

## Norsk träindustri i medvind

Framtidsoptimism  
hos Optimera

Fiskeindustrin ökar  
utbytet på virke



Pål Erichsen, Optimera i Norge.

Foto: Mats Wigardt

## INNEHÅLL

Medvind för norsk träindustri	3
Framgångsrecept för Optimera	4
Gällö Timber satsar på emballagevirke till norska fiskeindustrin	6
I hjärtat av den europeiska trävaruhandeln	8
SCA mötte stort intresse på trämassa i Indien	10
Nytt om namn	10
Nästan ingen löneskillnad inom SCA Timber Supply	11
Ett starkt resultat för första kvartalet	11
Kunden i fokus på nya sca.com	11
Fiskeidyll med gammal historia	12

SCA. 851 88 Sundsvall, tel 060-19 30 00  
www.scatimber.com

Ansvarig utgivare Björn Lyngfelt  
Produktion KarMin kommunikation  
Tryck Åtta.45 Tryckeri AB, Sundsvall

För prenumeration av Timber News kontakta:  
camilla.gardlund@sca.com

Citera oss gärna, men ange källan.

# Vi är en leverantör att lita på

**Några månader in i min nya roll som vd kan jag konstatera att vi har ett väl fungerande SCA Timber, som står sig väl mot våra konkurrenter.**

**V**i har effektiva och konkurrenskraftiga sågverk och vi samarbetar med några av världens mest krävande kunder världen över. Genom vårt driv och våra satsningar har vi blivit en bra leverantör till träindustrin. En leverantör att lita på.

Vi har tagit över arbetsmoment från våra kunder för att kunna hålla nere spill och kostnader i hela kedjan. Vi har satsat på att bli en stark leverantör till bygghandeln och vi har nått vår ambition att skapa ett erbjudande som i sin tur gör deras kunder nöjda.

**Våra konkurrenter** har så klart inte legat på latsidan. De har också förbättrat sig avsevärt vilket gör att vi behöver lägga ytterligare kraft i våra egna ansträngningar.

Att utveckla produktiviteten är ett arbete som aldrig tar slut. Varje dag måste vi ställa oss frågan vad vi kan göra bättre och hur kan vi erbjuda våra kunder ett högre värde. Att arbeta med det vi själva kan påverka och att identifiera våra största förbättringspotentialer är nyckelfaktorer.

**Det är också viktigt** att vi ser över våra metoder så att vi på bästa sätt kan arbeta med ständiga förbättringar.

Potentiella förbättringar finns inom alla områden och högst på agendan ligger hälsa och säkerhet.

Vår vision är givetvis noll arbetsolyckor. Vi strävar efter att alla medarbetare ska komma hem friska och oskadda från arbetet och att de ska känna sig säkra och trygga på sina arbetsplatser.

Vi har kommit en bra bit på väg, speciellt när det kommer till att öka medvetenheten om hälsa och säkerhet. För

att lyckas med vår vision fortsätter vi att ha fokus på området och bit för bit förbättra oss.

**Sist men inte minst** kan jag glädjande konstatera att trävarumarknaden är fortsatt stark och att det finns en stor efterfrågan på våra produkter som följd.

Allt vi kan göra för att ha en hög produktion har därför stort värde både för oss och för våra kunder. Ledorden här tror jag är starkt driv, aldrig sluta utvecklas och ständigt förbättras.

**Jag ser verkligen fram** emot att fortsätta utveckla SCA Timber tillsammans med alla mina medarbetare. Tillsammans ska vi inspirera fler att använda träprodukter för att kommande generation ska få ett rikt liv!

Jerry Larsson, vd, SCA Timber



Foto: Per-Anders Sjöquist

Kärnan i SCAs verksamhet är skogen, 2,6 miljoner hektar i norra Sverige. Kring denna unika resurs har vi byggt en välutvecklad värdekedja baserad på förnybar råvara från våra egna och andras skogar.

Affärsområde Trä är den delen av SCA som tillverkar sågade trävaror av skogen. Vi är en av Europas ledande leverantörer av träbaserade produkter med en årlig produktion på 2,1 miljoner kubikmeter. Produktsortimentet kompletteras med distributionslösningar till kunder inom träindustri och byggvaruhandel.



