

# SetraNews

Maj 2013

**VALBO  
SATSAR PÅ  
FÖRÄDLAT**

Sidan 10

## Byggboom i Japan

Väntande momshöjning ökar det japanska bostadsbyggandet Sidan 6

### Nysatsning

**BUTIKSSTÄLL LYFTER FRAM  
NYTT GOLVSORTIMENT**

Sidan 3

### Kundbesök

**BYGGHANDELN  
BLOMSTRAR I  
BOHUSLÄN** Sidan 4

### Formgivning

**DESIGNDUON SOM  
VALDE HELSINGEGRAN**

Sidan 8

**TILL SIST: Setras nya marknadsdirektör blickar framåt.** Sidan 12

## Att vara ny på jobbet är roligt och lärorikt!

**MINA FÖRSTA MÅNADER** i Setra har jag ägnat åt att träffa människor, lyssna och sätta mig in i verksamheten. Jag har lärt känna ett företag med stolta, engagerade och mycket kunniga medarbetare. Jag har mött en flexibel och effektiv produktionsorganisation och en dedikerad och engagerad säljkår med kunden i fokus. Det är en utmärkt grund som jag i min roll vill fortsätta att bygga vidare på. Min ambition framåt är att vi ska bli ännu tydligare på marknaden och att Setra alltid ska vara våra kunders naturliga val när det gäller trä.

**MARKNADEN FÖR TRÄVAROR** har under våren fortsatt att utvecklas i rätt riktning. Läget är fortfarande skört, särskilt i Europa, men det råder en bättre balans mellan utbud och efterfrågan jämfört med föregående år. Japan, Setras femte största exportmarknad, är exempel på en marknad som tuffar på riktigt bra och detta berättar vi mer om i artikeln på sidan 6.

Vår och sommar innebär högsäsong för byggvaruhandeln. Sommarstugan ska renoveras och den nya altanen ska byggas. I detta nummer av SetraNews gör vi ett kundbesök på svenska västkusten och den lokala bygghandeln i Grundsund som med välfyllda lager står redo att möta sommargästerna. Du hittar även ett reportage från Setras hyvleri i Valbo där vi storsatsar på massiva golv, paneler och andra förädlade trävaror.

**VI GÅR LJUSARE TIDER** till mötes och jag ser fram emot ett gott samarbete!

Olle Berg,  
marknadsdirektör



SetraNews är Setras kundtidning. Den ges ut på svenska och engelska till kunder, medarbetare och andra intressenter i Sverige och utomlands. Tidningens syfte är att sprida information om företaget och låta läsarna ta del av senaste nytt. **Upplaga:** 5300 ex. **Adress:** Setra Group, Box 3027, 169 03 Solna **Tel:** 08-705 03 00 **E-post:** setranews@setragroup.com

**Ansvarig utgivare:** Lotta Löwhagen Lundberg

**Redaktör:** Karolina Grundin. **Text:** Katarina Brandt, Karolina Grundin

**Formgivning:** Blackboard Magazines. **Tryck:** Ljungbergs Tryckeri **Omslagsbild:** Yoshiyuki Takahashi och Tomohiko Takahashi driver Setras japanska säljkontor. Foto: Said Karlsson.

**Prenumeration:** Vill du få ett eget nummer av SetraNews eller avregistrera dig som prenumerant? Har du önskemål om vad du vill läsa eller åsikter om innehållet? Kontakta oss via e-post på setranews@setragroup.com.



Setra har tidigare varit samarbetspartner till utställningen Trä 2010 på Virserums konsthall.

## Setra guldpartner till konsthall med träfokus

**SAMARBETE** Setra har glädjen att kunna fortsätta samarbetet med småländska Virserums Konsthall som ända sedan starten haft stort träfokus. I år är Setra guldpartner till utställningen Trä 2013 som ingivdes den 5 maj.

– Få kan kommunicera träets möjligheter i ett hållbart samhälle på samma sätt som Virserums Konsthall. Konsthallen kopplar samman hållbarhet med arkitektur och byggandets tekniska utmaningar, kommenterar Setras marknadsdirektör Olle Berg.

Trä 2013 är en utställning som fokuserar på det framtida användandet av trä i arkitektur och byggnation. Utställningen är öppen för allmänheten mellan den 5 maj och den 8 december 2013.

## RÅSPONTLUCKOR FÖRENKLAR ARBETET PÅ TAKET

**NYA PRODUKTER** En nyhet i Setras sortiment inför sommaren är 540 mm breda råspontluckor. Det är råspont som sammanfogats till luckor vilket förenklar arbetet vid takläggning. På sikt kommer luckan att tas fram i flera olika dimensioner.

– Vi kommer även att kunna leverera en grundmålad lucka, en så kallad takfotslucka, berättar Urban André som är produktchef inom Setras affärsområde Förädlad. Vi tror att den kommer bli mycket uppskatt-

ad då alla som någon gång målat under takfoten vet hur jobbigt det är.

