

timbernews 1

En tidning för SCAs trävarukunder | www.scatimber.com

2009

www.sca-woodshop.com



07/08

www.sca-woodshop.com

MADE IN
SWEDEN

MADE IN
SWEDEN

www.sca-woodshop.com

www.sca-woodshop.com

**På plats i byggboomens
Egypten och Algeriet**

**Uni4 – framgångsrik satsning
på krävande marknad**





timber news

Sebti Chebirdou, vd på Alcobois, virkesimportör i Alger.
Foto: Mats Wigardt

**Nya ägare
ger stabilt utbud**

3

**Ett lyckat
samarbete**

4

**Algerisk byggboom gynnar
svensk export**

6

**Långsiktighet nyckel till
Egyptens vkrkesköpare**

8

2009 - framåt tillsammans

10

**Blir marknadsbalansen bättre
än marknaden tror?**

11

**Grundaren av
Severn Timber
nybliven pensionär**

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.



Med kompetens och starka ägare växer vi på krävande marknad

Specialisering och arbetsfördelning har ända sedan industrialiseringens gryning varit nyckelfaktorer i en framgångsrik utveckling. Bli bra på det du väljer att göra och ta hjälp av bra partners för det du väljer att inte göra, men ändå behöver.

SCA Timber har gjort en imponerande och framgångsrik satsning på anpassade produkter och komponenter för träindustrin samt förädlade trävaror för byggvaruhandeln.

Men SCA och trävaruindustrin i stort behöver stå på flera ben. Dels behöver ett sågverksföretag sälja hela stocken – varje produktval i ett sågverk, ger upphov till kompletterande produkter som också måste säljas. Dels utvecklas olika marknader på olika sätt, både när det gäller sektorer och när det gäller geografi.

Just nu har vi en dramatisk nedgång i byggandet i stora delar av världen, som påverkar både byggvaruhandel och träindustri. Men i Nordafrika och Mellanöstern är denna nedgång inte lika påtaglig. Även om ett sjunkande oljepris naturligtvis påverkar det ekonomiska klimatet även där, så finns det andra faktorer som håller efterfrågan på trävaror uppe. Även ett lägre oljepris ger en bas för en ökande levnadsstandard, och en växande och ung befolkning behöver bostäder.

Nordafrika och Mellanöstern är marknader med mycket speciella förutsättningar och krav. Uni4 Marketing har av sina ägare fått uppdraget att utveckla kompetens och affärsmodeller för just dessa marknader. Vi, Uni4 Marketing, har utifrån vårt uppdrag arbetat hårt för att skapa fullservicelösningar för våra kunder i Nordafrika och Mellanöstern samtidigt som vi blivit duktiga på effektiv distribution, kostnadseffektiv administration och dokumenthantering.

Vår försäljning har successivt växt och den största begränsningen för vår utveckling var volym och bredd i de produkter vi kunde erbjuda. Det var därför mycket glädjande för oss när SCA och Holmen erbjöd Södra Timber och Martinsons Trä att gå in som delägare.

Vi representerar nu de fyra mest framgångsrika och välskötta företagen inom svensk sågverksindustri. Med dessa fyra företag i ryggen kan vi i än högre grad bli en spelare att räkna med på dessa marknader. Vi kan utveckla stordriftsfördelar och uppnå ett kostnadseffektivt marknadsarbete. Vi kan uppnå en rationell logistik och hålla transportkostnaderna nere. På valda marknader kan vi nå status som förstahandsleverantör med de bästa produkterna, den bästa servicen och det bästa ryktet.

Det är ingen slump utan resultatet av ett fokuserat arbete att Sverige har passerat både Ryssland och Finland som största leverantör till dessa marknader.

Jag är stolt över vad vår personal har lyckats åstadkomma och över det förtroende som våra ägare visar oss. Vi har haft en positiv utveckling och vi har förutsättningarna för att ytterligare kunna öka volymer, bidrag och lönsamhet till våra ägare från Nordafrika och Mellanöstern.

