

SetraNews

Januari 2014



**KINA
I FOKUS!**

Sidan 4

Från skog till kund

Engagemang och nytänkande i Malå Sidan 10

Trendspaning

TRÄ HETARE ÄN
NÅGONSIN

Sidan 8

Vackra trätoner

HAR STRADIVARIUS
FÅTT SIN ÖVERMAN?

Sidan 14

Golvkunskap

SETRA PÅ TURNÉ
I BYGGHANDELN

Sidan 15

TILL SIST: Logistikchefen ser utmaningar i detaljerna. Sidan 16

Stark tro på framtiden för trä

ETT NYTT ÅR har precis inletts och med det följer nya möjligheter och utmaningar. Det enda vi faktiskt vet om framtiden är att den inte kommer att vara som idag. Att Setra kommer en vara en viktig del av framtidens trä-industri är jag dock helt övertygad om.

Som ny vd har jag ägnat mina första månader åt att lyssna och lära. Jag har rest runt och besökt våra enheter och överallt möter jag stort engagemang och framtidstro. Setras medarbetare har kompetens, erfarenhet och en stark vilja att vidareutveckla Setra till att bli "bäst i klassen".

SETRAS KUNDER finns i hela världen och vi arbetar kontinuerligt med att anpassa verksamheten och vårt arbetssätt för att kunna möta våra kunders, och kunders kunder, olika behov. Det ska vara enkelt att göra affärer med Setra och vi strävar efter att öka vår närvaro på viktiga marknader.

Ett konkret bevis på vår ökade marknadsnärvaro är att vi sedan december har Flora Chen som vår egen försäljningsrepresentant i Kina. I detta nummer av Setra-News får vi lära känna en del av denna stora kinesiska marknad lite närmare.

Läs också reportaget från Setra Malå som genom samarbete och dialog med kunder och leverantörer ökar kvalitet och effektivitet i hela kedjan från skog till produkt. Golvtutbildning för bygghandeln är ett annat exempel på hur Setra levererar ökat kundvärde.

Miss inte heller trendspaningen: trä är framtidens material!

Nöjsam läsning!

Hannele Arvonen,
vd



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: Setras Marlene Bergström besöker avverkningsplats utanför Malå. Foto: Paulina Holmgren.

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.



Flora Chen



Peter Wejbro



Lisa Olofsson

Nytt om namn

SETRA Flora Chen är Setras nya försäljningsrepresentant på den växande kinesiska marknaden. Flora har tidigare jobbat för Business Sweden, vilka hon kommer att fortsatt dela lokaler med i Guangzhou i södra Kina.

Lisa Olofsson är från och med januari ny kundservicechef för sågade

trävaror, med placering på Setra Kastet. Lisa har tidigare jobbat med logistik och projektledning på speditorsföretaget Panalpina.

Peter Wejbro är sedan oktober ny platschef på Setras förädlingsenhet i Skutskär. Peter har en gedigen träningsbakgrund och kommer närmast från AB Karl Hedin.



ENGAGERADE OCH STOLTA MEDARBETARE

MEDARBETARE Setras återkommande medarbetarundersökning SetraRingens visar på ett stort engagemang bland Setras medarbetare. Svarefrekvensen har ökat markant och i år besvarades undersökningen av 84 procent av Setras anställda.

Resultatet visar bland annat att MMI, motiverad medarbetarindex, har ökat sedan föregående mätning och det har också stoltheten att jobba inom Setra. Även ledarskapet inom

organisationen upplevs som mer positivt.

– Vi har satsat mycket på intern ledarskapsutveckling under de senaste åren och det är väldigt roligt att se att det har gett resultat, säger Fredrik Löfgren, personalchef på Setra.

Medarbetarundersökningen visar också att det finns områden som kan utvecklas, vilket Setra kommer att ta fasta på under det kommande året.



VISSTE DU ATT...

Världens äldsta trädklon är granen Old Tjikko på Fulu-fjället i Dalarna. Rotsystemet till Old Tjikko beräknas vara runt 9500 år gammalt, men trädet har under åren haft flera olika trädstammar. Genetiskt är det dock samma individ som den ursprungliga granen som växte på fjället för snart 10 000 år sedan.

Automatsortering till justerverket i Färila

TEKNIK Setra effektiviserar sin verksamhet i syfte att ytterligare stärka konkurrenskraften. En del av satsningen är investeringen i automatsortering på Färila sågverk som förväntas kunna sättas i drift under de närmaste månaderna.

Marknaden för Helsingegrän är god och i kombination med stabila råvaruflöden och kompetent och motiverad personal satsar man nu inför framtiden i Färila. Här kunde produktionsvolymen höjas med 25 procent under förra året och för att kunna utnyttja anläggningen ännu effektivare är investeringen i automatsortering strategiskt viktig.

– Om vi vill vara en långsiktig partner till våra kunder måste vi hänga med i utvecklingen både när det gäller teknik och arbetsmetodik, säger Mattias Forslund som är platschef på Setra Färila.

De största vinsterna med automatsortering är effektivare produktion och jämnare kvalitet.



Mattias Forslund, platschef på Setra Färila.



ORDER PÅ 55 MKR TILL PLUSSHUS

NYBYGGNATION Setras dotterbolag Plusshus, som under hösten påbörjade monteringen av det nya bostadsområdet Sägen i Knivsta, har fått nya order om ytterligare en etapp lägenheter i Knivsta. Bostäderna byggs med Trälyftet, Setras patenterade byggsystem med moduler i massivträ.

Monteringen av kvarteret Sagens andra etapp påbörjas under första kvartalet 2014. Då inleds också monteringen av 19 radhus i ett nytt bostadsområde i Barkarby norr om Stockholm.

– Det här är en bra start på 2014 och ett kvitto på att intresset för det industriella och klimatsmarta träbyggandet fortsätter att växa, säger Nils Clausén, vd på Plusshus.

Båda projekten tillverkas industriellt i Plusshus fabriker i Skellefteå och Kristinehamn. Sammanlagt rör det sig om en order på 55 miljoner kronor.