Råspontluckan följer VilmaBas standard som är framtagen av bygg- och järnhandelsbranschen. Luckan har två rillade sidor. Dels för att få ett halkskydd på ovasidan, men också för att minska risken för mögelpåväxt.

– Vi är kända för vår höga kvalitet på råspont generellt. Detta återspeglas även i våra luckor som är skarvfria och håller en hög kvalitet på materialet, avslutar Urban.



Foto: Jobtnér

# GODARE OST MED GRAN

**GOD SMAK** De små, lokala gårdsmejerierna i Sverige blir fler och fler. Här tillverkas ost på ett hantverksmässigt sätt enligt gamla traditioner som står sig än idag. En sådan tradition är att lagra osten på så kallade mogningsplankor av senvuxen gran. Det sägs att skadliga bakterier inte trivs inne i granträ som däremot kan bevara viss kultur av mjölksyrabakterier vilket gör osten godare och mer smakrik.

Enligt traditionen ska granen ha vuxit upp på norrsidan av ett berg för att få så täta årsringar som möjligt. Den bör fällas och barkas i savtid för att barken ska lossa lätt och träet bli så tåligt som möjligt.

Inger Wallin driver Sanda gårdsmejeri i Haninge söder om Stockholm. Hon berättar att processen, från mjölk till färdig ost är ett äkta hantverk som kräver känsla, finess och noggrannhet.

– Mina ostar får mogna på särskilt utvalda brädor av långsamt växande gran med täta årsringar. Och det ska vara brädor av gran. Inget annat duger, menar Inger.

Läs mer på [www.gardsmejerietsanda.se](http://www.gardsmejerietsanda.se)



Jan Grönberg



Charlotte Thedéen



Fredrik Skärström



Roger Johansson

## Nytt om namn

**SETRA** Setra Långshyttan har fått en ny försäljningschef i form av Jan Grönberg som närmast kommer från Stora Kopparbergs Bergslags. Setras miljöchef Kjell Eriksson går i pension under 2013 och lämnar över till Charlotte Thedéen som närmast kommer från Stockholm Gas. Fredrik Skärström är tillbaka på Setra efter försäljningsjobb på bland annat Skaraborgs Träförädlings. Hans nya roll är säljare och kundansvarig i Skutskär. I Valbo har kundservicefunktionen förstärkts av Roger Johansson som tidigare jobbat många år på Korsnäs.

## FLEXIBLARE PRODUKTIONSTAKT I HEBY I SOMMAR

**SETRA** För att möta marknadens efterfrågan och anpassa produktionen efter råvaruflödet kommer Setra Heby att öka produktionen under sommaren. Ett planerat produktionsuppehåll för underhållsarbete kommer istället att ske i höst.



Charlotta Andersson, platschef i Heby.

– Andra och tredje kvartalet är riktiga högtryckstider för sågade trävaror. Därför kommer vi, med undantag för ordinarie semesterperiod, att gå upp från tvåskift till två och ett halvt skift under sommaren, berättar Charlotta Andersson, platschef i Heby.

## Nya säljstöd för återförsäljare

**MARKNAD** Under försommaren kommer Setras återförsäljare att få chansen att prova på nya säljstödsmöjligheter i butikerna. Satsningen har som mål att öka kännedomen om Setras massiva golv och sker i form av speciellt framtagna butiksställ, samt varuprover i lättanvänd förpackning.

– Setra har tillverkat massiva trägolv i årtionden, men nu gör vi en nysatsning med en ny typ av ytbehandlade golv i furu. Dessutom inför vi ett utökat sortiment med massiva golv i ek och ask, berättar Annica Olsson, marknadskoordinator för affärsområde Förädlad.

Satsningen ligger rätt i tiden, såväl marknadsmissigt som affärsmässigt. Setra har idag ett brett återförsäljarnät och många bra samarbetspartners vilket ökar

tillgängligheten på marknaden. Samtidigt stiger efterfrågan på träprodukter bland konsumenterna. Tanken är att butiksställen ska ge en mer överskådlig bild av det bredade golvvärdet.

– Fördelen med butiksställ är att man på en mindre yta kan visa upp alla alternativ vi har inom golv, både det som finns i lager och det som går att beställa.

– Butiksställen är ett enkelt och "själv säljande" stöd för återförsäljarna och de gör vårt golvsortiment tydligare för inköpare och slutkund, sammanfattar Annica Olsson.

De återförsäljare som är intresserade av butiksställ eller smidigt förpackade golvprover är välkomna att kontakta kundservice eller sin säljare för mer information.



## VISSTE DU ATT...

... Setra har en sida på Facebook. Där delar vi bland annat med oss av bilder och lediga jobb. Gå gärna in och "gilla" Setra Group!



Christer Svensson har tagit över vd-rollen efter Gunnar Svensson som är nöjd med att lämna över till sonen.



Det pittoreska kustsamhället Grundsund var tidigare en viktig fiskeby, idag är det kanske främst känt från TV-serien Saltön.

