

Nordiskt trä går hem i Kina

Timmer trumf på turbulent trämarknad

Lyckad satsning på bygghandeln



timber news

Guo Xian Yang och Simon Wang
trävaruföretagare i Kina
på besök hos SCA Timber.
Foto: Olle Melkerhed

**Lyckad satsning
på nordisk bygghandel**
3

**Smarta lösningar
för IKEAs hyllor**
4

Egen skog är guld värd
5

**Kinesiska företag söker
strategiskt partnerskap**
8

**Automatsorteringen i drift
vid Tunadals sågverk**
10

**Minskad produktion ger
brist på sågade trävaror**
11

En symbol för livet
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 affärs-
område Forest Products som tillverkar
tryckpapper för tidningar, tidskrifter och
kataloger, massa och skogsbaserade
biobränslen. SCA Forest Products för-
valtar 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
Ansvärg utgivare Björn Lyngfelt
Produktion Fryklunds
Repro & tryck Tryckeribolaget

För prenumeration av Timber News kontakta
ingrid.lofqvist@sca.com

Citera oss gärna, men ange källan.



Upp eller ner i berg- och dalbanan?

**Såväl leverantörer som kunder känner sig
nog ganska åksjuka just nu, efter den berg-
och dalbana som trävarubranschen varit i de
senaste två åren.**

Efter en lång högkonjunktur med ökad efterfrågan, produktion och priser, så vände trävarumarknaden ner i slutet av 2007, framför allt beroende på drastiskt minskat byggande i USA. Under 2008 och in i 2009 försökte trävaruleverantörerna anpassa sin produktion till en dramatiskt lägre efterfrågan. Genom produktionsbegränsningar och stängda sågverk nåddes i våras något av en balans och sedan dess har vi snarast sett en brist på trävaror, i varje fall inom vissa segment.

Den starka marknad vi ser idag är inte så mycket följden av ökad efterfrågan – även om positiva tecken i denna riktning syns – utan av leverantörernas anpassning av utbudet. Normalt skulle en så här stark marknad snabbt driva upp produktionen – och även sådana tecken syns – men vad som håller tillbaka produktionsutvecklingen är dels tillgången på råvara till rimligt pris, dels möjligheterna att få avsättning för biprodukter. Även massa- och pappersindustrin har ju drabbats av en rejäl nedgång i efterfrågan.

En annan sak vi kan se är att delar av trävarumarknaden inte drabbats lika hårt. Reparation och ombyggnad har inte minskat i samma utsträckning som nybyggnad av hus. På många områden fortsätter trä att ta marknadsandelar från andra material, inte minst som en effekt av att trä har betydande klimatfördelar jämfört med plast, stål och betong.

Vad vi ser som trävaruleverantör är att på områden där vi utvecklat starka partnerskap med kunder och effektiva produktions- och leveranskedjor med mer utvecklade produkter, där har nedgången i efterfrågan varit mindre. I dessa partnerskap får vi inte samma prisuppgång på en stark marknad, men inte heller samma nedgång när trävarumarknaden försvagas.

SCAs stora skogsinnehav innebär också en trygg bas när det gäller råvaruförsörjningen.

När det gäller framtiden så tror vi att marknaden kommer att stärkas och efterfrågan att öka, vartefter världsekonomin börjar ta sig ur den lågkonjunktur som följt på finanskrisen. Vi tror också att trä kommer att fortsätta vinna marknadsandelar från andra material. Vad som är svårare att bedöma är i vilken utsträckning det går att mobilisera råvara för att tillgodose en växande efterfrågan.

I såväl upp- som nedgång vill vi fortsätta arbeta med att utveckla partnerskap. Både vi och våra kunder tjänar på en stabilare och mer förutsägbar marknad. Vi kan tillsammans ägna oss åt att utveckla produkter och leveranskedjor i stället för att jaga priser och affärer, än med den ene i överläge, än med den andre.

Berg- och dalbanan kommer nog att fortsätta, men man behöver inte sitta i första vagnen.

