

timber news 1

En tidning för SCAs trävarukunder | www.scatimber.com

2010

Svenskt trä på frammarsch i Finland

Världsledande dörrtillverkare valde SCA

SCA delägare i nytt sågverksföretag





timber news

Laura Sojakka, vd, och Juha Sojakka, ägare till träförädlingsföretaget Siparila Oy i Jyväskylä, Finland.
Foto: Mats Wigardt

Upphandlingskriterier ökar efterfrågan på FSC-virke

3

SCA delägare i nytt sågverksföretag

3

Svenskt trä på frammarsch i Finland

4

Motgång blev framgång

7

Världsledande dörstillverkare valde SCA

8

SCA Timber har lanserat ny webbsida

10

Trämarknaden återhämtar sig sakta

11

Varma golv med råvara från skogen

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.



Om alla kineser...

“... om alla kineser skulle rosta en skiva bröd på morgonen skulle det behöva byggas 100 nya kärnkraftverk...”

Påverkade av den svenska folkomröstningen om kärnkraft, var detta något som vi barnskojade om i slutet på 70-talet. Jag har inte räknat på om siffran stämmer men visst är det en fascinerande tanke... och den är mer aktuell än någonsin!

1,3 miljarder människor, en tillväxt på tio procent per år och 600 miljoner människor som ska ta steget från fattigdom till medelklass de närmaste tio åren är en hisnande utveckling. Kartan över hur världens resurser fördelas måste ritas om. Behovet av energi, bostäder, bilar, möbler etc. tycks omättligt. Det kan vara ett jättelikt hot eller en jättelik möjlighet. Det är så det ser ut när Kina tar steget in i Tigerns år, 2010.

Den vanligaste frågan jag får, är om Kina har mycket egen skog. Svaret är både ja och nej. Till ytan har Kina världens femte största skogsinnehav. Ser man däremot till andel skogklädd yta och virkesförråd per capita, hamnar Kina väldigt långt ner på listan bland världens länder. De inhemska virkesresurserna räcker inte till för att täcka de behov som finns i landet. Kina är därför idag världens största importör av rundvirke. Den största delen av importen kommer från Ryssland vars timmerexport till Kina dock har minskat de senaste åren.

Om trenden för rundvirke är negativ, är förhållandet det motsatta för sågade trävaror. Volymer ökar både från Ryssland och Kanada. Kanadensiskt insektskadat virke från BC exporteras i stora volymer till låga priser för att användas som formvirke eller i den kinesiska förpackningsindustrin.

För europeiska sågverk och även för SCA Timber är dock Kina fortfarande en liten marknad.

Våra kunder är i första hand möbel- och dörstillverkare som tillverkar både för export men också, till allt större del, för den lokala marknaden. Våra träslag konkurrerar med gran och furu från Ryssland. Norra Kina domineras nästan helt av Ryssland medan vi i södra Kina är mer konkurrenskraftiga. Också den billigare radiatattalen från Nya Zeeland används flitigt av våra kunder.

Hur ser då framtiden ut? Industrin i Kina kommer allt mindre att inrikta sig på export och allt mer på den inhemska marknaden. En nyckelfråga blir därför hur väl våra träslag kommer att accepteras för möbler och snickerier i kinesiska hem. En annan är hur kineserna kommer att värdesätta trävaror från uthålligt skogsbruk i förhållande till ryska trävaror, där ursprunget ofta är höljt i dunkel. I båda dessa frågor ser jag tecken som gör mig optimistisk för framtiden.

Också inom segmentet bygg finns stor potential. Träbyggandet på världens största byggmarknad är idag marginellt, framför allt beroende på att det tidigare inte har funnits någon kinesisk träbyggnadsstandard. Tack vara målmedvetet arbete från både Europa och Kanada har nu en sådan standard arbetats fram. Målsättningen är att trä i allt större utsträckning ska användas i innerväggar och takkonstruktioner. Det finns goda ekonomiska och miljömässiga argument för en sådan ökad träanvändning. Om Kina köper dessa argument kan en marknad som slukar stora volymer barrträvaror öppna sig.

Kineser har en mycket hög tro på sin egen utveckling. När jag pratar med folk i Kina får jag ibland höra: ”Oroa dig inte, om några år kommer Kina att vara den största marknaden för SCA Timber. Inget kan stoppa den utvecklingen”. Utvecklingen för en del andra råvaror gör att man inte helt kan avfärda den typen av kommentarer. En sak kan vi vara helt säkra på – det som händer i Kina påverkar oss alla. Och vem vet...
“... om alla kineser skulle bo i trähus...”

Mathias Fridholm
Affärsutvecklare, SCA Timber Hongkong



Mathias Fridholm.

