Tunadal till Jeld-Wens fabriker i England.

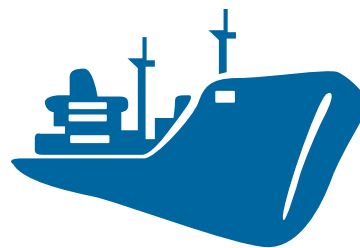
Två gånger i veckan lastas ämnen för dörrar och fönster på särskilda kassetter vid hyvleriet i Tunadal och körs ombord på ett fartyg med destination Tilbury, utanför London. Där lyfts de över till lastbil för vidare transport till slutdestinationen.

Kassetterna – tolv meter långa och 2,60 meter breda järnflak – är en lösning som egentligen utvecklats för känsliga pappersprodukter. Men de har visat sig fungera lika bra för utvecklat trä.



Med färdiga komponenter är det extra viktigt att kvaliteten bibehålls hela vägen till kund. Virket får inte skadas, bli fuktigt eller smutsas ner. Varje omlastning innebär risker för skador.

Att då använda SCA Transforests systemfartyg har visat sig vara en idealisk lösning. Det är skonsamt, säkert och det är resurseffektivt.



Markus Henningsson, som nyligen tillträtt en tjänst som affärsutvecklare vid SCA Timber i Frankrike, är övertygad om att systemet med kassetter för transport av komponenter till England har kommit för att stanna.

– Men på andra marknader kan det bli andra lösningar, säger han.

I den licentiatavhandling som Markus, i samarbete med SCA, presenterat vid Linköpings universitet anges också vikten av en smidig logistik och en effektiv distribution när förädlingsgraden på sågverken ökar.

– Med ett mer ändamålsanpassat sortiment är det viktigt att ta fram kostnadseffektiva lösningar för hela värdekedjan, säger han. Och att veta vilken lösning som är optimal för respektive produkt och kund.

Mats Wigardt

# Laganda sätter fart

Tvårdisciplinära team bestående av byggkunder och leverantörer är ett etablerat koncept. GDS-återförsäljaren Wickes, deras moderbolag Travis Perkins och SCA Timber i Storbritannien respektive Sverige använder konceptet på ett innovativt sätt för byggvaruhandeln och har lyckats skapa ett samarbete som gynnar alla. – Det är ett smidigt och flexibelt partnerskap med ett enda mål: att det ska bli bra för slutkunderna, säger SCA Timber Supplys inköpschef Paul Oldham.



– **W**ickes är inte bara en kund: vi arbetar tillsammans för att nå tillväxt, säger Paul Oldham. Wickes är en kedja som består av 197 butiker i hela Storbritannien och vänder sig till erfarna GDS-entusiaster och mindre byggvaruhandlare. De har ett sortiment som består av över 4 000 bygg-, inrednings- och trädgårdsrelaterade produkter. Wickes och SCA har en laganda baserat på ett förtroende som byggts upp under de senaste åren. Det märks, inte minst, i försörjningskedjan för träaltaner som tillverkas av SCAs sågverk i Munksund.

– Det är ett öppet och transparent partnerskap. Vi fungerar som våra kunders tillverkningsenhet, eftersom vi är en del av deras verksamhet, förklarar produktchef Anders Petersson

**Under våren** har Wickes försäljning av trädäck i massivt trä ökat stort, trots den dystra brittiska ekonomin. Sammantaget skulle de trädäcksprodukter som säljs till Wickes kunder och snickare nästan räcka från London till Kairo. Vad beror framgången på?

Minutiös kontroll av alla faktorer, från Storbritanniens berömda förändrbara väder till produktionen i sågverken och leveranserna. Telefonmöten varje vecka under hela den säsong som trädäcksförsäljningen pågår skapar ett sammansvetsat team, där alla känner varandra väl men ändå är professionella. Deltagarna kommer från alla olika affärsfunktioner, från marknadsföring till inköp och logistik.

Bob Albery, inköpscontroller hos Wickes, berättar:

– Styrkan i partnerskapet är att det vilar på förtroende, samarbete och den kontinuitet som vi får genom att arbeta med SCA. Det är en stor fördel att SCA äger hela försörjningskedjan, från träd till färdig produkt. Nyckelfaktorerna för oss är produktkvalitet, konsekvens i produktion och leveranser samt förmågan att upprätthålla försörjningskedjan, även när vi ligger långt över prognoserna.

