

SetraNews

Oktober 2014

**PÅ
PLATS
I POLEN**

Sidan 4

”Vi jagar både sekunder och centimetrar”

Nytänkande är ledordet när Långshyttan
effektiviserar sina processer Sidan 8

Trendspaning

**LÄCKER DESIGN
I LIMTRÄ**

Sidan 10

Byggsystem

**PLUSSHUS MED
TYDLIG KARAKTÄR**

Sidan 12

Bygghandel

**UTSTÄLLNINGSRUM SÄLJER
IN SETRA-PRODUKTER**

Sidan 15

TILL SIST: Kaj får en kick av att se människor utvecklas och trivas Sidan 16

Om att våga tänka nytt

MIN ÖVERTYGELSE ÄR att beslut och agerande som grundar sig på värderingar hjälper oss i det dagliga arbetet med att vidareutveckla Setras verksamhet och våra kundrelationer.

Nytänkande – tillsammans med ansvar och engagemang – är viktiga värderingar i Setras företagskultur. Att tänka nytt kräver inte stora utvecklingsavdelningar. Det handlar mer om attityd, att alla medarbetare utifrån sin roll vågar tänka lite annorlunda och göra de små, men viktiga vardagsförändringarna. I det här numret av SetraNews finns flera exempel på nytänkande, både i form av nya arbetssätt och nya produkter, som på olika sätt bidrar till ökad kundnytta.

Setra Limträpanel är en av årets nya byggprodukter som tack vare mervärden i form av formstabilitet, kort montagetid och möjligheten att skapa designmässigt intressanta fasader fått god respons på marknaden.

PLUSSHUS NYA TYPHUSKONCEPT, som börjar lanseras under hösten, har tagit fasta på marknadens efterfrågan på kostnadseffektiva bostäder. Med ett standardiserat industriellt byggande kortar vi våra ledtider och kan därmed ytterligare minska tiden från byggstart till inflyttning för våra kunder.

I reportaget från limträfabriken på Setra Långshyttan kan du läsa om hur ett systematiskt förändrat arbetssätt har effektiviserat hela tillverkningsprocessen.

I artikeln från Polen berättar vi om vårt nyetablerade försäljningskontor i Lebork, en satsning vi gör för att komma närmare våra kunder. Det ska vara enkelt att göra affärer med Setra!

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: Joakim Gerhardsson. **Text:** Katarina Brandt, Joakim Gerhardsson

Formgivning: Blackboard Magazines. **Tryck:** Ljungbergs Tryckeri

Omslagsbild: Kjell Lilletjernbakken, platschef vid Setra Långshyttan.

Foto: Christian Ljung.

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 PÅ SVERIGES STÖRSTA BOENDEMÄSSA

MARKNAD Setra finns på plats på Sveriges största boendemässa Hem & Villa (2–5 oktober) i Älvsjö för att visa upp sitt sortiment och bjuda hemmafärd på inspiration, tips och råd kring träbyggande. I monter visas bland annat den nya limträpanelen som redan fått mycket positivt mottagande. Mycket tack vare att den är formstabil, har kortare montagetid, är enkel att underhålla och ger möjlighet att skapa byggnader med ett unikt, designmässigt uttryck.

Mässbesökarna kommer även att få se och känna på Setras klassiska produkter så

som limträ, färdigmålad fasadpanel, innerpaneler, trägolv och de nya utegolven.

– Vi deltar på Hem & Villa-mässan eftersom det ger oss möjlighet att känna av marknaden och lyssna på våra slutkonsumenter. Det är värdefullt att få deras respons på våra produkter eftersom vi till vardags mest kommunicerar med våra återförsäljare, säger Annica Olsson som är marknadskoordinator.



Enkel både att montera och underhålla.
Setras nya limträpanel visas på Hem & Villa.



MILJÖVÄNLIG TRALL FÖRGYLLDE TORG

TRALL Under sommaren förvandlades Brunkebergs Torg i Stockholm till en blomstrande stadspark. All trall på torget var byggt med Organo Woods fina kiselbehandlade virke. Setra levererar den hyvlade trallen till Organo Wood som sedan behandlar den med sitt patentetera miljövänliga träskydd. Tidigare i år belönades Organo Wood med Nordbyggs guldmedalj för årets hetaste materialnyhet 2014. Det var Stockholms stad som genomförde projektet Brunkebergs-torg 2014 med ambitionen att vitalisera diskussionen om ett hållbart, framtida Stockholm.

Plusshus lanserar nytt typhuskoncept

NYBYGGNATION I syfte att möta marknadens efterfrågan på kostnadseffektiva bostäder lanserar Plusshus under hösten en ny serie standardiserade typhus som med enkla medel kan anpassas för unika projekt och kunder. Man börjar med ett grundsortiment av varianter för småhus respektive flerfamiljshus som sedan successivt kommer att utökas.

– Vi ser en rejält ökad efterfrågan på våra byggsystem, speciellt från Stockholmsområdet och Mälardalen, säger Plusshus marknadschef Hans Åkesson och fortsätter:

– Med våra standardiserade typhus kommer vi att kunna erbjuda ännu kortare tid från byggstart till inflyttning då alla ledtider förkortas. De kommer även att underlätta vår säljprocess och göra den enklare för våra kunder som nu får färdiga produkter att utgå ifrån, istället för

att börja från noll med egna arkitekter.

I flerbostadshusen är de olika lägenhetstyperna framtagna för att kunna kombineras på olika sätt och därmed enkelt anpassas till olika typer av bostadsprojekt. Det betyder att ett hus kan innehålla ett antal ettor, några treor och fyror, medan ett annat bara består av tvåor och treor. Ansvarig arkitekt för typhusen är Jessica Spångberg.