Foto: Sai Kirithi Daswani

Upphandlingskriterier ökar efterfrågan på FSC-virke

Storbritannien har tagit fram ett antal nationella hållbarhetsindikatorer för lokala myndigheter, vilket har lett till att allmännyttiga bostadsföretag nu efterfrågar FSC-certifierat virke till sina reparations- och underhållsprogram.

Upphandlingsförfarandena innefattar ett första kvalificeringssteg där konkurrerande byggvaruhandlare sållas ut beroende på hur väl de uppfyller en rad kriterier. Att ha en spårbarhetscertifiering för virke och trävaror ger en handlare avsevärda konkurrensfördelar.

– För enskilda byggvaruhandlare som deltar i upphandlingar är frågan om att kvalificera sig helt avgörande för affärerna. Att ha spårbarhetscertifierat virke är ofta en förutsättning för att kunna gå vidare till nästa urvalsomgång, berättar Bob Bastow, miljö- och kvalitetsledningsansvarig hos SCA Timber Supply.

För en tid sedan tog Bob Bastow fram en enkel vägledning i tio steg för byggvaruhandlare som vill organisera sina system- och

personalutbildningsrutiner så att de klarar den oberoende granskningen inför en FSC-certifiering.

Hans råd är hett eftertraktade och även mindre, enskilda handlare ser nu de direkta affärsfördelarna med att följa Bobs råd.

Medan byggbranschen i hela Storbritannien på senare tid känt av en rejäl nedgång, har marknaden för allmännyttiga bostäder och offentliga satsningar på reparation och underhåll erbjudit en livlina för de hårt drabbade byggvaruföretagen – åtminstone för de företag som uppfyller upphandlingskriterierna.

– Etablerade system som FSC ger högsta poäng i den bedömning som görs av lokala myndigheter och allmännyttans inköpsansvariga, menar Bob.

– Under det senaste året har



Bob Bastow, miljö- och kvalitetsledningsansvarig, SCA Timber Supply.

SCAs hjälp och råd bidragit till att 22 företag klarat granskningarna för FSC-certifiering. Vi ser det som en service till våra kunder och det är bra för hela branschen, eftersom det stärker branschens anseende i upphandlingssammanhang. Det är också bra i ett större miljöperspektiv, eftersom det uppmuntrar den typ av hållbart skogsbruk som SCA står för.

Camilla Hair

SCA och Persson Invest planerar gemensamt sågverksföretag

SCA och den jämtländska koncernen Persson Invest planerar att bilda ett gemensamt sågverksföretag, Gallo AB. Det skulle omfatta Persson Invests båda sågverk Gällö och Tjärnvik samt SCAs sågverk Jämtlamell i Stugun och ägas till lika delar av Persson Invest och SCA.

SCA och Persson Invest har redan idag ett omfattande samarbete, såväl när det gäller försäljning av trävaror på vissa marknader, som när det gäller råvaruförsörjning.

– Gallo kommer att utnyttja SCA Timbers omfattande försälj-

ningsorganisation, vilket gör oss betydligt starkare på trävarumarknaden, säger Bob Persson, vd i Persson Invest.

– Med produkterna från Gallo kommer SCA Timber att kunna erbjuda en större volym trävaror, totalt över två miljoner kubik-

meter, och det gör oss till en mer attraktiv partner för de mest dynamiska trävarukunderna i Europa och på andra marknader, säger Jonas Mårtensson, vd i SCA Timber.

Totalt 161 anställda berörs vid sågverken i Gällö, Tjärnvik och Stugun, samt ett tiotal entreprenörsanställda.

Sågverken har tillsammans en produktion på 380 000 kubikmeter sågade trävaror.



Pellopuu Oy tillverkar timmerhus enligt gammal tradition. Här är företagets försäljningschef Aatos Keskitalo till vänster och ägaren Armas Kristo till höger. I mitten SCA Timbers Ville Liimola.

Foto: Mats Wigardt

Dynamiska finska företag försörjs med trä från Sverige

Sedan ett drygt år tillbaka finns SCA Timber på plats i Finland. Från ett säljkontor i Tammerfors samarbetar Ville Liimola med industriella trävarukunder och distributörer i framför allt norra Finland.

– Vi fokuserar på långsiktiga relationer, summerar han.

En blek sol förmår inte nämnvärt värma det frusna landskapet. En köldknäpp med en temperatur på minus 36 får de pinniga granarna att stå i djupfryst givakt längs vägen mellan Rovaniemi och Pello.

– Det är hur som helst tillräck-

ligt kallt för att granbarkborrens ägg ska frysa ihjäl, konstaterar Ville Liimola med illa dold förtjusning.

Strax söder om Pello, på den finska sidan av Torne älv, ligger den lilla byn Turtola. Härifrån kommer Finlands förre statsminister Paavo Lipponen. Och här verkar idag Armas Kristo, känd som Kejsaren av Lappland.