Carl-Henrik Sandström, vd Uni4 Marketing



Carl-Henrik Sandström, vd Uni4 Marketing.
Foto: Stefan Bohlin

Nya ägare ger stabilt utbud

Sedan förra årsskiftet är Martinsons Trä och Södra Timber nya delägare i Uni4 Marketing AB som säljer trävaror till Nordafrika och Mellanöstern. Uni4 ägdes tidigare av SCA och Holmen.

– Nu kan vi erbjuda ett mer komplett utbud och en säkrare logistik, summerar Carl-Henrik Sandström, vd på Uni4.

I nya lokaler på söder i Stockholm kan de sju anställda på säljbolaget Uni4 Marketing konstatera att 2008 inneburit en omsättning på strax under en miljard kronor och att man fått två nya delägare.

Uni4 är sedan många år en väl etablerad aktör på trävarumarknaderna i Nordafrika och Mellanöstern.

Grundtanken är att sälja stora volymer trävaror av lägre kvalitet i länder där ägarföretagen inte har någon egen representation, som Egypten, Marocko, Algeriet, Libyen och Saudiarabien.

På senare år har Uni4 även varit verksam i Sudan, Jemen, Irak och Tunisien.

Till sin hjälp har man – förutom goda kontakter, lång erfarenhet och god kännedom om lokal kultur och mentalitet – ett väl förgrenat och internationellt nätverk.

Upphovet till Uni4 Marketing är Unitimber, ett företag som startades 1991 av SCA, Graninge, Stora och Iggesund.

Nio år senare valde fyra av de anställda att öppna eget: Uni4 Marketing AB. Affärsidén var densamma och man agerade på uppdrag av SCA och Iggesund samt utvalda privata sågverk.

Nästa förändring kom 2005 då företaget såldes till SCA Timber och

Iggesund Timber, numera Holmen Timber.

– Det är en styrka att få resursstarka och engagerade ägare, förklarade den gången vd Carl-Henrik Sandström.

Och sedan årsskiftet 2007/2008 har kretsen av ägare utökats med ytterligare två skogsindustriföretag: Södra Timber och Martinsons Trä.

– Vi ville få bättre underlag för en rationell logistik. Ett annat skäl var att få ett bredare produktsortiment, säger Carl-Henrik Sandström och konstaterar att konceptet med fyra delägare varit ett lyckokast.

– Att alla våra ägare dessutom har en stor andel egen skog skapar förtroende hos våra kunder, säger han.

Regelbundna leveranser med chartrade fartyg har nu resulterat i ökade marknadsandelar i Uni4s hela säljområde. Den förmedlade volymen har gått från 300 000 till en halv miljon kubikmeter, mestadels sågad fura, och Uni4 är därmed den ledande leverantören av trävaror till området.

Från att ha betraktats som överskottsmarknader har Nordafrika och Mellanöstern, med länder som bland annat Egypten, blivit allt mer viktiga för svenska sågverk.

Här finns en ung befolkning, en välbeställd medelklass och en stabil tillväxt, med många nya bostäder och en stabil efterfrågan på bygg-



– Vår styrka är att vi känner våra kunder, säger Carl-Henrik Sandström, vd för Uni4 Marketing. Foto: Stefan Bohlin

nadsvirke. Och finanskrisen får inte alls samma genomslag som i övriga världen.

– Vår styrka är att vi känner våra kunder, säger Carl-Henrik Sandström. Men det kräver kontinuerlig närvaro eftersom affärerna bygger mindre på business-to-business och mer på personliga relationer.

Mats Wigardt

Ett lyckat samarbete

”Ett lyckosamt år”. Så sammanfattar Kenneth Wallin, vd på Martinsons Trä det gångna årets delägarskap i Uni4. Och Olle Söderlind från Södras sågverk i Unnefors konstaterar att de som inte är med hamnar sist i kön.

Martinsons Trä, som är en av Sveriges större privatägda sågverkskoncerner, hade länge uttalat ett intresse av att bli delägare i Uni4.

Erbjudandet fick ett positivt bemötande, men affären drog ut på tiden. När affären väl var ett faktum hade Martinsons fått sällskap av Södra Timber.

Martinsons Trä hade sedan tidigare flera års erfarenhet av att sälja trävaror till länder i Nordafrika och Mellanöstern.

– Men som delägare i Uni4 kan vi förbättra logistik och säljarbete, säger Kenneth Wallin. Dessutom får vi ingångar till nya länder.