# Trähandeln blomstrar bland

**I bohuslänska Grundsund bidrar gamla hantverkstraditioner och sommargästernas renoveringsglädje till goda affärer för den lokala bygghandeln. Nu fyller Setra-kunden GRG Bygg lagren med norrländskt virke och hoppas på en lagom molnig sommar.**

TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: CHRISTIAN LJUNG

**GRUNDSUND**, strax söder om Uddevalla, var tidigare en viktig fiskeby, men är idag kanske främst känt från TV-serien Saltön. När SetraNews besöker det pittoreska kustsamhället är det vår i luften och solen strålar över Bohuslän.

Gunnar Svensson, en av grundarna och avgående vd på GRG Bygg, hälsar välkommen på ortens lokala byggvaruhandel. Han kisar i vårsolen och skrattar lite när han berättar att den senaste leveransen från Setra innehöll en hel del spår av vintern.

– Vi beställer i princip allt vårt virke från Setra i Rolfs och de befinner sig i

en helt annan klimatzon. Här på kusten stannar snön sällan särskilt länge, den snö vi ser kommer oftast med transporterna norrifrån, ler Gunnar Svensson.

## Föredrar norrländsk kvalitet

Samarbetet mellan GRG Bygg och Setras nordligaste sågverk har pågått länge. Anledningarna till den långvariga relationen är flera – fungerande leveranser, lyhördhet inför produktutveckling och, inte minst, den högkvalitativa råvaran.

– Det norrländska virket är överlägset och de har stor kunskap om trä där uppe i norr. För oss handlar det om att erbjuda våra kunder virke av den bästa kvaliteten. Det tummar vi aldrig på, säger Gunnar bestämt.

Under åren har Gunnar lärt känna personalen på Setra Rolfs väl. Han drar sig till minnes en av de första beställningarna han lade.

– Här på västkusten kallar vi tunna, smala plank för rävsinn. Så när jag ringde till min kontaktperson och sa att jag ville lägga en beställning på rävsinn blev han först ganska förvirrad. Men idag är han

helt med på noterna, skrattar Gunnar.

## Arkitektur med särskilda krav

Grundsunds charmiga trähus med tydlig snickarglädje är typiska för västkusten. Många av husen som klamrar sig fast vid de kala klipporna har stått här i generationer. Belägna på den karga kustremsan är det inte mycket som erbjuder dem skydd mot saltstänk, väder och vind.

– Husen här är väldigt utsatta och därför är rätt virke än viktigare. Färdigmålad panel fungerar exempelvis väldigt bra här eftersom den inte är så känslig och kan sättas året om, säger Gunnar.

Gabriella Persson, nyligen utsedd vice vd, har jobbat på GRG i drygt två år. Idag ligger hennes fokus på att marknadsföra GRG mot kunder.

– Vår målgrupp är både proffs och konsumenter men vi vänder oss till dem på olika sätt. Proffsbyggarna jobbar vi mer långsiktigt och relationsbyggande med. För dem är det väldigt viktigt att vi har rätt kunskap och ger snabb service. Vi måste verkligen kunna produkterna och hantverket, förklarar Gabriella.



Gunnar Svensson är en av grundarna till GRG Bygg.



Christer Svensson, Märta Schewenius, Gabriella Persson, Gunnar Svensson och Birgitha Frisk är några av teamet bakom GRG Bygg.

# kobbar och skär

## Framgångsrikt snickeri

De vanliga konsumenterna är lite svårare att nå, då de ofta bor någon annanstans stora delar av året. I Grundsund kan antalet invånare växa från 1500 bofasta på vintern upp till 20 000 under sommar-månaderna.

Trots det skiftande invånarantalet lyckas GRG hålla en relativt jämn beläggning året om. En förklaring är att de utöver byggvaruhandeln även driver ett eget snickeri med två anställda hantverkare. En av dem är Urban Hansson. Efter många år inom skolvärlden med roller som både slöjdlärare och rektor valde han att sadla om.

– Jag har alltid jobbat med trä vid sidan av mitt jobb så när jag fick chansen att börja jobba i snickeriet tog jag den, berättar Urban, samtidigt som han lägger en sista hand på en bänk i limträ.

– Jobbet är väldigt varierande och det är så härligt att få jobba med trä! Dessutom slipper man att ta med sig jobbet hem, ler Urban.

## ”Måvemönstret” populärt

Snickeriet utför olika typer av beställningsjobb och just nu tillverkas bland annat limträ möbler på prov. På väggarna hänger lager av långsmala pappskivor i olika former. Det är så kallade vindskivsmönster, mallar för dekorationer till skärgårdshusens takkanter. Mönstren har

gått i arv i sex generationer och många är typiska för området kring Grundsund.

Urban visar upp det kanske populäraste vindskivsmönstret, lokalt kallat ett ”måvemönster”.

– Här kallar vi måsar för ”måvar” och det här mönstret påminner om måsvingar, förklarar Urban.