NYA JUSTERVERK INVIGDA I FÄRILA OCH NYBY

TEKNIK I början av juli invigdes det nya justerverket på sågverket Setra Färila. Nyinstallerad scannerteknik ska effektivisera virkessorteringen, vilket leder till jämnare kvalitet, sänkta produktionskostnader och stärkt konkurrenskraft. Arbetet tog knappt tio månader.

Även sågverket Setra Nyby har uppgraderat sitt justerverk. Helt ny maskinutrustning, nytt kapsystem och installerad automatsortering kommer höja produktiviteten och anpassa sågverket inför framtidens krav. Justerverket i Nyby invigdes i mitten av september.

Arbetet med de nya justerverken i Färila och Nyby har skett i samarbete med ScanWare, FinScan och CGV (C Gunnarssons Verkstads AB).



Underhållsansvarig Stefan Strand och platschef Karl Pontus Larsson vid det nya justerverket i Setra Nyby.

Certifierat virke populärt

MILJÖ Setras försäljning av FSC®- och PEFC-certifierade varor ökar stadigt. År 2010 var försäljningen omkring 500 000 kubikmeter. I fjol var motsvarande siffra 650 000 kubikmeter, vilket är en ökning med 30 procent.



Märket för ansvarfullt skogsbruk



Setra deltog på MellanskogsElmia

MÄSSA Den 22–23 augusti gick MellanskogsElmia av stapeln på Östra Naturbruksgymnasiet strax utanför Sala. 140 utställare fanns på plats för att visa sin verksamhet och sina produkter för besökarna, som till största del bestod av skogsägare. Setra fanns på plats med en monter där budskapet var ”Vi förädlar din skog”. Mässan var fylld av seminarier, politikerdebatter och profiler som Björn Ferry, skogsägare och skidskytt. Omkring 5 500 personer besökte mässan.

Nytt om namn

Johan Svensson tillträdde rollen som råvarukoordinator i maj och ersatte därmed Pär Ranudd. Johan är utbildad skogsmästare och har en lång bakgrund inom biobränslesidan på Sveaskog.

Mariusz Kowalski är ny kundansvarig i Polen. Han tillträdde tjänsten i början av maj i samband med att Setra öppnade ett lokalt försäljningskontor i Lebork.

Mats Jonsson blir ny kundansvarig för Skandinavien från och med 1 oktober. Tillsammans med övriga i team Skandinavien ska han ansvara för försäljning av sågade trävaror i marknadsområdet.

Emil Malmgren började som logistiker på Setra i juli. Emil är nytexaminerad inom Industriell Ekonomi, Management & Logistics.

Joakim Gerhardsson är ny kommunikator på Setra. Joakim efterträder Karolina Grundin och är därmed även ny redaktör för SetraNews.



JOHAN SVENSSON



MARIUSZ KOWALSKI



MATS JONSSON



EMIL MALMGREN



JOAKIM GERHARDSSON

EN BLOMSTRANDE MARKNAD på andra sidan

De senaste årens utveckling talar klarspråk. Marknaden i Polen pekar spikrakt uppåt. Nu ökar även Setra sitt fokus i landet. Tidigare i år öppnade ett försäljningskontor i staden Lebork. I samband med detta anställdes Mariusz Kowalski som kundansvarig.

TEXT OCH FOTO: JOAKIM GERHARDSSON

21 STYCKEN. Så många telefonsamtal betar Mariusz Kowalski av under en knapp timmes bilkörning. När SetraNews besöker honom en torsdag i mitten av juli är kundkontakten intensiv.

– Jag håller inte räkningen på hur många det blir per dag, säger Mariusz innan han avbryts av att ytterligare ett samtal trillar in i Bluetooth-headsetet.

Vi börjar vår resa i hamnstaden Gdansk i norra Polen och åker söderut. Vidsträckta fält avlöser varandra längs med motorvägen. Mycket har hänt i Polen sedan början av 90-talet. Men framför allt under de senaste tio åren.

– Det är nästan som ett annat land. Ta bara vägarna och den utökade flygtrafiken. För tio år sedan var infrastrukturen

inte alls bra. Men sedan Polen gick med i EU 2004 har samhället utvecklats otroligt mycket. Vi har tagit stora kliv framåt och fortsätter att göra det, säger Mariusz.

I början av maj i år började Mariusz sin anställning på Setra i samband med att ett lokalt försäljningskontor upprättades i staden Lebork. Mariusz har lång erfarenhet av den polska trämarknaden och har arbetat med försäljning av trävaror i landet tidigare.

– Sedan jag började på Setra arbetar jag med omkring 20 kunder här i Polen. Jag känner de flesta sedan tidigare, så jag har inte behövt resa landet runt och träffa alla som jag kommer att jobba med. Mycket sköts på telefon från kontoret i Lebork, säger han.

Henrik Bertilsson, försäljningschef för Asien och nya marknader, är övertygad om att Mariusz är rätt man på rätt plats.

– Han har ett brett kontaktnät och många års erfarenhet. Mariusz känner de flesta av våra befintliga kunder och har redan tillfört säkert fem nya kunder sedan han började. Det tar alltid ett tag att komma i gång, så det är positivt att vi redan märker av förändring, säger han.

Setras marknadsdirektör Olle Berg känner Mariusz sedan tidigare. Olle var nämligen den person som hos sin dåvarande arbetsgivare Stora Enso anställde Mariusz för tio år sedan.