Med stabila transporter av furuprodukter från Norrland utgör Martinsons Trä tillsammans med övriga delägare i Uni4 en slagkraftig aktör på marknader som får allt större betydelse för svensk sågverksindustri. Ingen kund behöver heller riskera att bli utan en bestämd specifikation.

Kenneth Wallin konstaterar att man under det gångna året fått leverera stora volymer trävaror till Egypten och övriga Nordafrika.

Dessutom har dollarn gått upp, vilket ytterligare bidragit till hans positiva summering av delägarskapet i Uni4.

– Risken är att vi annars hade fått behålla delar av de här volymerna hemma på vår egen gård, säger Kenneth Wallin.

Även på Södra Timber ses den nya ägarkonstellationen an med tillförsikt. Olle Söderlind är chef för Unnefors sågverk och han konstaterar att synergieffekterna i samarbetet resulterat i nya möjligheter.

– Vi bidrar med ingångar till marknader där Uni4 inte varit så starka tidigare, säger han. Och själva får vi tillgång till en säljorganisation som kan säkra kontinuiteten på flera viktiga marknader.

Mats Wigardt



Uni4 Marketings huvudmarknader



Marocko:

Volymmål 2009: 150 000 m³
2012: 175 000 m³

Varav SCA: 65 %

Fura/gran: 95/5 %

Hot: Viss politisk oro, kartell-liknande köpbeteende.

Möjligheter: Ökat intresse från ägarna, breddad kundbas.



Egypten:

Volymmål 2009: 180 000 m³
2012: 200 000 m³

Varav SCA: 40 %

Fura/gran: 95/5 %

Hot: Politisk och finansiell risk, överutbud.

Möjligheter: Egna båtar, strukturerad försäljning på utvalda kunder.



Sudan:

Volymmål 2009: 10 000 m³
2012: >12 000 m³

Varav SCA: 10 %

Fura/gran: 60/40 %

Hot: Politiskt instabilt (Darfur).

Möjligheter: Ekonomiskt uppsving, ökad stabilitet.



Tunisien:

Volymmål 2009: 8 000 m³
2012: 10 000 m³

Fura: 100 %

Hot: Ekonomiska problem kan uppstå i landet.

Möjligheter: Successivt öka antalet kunder.



Algeriet:

Volymmål 2009: 150 000 m³

2012: 180 000 m³

Varav SCA: 50 %

Fura: 100 %

Hot: Politiskt instabilt.

Möjligheter: Förbättrad logistik,
minskade volymer från Finland.



Saudiarabien:

Volymmål 2009: 75 000 m³

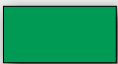
2012: >120 000 m³

Varav SCA: 20 %

Fura/gran: 70/30 %

Hot: Politisk instabilitet.

Möjligheter: Stark inhemsk
ekonomi, stora byggprojekt,
starka köpare.



Libyen:

Volymmål 2009: 20 000 m³

2012: >25 000 m³

Varav SCA: 10-15 %

Fura/gran: 85/15 %

Hot: Politisk risk.

Möjligheter: God tillväxt,
ekonomiska reformer.



Jemen:

Volymmål 2009: 10 000 m³

Varav SCA: 10-15 %

Fura/gran: 90/10 %

Hot: Politisk risk.

Möjligheter: Kan erbjuda
efterfrågade specifikationer.



Irak (under projektering):

Volymmål 2009: 2 000 m³

2012: >10 000 m³

Fura/gran: 10/90 %

Hot: Politiskt instabilt,
bristande säkerhet.

Möjligheter: Ett land under
återuppbyggnad, stor
potential.



Det byggs mängder av nya bostäder i Algeriet, i såväl statlig som privat regi, och efterfrågan på virke i standarddimensioner, avsedda för fönster, dörrar och fönster, ökar ständigt.

Algerisk byggboom gynnar svensk virkesexport

Till hamnstaden Bejaia i östra Algeriet skeppar Uni4 Marketing varje år omkring 150 000 kubikmeter trävaror. Ungefär hälften med SCA som avsändare. Med målsättningen att under fem år bygga två miljoner nya bostäder har Algeriet etablerat sig som viktig marknad för svenska sågverk.