# Medvind för norsk träindustri

**Det går framåt för norsk träindustri. Det avverkas allt mer timmer, produktionen av sågat virke ökar, exporten gick förra året upp med 11 procent. Och nu byggs världens högsta trähus, 81 meter höga Mjöstornet, av till största delen lokalt producerade komponenter.**

**H**eidi Finstad är ett väl synligt namn när det gäller att föra den norska träindustrins talan i såväl nationella som internationella sammanhang. Hon är vd för Treindustrien, en bransch- och medlemsorganisation som arbetar med utveckling och ökad konkurrenskraft i hela värdekedjan, från skog till produkt.

– Vi arbetar med en rad olika frågor som är viktiga för norsk träindustri, säger Heidi Finstad. Just nu är det hållbarhet, kompetens och digitalisering som står högst på agendan.



Heidi Finstad,  
vd för Treindustrien.  
Foto: Christopher Olsson

I takt med en ökad efterfrågan på trä som byggmaterial i offentliga byggnader, ökar även kraven på en branschgemensam plattform

för produktinformation och dokumentation av träets alla egenskaper, från utsläpp och brandhärdighet till kostnader och tidsvinster.

– För att beställaren ska känna sig trygg måste vi också kunna verifiera argumenten för träets alla fördelar med fakta, säger Heidi Finstad. Och det är en information som ska kunna levereras digitalt.

**Kompetensen** är en annan viktig fråga att arbeta med. Med bland annat höga hus i trä, som nu senast det 18 våningar och 81 meter höga Mjöstornet i Brumunddal, skapas såväl ett ökat intresse för träets möjligheter som kompetens för en fortsatt utveckling av norskt träbyggnad.

– Vi måste få in ny kompetens i norsk träindustri nu när fokus flyttar från egna hem till centralt belägna hus högre än fyra våningar, konstaterar Heidi Finstad. Där ingår även strategisk beslutskompetens, att med öppna ögon se vikten av framtida investeringar och nya affärsmodeller som digitaliseringen för med sig.

**Grundbulten** för en ökad träanvändning i Norge, och i övriga världen, vilar emellertid på en cirkulär ekonomi, det vill säga en ekonomi som bygger på ett hållbart kretslopp. Mer trä inom byggsektorn bidrar till ett mer hållbart samhälle, poängterar Heidi Finstad.

– Det intressanta är att även stål- och betongindustrin är beroende av att använda trä i sina processer för att nå sina miljömål, säger hon.



I norska Brumunddal byggs världens högsta trähus, Mjöstornet. I mars 2019 ska det 81 meter höga huset stå klart. De 18 våningarna kommer att inrymma kontor, hotell och bostäder.

Foto: Eve Images/Voll Arkitekter

**I Trenettverket**, som är ett verktyg för hela den norska skogsnäringen, ingår förutom Treindustrierna och flera andra aktörer, även Trefokus där Aasmund Bunkholt är vd. Han besöker regelbundet kommuner, organisationer, arkitekter och byggtreprenörer över hela Norge för att torgföra vikten av en långsiktigt ökad träanvändning för en mer hållbar stadsutveckling.

– Men vi ser inte trä som det enda acceptabla materialvalet, säger han. Hållbar utveckling är mer än trä. Det kan också handla om hybrider, där trä och andra material samverkar. Däremot tillför vi kunskap om trä och träbyggnad.

Och andelen trä inom byggsektorn ökar i hela Norge. Skolor, förskolor, kulturhus, industrilokaler, lager, vårdcentraler – det byggs i trä som aldrig förr. I bland annat Trondheim har det blivit praxis i många kommunala byggprojekt att välja trä.

– Vi ser att vårt arbete bär frukt, konstaterar Aasmund Bunkholt. Många dörrar har öppnats, prefab och industriell produktion har sänkt kostnaderna. Trä som materialval är ett i högsta grad konkurrenskraftigt alternativ.



Aasmund Bunkholt,  
vd för Trefokus.  
Foto: Mats Wigardt

Text: Mats Wigardt



– Optimera är störst i Norge på produktion och distribution av byggprodukter, berättar Pål Erichsen.

Framgångsrecept för norska Optimera

# Färdiga lösningar och effektiv logistik

– Trä är framtiden! Det slår Pål Erichsen på Optimera fast. Optimera är Norges största aktör inom distribution och försäljning av byggprodukter. Och intresset för att bygga stort och högt i trä har ökat markant. För Optimera innebär detta en uttalad satsning på färdiga lösningar och effektiv logistik.