**På Wickessidan** av det sammansatta teamet har vi: Bob Albery, Nicola Bourlet, inköpare, Mike Farrants, produktchef, Dave Maddison, leve-

ranschef säsongprodukter, Tarnia Carson, kategorichef, Akil Panjwani, kategorichef trädgård och Nickki Malkan, leveranskedjeanalytiker.

Teammötena leds av Nic Attwell, som är nationell kundansvarig hos SCA och specialist på trädäck. Övriga deltagare är Paul Oldham som arbetar med inköp hos SCA och David Foster, som är logistikchef hos SCA Timber Supply. Från SCA finns också Diane Bailey med. Hon ansvarar för kontakterna med sågverk och leveranser och återfinns vid SCA Timber Supplys anläggning i Hull.

**Bob Albery** säger att en kombination av ovanligt fint väder, en sen påsk och en extra allmän helgdag med anledning av det kungliga bröllopet har gynnat försäljningen av träaltaner. Wickes har kunnat dra nytta av detta genom riktad marknadsföring.

– Vi betonar produktkvalitet i olika kategorier när vi marknadsför varumärket Wickes, vilket ökar varumärkets värde, kommenterar Bob Albery. Våra trädäck har mycket högre kvalitet och våra priser står sig bra i jämförelse med våra konkurrenter.

# på affärerna



Mike Farrants, produktchef, Wickes, Nicola Bourlet, inköpare, Wickes, Bob Albery, inköpscontroller och Nic Atwell från SCA Timber Supply.

Våra tv-kampanjer visar att trädeck i massivt trä betyder kvalitet, vilket tilltalar de kunder som vill ha ett varaktigt resultat som ökar bostadens värde. Det spår samtidigt på Wickes goda rykte i ett större sammanhang.

Jämfört med påsken 2010 var försäljningen exceptionellt hög nu i år. SCA får bra betyg för att de kan anpassa sig efter oss och försörja oss även när vi ligger så mycket över prognosen. Vi samarbetar även med SCA inom innovation. Framtiden består av att förenkla livet för slutkunden och därför samarbetar vi kring en färdig däckprodukt som är ytbehandlad och klar. Det sparar tid för kunden – från det att altanen byggs och framöver.



Paul Oldham, David Foster och Diane Bailey, SCA Timber Supply.



Bob Albery inser vikten av fysisk tillgång till trädäck för framgångsrik försäljning:

– 80 procent av köparna beställer fortfarande i butik och endast 20 procent på annat sätt, men i dag behövs ett integrerat erbjudande, hävdar han. Vi har fått tillgång till en ny kundbas genom vår försörjningstjänst ”Big & Bulky” som lanserades förra året. Kunderna kan beställa via Internet eller på telefon och får produkterna levererade nästa dag. Det har avsevärt

ökat försäljningen av längre däckprodukter.

**Travis Perkins** trädäckssortiment skiljer sig från Wickes vad gäller spannet av kunder. Travis Perkins samarbetar med stora underleverantörer inom byggsektorn och leverantörer av allmännyttiga bostäder, och levererar även till landskapsarkitekter och hantverkare.

– Vårt marknadserbjudande är en kvalitetsprodukt som passar många

slutanvändares behov, förklarar Martin Cunliffe, Timber Buying Manager på Travis Perkins.

–I vår katalog förekommer många varianter av trädäck som byggare och underleverantörer kan visa sina kunder. Den omfattar hela vårt sortiment från altaner i barrträ till altaner i kompositmaterial tillverkat av återvunnet träbaserat material och altaner i lövträ. Vi marknadsför vårt sortiment via lokala radiostationer och andra medier.

**Hela båtlaster** med trädäck, den här gången tillverkade i SCAs sågverk i Bollsta, anländer till Timber Supply Center i Kings Lynn vid East Anglia-kusten i Storbritannien, varifrån de distribueras till Travis Perkins mer än 600 filialer.

– Att prognostisera försäljningen på en marknad som innefattar storskaligt byggande är en helt annan vetenskap än den som kollegerna på Wickes rör sig inom. De faktorer som påverkar varierar lika mycket som kundbasen. Väder- och säsongsfaktorer påverkar mindre handlare, medan makroekonomin påverkar det storskaliga byggandet. När lågkonjunkturen inleddes i Storbritannien skulle det till exempel ha varit logiskt för trädäckförsäljningen att falla i takt med marknaden, men i stället ökade den. Det beror på att en altan är en mindre investering än till exempel att lägga plattor, säger Martin Cunliffe.