Det finns alltid tid för te och söta kakor, samtidigt som frågor, önskemål och klagomål tas upp runt bordet.

I nvid en dammig byväg i Blida, en dryg timmes bilresa sydväst om Algeriets huvudstad Alger, producerar ett 40-tal anställda i den lilla snickerifabriken Ets. Boumerzoug möbler – sängar, stolar, bord, garderober – av utskottsvirke från norra Sverige.

Några nakna glödlampor lyser upp bandsågar, fräsar och hyvlar. På golvet träspån i högar, i luften damm som dansar i solen. Möblerna, avsedda för kunder i landets södra delar, på gränsen till Sahara, är vackra, rikt utsirade och av förvånansvärt hög kvalitet.

– Men blåstick och kvistar kan utgöra ett problem, konstaterar Yusef bekymrat.

Yusef är virkesgrossist i Blida. Han bjuder på cous-cous med färs och yoghurt och berättar att han tillsammans med sin äldre bror Majud förser möbelsnickare och fönstertillverkare, däribland Bou-

merzoug, med furuvirke från Sverige.

Fyrahundra kubikmeter virke köps in varje månad och lagras i brödernas lokaler i väntan på att kunderna behöver fylla på sina förråd.

– Vi märker inte av någon kris, försäkrar Yusef och pekar genom fönstret ut några av de byggprojekt och lyftkranar som syns varhelst man vänder sig i dagens Algeriet.

Marknaden för trävaror i Algeriet utvecklas positivt, både vad gäller pris och volym. Och så har det varit under en lång rad år.

Det byggs mängder av nya bostäder, i såväl statlig som privat regi, och efterfrågan på virke i standarddimensioner, avsedda för fönster, dörrar och fönster, ökar ständigt.

– Vår målbild är att under 2009 öka vår exportvolym till Algeriet

och sälja 50 000 kubikmeter sågad fura, berättar produktchefen vid SCAs sågverk i Munksund Anders Petersson.

Virket från SCA – och från Holmen, Södra och Martinsons Trä – förmedlas av Uni4 Marketing som länge varit verksamma i Nordafrika. Till sin hjälp har man Beirutbaserade virkesagenturen Scantim s.a.l. Kunskap i arabiska och kontinuitet på individnivå utgör en förutsättning för kundkontakter och lyckade affärsavslut.

Planerna för 2009 är att sälja 150 000 kubikmeter i Algeriet. Om tre år beräknas siffran ha stigit till 180 000 kubikmeter.

Närmare hälften av denna volym går till virkesimportören Alcobois i Alger. Därifrån säljs sedan den svenska furan vidare till slutkunder i hela Algeriet, bland annat bröderna Yusef och Majud i Blida.

Några dagars kraftigt regn har förvandlat gatorna som ska ta oss till Alcobois virkeslager i Algiers utkant till åkrar av djup lera.

Små lastbilar med tunga virkespaket från Sverige manövrerar försiktigt mellan nerstänkta cyklist, beslöjade kvinnor och butiker för byggvaror och sanitetsporslin.

– Men merparten av det virke vi köper av Uni4 säljs ändå direkt i hamnen, förklarar Sebti Chebirdou, VD för Alcobois. Det är bara mindre volymer som hamnar i något av våra lager innan det säljs vidare.

Ett av de företag som sedan länge får stora delar av sitt virkesbehov tillgodosett av Alcobois är The Arab Contractors i Alger.

Företaget, med huvudkontor i Egypten, har 45 000 anställda i 34 fabriker utspridda över 29 länder i Mellanöstern och Afrika.

Magdi Abd El-Halim är platschef och konstaterar att det idag finns en stor efterfrågan på trävaror i Algeriet.



Virkesgrossisten Yusef i Blida, till vänster, och Sebti Chebirdou, vd på Alcobois, virkesimportör i Alger.

Till varje ny lägenhet som byggs i landet behövs det dörrar, fönster, karmar och fönsterluckor, inte sällan tillverkade i den fabrik som förestås av Magdi Abd El-Halim själv.

En offert på inredning i två hundra nya lägenheter har precis lämnats till ett kinesiskt byggföretag verksamt i Alger.