Armas Kristo har varit affärsman sedan han fyllde 12 år. Butiker, varuhus, turist- och skidanläggningar, stugbyar, hotell, livsmedel – det är enklare att säga vad den

70-årige Armas Kristo *inte* varit engagerad i.

Sedan några år tillbaka är han även huvudägare till trähusföretaget Pellopuu Oy i Turtola.

– Jag hade inget Lego när jag var liten, istället bygger jag nu riktiga hus, säger han med en road glimt i ögonen.

Sågverket i Turtola grundades redan 1870. Fabriken har producerat timmerhus i 50 år och limträbalkar under de senaste åren.

För tre år sedan inledde Armas Kristo ett omfattande investeringsprogram i företaget. Omkring 5,5 miljoner € har sedan dess lagts ner

på reparationer, nya lokaler, moderna maskiner och utbildning av de anställda. Nu återstår bara att investera i en ny linje för finger-skarvning.

– Jag börjar bli gammal och vill säkerställa att det finns jobb här i byn även när jag inte längre är aktiv i företaget, förklarar han.

Pellopuu Oy tillverkar timmerhus enligt gammal tradition. Man använder sig av egenproducerat limträ i dimensioner från 88 mm upp till 274 mm i stället för massiva timmerstockar.

– Limträ har inga sprickor, krymper inte och är formstabilare, säger försäljningschef Aatos Keskitalo.

Varje år färdigställs omkring 200 hus, varav 80 procent går på export till länder som USA, Sverige, Japan och Chile. Husen finns i standardmodeller som modifieras utifrån varje kunds specifika önskemål. Varje sålt hus blir därför unikt.

– Och efterfrågan på timmerhus ökar, försäkrar Aatos Keskitalo, som precis har packat väskan för att besöka en ny kund i Kazakstan.

I företagets konstruktionsateljé visar Kari Pasma hur husritningarna kan varieras. Varje kund får sitt hus precis som han eller hon behagar. Det största timmerhus Kari Pasma ritat – hittills – var på 850 kvadratmeter och såldes till en rysk kund.

– Vi levererar en ritning och alla trädetaljer till huset, inklusive dörrar och fönster, säger han. Sedan sätts det upp på plats. I genomsnitt innehåller ett hus från oss 40 kubikmeter förädlad virke och kostar runt 84 000 €.

Råvaran till timmerhus och limträbalkar utgörs av senvuxen norrlandsfura med hög andel kärnved. Varje år förbrukas omkring 20 000 kubikmeter av denna vackert rödaktiga fura, varav omkring 7 000 kubikmeter

beräknas komma från SCA Timber under 2010.

– Det optimala för oss är sågat virke i dimensionen 75 x 225 vilket kan vara lite svårt att få tag på, säger Aatos Keskitalo.

– Men, fortsätter han, när SCA kunde erbjuda oss regelbundna leveranser av FSC-certifierat virke från sågverket i Munksund fanns det ingen anledning att tveka.

Vi lämnar Tornedalen och tar oss söderut i Finland, mot Jyväskylä.

Ville Liimolas arbetsdagar tillbringas ofta i bilen. Resorna blir många och långa. Han har under det senaste året tecknat avtal med kunder över hela norra Finland, i Oulo, Tornio, Kemi, Pello, Rovaniemi, Kajani, Haapavesi... och runt Vasa. Samt, som sagt, utanför Jyväskylä.

Produktionsvolymerna vid de finska sågverken har, på grund av dålig lönsamhet, skurits ner dramatiskt. På vissa sågverk handlar det om en halvering av produktionen.

På samma gång har de inhemska avverkningarna gått ned och importen av rundved från Ryssland nästan upphört – samtidigt som efterfrågan på virke varit tämligen stabil.

– Det har därför uppstått ett tomrum på den finska marknaden för trävaror, som SCA nu försöker fylla, säger han.

Att för svenska sågverk försöka sälja sågat virke i Finland har tidigare varit som att erbjuda sand till försäljning i Sahara. Men nu är situationen en helt annan.

– Jag skulle kunna sälja betydligt större volymer än jag har tillgång till, försäkrar Ville. Det finska motståndet mot att köpa svenskt virke är som bortblåst. Och kunderna är nöjda med såväl kvalitet som leveranser.

Ville Liimola arbetade tidigare som produktchef för en stor finsk skogskoncern. Det var ett arbete

han trivdes bra med. Men när han för ett drygt år sedan erbjöds jobb som säljare åt SCA Timber på den finska marknaden tackade han ändå ja.

– Jag tyckte att det kunde vara dags att prova något annat, konstaterar han. Och det är ett beslut jag inte haft anledning att ångra.

