

Setra News

Maj 2014

**HUS-
FABRIKEN
VÄXLAR UPP**

Sidan 12

Hållbara framtidsutsikter

Svenskt trä tar plats när Mellanöstern satsar på en grönare livsstil Sidan 10

Nya produkter

GOLV I GRÄNSLANDET
MELLAN UTE OCH INNE
Sidan 3

Kundservice

TRÄFFA SETRAS
SPINDLAR I NÄTET
Sidan 4

Engagemang

FRAMTIDSTRO I
SETRA VIMMERBY
Sidan 6

TILL SIST: Skutskärs utlastning laddar upp inför högsäsongen Sidan 16

Det ska vara enkelt att göra affärer med Setra

SETRA HAR UNDER det senaste året successivt etablerat en ny marknadsorganisation för sågade trävaror. Syftet är att skapa tydlighet och göra det enkelt för våra kunder att göra affärer med oss. Samtidigt som vi stärker och utvecklar befintliga kundrelationer, lägger vi större kraft på att också utveckla nya marknader. Idag arbetar vi med försäljning inom fyra geografiska huvudområden: Skandinavien, Väst- och Centraleuropa, Nordafrika och Mellanöstern, samt Asien och Nya marknader. Vår kundserviceorganisation har också anpassats till detta arbetssätt och vår kompetens har samlats under en gemensam kundservicechef. I det här numret av SetraNews kan du läsa om Setras kundservicefunktion, den viktiga länken mellan produktion och marknad.

Setra har under våren även samlat koncernens kompetens inom byggande och boende och skapat ett nytt affärsområde, Setra Byggprodukter & Byggsystem. Det har skett genom att verksamheten inom Setras dotterbolag Plusshus har slagits samman med verksamheten inom tidigare affärsområde Förädlad, med försäljning av byggprodukter till främst svensk bygghandel. Mer om Plusshus, och hur standardiserade byggsystemlösningar håller kostnaderna nere och attraherar fler kunder, finns också att läsa om i detta nummer.

VÅR OCH SOMMAR innebär högtryck för försäljningen av byggprodukter till svensk bygghandel. I år lanserar Setra flera spännande nyheter för uterummet. Bland annat hårdvaxoljade utegolv och formstabil limträtrall. Självt funderar jag på om inte kärnfurutrallen skulle passa bra vid sommarstugan...

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: Besökare i Svenskt Träs monter på Dubai Woodshow. Foto: Karolina Grundin.

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.

Nytt om namn

Patrik Larsson har utsetts till ny platschef på Setra Vimmerby där han tar över efter Björn Ståhlberg som går i pension. Patrik har lång erfarenhet av Vimmerby sågverk där han under åren innehaft många olika roller.

Lena Mika är ny kundansvarig för Central- och Västeuropa. Hon har tidigare jobbat som marknadskoordinator inom affärsområdet Building and Living på Stora Enso.

Britt-Inger Marklund har tagit över som ekonomichef på Plusshus. Britt-Inger har tidigare arbetat på Setras numera sålda enhet i Kvarnåsen, och därefter varit vd för Kvarnåsen Trä.

Krister Norberg har utsetts till verksamhetschef för Setras dotterbolag Plusshus. Han var tidigare chef för produktion och verksamhetsutveckling inom Plusshus. Dessförinnan var Krister på Hjaltevadshus och Volvo Bussar.

Kaj Tönsberg blir den 1 juni ny chef för marknad och försäljning inom Setras affärsområde Byggprodukter & Byggsystem. Han kommer närmast från golvtillverkaren BerryAlloc där han arbetat som Nordic Sales Manager.



PATRIK LARSSON



LENA MIKA



BRITT-INGER MARKLUND



KRISTER NORBERG



KAJ TÖNSBERG

VISSTE DU ATT...

Setra just nu ökar synligheten i sina digitala kanaler. Välkommen in på setrakampanj.se och låt dig inspireras av Setras trägolv, utegolv och fasadpanel!

Fortsatt fokus på Kina

MARKNAD I slutet av mars deltog Setra, i samarbete med tio andra svenska sågverksföretag, i den stora möbelindustrimässan Interzum i Guangzhou i södra Kina. Deltagandet samordnades av branschorganisationen Svenskt Trä som ett led i arbetet för att främja affärskontakter mellan svenska träföretag och kinesiska kunder.

– Prognosen för 2014 pekar mot en fördubbling av vår export till Kina, i jämförelse med föregående år. Det är viktigt för oss att vara med på denna växande marknad och att vi nu har egen försäljningsrepresentation på plats i Kina är ett stort steg, säger Setras marknadsdirektör Olle Berg.



Bredare rekryteringsbas med lärlingsprogram

UTBILDNING På Setra Skinnkatteberg har ett samarbete med Arbetsförmedlingen resulterat i dubbel framgång. Ett lärlingsprogram har gett arbetslösa ungdomar chansen att testa på sågverksindustrin, samtidigt som sågverket getts möjlighet att skapa en viktig resursbank.

– Det här är ett jättebra sätt för både arbetssökande och företag att lära känna varandra. Vi har problem att hitta ersättare lokalt och lärlings-satsningen ger oss möjlighet att utbilda framtida arbetskraft innan behovet uppstår, säger Harald Nylinder, produktingenjör i Skinnkatteberg och en av de drivande bakom projektet.

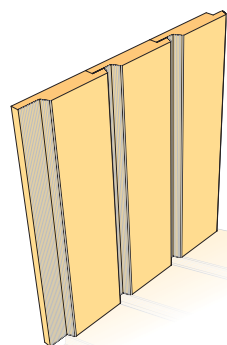
Nu har den första gruppen lärlingar avslutat sin utbildning och står redo att hoppa in som vikarier. Pontus Schönbeck från Skinnkatteberg är en av dem.

– Jag hade varit arbetslös i ungefär ett år och sökt massor av jobb när jag



Pontus Schönbeck och Harald Nylinder.

fick tips om lärlingsprogrammet. Att gå som lärling är ett jättebra sätt att få kunskap utan att sitta i skolbänken och det har varit jättekul att vara med, säger Pontus.



Waxholmspanelen byter namn

PRODUKTER Setra fortsätter att anpassa byggprodukter till branschens Vilmastandard. Under våren är det Waxholmspanelen som successivt fasats in och fått det nya namnet Falsad Spårpanel med fasad kant. Utseendemässigt har panelen fått en mindre ljusöppning som nu ligger på 10 mm mot tidigare 20 mm. Förändringen gäller både den obehandlade och målade panelen.