SETRA LIMTRÄ TAR MARKNADSANDELAR

LIMTRÄ Trots tuffa tider för limträ har Setra Långshyttan lyckats öka sin limträproduktion under 2013.

Hösten har inneburit både produktions- och utlastningsrekord och på den svenska marknaden tar Setra nu marknadsandelar.

– I Sverige har limträmarknaden varit tuff det gångna året, men trots det har vi lyckats öka försäljningsvolymen, berättar Leif Cederlöf, försäljningschef i Långshyttan.

– Främst tror jag att det beror på att vi har en så god leveranssäkerhet och att kundservice gör ett jättebra jobb.

Även order från den japanska marknaden har ökat markant, och idag exporterar Långshyttan limträbalkar i både gran och furu dit. Övriga exportmarknader ligger kvar på stabila nivåer och sedan i somras går produktionen på treskift för att möta efterfrågan. Nyttänkande har varit en viktig nyckel för att göra produktionen så effektiv som möjligt. Sedan ett år tillbaka arbetar Setra Långshyttan till stor del enligt processfilosofin Lean.

Trävindrar i Mittens rike

Kinas snabba utveckling och ekonomiska tillväxt har fått västvärldens blickar att vändas mot öst. Växande välstånd, ökad konsumtion och brist på inhemsk råvara ger vind i seglen för den svenska träindustrin. Med ny försäljningsrepresentant på plats i Kina står Setra redo för en ny era inom den svensk-kinesiska handeln. TEXT & FOTO: KAROLINA GRUNDIN

NÄR SVENSKA OSTINDISKA Companiet bildades 1731 var det bland annat med siktet inställt på kinesiskt porslin, siden och kryddor. Utgångspunkten för handeln var hamnstaden Guangzhou i sydöstra Kina och under drygt 50 år blomstrade affärerna. Idag har skeppen börjat gå i motsatt riktning, lastade med svensk gran och furu, och för Setra har Guangzhou fått ny betydelse. Sedan den 1 december är det där Setras nya kinesiska försäljningsrepresentant Flora Chen har sin bas.

Det är dock norr om Guangzhou, i 20-miljonersstaden Shanghai, som SetraNews stämt möte med Setras nya

säljare. Shanghai-regionen är till stor del navet i den kinesiska ekonomin och många kinesiska företag har kontor här. När vi träffar Flora har hon haft ett par intensiva första veckor på nya jobbet. Konsumtionen av trävaror har ökat enormt i Kina och enligt Skogsindustrierna har importen av svenska trävaror har nästan tredubblats sedan 2012. Och efterfrågan på nordiska träslag förväntas bara att öka under 2014. Det ser med andra ord ljust ut för affärerna.

– De kinesiska kunderna gillar utseendet på det ljusa svenska träet och de vet att produkterna håller hög kvalitet. Dessutom är prisnivån relativt stabil och svenska leverantörer ses som pålitliga, förklarar Flora Chen.

Långsiktig satsning

Även om Setra länge haft ögonen på den kinesiska marknaden är det först under det senaste året som affärerna börjat ta fart på riktigt. En lokal försäljningsrepresentant på plats i Kina är en viktig del av en långsiktig satsning.

– Det finns stor potential i den kinesiska marknaden och även om priserna idag är jämförelsevis låga tror jag på god framtidsutveckling. För Setra är tillväxtmarknaderna väldigt intressanta och satsningen på Kina gör vi på lång sikt, säger Henrik Bertilsson, försäljningschef för Asien och nya marknader.

Han får medhåll av Olle Berg, Setras Marknadsdirektör, som har lång erfarenhet av att göra affärer på tillväxtmarknader.

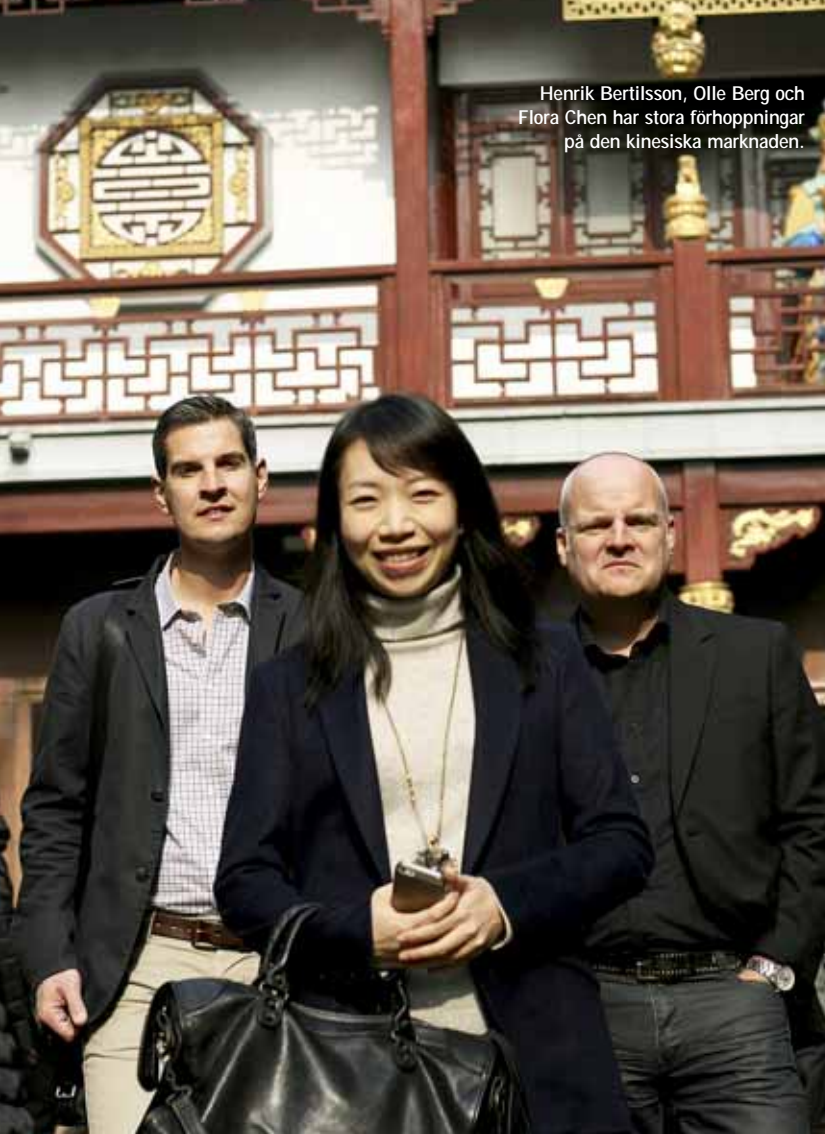
– Det händer enormt mycket i Kina, och det händer snabbt. Även om det är svårt att säkert veta hur läget kommer att se ut om 5–10 år kan vi konstatera att den kinesiska marknaden har potential att ändra hela träindustrin. Därför gäller det att positionera sig och vara med när det händer, säger Olle.