Jonas Mårtensson
Vd SCA Timber



Jonas Mårtensson.
Foto: Per-Anders Sjöquist



BM Skandinavien har under sitt första år lyckats väl med att sälja och distribuera trävaror från SCA till byggvaruhandeln i Norge och Sverige. "Det har gått som tåget", säger Urban Wiklund chef för BM Skandinavien.

Foto: Michael Engman

Lyckad satsning på nordisk byggghandel

På bara nio månader har försäljningen för resultatenheten BM Skandinavien, SCAs satsning på den nordiska byggvaruhandeln, överskridit årets uppsatta mål med råge. Inför 2010 sätts fokus på leverans kvaliteten, som i ännu högre grad ska motsvara kundernas förväntningar.

När marknadsbilden för handeln med byggvaror i Norden förändrats – ökade krav på kostnadseffektivitet, nya material och metoder, sänkta produktionskostnader, en växande GDS-sektor m m – försvinner många mindre sågverk och brädgårdar.

I deras ställe knackar stora aktörer, som kan leverera ett bredare sortiment, på dörren.

Efter att sedan flera år framgångsrikt etablerat sig på byggvarumarknaden i Storbritannien startade SCA 2008 BM Skandinavien, med avsikt att stärka SCAs service till den norska och svenska byggghandeln.

Chef för den nya enheten är Urban Wiklund, placerad vid SCAs sågverk Jämtlamell i Stugun. Tillsammans med ett tiotal anställda ska han tillgodose kundernas behov av trävaror.

– Stugun utgör navet i verksamheten, säger han. Här sitter BM Skandinavien ledning och här har vi vår distributionscentral. En annan pusselbit utgörs av sågverket i Vilhelmina.

Trots att 2009 började i ett tufft marknadsläge, med finanskris och minskat byggande, har BM Skandinavien lyckats väl med att sälja och distribuera trävaror från SCAs sågverk till kunder i både Norge och Sverige.

Budgeten har successivt justerats uppåt för att nu vara inställd på 95 000 kubikmeter vid årets slut.

– Det har gått som tåget, intygar Urban Wiklund.

Säljansvariga Kent Andersson och Patrik Pettersson har riktat in sig främst på kunder verksamma från Mälardalen och norrut. I Norge har fokus varit på byggvaruhandeln i Trøndelag.

– Tyngdpunkten har legat på ett sortiment av dels hyvlad gran, dels tryckimpregnerat virke, vilket är bakgrunden till SCAs investering i en impregneringsanläggning i Bollsta, säger Urban Wiklund.

Inför nästa år ser han med stort intresse fram mot en kraftfull satsning på att utveckla BM Skandinavien logistiklösningar. Målet är att kunna sjösätta ett mer tillförlitligt system för lagerhantering och leveransplanering.

– Vår ambition är att 2010 ska bli det år då vi kan säkerställa kvaliteten på våra leveranser, säger Urban Wiklund.

Och eftersom marknaden i både Norge och Sverige i allt större utsträckning efterfrågar ytbehandlade träprodukter finns även planer på att etablera en anläggning för ytbehandling av fasadvirke i anslutning till SCAs sågverk i Stugun.

– Det handlar om att i alla lägen försöka tillgodose kundernas behov, summerar Urban Wiklund.

Mats Wigardt

Smarta lösningar för IKEAs hyllor

Under våren börjar SCAs leveranser av lagerhyllan Gorm till IKEAs varuhus. I februari ska alla installationer vara färdiga. Därefter ska minst en miljon färdiga hyllor lämna SCAs partner TräTeam i Kramfors varje år.

Först kom de tyska montörerna med kaputrustningen. Samtidigt började de danska montörerna att arbeta med spånanläggningen. Utöver detta har lokalerna anpassats för den nya verksamheten och ett 2 000 kvadratmeter stort lagertält har satts upp.

– Visst har det varit hektiskt, suckar Sten-Åke Nyberg på TräTeam i Kramfors. Men tidplanen håller. I februari ska allt vara klart.

När SCA Timber och IKEA tecknade ett sexårigt avtal om leverans av den klassiska lagerhyllan Gorm till IKEAs varuhus i norra Europa, blev det aktuellt med omfattande investeringar hos TräTeam.