Att arbeta med byggtreprenörer ställer andra krav på partnerskapet mellan handlare och leverantör, säger Martin Cunliffe:

– Vi förlitar oss på att företag som SCA uppfyller exakt de specifikatio-

ner och order vi lägger. Det finns inget manöverutrymme. Den gamla devisen ”nära skjuter ingen hare” stämmer verkligen på dagens effektivitetsdrivna byggmarknad. Byggföretagen förväntar sig att Travis Perkins ska leverera och vi förväntar oss detsamma av våra leverantörer.

Martin Cunliffe har också lagt märke till att en hierarki växer fram inom produktkategorin trädäck.

– Intresset ökar för återvinningsprodukter som marknadsförs av producenterna som ett miljövänligt alternativ. Det är dock långt kvar innan den trenden börjar påverka marknaden för altaner i barrträ, säger han.

**Nic Attwell** sammanfattar relationen mellan Wickes, Travis Perkins och SCA:

– Det måste vara en lönsam affär för alla parter. SCAs sömlösa integration med sina kunder när det gäller tillverkning och försäljning av trädäck visar vad som går att uppnå när alla parter är helt fokuserade på att betjäna slutkunden.

Text: Camilla Hair

Foto: John Attwell



”Byggföretagen förväntar sig att Travis Perkins ska leverera och vi förväntar oss detsamma av våra leverantörer”, säger Martin Cunliffe, virkesinköpsansvarig på Travis Perkins.

## Få grepp om försörjningskedjan

**Vilka faktorer** är viktigast för den brittiska byggvaruhandeln vid lanseringen av en ny produkt?

Det undersöker Wei Guan, doktorand vid Linköpings universitet. Forskningen bedrivs på uppdrag av SCA Timber. Wei har redan lagt fram sin licentiatavhandling om strukturen och utvecklingen av distributionssegmenten i Storbritannien.

**Det fortsatta projektet** handlar om produktlansering och genomförs i tre steg. Det första steget är att identifiera och beskriva framgångsrika fall inom byggmaterialbranschen. Det andra är att koppla dem till uppfattningar och aktiviteter på distributörsnivå. Det sista steget är att identifiera nyckelfaktorer för en framgångsrik produktlansering, vilket förhoppningsvis kommer att hjälpa SCA att förstå byggvaruhandeln ännu bättre.

Daniel Ellström är den andra doktoranden som bedriver forskning för

SCA Timbers räkning. Daniel är anställd av SCA under projektet som inleddes i september 2010.

**Projektet** är inriktat främst på stora, nationella bygghandelskoncerner i Storbritannien och syftar till att öka effektiviteten i försörjningskedjan genom att standardisera produktortimentet i butikerna. Genom att uppmuntra en kund med flera butiker i hela Storbritannien att sälja samma produkter i alla butiker går det att öka effektiviteten både inom tillverkning och distribution av produkter. Utmaningen i projektet är att förstå effekterna för butikerna och slutligen hur slutkunderna, byggarna och GDS-kunderna, kommer att reagera på en sådan förändring.

Wei Guan och Daniel Ellström, doktorander som forskar på uppdrag av SCA Timber.



Foto: Johan Holtström, IEI, LiU.

# MÅLAD YTTERPANEL vinner tid och kvalitet

För den skandinaviska byggvaruhandeln finns nu möjlighet att beställa ytbehandlade fasadpaneler från SCA Timbers målerianläggning i Stugun. Det är industriellt målad panel som erbjuder både kvalitetsmässiga fördelar och tidsvinst för så väl byggvaruhandelns kunder som hustillverkare.

**Fasadpanel**, i sin funktion som byggnadens yttersta beklädnad, har ett utsatt läge, påverkad av väderförhållanden och årstidsväxlingar med varierande temperatur och luftfuktighet. Även UV-strålning, föroreningar och mikroorganismer som exempelvis rötsvamp och alger är exempel på externa faktorer som minskar verkets hållbarhet. För att effektivt skydda trävirket och förlänga hållbarheten är det viktigt att ytbehandla träet medan det är färskt.