NY INVESTERING I VALBO

TEKNIK I slutet av 2013 installerades en ny CNC-maskin vid Setras hyvleri i Valbo. Maskinen gör det möjligt att med hjälp av datateknik skära ut detaljer i trä. Syftet med investeringen är att möta en ökad efterfrågan på färdigkapat virke, framför allt från Plusshus och andra hustillverkare som vill minska bearbetningsmomenten i fabrik.

– CNC-konceptet ligger helt rätt i tiden och erbjuder nya möjligheter att tillgodose våra kunders önskan om skräddarsydda produkter som effektiviserar montagearbetet, säger Fredrik Kojonen som är platschef i Valbo.

Investeringen i Valbo är en del av det effektiviseringsprogram som drivs inom Setra i syfte att ytterligare stärka konkurrenskraften.



PRODUKTNYTT



Effektfullt med limträfasad

Säsongens nyhet för fasaden är Setra Limträpanel som kan monteras både stående och liggande. Panelen, som klyvs fram ur en limträbalk, ger en hållfast och formstabil panel som med sin extra bredd sätter unik prägel på huset. Panelen går att få både färdigmålad och obehandlad. Brädans generösa bredd gör monteringen effektiv då den täcker stor yta.

Limträtrall med extra bredd

Setras nya, breda tryckimpregnerade limträtrall kommer att skapa ett spännande intryck på uteplatser och altaner i sommar. Setra Limträtrall är tillverkad på samma sätt som limträbalk, vilket gör den formstabil och mindre sprickbenägen. Genom att kombinera den tryckimpregnerade limträtrallen med slät eller rillad trall skapas enkelt en personlig uteplats med vackra mönster.

Utegolv som suddar ut gränserna

Trivsamma uterum och uteplatser ligger i tiden. Plötsligt kan gränsen mellan ute och inne suddas ut när Setras nya exklusiva utegolv tar finrummet ut på altanen. Setra Utegolv är ett hårdvaxat utegolv speciellt framtaget för att passa uterum och uteplatser under tak. Golvet går att få i brunt eller svart, med en strukturerad yta som påminner om drivved med tydligt framträdande ådringar.





Kundservice

– NAVET I AFFÄRSMASKINERIE

Som länken mellan produktion och marknad sitter kundservice som spindeln i nätet. Från sina lokaler på Setra Kastet styr de flödena så att leveransskedets alla pusselbitar hamnar rätt. TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: ALBIN BOGREN



Setras nya samlade kundservice för sågade trävaror utgår från Setra Kastet där flertalet av medarbetarna har sin arbetsplats.

VÄRLJUSET SIPPRAR IN i kontorslokalerna på Setra Kastet. Genom fönstren har personalen utsikt mot timmerplan och Gävlebukten. Här, i hjärtat av Kastets sågverk, huserar numera större delen av kundservice för sågade trävaror. Det är de som är navet inom Setras försäljning av sågad furu och gran.

Alla affärer som Setras säljare gör tar vägen via kundservice. Som länken mellan produktion och marknad gäller det alltid hålla tungan rätt i mun.

– Arbetet inom vår kundservice handlar väldigt mycket om att ha rätt fingertoppskänsla. Det är viktigt att bevaka vad som händer på våra sågverk och att se till att produktionens utfall matchas med kundens önskemål, säger Lisa Olofsson, chef för Setras kundservice.

Samlad styrka

Från att tidigare ha haft kundservice utlokaliserad till de olika sågverken samlas kundservicefunktionen för sågade

trävaror nu på en gemensam plats. Den nya centrala kundservicefunktionen utgår från Setra Kastet under ledning av Lisa Olofsson.

– Jag tycker att det känns väldigt bra att vi tar ett samlat grepp om kundservice. En centraliserad funktion ger oss styrka och en bättre helhetsbild, säger Lisa.

Trots att det råder full aktivitet är det ändå ganska lugnt och tyst på kontoret i Kastet. Då och då bryts tystnaden av en telefonsignal, men det mesta av arbetet



Till vänster: Kundservicechefen Lisa Olofsson diskuterar leveranser med Mauricio Reyes. Ovan: Sten-Åke Hedberg, Susanne Björkman och Ellinor Berglund är delar av kundservice-teamet på Setra Kastet.

och kommunikationen sker via datasystem och e-post.

– För att säkerställa leveranserna har vi många dagliga kontakter både internt och externt. Främst kommunicerar vi mycket med utlastningen på sågverken, förklarar Ellinor Berglund, en av medarbetarna på kundservice.

Lägger pussel

De flesta av Setras kundrelationer är redan så etablerade att stora delar av det dagliga arbetet flyter på ren rutin. På Setra är kundservicefunktionens roll att planera leveranser, se till så att korrekt dokumentation finns på plats, boka frakt och säkerställa att kunden får rätt varor i rätt tid.

– Det är alltid en utmaning att få ihop alla detaljer till leveranserna i tid. Det är många parametrar som spelar in och kundservicearbetet är lite grann som att lägga ett stort pussel, förklarar Mauricio Reyes, medarbetare på kundservice.

– Kundkännedom är väldigt betydelsefullt. Samtidigt är det viktigt att vara flexibel när nya kunder och marknader etableras. Det är mycket som ska klaffa och det viktigaste för oss är att kunden känner sig trygg i sin affär, säger Lisa. ■

Röster om kundservice

”Kundservice säkrar hela affären”



Marlene Bergström, försäljningschef Skandinavien: Vårt arbete är helt beroende av en stark kundservicefunktion. Det är den som säkrar

hela affären. Säljarna gör kontrakten, men det är kundservice som säkerställer att kunden får sin leverans i rätt tid. Många gånger har kunden tätare kontakt med kundservice än med sin kundansvariga vilket ställer höga krav på service och kunskap. Marknaden är föränderlig och hela vår marknadsorganisation måste vara öppen för förändringar som skapar nya förutsättningar. Det är verkligen en utmaning att hela tiden vara lyhörd och kreativ inför kundens önskemål och samtidigt fokusera på effektivitet och lönsamhet.