Förutom installation av en ny hyvellinje och en spånbalningsmaskin med kapacitet för 300 000 balar per år, pågår nu slutmonteringen av utrustning avsedd för produktionen av IKEAs hylla. Totalt innebär det investeringar i storleksordningen 45-50 miljoner kronor.

Här ska minst en miljon trähyllor produceras årligen. Färdigställandet av lokalerna och slutmonteringen av utrustningen pågår. I februari ska allt stå klart.

Foto: Mats Wigardt



TräTeams Sten-Åke Nyberg, Jimmy Söderström och Lars-Erik Frage är redo för uppgiften – att tillverka trähyllor till IKEA.

Foto: Mats Wigardt

– Det handlar om att hitta smarta lösningar för att hålla nere kostnaderna, säger TräTeams platschef Lars-Erik Frage. Som att förädla spånet till balar åt hästägare i regionen.

En bit in på nästa år ska ett tiotal anställda förvandla 45 000 kubikmeter furuvirke till IKEA-hyllor.

Direkt från hyvleriet går virket till den nya kaplinjen. Först kvalitetsbedöms virket i en skanner för att sedan kapas i rätta längder.

Efter att delarna sorterats i buntar för ben respektive hyllor går det vidare till en automatiserad

spiklinje som tagits fram av en lokal konstruktör.

– Med hydraulik klarar den att skjuta 300 spikar i minuten, säger Lars-Erik Frage. Det blir ungefär 66 miljoner spikar om året.

När sedan hyllans delar paketerats och lastats på bil går de direkt till något av IKEAs varuhus. TräTeams ekonomichef Jimmy Söderström räknar med att Gorm innebära en fördubbling av företagets omsättning.

– Vi kanske ännu inte fullt ut förstått omfattningen av den här satsningen, säger han. Pressen är hård, men vi är övertygade om att samarbetet ska falla väl ut.

Mats Wigardt





Foto: Juliana Yonci

Egen skog är guld värd

När råvaruförsörjningen inte kan öka i samma takt som den förväntade efterfrågan på sågade produkter blir resultatet högre priser på timmer och därmed ett ökat intresse för utvecklade produkter.

– Då är det strategiskt mycket gynnsamt att äga egen skog, konstaterar Lars-Göran Sandberg på konsultföretaget Timwood.

Marknaden för sågade trävaror har gått igenom en turbulent period. Efter flera år med stigande efterfrågan och rekordhög priser fick finanskrisen marknaden att störttycka i slutet av 2007 för att drabba sågverksindustrin med full kraft under andra hälften av 2008.

Konsumtionen minskade, produktionen rasade och nerdragningarna i kapacitet och personal var på många håll brutala.

I USA gick botten ur byggsektorn med ett historiskt lågt husbyggande som följd. Även i Europa blev nergången dramatisk, med en svik-

tande byggsektor, stora prisfall, konkurser för många entreprenadföretag och med en minskad avverkning i kölvattnet.

Flera stora sågverk har lagts ner eller stoppats i malpåse i väntan på en eventuell förbättring av marknadsläget. I länder som Finland, Österrike, Tyskland och Ryssland sjönk produktionen på sågverken med så mycket som 30 procent.

I Ryssland kvarstår osäkerheten kring landets höjda exporttullar på timmer. Utländska investerare tvekar inför att engagera sig i landets sågverkssektor.

I Finland föll timmerpriserna

fritt från mitten av 2007 fram till första kvartalet 2009 samtidigt som inköpsvolymerna kollapsade. Såväl finska som baltiska sågverk har under det senaste året halverat sina exportvolymerna till övriga Europa.

Situationen i Tyskland och Österrike är inte mycket bättre, med en närmast uttraderad export till USA och en sågverkskapacitet som vida överskrider tillgången på råvara.

– Men svenska sågverk har klarat sig hyfsat under krisen, tack vare sina valutafördelar med en svagare krona, förklarar Jan Wintzell på konsultföretaget Pöyry. Man har lyckats flytta fram sina positioner i Europa och ökat sina marknadsandelar jämfört med till exempel finska sågverk.

Siffror från Danske Bank visar att Sveriges marknadsandel i bland

>>

annat England ökat från 35 procent till 60 procent. Även i länder som Danmark, Holland, Tyskland och Frankrike har svenska sågverk kunnat se sina marknadsandelar öka.