Med sitt stora nätverk och sina goda insikter i finsk skogsindustri har han med råge lyckats uppfylla de uppställda målen. Att han dessutom är finsk medborgare, med finska som modersmål, har bidragit till att öppna dörrar som annars sannolikt hade varit stängda.

– Det skiljer sig en del i respektive lands affärskultur, säger han. Och eftersom vi är nya på den finska marknaden och har ögonen på oss är det viktigt att inte trampa i klaveret. >>>



Armas Kristos företag tillverkar timmerhus av limträ.

Vi passerar Tammerfors och närmar oss Jyväskylä, som är en stor och modern universitetsstad i centrala Finland och dessutom födelsestad för den berömde arkitekten Alvar Aalto.

En bit utanför stadens centrum, i Vaajakoski, ligger träförädlingsföretaget Siparila Oy.

Företaget har hämtat sitt namn från en liten by i Karelen, som numera hör till Ryssland, där invånarna var kända för sina kreativa metoder att använda och utveckla trä.

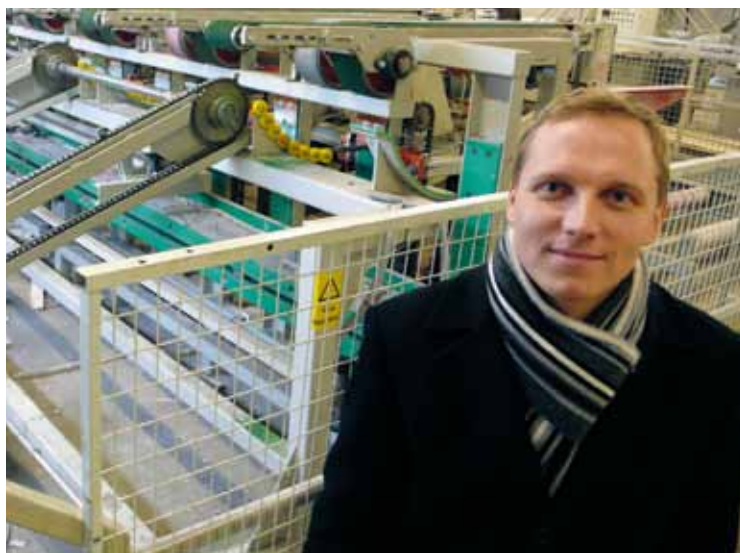
– Vi försöker vara innovativa och flexibla och vill arbeta vidare i samma anda som byborna i Karelen, förklarar företagets marknadschef och ägare Juha Sojakka. VD heter Laura Sojakka och är gift med Juha.

Han var tidigare chef för en fabrik som var underleverantör till IKEA. 2003 köpte han den nerkörd husfabrik som numera utgör förädlingsföretaget Siparila.

– Jag hade länge velat starta ett eget företag och när jag snubblade över det här, och fick grönt ljus av banken, slog jag till, berättar han.

Vid tiden för övertagandet omsatte fabriken i Vaajakoski omkring 3,5 miljoner €.

Under 2010 beräknas omsättningen nå upp till 15 miljoner €,



Juha Sojakka, ägare till träförädlingsföretaget Siparila Oy, nära Jyväskylä.

med ett 70-tal anställda. Finans-krisen känns långt borta...

Siparila Oy producerar lister och olika typer av in- och utvändiga panel, varav merparten färdigbehandlas och kapas i längder lämpliga att lastas på biltaket. Produkterna säljs i byggvaruhus i såväl Finland som i övriga Europa och Fjärran Östern.

– När folk renoverar sina hus vill de gärna byta panel också, förklarar Juha Sojakka. Då väljer de helst en panel som de slipper måla själva.

Det har gått bra för Siparila. När det finska husbyggandet stan-

nat av väljer folk att renovera sina hus istället. När det därför blev svårt att få fram lämplig råvara – nertorkad och miljöcertifierad gran av hög kvalitet – från finska eller ryska leverantörer vände Juha Sojakka ögonen mot Sverige.

I fjol förbrukade man ungefär 40 000 kubikmeter granråvara. Sju tusen av dessa kom för första gången från grannlandet i väst, med SCA Timber som avsändare.

– De höjda ögonbrynen hos kollegorna har fallit ner igen, summerar Juha Sojakka. Man har väl kommit till insikt om att virke från Sverige inte är konstigare än att svenskar köper mobiltelefoner från Nokia.

Mats Wigardt

Se även www.pellopuu.fi och www.siparila.fi

Fakta:

Finsk sågverksproduktion minskade från 2003 till 2009 från nästan 14 miljoner m³ till 7,6 miljoner m³. Enbart under 2009 minskade finsk sågverksproduktion med 24 procent.

Konsumtionen av sågade trävaror minskade från 2004 till 2009 från ca 5,6 miljoner m³ till 4,5 miljoner m³.