”Länken mellan produktion och marknad”



Hans-Joachim Neuhaus, försäljningschef Nordafrika, Mellanöstern och Sydeuropa: Kundservice har en jätteviktig funktion

för marknaderna söderut. De är länken mellan produktion och marknad och det är de som ser till att flödena fungerar. Vi skeppar allt till Nordafrika och Mellanöstern med båt och det är mycket som ska klaffa för att kunderna ska få sina varor i tid. Det är verkligen en utmaning att koordinera stora flöden från många olika sågverk. Vår kundservice är väldigt bra på att lösa problem och det beror på att de är väl insatta i affären och har bra koll på all den krävande dokumentation som behövs.

”Framförhållning och planering”



Henrik Bertilsson, försäljningschef Asien och Nya marknader: Kundservice är verkligen spindeln i nätet som håller ihop affären

och relationerna med säljare, rederier, banker och kunder. På de asiatiska marknaderna, där skeppningstiden är drygt 1,5 månader, är en fungerande kundservice en central del av affären. Med så långa skeppningstider gäller det att ha god framförhållning och planering. Förutom att synka med produktionen och få fram rätt varor gäller det att ha rätt dokumentation och giltiga avtal med exempelvis banker och handelskammare. Det uppkommer ständigt nya situationer och utmaningar i takt med att vi etablerar oss på nya marknader som alla har sina specifika krav och önskemål.

”Vårt största konkurrensmedel”



Carl-Johan Petersson, försäljningschef Väst- och Centraleuropa: Europa är en stor trailermarknad som ställer höga krav på

aktivitet och kundkontakt för att det ska fungera. Därför är just god service ett av Setras största konkurrensmedel på den europeiska marknaden. Att ha en professionell, aktiv och personlig kundservice gör stor skillnad för hur kunden ser på oss som företag. Vår kundservice utgör det viktiga kittet mellan produktion och marknad och det är en del som kunderna väger in i sin bedömning. När trenden går mot att kunderna vill minska sina lager kommer det att ställa än högre krav på information, flexibilitet och leveransbesked från oss.

SMÅLÄNDSK FRAMTIDSTRO

SETRAS SYDLIGASTE SÅGVERK BLICKAR FRAMÅT

Medarbetarengagemang och gemensamma krafter har fått tidigare förlusttyngda Setra Vimmerby att vända till plus. Med nya platschefen Patrik Larsson i spetsen står Setras sydligaste sågverk redo att växla upp. TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: CHRISTIAN LJUNG



Setra Vimmerby ligger i Småland och är Setras sydligaste sågverk.

VIMMERBY SÅGVERK har några tuffa år bakom sig. Råvarukonkurrensen i regionen har varit hård och lönsamheten har uteblivit. Flera platschefer har försökt att vända skeppet på rätt köl, utan att riktigt lyckas. Men nu verkar vinden ha vänt för Setras sydligaste sågverk. Röda siffror har förvandlats till svarta och hela sågverket andas framtidstro.

En stor del av framgångssagan bottnar i ganska så basala kostnadseffektiviseringar såsom översyn av avtal och andra rent praktiska detaljer. Men framförallt är det ett resultat av ett stort engagemang bland personalen. När Björn Ståhlberg för drygt två år sedan tog över som platschef fanns Vimmerby med på Setras lista över sågverk som skulle säljas. Idag, två år senare,

är Vimmerby en självklar del av Setra och framtidstron har återvänt. Björn, som kom in på Setra Vimmerby med öppna ögon, har en given del i framgången. Men framförallt rör det sig om resultatet av ett gott samarbete inom hela produktionen.

– Min bild av Setra och Vimmerby sågverk har verkligen förändrats under de här åren. Jag ser en enorm potential och har en väldigt positiv känsla, säger Björn Ståhlberg när han tittar ut över Setra Vimmerbys välstäda lagerplan.

Ny platschef redo

Bollen är med andra ord i rullning. Och när nu Björn drar sig tillbaka för att gå i pension känner han sig tillfreds med att

lämna över det påbörjade arbetet till en kollega. Redo att anta utmaningen står Patrik Larsson, tidigare produktionschef på Setra Vimmerby.

– Det känns verkligen jätteroligt att ta över som platschef och jag är väldigt taggad att fortsätta arbetet med att effektivisera Setra Vimmerby, säger Patrik.

– Samtidigt är det en stor utmaning att få till en fungerande helhet och att göra oss till en än effektivare och mer konkurrenskraftig arbetsplats, funderar han.

Trots att Patrik är ny i rollen som platschef är han ingen duvunge när det kommer till sågverksvärlden. Det har gått 20 år sedan han först steg in genom dörrarna till det då familjeägda sågverket som strax skulle köpas upp av AssiDomän. Under

Björn Ståhlberg har lämnat över stafett-pinnen till Patrik Larsson som är redo att anta utmaningen som ny platschef.

Setra Vimmerby

RÅVARA: Furu

PRODUKTER: Sågade sidbrädor och plank i furu, bioprodukter

PRODUKTIONSVOLYM ÅR 2013: 123 000 m³

HUVUDMARKNADER: 60 procent går på export. Sverige och Nordafrika utgör de största enskilda marknaderna. Därefter följer Storbritannien, Danmark, Polen och Frankrike.

ANTAL ANSTÄLLDA: ca 55

FÖRSTA ETABLERING: 1949



åren som följt har han testat på de flesta av sågverkets roller och insett att detta är en värld han trivs i.

– Jag har ett genuint intresse för produktion och sågteknik och tycker det har varit väldigt roligt att vara med och se sågverket förändras, säger Patrik medan han tar oss med på en rundtur.

Stort exportfokus

Setra Vimmerby är idag ett renodlat furusågverk med stort fokus på exportmarknaderna. 60 procent av allt som produceras går på export, främst till Nordafrika.

– Vi har varit starka på den Nordafrikanska marknaden länge, men vi fokuserar även mycket på lokala svenska kunder. Det är ett viktigt kundsegment som vi försöker att hitta speciallösningar för om det behövs, berättar Patrik.

Småland är för många känt som ett glasbrukens landskap, men det är även ett sågverkslandskap med djupa rötter i historien. Idag är de småländska skogarna inte längre lika sågverkstöta, men konkurrensen om råvaran är fortfarande hög. Tillgången på timmer är generellt tuffare i söder än vad den är för Setras mer nordliga sågverk. Och visst har råvarukonkurrensen haft en inverkan på Vimmerbys lönsamhet under åren.