SCA Timbers fasadpanel av torrkluvan, tätvuxen norrländsk gran hyvlas i direkt anslutning till grundläggande ytbehandling för att garantera att ytan är helt fri från föroreningar. Förutom grundmålning finns möjlighet att behandla panelvirket med ytterligare mellanstrykning med alkyd- eller akrylatbaserad täckfärg. När den industriellt ytbehandlade panelen sedan monteras på byggnationen rekommenderas en eller två slutstrykningar.

De olika behandlingsalternativen kan utföras med valfri färgkulör från välkända färgleverantörers sortiment utifrån det internationella färgsystemet NCS (Natural Color System). Det finns även möjlighet att välja mängden färg vid varje strykning, standardstrykning består av ett färgskikt 60my (180 g/m<sup>2</sup>).

Text: Ingrid Löfqvist

Foto: Per-Anders Sjöquist



SCA Timbers målerianläggning har en årlig produktionskapacitet på 20 000 m<sup>3</sup>. Panelbrädorna värms upp för bästa inträngning av färgen och målas på tre sidor i sprutboxen som har en kapacitet på 90 löpmeter brädor per minut.

## SCA Timbers ytbehandlade fasadpanel

- Industriellt målad i egen målerianläggning.
- Alternativa ytbehandlingar.
- Kontrollerad färgmängd genom vägning av panelbrädan före och efter målning.
- Kontrollerad fuktkvot och torkprocess.
- Varierande sågteknik för olika profiler.
- Valfri NCS-kulör.

# FÄRDIGMÅLAT ÖVER DISK spar tid åt kunden

SCA Timber är sedan några år huvudleverantör av trävaror till familjeföretaget XL-BYGG Fresks, som omfattar sju enheter, och är en av hundratalet delägare i den skandinaviska bygghandlarkedjan XL-BYGG. Paneler är en av produkterna som levereras och den ytbehandlade fasadpanelen efterfrågas alltmer av deras kunder.

- Trenden bland våra kunder att köpa mer färdiga produkter är tydlig. Vi har haft grundmålad panel i sortimentet sedan drygt fem år tillbaka och vi ser att efterfrågan ökar. Möjligheten att kunna erbjuda kunderna grundmålad fasadpanel, kanske kompletterad med en ytterligare strykning, ligger helt rätt i tiden. Att måla hus tar tid men redan i butiken har kunden möjlighet att rationalisera bort ett eller fler tidsödande moment, konstaterar Leif Lindholm, vd vid XL-BYGG Fresks.

Leif Lindholm och hans medarbetare ser överhuvudtaget ett ökat intresse av helhetslösningar som omfattar allt från produkten till montering, helt enkelt allt som underlättar kundens beslut och arbetsinsats. Vid XL-BYGG Fresks butiker erbjuds

även inredningskonsultation med hembesök för råd vid till exempel ombyggnation, färgsättning och materialval.

- Det har blivit mer accepterat att ta hjälp. Det är också en generationsfråga – den yngre generationen har ont om tid och köper hellre tjänster som underlättar vardagen, säger Leif och fortsätter.

- Visst är det dyrare för kunden att köpa grundmålad panel istället för obehandlad ytterpanel men man måste se till hela affären. Det kostar även att köpa färg, penslar, rengöring och tiden att göra jobbet själv ska ju också värdesättas. Vi som byggvaruhandlare tappar också en del av vår försäljning av färg när kunden köper grundmålet men det gäller att se kundnyttan. En kund som är nöjd med kvalitet och service återkommer – de behöver i alla fall köpa färg för slutstrykningarna, avslutar Leif Lindholm.

XL-BYGG är en kedja av närmare 100 fristående bygghandlare över hela landet. Tillsammans med kollegor i Norge och Danmark bildar de Skandinaviens största profilerade bygghandlarkedja med sammanlagt 270 butiker.

Text och foto: Ingrid Löfqvist

För mer information:  
[www.xlbygg.se](http://www.xlbygg.se)

Ytbehandlad fasadpanel efterfrågas av både professionella hantverkare och enskilda konsumenter, säger Leif Lindholm, vd på XL-Byggs Fresks, här med SCA Timbers grundmålade fasadpanel.



## SCA Timber effektiviserar sågverk



**SCA Timber** samordnar de båda sågverken Munksund i Piteå och Holmsund i Umeå i en organisation med gemensam ledning. Holmsunds sågverk specialiserar på sågat klenntimmer och Munksund på grövre timmer. Förändringen innebär att produktionen blir mer kostnadseffektiv, vilket bidrar till en förbättrad konkurrenskraft för SCA Timber.