I ett industriområde i Oslos utkant ligger Optimeras norska huvudkontor, vägg i vägg med ett av koncernens tio logistikcenter.

Trafiken genom grindarna är intensiv, lastbilar ska lastas och lossas, truckar trixar mellan bilarna, människor kommer och går.

Inne i kontorsbyggnaden är det lugnare. En kaffemaskin surrar, diskreta ringsignaler håller personalen i receptionen sysselsatt, enstaka blanka byggmagasin ligger på ett bord.

**Optimera**, som ingår i den internationella koncernen Saint-Gobain med 170 000 anställda i 67 länder, är störst i Norge på att producera och distribuera byggprodukter.

– Vi har drygt 25 procent av den norska marknaden för byggvirke och en femtedel av marknaden för byggvaror, berättar Pål Erichsen när vi har slagit oss ner i ett konferensrum utrustat med teknik för att visa en översiktlig presentation av företaget på en stor väggskärm.

**Pål Erichsen** är så kallad kategoridirektör. Detta innebär i hans fall ansvar för inköp av stora volymer byggskivor från länder som Ryssland, Kina, Chile och Finland. Men också av sågade trävaror från 18 olika sågverk, varav fem ligger i Sverige.

Ett av dessa är SCAs sågverk i Gällö som är huvudleverantör till Optimeras verksamhet i Trondheim och Mittenorge, där även Optimeras enskilt största bygghandel precis öppnat.

– Sammantaget köper vi årligen in omkring 450 000 kubikmeter sågat virke, vilket gör oss till den största aktören för byggträ i Norge, säger Pål Erichsen.

**Under Optimeras** norska flagga ryms ytterligare tre varumärken: Flisekompaniet som säljer skiffer och kakel, Montér för proffs och gör-det-självsnickaren, och Byggi som är en kedja med självständiga byggvaruhus dit Optimera är huvudleverantör. Varje kundkategori – bygg-

mästare, entreprenör, snickare, privatpersoner – har sina särskilda krav som ska tillgodoses.

– Vi har idag cirka 200 försäljningsställen och 2 000 anställda, berättar Pål Erichsen. 70 procent av våra kunder är proffs. Vår strategi är att vara nummer ett eller två i respektive region, annars blir det ingen etablering.

**Verksamheten** omfattar även en egen transportavdelning anpassad efter de särskilda villkor som den norska geografin för med sig, med 75 kranbilar och 15 långträdare. Hemleverans till stugan på fjället är inte ovanligt. I särskilda fall används helikopter. Båt och färja är andra alternativ.

I Oslo är Optimeras målsättning att logistiken ska vara helt fossilfri till år 2020, dessutom med leveranser hela vägen till ett specifikt våningsplan på kundens byggarbetsplats.

– Man kan absolut säga att vi är bra på logistik, hävdar Pål Erichsen. Utöver detta erbjuder vi verktygscontainers anpassade efter arbetsplatsens behov.

**Optimera** har också inrättat sig till en utveckling där krav på ett mer hållbart byggande skapat ett ökat intresse för mer trä. I takt med krav på att korta byggtiderna och reducera kostnaderna växer andelen byggsystem och prefabricerade komponenter på byggverkets bekostnad.

Dessutom finns BIM (Building Information Model) och BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method). Det är förkortningar för olika digitala modeller och system som gör det möjligt att integrera, planera och strukturera byggprocessen på ett överskådligt sätt. Och att bedöma omfattningen av byggnadens miljöpåverkan.

– Bearbetningsgraden från sågverk till kund ökar och på det tåget vill vi vara med och ta en mer aktiv roll i själva bygget, summerar Pål Erichsen.

**Detta har inneburit** att Optimera idag har fyra anläggningar för tillverkning av färdiga takstolar, väggelement, I-balkar

och exaktkapat virke. Man har även utökat sin kompetens med ingenjörer, arkitekter och tekniker för att kunna erbjuda andra tjänster än att enbart sälja virke och verktyg.

– Vi konstruerar, producerar och transporterar, förklarar Pål Erichsen. Det är ett utbud som vi är tämligen ensamma om att erbjuda.

**För SCA** har Optimeras tillväxt inneburit ökade leveranser och en långsiktig satsning på att stärka sin närvaro i Trondheim, med en gradvis förskjutning åt både norr och söder.

– Optimeras förvärv av tillverkningsenheter för komponenter till byggindustrin är väl lämpade för oss, säger SCAs försäljningschef i Norge Emil Lundström. Vi märker absolut att marknaden ökar.