Kinas ekonomiska reformer och utveckling under de senaste 30 åren har lett till en generell välståndsökning och förbättrade levnadsvillkor för stora delar av befolkningen. Ökade inkomster och växande inhemsk konsumtion gör att Kina snabbt är på väg att bli världens största konsumtionsmarknad. Redan idag är Kina världens näst största konsument av träprodukter.

Den inhemska träproduktionen är minimal, mycket på grund av att de kinesiska skogarna tidigare missköts och skövats. Sedan många år råder det avverkningsförbud i stora delar av landet, samtidigt som behovet av trä för konstruktion och inredning bara ökar. Lösningen är enorm import, både av sågade och förädlade träprodukter, men även av stockar. Kanada, Ryssland, Chile och Nya Zeeland är några av de länder som länge varit aktiva på den kinesiska marknaden,



Flora Chen är Setras nya försäljningsrepresentant i Kina.



Henrik Bertilsson, Olle Berg och Flora Chen har stora förhoppningar på den kinesiska marknaden.



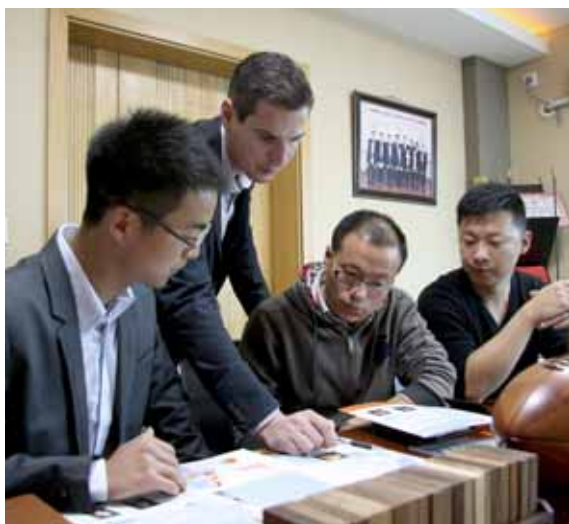
Tillväxten i Kina har under de senaste 30 åren varit sensationell och idag är storstadsregionen Shanghai navet i den kinesiska ekonomin.



Kinas befolkning växer så det knakar. En av flera förklaringarna är att ettbarnspolitiken har börjat luckras upp.



Flora Chen på besök i tavelramsfabriken i Huaian.



Setras försäljningschef Henrik Bertilsson i möte med potentiella kinesiska kunder.

”Den kinesiska marknaden har potential att förändra hela träindustrin.”

men de nordiska träslagen är relativt nya för kineserna.

Miljöfokus och Skandinavisk design

Trä har alltid varit en viktig del av den kinesiska inredningstraditionen. Tidigare har mörka och mer robusta möbler dominerat hemmen, men nu ökar den skandinaviska ljusa inredningsstilen i popularitet. Den växande trenden har vi till stor del svenska IKEA att tacka för. Möbeljätten har under många år haft en stor del av sin produktion i Kina, men idag satsar de även allt mer på Kina som konsumtionsmarknad.

Och konsumenterna har i sin tur tagit till sig den skandinaviska stilen även på fler plan. I ett land där miljöproblemen börjar bli svåra att ignorera ställer även de kinesiska konsumenterna allt hårdare krav på miljöfokus och hållbarhet.

Vid SetraNews besök i det växande Shanghai har luftföreningarna nått nya rekordhöjder. De långa bilköerna ringlar fram genom den grådisiga staden, samtidigt som kineserna gömmer ansiktena bakom masker för att undkomma de värsta föroreningarna.

– Vi har stora miljöproblem i exempelvis Peking och Shanghai och människorna blir allt mer oroliga för hur den dåliga luften och alla kemikalier påverkar dem, säger Flora.

– Framförallt vill de ha rena träslag i barnens möbler och de är villiga att betala för det, även om det kostar mer. Föräldrar tycker att det känns bra att välja skandinaviska träslag som är fria från gifter och som inte kommer från skövlad skog.

Stort behov av bostäder och byggnation

Kina har gjort sig känt för sin ettbarnspolitik, vilken nu har börjat luckras upp. Idag tillåts par där minst en förälder är ensam barn att skaffa två barn. Den växande befolkningen har bland annat lett till en accelererande urbaniseringen. Idag bor ungefär hälften av befolkningen i storstäder, år 2030 beräknas den siffran vara tre fjärdedelar. Befolkningsökningen och

inflyttning från landsbygden ställer stora krav på infrastruktur och husbyggnation.

Staden Shanghais silhuett dominerar idag helt av nybyggda skyskrapor i allehanda former. De förut så vanliga och vackert detaljerade trähusen lever numer en undanskymd tillvaro. Nybyggda trähus hittar man bara i de mer välbärgade villaförorterna, och lagstiftningen tillåter idag inte trähus med fler än fyra våningar. Det finns dock ett stort intresse för ökad träanvändning även inom byggnation.

Stark tro på trä

Zhu Guangqian, ordförande för China Timber and Wood Products Distribution Association, tror starkt på trä som en del av lösningen på Kinas växande byggnationsbehov.

