

...samma område som för din verksamhet.
Turku, Finland

Maj 2015

SetraNews



**TRÄ I
VÄRLDEN**
Sidan 4

”Vi är redo för högtryck”

Setra har laddat upp med trävaror för uterum och altaner
Sidan 12

Marknad
TRÄFFA SETRAS
MARKNADSTEAM
Sidan 6

Byggsystem
HEMMA I ETT
PLUSSHUS
Sidan 14

Logistik
DETALJER SOM
TRIMMAR PROCESSEN
Sidan 10

TILL SIST: Torkteknikern med den rätta känslan för kvalitet Sidan 16

Öka trä- användningen – för klimatets skull

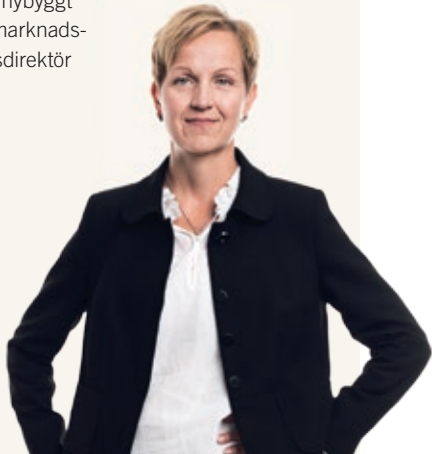
ATT AFFÄRER OCH HÅLLBARHET kan gå hand i hand är trä och träprodukter ett bra bevis på. Varje kubikmeter sågad trävara från Setra som vidarefördas hos våra kunder bidrar i ett livscykelperspektiv till minskade klimatutsläpp. Detta tack vare träets förmåga att "låsa in" den atmosfärsiska koldioxiden i form av kol. Och även om trävarorna ibland fraktas långt för att nå våra kunder är klimatutsläppen från transporterna väsentligt mindre än den klimatvinst som träanvändningen bidrar till. Att öka träanvändningen är alltså inte bara en marknadsfråga utan också en klimatfråga.

SETRA HAR NYLIGEN tagit fram sin första hållbarhetsredovisning enligt GRI, Global Reporting Initiative. Det har vi gjort för att öka vår transparens och tydlighet i kommunikationen med kunder, leverantörer och andra intressenter som påverkas eller påverkas av vår verksamhet. Läs eller beställ redovisningen på vår hemsida. Och kom gärna med kommentarer. Vi vill ha dialog!

I DET HÅR VÅRNUMRET av SetraNews får vi träffa Setras engagerade marknadsteam. Tillsammans med hela vår organisation arbetar de för att uppfylla kundlöftet – att det ska vara enkelt och skönt att göra affärer med Setra. Setras träskola handlar denna gång om att välja rätt virke till altanen. Läs också om trender inom trall och utegolv och hur det är att få flytta in i ett alldeles nybyggt Plusshus. Missa inte heller marknadsutblicken med vår marknadsdirektör Olle Berg.

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:** 4 900 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:** Åtta 45

Omslagsbild: Annica Olsson, marknadskoordinator, och Betty Malmo, kundansvarig. Foto: Emil Nordin.

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? Gå in på www.setragroup.com/setranews för att komma i kontakt med oss.

Plusshus nya typhuskoncept på Ecoforum 2015



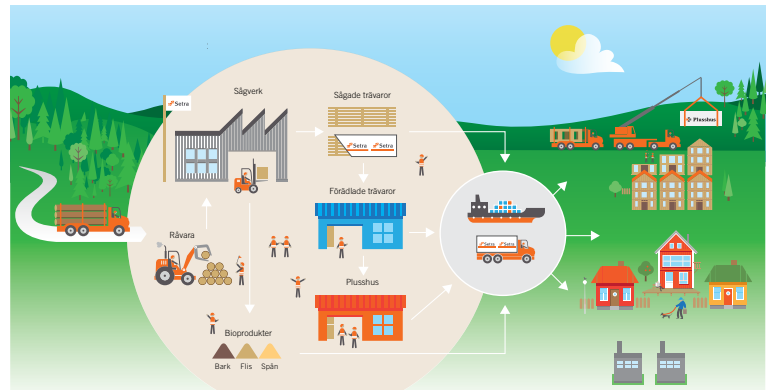
TRÄBYGGANDE Hållbar stadsutveckling från vision till verklighet var temat för Nordbygg Ecoforum på Stockholmsmässan den 22–23 april 2015. I år var Setra Plusshus

på plats som utställare för att presentera sitt nya typhuskoncept.

– Träbyggande har en självklart plats när det gäller hållbar och miljövänlig stadsutveckling, säger Jessica Becker som är arkitekt på Setra Plusshus. Därför var Ecoforum rätt plats för att lyfta fram våra färdigritade småhus som kan anpassas till radhus, kedjehus eller fristående villor.



Jessica Becker, arkitekt
på Setra Plusshus.