Både Holmsunds och Munksunds sågverk är furusågverk som endast sågar talltimmer. Holmsunds sågverk kommer att bibehålla sin produktion på ca 90 000 kubikmeter sågade trävaror, men kommer att hantera fler stockar än idag. Munksunds sågverk producerar idag ca 430 000 kubikmeter trävaror. Förändringarna innebär fokus på större dimensioner men totalproduktionen bibehålls.

– Produktiva och kostnadseffektiva produktionsanläggningar är en förutsättning för långsiktig konkurrenskraft. Genom att specialisera sågverken kan vi utnyttja båda anläggningarna bättre. Vi kommer också att kunna utnyttja virkesråvaran i regionen bättre, säger Anders Nilsson, chef för Munksunds sågverk och för den gemensamma sågverksorganisationen.



## SCA Timber satsar i Kina

**SCA Timber** har öppnat ett försäljningsbolag i Hong Kong. Bolaget köper in trävaror från SCAs sågverk och säljer dem vidare till kunder i Kina och Sydostasien. Man kommer också att köpa varor från externa sågverk.

Säljbolaget med sina fyra anställda erbjuder flera fördelar. Kunderna får exempelvis service av personal som talar kinesiska, kan regelverket och arbetar på samma tider. Dessutom förenklas administrationen för de sågverk som säljer till Kina. Ökad effektivitet i administrationen ger sänkta försäljningskostnader.

– I år räknar vi med att sälja cirka 55 000 kubikmeter, säger Mathias Fridholm, vd för SCA Timber China & S.E. Asia Ltd. Förhoppningen är att volymerna skall öka under kommande år.

Mellan 2008 och 2010 fördubblades importen av sågade trävaror till Kina. Utvecklingen i Kina går fort och tillverkningen går från väldigt manuellt arbete till produktion i nyinvesterade anläggningar, liknande de i Europa. En utveckling som medför att kraven på produkter ökar.

– Kina är en marknad att räkna med, när det gäller alla råvaror och basprodukter, tror Jonas Mårtensson, vd för SCA Timber. Det är därför viktigt att bygga en organisation som klarar av att möta framtiden och de ökade kraven på kunskapsöverföring och teknisk försäljning, något kinesiska kunder sannolikt kommer att kräva allt mer av.

## På nya poster



**Daniel Holmgren**, produktchef förädlade trävaror vid Munksunds sågverk övergick den 1 april till en ny tjänst inom SCA Timbers marknadsorganisation som Key Account Manager.

Daniel kommer att arbeta med försäljning och Supply Chain frågor mot Dovista och Hedlunda Industrier som är

två av SCA Timbers största komponentkunder.



**Birgitta Boström**, produktchef vid Rundviks sågverk, övergår till SCA Skog i ny position som skogsförvaltare vid Västerbottens skogsförvaltning.



**Lars Andersson**, sågverkschef vid Vilhelmina sågverk, efterträder Birgitta Boström från och med den 1 september 2011 som produktchef vid Rundviks sågverk.



**Anders Nilsson**, sågverkschef vid Munksunds sågverk kommer från och med den 1 september 2011 även att överta rollen som sågverkschef vid Holmsunds sågverk.



**Gustav Eriksson**, sågverkschef vid Holmsunds sågverk, kommer från och med den 1 september 2011 att överta rollen som sågverkschef vid Rundviks sågverk. Sten Olov Andersson, nuvarande sågverkschef, går i

pension i början av 2012 och kommer fram till dess att arbeta med projekt inom SCA Timber.

## SCA investerar 290 miljoner i Bollsta sågverk



**SCA** investerar 290 miljoner kronor i Bollsta sågverk som därigenom får två nya biobränslepannor, ökad torkkapacitet och en uppgradering av såglinjen. Satsningen kommer att öka produktionskapaciteten, effektiviteten och lönsamheten samtidigt som sågverket blir mer miljövänligt.

Biobränslepannorna, som eldas med bark och andra restprodukter från sågverket, medför att oljeanvändningen minskar med 3 400 kubikmeter per år. Sågverkets utsläpp av koldioxid från fossila bränslen kommer att nästan helt elimineras.