– Vi kan inte förlita oss på betong till framtidens byggande, vi måste titta mer på alternativ i trä. Trä är en växande trend i Kina och när träkunskapen ökar kommer möjligheterna att bli fler, tror Zhu Guangqian.

Den Hong Kong-baserade designbyrån Awawa är också övertygade om att vi kommer att se ett ökat träanvändande inom kinesisk inredning och byggnation. De har själva ett nära förhållande till trä, vilket de försöker föra vidare till sina asiatiska kunder, och miljöargumentet är ett av de starkaste.

– Om vi ska kunna rädda vår planet måste vi snabba på processen och starta nu! Vi människor är väldigt bra på att ta råvara från vår planet, men inte lika bra på att använda det på ett respektfullt sätt, säger Roberto Davolio på Awawa.

– Trä är ett väldigt generöst material som ger utrymme för kreativitet. Vi försöker att omfamna träets natur och styrka och kombinera det med både hantverkskunskap och högteknologiska lösningar.

Och just högteknologiska lösningar finns det gott om i Kinas större städer. Samtidigt är Kina ett väldigt stort land med många kontraster och regionala skillnader.

– Produktionen är redan idag ganska avancerad på många håll och blir hela tiden allt mer automatiserad. Att både



löner och utbildningsnivån nu ökar driver på den teknologiska utvecklingen, säger Flora.

Även i städer utanför Kinas storstadsregioner börjar priset för arbetskraft gå upp. Lönerna har ökat för en stor del av befolkningen, vilket medfört högre levnadsstandard men även ökade produktionskostnader.

Svensk gran på väggen

I Huaian, några timmar norr om Shanghai, väntar tavelramsproducenten Pan Yi Jun på sin första leverans av Setravävaror. För Pan Yi Jun innebär de ökade lönekostnader en utmaning inför framtiden, och han har redan flyttat delar av produktionen till Kambodja där arbetskraft är billigare. Planerna är dock att även expandera den kinesiska verksamheten, och där spelar råvarutillgången en nyckelroll.

– För att kunna expandera måste vi säkra en stabil tillgång till råvara av rätt kvalitet. Vi har haft problem med några av våra mellanhänder, och nu hoppas vi på ett närmare samarbete direkt med producenterna istället, säger Pan Yi Jun.

Arbetet i de relativt välorganiserade produktionslokalerna är till stor del fortfarande något av ett hantverk. Mycket av arbetet görs manuellt och varenda liten del av trävävaran tas tillvara, bland annat genom fingerskarvning. Med flinka fingrar förvandlar de 600 anställda gran- och furuprodukterna till tavelramar som täcks med canvas. Den allra största delen går på

export till USA och Europa och så småningom kommer världens konstnärer även att kunna hänga Setraträ på väggen. I Sverige kan den målarsugna hitta tavlorna hos butikskedjan Clas Ohlson.

Världens träkarta håller på att ritas om. Snart 300 år efter att det svenska handelskompaniets båtar lämnade Kina fulla med porslin, te och siden, återvänder svenskastade skepp till Kina med furu och gran. Och mycket tyder på att den svenska trähandeln med Kina bara har börjat.

– Här i Kina är vi många fler människor än träd, men i Sverige är det tvärtom! Svenska träföretag har många konkurrensfördelar och jag ser en gyllene framtid för Setra i Kina, säger Flora.



På en terrass i Hong Kong har designbyrån Awawa uppfört detta vackra sol- och vindskydd helt i trä.

En av den anställda i Pan Yi Juns fabrik i Huaian visar upp färdiga tavelramar.



FAKTA OM KINA

KINESISKT NAMN: Zhōngguó ("Mittens rike")

BEFOLKNING: ca 1,4 miljarder

IMPORT AV SÅGADE BARRTRÄVAROR: ca 16 miljoner m³ (2013)

SVENSK EXPORT AV TRÄVAROR TILL KINA: Ca 400 000 m³ sågat virke under 2013. Prognosen för 2014 är över 700 000 m³ sågat virke.

ANVÄNDINGSOMRÅDEN FÖR NORDISK FURU OCH GRAN: Möbler, trall, konstruktion, inredning

SVENSKT TRÄ I KINA

Skogsindustriernas verksamhetsgrupp Svenskt Trä genomför en storsatsning på Kina under 2014. Tanken är att undersöka hur dagens användande, intresse och behov ser ut, men även att skapa förutsättningar för nya användningsområden och samarbeten.

Satsningen påbörjades delvis redan under 2013 där två mässor riktade mot kinesiska träimportörer genomfördes i Shanghai. I september deltog Svenskt Trä på FMC-mässan där fokus ligger på möbler, snickeri och inredning. I december anordnades den egna mässan Sino-Sweden Wood Day dit den kinesiska möbel- och snickeriindustrin, samt inredningsarkitekter och designers inbjudits. Dagen gav möjlighet till kundmöten, men bjöd även på många intressanta föreläsningar med tema svenskt trä i Kina, och lockade drygt 400 besökare. Bland annat talade Setras Marknadsdirektör Olle Berg om hur viktig Kina blivit för den globala trämarknadsbalansen.

Trä – en hållbar trend!

Just nu ser vi hur en trätrend sveper över Sverige och stora delar av världen. Trä är hetare än någonsin och enligt experterna kommer trenden att hålla i sig.

TEXT: KATARINA BRANDT

TRENDEXPERTEN STEFAN NILSSON menar att vi älskar att omge oss med trä, bland annat för att det är ett material som kan förändras, patineras och åldras med oss.

– Den rådande trätrenden är en slags reaktion mot 90-talet som var en minimalistisk tid, säger Stefan. Allting var vitt, vitt, vitt och höglanslackat. Alla dessa vitmålade ytor känns ganska kalla idag. Den trärena ytan är däremot skön under handen, mjuk för ögat och lika fin när den åldras.

Träet får gärna vara obehandlat och ganska rått i sitt uttryck. Man kan till exempel inreda med lastpallar vilket kan kännas spännande och nästan lite förbjudet. Gränserna mellan inne och ute suddas ut och trä är lika hett på vardagsrumsgolvet som på uteplatsen.