Södra Sveriges skogar har högre tillväxt än i norr och ger en råvara med glänsare årsringar. I trakterna kring Vimmerby är dock marken stenig och mer svårödlad, →

60 procent av allt virke som produceras går på export, främst till Nordafrika.



Kantverksoperatören Pernilla Torgnysson och torkskötaren Conny Lagerström är några av Setra Vimmerbys medarbetare.



”Jag ser en enorm potential och har en väldigt positiv känsla”





Platschef Patrik Larsson och Britt-Mari Heimonen i justerverket.

→ vilket gör att Smålandsfuran trots allt blir ovanligt senvuxen.

– Vår råvara har mycket friskkvist och det är långt mellan kvistvarven. Det gör den eftertraktad till fingerskarv och av möbelindustrin, förklarar Patrik.

Planerar för framtiden

Precis som på Setras övriga sågverk omvandlas halva stocken till bioprodukter. En av Setra Vimmerbys framtidsplaner har just bioprodukterna i fokus. Förhoppningen är att man i ett samarbete med råvaruleverantören Sveaskog kommer att uppföra en biobränsleterminal på sågverkets mark. Eftersom el- och värmeproducenten Vimmerby Energi just nu bygger en ny panna i Vimmerby skulle en sådan terminal passa väldigt bra. Det timmer som Sveaskog säljer till sågen i Vimmerby kommer i sådana fall att delvis köpas tillbaka för att slutligen bli till värme och energi i Vimmerby Energis panna.

– Den här typen av samarbeten är vi positiva till och tittar gärna närmare på. Vi vill gärna arbeta närmare Sveaskog och biobränsleterminalen är något som skulle kunna gynna oss båda, säger Patrik.

Och en ny biobränsleterminal är inte det enda projekt som Patrik och hans medarbetare i Vimmerby går och klarar på. Det ligger nytänkande, engagemang och framtidstro i luften och det märks att medarbetarna tror på sitt sågverk.

– Vi har massor av idéer för framtiden. Först och främst vill vi komma upp till full produktionsvolym, vilket skulle innebära ytterligare 40 000 sågad kubik per år.

– Vi är redan på god väg och jag vet att Setra Vimmerby fortfarande har mycket att ge, säger Patrik med ett stort leende. ■

PÅ FÖRSTA PARKETT

Det är nog få som vet att det moderna parkettgolvet föddes i Småland. Och att Europas största trägolvsstillverkare ligger i Nybro. SetraNews besökte Kährs – uppfinnare av den flerskiktade parkettbrädan – och fick sig en lektion i hur ett parkettgolv tillverkas.

TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: CHRISTIAN LJUNG

DET SMÅLÄNDSKA samhället Nybro växte ursprungligen fram som en rastplats för handelsresande på väg mellan Växjö och Kalmar. Efter industrialismens genombrott startades ett flertal fabriker, däribland AB Gustaf Kähr som till en början tillverkade svarvade träartiklar. 150 år senare är Kährs ett av världens mest framgångsrika trägolvsföretag.

Även om familjen Kähr inte längre finns med i bilden har Kährs behållit sitt namn och den största produktionsanläggningen ligger kvar i hjärtat av Nybro.

– Om jag skulle beskriva Kährs i en mening skulle jag nog säga att vi är Europas största trägolvsstillverkare och har det tydligaste miljöfokus, säger John Ahlgren, inköpare på Kährs, när han tar emot i Kährs entré.

Innovation och historia

Trots minimal marknadsföring har Kährs etablerat sig som en av de främsta golv-

tillverkarna i världen. Förmodligen har dess goda rykte en hel del att göra med att Gustaf Kähr, barnbarn till grundaren Johan, år 1941 uppfann den flerskiktade parkettbrädan.

– Det sägs att lamellgolvet kom till efter att någon använt våra lamelldörrar som golv och insett att flerskiktssystemet med lameller kunde användas på fler sätt, berättar John Ahlgren och ler.

Med ett patenterat trälamellgolv i ryggen började affärens ta fart. Idag, 70 år senare, ligger det någon form av parkettgolv i de flesta svenska hem och Kährs golv exporteras till över 50 länder. Nischen är lite mer exklusiva träparkettgolv vilka under åren anpassats efter rådande ideal.

– Trenderna styr över vad som produceras. Tidigare var bokgolv väldigt populära, men idag är 80 procent av det vi producerar ek i olika behandlingar, säger John.



Den flerskiktade parkettbrädan uppfanns 1941. Dagens moderna parkettgolv är försedda med en speciell låsfunktion som motverkar rörelser i träet.



John Ahlgren och Roger Emilsson på Kährs visar Setras kundansvariga Peter Thure runt i produktionen i Nybro.

Tre lager trä

För blotta ögat framstår en lamellparkett kanske som ett homogent trägolv. Men faktum är att det ligger stor ingenjörskonst, och flera lager trä, bakom Kährs parkettgolv. Och det är här Setra kommer in i bilden. Setra är nämligen en av huvudleverantörerna av virke till den så kallade stommen i Kährs parkettgolv. Under den 3,5 millimeter tjocka övre ytan döljer sig ett mellanskikt av lameller i furu.

– Kvaliteten på stommen är väldigt viktig för att få till rätt kvalitet på golvet. Vårt parkettgolv består av tre olika träskikt som vart och ett hjälper till att motverka träets rörelser vid olika luftfuktighet, förklarar John.

Varje vecka rullar ett flertal lastbilar med sidobrädor från Setra i Vimmerby, Nyby, Kastet och Skinnskatteberg in på Kährs gårdsplan i Nybro.

– En genomgående stabil kvalitet är viktig för att få en bra bärande stomme i parkettbrädan och Setra är en av våra jämnaste leverantörer, förklarar Roger Emilsson, produktionsledare på Kährs, när han visar runt i fabriken.

I de stora lokalerna jobbar drygt 800 personer i skift och produktionen går mer eller mindre konstant, 24 timmar om dygnet, sju dagar i veckan. Det är

många moment som krävs innan de tre olika trälagren slutligen förvandlas till en parkettbräda. Det blir en hel del virke och Setra är en av Kährs största leverantörer av furu.

