

## Växande virkesimport på dynamiska marknader

SCA startar säljbolag i Kina

Medvind för sjöfarten



Khaled Hashem, Mohammed Ziad Hashem och Eyad Hashem från det saudiarabiska trävaruföretaget Basheer Hashem Sons Co. Företaget är en mångårig kund till UniRets-Scantim.  
Foto: Mats Wigardt

Gynnsam prognos för saudisk virkesimport	3
Stark tillväxt målet för ny vd	6
Världshandeln lever av sjöfarten	6
Kraftig tillväxt för kinesisk byggmarknad	8
Nytt säljbolag i Kina	9
Hög kvalitet på miljöarbete i skogen	10
Osäkra kunder på trävarumarknaden	11
Bark och björksav i prisbelönt bröd	12

**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.

# Med ett ben i en dynamisk marknad

En pall – och en affärsverksamhet – står stadigare på flera ben.

**S**CA Timber har under många år arbetat framgångsrikt med att utveckla skräddarsydda produkt- och affärsupplägg för träindustrin och med produkt- och distributionslösningar för byggvaruhandeln.

När man arbetar med en råvara som har så varierande egenskaper som en timmerstock, så finns det gränser för hur långt produktspecialiseringen kan gå. Alla produkter kan inte skräddarsys och en del produkter faller ut per automatik när man väljer att göra andra produkter, eftersom vi vill använda den värdefulla råvaran så väl som möjligt.

Dessutom finns det en stor marknad för och efterfrågan på trävaror för en nästan oändlig rad användningsområden, där traditionell kvalitetssortering är den enda specialisering som behövs.

**En del av de här marknaderna** är mycket dynamiska. Uni4 är specialiserad på trävaruhandel i Nordafrika och Mellanöstern. Det här är en region där befolknings- och välståndsutveckling gör att byggaktiviteten är mycket hög och efterfrågan på trävaror hela tiden ökar.

En annan sådan dynamisk region är Kina, där en snabbt växande medelklass behöver bostäder, möbler och mycket annat. När vi talar om Kina blir dessutom talen snabbt väldigt stora. En blygsam ökning av efterfrågan på träpanel eller köksbord i trä kan översättas i mångsiffriga volymmått.

De här marknaderna går inte heller i takt med våra traditionella marknader. När finanskrisen slog till mot Västvärlden och byggverksamheten störtök, då växte i stäl-

let byggandet och trävaruförbrukningen i Nordafrika och Mellanöstern.

**En ökad specialisering** och mer och mer sofistikerade produkt- och affärslösningar för de mest utvecklade marknaderna, låter sig mycket väl förenas med försäljning av mer traditionella trävaror på dynamiska men i en del avseenden fortfarande mindre långt utvecklade marknader.

Men tro inte att det går att hantera dessa marknader med vänsterhanden. Kraven på produktkvalitet och service är höga, även om de kan vara annorlunda än kraven från byggvaruhandel och industri i Västeuropa och Nordamerika. Det krävs marknadsinsikt, kundfokus, servicevilja och långsiktighet.

Men den som tar de dynamiska trävarumarknaderna i söder och öster på allvar, har ett stadigt ben att stå på när det blåser i väst.

Anders Marklund, vd, Uni4 Marketing



Anders Marklund.

Foto: Mats Wigardt

**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 2,1 miljoner kubikmeter. Produktsortimentet kompletteras med service och distributionslösningar till kunder inom träindustri och byggvaruhandel.

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.



# Gynnsam prognos för saudisk virkesimport

**Saudiarabien må ha en fjärdedel av världens olja, men någon skog att tala om har man inte. När landet förstärker sin infrastruktur, med nya bostäder, skolor och sjukhus, måste man därför importera stora mängder sågat virke. Bland annat från Sverige.**

Utökningen av Saudiarabiens huvudstad Riyadh växer King Abdullah Financial District upp. Otaliga lyftkranar avtecknar sig mot den blå himlen, truckar river upp damm, tusentals byggjobbbara svettas i hettan.

Det hela är ett jättelikt byggprojekt där arkitekter från hela världen bidrar till att få öknen att blomma.

I det steniga och torra landskapet reser sig här ett 40-tal nya höghus, avsedda för banker, försäkringsbolag och bostäder. Dessutom byggs parker, vägar, affärer, skolor, hotell...

På ritningar som ingenjör Mazen Kassas från byggföretaget Saudi-expo visar upp, framstår den nya stadsdelen som en framtidsdröm i någon science fictionfilm.

– Allt ska vara klart till slutet av nästa år, säger Mazen Kassas. Inga ursäkter för eventuella förseningar accepteras.

För att ro detta jätteprojekt i land arbetar 60 000 gästarbetare praktiskt taget dygnet runt. Den saudiska regeringen svarar för finansieringen, omkring 70 miljarder kronor.

**Liknande byggprojekt** pågår över hela Saudiarabien. Med en befolkning som till största delen är under 25 år är behovet av nya bostäder, skolor och sjukhus enormt. Enbart i huvudstaden byggs 30 000 nya lägenheter varje år. År 2014 ska över en miljon nya bostäder byggas i hela landet.

Saudiarabien har tack vare sina enorma tillgångar på olja – här finns

en fjärdedel av hela världens oljereserver – genomgått en snabb utveckling. Och under de kommande 15 åren beräknas investeringarna i infrastruktur uppgå till svindlande 1000 miljarder USD.