Av den totala investeringen går 37 miljoner kronor till timmersorteringen som utrustas med ny teknik rakt igenom hela timmerhanteringen. En 80 meter ny långbana med 78 sorteringsfack höjer precisionen och ökar möjligheterna att lägga till flera timmerklasser.

I den nya anläggningen kan stocktransportören köras till sorteringsfacken med en hastighet på 200 meter i minuten.

Den sammantagna effekten av investeringarna kommer att innebära att sågverkets produktionskapacitet ökar från 450 000 till 525 000 kubikmeter sågade furuprodukter per år.

# Svajig vår på trävarumarknaden

Produktionsbegränsningarna kring årsskiftet stabiliserade marknaden efter en besvärlig höst. Men därefter har det varit en riktig "berg och dalbana".

Våra huvudmarknader i Europa har fortsatt att sakta öka konsumtionen vilket varit helt efter vår prognos. Oron i arabvärlden liksom också Japan har däremot inverkat negativt. Störst negativ påverkan på vår marknadsbild har dock orsakats av sågverkens höga produktionstakt i såväl Skandinavien som Centraleuropa.

Nybyggandet av bostäder ligger totalt sett på en fortsatt låg nivå i Västeuropa och USA. Vi kan dock se en långsam återhämtning från bottenläget 2010. Utvecklingen är mycket olika fördelad mellan ekonomiskt starka och svaga länder. Tyskland, Frankrike och Skandinavien utvecklas relativt bra, medan UK, Irland samt ett antal medelhavsländer haft en svag utveckling.

Den i Europa viktiga renoveringssektorn fortsätter att vara väsentligt mer stabil än marknaden för nybyggnation. ROT-bidrag är aktiverade i flera länder och det senaste tillskottet med den här draghjälpen verkar bli Danmark.

Som en följd av de Europeiska sågverkens svårigheter med sina historiska marknader i Europa har exporten till nya marknader successivt ökat. Det största av dessa marknadsområden är Nordafrika och Mellanöstern. Regionen präglas av en ung och snabbt växande befolkning med ett stort behov av bostadsbyggand, samt en ekonomisk tillväxt som är väsentligt högre än vad som gäller för Europa. För import av furuvaror har regionen under de sista åren volymmässigt gått förbi Europa.

Den oro vi sett i regionen under första kvartalet har medfört minskad konsumtion, dock i mindre utsträckning än vi befarade. Vår bedömning är att vi tappar 10-15 procent årskonsumtion i Egypten, men att konsumtionen i övriga större marknader knappast kommer att sjunka alls. Det stora undantaget här är dock Libyen där all import och försäljning upphört sedan kriget började. Libyen är en relativt liten marknad för Skandinaviska sågverk, men den är viktig för Österrike.

Bästa scenario är att vi nu, förutom i Libyen, sett det värsta passera. Skulle däremot oron återigen blossa upp i Egypten och/eller sprida sig till andra stora marknader i regionen (Algeriet, Marocko, Saudi-Arabien) kan påverkan på marknadsbalansen bli betydande.

Naturkatastrofen i Japan förstörde städer och samhällen i nordöstra Japan. Här bedömer vi att en omfattande återuppbyggnad kommer igång under senhösten. Efter-

som trähus har en marknadsandel på cirka 55 procent i Japan så är det rimligt att förmoda att denna sektor kommer att ge ett volymmässigt uppsving under de närmaste 1-2 åren. Trähus anses ha mycket bra prestanda gentemot jordbävning, vilket är ett viktigt argument i Japan.

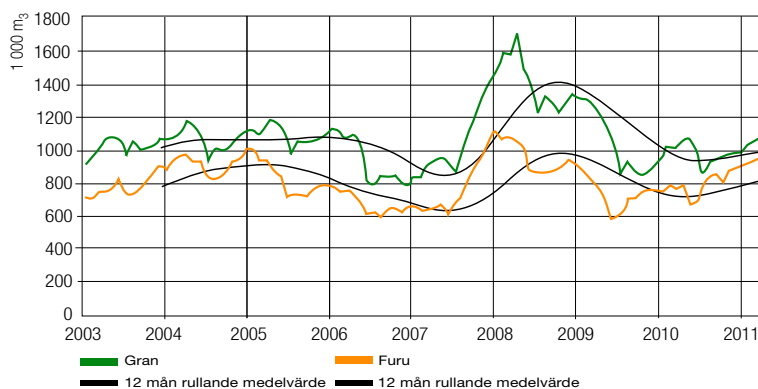
SCA Timbers försäljning till Kina utvecklas mycket starkt. Redan vid slutet av juni har vi levererat mer än vi gjorde under hela 2010, och trenden är hela tiden ökande.