– Det gör ingenting om träet blir lite naggat i kanten. Tvärtom, just nu är det en patinerad och rustik träkänsla som gäller. Gärna ådriga träbitar med synliga kvisthål.

När det gäller trä i ett större perspektiv har trenden främst varit teknikorienterad och inriktat sig på hur vi faktiskt kan bygga i trä. Högt, stort och med hänsyn till miljön, så som exempelvis det 14 våningar höga trähus som just nu byggs i Bergen i Norge. Huset, som fått namnet "Treet", kommer att bli världens högsta trähus.



Låt balkongen grönska! Senaste nytt är dekorativa balkonglådor av trä.



Den snygga mixen av aluminium och trä ger en lite varmare känsla till bokstäverna på den bärbara datorn.



Arkitekten Daniel Franzén har skapat en fin träinredning till butiken Mr Mudd and Mr Gold på Södermalm i Stockholm. Inredningen är sparsmakad och obehandlad furu från Setra klär väggarna halvvägs till taket. Den lösa inredningen i form av provrum och montrar är handgjord i limträ och lamporna av furufaner som virats kring pappbr. Hipsterkulturen i Stockholm vallfärdar till butiken som utsetts till "Årets butik" av tidningen Café.



Piet Hein Eek är en holländsk designer som gärna jobbar i trä. Han har bland annat gjort en hel möbelkollektion av tillvarataget spillvirke.



Fantasi och harmoni kännetecknar golvlampan "Link" som är tillverkad i tunn träfaner och designad av den irländske formgivaren Ray Power.

Photo: Petra Bindel



Trä har gjort comeback som byggnadsmaterial i stora byggnader. I Sundbyberg står nu Stockholmsområdets högsta trähus klart. Huset är ritat av Wingårdhs Arkitekter och har en massiv trästomme i furu och spånfasad av cederträ.



Det härliga promenadstråket i trällvirke, med fiffigt infällda bänkar, går längs vattnet i den nya stadsdelen Annedal på gränsen mellan Stockholm och Sundbyberg.



Miljövänligt ljud från det amerikanska företaget Grape som tillverkar hörlurar i trä. För varje såld hörlur donerar man en dollar till organisationer som arbetar med att förhindra skövling i hotade miljöer.

Det vita minimalistiska köket är på väg ut. Nu vill vi ha varmare mer rustika och levande kök med inslag av olika träslag.



Den franska designstudion boltz & saos har under konceptet WOOD.b. tagit fram en serie handgjorda cyklar i trä.

Malås mål

– ETT GEMENSAMT SPRÅK FRÅN SKOG TILL KUND

På Setra Malå arbetar man resultatorienterat med både kunder och leverantörer för att skapa effektiva flöden och en uthållig lönsamhet. Projekten är många och drivkraften stor. Målet är att skapa förståelse för helheten och varandras processer.

TEXT: KAROLINA GRUNDIN & KATARINA BRANDT FOTO: PAULINA HOLMGREN



Setra Malå ligger i Västerbotten och är ett av Setras fem furusågverk.

SÄSONGENS FÖRSTA SNÖ faller från himlen och lägger sig som ett tunt täcke på marken. En flock renar står vid vägkanten och verkar inte notera varken vinterns ankomst eller vår framfart genom det norrländska skogslandskapet. Det är häri från Setra Malå hämtar sin råvara i form av senvuxen norrländsk fura. Sågverkets kunder vill gärna ha furuprodukter av hög kvalitet och uppskattar årsringarnas

jämna struktur som passar bra till möbler, paneler och golv.

– Våra sågade och hyvlade träprodukter har en hög andel kärnvirke, vilket innebär att de passar bra till produkter som utsätts för stora väderpåfrestningar, till exempel fönster, berättar Rickard Westerberg som är platschef.

De sågade trävarorna säljs främst till kunder i Sverige, Norge och Nordafrika

men också till de interna hyvlerierna inom Setrakoncernen. Den norska byggmarknaden står för den största volymen när det gäller paneler och impregnerade varor.

Sågen i Malå har varit i drift sedan 1946 och har under årens lopp haft flera olika ägare. När AssiDomän Timber och Mellanskog Industri AB gick samman och bildade Setra Group 2003 blev såg- och

”Nu pratar vi plötsligt produkter ända ut i skogen”



hyvlriverksamheten i Malå en del av Setrakoncernen.

– Från våren 2011 till hösten 2012 var vi och flera andra av Setras enheter ute till försäljning, berättar Rickard. Det var en utmaning på många sätt, men vi lärde oss mycket under den perioden. Vi hade kniven mot strupen och var tvungna att identifiera våra svagheter och tänka kreativt.

Nya virkestorkar ger minskad energianvändning

Setra beslutade sig för att behålla sågen i Malå som idag är en lika stor del av Setra som alla andra enheter. Så här i efterhand kan man konstatera att en positiv konsekvens av perioden var att många projekt startades upp i Malå. Verksamheten började ses med nya ögon och både medarbetare, kunder och leverantörer började arbeta tillsammans för att stärka affären.

Ett exempel är det nya system för virkestorkning som installerades i samverkan med SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut. Syftet med projektet var att minska energianvändningen inom sågverksindustrin och Setra Malå blev en av deltagarna. I dag går 18 så kallade Alenttorkar för fullt på sågen vilka har visat sig ge en energieffektivare torkprocess än tidigare.

I samma veva som Alentsystemet implementerades initierade Setra Malå ett utvecklingsprojekt tillsammans med



Eldsjälarna Åke Eriksson och Marlene Bergström ser sågverkets pågående projekt som en rolig utmaning.

den golv tillverkande kunden Baseco. En utmaning med övergången till ett nytt torksystem var att bibehålla en jämn och hög kvalitet. Att torka ner virke till golv är svårt och det är många aspekter att ta hänsyn till.

– Vi gillar utmaningar, säger Marlene Bergström, försäljningschef för Skandinavien och med bas i Malå. Genom att arbeta med olika projekt får vi möjlighet att testa oss själva och se hur vi ligger till. Under resans gång har vi gjort korrigeringar som fått stor effekt. Vi har bland annat anpassat både torkprogram och rutiner för att minimera framför allt flatböj. Det är ett formfel som orsakar stora problem i Basecos produktion.