Och trots den globala finanskrisen har den ekonomiska aktiviteten i landet fortsatt att expandera. Idag är man med råge Mellanösterns största ekonomi, med en budgetvolym som är tre gånger större än Förenade Arabemiraten som kommer på andra plats.

**För att motsvara behoven** av ny infrastruktur i landet behövs stora mängder byggmaterial, däribland sågat virke som används till bland annat gjutformar, byggställningar, snickerier och möbler.

Virkesimporten har därför stigit kraftigt, för att idag överstiga en miljon kubikmeter, från bland annat länder som Chile, Nya Zeeland, Rumänien och Kanada. Och från Sverige, som exporterar en samman-





” Det är också viktigt med långvariga relationer, kännedom om arabisk affärskultur och hög kvalitet på produkterna.

lagd volym virke på 300 000 m<sup>3</sup> till Saudiarabien.

**Säljbolaget Uni4 Marketing**, som ägs gemensamt av SCA, Holmen, Södra, Martinsson och VIDA Wood, har i många år varit verksam i Nordafrika och Mellanöstern.

Genom Beirutbaserade säljorganisationen UniRetsScantim har årsvolymen från Uni4 till Saudiarabien sedan 1992 ökat från 5000 m<sup>3</sup> till att idag gott och väl överstiga 100 000 m<sup>3</sup>.

– Vi har de absolut starkaste kunderna på den saudiska marknaden, konstaterar Carl-Henrik Sandström, senior advisor på Uni4. Och sedan förra året är vi den enskilt största leverantören av furuvirke till Saudiarabien.

Pierrot Dirani, vd på UniRetsScantim, menar för sin del att den starka organisation och den stora volym sågat virke, som de fyra ägarna av Uni4 representerar, är ett

avgörande skäl till de allt mer regelbundna virkesleveranserna till hamnen i Jeddah. ”Kunderna vill känna sig trygga”, förklarar han.

– Det är också viktigt med långvariga relationer, kännedom om arabisk affärskultur och hög kvalitet på produkterna, summerar Pierrot Dirani.

**I hamnstaden Jeddah** dominerar nya, luftkonditionerade bilar på de breda avenyerna. Med ett bensinpris på endast cirka 1.40 kr/litern kan trafiken ofta vara både tät och intensiv, med stickande avgasrök som blandar sig med den fuktiga värmen.

I stadens utkanter gör sig öknen ständigt påmind med ett tunt lager damm som tränger in överallt. Från hamnen, Jeddah Islamic Port, dundrar lastbilar med virkespaket mot brädgårdarna längs Mecca Road.

Här har flera stora importörer av sågat virke sina lager, som Mokbel Al Khalaf, International Timber, Sattra National Timber och Al Fozan, alla dessutom med filialer över hela landet.

**Över sött te** eller kardemumma-kryddat kaffe och med dadlar som tilltugg möter vi platschefer och inköpare. Pierrot Dirani för en ständig diskussion om priser, längder och kvaliteter.

Ibland höjs röstläget och man argumenterar med såväl armar som framplockade dokument, för att sedan, i bästa fall, komma överens och avsluta med ett ”Inshallah” – om Gud vill.

Alla målar upp samma bild, att den saudiska virkesmarknaden länge sett mycket gynnsam ut, med mängder av stora byggprojekt som slukat stora mängder material.

Men man är också överens om att avslutningen på 2010 blir tämligen trög, med välfyllda virkeslager och en ökad prispress som resultat.

– Första halvåret var bra, men sedan sammanföll sommarferierna med Ramadan, förklarar till exempel försäljningschefen Khaldoun Haddara på Mokbel Al Khalaf. Och nu är det dags för Hadj, den årliga pilgrimsvandringen till Mecka, då allt bromsas upp. Men vi är inte oroliga. Svackan är bara tillfällig. Alla räknar med att marknaden nästa år återgår till det normala.

**Även Anders Marklund**, tidigare försäljningschef på SCA Timber och numera vd för Uni4, räknar med att 2011 blir minst lika bra som tidigare år:

– Med fortsatt fokus på kundvård och genom att erbjuda attraktiva specifikationer tror jag på ökade marknadsandelar för Uni4. Vi siktar på att sälja 125 000 m<sup>3</sup> för 2011, varav merparten är fura.

**Saudi Arabiens huvudstad** Riyadh är lite av en sagostad, särskilt nattetid då alla de nybyggda regeringsbyggnaderna, de fantastiska utsiktstornen, de glasinklädda bankpalatsen och designade hotellen är upplysta av strålkastare och olikfärgade lampor.

I Riyadh bor den 86-åriga kung Abdullah i ett av sina många palats, här finns hela kungafamiljen med sina sex tusen prinsar, och här byggs Prinsessan Nouras Universitet som blir landets första högskola avsett enbart för kvinnor, med plats för 26 000 studenter.

I Riyadh finns också huvudkontoren för de stora virkesimportörerna. De allra flesta ingår i en större koncern med många olika verksamhetsområden. Många av företagen ägs av någon av de stora, mäktiga och förmögna familjer som utgör en avsevärd maktfaktor i Saudiarabien.