– Han kan branschen och byggde upp marknaden för trävaror när det begav sig. Jag är övertygad om att han kommer göra ett lika framgångsrikt arbete hos oss, säger han.

Lovordar kvaliteten

För Mariusz står ett besök hos Ikea Industry (tidigare Swedwood) i lilla staden Wielbark på agendan när vi besöker honom. Möbelfabriken är en av Setras största kunder i Polen.

När vi anländer möter Leszek Armacki, inköpschef på Ikea Industry i Polen, upp. Under en rundvandring på den väldiga fabriken, som motsvarar omkring sju fullstora fotbollsplaner med ett intelligande sågverk, lovordar han den svenska furun.

– Kvaliteten är väldigt bra. Och vi upplever väldigt sällan problem när det kommer till Setra. Det är inga bekymmer med leveranserna, säger han.

Under besöket inspekterar Mariusz Setra-leveranser. Vi leds genom ett jättelikt lager med resliga takhöjder.



Mariusz Kowalski är kundansvarig och Setras nya ansikte i Polen. Han har lång erfarenhet av den polska trämarknaden.

Östersjön

Den svenska exporten av sågade trävaror till Polen ökar. Under 2013 uppgick den till omkring 150 000 kubikmeter. Det är en ökning med 20 procent jämfört med året innan.



Setras 10 största marknader utanför Sverige

Procent av nettomsättningen 2013

1		Storbritannien	9 %
2		Tyskland	8 %
3		Algeriet	7 %
4		Japan	6 %
5		Egypten	4 %
6		Norge	4 %
7		Marocko	3 %
8		Danmark	3 %
9		Frankrike	2 %
10		Polen	2 %



Möbelfabriken Ikea Industry i Wielbark är en av Setras största kunder i Polen.

– Genom att leverera bra produkter har den polska marknaden fått tillit till svenskt trä. Det är av bra kvalitet, vi håller våra löften och de känner att det är säkert att köpa från oss, säger Mariusz, som upplever att den polska marknaden växer för varje år som går.

– Jag har varit med länge, och märker definitivt av att det blåser positiva vindar. Nya fabriker etableras här och de polska leverantörerna har fått ökad konkurrenskraft i Europa, mycket tack vare fördelarna med EU-medlemskapet. Transporterna är smidigare och gränserna utåt är mer öppna. Det är ett mycket mer stabilt klimat och kunskapen ökar hela tiden, säger han.

Växande marknad

Polen består till ungefär 30 procent av skog och landet har egna sågverk. Men både kvaliteten och kvantiteten understiger behovet. Därför importeras trä från bland annat Sverige. Under 2013 uppgick exporten av sågade trävaror från Sverige till Polen till omkring 150 000 kubikmeter. Det är en ökning med 20 procent jämfört med året innan. Exporten av sågade trävaror till Polen förutspås fortsätta att öka även i framtiden.

Tidigare i år hölls en träkonferens i polska staden Poznan med representanter från både den svenska och polska träindustrin. Målet var att initiera nya och ökade affärskontakter mellan svensk sågverksindustri och polsk träindustri.

Sverige och Polen har även tecknat en bilateral deklaration om samarbete inom strategiskt viktiga områden. Ett av områdena för ytterligare samarbete är skog och trä. Båda ländernas regeringar har uttalat en vilja att utnyttja potentialen för ökat användande av och handel med skogsprodukter.

För Setras del pekar utvecklingen uppåt. Under 2010 exporterades knappt 14 000 kubikmeter sågade trävaror. Under 2013 var siffran över 36 000 kubikmeter. I huvudsak består exporten av furu från Setras sågverk.

Olle Berg ser det lokala försäljningskontoret som en satsning på framtiden.

– Polen är en närliggande marknad med stora behov. Det är en marknad som kommer att växa. Anledningen till att vi satt upp ett kontor är att vi måste vara närvarande på plats för att fortsätta



Setras försäljningskontor ligger i staden Lebork i norra delen av Polen.

”Genom att leverera bra produkter har den polska marknaden fått tillit till svenskt trä”

att öka försäljningen. Kontoret i Lebork, liksom anställningen av Mariusz, är en långsiktig investering. Framför allt när vi nu vill försöka att nå andra segment än möbelindustrin. Men det är en utmaning. Marknaden är fragmenterad med många små kunder, och det geografiska området är stort, säger Olle.

Henrik Bertilsson fyller i:

– Vi ligger tungt i möbelsegmentet i furu. Men vi kan utveckla granprodukten mer mot industrikunder samt komma in på det förädlade segmentet med hyvlade varor. Vi har haft en positiv utveckling på Polen de senaste åren, men det är svårt att

nå längre utan lokal representationen med någon som kan språket.

Även i ett bredare perspektiv är Polen på stark framfarsväg. Tillväxten är stor. Mellan 2008 och 2012 var Polen det land i Europa vars ekonomi var den snabbast växande. Detta i ett land med över 38 miljoner invånare.

– Det finns många nya industrier i Polen och vi upplever att mycket produktion tas över av polska företag. Det är i Östeuropa som nya industrier etableras. Polen är en tillväxtmarknad där det finns stor potential. Mycket behöver byggas framöver. De vill nå en högre standard. Vi förväntar oss att byggandet kommer att ligga på en högre nivå i östra Europa jämfört med västra delen, säger Henrik Bertilsson.