Miljön i fokus

Under åren har Kährs innovationsanda även kommit att omfatta ett stort miljöengagemang. Ansvarstagande spelar därför en viktig roll vid val av leverantörer. Idag köper Kährs enbart in virke från leverantörer som innehar FSC- eller PEFC-certifikat eller som på annat sätt kan uppvisa att de arbetar miljömedvetet vid timmeranskaffningen. 2011 var man först i världen med att lansera ett golv tillverkat av FSC- och Fairtradecertifierat trä från Chile. Under våren 2014 lanseras ett 40-tal Svanenmärkta oljade och lackade golv. Målet är att samtliga Kährsgolv som tillverkas i Nybro ska vara Svanencertifierade innan årets slut.

– Dagens konsumenter är väl medvetna om miljö och sociala frågor och vi på Kährs är väldigt glada att våra värderingar vägs in vid köpbeslut. Ett vackert och naturligt trägolv är en ansvarstagande och sund investering som för med sig en bit av naturen in i våra liv, säger Bruce Uhler, miljöambassadör på Kährs. ■

KÄHRS I SVERIGE

Produkter: Parkettgolv i olika träslag

Produktion: Den svenska golvproduktionen sker i Nybro i Småland. Har även produktion i Finland, Rumänien och Ryssland. Är dessutom ägare av två svenska sågverk.

Huvudmarknader: Sverige, Norge, Finland, Ryssland, Tyskland, Storbritannien och USA.

Antal anställda: ca 800.



Det började med svarvade leksaker och spinnrockar. Idag ligger fokus helt på parkettgolv.

På grön kvist i Mellanöstern

I skuggan av Dubais skyskrapor gror en medvetenhet och en vilja att bygga grönt. Med den kommande världsutställningen som katalysator spirar projekten kring hållbart byggande. När fokus skiftar från pris, till kvalitet och hållbarhet, öppnas möjligheter för den svenska träindustrin. TEXT OCH FOTO: KAROLINA GRUNDIN

NORDAFRIKA och delar av Mellanöstern är sedan länge välkänd mark för Setra. Nu har efterfrågan på de svenska träslagen börjat att öka även från gulf länderna.

– Hittills har vi inte varit särskilt aktiva på den här marknaden, men nu har intresset vaknat och på sikt tror jag att det finns stor potential i områdena kring Persiska viken, säger Andreas Nyström, kundansvarig inom regionen.

Även branschkännare lyfter fram Mellanöstern som en god tillväxtmarknad. Framförallt framhåller de det svenska träs höga kvalitet, och det faktum att vi ställer hårda krav på hållbart skogsbruk, som goda konkurrensfördelar.

– Än så länge är det en generellt priskänslig marknad, vilket gör det svårare för svenskt trä att konkurrera. Men länder som Saudiarabien är intresserade av kvalitet, vilket är ett viktigt försäljningsargument, säger Roderick Wiles, branschexpert på Singaporebaserade Broadleaf Consulting.



Setras kundansvariga Andreas Nyström i samtal med potentiell arabisk kund på trämassan i Dubai.

– Att svenska företag dessutom kan erbjuda en så hög andel certifierat virke är ett ess i rockärmen. Araber gillar certifiering, de vill veta att de produkter de köper är bäst, fortsätter John Stewart, arkitekt med bas i Saudiarabien.

Dubai – världens handelsplats

Största delen av handeln i Mellanöstern utgår från staden Dubai. Beläget i Förenade Arabemiraten, i emiratet Dubais nordligaste del, har staden Dubai vuxit fram som en strategisk knutpunkt och handelsplats för hela världen.

I motsats till många av grannländerna grundas inte Dubais ekonomi på olja. Istället är det handel, finansiella tjänster, IT och turism som driver emiratet framåt. Handelstraditionen sträcker sig långt tillbaka i tiden och stora satsningar på infrastruktur har förstärkt Dubais ställning som handelsknutpunkt. Hamnen Jebel Ali, världens största byggda hamn, invigdes redan på 1970-talet. Sedan dess har den moderna staden vuxit fram i en rasande takt.

Idag karakteriseras Dubais silhuett av skyskrapor och byggkranar. Staden kan stoltsera med flera av världens högsta byggnader, konstgjorda ögrupper och jättegallerior med inomhusskidbacke.

Trots att stadens fasad helt domineras av material som stål, betong och glas finns det numera en medvetenhet om att bygga för en grönare framtid. I grannemiraret Abu Dhabi växer just nu den koldioxidneutrala stadsdelen Masdar upp. Belägen mitt i öknen får den sin energiförsörjning från solenergi och andra förnyelsebara energikällor. Alla delar av stadsplaneringen och arkitekturen i den nya ökenstaden

har utgått från en hållbar framtidsplan. En av Masdars nya byggnader är ett kunskapscenter som till stor del byggs med limträ.

– Tyvärr tror många fortfarande att det inte går att använda trä i öknen så det gäller att långsamt jobba med att ändra attityder. Limträ är ett fantastiskt material som jag tror har stor potential här i Mellanöstern, säger arkitekten John Stewart, en av upphovsmännen till kunskapscentret.

– Vårt jobb som träambassadörer måste vara att arbeta för att höja ribban. Detta är framförallt aktuellt nu inför byggandet av världsutställningen år 2020. Låt oss vara med och höja kvaliteten där, fyller Roderick Wiles engagerat i.

Värd för världsutställningen 2020

Glädjen i Dubai var stor när staden kammade hem det prestigefyllda värdskapet för världsutställningen 2020. Det är märkbart hur stolta stadens invånare är över möjligheten att visa upp sin innovation, kunskap och arkitektur för världen. Det satsas enormt på marknadsföring och på många av stadens väggar möts man redan av budskapet "Expo 2020 – Connecting minds, creating the future".

– Hållbarhet är en av grundpelarna för världsutställningen och vi hoppas att det gröna temat kommer att påverka och inspirera allmänheten till en grönare livsstil, förklarar Saeed Alabbar, ordförande i Emirates Green Building Council.

– Det är framförallt två faktorer som drivit på medvetenheten i regionen. Först och främst har vi en ökad inhemsk efterfrågan på vatten och elektricitet, som här genereras av fossila bränslen. Det



Futuristiska skyskrapan Burj Khalifa, världens högsta byggnad, är ett av Dubais mest framträdande landmärken.

MELLANÖSTERN

Mellanöstern är ursprungligen ett europeiskt namn på ett icke exakt preciserat område i Sydvästasien och Nordafrika, bestående av länderna på den Arabiska halvön (Saudiarabien, Yemen, Oman, Förenade Arabemiraten, Qatar, Bahrain) samt Syrien, Libanon, Israel, Egypten, Jordanien, Iran, Irak och Kuwait. Ibland räknar man även med Turkiet, Kaukasus, Afghanistan och vissa nordafrikanska stater utöver Egypten (exempelvis Libyen, Somalia och Sudan).