Och Pål Erichsen på Optimera kan konstatera att SCAs geografiska hemvist passar utmärkt för såväl efterfrågad virkeskvalitet som för en effektiv logistik.

– Det är praktiskt med en leverantör som har egen skog, och som dessutom äger den skog som avverkas, säger han. Det ger god kontroll över hela värdekedjan vilket är en trygghet för oss.

Text och foto: Mats Wigardt

#### FAKTA: OPTIMERA NORGE

- Omsättning 10 miljarder NOK, varav B2B 75 procent.
- 200 försäljningsställen.
- 2 200 anställda.
- Inköp av 450 000 m<sup>3</sup> trävaror och 110 000 m<sup>3</sup> byggskivor årligen.
- Fyra produktionsenheter för prefabricerade byggkomponenter.
- Fyra varumärken: Optimera, Montér, Flisekompaniet och Byggi.



Det nya konstmuseet i Oslo är ett exempel på det ökande intresset i Norge för att bygga stort i trä.

# Gällö Timber

## Satsar på emballagevirke till norska fiskeindustrin



Idag levererar Gällö Såg cirka 5 000 m<sup>3</sup> emballagevirke till palltillverkare i Norge. Utsikterna är goda för att den volymen kommer att öka väsentligt.

**Efterfrågan på odlad lax från Norge ökar över hela världen. I takt med att beroendet av olja och gas ska minska i Norge beräknas laxexporten femdubblas fram till 2050. Samtidigt ökar leveranserna av emballagevirke till norsk fiskeindustri från SCAs delägda sågverk i Gällö.**

**P**å Frøya och de andra öar som ligger utslängda i havet utanför Trondheim har fisket alltid utgjort en viktig systerindustri. Numera passerar ett sextiotial långtradarare lastade med fisk varje dag, året om, genom de två tunnlarna som förbinder öarna med fastlandet.

Fiskeindustrin i Norge är på god väg att passera gas och olja som landets viktigaste ekonomiska motor. Idag exporteras odlad lax till ett värde av drygt 60 miljarder norska kronor, med en beräknad femdubbling fram till 2050.

Längs Norges långa kust finns 800 fiskodlingar, som tillsammans producerar en miljon ton lax årligen. Många av dessa odlingar ligger i vattnet utanför Frøya, som trots sin litenhet hyser tre av Norges största börsnoterade fiskeföretag. Här produceras varje vecka 350 000 pallar med fisk. På en pall lastas 620 kilo fisk och 33 pallar lastas på en trailer.

– Här handlar allt om fisk eller turism, konstaterar Odd Arild Strand på företaget Øypall AS.

Han hade tidigare ett litet sågverk, men 2006 sadlade han om och startade företaget Øypall AS som tillverkar emballage åt fiskeindustrin.

– Jag har två man och en robot som spikar pall som fisken packas på innan den lastas på långtradarare, berättar Odd Arild Strand.

Varje år förbrukar Øypall AS stora mängder färdigkapat granvirke. En stor del av detta levereras från jämtländska Gällö Såg, som ägs till lika delar av SCA och Persson Invest.

**Gällö Såg** är ett välinvesterat sågverk som under senare år vuxit starkt. 80 miljoner kronor har investerats i effektiviseringar av produktionen vilket sedan 2010 har ökat kapaciteten från 150 000 m<sup>3</sup> till 330 000 m<sup>3</sup>.

Virkesfördelningen är 90 procent gran, 10 procent tall.

– Omkring en tredjedel av produktionen går till SCA Supply i Stugun och Valbo Trä där det hyvlas och säljs till bygghandeln. Resten går till kunder i Skandinavien och Kina, som är en starkt växande marknad, berättar Jonathan Mattsson, affärschef på Gällö Timber.



**Jonathan Mattsson** har varit affärschef sedan årsskiftet, med tidigare affärschefen Sven Nilsson som mentor.

Jonathan har vuxit upp med och i familjens skog. När han blev äldre startade han eget företag och arbetade med skogsbruksplaner. Han kom till Gällö Timber som virkesköpare i samband stormen Ivar härom året.

**Gällö Timbers satsning** på emballagevirke till Norge inleddes 2014.

– Satsningen är geografiskt perfekt för oss och i Norge finns stor potential, säger Sven Nilsson. Dessutom får vi avsättning för ett sortiment längst ut på stocken, närmast barken, med lägre kvalitet som annars kan vara svårt att sälja.