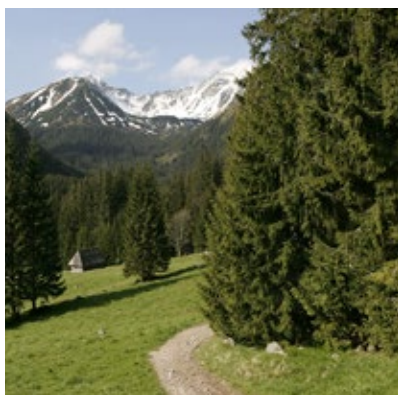
”Finns stor framtid”

Efter besöket hos möbelfabriken sätter vi oss i bilen för hemfärd till Gdansk. Jag frågar Mariusz vad han tror om framtiden för den polska trämarknaden.

– Jag ser inga mörka moln på himlen. Jag är säker på att marknaden kommer att fortsätta växa. Det finns stor potential här. De polska leverantörerna får ökat förtroende, vilket i sin tur leder till att de producerar mer. Då behöver de trävaror från oss, säger han.

Vi svänger av motorvägen, åker in på en mindre landsväg som ramar in av tät skog som övergår i fält utan synbara slut. Vi passerar en by där stenhusen radar upp sig. Mariusz tittar ut och rynkar pannan.

– Vi har inte så mycket trähus i Polen jämfört med Sverige. Där tror jag att det finns en stor framtid. Nu när alla lär sig mer, blir mer utbildade och tar miljö- och energiaspekter på större allvar. Då tror jag att husbyggande i trä kommer att växa och bli mycket större i Polen. Vi lär oss fortfarande om sådana här saker och blir bättre och bättre för varje år som går. ■



Trots att Polen består av ungefär 30 procent skog, importeras trä från bland annat Sverige.

POLEN

Polskt namn: Rzeczpospolita Polska (Republiken Polen)

Huvudstad: Warszawa

Befolkning: ca 38,5 miljoner

Sveriges export av trävaror (2013):
ca 150 000 kubikmeter

Setras export av trävaror (2013):
ca 36 000 kubikmeter

Användningsområden för svensk furu:
Möbler och inredning

När varje sekund räknas

EFFEKTIVISERINGAR HAR VÄSSAT FÖRÄDLINGEN I LÅNGSHYTTAN



Kjell Lilletjernbakken, platschef vid Setra Långshyttan, har lyft på varenda sten tillsammans med sina kollegor. Målet: att optimera sättet att arbeta. På bilden syns Anders Karlsson, fingerskarvsoperatör, i förgrunden.

Limträfabriken Setra Långshyttan har satsat hårt på att förändra sina arbetssätt och processer. Genom tydliga effektiviseringar och en jakt på sekunder och centimetrar har förädlingsenheten förbättrat i princip varenda produktionssiffra.

TEXT: JOAKIM GERHARDSSON FOTO: CHRISTIAN LJUNG



I Långshyttan, strax utanför Hedemora i Dalarna, ligger Setras anläggning för limträ-tillverkning.

DET VAR I SLUTET av 2011 som allting började. Kjell Lilletjernbakken, platschef vid Setra Långshyttan, deltog då i en workshop tillsammans med övriga av Setras platschefer.

– Vi spelade bland annat ett spel som handlade om att effektivisera arbetssätt och röra sig från det traditionella, att förändra rutiner. Det var en aha-upplevelse för mig. Att gå från totalt kaos till något som fungerar, säger Kjell.

Leken blev snart allvar. I början av 2012 lät Kjell skiftlagen vid Setra Långshyttan spela samma spel som han själv kört. Sedan gick det fort. Bara någon månad senare genomförde enheten flera förändringar i produktionen.

– Det handlade om effektiviseringar. Att se över varenda del i processen. Göra en analys av flödet och se var vi kan optimera vårt sätt att arbeta.

Vad gjorde ni rent konkret?

– En av de första sakerna vi gjorde var att angripa våra färdigvarulager. Innan vi började förändra saker hade vi 13 veckor från det att vi fick in råvaran till det att vi skickade iväg det. Och då hade vi bara använt en timme för att bearbeta det. Det var inte optimalt. Vi lyckades få ner tiden från 13 till 8 veckor. Nu siktar vi på 6 veckor.

Setra Långshyttan har vänt upp och ner på traditionella tankesätt.

– En gammal lärdom är att en enhet ska köra alla minuter som finns. Men vi

tänkte om. Får vi ett haveri stannar vi upp och lagar felet. Dessutom stannar vi produktionen helt en gång i veckan för att göra underhåll, städa och ha möten. I längden gör det skillnad, säger Kjell.

Förbättrat nästan varenda siffra

När SetraNews besöker Setra Långshyttan märks förändringarna ända ner till detaljnivå. I arbetet med att effektivisera produktionen har det tittats under varenda sten. Att tjäna några sekunder per moment leder till stora tidsvinster långsiktigt.

Inne i limträfabriken är varenda verktygskrok tydligt märkt med lappar. Det ska vara enkelt att hitta det du behöver. Oavsett om det är en skiftnyckel eller en



Genom att ändra interna ruttor och flytta containrar har dieselförbrukningen kunnat sänkas rejält.



Tydlig märkning gör det enkelt att hitta det man söker vilket i slutändan spar tid.

”Vi har sänkt dieselförbrukningen för lastmaskiner med 30 procent”



Thomas Liiv, försäljningsingenjör vid Setra Långshyttan.

Förbättrade siffror

8

Tiden från att råvaran kommer in till att produkterna lämnar lagret har minskat från 13 till 8 veckor.

85

Den tid som enheten är i produktion har gått upp från 69 till 85 procent av tillgänglig tid.

500

500 mils lastmaskinskörning motsvarar den minskade bränsleförbrukningen varje år.

Siffrorna avser juli 2014 jämfört med december 2011

sopborste. Kjell berättar om hur tydliga resultat alla effektiviseringar lett till.