– Kvalitet har blivit ett allt viktigare begrepp, konstaterar han. Våra kunder vill ha minimala defekter på virket. Alla dörrar och fönster monteras omålade och det händer att nya hyresgäster tackar nej till en lägenhet om de får syn på en kvist.

– Dessutom, fortsätter Magdi Abd El-Halim samtidigt som det bärs in sött te och små kakor på hans kontor, är det av stor vikt med rätt längder på virket och att vi därmed kan minska spillet.

En timmes flygresa från Alger ligger Constantine, beläget på en högplåt och omgivet av snöklädda berg. Raimusiken dånar från butikerna och landskapet påminner om italienska Toscana.

I byarna längs vägen mellan Constantine och Setif finns flera av de kunder som väljer att köpa sitt virke från Sverige och Uni4 Marketing.

På respektive kontor ställs generöst tilltagna fat med dadlar och

frukt genast fram. Över otaliga koppar med sött te framförs sedan frågor och klagomål. Missförstånd rättas till, priser förklaras och felaktigheter reds ut. Det surrar av arabiska, franska och engelska och funderingarna inför framtiden är många.

– Vår ambition är att lära känna marknaden och därmed bli en bättre leverantör av sågade trävaror, förklarar Fredrik Maller från Uni4 Marketing syftet med sitt besök. Och det finns säkert olika enkla lösningar för att bevara kvaliteten på virket mellan sågverk och slutkund.

Text och foto: Mats Wigardt

Fakta Algeriet:

Huvudstad:	Alger
Statsöverhuvud:	President Abdelaziz Bouteflika
Befolkning:	35 miljoner
Religion:	Islam
BNP/capita:	3 702 US (2007)
Tillväxt:	3,4 procent (2007)
Inflation:	3,5 procent (2007)
Övrigt:	

- Algeriet har världens femte största naturgasreserver, och är världens näst största exportör av naturgas.



I Egypten uppskattas det svenska virket och man ser gärna mer av varan. Här hyllas långsiktiga relationer och lojalitet. "Svenskarna måste finnas på plats även när det är högkonjunktur i väst", säger Hassan Hamoda på försäljningsbolaget Unirets.

Långsiktighet nyckel till Egyptens virkesköpare

I Egypten föds det ett nytt barn var 20e sekund. Landets 81 miljoner invånare skriker efter nya bostäder. Det byggs också överallt – med följd att importen av trävaror från Sverige flerdubblats till dagens 800 000 kubikmeter.

– En betydelsefull marknad, summerar Jöran Ekberg på Uni4 Marketing AB.



Hassan Hamoda, chef för försäljningsbolaget Unirets som är Uni4s lokala förlängning in i den egyptiska trävarumarknaden, och Osama Talaat, säljare hos Unirets.

Vägen från Kairo till Alexandria kantas av jättelika reklamskyltar för nya bostadskomplex. På ena sidan vägen grönskar Nilens dalgång. På andra sidan börjar öknen. Med jämna mellanrum möter vi lastbilar som dignar under jättelika virkeslaster.

Vid bensinmackarna sitter männen i sina vida kaftaner samlade runt vattenpipan. Snabbmat från väst konkurrerar med pitabröd och kebab som tillagas över öppen eld. Unga pojkar serverar starkt kaffe i fingerborgs stora koppar. En varm vind för med sig vassa sandkorn från sanddynerna som kantar vägen.

I Alexandria har mörkret sänkt sig över strandpromenadens caféer och restauranger. Trafiken är tät och temperamentsfull. Stadens omtalade bibliotek lockar besökare från hela världen.

Från hela världen kommer också virkeslaster till hamnen i Alexandria. Därifrån fraktas virket på pustande lastbilar till det stora träskområde i stadens utkant som fyllts ut och nu hyser hundratals brädgårdar.

I byggboomens kölvatten har volymerna av importerat virke till Egypten på senare tid ökat kraftigt. Under 2008 lastades 2,4 miljoner kubikmeter trävaror av i hamnen, varav en dryg tredjedel med Sverige som avsändarland.