## Generationsskifte

Gunnars son, och tillika nyutnämnde vd:n, Christer sluter upp i verkstaden. Bägge sönerna har gått i pappas fotspår, till glädje för Gunnar som börjar känna sig redo att lämna över stafettpippen.

Och det är en framgångsrik verksamhet Christer Svensson nu tar över. Med sina 21 anställda är GRG idag en av de största arbetsgivarna på orten.

– Det har kommit ett trendbrott på senare år och byggaффären är inte lika säsongsberoende längre. Exempelvis säljer vi mycket impregnerat året om, säger Christer.

Gunnar tillägger att de haft fördel av lokala bestämmelser för byggnation. Renoveringar och ombyggnation i kustsamhällen är reglerade av Byggnadsnämnden och måste gå i linje med befintlig byggnation. Dessutom väljer många sommargäster att renovera med trä även invändigt.

## Altaner på tillväxt

– Det som främst byggs idag är altaner



Urban Hansson visar upp det traditionella ”måvemönstret” som pryder många hustak i Grundsund.

och man nöjer sig inte med 30–40 kvm. Nu byggs många altaner på 250 kvm. Kanske beror det på att de flesta tomter här består av knaggligt berg och få har gräsmatta, funderar Gunnar.

Under de senaste årens regniga somrar har dock soldagarna på altanen varit sällsynta. Nu hoppas därför Gunnar, Christer, Gabriella och de andra på en sommar med ”lagom bra” väder.

– För oss är det perfekt när det är lite halvmolnigt och blåsigt. Då låter man båten stå och åker till oss och handlar istället, säger Gunnar med glimten i ögat.



# Svenskt trä stort i Japan

**I väntan på kommande momshöjningar ökar det stora trälandet Japan sitt bostadsbyggande. Höjningen, i kombination med återuppbyggnad efter tsunamin, lägger grunden för att par goda år för träbranschen. Samtidigt tornar den åldrande befolkningen upp sig som ett orosmoln på himlen.** TEXT: KAROLINA GRUNDIN

**JAPAN ÄR ETT** tätbefolkat land och närmare hälften av befolkningen trängs i de tre storstadsregionerna Tokyo, Osaka och Nagoya. Samtidigt är drygt två tredjedelar av ögruppens landmassa täckt av skog. Med ett så stort inhemskt virkesförråd kan det te sig något förvånande att Japan

har blivit Setras femte största exportmarknad.

Förklaringen är dock relativt enkel. För trots att en stor del av Japans skogsareal brukas är landets topografi med många branta berg inte idealiskt för skogsbruk. Av tradition används

dock mycket trä till inredning och byggnation och för att möta konsumtionen importerar Japan därför mycket virke.

## **Svensk furu och gran populärt**

– Svenskt och finskt trä står högt i kurs både i jämförelse med vår inhemska produktion och med varor från övriga Europa. Vi gillar den svenska synen på skogsbruk och det långsiktiga tänkandet kring bland annat återplantering, förklarar Yoshiyuki Takahashi, en av Setras säljare i Japan.

Yoshiyuki Takahashi har arbetat för Setra i många år och tillsammans med sonen Tomohiko Takahashi driver han Setras japanska säljkontor. Kontoret ligger i centrala Tokyo och öppnade under AssiDomäns flagg 1996. Sedan dess har Japan varit en stabil marknad för Setra och idag exporteras sågade trävaror i både gran och furu hit, tillsammans med limträbalkar, golv och panel. Kunderna



Av tradition används mycket trä till inredning och byggnation i Japan. I dag exporterar Setra sågade trävaror i både gran och furu hit.

# ”Vi märker att trä blivit populärare i småhus”

är limträstillverkare och den japanska byggvaruhandeln.

## Kommande momshöjning påverkar marknaden

Nu går dock japanerna i väntans tider. Från och med april 2014 kommer den nuvarande japanska momsens på fem procent att höjas till åtta, för att vid årsskiftet 2015 landa på tio procent.

Momshöjningen är den första sedan 1997 och har drivits på av premiärminister Yoshihiko Noda. Bakgrunden är Japans stora behov av skatteintäkter då landet, i kölvattnet av katastrofen 2010 och med en åldrande befolkning, måste få ekonomin på fötter och minska sin statsskuld.

– Det spekuleras i att dessa höjningar inte kommer att räcka och att det blir fler höjningar. Många passar därför på att köpa hus och lägenheter nu, före höjningen. Detta har även haft en positiv effekt på nyproduktionen, förklarar Andreas Nyström, produktchef inom affärsområde Furu och nyligen hemkommen från kundbesök i Japan.

Tomohiko och Yoshiyuki Takahashi tror att momshöjningen kommer att innebära ökad försäljning fram till genomförandet, för att sedan stabiliseras.