Dessutom finns här Basheer Hashem Sons Co som 1954 var landets första timmerimportör. Pierrot Dirani har samarbetat med företaget i 32 år.

– När vår pappa startade verksamheten kunde kunderna köpa i timmar för att köpa en bräda, säger Mohammed Ziad Hashem.

**Varje gång** vi kliver in på något av de luftkonditionerade kontoren med lysrör i taket är proceduren densamma. Vi hälsas välkomna, visas in i ett konferensrum där vatten, te och kaffe serveras, med dadlar som obligatoriskt tilltugg. Snart kommer laptops och pärmar fram, mobiltelefoner ringer allt mer ogenerat, tonläget blir högre, ges-

terna fler. Tiden går. Snart räcker inte engelskan till. Pierrot Dirani och våra värdar övergår till att prata arabiska. Till slut avslutas det med allmän förbrödning och inte sällan bjuds på en överdådig lunch som avslutning på mötet.

– Men det räcker med att ett enda ord missförstås för att hela uppgörelsen ska falla som ett korthus, säger Pierrot. Det är som en tennismatch där båda parter måste ha tillgång till en racket för att kunna spela med varandra.

Men ute i de små snickerierna i Riyads utkanter där en stor del av det svenska virket förädlas till möbler, fönster, dörrar och dörrkarmar avsedda för den växande befolkningens behov, är det i slutänden pris och kvalitet som avgör vilken råvara man ska köpa.

– Och att det är sågat i sådana längder som minimerar spillet, summerar Pierrot Dirani.

Text och foto: Mats Wigardt



#### Fakta Saudiarabien:

**Antal invånare:** 28 milj, varav ca sex miljoner gästarbetare

**Statschef:** Kung Abdullah bin Abdul Aziz Al Saud

**Statsskick:** Absolut monarki

**Ekonomi:** Saudiarabien är Mellanösterns största ekonomi och är som enda arabiska land medlem i G-20. Landet är Sveriges viktigaste handelspartner i Mellanöstern med en export på omkring tio miljarder SEK. Här finns såväl IKEA och H&M som Volvo Lastvagnar och Tetra Pak representerade.

**Övrigt:** Ska man lyckas i virkesaffärer krävs långsiktighet, regelbundna leveranser och en jämn kvalitet. Tålmod är en dygd, inställningen är att allt ordnar sig, "Inshallah" om Gud vill.

2009 sålde SCA Timber cirka 11 000 m<sup>3</sup> sågat virke till Saudiarabien. Totalt under 2009 sålde SCA 192 000 m<sup>3</sup> till länder i Nordafrika och Mellanöstern. Största enskilda marknad var Egypten som tog emot nästan 100 000 m<sup>3</sup>.



# Stark tillväxt målet för

Marknaderna i Nordafrika och Mellanöstern har blivit allt viktigare för svensk sågverksindustri. Säljbolaget Uni4 Marketing förmedlar drygt en halv miljon kubikmeter virke åt sina ägare. Ny vd är Anders Marklund.

– Målsättningen är en fortsatt stark volymtillväxt, summerar han.

**M**ed effektiva logistiklösningar, god produktkännedom, resursstarka ägare och insikt i marknadens behov har Uni4 Marketing på tjugo år uppnått en utomordentligt stark position som leverantör av sågade trävaror till flera länder i Nordafrika och Mellanöstern.

Under de senaste åren har också volymtillväxten varit mycket stark. Mellan 2007 och 2010 har den sålda volymen ökat från drygt 200 000 m<sup>3</sup> till omkring 550 000 m<sup>3</sup>. Om tre år är visionen ökade marknadsandelar och en levererad volym som uppgår till närmare 800 000 m<sup>3</sup>.

**Carl-Henrik Sandström**, Senior Advisor på Uni4 Marketing, räknar upp flera faktorer som gör det möjligt med en fortsatt tillväxt: en ökad avverkning av fura i södra Sverige,

Södras utbyggnad av sågverket i Värö och starten av Holmens nya sågverk i Braviken.

– Dessutom, tillägger han, räknar vi med att öka andelen externa leverantörer.

Till detta ska läggas att befolkningen i länder som Egypten, Algeriet, Saudiarabien och Tunisien är mycket ung. Enbart i Egypten föds ett nytt barn var tjugonde sekund. Det innebär att behovet av bostäder är mycket stort, vilket i sin tur innebär att importen av trävaror på kort tid flerdubblats.

I kombination med att marknaderna för trävaror i Europa stagnerat ger detta onekligen fog för framtidsoptimismen hos Uni4 Marketing.

**Sandströms efterträdare**, Anders Marklund, ser också fortsatt stora möjligheter.

– Det är ett väldigt unikt företag, kon-

staterar han. Här finns etablerade och långvariga kontakter på individnivå, vi är duktiga på logistik och dokumentflöde, vi kan affärskulturen.

Anders Marklund tillträdde som vd för Uni4 Marketing den 1 oktober i år. Han kommer ursprungligen från Vännäsby, utanför Umeå. 1990 började han arbeta för SCA Timber där han varit biträdande marknadschef, Skandinavienchef och försäljningschef.

– Det har varit roliga år med en gynnsam utveckling då vi lyckats sälja stora volymer virke, försäkrar han.