Från Gällö körs virket till ett legoföretag i Brunflo där det kapas i färdiga pallmåt. När det sedan levererats till kunden i Norge går det rätt in i deras linje för engångspallar. Råvaran hämtas antingen av kunden själv eller körs till Norge på lastbil i regi av Gällö Timber.

– För närvarande handlar det om cirka 5 000 m<sup>3</sup> som levereras till norska palltillverkare, som Øypall AS på Frøya, säger Jonathan Mattsson. Men med en växande marknad och våra logistikfördelar finns alla möjligheter till en väsentligt ökad volym.



**Gällö Timber** har i mindre skala även börjat leverera virke av högre kvalitet direkt till norska hyvlerier, virke som där förädlas till panel och regler och hamnar på hyllorna hos bygghandeln. Och, försäkras man, det är produkter som är väl lämpade för Gällö Timbers välvuxna sortiment med både gran och tall.

– Dessutom tuffar byggbranschen i Norge på i en jämnare takt än här hemma, där svängningarna är mycket större, menar Jonathan Mattsson.

**Men en aptitlig produktportfölj**, nyttillkomna nischprodukter och den gynnsamma marknadssituation som råder, dessutom med en väloljad logistik till grannlandet i väster, ser den närmaste framtiden för sågverket i Gällö ljus ut. Det är både nuvarande och tidigare affärschef överens om.

– Vi utvecklar gärna våra relationer med kunder i Norge, försäkras Jonathan Mattsson. Och emballageindustrin spelar en viktig roll i våra planer inför framtiden.

Text: Mats Wigardt  
Foto: Frida Sjögren



Gällö Såg har kapacitet att producera 330 000 m<sup>3</sup>. Det är framför allt gran som sågas här.



Varje virkespaket har fått sin streckkod och placerats på en bestämd, digitalt spårbar plats i Vandecasteele Houtimports stora lager.

# I hjärtat av den europeiska trävaruhandeln

**Vandecasteele Houtimport är ett unikt trävaruföretag, grundat 1883 i Belgien av familjen Vandecasteele. Idag drivs företaget av femte generationen Vandecasteeles. Det är ett modernt, växande företag med ett långsiktigt engagemang inom europeisk trävaruhandel.**

**V**andecasteele Houtimport finns mitt i Europa och erbjuder snabba leveranser till kunder på de flesta större europeiska marknaderna. Strategin har alltid varit att vara Europas främsta virkesgrossist. För att stödja denna långsiktiga strategi har företaget en egen lagerkapacitet på över 150 000 m<sup>3</sup> sågat virke. Nu utökar man med ytterligare en lagerbyggnad och när den står klar blir företagets huvudlager nästan 200 000 m<sup>2</sup> stort.

**Ett besök på Vandecasteele Houtimports anläggning i Aalbeke, nära staden Kortrijk, är en annorlunda upplevelse.**

I ett vackert grönområde, intill en konstgjord sjö med simmande svanar, ligger ett unikt designat trävarulager där man kan hitta nästan alla tänkbara sorters trä från hela världen. Allt från de dyraste och mest sällsynta sorterna av lövträ till ett komplett sortiment av barrträ i alla tänkbara kvaliteter och storlekar. Allt är prydligt exponerat och försett med streckkoder. Kunderna kan snabbt gå genom lagret och granska kvaliteten på varje enskilt virkespaket.

Hela anläggningen är välordnad och väl sorterad som en

finare butik. Skickliga medarbetare lossar inkommande lastbilar och förbereder utleveranserna enligt välordnad, smidig rutin framtagen med expertkunskap, som avslöjar företagets stora engagemang och respekt för både kunder och produkter.

**SCAs försäljning** till Vandecasteele utgörs av högkvalitativt furu- och granvirke, som främst används för produktion av lister, paneler och andra krävande och synliga produkter, både inom- och utomhus.

Så snart en leverans från SCA anländer till Vandecasteele tas den skyddande plasten bort från alla virkespaket och plasten lämnas till återvinning.

Jeroen Platteau, Vandecasteeles inköpschef, kontrollerar leveranserna innan varje bunt får sin streckkodsetikett och placeras på en bestämd, digitalt spårbar plats i företagets stora lager.

Enligt Jeroen har virket från SCA ett tilltalande utseende och hög kvalitet, vilket får kunderna att återkomma och köpa mer.