Idag exporterar Setra varor till Saudiarabien, Yemen, Libanon, Israel, Jordanien, Egypten, Libyen och Sudan. Mellanöstern står för drygt 20 procent av Setras exportvolym. Produkterna är till allra största del furu.

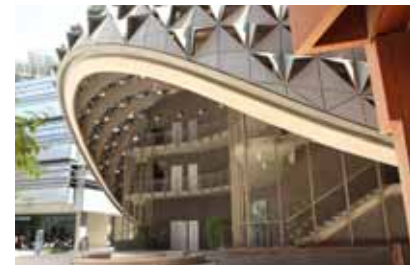


Foto: Charlotte Apelgren

I stadsdelen Masdar i Abu Dhabi har ett kunskapscenter i trä uppförts. Centret, som är byggt av certifierat virke, är den enda träbyggnaden i Masdar.

gör att vi inte längre kan exportera lika mycket olja och gas. Den andra faktorn är det ekologiska fotavtryck som vår ökade energi- och vattenanvändning medför.

Svenskt trä på scenen i Dubai

I centrala Dubai, omringat av futuristiska skyskrapor, ligger Dubai World Trade Center som i början av april arrangerade Mellanösterns största trämässa. Mässan samlade utställare från hela världen som ville visa upp sina varor för potentiella kunder och samarbetspartners. Intresset bland besökarna var stort, även för den ljusa monter organiserad av branschorganisationen Svenskt Trä. För somliga besökare var kunskapen om svensk gran och furu redan god, för andra var de ljusa träslag en ny bekantskap.

Issam Mhanna, inredningsarkitekt från Kuwait, var en av de som stannade till för att känna på furugolvsproverna i montern.

– Intresset för träinredning har visserligen precis börjat här, men jag märker att trä blir allt populärare. Jag gillar verkligen trä och försöker att på något sätt få med det i allt jag gör, berättar Issam Mhanna.

– I den här regionen är trä exklusivt och träinredning visar att man har pengar. Jag gjorde nyligen en uteplats med ett stort trädäck till en av kungligheterna i Kuwait och kunden blev väldigt nöjd.

Hållbara framtidsutsikter

– Den starka feedback vi får från industrin, och engagemanget som regeringen visar, gör oss säkra på att miljömässigt hållbart byggande kommer att vara högprioriterat i

arabvärlden i framtiden. Materialvalet blir därför viktigare, både när det kommer till en byggnads ekonomiska och miljömässiga påverkan, säger Saeed Alabbar.

Baharash Bagherian, på Baharash Architecture Dubai, vann nyligen en internationell tävling om att bygga del två av Dubai Sustainable City. Projektet sträcker sig över 46 hektar land och kommer att bestå av bostäder, ekologiska jordbruk och utbildningsbyggnader.

– Dubai håller på att förändras. Staden har satt egna mål för att vara en av de mest hållbara städerna år 2020. Med världens växande befolkning har man insett att designa för en hållbar framtid inte längre är ett val, det är en nödvändighet, säger Baharash Bagherian. ■



Prefabricerade plusvärden

Standardiserade lösningar i kombination med nya, kreativa grepp är Plusshus recept för att möta den växande marknaden för industriellt trähusbyggande.

– Med hela förädlingskedjan i ryggen kan vi gå ett steg längre och effektivisera processen ytterligare, säger nyutträdde verksamhetschefen Krister Norberg.

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: CHRISTIAN LJUNG

ATT TRÄ HAR BRA bärförmåga i förhållande till sin vikt, är flexibelt och lätt att bearbeta har vi vetat länge. Men det var när förbudet mot träkonstruktioner i höga hus upphävdes 1994 som trä kunde börja knappa in på byggsystem i andra material på allvar. Idag, 20 år senare, diskuteras industriellt trähusbyggande mer än någonsin och anses som något av en nyckelfråga för

hela byggsektorns utveckling. Nu är vi inte bara på väg mot högre höjder. Industriella byggsystem i trä har förädlats och utvecklats i en rasande fart.

Setras dotterbolag Plusshus, som sedan i januari ingår i det nya affärsområdet Byggprodukter & Byggsystem, har en lång tradition av industriellt trähusbyggande. Verksamheten startade redan 1967 och idag produceras både panelement och moduler vid fabrikena i Skellefteå och Kristinehamn. Det är två olika prefabriceringsgrader där panelement, som till exempel ytter- och innerväggelement, bjälklag och takelement, ger ett rationellt byggande med flexibilitet. Färdigbyggda moduler snabbar på byggprocessen ytterligare eftersom allt från golv och väggbeklädnad till köksinredning med vitvaror redan finns på plats vid leverans till byggarbetsplatsen. I modulerna ingår även genomtänkta lösningar för bland annat ljudisolering, ventilation, värmeåtervinning och rördragning.

Lean ökar produktiviteten

Att Plusshus märker ett uppsving bekräftas av Krister Norberg som är verksamhetschef. Med erfarenhet från bland annat fordonsindustrin ligger hans fokus just nu på att optimera arbetet i fabrikena och göra flödet mer processinriktat.

– Vi arbetar med Leankonceptet som grundpelare. Lean handlar om att eliminera slöseri av resurser som istället kan användas till utveckling och förbättringar av våra processer och därmed öka produktiviteten.

Krister Norberg menar att framtiden för industriellt trähusbyggande handlar om standardiserade lösningar och effektiviserade processer med fokus på renodlat montagearbete. Med hela Setrakoncernen i ryggen har Plusshus goda förutsättningar att lyckas. I dag ingår Setras förädlade trävaror, som till exempel ytterpanel, regelvirke, massivträskivor och limträ, i både panelement och moduler.

Som ett led i Plusshus strävan att

Moduler färdigställs i fabriken och monteras ihop på byggarbetsplatsen.





Ljudisoleringen är en smart detalj i flerbo-stadshus byggda med Setras patenterade byggsystem Trålyftet. Den bygger på ett rull-lager i stål som monteras i väggarna, mellan våningsplanen. Konstruktionen blir automatiskt dubbelskalg eftersom modulerna skiljs från varandra både horisontellt och vertikalt när de ställs intill eller på varandra. Mellanrummet som uppstår fylls med mineralull vilket ger en mycket bra isolering.