– Långsiktigt är Japan en stabil marknad men kortsiktigt kommer höjningen

att leda till minskad konsumtion och mindre kapital för byggsektorn. Offentliga byggnader kommer trots det att vara fortsatt aktuella och vi kan se en ökad efterfrågan på dagis, skolor och även privata bostäder, säger Tomohiko Takahashi.

## Bostadsbrist och nya byggregler

Precis som på de flesta andra platser är en husaffär en av de största privata investeringarna en japan gör i sitt liv. Momshöjningen kommer därför till viss del att bidra till sjunkande efterfrågan på hus och en minskning av nybyggnationen.

Samtidigt har katastrofen 2010, där nordöstra Japan förstördes av jordbävning och tsunami, lett till ett underskott på bostäder. Den kraftiga bostadsbristen kommer inte att vara möjlig att avhjälpa på kort tid, och problemen med bostäder väntas kvarstå i ännu några år.

I det redan tätbefolkade Japan är bristen på bostäder särskilt problematisk då större delen av landytan inte lämpar sig för bebyggelse.

– Efter tsunamin har regeringen beslutat att nybyggen inte får genomföras alltför strandnära. Husen som byggs ska dessutom vara höghus för att kunna erbjuda bostäder till fler, förklarar Yoshiyuki Takahashi.

## Trähusen ökar

Till största del används material som betong och stål till de områden som renoveras eller byggs nya idag. Men trä börjar bli allt vanligare som byggmaterial och har ökat sin relativa marknadsandel betydligt under de senaste åren.

– Vi märker att trä blivit populärare i småhus. Dessutom byggs även offentliga byggnader i allt högre utsträckning i trä, berättar Tomohiko Takahashi.

Och ett ökat träanvändande behövs om Japan ska vara en fortsatt stor marknad för den svenska träindustrin. Landets demografiska utveckling, med en medianålder som är bland de högsta i världen, kommer på sikt att leda till en minskad efterfrågan på nya bostäder. Men för en överskådlig framtid kommer Japan att vara en betydande marknad för Setra.



Foto: Corbis

Trots att en stor del av Japans skogsareal brukas är landets topografi med många branta berg inte idealiskt för skogsbruk.



Foto: Sald Karlsson

– Vi gillar den svenska synen på skogsbruk och det långsiktiga tänkandet kring bland annat återplantering, förklarar Yoshiyuki Takahashi, som tillsammans med sonen Tomohiko Takahashi driver Setras japanska säljkontor.

## Fakta Japan

**BEFOLKNING** 127 650 000

**MEDIANÅLDER** 45 år  
(Sverige 42 år)

**IMPORT AV SÅGADE TRÄVAROR**  
Från Europa (exkl. Ryssland):  
2 438 000 m<sup>3</sup>. Varav import från  
Sverige: 789 000 m<sup>3</sup>

**IMPORT AV LIMTRÄ**  
Från Europa (exkl. Ryssland):  
593 000 m<sup>3</sup>. Varav import från  
Sverige: 25 300 m<sup>3</sup>

**ANDEL AV SETRAS EXPORT** 7%

# DESIGNDUON HITTAR INSPIRATION I NATUREN

**Med inspiration från strändernas drivved och råvara från Hälsingeskogen har formgivarna Linda Hagberg och Thomas Impiglia skapat en möbelserie med granträ i blickfånget.**

TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: STEFAN BLADH

**DEN NATURLIGT FORMADE** strukturen hos drivved var utgångspunkten för Linda Hagbergs och Thomas Impiglias möbelserie Driftwood (på svenska Drivved). Resultatet är en vacker möbelserie som suddar ut gränserna mellan möbel och konstverk och som för tankarna till både vackra skogar och vindpinade hav.

– Idén föddes ur ett intresse för trä som ett levande material. Jag gillar att trä är så fogligt och kan formas till så många olika strukturer och gestalter, berättar Linda Hagberg.

– Dessutom är de nya digitala formgivningsmöjligheterna genom parametrisk design väldigt intressanta. Detta i kombination med en vilja att formge i trä lade grunden till Driftwood.

## Gran från Hälsingeskogarna

Råvaran till möblerna kommer från de ståtliga granskogarna i Hälsingland. Tack vare gynnsamma uppväxtförhållande är Helsingegrannen generellt av högre kvalitet än gran från sydligare breddgrader. Den vackra råvaran, som sågats av Setra Färila och hyvlats av Setra Valbo, passade därför särskilt bra för Lindas och Thomas möbler då de till största delen består av synligt trä.

– Granträ kändes idealiskt för det här projektet eftersom det har både en vacker struktur och är ett typiskt svenskt träslag. Det växer naturligt i de svenska skogarna och har en snabb tillväxt vilket gör det till

ett miljömässigt hållbart material, säger Linda.

## Vill kombinera formgivning och arkitektur

Linda och Thomas jobbar till vardags som arkitekter i London. Det gemensamma intresset för formgivning fick dem att ta steget utanför arkitektens värld och skapa någonting i lite mindre skala. Driftwood har sedan dess bland annat ställts ut som utvalt bidrag på branschmässan Stockholm Furniture & Light Fair.