Den finska konsumtionen av sågade trävaror per capita var 2007 högst i Europa.



Alltid på väg. Det blir många och långa resor, över hela norra Finland, för Ville Liimola, SCA Timbers säljare.



En Weinig Powermat-maskin kommer snart att installeras och ersätta hyveln som brann, vilket innebär ökad kapacitet hos SCA Timber Supply i Stoke.

Snabbtänkta medarbetare vid SCA Timber Supply. Andy Williams till vänster och Malcolm George till höger. I mitten Lenny Russel, förman vid anläggningen.

Motgång blev framgång i Stoke

SCA Timber Supply i Storbritannien har vänt en motgång till framgång vid sin anläggningen i Stoke-on-Trent. Strax före jul förstördes en hyvel i en brand. Inom kort ersätts den nu med en Weinig Powermat-maskin, vilket innebär ökad kapacitet i Stoke.

Vår affärsstrategi, med produktion på flera platser, kom väl till pass. Servicen till våra kunder upprätthölls utan avbrott under tiden efter branden, eftersom vi hade möjlighet att lägga över en del av produktionen till vår anläggning i Welshpool, berättar Jonathan Bower, produktionsdirektör, SCA Timber Supply.

– **Händelsen gjorde** också att vårt teams allra bästa sidor lyftes fram i ljuset. Våra medarbetare Malcolm George och Andy Williams agerade snabbt och lycka-

des släcka branden och förhindra att den spred sig. De såg också till att personalen sattes i säkerhet och att ingen saknades. Incidenten har gett oss anledning att förnya och förbättra vår teknik. Med den nya Weinig-maskinen kommer vi att kunna öka kapaciteten i Stoke när det gäller hela vårt utbud av förädlade trävaror för byggvarubranschen och gör-det-självmarknaden, säger Jonathan Bower

– **Den nya maskinen** kommer att minska ställtiderna med upp till 50 procent eftersom det blir

lättare att skifta mellan olika körningar. Det innebär en potentiell kapacitetsökning med omkring 25 procent när vi har full beläggning på maskinen, berättar Lenny Russel vid Stoke-anläggningen.

Malcolm George, som tillsammans med Andy Williams omnämns av kollegorna som "lokal hjälte", säger:

– Vi uppskattar verkligen den hjälp vi fått från vårt team i Welshpool under återuppbyggnaden. Jag ser fram emot nystarten med den nya maskinen, som vi hoppas ska kunna tas i drift före påsk.

Camilla Hair



Jeld-Wen har utvecklats till Storbritanniens ledande leverantör av dörrar och fönster, med ett brett produktsortiment som finns i tusentals engelska hem. Foto: Jeld-Wen

Världsledande dörrtillverkare valde SCA

Jeld-Wen grundades 1960 som ett litet familjeföretag i Oregon, USA, med femton anställda. Idag är Jeld-Wen världsledande på dörrar och fönster. Från hösten 2009 svarar SCA Timber för cirka 90 procent av all råvara till Jeld-Wens olika produktionsenheter i Storbritannien.

Sheffield i South Yorkshire är med sina drygt en halv miljon invånare en av de åtta största städerna i England.

Staden spelade en viktig roll i den industriella revolutionen och blev tidigt världskänd för sin stålproduktion. Det var bland annat här som det rostfria stålet uppfanns.

Fortfarande produceras stål i Sheffield, men stadens ekonomiska bas har sedan 1980-talet blivit avsevärt bredare.

Ett exempel är dörr- och fönstertillverkaren Jeld-Wen. I Sheffield finns såväl företagets engelska huvudkontor som en stor fabrik för tillverkning av dörrar.

Det var 1999 som Jeld-Wen etable-

rades i England. Då hade företaget på bara fyrtio år utvecklats från en liten lokal familjeangelägenhet i Oregon, USA, till en stor internationell träindustrikoncern, Jeld-Wen Windows & Doors, med över 150 fabriker och 20 000 anställda.

Bland annat hade man genom att köpa det danska företaget Vest-Wood, där varumärket Swedoor ingick, blivit Sveriges största leverantör av dörr- och fönsterlösningar.

Jeld-Wen UK Ltd. bildades 1999 genom förvärv av de båda engelska snickeriföretagen John Carr och Boulton & Paul. Jeld-Wen köpte också en mindre dörrfabrik i Penrith. Sedan dess har Jeld-Wen UK utvecklats till landets ledande leve-

rantör av dörrar och fönster, med ett brett produktsortiment som finns i tusentals engelska hem.

Det är standarddörrar och specialdörrar, att användas inomhus såväl som utomhus. Det är skjutdörrar, glasdörrar, vikdörrar och branddörrar, avsedda för bostadshus, garage och verandor. Kompletterat av ett minst lika varierat sortiment fönster.