De höga miljökraven var avgörande när Sänga-Säby Hotell & Konferens på Ekerö valde Pluss-hus som leverantör till sin nya hotell-del som invigdes i augusti 2012.

minska bearbetningsmomenten i fabriker-na, kommer en hel del av virket förkopat. Färdigmålad fasadpanel från Setras måleri i Skutskär gör att processen kan effektiviseras ytterligare.

– Med en långt gången standardisering av våra befintliga byggsystem får vi en repetitionseffekt i fabriken och behöver inte uppfinna hjulet varje gång. Det gör att vi med bibehållen kvalitet kan hålla kostnaderna nere och attrahera fler kunder.

En del av förädlingskedjan

Idag fokuserar Plusshus främst på flerbo-stadshus med upp till fyra våningar.

– Vi är idag mest kostnadseffektiva inom segmentet 3-4 våningar. Långsiktig räknar vi med att även ha attraktiva erbjudanden på högre höjder.

I samarbete med en arkitekt tittar nu Plusshus på hur man ytterligare kan förbättra husens estetiska värden i allt från planlösningar till fasadbeklädnader. Ett spännande arbete som ska ta form och presenteras för marknaden under det närmaste året.

– Vi är nöjda över att vara en del av Setras nya affärsområde. Nu är vi en del av förädlingskedjan där våra boenden är resultatet av vårt samarbete med sågverk, hyvlerier och förädlingsanläggningar, avslutar Krister Norberg. ■

”Med en långt gången standardisering av våra befintliga byggsystem får vi en repetitionseffekt i våra fabriker och behöver inte uppfinna hjulet varje gång”



I augusti 2013 påbörjades byggnationen av lågenergilägenheterna i kvarteret Sågen i Knivsta norr om Stockholm. Lägenheterna har byggts med moduler från Plusshus och omfattar två huskroppar med totalt 40 lägenheter.

BYGGPRODUKTER OCH BYGGSYSTEM

Setras nya affärsområde Byggprodukter & Byggsystem omfattar allt från byggprodukter som till exempel limträ, massiva trägol och paneler till industriella byggsystem i trä. Produktion sker vid förädlingsenheterna i Skutskär, Valbo och Långshyttan samt vid husfabrikerna i Kristinehamn och Skellefteå.

PLANELEMENT OCH MODULER

Planelement är i fabrik färdigställda ytter- och innerväggelement, bjälklag och takelement som levereras som platta paket till byggplatsen. **Moduler** har en ännu högre färdigställandegrad och är i princip färdiga rum där allt från golv och väggbeklädnad till köksinredning med vitvaror finns på plats vid leverans.

”Nya samverkansmodeller är minst lika viktiga som tekniska förbättringar”

ERIK SERRANO är professor i träbyggnadsteknik vid Linnéuniversitetet i Växjö. Han menar att Sverige ligger långt framme när det gäller industrialiserat trähusbyggande och att vi nått betydligt mycket längre när det gäller prefabriceringsgrad än många andra europeiska länder. Idag har vi hittat lösningar på de tekniska utmaningar som ofta förknippas med hög prefabriceringsgrad. Vi har bra system för att dimensionera och stabilisera husen och vet hur man hanterar brand, ljud, svikt och vibrationer.

– De frågeställningar vi nu måste hitta svar på är kopplade till affärs- och samverkansmodeller. Dessa är minst lika viktiga som eventuella tekniska förbättringar. Många producenter kommer att behöva öka sitt ansvarstagande långt in i byggprocessen, till exempel genom att tillhandahålla egna montörer som är specialister på det aktuella byggsystemet.

– I en ideal värld skulle man kanske kunna skapa en branschgemensam produktkatalog.

En samordning av de befintliga byggsystemen och en branschgemensam syn på de egenskaper som definierar byggelementen ligger dock en bra bit fram i tiden, tror Erik Serrano.



DRÖMJOBDET FANNS I SNICKARBODEN

Från att som sexåring stått och slöjdat hemma i pappas snickarbod driver Daniel Johansson idag ett av Sveriges största och mest framtidsorienterade snickerier. Från västergötska Falköping tar C&D Snickeri det kreativa snickeriet vidare ut i världen. TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: SEBASTIAN STREITH

DET VAR INGET SNACK om saken. Att Daniel Johansson skulle bli snickare var utstakat redan från början. Till viss del hade han yrket i generna. Farfar arbetade som snickare och Daniels far var en hängiven hobbysnickare. Men det var i mötet med materialet trä som han bestämde sig på allvar.

– Trä är fascinerande på många sätt. Jag gillar hantverket och att det finns så många olika sätt att uttrycka sig på i trä. Det går att göra nästan vad som helst och bara fantasin sätter gränserna.

Daniel gick träteknisk linje på gymnasiet, fick gesällbrev och efter ett par år även mästarbrev som snickare. Men resan började på riktigt först efter gymnasiet när han och klasskompisen Claes bestämde sig för att starta en egen verkstad i sina hemtrakter strax utanför Falköping i Västergötland. En region som sticker ut lite extra just när det gäller förädling av träprodukter.

– Vår affärsidé var att ta fram specialsnickerier som genomsyrades av kvalitets-tänkande, för att på så sätt få jobba med exklusiva, krävande och framförallt roliga uppdrag.

Kreativa samarbeten

I dag, 26 år senare, är C&D Snickeri ett av Sveriges större snickerier. Daniel håller numera själv i rodret och den ursprungliga snickarboden har utvecklats till en 4 500 kvadratmeter stor produktionsanläggning.

– Vi är specialister på inredningar till privatboenden, offentliga miljöer och kontor. Målet är att förädla våra kunders idéer genom kreativa samarbeten. Vi har unika möjligheter att bearbeta, inte bara trä, utan även komposit, glas och sten för modern inredningsdesign. Det gör att många arkitekter anlitar oss för uppdrag över hela världen.

Det är egentligen bara ett litet orosmoln som svävar över Daniels huvud. Återväxten av snickare är alldeles för låg. C&D Snickeri har engagerat sig i frågan och är ett av sju medlemsföretag i Woodcraft Network som är ett samarbete mellan träförädlare företag i regionen.



Daniel Johansson håller i rodret för C&D Snickeri i Falköping. Sveriges mest utpräglade designsnickeri med spännande uppdrag över hela världen.