Nu hoppas de att sidoprojektet inom möbelformgivning ska växa till något mer. Drömmen är att på sikt kunna jobba gränsöverskridande med både arkitektur och möbeldesign.

– Självklart hoppas vi att kunna hitta någon som vill producera Driftwood i större skala. Det vore fantastiskt att få kombinera möbelformgivningen och arkitekturen i framtiden och jag skulle gärna jobba mer med trä, säger Linda.

För Linda Hagberg och Thomas Impiglia var granträ ett idealiskt material. Den vackra råvaran kommer från Hälsingeskogarna och har sågats av Setra Färila och hyvlats av Setra Valbo.





# NU GÄLLER NYA TIMMERFÖRORDNINGEN

**Genom att motverka illegal skogsavverkning ska konkurrens och handel ske på lika villkor.**

TEXT: KATARINA BRANDT

**EU:S NYA TIMMERFÖRORDNING** trädde i kraft den 3 mars 2013 och syftar till att motverka illegal skogsavverkning. Den gör att alla företag som handlar med träprodukter måste kunna dokumentera verkets spårbarhet.

Den nya timmerförordningen förbjuder verksamhetsutövare att sälja olagligt avverkat timmer eller trävaror från olaglig avverkning. Det gäller både import och inhemsk avverkning av timmer. Kontroller av timmer och trävaror ska ske när det saluförs på en EU-marknad för första gången. Det innebär att både importörer, skogsägare och första köpare av avverkat timmer blir verksamhetsutövare och omfattas av timmerförordningen.

Kjell Eriksson som är miljöchef på Setra har fått en del frågor kring förordningen sedan den infördes i början av mars.

– Eftersom den är straffsanktionerad med böter eller fängelse i upp till två år vill man naturligtvis vara på den säkra sidan, men för vår del innebär förordningen inte några större förändringar. Vi har ett system för inköp och kan lätt hitta kundtransaktioner i våra affärssystem.

## Störst konsekvenser för importörer

Sverige har redan ett system med statlig tillsynsverksamhet av skogsvårdslagen och miljöbalken samt krav på avverkningsanmälan. Det betyder att förordningen får störst konsekvenser för importörer-

na då den berör såväl import av rundvirke som möbler, papper, träskivor och andra träprodukter.

– Möbler innehåller ju inte sällan tropiska träslag och spårbarhetskravet innebär att man ska kunna redovisa var råvaran hämtats och att det finns ett nationellt tillstånd. Det förutsätter att det finns trovärdiga system för registrering och uppföljning, vilket det inte alltid gör, säger Charlotte Thedeén som efterträder Kjell Eriksson i rollen som Setras miljöchef.

Stefan Karlsson är projektledare för timmerförordningen på Skogsstyrelsen och tycker sig redan märka att den globala marknaden har reagerat på den nya förordningen.

– Vi ser till exempel att importen från Kina har gått ner ganska kraftigt de senaste månaderna vilket kan betyda att man tar timmerförordningen på allvar. Vår förhoppning är att det här kommer

att innebära att konkurrens och handel sker på lika villkor. Det kommer att gynna Sverige som är ett exportberoende land.

Skogsstyrelsen är utsedd till behörig myndighet i Sverige och kommer att utöva tillsyn av att lagstiftningen efterlevs.

## DEN NYA LAGSTIFTNINGEN

För att uppfylla lagstiftningen ska företag som hanterar timmer och träprodukter tillämpa ett system för tillbörlig aktsamhet. Systemet ska innehålla rutiner för:

- ✓ Information om ursprung, leverantör och produkt
- ✓ Riskbedömning baserad på insamlad information
- ✓ Riskreducering baserad på genomförd riskbedömning

Mer information om EU:s nya timmerförordning finns på Skogsstyrelsens hemsida [www.skogsstyrelsen.se](http://www.skogsstyrelsen.se)



Foto: Scampix

## Ett stort globalt problem

Olaglig skogsavverkning är ett stort globalt problem. Den bidrar till avskogning, klimatförändring och förluster för den biologiska mångfalden. Dessutom motverkar den konkurrens på lika villkor i både export- och importländerna och leder till inkomstbortfall för staterna.



– Förhoppningsvis kommer timmerförordningen innebära att konkurrens och handel sker på lika villkor, säger Stefan Karlsson, projektledare för timmerförordningen på Skogsstyrelsen.

Fredrik Kojonen och Lars Eriksson jobbar för att hyvleriet i Valbo ska ligga i framkant när utvecklingen går mot en allt högre förädling av slutprodukten.



# Förädla mera!

**Setras hyvleri i Valbo strax väster om Gävle spelar en nyckelroll i företagets storsatsning på det interiöra sortimentet. Här har man lagt ribban högt när det gäller att ta fram golv, paneler och andra förädlade trävaror av högsta kvalitet.**

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: CHRISTIAN LJUNG



Hyvleriet i Valbo är en av Setras anläggningar inom affärsområde Förädlad.