Enligt Jan Wintzell är det ännu osäkert om den underliggande efterfrågan på trävaror har vänt men med de stödpaket som finns inom EU kan efterfrågan stärkas redan under 2010, dock från låga nivåer. Inför 2010 kan man konstatera att många sågverk i Sverige har ett fortsatt gott orderläge.

År 2011 tror många bedömare att en gradvis återhämtning sakta kan påbörjas. Då förväntas också byggandet vända uppåt igen, även om det till en början framför allt handlar om renoveringsarbeten.

– Men ökade marknadsandelar i Europa innebär att svenska sågverk redan nu har lagt in en högre växel, trots de allt högre timmerpriserna, säger Wintzell.

Lars-Göran Sandberg på konsultföretaget Timwood ser hur den svenska trämekaniska industrin visar upp ett helt annat ansikte jämfört med för bara några år sedan. Idag håller många svenska sågverk europeisk toppklass, med väl integrerad produktion och utvecklade produkter.

– Inte minst SCA har satt trämekaniken på kartan och kommit långt vad gäller nya samarbetspartners och systemlösningar för kundanpassning och förädling, säger han.

Men tillgången på råvara innebär en osäkerhetsfaktor. Timmerpriserna ökar i hela Europa samtidigt som det finns begränsningar i utbudet på timmer. Dessutom: ett ökat miljöengagemang medför att fler och fler gör anspråk på råvaran från skogen och de stora svenska lagren från stormarna Gudrun och Per minskar.

Vill man ha virke får man därför vara beredd att betala för det.

– Tillgången på råvara avgör

vem som blir framtidens vinnare eller förlorare, skriver Danske Bank i sitt nyhetsbrev.

Ska svenska sågverk nu lyckas bibehålla sina ökade marknadsandelar måste de kunna erbjuda attraktiva och prisvärda produkter även när priset på råvara stiger och Sveriges valutafördelar klingat av.

Mindre spill, sänkta kostnader, mer förädling, bättre service och högre effektivitet är faktorer som ökar ytterligare i betydelse när efterfrågan på sågade trävaror ökar igen i Europa och Nordamerika. Samt att virket är spårbart.

– Jag tror därför att SCA sitter på en gynnsam stol inför framtiden, säger Lars-Göran Sandberg. Med en hög volym egen skog kan de effektivt styra flödet från stubbe till förädling och leverans. Och kunden kan vara säker på var råvaran kommer ifrån.

Trävarubranschen svänger emellertid snabbt. Det finns risk för en rekyl på marknaden för sågade trävaror när statliga stödåtgärder som vidtagits för att hålla nere arbetslösheten under finanskrisen upphör.



År 2011 tror många bedömare att en gradvis återhämtning sakta kan påbörjas. Då förväntas också byggandet vända uppåt igen, även om det till en början framför allt handlar om renoveringsarbeten.

Foto: Christer Häggström/Norrandia



Bengt-Göran Sandberg, Timwood.
Foto: Bengt Alm



Jan Wintzell, Pöyry.
Foto: Heimo Fürst

Många lagda varsel har heller inte realiserats. När människor går ut i arbetslöshet har de inga pengar i fickan att lägga på plank och bräder. En snabb men kortsiktig efterfrågeökning kan ersättas av en lika snabb nergång

– Jag tycker inte att man ska andas ut än, säger Jan Wintzell. Hur den underliggande efterfrågan på sågade trävaror utvecklas är ännu inte klart och effekterna av permitteringar och minskad konsumtion kan fortsätta påverka marknaden negativt. Mot bakgrund av detta finns det skäl att tro på fortsatta strukturförändringar av sågverksbranschen.

SCA Timbers marknadsdirektör Anders Ek vågar se ljusst på framtiden. Han kan konstatera att det senaste halvårets försäljning varit extremt god och att sågverken därför gått för fullt. Omvärldens problem har gynnat SCAs försäljning inom alla områden. Att SCA Timbers marknadsfokus ligger tungt mot renoveringssektorn har varit en fördel.