**Så vilka större förändringar** ser Vandecasteele för närvarande när det gäller import och distribution av trävaror?

– Jag ser allt starkare krav på certifiering av både löv- och barrträprodukter och krav på att kunna kontrollera ursprung och hållbarhet för allt virke som används i Europa, säger Jeroen.

Vandecasteele Houtimport anslöt sig tidigt till sådana krav.

Man antog företagsmål för miljön som ligger klart högre än den nuvarande lagstiftningens krav och har för avsikt att vara branschledande genom att föregå som ett starkt positivt exempel på hållbarhet. Två experter inom företaget kontrollerar löpande att alla virkesleveranser är lagliga. Efterfrågan på miljöreferenser skapar långsiktig potential för ökad användning av europeiska trävaror, menar man på Vandecasteele Houtimport.

– **En annan stor förändring** som vi ser inom den europeiska träindustrin gäller hur kunderna gör sina beställningar. Mindre och medelstora trävaruhandlare och slutanvändare vill minimera sina lager. Den genomsnittliga volymen för varje order är därför ofta mycket mindre än tidigare, även under säsongsmässigt bråda tider när det totala antalet beställningar kan vara högt. Det passar oss mycket bra, säger Jeroen. Vi lagerför ett brett sortiment av dimensioner



Vandecasteele Houtimports unikt utformade lager ligger vackert och, viktigast av allt, centralt i Europa vilket möjliggör mycket snabba leveranser till kunderna.

och kvaliteter och kan därför erbjuda en hög servicenivå med en lämplig lösning för nästan alla beställare. Våra kunder ser vårt lager som sitt eget. De kan lita på snabb leverans från oss, inom 24 eller 48 timmar, tack vare den moderna fordonsflottan med 16 gaffeltruckar och cirka 100 lastbilar som vi har investerat i.

**Den snabba digitaliseringen** förändrar också trävaruhandeln. Särskilt den yngre generationen av slutkunder uppskattar att kunna logga in och se i realtid vad som finns på Vandecasteele Houtimports lager. Företaget arbetar på att ta fram speciella kundportaler som kommer att tillåta kunderna att förbereda sina egna beställningar.

I en värld där konsumenter söker omedelbar respons på alla frågor måste Vandecasteele Houtimports säljare kunna behandla varje förfrågan från omgivande länder mycket snabbt. Oavsett om säljarna sitter på kontoret eller besöker kunder i Belgien, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna eller Tyskland och arbetar från en handdator, har de information i realtid om allt som händer på alla lager. Ständig utveckling av IT-verktyg till stöd för dessa krav på snabbhet i försäljningen är lika viktig för företaget som att ha varor i lager. Leveranserna följs i realtid via GPS-spårning av lastbilarna och ger ett omedelbart besked om var varje last finns.

**Vandecasteele Houtimport** ser med tillförsikt på framtiden. Företaget bygger vidare på sin stabila grund – över 130 års trävaruhandel, familjevärden som styr företagets relationer med kunder och leverantörer, och kontinuerliga investeringar för att säkerställa framgång under de kommande åren.



SCA Timbers försäljningschef för Europa, Nicholas Sitaras, tillsammans med Jeroen Platteau, inköpschef för Vandecasteele Houtimport.

Text: Nicholas Sitaras  
Foton: Vandecasteele Houtimport

# SCA mötte stort intresse på trämässa i Indien



**I mitten av mars hölls en av Asiens största trä-mässor i Bangalore i södra Indien. Över 800 utställare mötte mer än 50 000 besökare under en vecka. SCA Timber var en av utställarna.**

– Det var kul och inspirerande att möta så många nyfikna och vetgiriga människor, så väl träentreprenörer som representanter för förpacknings-, möbel- och dörrindustrin, säger Håkan Persson, vd för SCA Timber China and South East Asia.

**Indien är fortfarande** ett ungt land när det gäller användning av trä från nordliga breddgrader. Indien importerar en hel del trä, men det mesta är rundvirke från Sydostasien och Nya Zeeland som sågas på plats i indiska hamnar. Färdigsågade barrträvaror importerar idag främst från Kanada och Tyskland.

– SCA har sålt sågade trävaror på Indienmarknaden under

flera år och vi har sett en stadig ökning, om än från låg nivå. Den erfarenheten är värdefull när vi försöker expandera stegvis i nya segment, till exempel konstruktionsvirke för mindre, enklare byggnationer, fortsätter Håkan.