Jeld-Wen har idag fyra enheter i England. I Sheffield tillverkas ett antal av företagets mer avancerade dörr-modeller. I hjärtat av East Midlands ligger Melton Mowbray, känt för sin stiltonost och sina skinkpajer. Där produceras företagets fönster och dörrkarmar.

Marknadsstaden Penrith i Lake District lockar turister genom att erbjuda shopping och god mat. Där finns numera också Jeld-Wens enhet för tillverkning av stora volymer av enklare inomhusdörrar.

Slutligen, i hamnstaden Low-

estoft, som är Storbritanniens östligaste stad, förädlas träråvaran till färdiga komponenter avsedda för Jeld-Wens fabriker.

– När fabriken i Lowestoft byggdes någon gång på 60-talet var det Europas mest avancerade träindustri, berättar Simon Thurman som är säljare hos SCA Timber UK.

Träråvaran till Jeld-Wens engelska fabriker levererades fram till i höstas från cirka 15 olika sågverk runt om i norra Europa. Sågat virke i fallande längder skickades med båt till hamnen i Lowestoft där det lagrades i väntan på att exaktkapas och fingerskarvas för tillverkning av dörrar och fönster.

SCA Timber hade i flera år varit intresserat av att erbjuda Jeld-Wen ett upplägg där SCAs utvecklade logistik och kundanpassade produkter samverkade till en fördelaktig lösning på Jeld-Wens råvaruförsörjning.

Sommaren 2009, i samband med att Jeld-Wen hade planer på att uppgradera sin maskinpark, såg Simon Thurman till att de båda företagen introducerades för varandra och tyckte uppstod.

Representanter för Jeld-Wen inbjöds till Sverige och till SCAs sågverk. Planerna på nya maskiner skrinlades för att ersättas av ett samarbete med SCA.

– **Vi förstod** varandra från första stund, konstaterar Simon Thurman.

I detta instämmer Jeld-Wens inköpschef i England Steve Pinder.

– Efter att ha besökt sågverken i Tunadal och Munksund stod det klart för oss att SCA hade tillräckliga resurser att erbjuda den kompletta helhetslösning som vi var intresserade av, säger han.

Med detta menar Steve Pinder att SCA med sitt stora skogsinnehav och sin kontroll av hela värdekedjan, från planta till sågade trävaror, kunde garantera lämplig råvara i tillräckliga volymer. Han

nämner också SCAs logistiklösning, med hög leveransprecision, som innebär att Jeld-Wen kan dra ner på sitt eget buffertlager i Lowestoft, som ett skäl till valet av leverantör. Samt att SCA erbjöd utvecklade produktämnen utifrån kundens egna specifikationer och kvalitetskrav och med minsta möjliga spill.

– Dessutom, tillägger Steve Pinder, är det viktigt för våra kunder med 100 procent FSC-certifiering.

Merparten av de produkter som nu, via SCAs terminaler i Hull och Tilbury, skickas med lastbil till Lowestoft utgörs av exaktkapade dörrämnen från sågverket i Tunadal. Leveranser görs regelbundet varje vecka, med höga krav på logistik och kvalitet.

I dagsläget handlar det om cirka 16 000 kubikmeter per år som fraktas på kassett från Tunadal till Jeld-Wen i England.

– Det här är den största nya affär som Tunadal gjort på tio år, säger produktchef Markus Henningson på Tunadal.

– Och, fortsätter han, den ligger helt i linje med de investeringar i justerverk och kaplinje som nyligen gjorts på sågverket. Vi räknar nu med att successivt växa i volym vad gäller leveranser till Jeld-Wen.

En annan del av det samarbetsavtal som tecknats mellan SCA Timber och Jeld-Wen UK utgörs

av laminerade och fingerskarvade ämnen avsedda för fönstertillverkningen i Melton Mowbray.

– Det handlar om sågad fura från Munksund som skickas till Kina för vidareförädling innan det hamnar hos Jeld-Wen i England, förklarar Simon Thurman som numera ägnar omkring halva sin arbetstid åt att bistå Jeld-Wen med rådgivning, materialval och teknisk support.

– När det gäller ett kontrakt av den här storleken och digniteten är det viktigt att processen inte stannar av, säger han.

För John Shaw, som är chef för Jeld-Wens fabrik i Melton Mowbray och nu får all råvara till produktionen av fönster levererad av SCA Timber, är uppgörelsen med SCA bara ett första steg mot fortsatt processutveckling och kostnadseffektivisering.

– Vi har haft ett nära samarbete med SCA om att beräkna våra framtida behov av fönsterämnen och diskuterar fortlöpande hur råvara och förädling bättre ska kunna anpassas till våra specifika önskemål, säger han.