– Bara genom att ändra interna ruttor och flytta containrar inne på området har vi sänkt dieselförbrukningen för lastmaskiner med 30 procent per tillverkad kubikmeter. Det är väldigt mycket, uppemot 500 mil lastmaskinskörning per år, säger han.

I princip alla siffror har förbättrats. Tillgängligheten, den tid enheten är i produktion utav den tid som finns, har gått upp från 69 till 85 procent. Stålltiderna har gått från 30 till 5 minuter.

– Vi har varit väldigt bundna tidigare. Vi körde produktion mot Sverige i början av veckan, Japan i mitten och Tyskland i slutet. Det har vi nu luckrat upp. Vi kör Sverige alla dagar i veckan och portionerar ut övriga länder utifrån efterfrågan. Genom att förhålla oss friare har vi ökat produktionstakten med 10 procent, säger Kjell som även pekar ut införandet av avvikelserapport som en viktig del i framgången.

– Upptäcker någon ett fel på våra produkter rapporteras det omgående. Sedan mars i år har jag en hel pärm full. Det handlar inte om att hitta fel för att hänga ut någon, utan för att få upp saker på bordet så fort som möjligt. Vi vill bli ännu bättre, och det blir vi genom att lokalisera fel eller brister och omedelbart åtgärda dem. Detta har starkt bidragit till att vi har kortat ner våra leveranstider betydligt och att vi har en leveranssäkerhet på 99,9 procent, säger han.

”Allt sker inte över en dag”

Kjell Lilletjernbakken vill lyfta fram vikten av att ha tålmod samt att arbeta tillsam-

mans med en extern part som utmanar tankebanorna.

– Många var frågande till en början när vi började sätta oss själva under lupp och förändra givna saker. Vi tog hjälp av en extern konsult, vilket jag rekommenderar när det handlar om ett sådant här förändringsarbete. Resultaten kommer, även om det tar tid. Allt sker inte över en dag, och det finns en fara i att gå för fort fram. Vill man minska sina lager gör man inte hela minskningen direkt utan successivt. Man måste vara envis och uthållig. När resultaten väl kom för oss tror jag att personalen fick en kick.

Vad är ledordet?

– Nyttänkande. ■

Setra Långshyttan

RÅVARA: Sågad trävara av gran och furu

PRODUKTER: Limträ

PRODUKTIONSVOLYM ÅR 2013: 38 000 m³

HUVUDMARKNADER: Sverige, Japan, Tyskland och Italien. Omkring 60 procent går på export.

ANSTÄLLDA: Ca 45

ENHETEN ETABLERAD: 1897, limträtillverkning från och med 1965.

Bärande idéer med limträ

DET ÄR INTE MÅNGA material som kan mäta sig med limträ när det gäller mångsidighet. Det är starkare och styvare än massivt trävirke och i förhållande till sin vikt ett av de starkaste konstruktionsmaterialen.

Limträ bjuder in till samarbete mellan arkitekter och ingenjörer genom den praktiskt taget obegränsade friheten i design och utförande, oavsett om det handlar om en liten konstruktion till en villa eller en gigantisk konstruktion till en aula eller sporthall.

Här låter vi dig titta närmare på några byggprojekt runt om i världen där limträ varit den bärande idén både konstruktionsmässigt och arkitektoniskt.

VÄRLDENS HÖGSTA TRÄTORN

I juni 2013 invigdes världens högsta trä-torn som reser sig nästan 100 meter över den österrikiska byn Keutschach. Strukturen består av 16 limträbalkar i lärkträ som tillsammans med 80 stålbalkar skapar den skruvade spiralformen.

VACKER VÄNTAN

Regionen Vorarlberg i Österrike drar blickarna till sig när det gäller arkitektur i stort och smått. Ett exempel är den lilla orten Krumbach som låtit internationellt erkända arkitekter skapa sju busskurer. Resultatet är fantastiska konstverk, installationer och byggnader. Varje busskur är helt unik och både vackra och inspirerande. Inte minst kuren i limträ skapad av de kinesiska arkitekterna Wang Shu och Lu Wenyu.



Foto: Promolegno

Fyra fakta om limträ

- ✓ Limträ är ett av marknadens starkaste byggnadsmaterial och har i förhållande till den egna vikten högre bärighet än till exempel stål, aluminium och betong.
- ✓ Den första svenska limträkonstruktionen tillverkades 1919. Under 1920-talet fick den flera efterföljare, bland annat centralstationerna i Stockholm, Göteborg och Malmö. Sedan dess har tusentals idrottshallar, kyrkor, skolor, bibliotek, träbroar, flygterminaler och mycket, mycket annat byggts med konstruktioner av limträ.
- ✓ Hetzer-binder är namnet på det system för limmade träkonstruktioner som den tyske snickaren Otto Hetzer lät patentera redan 1906. Ett stort steg för limträindustrin var introduktionen av det vattenfasta resorcinol-fenollimmet 1942. Det gjorde det möjligt att använda limträ i mer utsatta miljöer utan att limmet förstördes.

- ✓ Tack vare de ofta stora och homogena tvärsnitten är limträ förhållandevis brandstabil. Antändningen är trög och det brinner långsamt. Kolskiktet som bildas på limträytan vid en brand skyddar de inre delarna och bidrar till att limträ bibehåller sin stabilitet under det fortsatta brandförloppet.

TILLFÄLLIGT I TRÄ

I den schweiziska byn Saint-Loup 20 mil norr om Lausanne har ett tillfälligt kapell helt i trä byggts upp under tiden det gamla renoveras. Det generösa kyrkfönstret bakom altaret är uppbyggt av limträ som skapar ett geometriskt mönster.