Fönsterkomponenterna från Munksund går bra, satsningen på byggvaror i Sverige och Norge har

fallit väl ut, leveranserna till Italien, England och Nordafrika ökar. Finland har blivit en ny marknad för sågade produkter från SCA.

– Vi tycker oss ha en gynnsam balans mellan tillgången på råvara

och efterfrågan på våra produkter, summerar han. Det har väl aldrig varit så bra att äga egen skog som det är idag.

Mats Wigardt



Foto: Per-Anders Sjöquist

Fakta: SCAs råvarutillgång

- SCA är Europas största privata skogsägare med en total areal på 2,6 miljoner hektar skogsmark varav 2,0 miljoner hektar används för virkesproduktion.
- Gran utgör 40 procent av virkesvolymen, tall står för 43 procent.
- Det stora skogsinnehavet utgör en viktig bas för ett stabilt flöde av råvara av rätt kvalitet till SCAs industrier i norra Sverige.
- SCAs skogsbruk miljöcertifierades 1999 enligt Forest Stewardship Councils (FSC) standard.

Kinesiska trävarukunder söker strategiskt partnerskap

Under ett veckolångt besök till norra Sverige uttryckte flera av SCAs kunder från Kina förhoppningar om ett nära samarbete för långsiktiga och pålitliga leveranser av råvara.

– Service och stabilitet är viktiga kriterier vid valet av leverantör, konstaterar Guo Xian Yang från Shenzhen Sampo Furniture.

Rundvandringen på Tunadals sågverk görs med stora ögon. Den moderna tekniken i det nya automatsorteringsverket är väsenskiljd från vad besökarna är vana vid från Kina.

– Det är första gången jag ser ett så här stort och modernt sågverk, säger en imponerad Simon Wang från Zhanjiang Huapin Wooden Products.

Tillsammans med Guo Xian Yang från Shenzhen Sampo Furniture och Li Tuan från Jiang Men Gao Hong är han inbjuden att besöka SCAs anläggningar i norra Sverige. Det innebär bland annat besök i sågverken Tunadal, Bollsta, Rundvik och Munksund.

Värd är Mathias Fridholm, SCAs platschef i Kina. Med på resan finns även Mathias kollega i Kina, Edmund Tong. Han berättar att användningen av trä ökar kraftigt i hela Kina, delvis tack vare IKEAs etablering.

– De ljusare nordiska träslagen anses som moderna och trendiga bland yngre kineser, berättar Edmund Tong. Gran och tall från Skandinavien har allt mer börjat ersätta mörka träslag i möbler och inredning.

Under perioden 2000 till 2005 tredubblades Kinas import av timmer, från 10 miljoner kubikmeter till 30 miljoner kubikmeter. Även importen av sågade trävaror genomgick en liknande utveckling. Och under andra kvartalet 2009 var Kina världens näst största importör av sågade barrträdsvaror. De största volymerna kommer



Alexander Post, produktingenjör, förklarar streckkodssystemet vid Tunadals sågverk för Simon Wang och Edmund Tong.

från Ryssland och Kanada, importen från Europa är fortfarande relativt blygsam.

Under årets första sex månader importerades nästan 30 procent mer sågade trävaror än motsvarande period 2008.

– Det här är siffror som fortsätter att stiga, försäkrar Edmund Tong. Vi har inte påverkats av finanskrisen på samma sätt som ni i väst.

Sedan 2005 har SCA Timber, i samarbete med ett träförädlingsföretag i södra Kina, låtit tillverka fönsterkomponenter av svensk råvara för kunder i Italien och England. Men man har på senare tid allt mer

börjat fokusera på försäljning av sågat virke till företag som producerar för den lokala marknaden. 1,3 miljarder kineser som i rask takt får allt högre levnadsstandard utgör en närmast omätlig marknad.

Ett exempel är Shenzhen Sampo Furniture där Guo Xian Yang är ägare och vd.

– Jag var tidigare anställd i ett företag som tillverkade möbler av gran för den japanska marknaden, berättar han. Jag lärde mig mycket om teknik och råvara och valde 2002 att starta ett eget företag som tillverkar barnmöbler.