För Simon Thurman finns det egentligen bara en kommentar som täcker in vad han känner över att ha lyckats medverka till att SCA och Jeld-Wen nu spelar på samma planhalva:

– It's just great, sammanfattar han entusiastiskt.

Mats Wigardt



Simon Thurman, SCA Timber UK.

Fakta

- Jeld-Wens koncernkontor finns i Klamath Falls, Oregon, USA.
- Företagets namn är skapat av namnen på grundarens föräldrar och syskon.
- Jeld-Wen är verksamt i 22 länder.
- Jeld-Wen är bland annat välkänt för sitt engagemang i professionell golf, australisk fotboll och i bilracing.

Se även www.jeld-wen.co.uk eller www.jeld-wen.com



– På den nya webbsidan hittar man bland annat information om SCA Timbers produkter och de leverantörskoncept som erbjuds kunder inom träindustrin och byggvaruhandeln. Det har också blivit lättare att hitta kontaktuppgifter, berättar Ingrid Löfqvist, webbredaktör och informationsansvarig vid SCA Timber.

Foto: Per-Anders Sjöquist

SCA Timber har lanserat ny webbsida

Processen har pågått en längre period, både i tanken och mer konkret i byggskedet, som pågått senaste halvåret. Ett nytt upplägg möter den som nu besöker SCA Timbers webbsida – www.scatimber.com.

– Allt är nytt – så väl struktur som design och innehåll, säger Ingrid Löfqvist, webbredaktör och informationsansvarig vid SCA Timber.

Det hade länge funnits en önskan om en webbsida med ett tydligare utifrånperspektiv. När SCA-koncernen aviserade att det skulle tas fram en gemensam plattform för de externa webbsidorna kändes det naturligt att ta tillfället i akt att ”tänka nytt” i stället för att bara flytta befintlig sida.

– Mitt intryck av den befintliga

webbsidan var att den fokuserade mer på produktionsenheterna och de tekniska förutsättningarna än på det som faktiskt produceras. Men trävarumarknaden har också förändrats med alltmer förädlade och kundanpassade produkter vilket medfört att vi har ett mer omfattande produktprogram och leverantörskoncept att erbjuda. Vår målgrupp är främst kunder,

men även journalister, olika typer av organisationer, studenter, arbetsökande, allmänhet och inte minst egna anställda är tänkbara besökare, säger Ingrid och fortsätter:

– Syftet med vår nya webbsida är att marknadsföra våra produkter och service, informera om och marknadsföra SCA Timber som företag och del i SCA-koncernen, samt att hitta relevanta kontakter. Webben är inte bara vårt skyltfönster utåt, jag ser även sidan som ett verktyg för kollegerna inom sälj- och marknad.

Den nya webbsidan är utformad enligt SCA-koncernens gemensamma webbpubliceringsverktyg, vilket inte enbart innebär att SCA samlas under enhetliga grafiska objekt, typsnitt och sidlayout. Den gemensamma plattformen medverkar också till att det är lättare att länka till andra verksamheter inom SCA.

– Vi har en stark integrerad värdekedja inom SCAs affärsområde Skogsindustriprodukter vilket medför att vi har kontroll från planta till produkt. Under fliken Produkter kan man till exempel läsa mer om vår högkvalitativa råvarubas och klicka sig vidare till SCA Skogs hemsida för mer information. Under fliken Hållbarhet kan man länka sig vidare till SCAs industrier som nyttjar våra biprodukter spån, bark och flis eller ta del av SCA-koncernens hållbarhetspolicy.

– Min ambition har varit att bygga en användarvänlig webbsida med tydlig och överskådlig struktur, relevant information, korta informativa texter samt att inte fylla sidan med mer innehåll än att den hinner uppdateras. För att få en snabb översikt över struktur och innehåll kan man klicka på Sitemap som finns längst ner på sidan, summerar Ingrid.

Mats Wigardt

Anders Nilsson ny sågverkschef

Anders Nilsson har anställts som ny sågverkschef vid SCAs sågverk i Munksund, Piteå. Han kommer från en befattning som sågverkschef vid Södra Timber Mönsterås.

Anders Nilsson tillträdde sin nya befattning den 15 mars 2010.



Anders Nordmark ny affärsutvecklingschef

Anders Nordmark, tidigare sågverkschef vid Munksunds sågverk, har tillträtt en ny tjänst vid SCA Timbers stab som affärsutvecklingschef.



Eva Somero Sörensen ny ekonomichef



Eva Somero Sörensen har anställts som ekonomichef vid SCA Timbers stab. Hon kommer närmast från en tjänst som ekonomichef vid Vattenfall Pan Europe Wind och tillträder sin nya tjänst den 1 maj 2010.