Foto: Promolegno



PRAKTISK POCKET

Limträ PocketGuide är en fickhandbok i behändigt A6-format. Guiden bjuder på allt du behöver veta om limträ – uppbyggnad, produktsortiment samt tekniska råd och anvisningar för tillämpning och användning.

Ladda ner guiden i pdf-format från svensktlimtra.se eller beställ den via bestallning@svenskttra.se

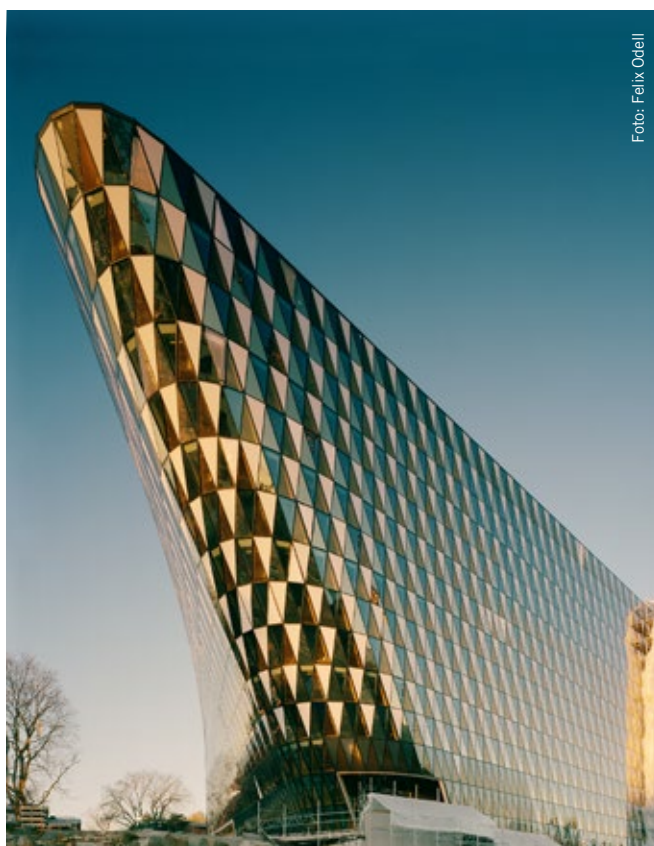


Foto: Felix Odell

SKRUVAD AULA

Hösten 2013 stod Karolinska Institutets nya Aula Medica klar vid Solnavägen i Stockholm. Ytskiktet utgörs av olikfärgade triangulära glaselement som är förankrade i en stomme av limträ. En komplicerad konstruktion där cirka 15 000 löpmetrar limträ använts. För varje våningsplan lutar fasaden mer och mer och som mest 33 grader vilket ger ett överhäng på 23 meter. Aula Medica vann den prestigefyllda tävlingen Årets Bygge 2014.

KORSVIRKE À LA 2000-TAL

Konstnären Hubert Kostners ateljé och bostadshus i den italienska byn Castelrotto är ett exempel på samtida arkitektur i samspel med lokala traditioner. Den v-formade strukturen i limträ lyfter byggnaden från marken. Insalget i fasaden för tankarna till gamla tiders korsvirkeshus.



Foto: Proholz

Husen i Lärkbyn är vardera 132 kvadratmeter med 5 rum och kök i 2 våningar. Lärkbyns färger följer en naturlig färgskala i grått, brunt och svart. På varje sida om husen ligger generösa uteplatser med förråd.



Färg, form och en egen

PLUSSHUS RADHUS STICKER UT I NYA BARKARBYSTADEN

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: CHRISTIAN LJUNG



Genom individuell färgsättning och paneler har radhusen fått en egen karaktär.

I BARKARBY, väster om Stockholm, växer just nu en helt ny stadsdel fram med över 10 000 bostäder. Här har Byggnadsfirman Erik Wallin AB uppfört 19 bostadsrättsradhus med Plusshus-moduler. Arkitektfirman Kjellander + Sjöberg har ansvarat för utformningen av projektet som fått namnet Lärkbyn. Med detaljer, färgsättning och formspråk har de lyckats ge karaktär åt de bägge radhuslängorna.

Arkitekt Ola Kjellander har arbetat med modulelement i en rad olika projekt med fokus på byggteknikens möjligheter.

– I just detta projekt innebar det en introduktion av överhänget på övervåningen vilket gav husen ett eget uttryck.

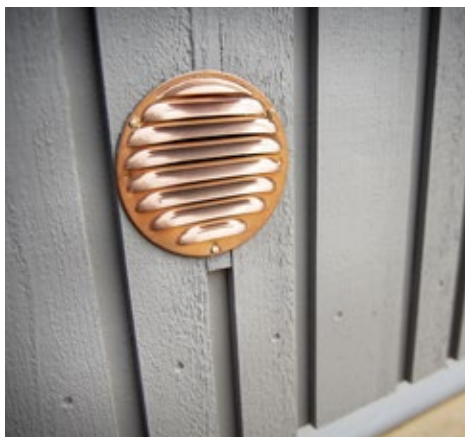
Projektet utgår från en existerande produkt där Kjellander + Sjöbergs upp-

drag har varit att utifrån dess principer finna nya lösningar för såväl såväl exteriör som interiör. Planlösningar har bearbetats och transformerats. Fasaderna har helt omarbetats med ny fönstersättning, asymmetriska tak och valda panelmaterial. Genom individuell färgsättning har radhusen fått en egen identitet. Dessutom har de två längorna – Kopparlängan och Silverlängan – fått sina namn efter den metallkulör som valts på partier och plåtdetaljer.