När efterfrågan på möbler i Japan sjönk



Mathias Fridholm, till vänster är SCA Timbers platschef i Kina. Han stod som värd vid kinesiska trävaruföretagares besök på bland annat Tunadals sågverk.



– Det är första gången jag ser ett så här stort och modernt sågverk, säger Simon Wang, till höger. Här tillsammans med Edmund Tong och Alexander Post, Tunadals sågverk.

valde Guo Xian Yang att i stället satsa på hemmamarknaden. Idag har hans företag mer än 70 butiker i ett 20-tal kinesiska städer. Om några år räknar han med att sälja sina möbler i över 500 butiker.

– Jag utgår från att varje butik kommer att sälja för 100 000 dollar i månaden, kommenterar Guo Xian Yang förtjust.

Hans relation med SCA Timber är av tämligen färskt datum. En första leverans av granvirke från Tunadal gjordes så sent som i maj i år. Men Guo Xian Yang räknar med att i framtiden få gott och väl halva sitt råvarubehov täckt av SCA. Och virket ska vara FSC-märkt.

– SCA kan den kinesiska marknaden och våra specifika behov, säger han. Om vi ska lyckas med vår affärsplan är ett långsiktigt och strategiskt partnerskap önskvärt, där vi gemensamt kan lösa problem som uppstår.

En annan kundkategori i Kina som prioriteras av SCA är företag som tillverkar produkter för exportmarknaden. Simon Wang är vd för Zhanjiang Huapin Wooden Products vars 300 anställda producerar dörrar av furu för kunder i framför allt England och Irland, men även i Mellanöstern.

– Vi gör ungefär 150 000 dörrset varje år, säger Simon Wang. Både i massivt trä och fanér. Men vi tittar nu även på inredningsdetaljer som panel och lister, av både gran och furu.

Den lokala marknaden lockar också. I Kina finns över tusen större städer där det

ständig byggs nya bostäder. Problemet är att det saknas gemensam standard för dörrar och fönster. I en lägenhet kan det finnas sex dörrar som alla har olika mått och utseende...

Sin första kontakt med SCA fick Simon Wang för fyra år sedan. Han hade då köpt furuvirke från flera andra sågverk, men var inte helt nöjd med kvalitet och service.

Nu skulle han helst se att SCA stod för företagets hela behov av råvara.

– SCA vet vad vi vill ha, men har tyvärr inte möjlighet att täcka hela vårt behov, konstaterar Simon Wang.

En tredje kundkategori för SCA i Kina är virkesgrossister och distributörer på den inhemska marknaden. Till exempel Jiang Men Gao Hong, som i snart tio år importerat träråvara avsedd för bland annat bastuinredning och möbeltillverkning. Li Tuan är delägare och vd, men har vid tidpunkten för besöket vid Tunadal hunnit resa tillbaka till Kina.

– Det kan vara svårt för kinesiska företag att få licens för import och export, berättar i stället Edmund Tong. Många mindre företag föredrar att köpa sitt virke av en grossist för att själva slippa hantera den tungrodda byråkrati som omgärdar importen av virke.

Vi vandrar vidare på Tunadals sågverk, från automatsorteringen till hyvleri till virkesmagasin till lastningen av ett fartyg med destination Frankrike. I hyvleriet blir besökarna mycket intresserade av spill-

bitarna från det som ska bli fönsterluckor för franska kunder. I stället för att förvandla dessa till flis för det lokala värmeverket skulle de mer än gärna få dem levererade till Kina.

– Tänk vad vi skulle kunna göra med sådana här bitar i vår möbelfabrik, säger Guo Xian Yang förtjust.

En ny affärsidé är född...

Mats Wigardt

Foto: Olle Melkerhed



Spillbitarna är intressanta. "Tänk vad vi skulle kunna göra med sådana här bitar i vår möbelfabrik," säger Guo Xian Yang.

Automatsorteringen i drift vid Tunadals sågverk

Nu är det nya automatsorteringsverket vid Tunadals sågverk i drift. I anläggningen sorteras plankor och brädor med automatisk kamerateknik, vilket innebär ett jämnare kvalitetsutfall på produkterna.