– Men vi tror att Sveriges andel kan stiga till en miljon kubikmeter, säger Hassan Hamoda, chef för försäljningsbolaget Unirets som är Uni4s lokala förlängning in i den egyptiska trävarumarknaden.

Unirets bildades 1993 av Uni4 Marketing och Rets Timber Sales Ltd i Helsingfors som gemensamt säljbolag på den egyptiska marknaden.

I stadens utkanter ligger brädgårdarna och virkesimportörerna vägg i vägg. Detta är virkespaketets första anhalt på vägen till byggarbetsplatser och hantverkare runt hela Egypten. Hit kommer färgglada lastbilar och hämtar hela paket eller en noga utvald blandning av olika kvaliteter.

Brädgårdarnas ägare är Unirets kunder. Och därmed kunder till Uni4. Tidigare köptes stora mängder billigt virke från ryska leverantörer. Men att det var billigt innebar också oregelbundna leveranser och ojämn kvalitet.

Nu har svensk infrastruktur och produktionskvalitet inneburit att pendeln svängt till Sveriges fördel.

– Kunderna föredrar det svenska virket, säger Osama Talaat, säljare hos Unirets. Men samtidigt vill de ha låga priser.

Sayed El-Bolty äger företaget El-Bolty Co som är en av de största träimportörerna i Alexandria.

Av de 300 000 kubikmeter som

ärligen passerar hans brädgård kom tidigare hälften från Ryssland. Nu är det ryska virket nästan helt borta och till stor del ersatt av svenska och finska leverantörer.

Över kaffe och söta kakor diskuterar Osama Talaat priser och kvaliteter med Sayed El-Bolty och hans närmaste man, Ahmed Heikal. Åsikterna skiljer sig åt, men man skiljs åt i samförstånd. Relationen är av gammalt datum och spelreglerna är väl kända för alla parter.

Efter middagsbönen besöker vi Abd El-Aziz på hans företag El-Guindy. Sömniga hundar vilar i skuggan av virkestravarna. Sprickor och vankanter pekas ut med stor noggrannhet. Samma sak händer hos Mousa Kasim som driver Al Fath Agencies.

– Om jag klagar har det en orsak, försäkrar Abd El-Aziz. Jag vill bara förmedla sanningen – även om den är plågsam – och skapa ett underlag för rättvisa priser.

Nytt kaffe bärs in, nya kakor ställs fram. Efter fortsatta diskussioner skakar man hand och verkar vara överens. Det svenska virket hyllas i högtidliga ordalag.

Egypten är ett land som köper billiga produkter. På den egyptiska marknaden för sågade trävaror efterfrågas därför främst de lägre kvaliteterna – så länge priset är ok.

Egypten utgör, hävdar Hassan Hamoda på Unirets, en viktig nyckelmarknad för svenska sågverk. Och han ser inga allvarliga hot mot



Mousa Kasim, till höger, driver företaget Al Fath Agencies. Här diskuterar han framtida affärer med Osama Talaat, säljare hos Unirets.

en fortsatt stor trävaruimport till Egypten. Takten i bostadsbyggandet är hög och jämn.

– Men, säger han, vi efterlyser en större lojalitet. Svenskarna måste finnas på plats även när det är högkonjunktur i väst. Araber hyllar traditionen och värdesätter långsiktiga relationer.

Även Jöran Ekberg, som ansva-



2009 –



Takten i bostadsbyggandet i Egypten är hög och jämn. Förra året importerades 2,4 miljoner kubikmeter trävaror, varav 800 000 kubikmeter kom från Sverige.

rar för de egyptiska kundkontakterna hos Uni4, ser Egypten som en viktig marknad som bidrar till att hålla uppe priserna på de lägre kvaliteterna. Var annars skulle de svenska sågverken få avsättning för

bulkvaror och utskottsvirke? frågar han sig.

– Men, betonar Jöran Ekberg, de egyptiska köparna är mycket medvetna om vad de vill ha. De efterfrågar bra produkter i alla sortiment, inte bara ”left-overs” som ingen annan är intresserad av.

Fakta: Egypten

Huvudstad:	Kairo
Statsöverhuvud:	President Hosni Mubarak
Befolkning:	81 miljoner
Religion:	Islam
BNP/capita:	5 500 USD
Tillväxt:	7,1%
Inflation:	11%

Övrigt:

- Egypten är med god fart på väg att bli en arabisk framgångssaga. Regeringen balanserar mellan radikala islamister och omfattande avreglering och privatiseringsprogram.