I Malå har 18 Alenttorkar installerats för att åstadkomma en mer energieffektiv torkprocess.



Laila Broberg och Mats Grundberg är två av Malås 75 medarbetare.

Setra Malå

RÅVARA Furu

PRODUKTER Sågade och förädlade trävaror, biobränslen

PRODUKTIONSVOLYM ÅR 2012 163 000 m³

HUVUDMARKNADER Sverige, Norge, Nordafrika och Japan

ANTAL ANSTÄLLDA Cirka 75

FÖRSTA ETABLERING 1946



Malås platschef Rickard Westerberg menar att kundorienterade projekt ökar delaktigheten och öppnar upp för ett utvecklande klimat.



Mats Boman sitter i såghytten och övervakar hela sågprocessen. Via skärmarna styr han flödena så att produktionen flyter på ett optimalt sätt.

Grannen Skellefteå Kraft är en annan kund sågverket bedrivit ett gemensamt förbättringsprojekt med. Här är det bio-produkterna som blir till fjärrvärme i värmeverkets panna som stått i fokus.

Tillsammans med råvaruleverantören Sveaskog arbetar Setra Malå även med ett utvecklingsprojekt inom råvara. Projektet fokuserar på hanteringen av de kap- och fällsprickor som uppstår i

träråvaran vid avverkning.

– Både vi och våra leverantörer vinner på kundorienterade projekt, säger Rickard. Alla känner sig delaktiga och det öppnar upp för ett utvecklande klimat där man kan ha en bra dialog.

– Vi har fått ökad förståelse för varandras processer och plötsligt pratar vi produkter redan ute i skogen, konstaterar Åke Eriksson som är råvaruansvarig och den

som tillsammans med Marlene arbetat med råvaruprojektet för Setras räkning.

Värdegrundsprojekt ökar intresset för sågen

Parallellt med diverse förbättringsprojekt mot kunder och leverantörer rullar ett internt värdegrundsprojekt. Det påbörjades i syfte att få fler tjejer att intressera sig för att arbeta på sågverket. En förhoppning

Prisbelönt samarbete

SETRA MALÅ OCH råvaruleverantören Sveaskog driver sedan drygt ett år tillbaka ett nära samarbete med fokus på utveckling och ökat kundvärde. Projektet har sitt ursprung i problem med så kallade kap- och fällsprickor i timret, vilka uppstår på avverkningsplatsen och leder till materialbortfall i produktionsfasen.

– Det började med att vi fick in klagomål från en av våra norska kunder. Industrisegmentet i Skandinavien är väldigt kräset och det gäller för oss som producenter att leva upp till kraven, säger Marlene Bergström, försäljningschef på den Skandinaviska marknaden och en av initiativtagarna till förbättringsprojektet.

Tillsammans med kollegan och råvarukoordinator Åke Eriksson, har Marlene målinriktat jobbat med att hitta lösningar på råvaruproblemet.

– Avverkning med skördare kan ge skador på timret, men sprickbildningen kan minskas om vissa åtgärder vidtas redan i skogen, förklarar Åke Eriksson.

– Kap- och fällsprickor innebär stora förluster för oss. Om inget görs på plats i skogen måste skadade delar av stocken sågas bort i produktionen.



Eftersom problemet med kap- och fällsprickor uppstår på avverkningsplatsen har Sveaskog och Setra valt att även involvera maskinförarna i förbättringsarbetet.

Ju större kapsprickor, desto mindre del av stocken kan användas.

Lösningen blev att inleda en öppen dialog med råvaruleverantören Sveaskog i Västerbotten. Tillsammans med bland annat Ulf Jonsson på Sveaskog har Malåteamet arbetat fram en åtgärdslista som nu betas av punkt för punkt. Samtliga

Sveaskogs maskinförare i Västerbotten har genomgått en utbildning och avverkningsmaskinerna har försetts med nya sågmotorer för en jämnare sågning.

– Att flytta fokus och tänka produkter, inte bara träd, har varit en väldigt nyttig resa för oss. Dialogen vi haft med Setra är jättebra och har

är att projektet även ska öka kännedomen om Setra Malå och tydliggöra ambitionerna de har på orten. När nya generationer ska ta vid, vill sågverket vara en attraktiv arbetsgivare.

I juni 2013 arrangerade sågen öppet hus för första gången sedan 1996. Ett populärt evenemang som drog drygt 300 besökare.

– Det är viktigt att vi då och då öppnar upp våra grindar och visar hur vår verksamhet ser ut, säger Rickard. Många av besökarna hade en annan, mycket mer positiv, uppfattning om oss när de gick härifrån än när de kom. Det visar inte minst alla de spontanansökningar gällande jobb vi fick in under hösten.

– Vi vill utvecklas både som människor och som arbetsplats. Mångfalden på sågen är därför otroligt viktig och i lilla Malå behöver vi all kompetens vi kan få, menar Marlene och Åke.

På sågverket i Malå strävar man efter att ta tag i en fråga så fort den kommer upp. Man väljer att prata med varandra och arbetar gärna i projekt som kan involvera både medarbetare, kunder och leverantörer. Problem som dyker upp, ja de väljer man att lösa istället för att sopa dem under mattan.

inneburit att vi börjat se på vårt samarbete på ett nytt sätt, förklarar Ulf Jonsson.

Och det är inte bara Marlene, Åke och Ulf som är nöjda med det nya samarbetet. Även Sveaskogs nationella verksamhet har uppmärksammat satsningen och projektet utsågs under hösten till vinnare i kategorin "kundfokus" i deras interna tävling "Årets förbättring 2013".

Projektet har också börjat visa resultat i den inköpta råvaran. Kap- och fällsprickorna har minskat i längd och mindre del av stocken behöver kapas bort i sågprocessen.

VAD ÄR KAP- OCH FÄLLSPRICKOR?