Det var för drygt ett år sedan som bygget av ett nytt automatsorteringsverk startade på Tunadal. Det nya verket har byggts runt det gamla och levererats av det österrikiska företaget Springer.

– Vi har inte gjort några kompromisser i upphandlingen, utan vi har köpt de bästa maskinerna på marknaden, säger Ville Huittinen, sågverkschef på Tunadal.

I det nya verket kontrolleras kvaliteten med hjälp av kameror som skannar alla plankor och brädor. Sedan avgör en dator vad som ska kapas bort. Tidigare gjordes den bedömningen av operatörerna. Liknande utrustning finns sedan tidigare vid Rundviks och Munksunds sågverk.

– Den nya anläggningen har



Tord Hammarström, operatör, Jerry Larsson, projektledare för bygget och Ville Huittinen, sågverkschef, i det nya automatsorteringsverket vid Tunadals sågverk. Foto: Per-Anders Sjöquist

förutom kamasortering även akustisk hållfasthetsortering och ett nytt kapsystem. Med den nya utrustningen kommer vi att få ett bättre kvalitetsutfall på produkterna och mindre avkap, säger Jerry Larsson, projektledare för bygget av det nya verket.

Enligt tidplanen kommer produktionen att ökas successivt för att nå full produktion i december.

Det nya verket är även förbättrat för att kunna kompletteras med en hyvel.

– Men när en sådan byggs avgörs av vilka resultat vi lyckas prestera så att vi får förtroendet att göra fortsatta investeringar, säger Jerry Larsson.

Den nya tekniken är betydligt effektivare än den gamla och därför behövs inte längre lika många anställda. Driftpersonalen i automatsorteringsverket har minskat från 14 till sju personer per skift.

Nytt namn på Severn Timber Products

I september övergick Severn Timber Products till att officiellt benämnas SCA Timber Supply, Welshpool.

Namnändringen förtydligar att träförädlingsföretaget i Welshpool numera ingår i SCA Timbers dotterbolag SCA Timber Supply i Storbritannien. Bolaget omfattar även distributionscentralen i Stoke-on-Trent och grossistverksamhet i Hull.

För två år sedan köpte SCA Timber det brittiska träförädlings-

företaget Severn Timber Products. Samarbete kring förädling, distribution och försäljning av trävaror mellan de båda företagen etablerades redan år 2000. Förvärvet innebär att SCA kunde stärka sin ställning som leverantör till den professionella byggvaruhandeln och därmed öka andelen förädlade produkter.

– Att vi ingår och arbetar tillsammans inom SCA Timber Supply har utvecklat Welshpools potential i flera avseenden. Trots ett tufft ekonomiskt klimat har vi det här året kunnat glädjas åt rekordvolymerna vad gäller både hyvlade och impregnerade produkter samt försäljning, säger Jonathan Bower, operativ chef vid SCA Timber Supply, Welshpool.

Ingrid Löfqvist



Bollsta sågverk investerar i impregneringsanläggning

Bollsta sågverk investerar 24,4 miljoner i en ny impregneringsanläggning för tillverkning av tryckimpregnerade trävaror till byggvaruhandeln.

Anläggningen kommer att ha en kapacitet på 65 000 kubikmeter per år och planeras vara i drift i mars nästa år.

Minskad produktion i Europa ger brist på sågade trävaror

Trots den ständigt närvarande finanskrisen har efterfrågan på sågverkens produkter varit hög sedan i våras. Orsaken till den goda efterfrågan är att produktionen av trävaror reducerats mer än konsumtionen. Priserna har stigit 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 på många av våra marknader ligger högre än vi förväntat oss.

Under perioden januari-oktober har produktionen 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 drygt 18 milj kubikmeter sågade trävaror. Större delen av denna stillastående produktion är temporärt uppställd. Endast i Finland sker mer omfattande permanenta stängningar som en följd av en anpassning av industristrukturen till den nationella timmerförsörjningsförmågan (import av ryskt timmer väljs bort som en långsiktig försörjningskälla).

Den stora frågan för producenterna är nu förmågan att anskaffa timmer i tillräcklig mängd utan att driva upp timmerpriset till en alltför hög nivå. Särskilt utmanande är detta i Finland men även Ryssland uppvisar stora svårigheter att få fram råvara till sågverken.