**En del i framgångsreceptet** är, hävdar Marklund, att man har goda kunskaper om produkter och sortiment och att man förmår skapa förtroende och etablera relationer med sina kunder.

– Kunskap och kundvård som smörjer maskineriet är basen för all försäljning, och att man har ett bra team bakom sig, säger han.

Anders Marklund tycker sig ha märkt att SCA av tradition har fler aktiviteter

## Världshandeln lever av sjöfarten



Foto: Mats Wigardt

Omkring 85 procent av Sveriges handel fraktas med båt, däribland sågade varor från SCAs sågverk som skeppas till hamnar över hela världen.

Efter 2000-talets uppgång och fall räknar vi nu återigen med en försiktig uppgång för fraktpriserna, summerar Magnus Svensson, vd på SCA-ägda Transforest.

**I**nternationell sjöfart har vuxit kraftigt, inte minst under 2000-talet. Sedan 1980 har den årliga tillväxten varit i genomsnitt 3,1 procent.

Växande industrialisering, en ökad globalisering och en allt högre efterfrågan på konsumtionsprodukter har bidragit till såväl fler och större fartyg som till högre godsvolymer på världens omkring 50 000 registrerade handelsfartyg.

– Under 2000-talet, fram till andra kvartalet 2008, såg vi en tillväxt av världsfloTTan som saknar historiskt motstycke, konstaterar Magnus Svensson.

**Kina, och i viss mån Indien**, har varit motor i denna utveckling. Från världens alla hörn har råvaror skeppats till Asien för att förädlas till konsumtionsprodukter.

De färdiga produkterna ska sedan fraktas tillbaka till Nordamerika och Europa.

# ör ny vd

med sina prioriterade kunder än vad konkurrenterna har haft. Och att SCAs försäljare är mer beslutsammiga än sina kollegor på andra företag.

– Det har skapat ett gott självförtroende inom säljkåren, tror han.

Nu är emellertid SCA historia för Anders Marklund. Eller, för att uttrycka sig mer korrekt, kontakten med SCA, som är en av ägarna av Uni4 Marketing, blir framledes mer indirekt.

**SCA och de övriga ägarföretagen** bakom Uni4 Marketing: Holmen, Södra och Martinson, borgar för stabilitet och ständig tillgång på stora volymer virke, vilket skapar en trygghet för kunderna.

Nu är även Sveriges största privatägda sågverkskoncern, Vida AB, delägare i Uni4 Marketing.

– Vi får därmed tillgång till en kostnads-effektiv säljorganisation på de växande marknaderna i Nordafrika och Mellanöstern, säger Måns Johansson, vd på Vida Wood.

På Anders Marklunds agenda står nu att mer i detalj lära känna verksamheten på



Anders Marklund, vd, Uni4 Marketing.

Foto: Mats Wigardt

sin nya arbetsplats och att bli en i teamet på Uni4 Marketing. På hemmaplan ingår att besöka ägarföretagens olika sågverk, men han kommer också att försöka lära känna kunderna i deras respektive länder.

– Vi behöver fler kunder i Algeriet som

kan köpa sydsvensk furu, sammanfattar han. Och med Vida i familjen har vi fått tillgång till betydligt större volymer gran.

Mats Wigardt

Den stora efterfrågan på sjöfrakt har resulterat i kapacitetsbrist som i sin tur resulterat i dramatiska prishöjningar – och stora vinster för alla med tillgång till ledigt tonnage.

**Sedan kom kraschen.** I oktober 2008 var det slut på det goda livet, den globala ekonomin gjorde en tvärrit och fraktpriserna föll till 90-talsnivå.

Sedan dess har det sakta, sakta gått uppåt igen. Men det är Kina och Indien som nästan på egen hand har fått världsekonomin hjula att snurra, i Europa och USA ligger bromsen fortfarande i.

**Under senare år** har handelsflottan också ändrat skepnad. Antalet bulkfartyg har minskat i förhållande till containertrafiken. Allt mer gods containeriseras i slutna lastbärare på 20, 40 eller 45 fot. Numera lastas även många bulkprodukter, till exempel sågat virke, i containers.

– Fördelen är att containern är interna-

tionell, standardiserad och lätt att lasta, säger Magnus Svensson. Och att produkterna skyddas.

Dessutom är containertransporten effektiv och relativt billig och går att lasta och plombera direkt vid fabrik. I oktober 2010 bestod omkring 10 procent av världens handelsflotta av containerfartyg, med en förväntad fortsatt ökning de närmsta åren.

**Men när konsumtionen** i väst minskar går den globala containertrafiken ner i volym, med en förlust på 200 miljarder dollar enbart för 2009.

Under 2008 och 2009 stod mängder av tomma behållare i hamnar runt om i Europa vilket pressade priserna på containerfrakten till Asien.

Priset för att transportera produkter i en container mellan Rotterdam och Shanghai låg en tid på ungefär samma nivå som för frakten mellan Sundsvall och Rotterdam.

I motsatt riktning var priset för en container med 20 ton gods i oktober 2009 jämförbart för en enda flygbiljett i ekonomiklass på samma sträcka. Fraktkostnaden för en TV-apparat från Asien till Europa var omkring 70 kronor.

**Ett sätt** att hålla fraktpriserna uppe har varit att begränsa tillverkningen av nya containers. Många rederier använder även så kallad slow-steaming vilket innebär att man helt enkelt sänker farten på fartygen vilket håller efterfrågan uppe samtidigt som det minskar belastningen på miljön.