Kap- och fällsprickor är skador som inträffar vid averkning med skördesmaskiner. Både själva sågningen och förarens körsätt kan bidra till averkningskadorna.

Om en stock skadats vid averkning måste sågverket kapa bort den spruckna delen. Detta materialbortfall är kostsamt och drabbar framförallt sågverk som säljer produkter av specifika längder eller med höga kvalitetskrav.

Goda grannar sprider värme i Malå



Vårt samarbete gynnar både Skellefteå Kraft, sågverket och lokalsamhället, säger Kjell-Olov Lindblad på kraftvärmeverket i Malå.

Högt upp i luften svävar den transportör som länkar samman Skellefteå Krafts kraftvärmeverk i Malå med sågverket på andra sidan vägen. Setra Malå försörjer kraftvärmeverket med bibränsle och under det senaste året har de bägge företagen arbetat med att bättre anpassa processerna mot varandra. Det stärker samarbetet och är positivt både för sågverket, Skellefteå Kraft och hela Malå.

SETRA MALÅ LIGGER bara ett stenkast från Skellefteå Krafts kraftvärmeverk som köper sågverkets bioprodukter i form av kutterspån, sågspån och bark. På kraftvärmeverket förvandlas dessa till fjärrvärme som sedan går tillbaka och värmer sågverkets torkar. Värmen når också alla de bostäder och verksamheter i Malå som är uppkopplade mot fjärrvärmenätet. Att det geografiska avståndet mellan verksamheterna är kort gör att dyra transporter och onödigt miljöpåverkan undviks.

– Vi är beroende av varandra och försvinner sågen så försvinner vi, säger Kjell-Olov Lindblad som är platschef och visar oss runt på kraftvärmeverket i Malå.

Biobränslepannan i kraftvärmeverket är byggd för att hålla en temperatur på 840 grader. Kommer det in fuktigt bränsle sjunker temperaturen och pellets behöver matas in för att få upp värmen. Räcker inte det går en oljebrännare in. Det är en situation som Skellefteå Kraft av flera anledningar helst vill undvika.

Hösten 2012 drog ett projekt igång på Skellefteå Kraft där medarbetarna uppmuntrades att komma med idéer för att förbättra verksamheten. På kraftvärmeverket i Malå arbetades ett förslag till hur problemet med

alltför fuktigt bränsle kunna lösas. Förslaget blev så uppskattat att det ett halvår senare blev nominerat till Skellefteå Krafts interna pris för bästa förbättringsåtgärd.

– För oss handlar det om ekonomi, säger Kjell-Olov. Bioprodukterna som kommer direkt från sågen är billigare än pellets och olja. Dessutom är spån svårt att frakta vilket gör att vi vill använda det vi har här i Malå.

Förbättringsförslaget innebär att en fuktmatäre kommer att installeras som avläser bränslets fukthalt direkt på transportbandet från sågen, istället för att mätningarna görs i efterhand. Skulle det visa sig att bränslet har en för hög fukthalt sker en inblandning av torrt kutterspån redan på sågen istället för i kraftvärmeverkets lager som idag.

Realiseringen av projektet är snart i hamn och har skett i nära samarbete med Setra Malå. Det är ett bra exempel på hur sågverket arbetar med förbättringsarbeten tillsammans med sina externa partners.

– Vi pratar en hel del om samarbetet med skogen, men tänker sällan på att det bara är hälften av stocken som vi förädlar till träprodukter. Affären vi har med våra bioproduktkunder är därför också väldigt viktigt, säger Setra Malås platschef Rickard Westerberg.

PETER LOCKAR FRAM TONER UR TRÄ

Kan dagens violinmakare komma i närheten av forna tiders mästare som ligger bakom de instrument i trä som idag säljs för mångmiljonbelopp? Självklart, säger Peter Westerlund från sin verkstad i natursköna Norberg. Han har antagit utmaningen och arbetar just nu med fiol nummer 317. TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: IRENE WESTERLUND

PETER WESTERLUND ÄR en internationellt erkänd violinmakare. Han började bygga fioler mest för att se om han på egen hand kunde åstadkomma någonting bättre än den fiol han kommit över på rea för 350 kronor.

– När jag flyttade till Umeå för att utbilda mig till lärare fick jag med mig en gitarr och en fiolstråke. Att dra stråken på gitarren gick inget vidare, så jag köpte mig en fiol. Den var rätt usel så jag började fundera på hur svårt det egentligen kunde vara att bygga någonting bättre.

Instrument för världssolist

Sagt och gjort. Peter började bygga. Fiol nummer ett blev inte jättebra men fiol nummer två blev betydligt mycket bättre. Den tredje blev så bra att han kunde sälja den och köpa virke till nya fioler. Sedan 1990 är Peter violinmakare på heltid och bygger både violiner, altvioliner och celli. Produktionen uppgår till mellan 12 och 15 instrument om året och kunderna, som är allt från amatörer till världssolist, återfinns över hela världen.

Vad är då egentligen hemligheten bakom en bra fiol?

– Det finns många sätt att bygga en bra fiol, men jag tror att man måste vara konsekvent och inte hatta för mycket. Det gäller att hitta en harmoni och få de olika delarna att arbeta tillsammans. Då har man kommit långt.

Fyra olika träslag ingår i Peters instrument. Locket görs i gran. Buxbom och ebenholts finns i olika detaljer och i övrigt används lönn.

– Trä är ett spännande material eftersom det är levande och både fast och rörligt på samma gång. Titta bara på granen som är stark och hållfast men ändå så dynamisk. Träets sprödhet fortplantar de svängningar som uppkommer när en ton bildas och bara genom att lyssna kan jag bilda mig en uppfattning om kvaliteten.

Äldst låter inte alltid bäst

Sedan den italienske instrumentmakaren Antonio Stradivari dog för 277 år sedan



Ett hantverk in i minsta detalj och med få utövare. Peter Westerlund är Sveriges enda fiolbyggare på heltid.

har violinmakare över hela världen försökt ta reda på hemligheten bakom hans instrument. Peter menar att det är väldigt speciellt att lyssna på ett instrument som är tillverkat för flera hundra år sedan. Samtidigt handlar mycket om myter som bidrar till att trissa upp priserna. Att äldst inte alltid behöver låta bäst visade ett uppmärksammat blindtest för några år sedan. Testet genomfördes av Svenska Stråklärförbundet i samarbete med Sveriges Violin och Stråkmakares Förbund. Där placerade sig en fiol signerad

Peter Westerlund på första plats. Sist hamnade en fiol värderad till 20 miljoner.