**TROTS ATT VI HUNNIT** några veckor in i april lyser våren med sin frånvaro när SetraNews besöker Valbo. Det märks dock inte på gårdsplanen framför hyvleriet, där den rillade trallen förväntansfullt ligger och väntar på vidare färd ut till sommarens kommande altanbyggen.

Fredrik Kojonen, platschef på Setra Valbo, berättar att verksamheten varit igång sedan 1954. Först under namnet Norlida Trä som sedan blev Mindab, vilket det hette ända fram till Setra Group bildades i augusti 2003. Tillsammans med enheterna i Skutskär, Långshyttan och Kalix ingår hyvleriet i affärsområde Förädlad.

## Premiär för ett nytt interiört sortiment

Lars Eriksson är säljare och började på Setra för ganska precis ett år sedan. Hans uppgift är att utveckla det interiöra sortimentet och göra det synligt i bygg-

handeln. Under hösten har ett helt nytt sortiment av massiva trägolv och paneler med nya ytbehandlingar och profiler vuxit fram. Lars vecklar ut en solfjäder med prover på golven. De finns både hyvlade med en slät yta och en strukturerad



Förädlade trävaror ligger packade och klara för vidare färd till kunder runt om i Sverige.

variant där träets ådring framträder tydligt och för tankarna till drivved.

– Furugolv med en strukturerad yta blir nästan 50 procent mer slitstarkt än släthyvlade golv och närmar sig ekens ythårdhet, berättar Lars.

I dag har hårdvaxoljan nästan helt ersatt de traditionella behandlingsmetoderna. Den har en förmåga att tränga djupt in i trägolvet vilket låter golvet andas och röra sig naturligt. Hårdvaxoljan är fri från lösningsmedel och framställs av naturliga råvaror som olja och vax.

Nu ska det nya sortimentet med golv och panel lanseras på allvar i byggvaruhandeln. Lars plockar fram sin mobiltelefon och visar en bild på de nya exponeringsställ som ska finnas på plats i butikerna när sommarsäsongen drar igång. Ett nytt broschyrmaterial håller också på att tas fram. Kort sagt är man redo att hissa upp ridån och visa varumärket Setra från en ny sida.

## ”Vi har extremt höga krav på den kvalitet vi levererar vilket gör jobbet till en utmaning varje dag”

– I dagsläget är vi mycket mer aktiva på marknaden. Man måste våga sticka ut hakan och ta för sig för att lyckas. Så enkelt är det, menar både Lars och Fredrik.

### Bra start för det nya golvsortimentet

Att satsningen på det nya interiöra sortimentet gett utdelning märks redan. Idag har man avtal med alla stora byggvarukedjor och har sålt mer golv under årets två första månader än under hela 2012.

– Vår målsättning är att bli ännu starkare i Sverige och på närliggande marknader som Norge och Danmark. När det mesta går på export hamnar man lätt i ett utsatt läge, inte minst med tanke på valutans svängningar. Vi vill vara flexibla och kunna styra om verksamheten beroende på konjunkturen, säger Fredrik.

Och det mesta från Valbo går på export. Främst till Tyskland och Japan, men också till Polen, Spanien, Italien och exotiska marknader som Jordanien.



Sorteringen i Valbo sker manuellt. Här är det Hans Engberg skarpa ögon som granskar golvplankorna.

– Japanerna köper enormt mycket golv, uppemot 300 000 kvadratmeter per år, berättar Lars och tillägger att det egna säljkontoret i Japan bidrar till framgångarna.

Sedan en tid tillbaka kapar, packar och förädlar hyvleriet i Valbo produkter till hustillverkaren Plusshus som ingår i Setrakoncernen. Man levererar också till andra husproducenter i Sverige.

Utöver de tre hyvellingjerna har Valbo en lite udda verksamhet. För två år sedan investerade man i en stallströlinje. Verksamheten här är så gott som helt automatiserad och enligt Fredrik den enda inom Setrakoncernen som kan stoltsera med en robot.

– Vi vill inte att någonting ska gå till spillo och i dagsläget får vi ut 550 000 balar per år som säljs till ridstallar och travbanor över hela Sverige.

### Kundservice i fokus

Roger Johansson är det senaste tillskottet i den 23 man starka personalstyrkan. Roger ansvarar för kundtjänsten i Valbo och fungerar som en kanal in i verksamheten för både interna och externa kunder.

– För oss som är ute och reser mycket underlättar det att ha en kontaktperson som alltid finns tillgänglig och även kan frigöra oss från en del administrativa uppgifter, menar Lars.

Fredrik beskriver stämningen och sammanhållningen som väldigt bra i den förhållandevis lilla grupp som driver hyvleriet framåt.