Syftet är att öka intresset för branschen och verka för att det finns utbildningar som säkerställer tillgången på kompetent arbetskraft.

Daniel tycker att träindustrin måste bli bättre på att marknadsföra sig och berätta om hur branschen utvecklats under de senaste åren.

– Jag representerar en framtidsbransch med oändliga möjligheter. Att ena dagen få arbeta med funktionella boendemoduler till en oljeplattform i Nordsjön och den andra med en longboard framtagen med den senaste tekniken. Det är sådana kontraster och utmaningar som driver mig! ■

TYSTARE TRÄHUS

Hur upplevs ljud i ett flerbostadshus av trä och vad krävs för att vi ska kunna möta framtidens akustiska krav? Under förra året avslutades två stora forskningsprojekt som kommer att ge avtryck på framtidens träbyggande. TEXT: KATARINA BRANDT

IDAG UPPFÖRS MELLAN 10 och 20 procent av andelen nyproducerade bostadshus med en stomme av trä. Även om det inte syns på utsidan, märks valet av stommaterial på insidan. Ett hus med trästomme har en dämpad akustik och ett speciellt lugn som upplevs som positivt. Något som däremot kan uppfattas negativt är de riktigt låga ljudfrekvenserna som kan uppstå i ett trähus, exempelvis ljud från en barnfamilj med "mycket spring i benen".

Klas Hagberg är akustikchef inom WSP-koncernen som är ett av världens ledande analys- och teknikföretag. Han har varit projektledare för både det svenska forskningsprojektet AkuLite och det europeiska projektet AcuWood som löpt parallellt. I projekten har man genomfört omfattande kartläggningar av prestanda och de boendes upplevelser av att bo ett trähus. Målet har varit att utveckla objektiva mätmetoder avseende akustik när det kommer till ljudisolering, vibrationer och svikt, oberoende av byggnadens stomsystem.

– Bakgrunden är att det byggs mer i trä och förhoppningsvis kommer det att öka ytterligare. Trots det är standarder, normer och regler fortfarande anpassade till betonghus. Men byggnader av trä har andra egenskaper. Ljud och vibrationer beter sig annorlunda vilket gör att det krävs andra moderna byggregler och tekniska lösningar som är anpassade till dessa.

Trä kräver omtanke

Ljud- och vibrationsfrågor för flervåningshus i trä är lite mer komplicerade att hantera än för hus med betongstomme. Orsaken är att trästommen och träbyggnadssystemet väger mindre och har en mer komplex uppbyggnad jämfört med massiva byggsystem som betong. Detta gör att det krävs lite mer omtanke för att utforma ett trähus så att det även fungerar akustiskt. Val av material i golv och byggnadens sammanfogning är exempel på sådant som påverkar ljud och vibrationer i byggnaden.

– Om du hoppar på ett träbjälklag så får du en liten skakning och ett lågfrekvent



I Sundbyberg ligger Stockholms första höghus helt i trä. För att ljudisoleringen ska fungera väl hänger undertaket på väggarna, inte i bjälklaget ovanför, och mellan lägenheterna är väggarna byggda som dubbla massivträskivor med tjugo millimeter luft emellan. Varje bostad blir då som en egen akustisk låda.

muller. Hoppa du på ett homogent betongbjälklag så är det nästan helt stumt och du får ont i fötterna istället.

I mars startade det europeiska forskningsprojektet "Silent Timber Build" med representanter från flera europeiska länder, bland annat Sverige, Norge och Finland. Syftet är att följa upp resultaten från AkuLite och AcuWood och ta fram nya beräkningsmodeller.

– Nu vet vi vilka mål vi ska sträva efter. Med rätt beräkningsmodeller blir det enklare att undvika fel och fällor och säkerställa att de akustiska kraven uppfylls kostnadseffektivt redan i designskedet eller tidigt i byggskedet. Bra ljudlösningar är en förutsättning för en stark utveckling

mot industriellt producerade flerbostadshus i lätta material som trä, avslutar Klas Hagberg. ■

Klas Hagberg är akustikchef på analys- och teknikföretaget WSP.





TILL SIST

Elisabeth Lindberg

Titel: Utlastningsansvarig
Setra Skutskär

Ålder: 50 år

Bor: Gävle

Familj: Man och två
utflugna barn

Fritidsintressen: Träning i
alla dess former. Är hockey-
fantast och missar sällan
Brynäs matcher.

Det vi älskar för byggprodukter

TEXT: KAROLINA GRUNDIN FOTO: CHRISTIAN LJUNG

ELISABETH LINDBERG, utlastningsansvarig på Setra Skutskär, blickar ut över Skutskärs lager av impregnerat trallvirke. Det är vär i luften och högsäsong i bygghandeln för vidareförädlade byggprodukter.

Som länken mellan kundservice och utlastarna gäller det för Elisabeth att hålla tungan rätt i mun när utlastningen går på högvarv. Flera gånger om dagen tar hon sig en tur runt varulagret på Setra Skutskär. Hon växlar några ord med truckförarna och ser efter så att allt flyter på som det ska.

– Den största utmaningen är att få alla leveranser att klaffa både tidsmässigt

och transportmässigt. Vi har alltid fullt kundfokus men det gäller även att hitta lösningar som fungerar för oss på utlastningen, säger Elisabeth.

En annan utmaning är att beställningarna från bygghandeln varierar från säsong till säsong. Generellt brukar högsäsongen för de förädlade produkterna dra igång i samband med påsken. Men nuförtiden går det inte längre att säga säkert. Vissa är väcker tidiga vårvindar snickarkänslor och renoveringslängtan redan i februari.

– Och med den varma hösten och milda vintern har vi knappt haft någon

säsongsmässig nedgång alls i år, konstaterar Elisabeth.

Produktmässigt är Elisabeth ganska säker på vad som kommer att bli storsäljare även denna sommar. Den klassiskt gröna impregnerade trallen står fortfarande ohotad på utebyggarnas topplista. Samtidigt har den färdigmålade fasadpanelen ökat stort på bara några år.

– Det är bara att se till sig själv. Det tar tid att måla om huset och ingen vill väl spendera hela semestern på målarstegen. Går det att köpa sig tid så gör man gärna det, säger Elisabeth med ett leende. ■

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 900 anställda och omsätter cirka 4,1 miljarder kronor.

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

I Setrakoncernen ingår nio sågverk, tre 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.