– Projektet har fått ett bra utfall både arkitektoniskt och ekonomiskt, mycket tack vare ett gott samarbete mellan arkitekt och byggherre. Ett samarbete där vi delar både visioner och intresset för arkitektur, avslutar Ola Kjellander. ■



Små detaljer i form av kopparfärgade ventiler och en för området speciellt framtagna utomhusarmatur bidrar till att ge radhusen en unik karaktär.



identitet

Arkitekt Ola Kjellander menar att det är ett gott samarbete mellan arkitekt och byggarbetslag som ligger till grund för att utfallet i Lärkbyn blivit så bra.



TRE SYSTEM FÖR INDUSTRIELLT BYGGANDE

Fördelarna med att använda prefabricerade byggnadselement är många. Bland annat förkortas byggtiden på arbetsplatsen genom att tillverkningen av de olika komponenterna sker i en torr och kontrollerad fabriksmiljö. Men vad skiljer egentligen ett planelement från en modul och vad innebär det att bygga med Trälyftet?



TRÄLYFTET

Trälyftet är Setras patenterade byggsystem för flervåningshus i trä. Konceptet bygger på industriellt tillverkade moduler i semi-massivt trä. Hela rum byggs inomhus och färdigställs invändigt för att sedan lyftas på plats på husgrunden. Unikt för Trälyftet är att det även omfattar färdiga lösningar för bland annat ljudisolering, ventilation,

värmeåtervinning och dragning av ledningar. I byggsystemet ingår även boendesprinkler som öppnar upp för en flexibel utformning av byggnaden när det gäller konstruktion och material, med bibehållen brandsäkerhet. Materialet i fasaderna kan väljas fritt och lätt anpassas till den omgivande bebyggelsen.



PLANELEMENT

Planelement är precis framtagna delar som sammanfogade blir ett helt hus. Här kan arkitekten ta ut svängarna lite mer, och inredningen kommer på plats först efter det att husdelarna monterats. Med planelement kan man bygga i stort sätt vilka lägenhetstyper som helst. Byggeförloppet jämfört med platsbyggnation förkortas och ett hus kan färdigställas på bara några dagar. Plusshus tillberkar planelement i form av ytter- och innerväggselement, bjälklag och takelement.



MODULER

Att bygga med moduler förkortar byggtiden ytterligare eftersom färdigställandegraden i fabrik är extremt hög. Modulerna levereras som färdiga rum där allting finns på plats, från golv och väggbeklädnad till köksinredning med vitvaror och färdiga badrum. Modulerna kan även levereras med tak, vilket ger ännu bättre skydd på byggarbetsplatsen. Det höjer kvaliteten och minskar risken för byggsador orsakade av fukt.

EDVIN LÅTER TRADITIONEN LEVA VIDARE

Att gammal inte alltid behöver vara äldst är Edvin Eklund ett bra exempel på. Sedan årsskiftet basar han över snickarskrået på Skansen och är med sina 28 år en av de yngsta åldermännen i friluftsmuseets historia. TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: MARIE ANDERSSON



Kombinationen av snickeri och att få träffa spännande människor från världens alla hörn, passar perfekt för Skansens ålderman Edvin Eklund.

DET ÄR TISDAG och "Allsång på Skansen" vilket gör att köerna ringlar sig långa utanför huvudentrén, trots att biljettkassan ännu inte öppnat. I snickerifabriken förbereder sig Edvin Eklund för dagens arbete. I tidstypiska kläder tar han emot i fabriken som monterats ner och fraktats till Skansen från den småländska byn Hultarp utanför Virserum. Tanken är att fabriken ska skildra 1920-talet, både när det gäller verktyg, arbetsmetoder och produkter.

Edvin är märkbart stolt över sin arbetsplats och att få dela med sig av svensk hantverkstradition. Som ålderman har han ansvar för sitt skrä och ser till att de möbler som säljs på Skansen blir tillverkade. I dagsläget handlar det om en spjälball och en 20-tals stol som finns till försäljning i Skansenbutiken. Han ska också se till att fabriken är bemannad för att kunna ta emot de omkring 500 besökare som tittar förbi varje dag.

– Många är nyfikna på trä, hur man bearbetar materialet och vilka träslag som är bra till vad. Utländska turister ställer ofta frågor om Ikea.

Edvin, som egentligen hade tänkt bli arkitekt, har gjort en spikrak karriär. Efter en kurs i möbelhantverk antogs han till den treåriga utbildningen på Carl Malmsten Furniture Studies där han tog examen våren 2013.

– Jag upptäckte ganska snabbt att snickeri var min grej. Att få kombinera det med att träffa spännande människor i olika åldrar från världens alla hörn passar mig verkligen perfekt.

Första mötet med sin framtida arbetsplats fick Edvin under Carl Malmstensdagarna på Skansen där han medverkade som student och visade olika hantverkstekniker. Därefter fick han arbete under helger och somrar. När den förre åldermannen gick i pension förra hösten, sökte och fick Edvin jobbet som hans efterträdare.

Doften av trä och lim, ljudet av de gamla maskinerna, känslan av att stryka handen mot ytor i trä och låta ögat vila på allt det vackra som skapas ur travarna med virke. Edvins arbetsplats bjuder verkligen på upplevelser där alla sinnen involveras.

Och att just han besitter alla egenskaper som krävs för att göra ett bra jobb i snickerifabriken råder det inga som helst tvivel om.