– Många fina fioler byggdes under 1700-talet, men jag är övertygad om att vi just nu befinner oss i en guldålder när det gäller fiolbyggande. Dagens instrument håller en väldigt hög klass, avslutar Peter, vars fioler säljs för några få promille av de fantasibelopp en stradivariusfiol betingar.

För bara några år sedan såldes en fiol signerad den italienske mästaren för svindlande 100 miljoner kronor.

KUNSKAP SOM SKAPAR KUNDVÄRDE

Vad är det som gör massiva trägolv så speciella? Hur monterar man dem, och vad kräver de för skötsel? Det är några frågetecken som Setras Lars Eriksson har försökt att räta ut under höstens utbildningsturné bland återförsäljarna. TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: CHRISTIAN LJUNG

LARS ERIKSSON, SÄLJARE av Setras förädlade sortiment, har haft ett späckat höstschema. Under ett par månader har han besökt svenska byggvaruhus från norr till söder för att sprida kunskap om massiva trägolv i allmänhet och Setras nya golv-sortiment i synnerhet.

– När det kommer till massiva trägolv är rätt kunskap jätteviktigt. Ett furu- eller ekgolv säljer man inte genom en broschyr, där måste kunden få en känsla för golvet. Därför är det väldigt viktigt att butikspersonalen kan produkten, säger Lars med eftertryck.

En riktig golvveteran

Det märks att Lars vet vad han pratar om. I snart 30 år har han jobbat inom träindustrin och golv är något av hans specialitet.

När SetraNews följer med honom ut i byggvaruhandeln har turen kommit till Beijer i Södertälje. Försedd med informationsbroschyrer och varuprover stiger Lars in på byggvaruhuset för att ta sig an dagens utbildningspass. Med ett vant lugn redogör han för vikten av att välja rätt råvara, hur ett massivt trägolv bäst monteras, fördelarna med ytbehandling i hårdvaxolja och hur enkelt det färdiga trägolvet sköts.

Åhörarna lyssnar, nickar och flikar då och då in en fundering eller fråga. De känner på strukturen på de hårdvaxade golvproverna och någon undrar hur ofta golvet behöver oljas om.

– Med vanligt slitage ska det inte behövas på 5–10 år. Hårdvaxolja är väldigt motståndskraftig, och dessutom lätt att underhålla, förklarar Lars.

Varmt välkommande i bygghandeln

Gensvaret från återförsäljarna har varit väldigt positivt. Ofta är det bygghandlarna själva som hör av sig och vill att Lars ska komma och utbilda. Och efter dagens genomgång verkar även Beijer-gänget i Södertälje nöjda.

– Utbildningen var väldigt bra. Vi får

in massor av varor, men vi vet inte alltid så mycket om dem. Med mer kunskap kan vi bli bättre på att hjälpa kunderna, säger Johan Wallenberg, en av deltagarna på utbildningen.

Han får medhåll av butikschefen Stefan Boman.

– Golv är en väldigt stor produkt för oss och även om jag kände till det mesta sedan tidigare tycker jag att sådana här utbildningar är jättebra. Det ger större förståelse för produkten, vilket är viktigt när kunderna kommer med frågor.



Setras golvexpert Lars Eriksson besöker gärna bygghandeln för att prata trävaror.



Fysiska golvprover är bra komplement till broschyrer och information.



Stefan Boman på Beijer i Södertälje visar Lars Eriksson butikens golvställ.

TILL SIST



Maria Jansson
Titel: Logistikef
Ålder: 34 år
Bor: Valbo
Familj: Man och två barn
Fritidsintressen: Umgås
med familjen, pyssla med
hus och trädgård

Med känsla för små detaljer och stora volymer

TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: CHRISTIAN LJUNG

SETRAS LOGISTIKCHEF Maria Jansson triggas av utmaningar. Och utmaningar finns det gott om inom området logistik. Transportval, kostnader, tidsaspekter och avtalsförhandlingar är några av de frågor Maria dagligen brottas med.

– Det roligaste med mitt jobb är att det är så väldigt varierande och att jag får träffa så många olika människor, både inom Setra och externt, berättar Maria.

En av Marias största utmaningar är transportkostnaderna. Med en årsproduktion på cirka 1,6 miljoner m³ blir det stora volymer att hantera. Ändå är det framförallt på detaljnivå som Maria tycker sig kunna åstadkomma de största förbättringarna.

– Det är en utmaning att hela tiden hitta smartare lösningar som är tids- och kostnadseffektiva för både oss och kunderna. Ofta handlar det om att hitta de små detaljerna som trimmar processen ytterligare och där är ett nära samarbete mellan sälj, logistik och kundservice en förutsättning, förklarar Maria.

Flexibilitet viktigt

Trots att transportbranschen är relativt traditionell går det trender även i logistik. Maria märker av att containerfrakt med båt ökar, vilket medför ökad flexibilitet.

– Containermarknaden är väldigt osäker och kostnadsläget varierar från månad till månad. Samtidigt innebär container-

frakt möjlighet att skicka mindre volymer med ökad frekvens.

Setras produkter transporteras huvudsakligen med lastbil och båt. Maria har dock märkt att så kallade intermodala lösningar, där flera transportsätt kombineras, ökar i omfattning.

– Idag transporterar vi en del produkter med trailers som kan lastas på både bil och tåg. Flexibiliteten kvarstår då eftersom godset bitvis kan gå på järnväg och sedan lastas om till lastbil för att nå slutdestinationen. Det här är en miljövänlig transportlösning som vi gärna jobbar mer med där det är möjligt.

SETRA är ett av Sveriges största träindustri företag 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.

 **Setra**

www.setragroup.com