Som en följd av råvaruproblemen i norr är förmågan att leverera från det norra barrskogsbältet begränsad medan det i det sydsvenska/centraleuropeiska barrskogsområdet finns tillgänglig råvara i högre utsträckning.

Prisutvecklingen på sågade trävaror har efter en snabb utveckling i våras lugnat ned sig. Priserna från sågverken i det

norra barrskogsområdet bedöms komma att ligga stilla, alternativt öka långsamt, inför nästa år. Priserna från producenterna i södra Sverige/Centraleuropa har under oktober-november däremot kommit under en viss press. Denna press har dock omedelbart lett till att producenterna begränsar utbudet.

Min bedömning för första halvåret 2010 är att priset förblir stabilt på ungefär nuvarande nivå. De nuvarande låga sågverkslagren (främst i norr) gör det lätt för sågverken att hävda sina priser. Vad som sker efter nästa sommar är svårare att förutse eftersom det kommer att bero på hur konsumtionen utvecklas. Utbudet av sågtimmer från skogsägarna i norr kommer dock troligtvis att fortsatt vara begränsat vid nuvarande prisnivåer, eftersom de ligger väsentligt under 2007 års priser. Ett begränsat utbud av timmer minskar produktionen och hjälper till att stabilisera marknaden.

Anders Ek, marknadsdirektör SCA Timber

Foto: Mårten Wikner



En symbol för livet

Leif Wikner i Persåsen har en livslång passion för trä. Resultatet har blivit ett besöksmål med milsvid utsikt över Storsjön. Bland alla de föremål och konstverk som skapats i hans verkstad intar ägget en särställning.

I hela sitt liv har Leif Wikner fascinerats av träets doft, form och möjligheter. För fyrtio år sedan la han grunden till vad som idag är en upplevelseanläggning med trä, natur, lekluke och händers arbete som grundpelare.

I **Persåsen** får besökare följa arbetet i verkstaden. Här kan man både döpa och gifta sig i ett äggformat högtidsrum. Här kan man även äta, sova och konferera. Och besökande barn får vara med när ett ägg växer fram i svarven.

Men det kanske mest spännande är ändå att höra Leif Wikner berätta om sin passion för ägg.

I **alla tider** och i alla kulturer har ägget utgjort en symbol för liv och fruktsamhet. Detta har Leif Wikner tagit fasta på. Ägget har, tillsammans med en kaxig tupp, blivit symbolen för Persåsen. Genom åren har han slöjdat hundratals ägg av olika träslag.

– Alla förstår äggets form, konstaterar Leif Wikner. De kan se olika ut, men är alltid mjuka, lugnande och sköna att ta på.

Ägget, menar han, symboliserar fruktbarhet, skapande, kreativitet, ja, ägget är en symbol för själva livet, för allt som ligger och väntar framför oss. För det spännande och ännu ovissa.

Leif Wikner ställer fram en låda med ägg som han skapat. Här finns ägg med olika färg, form och mönster som limmats ihop av svartek, björk, äppelkvistar, flädermasur, gullregn eller jämtlandsfura.

Varje ägg har sin speciella karaktär, ligger skönt i handen och är vackra att se på.

Men allra vackrast är kanske de ägg som svarvats ur ett enda trästycke. De har ett alldeles eget liv. Till exempel det ägg som vuxit fram ur en bit stormfäld björk, som Leif och hans son Mårten hittade under en vandring en höstdag i slutet av 1970-talet.

Eller ägget som skapats av det äppleträd som en gång planterades som vårdträd av ett äldre par på besök i Persåsen. Eller ägg från en brandskadad tall, en rötad rönn eller en flera tusen år gammal svartek.

– Av ett rötägg vet man aldrig vad man får, men resultatet blir alltid vackert och kraftfullt, konstaterar Leif Wikner.

Mats Wigardt

Fotnot:

Ett latinsk ordspråk lyder "Omne vivum ex ovo" som betyder "Allt levande kommer från ägget". Se även www.persasen.se



Leif Wikner har en passion för trä – särskilt trä-ägg.

Foto: Mats Wigardt