- Under 2008 skeppades cirka 90 000 kubikmeter virke från SCAs sågverk i Munksund och Tunadal till Egypten. Det innebar en fördubbling jämfört med 2007.

Osama Talaat, som dagligen möter de egyptiska köparna av trävaror på deras hemmaarena, konstaterar att Uni4s nya ägar-konstellation visserligen medför bättre service och bättre specifikationer, men att det inte nog går att understryka vikten av kontinuitet på den egyptiska marknaden.

– Är man inte alltid på plats riskerar man att snabbt ersättas och glömmas bort, summerar han.

Åt detta nickar både Sayed El-Bolty och Abd El-Aziz instämmande.

Text och foto: Mats Wigardt

Bygghandlare i Storbritannien är av tradition oberoende aktörer. National Buying Group (NBG), med sina 75 medlemsföretag och sammanlagt 253 försäljningsställen, har större täckning än nationella varumärken som Builder Centre och Buildbase. NBGs omsättning fram till 2012 beräknas bli nästan 13 miljarder kronor. För andra året i rad har SCA Severn Timber tilldelats NBGs utmärkelse ”*Timber-based Product Supplier of the Year*”. Priset delades ut i samband med NBGs nationella konferens i slutet av 2008.

– **SCA Severn Timber** har återigen visat att de står sig väl i den tuffa konkurrensen. SCA framstår ur alla perspektiv som ett välorganiserat och strategiskt fokuserat företag, säger NBGs ordförande Allan Durning.

NBGs slogan är ”Forward Together” och själva grunden i SCA Severn Timbers syn på samarbetet med NBG är integration med medlemsföretagen, i allt från utbyte av elektroniska data till samordning av miljökrav.

– Under 2008 har vi hjälpt en rad NBG-medlemmar att bli certifierade enligt Forest Stewardship Council-systemet. Tack vare certifieringen kommer de att kunna marknadsföra sig mer effektivt på den brittiska marknaden, som karakteriseras av höga miljökrav, kommenterar försäljningsdirektör Jeff Fisher.

– Vi går en spännande gemensam framtid till mötes och med SCAs sunda miljöposition finns det mycket vi kan tillföra detta viktiga partnerskap. I takt med att NBG

”Framåt tillsammans”

växer kommer vi att kunna tillgodose alla de krav som medlemmarna ställer, avslutar Jeff med visshet.



– Under perioder då vi står inför stora utmaningar är det helt enkelt sunt förnuft att företag som SCA och NBG samarbetar utifrån en rad gemensamma värderingar och potentiella synergier. Vi vågar till och med tro att vi kan göra ett ”hat trick” och kamma hem tre utmärkelser på raken under 2009, tillägger Rob Simpson, vd för SCA Timber Supply.

Camilla Hair

Allan Durning, ordförande för National Buying Group, NBG.



Ville Liimola, ny försäljningschef Finland

SCA Timber etablerar nytt säljdistrikt i Finland med Ville Liimola som försäljningschef. Ville kommer närmast från en tjänst som produktchef, förädlade produkter vid UPM Kymmene. Ville kommer i första hand att inrikta sig mot den finska träindustrin.

Blir marknadsbalansen bättre än marknaden tror?

Efter ett turbulent fjärde kvartal präglad av finanskrisens effekter för våra kunder, är attityden nu väldigt försiktig. Den ”normala” orderingången är trög men kompenseras till del av en aktiv prompt försäljning.

Lönsamheten i branschen är svag vilket leder till omfattande produktionsneddragningar. Sverige har en momentan fördel jämfört med konkurrenterna i Eurozonen på grund av valutautvecklingen under fjärde kvartalet.

Finanskrisen påverkar nybyggnationen av bostäder och andra lokaler mycket negativt. Detta drabbar såväl byggföretagen som deras underleverantörer, t ex snickeriindustrin. Kundernas lönsamhet har markant försvagats vilket ökar risken för att sågverken drabbas av kundförluster.