**Indien är just nu** en av de snabbaste växande ekonomierna i världen och det avspeglas också i den ökande industriproduktionen. Landet har samlats kring mottot ”Make in India” för att ytterligare öka tillväxt och utvecklingstakt. Över 1,4 miljarder invånare arbetar efter detta motto och strävar efter bättre livsmiljö och levnadsstandard.

– Utmaningen att få den indiska träindustrin att förstå fördelarna med trä från norra Sverige är stor, men när det tar fart tänker vi på SCA vara på plats med våra produkter, avslutar Håkan Persson.

Text och foto: Håkan Persson

## NYTT OM NAMN



Ville Liimola började som inköpschef för råvara den 1 april. Ville kommer att arbeta för att ytterligare stärka inköpsfunktionen genom koordinering av befintliga affärer och ett ökat samarbete inom SCA.



Nicholas Sitaras har utsetts till Key Account Manager för den central-europeiska limträindustrin. Nicolas behåller också sin nuvarande roll som försäljningschef för sydöstra Europa.



Lars-Ivar Eriksson blir säljansvarig för möbelindustrin i Baltikum. Lars-Ivar behåller också sin nuvarande roll som försäljningschef för Skandinavien.



Robin Mikaelsson har utsetts säljansvarig för kunder i Tyskland, Polen och Ungern. Robin behåller också sin nuvarande roll som säljare för Skandinavien.



## Nästan ingen löneskillnad inom SCA Timber Supply

**I april 2018 krävde ny lagstiftning i Storbritannien att brittiska organisationer med mer än 250 anställda skulle deklarerat sina löneskillnader mellan män och kvinnor samt bonusutbetalningar till män respektive kvinnor.**

Löneskillnaderna mäts i genomsnittlig timlön för kvinnor jämfört med genomsnittlig timlön för män, och resultatet anges som en procentsats. Över 10 000 brittiska organisationer rapporterade sina resultat i april. I genomsnitt var medianlöneskillnaden 9,7 procent för Storbritannien.

För SCA Timber Supply rapporterades löneskillnader på -1 procent. Det innebär att SCA betalar kvinnliga anställda 1 penny (12 öre) mer per timme än manliga anställda.

– Vi är nöjda med resultatet. Nu måste vi fokusera på det vi kan förbättra, säger Lynsey Pace, HR-chef på SCA Timber Supply i Storbritannien. Eftersom kvinnor endast utgör cirka 11 procent av våra anställda, främst i lägre befattningar och inom administrationen, måste vi på allvar fokusera på att locka fler kvinnor till vår produktion och våra lager, och även till högre befattningar.

Lynsey, som är den enda kvinnan i SCA Timber Supplys styrelse, vill se fler kvinnor i träindustrin.

– En karriär inom träindustrin är fascinerande! Men våra produkter, den allmänna synen på fabriksarbetsmiljöer och skiftarbete är potentiellt inte attraktivt för kvinnor. Det är först när kvinnorna ser vår företagskultur och de möjligheter som finns inom verksamheten som de inser vilken bra arbetsplats det är, säger Lynsey Pace.

# Ett starkt resultat för första kvartalet

**Den 26 april presenterade SCA resultatet för första kvartalet 2018. Jämfört med resultatet samma period året innan, ökade omsättningen med 11 procent och vinsten (EBITDA) med hela 47 procent.**

– Det är mycket glädjande att kunna presentera ett så här bra resultat, säger SCAs vd Ulf Larsson. Vinstökningen kommer framför allt från prisökningar inom trä, massa och kraftliner, men vi har sett resultatförbättringar inom alla produktområden.

Trots ovanligt stränga vinterförhållanden har virkesförsörjningen till SCAs industrier varit stabil, där ingen industri har tvingats stå stilla på grund av virkesbrist. Transport- och avverkningsarbetet har dock påverkats, vilket har resulterat i något högre kostnader för perioden.

Efterfrågan när det gäller träprodukter är fortsatt stark på alla huvudmarknader, driven av en god byggkonjunktur och en växande renoveringsmarknad. Under det första kvartalet har ytterligare prishöjningar genomförts.

Den positiva trenden inom massamarknaden med en god global efterfrågan fortsätter. Priset på långfibrig sulfatmassa har ökat under kvartalet. I juni 2018 tas den utbyggda Östrandsfabriken i drift och kommer därefter att successivt köras upp till full kapacitet. Projektet följer plan, både vad avser tidtabell och kostnad.