Trämarknaden återhämtar sig sakta

Efterfrågan på sågverkens produkter har varit hög sedan i våras. Orsaken till den goda efterfrågan är att produktionen av trävaror under 2009 reducerats mer än konsumtionen. Priserna steg under främst Q2 och Q3 som en följd av låga lager och svårigheten att möta marknadens behov.

Finanskrisens effekt på västvärldens byggindustri är fortsatt stor, men byggaktiviteten sjunker inte längre. Några marknader visar nu tecken på en försiktig återhämtning. I USA, världens största trävarumarknad, är nybyggnadstakten dock fortfarande den lägsta sedan depressionen på 30-talet.

Nationella stödprogram, exempelvis ROT-avdrag, har motverkat den generellt negativa utvecklingen. För träsektorn märks detta främst i att renoveringsaktiviteten i många av våra marknader har legat på en högre nivå under 2009 än vad vi förväntat oss.

Under 2009 har Kina utvecklats till att bli en stor importmarknad för sågade trävaror. Än så länge är kvalitetskraven låga men volymen växer nu mycket snabbt. Främst

Kanada och Ryssland är än så länge de stora leverantörerna. Kinas import bedöms fortsätta att öka kraftigt.

Produktionen under perioden januari-oktober har i de "fem stora" europeiska produktionsländerna (Tyskland, Ryssland, Sverige, Österrike och Finland) legat 15-16 procent lägre än motsvarande period 2008. Från toppåret 2007 är reduktionen knappt 25 procent eller cirka 18 miljoner kubikmeter sågade trävaror. Under Q4 började dock produktionen åter öka, och takten i Skandinavien ligger i nuläget nära nivån i början på 2008 – men fortsatt väsentligt lägre än 2007.

I Finland har omfattande permanenta stängningar genomförts under 2009 och är aviserade att

fortsätta under 2010, som en följd av en anpassning av industristrukturen till den nationella timmerförsörjningsförmågan (import av ryskt timmer väljs bort som en långsiktig försörjningskälla).

Prisutvecklingen på sågade trävaror har efter en snabb utveckling under Q2 och Q3 2009 lugnat ned sig. Priserna från sågverken i det norra barrskogsområdet ligger för närvarande stabila. Om efterfrågan skulle stiga när "säsongen" drar igång i vår kommer priserna att gå upp, som en följd av att lagren är relativt låga i hela kedjan från produktion till förbrukning.

Under december och januari har dock producentlagren stigit, efter att under en lång tid varit sjunkande. SCAs sågverk är slutsålda för Q1 vilket förstärker bedömningen av en stabil till stark marknad under våren.

Anders Ek
Marknadsdirektör SCA Timber



Kallt ute men varmt inne med pellets som värmekälla.

Foto: Per-Anders Sjöquist

VARMA GOLV med råvara från skogen

Träpellets är ett förädlad biobränsle från Sveriges största förnybara råvara, skogen. Hos SCA BioNorr, som sedan 2009 ingår i SCA Timber, tillverkas varje år cirka 180 000 ton pellets. Kunder är både villaägare och värmeverk, som därmed bidrar till ett hållbart samhälle.

Pellets är ett träbaserat biobränsle med högt energiinnehåll. Råvaran kommer från skogen och utgörs av spån och flis från sågverk och träindustri.

I Sverige finns ett åttiotial fabriker som tillverkar pellets. SCA Timber hör med sina två produktionsenheter, i Härnösand respektive Stugun, till en av Sveriges största pelletsproducenter.

Till SCA BioNorrns fabrik i Härnösand levererar 35 lastbilar varje dygn stora mängder restprodukter från SCAs sågverk. Mycket förenklat mals detta för att sedan torkas och under högt tryck pressas till små stavar av komprimerat biobränsle.

Pellets är lätt att både lagra och transportera, i bulk eller säck, till kunden. För villaägaren är pellets ett ekonomiskt, enkelt och miljövänligt alternativ till uppvärmning med fossila bränslen.

Två ton pellets har samma energiinnehåll som en kubikmeter olja. En normal villa förbrukar omkring sex ton pellets varje år.

Till hus med direktverkande el finns pelletskaminer vars effekt anpassas till husets behov.

Har man i stället ett vattenburet värmesystem som tidigare har eldats med olja, räcker det ofta att byta brännare på villapannan för att kunna övergå till pellets som värmekälla.

Ett modernt pelletseldat värmesystem är lätt att sköta. Och det bidrar inte till växthuseffekten. Varje ersatt kubikmeter olja innebär en avsevärd minskning av utsläppen av kolväten, stoft och partiklar till atmosfären.

Askan är ett utmärkt gödningsmedel som med fördel kan användas i trädgården eller på gräsmattan.

Pellets är alltså både ekonomiskt och miljövänligt och bidrar garanterat till varma golv en kall vinter.

Mats Wigardt