– Våra medarbetare är duktiga yrkesmän som inte kan ersättas av vem som helst. De gör verkligen sitt bästa och presterar alltid på topp. Vi har extremt höga krav på den kvalitet vi levererar vilket gör jobbet till en utmaning varje dag. Att både personalomsättning och antalet reklamationer i princip ligger på noll, ser jag som ett bevis på att vi lyckats, avslutar Fredrik.

Furugolven finns med både slät och strukturerad yta. Strukturerad yta ger nästan 50 procent högre slitstyrka än slät.



Kutterspån från hyvleriet packas i balar som levereras till ridstallar och travbanor.



Roger Johansson ansvarar för kundtjänsten i Valbo.

## Fakta Setra Valbo

**RÅVARA** Furu ca 45% och gran ca 55%

**PRODUKTER** Paneler, golv och byggträ

**PRODUKTIONSVOLYM ÅR 2012** 54 000 m<sup>3</sup>

**HUVUDMARKNADER** Tyskland, Japan, Polen och Sverige

**ANTAL ANSTÄLLDA** 23 personer

**FÖRSTA ETABLERING** 1954

## TILL SIST



Olle Berg  
Titel: Direktör Marknad  
och Affärsutveckling  
Bor: Stockholm  
Ålder: 47 år  
Familj: Fru, två söner,  
en dotter, samt hund  
Intressen: Träning,  
golf, umgås med  
familjen och hunden

# Marknadsdirektören höjer blicken

TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: OLA HÖGBERG

**DET ÄR MYCKET** nytt i Olle Bergs liv just nu. Dels har han nyligen tagit över rodret som Setras marknadsdirektör, dels har han en ny familjemedlem hemma i huset på Lidingö, utanför Stockholm.

– Jag älskar hundar, men beslutet att skaffa en liten valp var väl inte det mest rationella. Fast om man bara fattar rationella beslut har man inte heller så roligt, ler Olle Berg där han sitter i sitt nya arbetsrum på Setras huvudkontor i Solna.

### En riktig träveteran

Att Olle fattar rationella beslut när det behövs är det nog dock ingen tvekan om. Hos den tidigare arbetsgivaren Stora Enso har han framgångsrikt drivit marknadsfrågor under många år. Det är få roller inom marknadsorganisationen han inte provat på, eller marknader han inte besökt. De många resorna har lärt honom att vara ödmjuk inför kulturella olikheter och att alla marknader har sitt eget speciella förhållande till trä.

– Varje land har sina traditioner och gör man affärer globalt måste man ha klart för sig att träanvändandet och synen på trä i konstruktion är väldigt regional, konstaterar Olle.

### Vill positionera Setra

Svensk träindustri har haft ett par svåra år och Olle bedömer exportmarknaden som delvis fortsatt besvärlig.

– Hela vår industri har haft det tufft och nu gäller det för Setra att höja blicken. Vi måste hitta de områden vi är bäst på och positionera oss där. Vi ska vara det naturliga valet för våra kunder, och de ska vara säkra på att vi är deras experter på trä, säger han bestämt.

Olle förutspår att Nordafrika och Mellanöstern även framöver kommer att vara viktiga marknader för Setra. Likaså kommer vi att se en peak i Japan de kommande åren. Olle ser även med spänning på den kinesiska marknaden, samtidigt som han poängterar att konkurrensen

på exportmarknaderna generellt är hård.

– I Kina är den största konkurrenten inte andra nordiska exportörer, utan andra träslag. Men det är en växande marknad och våra svenska träslag har en flera fördelar i jämförelse med de inhemska.

### God framtidstro

Träets unika ställning som det enda förnybara byggmaterialet lyfter Olle fram som en stark konkurrensfördel gentemot annat material. Han tror att hållbarhetsaspekten kommer att bli än viktigare i framtiden, vilket i det långa loppet gagnar träindustrin. Samtidigt vill han inte att användandet av trä ska bli ett självändamål och ser gärna kombinationer av olika material.

– Trä ska användas inom de områden där det fungerar bäst, ibland tillsammans med annat material. Därför är det dags att vi börjar tänka mer ”performance” och fokusera på att lyfta fram träets styrkor. I rätt sammanhang är trä ett fantastiskt material!

SETRA är ett av Sveriges största träindustriföretag och en ledande aktör i Europa. Vi erbjuder miljöcertifierade träprodukter för inredning och byggnation till kunder inom bygghandel och industri.

Sågade och hyvlade träprodukter i furu och gran står för huvuddelen av omsättningen. I bygghandelssortimentet ingår produkter såsom golv, limträ, fasadpanel, innerpanel och trall.

Setra har 1 000 anställda och omsätter cirka 4 miljarder kronor.

Omkring 60 procent av omsättningen utgörs av export till Europa, Nordafrika, Mellanöstern och Japan.

I Setrakoncernen ingår nio sågverk, tre fristående träförädlingsenheter och två husfabriker.

Setras huvudägare är Sveaskog (50,0 procent) och Mellanskog (49,5 procent). Övriga ca 1 500 mindre aktieägare har tillsammans 0,5 procent av aktierna i företaget.