Marknaden för kraftliner är fortsatt stark, med en växande efterfrågan och knapp tillgång. Förutom en positiv ekonomisk utveckling i Europa så driver den växande e-handeln upp efterfrågan på transportförpackningar. Under kvartalet annonserades en prishöjning för alla kvaliteter av brun och vit kraftliner på 60 euro per ton.

Kapacitetsminskningar inom tryckpapper har skapat en bättre balans mellan utbud och efterfrågan i en strukturellt nedgående marknad. Den förbättrade balansen har resulterat i en stabilare marknad med högre priser.

## Kunden i fokus på nya sca.com

I mitten på maj lanserades nya sca.com. Här står kundens behov och intressen i fokus och det ska vara enkelt att navigera och hitta det du söker. Webbplatsen har en helt ny design utifrån SCAs visuella identitet och har dessutom vårt egna typsnitt SCA Sans.

– Den nya webbplatsen är mer kundorienterad där våra erbjudanden, produkter och tjänster står i fokus. Vi har också tydliggjort kontaktvägarna till våra olika verksamheter för att det ska vara så enkelt som möjligt för dig som kund att nå oss, berättar Patricia Knutsson, projektledare för sca.com.

– Precis som tidigare finns också aktuell och relevant information för aktieägare och investerare, fortsätter Patricia.

Med nya webbplatsen vill vi tydligare berätta om hur vi tar ansvar för och månar om hela värdekedjan, där hållbarhet är en viktig del bland annat i vår produktion. Samtidigt vill vi attrahera nya kunder, investerare och kollegor med en välkomnande och modern webbplats. Välkommen in på sca.com!





Foto: Johan Wildhagen

# Fiskeidyll med gammal historia

Redan på 1400-talet var Grip i Norge känt som ett viktigt fiskeläge. Idag finns här ingen fast befolkning, men den gamla färgglada bebyggelsen står kvar. Och historierna om gamla tiders fiskafängen är många och mustiga.

**N**orr om Kristiansund finns ön med världens minsta brandbil och en av Norges minsta stavkyrkor. Brandbilen är specialbyggd för fiskelägets smala gränder och tvära hushörn.

Det lilla fiskeläget var länge även Norges minsta kommun, bara 0,48 kvadratkilometer stor. Däremot är fyren på Bratthårskollen Norges högsta, 47 meter över havet.



Foto: Terje Rakke

Fisk på tork – en vanlig syn på den lilla norska ön, precis som det alltid varit.

Idag är Grip ett färgglatt besöksmål där fisket fortfarande hålls i hävd. Fram till 1964 var ön en egen kommun med ett hundratal väderbitna invånare. Numera är de välhållna byggnaderna mestadels sommarhus för ättlingar till de fiskare som en gång var bosatta på ön.

**Den väderutsatta** ögruppen ligger ungefär fjorton kilometer ut i havet och består av 200 öar och skär, 40 minuters båtresa från Kristiansund.



Foto: Terje Rakke

Med sommaren kommer också människorna till ön Grip. Här finns inga bofasta längre. De flesta hus i fiskeläget är idag sommarbostäder.

Innan motorbåtens entré var det viktigt att bo nära fiskeplatserna och på Grip kunde uppemot två tusen säsongsfiskare från hela Nordnorge hyra in sig för att fiska skrei och torka klippfisk.

**Grip var känt som fiskeläge** redan under medeltiden och utgör sannolikt regionens äldsta tätort. Under medeltiden ägdes ögruppen av ärkebiskopen i Nidaros och under 1700-talet tillhörde öarna köpmännen i Kristiansund.

Sedan den sista fastboende fiskaren på Grip kastat in sjöstövlar och sydväst för att flytta iland, vid juletid 1974, ser tiden ut att ha stått stilla på det insaltade fiskeläget, med sina smala gränder kantade av hus målade i lättsamma nyanser av gult, rött och blått.

**Sommartid går dagliga båtturer** till Grip från Kristiansund. Ön är inte stor – man vandrar från ena änden till den andra på en kvart.

El från den egna kraftstationen finns bara under 16 av dygnets timmar och dricksvatten är en bristvara. Här finns ett café med några övernattningsrum att hyra. Och här finns en behagligt nerskruvad atmosfär med gott om frisk havsluft att bara vara i. Vilket räcker nog så långt.

Text: Mats Wigardt