– Även om fraktpriserna nu klättrar uppåt igen finns stora frågetecken inför nästa år, konstaterar Magnus Svensson. Vi spår en tillväxt av sjöfrakt på cirka 10 procent per år, men frågan är om det ökade tonnaget kommer att motsvaras av en ökad efterfrågan.

Mats Wigardt



# Kraftig tillväxt för kinesisk byggmarknad

**Kinas starka ekonomiska tillväxt går hand i hand med en kraftigt ökad efterfrågan på trävaror. Men den egna tillgången på råvara kan ingalunda försörja den hungriga trä- och skogsindustrin. Enbart under årets åtta första månader ökade den kinesiska importen av virkesråvara med 23 procent.**

**R**ussel Taylor är en av världens främsta analytiker inom trä- och sågverksindustri och sedan 1993 vd för konsultbolaget International Wood Markets med säte i kanadensiska Vancouver.

Nyligen gästade han SCA för att berätta om marknadssituationen för trävaror i bland annat Kina.

**International Wood Markets Group** arbetar över hela världen och förser sina klienter med kvalificerade marknadsanalyser. Russel Taylor har själv lång erfarenhet inom områden kopplade till marknadsstrategi, förädling och produktutveckling av trävaror.

Hans budskap att marknadspotentialen för trävaror i Kina ökar kraftigt för varje år som går framstår väl knappast som någon överraskning. Till exempel är landet världens största byggmarknad med tio miljoner byggda lägenheter

varje år. Kineserna är emellertid fortfarande skeptiska till att använda trä som byggmaterial. Man saknar helt enkelt erfarenhet av andra material för högre hus än betong och stål.

– Dessutom, säger Russel Taylor, har man i Kina många fördomar mot trä. Man är rädd att hus av trä ska börja brinna eller blåsa bort.

**Den kinesiska träindustrin** går emellertid för högtryck. Landet är idag världsetta vad gäller produktion och export av plywood, möbler och fiber-skivor. Men en framväxande kinesisk medelklass bidrar också till att den inhemska förbrukningen av produkter av trä växer mycket snabbt.

Den kinesiska träindustrin förbrukar omkring 250 miljoner kubikmeter träråvara per år. Drygt hälften av råvarubehovet kommer från egna skogar. Resten, cirka 100 miljoner kubikmeter, importeras från omvärlden, vilket gör landet till världens näst största fiberimportör, efter USA.

**Gapet mellan tillgången** på egen råvara och ett allt större behov av träfiber fortsätter att öka. År 2015 beräknas Kinas fiberunderskott uppgå till 150 miljoner kubikmeter.

De kraftigt höjda exporttullarna på ryskt virke, som infördes under 2008, har emellertid minskat leveranserna av timmer från Kinas granne i norr, från 50 miljoner kubikmeter 2007 till ”bara” 22 miljoner kubikmeter 2010. Där emot har den ryska exporten av sågade trävaror till Kina ökat kraftigt.

Detta har fört med sig att flera andra länder klivit in för att täcka behovet hos den kinesiska skogsindustrin, som Nya Zeeland, Australien, USA, Kanada och ett antal länder i Afrika.

Även de kinesiska massbrukens behov av träflis har ökat dramatiskt. Flisimporten har på bara två år blivit fem gånger så stor.

**Efter att med gott resultat** ha etablerat sig i länderna i Nordafrika och Mellanöstern sneglar nu även den svenska skogsindustrin mot den kinesiska marknaden.

Russel Taylor ger rådet att i första hand inte försöka konkurrera med pris utan med kvalitet, särskilt som stora mängder billigt timmer från Kanada skeppas till Kina som en följd av insektsvärjningarna i British Columbia.



” Det handlar till exempel om att övertyga kineserna om att hus av trä är minst lika hållbara som andra hus vid jordbävningar.

Russel Taylor, vd för International Wood Markets Group

tiative, för att bland annat visa på fördelarna med trä som byggmaterial och att ta fram användbara byggstandards.

– Det handlar till exempel om att övertyga kineserna om att hus av trä är minst lika hållbara som andra hus vid jordbävningar, säger Russel Taylor. Om det lyckas ligger en enorm marknad och väntar.

– Dessutom, tillägger Taylor, har det börjat talas om att bygga lutande tak. Till det behövs takstolar vilket skulle sluka enorma mängder virke.

Mats Wigardt

Hittills har den svenska exporten av trävaror till Kina varit tämligen försumbar, mindre än en procent av den totala trävaruexporten. Men det gäller nu att ta vara på

de möjligheter som bjuds.

Sedan några år tillbaka pågår ett samarbete mellan Sverige och skogsindustrierna i flera europeiska länder, EWI – European Wood Ini-

## Nytt säljbolag i Kina

**I fem år har SCA Timber haft en representant på plats i Hong Kong, med fokus på bland annat försäljning och legotillverkning. Nu tar SCA ytterligare ett steg och öppnar ett försäljningsbolag i Hong Kong, SCA Timber China & S.E. Asia Ltd.**

Trävarumarknaden i Kina blir allt mer intressant. Den kinesiska möbelindustrin slukar väldiga mängder råvara. Och det finns stora möjligheter för den europeiska träindustrin att få avsättning för sina produkter i Kina.