Produktionen våren 2011 i de fem stora europeiska produktionsländerna (Tyskland, Ryssland, Sverige, Österrike och Finland) bedömer vi ligger 6-7 procent över fjolåret, vilket är en produktionstakt som sågverken inte på ett tillfredsställande sätt funnit avsättning för. Inför andra halvåret bedömer vi dock att produktionen kommer att falla tillbaka. Orsakerna till detta är främst sågverkens svaga lönsamhet. Eftersom den nuvarande höga produktionstakten omöjliggör prishöjningar, som ett medel för bättre lönsamhet, återstår för sågverken att försöka begränsa sina kostnader. Den viktigaste kostnadsposten är timmer, vilken endast kan sänkas genom minskad efterfrågan. Mindre timmer resulterar automatiskt i en lägre produktion.

Priserna på sågade granvaror ökade i Euro under våren. Denna ökning har dock avstannat under Q2. Furu har däremot endast kunnat höjas i begränsad utsträckning. Priset i svenska kronor har trots dessa justeringar sjunkit något pga kronans förstärkning gentemot utländsk valuta. Om produktionen begränsas och vi inte får några större negativa överraskningar i Nordafrika eller Mellanöstern bör marknaden komma att återigen förstärkas under hösten.

Anders Ek, marknadsdirektör, SCA Timber

Svenska sågverkslager januari 2003-maj 2011



Lagret på svenska sågverk har ökat under våren 2011. Lagernivån vid slutet av april ligger på en historisk medelnivå.



# Älgarnas årliga simtur



Varje år väljer älgarna samma plats för att simma över Ångermanälven på väg mot sommarbetet.  
Foto: Erland Segerstedt

När isen går upp i Ångermanälven och vårvärmen får naturen att vakna är det dags för den årliga älgsimningen i Kullberg. Där simmar hundratals älgar över älven på sin väg till sommarbetet.

Varje år i månadsskiftet april-maj börjar det kurra i tomma älgmagar.

Då tar sig drygt hundrafemtio älgar över Ångermanälven strax nedanför Kjell Mählers och Irene Hägg-lunds turistanläggning i Kullberg, strax norr om Junsele, till sommarbetet.

Men i år började älgarna trampa otåligt längs älven redan i mitten av april. Den plötsliga vårvärmen hade fått isen att smälta och snön att tina undan.

**Fotograf** Erland Segerstedt fick bråttom att packa kameraväskan. Men efter tre dagars väntan var han nära att ge upp. Inte en älgmule hade han sett i älven. Precis då kliver två älgar ner i vattnet och börjar simma över älven mot den plats han befann sig på. Kameran höjdes och bilderna var tagna.

Senare på kvällen ser han hur ytterligare tolv älgar kliver ner till älven. Men då hade det blivit för mörkt för att fotografera.

– Vi räknar varje år till mer än 150 älgar som simmar över älven, säger Kjell Mähler. Men vi tror att det är minst lika många till som tar sig över, kanske i skydd av mörkret.

Sedan 1994 bor han och Irene på Kullberg. Här finns vandrarhem, stugor, dansloge och grillplats. De har till och med inrättat ett särskilt älgtrum där besökare har uppsikt över den plats nere vid vattnet där älgarna brukar dyka upp under sina vandringar.

**Sannolikt** har älgarna gjort samma vandring i tusentals år. På det näs invid älven där älgarna nu kliver i land ligger fångstgroparna på rad.

– Älgarna har urgamla vandringsvägar som ofta följer älvarna, konstaterar arkeolog Margareta Bergvall på Läns museet Murberget i Härnösand. På stenåldern fanns därför såväl boplatser som fångstgropar längs älgstråken.

Någon publikrusning till Kullberg för att beskåda skådespelet när älgarna tar sig över älven lär det emellertid aldrig bli. Därtill är både älgar och väder alldeles för opålitliga. Att dag efter dag invänta älgarnas ankomst förutsätter tålamod och gott om tid.

– Det är väl knappas önskvärt heller, konstaterar Kjell. Blir det för mycket folk i rörelse väljer nog älgen att gå en annan väg.

Mats Wigardt