Alla de stora marknaderna uppvisar fallande siffror för nybyggnation. Prognoser för nybyggnation som ligger på en tredjedel jämfört med de senaste åren är vanliga. Ett exempel är Boverkets prognos för

byggandet i Sverige eller CPA's (Construction Products Association) i Storbritannien.

Viktigt att komma ihåg är dock att konsumtionen av trärelaterade produkter i Europa är allra främst kopplad till ROT-sektorn. Renovering är inte lika väl statistiskt bevakat som nybyggande varför dessa siffror inte är lika tillgängliga. Vår bedömning, delvis baserad på SCA Timbers egen Distribution solution-försäljning i Storbritannien och Skandinavien, är att vi i denna viktiga sektor har en nedgång på ”endast” 5-15 procent (utvecklingen av våra BM-kunders volymuttag).

Prisutvecklingen på sågade trävaror har varit väldigt negativ under 2008 och har återfört priserna till 2006 års nivå. Under hösten har priserna legat ganska stilla, vilket lett till en mindre höjning av SCA Timbers EXW-priser som en följd av valutautvecklingen.

Svag efterfrågan drev upp lagervolymer under vintern 07/08. Producentlagren har reducerats men ligger fortfarande för högt. Kundlagren är däremot övervägande låga (undantaget Nordafrika och Mellanöstern).

Produktionen har sjunkit successivt under hösten 2008 och den förefaller sjunka ännu kraftigare under 2009. De största problemen förefaller i dagsläget ligga hos den finska, tyska och österrikiska industrin som kläms mellan relativt höga timmerpriser, svag efterfrågan och en stark Euro. Den svenska sågverksindustrin har däremot utvecklats något olika, regionalt sett. Alla har samma problem med efterfrågan men också fördel av valutautvecklingen. Råvarupriserna har dock utvecklats mycket olika i norr respektive i söder, vilket lett till fallande produktion i norr och oförändrad i södra Sverige.

Vår bedömning är att nedgången i produktion, totalt sett i Europa, kommer att ligga nära 15 procent under våren.

Om detta räcker för att skapa balans mellan utbud och efterfrågan är en öppen fråga – vår bedömning är dock att det inte ligger långt därifrån.

Anders Ek, marknadsdirektör SCA Timber



SCA Timber Supplys och Severn Timbers direktörer avtackade Alun Gape (tredje från vänster) som nu gått i pension.

Grundaren av Severn Timber nybliven pensionär

Alun Gape, grundaren av Severn Timber Products i Welshpool som nu ingår i SCA Timber Group, gick i pension tidigare i år. Många har arbetat tillsammans med Alun sedan företaget startade 1983.

Aluns direktörskollega Jeff Fisher, som kom till företaget 1994, höll ett personligt tacktal vid den informella avtackningscermonin, där han beskrev sin kollega som en "genuint omtänksam" affärsman.

– Med SCA-samarbetet har Alun gett företaget ett tryggt, långsiktigt perspektiv och vi står i dag rustade för framtiden med en robust struktur och ett starkt team, redo att ta oss an den föränderliga marknaden, sade Jeff Fisher.

Rob Simpson, vd för SCA Timber Supply, överlämnade avskedspresenten, en tv av senaste modell som Alun Gape önskat sig.

– Med sitt sinne för kostnadsbespa-

ringar och sin arbetsetik har Alun varit ett föredöme för oss alla. Som ett ständigt erkännande av hans omsorgsfulla och omtänksamma karaktär har vi anammat hans bästa arbetsmetoder i samtliga av SCA Timber Supplys enheter.

Alun Gape tackade hela personalen för deras lojalitet, hårda arbete och engagemang under åren. Alun kommer fortsättningsvis att främst ägna sig åt sitt livslånga musikintresse, i synnerhet i Llanfair Caereinion's manskör, Cor Meibion Llanfair Caereinion.

Jonathan Bower, som kom till SCA under hösten 2008, är operativ chef för SCA Severn Timber och kommer nu att ta över större delen av Alun Gapes ansvar.

Camilla Hair



Rob Simpson, till höger, från SCA Timber Supply överlämnar en present till Alun Gape och lyckönskar honom.

Fotograf: Chris Brown, SCA Severn Timber