– Under de år jag arbetat i Kina har vi märkt att när vi lägger mer fokus på försäljning kan vi också göra bättre affärer, förklarar Mathias Fridholm, som i flera år varit SCAs förlängda arm i Kina.

Fram till nu har han och personalen på kontoret i Hong Kong mest fungerat som koordinatörer för de SCA-sågverk som säljer virke direkt till kunder i de södra

delarna av Kina. När omfattningen på virkesaffärerna med kunder i Kina nu ökar är det viktigt att se över marknadsorganisationen. Till exempel måste alla detaljer i administrativa rutiner, affärsuppgörelser och betalningsrutiner vara korrekta.

– För att lösa detta startar vi nu ett helt nytt försäljningsbolag, säger han. Vi kommer att köpa virke från SCAs sågverk i Sverige och sälja det vidare till kunder i Kina.

**All administration och service** mot SCAs kunder ska nu gå genom bolaget i Hong Kong. Resultatet förväntas bli bättre effektivare rutiner och bättre information till kunderna, förmedlad av personal som kan regelverket i Kina, som pratar kinesiska och som arbetar på samma tider som kunden.

– Vi hoppas på förbättrad service och enklare kommunikation med våra kunder, säger Mathias Fridholm, som blir vd på

nybildade SCA Timber China & S.E. Asia Ltd där såväl leverantörer som delägare på sikt kan bli fler än enbart SCA.

Med en organisation på plats i Kina, som på ett professionellt sätt kan förstå och diskutera kundernas behov och sågverkens möjligheter, förväntar han sig också kunna förmedla unika attraktiva affärer för båda parter.

Målsättningen är att nästa år sälja minst 40 000 kubikmeter virke, vilket innebär en fördubbling mot dagens volym.

– Vår ambition är helt klart att växa på den kinesiska marknaden, säger Mathias Fridholm. När miljöaspekter och kvalitet blir allt viktigare ökar kraven på råvaran. Dessutom kommer kinesiska kunder i framtiden att ställa högre krav på sina leverantörer i fråga om kompetens och service. Nu sätter vi upp en organisation som ska klara att möta dessa krav.

Mats Wigardt

# Utbildningsverksamhet firar tio år



Foto: Prestige Photography.

För tio år sedan skapade Rob Simpson SCA Timber Supplys kundutbildningsprogram.

Den 9 november firade SCA Timber Supplys utbildningsprogram tioårsjubileum. Utbildningen riktar sig till verksamma inom trävaru- och byggmaterialektorn. Firandet skedde tillsammans med tidigare kursdeltagare.

**Evenemanget**, som fått namnet "Wood. For Buildings? For Biomass? Or ...?", var ett led i deltagarnas vidareutbildning, CPD (Continuing Professional Development), och ett tillfälle för dem att öka sin förståelse för de bredare frågor som påverkar virkesförsörjningskedjan i Storbritannien. Passande nog hölls evenemanget i den gamla träpanelbeklädda hallen i Storbritanniens äldsta vallgravsförsedda byggnad, New Hall i Sutton Coldfield.

– Vi måste fortsätta att ställa frågor och lära oss mer om de material vi säljer, sa SCA Timber Supplys vd Rob Simpson till de närvarande. Den typen av djupgående kunskap om trä som byggs upp genom fortsatt lärande och erfarenhet kommer att vara det som skiljer era företag från andra på marknaden.

Peter Bonfield, vd för Building Research Establishment, deltog i firandet och berättade för att det finns stora affärsmöjligheter för trä i hållbart byggande, men det behövs innovationsförmåga när det gäller att utveckla produkter och tjänster för kunderna.

Ian Tubby från Forestry Commission England, som hjälpte till att inrätta Biomass Energy Centres informationstjänst, talade om möjligheterna med det ökade intresset för småskaliga biobränslepannor. Han berättade också att det finns outnyttjade skogsmarksresurser i Storbritannien som kan användas för att tillgodose åtminstone en del av bränslebehovet för sådana pannor.

Rob Simpson, grundare av SCA Timber Supplys utbildning, avslutade evenemanget med att skära upp jubileumstårten till alla gästerna.

Camilla Hair

## Hög kvalitet på SCA Skogs miljöarbete i skogen

**Den årliga FSC-revisionen vid SCA Skog är nu avslutad, med mycket gott resultat.**

**FSC-revisionen** genomfördes vid Norrbottens och Ångermanlands skogsförvaltningar samt SCA Skog Virke och Norrplant. Vid slutmötet den 19 oktober kunde revisorerna från SGS Qualifor konstatera att SCA Skogs arbetsätt, rutiner och system håller hög klass. Resultatet är preliminärt. Den officiella revisionsrapporten dröjer ännu någon tid.

– Ett resultat av revisionen är att de gamla FSC-avvikelser som varit öppna kan stängas, konstaterar Per Simonsson, skogsekolog vid stab skogsvård.

Årets FSC-revision genomfördes i enlighet med den nya FSC-standarden som trädde i kraft så sent som den 1 juni 2010. Detta innebar att revisorerna delade ut ett antal mindre avvikelser (minor CARs) gällande områden där SCA Skog ännu inte hunnit anpassa instruktioner och riktlinjer till den nya standarden. Detta var dock väntat.