– Jag tycker om att visa och undervisa. Jag har lätt för att känna in människor och bjuder gärna på ett skratt eller leende. Dessutom har jag tålmod vilket krävs när man ibland får besvara samma fråga hundra gånger per dag. ■

Världens äldsta friluftsmuseum

Skansen grundades 1891 och är världens äldsta friluftsmuseum beläget på Djurgården i centrala Stockholm. Det är ett uppskattat besöksmål för en stor och bred publik, i alla åldrar och från alla nationer. Här kan man besöka ett historiskt Sverige i miniatyr och lära sig mer om traditionella hantverk och traditioner.

Under senare år har den TV-sända "Allsång på Skansen" varje vecka under sommarsäsongen dragit stor publik. Skansens besöksrekord är från år 1983 med 2,4 miljoner besökare.

SE, DOFTA OCH KÄNN!

Bolist-butiken Gustis i Alunda satsar på att sälja in genom att visa upp. Ett utställningsrum med Setra-produkter har blivit uppskattat hos kunderna.

TEXT: JOAKIM GERHARDSSON FOTO: ANDERS CLARK

I GUSTIS UTSTÄLLNINGSRUM är golv, trall och paneler ur Setras produktsortiment prydligt arrangerade på både golv och väggar. Tanken är att butikskunderna på ett enkelt sätt ska få ett direkt intryck av produkterna och en möjlighet att jämföra olika varianter.

– På brädgården är våra produkter helt anonyma. Genom utställningen får kunderna chansen att snabbt komma i kontakt med produkterna genom att titta och känna på dem, säger Setras kundansvarige Betty Malmo.

Stefan Gustavsson, Gustis ägare, upplever att kunderna är väldigt positiva till rummet.

– De tycker att det här är jättebra. De får ett urval av produkter serverade och kan jämföra dem med ögat och händerna. Produkterna i ett sådant här rum säljer sig själva, säger han.

Utställningsrummet, som hade premiär i samband med att säsongen startade i våras, kom till genom ett samarbete mellan Gustis och Setra.

– Vi är glada över att det här blev av. Och vi vill gärna hjälpa och sponsra fler butiker för att få till utställningsrum eller

mindre väggar där de kan fästa produkterna. Butikskunderna uppskattar det otroligt mycket, säger Betty Malmo.

Nästa steg för Gustis är att etablera miljöerna ännu tydligare.

– Det handlar om att ge en helhetskänsla. Till exempel genom att ta in en grill och stolar och ställa upp för att visa hur produkterna upplevs när de är på plats i sin riktiga miljö, säger Stefan Gustavsson. ■



– Jättebra, säger Gustis ägare Stefan Gustavsson om Setras utställningsrum.



Att kunna titta och känna på produkterna gör dem mindre anonyma.



Setras kundansvarige Betty Malmo på plats bland panel, golv och trall.

TILL SIST



Kaj Tönsberg

Titel: Chef Marknad och Försäljning inom Setras affärsområde Byggprodukter & Byggsystem

Ålder: 41 år

Bor: Åkersberga, norr om Stockholm

Familj: Fru, fyra barn, en hund och två katter

Intressen: Umgås med familj och vänner samt barnens handbollsspelande.

Trä – ett modernt material

TEXT: JOAKIM GERHARDSSON FOTO: OLA HÖGBERG

VACKERT, NATURLIGT, FLEXIBELT

och praktiskt. När Kaj Tönsberg beskriver trä svävar han inte på målet.

– Trä är ett enastående bygg- och inredningsmaterial, konstaterar Kaj, som sedan i juni i år är ny chef för marknad och försäljning inom Setras affärsområde Byggprodukter & Byggsystem.

Den första tiden på Setra har till stor del handlat om att bekanta sig med både företaget och kollegorna.

– Första steget har varit att verkligen lära känna organisationen och våra kunder samt lyssna på alla kompetenta och engagerade medarbetare, säger Kaj, som inledde sin karriär inom IT-branschen på läromedelsförlaget Docendo.

Men tidigt blev det bygg och inredning. Kaj har bland annat arbetat som försäljningschef på småhustillverkaren Hjaltevadshus och kommer senast från

rollen som nordisk försäljningschef på golv- och vägg tillverkaren BerryAlloc, där han även ansvarat för koncernens globala projektteam.

Kaj ser sig själv som en tävlingsmänniska i grunden. När han var yngre spelade han bland annat hockey.

– Nu följer jag mest med barnen som spelar handboll. Jag sitter så ofta jag hinner i hallarna och hejar på tillsammans med min fru. Men jag gillar själv att träna, gärna löpning och alpint, säger han.

Även om resultat alltid varit en viktig drivkraft finns det andra saker som Kaj förtjusar av i arbetet.

– Att bidra till människors utveckling, trivsel och framgång ger också en kick. Framgångsrika företag består av människor som trivs och har roligt på jobbet.

I rollen som ansvarig för marknad och försäljning för Byggprodukter &

Byggsystem ser Kaj stora möjligheter.

– Setra har verkligen unika produkt-erbjudanden med fantastisk potential. Jag vill på längre sikt bidra till att befästa Setras position som marknadsledande inom de områden vi väljer. Innovation, professionalism och pålitlighet är viktiga ledord för mig.

Kaj upplever träindustrins framtid som ljus.

– Miljö- och hållbarhetsperspektivet kommer bli ännu mer aktuellt framöver. Det finns också en modeaspekt. Genuina och äkta material är attraktivt för konsumenter, arkitekter och proffsbyggare. Om vi även lägger till behovet av ökat bostadsbyggande i till exempel Sverige tror jag att träindustrin går mot en mycket spännande framtid. ■

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.