SCA Skogs vd, Mats Sandgren, är nöjd över utfallet:

– Liksom i fjol visar miljörevisionen att vi har en hög kvalitet i vårt miljöarbete. Våra arbetsätt, rutiner och system är väl genomtänkta och ger ett bra resultat ute i skogen. Detta är mycket glädjande. Viljan att göra ett bra arbete och uppfylla våra ambitioner är stark i alla led. Många människor har under de senaste åren bidragit till den fina utveckling vi har på detta område.

## c/o Life

SCAs logotype har fått tillägget c/o life som är en förkortning av "care of life" och sammanfattar SCAs värden som ett hållbart företag, en nära samarbetspartner för kunderna, en bra arbetsplats för de anställda och ett företag som fokuserar på produkter som används i vardagslivet.

## SCA Timber France förstärker



**Markus Henningson**, produktchef vid Tunadals sågverk, kommer under en period, med start våren 2011, att förstärka organisationen vid SCA Timber France för att arbeta med affärsutvecklingsfrågor.



## Två nya innesäljare vid Tunadals sågverk

**Anna-Lena Gannå och Elisabet Jonsson** har anställt som innesäljare på marknadsavdelningen vid Tunadals sågverk. Anna-Lena och Elisabet tillträdde den 18 oktober 2010 och efterträder Ann-Christin Godin och Annchristine Bonér som de kommer att arbeta parallellt med fram till årsskiftet.

# För hög produktion i förhållande till konsumtionen ger osäkra kunder

Efter en period av god balans i marknaden har ökande produktion under 2010 nu inneburit att lagren ökar och att kunderna under hösten blivit alltmer avvaktande till att hålla lager.

Förbrukningen av bygg- och renoveringsrelaterade produkter påverkas negativt av den andra vågens finanskris. Det kan vi se i flera Medelhavsländer liksom också i Storbritannien och USA.

Nybyggandet av bostäder ligger på en historiskt låg nivå i såväl Europa som USA. Under våren 2010 fanns en förhoppning om att den ökade byggnadsaktivitet vi då upplevde, gradvis skulle förstärkas för att så småningom återgå till den nivå som bedöms nödvändig för att möta det bostadsbehov som finns på våra marknader.

**Sommarens** förnyade ekonomiska oro i såväl USA och England som i de så kallade PIIGS-länderna har tyvärr resulterat i att aktiviteten i byggsektorn återigen fallit tillbaka och att förhoppningarna om en förbättring skjutits in i 2011. Däremot har de stora marknaderna i Nordafrika och Mellanöstern legat kvar på bra byggvolymer, liksom också många av de stora marknaderna i Asien.

Renovering fortsätter att utvecklas bättre än nybygg-

nation. Den för de svenska sågverken så viktiga hemmamarknaden utvecklas positivt; det gäller även nybyggande.

**Produktionen 2010** i de fem stora europeiska produktionsländerna, Tyskland, Ryssland, Sverige, Österrike och Finland, har under året ökat cirka sju procent från fjolårets mycket låga nivå. Ökningstakten avtar dock nu månad för månad och har på senare tid förbytts i pressreleaser från enskilda företag som aviserar marknadsrelaterade produktionsbegränsningar.

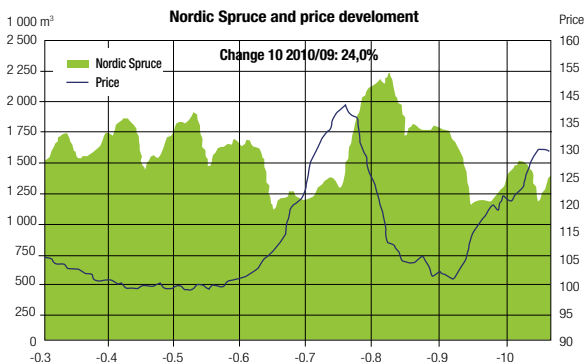
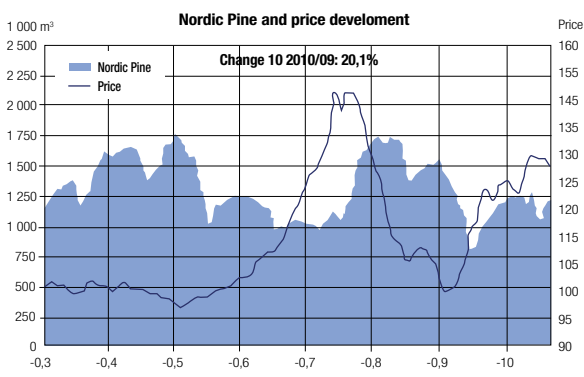
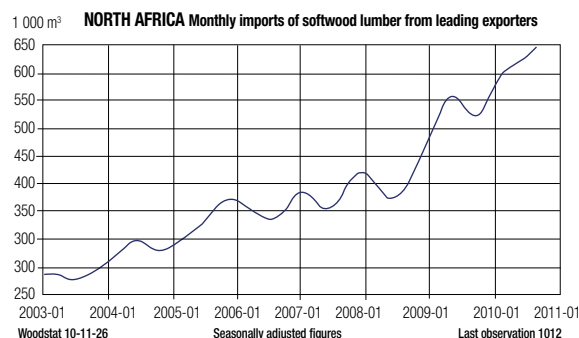
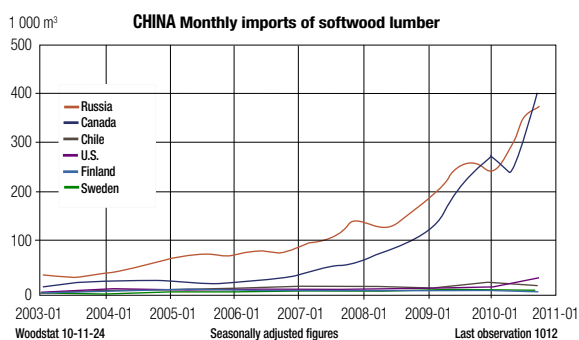
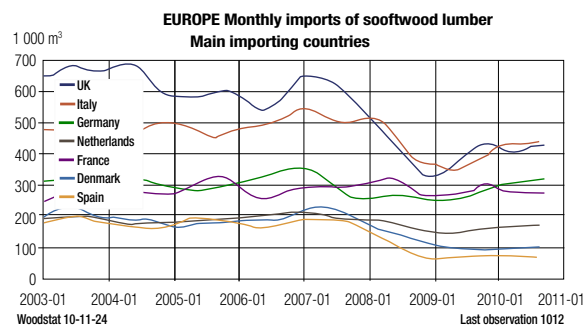
**Priserna** på sågade trävaror ökade fram till i våras, men från semestern har prishöjningarna upphört. Sågverken är rimligt väl sålda för Q4, medan situationen för Q1 2011 är vidöppen.

Kunderna är fortsatt skeptiska till sågverkens förmåga att hålla priserna, både för furu och gran, vilket innebär att de nu kontinuerligt testar producenternas prisstabilitet. En avgörande faktor inför vintern blir om sågverken kan undvika att öka sina lager alltför mycket.

**SCA Timber** kommer att stänga produktionen vid företagets sågverk i genomsnitt i två veckor i slutet av december och i januari. Det är produktionen av standardträvaror som begränsas, medan produktionen av förädlade trävaror, komponenter och färdiga produkter fortsätter som vanligt.

Andra större producenter i Sverige, Finland, Tyskland och Österrike kommer att genomföra liknade åtgärder. Syftet är givetvis att reducera produktionen så den balanserar mot marknadens förbrukning. På det sättet ska kundernas förtroende för att våga hålla lager återställas.

Anders Ek, marknadsdirektör SCA Timber



Sågverkens export har till viss del förskjutits från Europa mot utvecklingsmarknaderna i Afrika och Asien. (Källa Woodstat)

Totalt sågverkslager i Skandinavien, samt indexerad prisutveckling, slutet sept. (Källa SCA)



Foto: Skogs-Hilda

Ingrid Ölund förvandlar bark till mjöl som hon använder när hon bakar.

# Bark och björksav i prisbelönt bröd



Forna tiders nödkost har idag blivit läcker delikatess. Och Ingrid Ölunds vedugnsgräddade barkbröd har en strykande åtgång. Dessutom har hennes limpor och knäckebröd blivit flerfaldigt SM-belönat.

– Varmt barkbröd med smör! Godare kan det inte bli, försäkras hon.

**N**är Ingrid Ölund tvingades upphöra med jordbruket på grund av hösnuva, och när hennes tjänster som biomedicinsk analytiker inte längre efterfrågades, bestämde hon sig för att göra det hon alltid velat: Baka bröd!

– Som liten hemma i Gideå var jag alltid med när mamma bakade tunnbröd, berättar hon. Jag fick tidigt lära mig kavla. Bakningen sitter väl i generna.

**Drömmen** om en egen bagarstuga infriades och nu gräddas både

tunnbröd, knäckebröd och surdegslimpor i den vedeldade ugnen i Ullånger.

Men Ingrid, eller Skogs-Hilda som är hennes företagsnamn, har också lanserat barkbrödet.

– När skörden i gamla tider slog fel tvingades man blanda bark i brödet, berättar hon. Nu gör jag samma sak, fast helt frivilligt.

**På våren**, när träden savar, faller Ingrid unga tallar i den egna skogen. Hon tar bort den grova ytterbarken och tar sedan rätt på den tunna inre barken som blöt-läggs, torkas och mals till mjöl. Även sav från vårnas savande björkar kommer till användning, som degvätska, när hon bakar knäckebröd.

Förr kunde hälften av mjölet bytas ut mot bark. Nu tillsätter Ingrid ungefär femton procent

barkmjöl till degen som består av lika delar ekologiskt råg- och kornmjöl.

– Barken ger en speciell smak, men ska samtidigt vara nyttig, med både mineraler och c-vitamin, säger hon.

**Det går bra** för Skogs-Hildas brödprodukter. Vid SM i mathantverk som avgjordes i Östersund under hösten, belönades hon med fyra guldmedaljer.

En varm doft av färskt bröd och alved från Ingrid's bakugn får det att vattnas i munnen. Smöret smälter på det varma barkbrödet. De fräsiga, lite sega brödkakorna har en alldeles särskild smak. ”Mycket gott” blir det tveklösa betyget.

Mats Wigardt

Se även [www.skogs-hildas.se](http://www.skogs-hildas.se)