Setras första hållbarhets- redovisning klar

MILJÖ I början av april kom Setra med sin årliga företagspresentation "Det här är Setra". I skriften beskrivs företagets verksamhet, produkter och hur Setra i dag arbetar med sina viktiga hållbarhetsfrågor. I år är första gången som Setra gjort en hållbarhetsredovisning enligt Global Reporting Initiative (GRI G4, Core-nivå). Det innebär bland annat

en tydligare redovisning av arbetet inom de områden där Setra har en betydande påverkan, ett tydligt ansvar och en möjlighet att bidra till en hållbar utveckling. Företagspresentationen, inklusive hållbarhetsredovisningen, finns för nedladdning på Setras hemsida. Där hittar du även den senaste årsredovisningen. > www.setragroup.com

Setra investerar i Kastet, Malå och Färila

NYA INVESTERINGAR Under 2015/2016 kommer Setra att göra teknikinvesteringar i sågverket Kastet samt i sågverken i Malå och Färila. På Kastet handlar investeringen om ett nytt sågintag och en ny kanal-tork. Satsningen i Malå innebär en uppgradering av justerverket. I Färila handlar det om investeringar i såglinje och sågutrustning.

– Satsningarna syftar till att ytterligare förbättra effektiviteten på väl presterande enheter och samtidigt stärka Setras långsiktiga konkurrenskraft, säger Jonas Björnståhl, affärsområdeschef Sågade Trävaror.



Jonas Björnståhl



HÖGT I TAK OCH NÄRA NATUREN

PLUSSHUS I natursköna Bagarmossen, en kvart med tunnelbana från centrala Stockholm, börjar det moderna och småskaliga radhusområdet Furuhusen ta form. Husen uppförs av byggnadsfirman Erik Wallin AB och det är Setra Plusshus som levererar de prefabricerade modulerna.

– Furuhusen innehåller en del arkitektoniska utmaningar som vi löst genom att hitta

en bra gränsdragning för vad som görs i fabrik och vad man gör på plats, berättar Hans Åkesson, marknadschef för Setra Plusshus. De tolv radhusen som är ritade av Arklab, flirtar lite med 70-talets arkitektur och har många fina detaljer som ger ett modernt arkitektoniskt formspråk. Planlösningen är fördelad på 140 kvadratmeter i fyra halvplan med en våningshöjd på hela 3,2 meter.

SVENSKT TRÄ MÖTER ARABISK DESIGN

DESIGN Svenskt Trä har genomfört en studenttävling tillsammans med American University of Dubai på temat "Swedish wood meets Arabia". Studenterna fick i uppdrag att tillverka en möbel i svensk furu där bänken "Sarab" är ett av de fem bästa bidragen.

Bänken passar både för privat och offentlig miljö och har designats och konstruerats av Mona Al Ghoussein, Lina Al Medanat och Mariez Barsoum. På mässan Dubai Wood Show den 14–16 april visades bänken, som tillverkats av material från Setra Skinnskatteberg, upp. Setra deltog även som utställare på mässan i Svenskt Träs monter.



Bygg en gokart – av trä

NYTT I TRÄ Amerikanska företaget The Flatworks har skapat Plyfly – en gokart som du själv sätter ihop som en byggsats. Plyfly levereras i ett platt paket, och monteringen tar högst en dag. Materialet är 19 millimeter tjock björkplywood. Toppfarten ligger på 27 kilometer i timmen. De första leveranserna till kunder i USA och Kanada är planerade till början av sommaren.



Nytt om namn



PETER ÖHMAN

Peter Öhman är ny kundansvarig. Peter kommer att arbeta med försäljning gentemot bygghandel och industri med särskilt ansvar för golv. Peter kommer senast från Osmo Holz und Color.



URBAN ANDRÉ

Urban André är ny försäljningschef för limträ. Urban kommer senast från en roll som produktchef för förädlade produkter.



MAURICIO REYES

Mauricio Reyes är ny produktchef för förädlade produkter efter Urban André. Mauricio har arbetat inom Setra sedan 2007 och närmast på kundservice.

EN GLOBAL MARKNAD

– så fungerar det

Konsumtionen av barrträvara i världen uppgår till omkring 300 miljoner kubikmeter årligen. Den oerhörda volymen och alla flöden mellan kontinenter och världsdelar gör trävarumarknaden storskaligt global. Där små och stora förändringar på ett håll leder till stora kedjeeffekter på ett annat. Både direkt och indirekt.



Olle Berg,
Marknadsdirektör.

UTBUD OCH EFTERFRÅGAN. Balansen mellan de båda är viktig. Med en exportandel på omkring 70 procent för sågade trävaror är den globala marknaden av stor betydelse för Setra. Även om en stor del av de internationella flödena fortsättningsvis går till den europeiska marknaden ser vi en stadig ökning av volymen på marknader som Nordafrika, Mellanöstern, USA och Kina. Eftersom marknaden mer och mer globaliserats påverkar flödet och konsumtionen i allra högsta grad utvecklingen i våra närmarknader.

På den globala spelplanen har saker och ting förändrats om vi ser till de senaste åren. Framför allt genom den stadiga tillväxten av träkonsumtion i Kina. Kina har fördubblat sin andel av världsmarknaden under de senaste sju åren. I dag är landet världens näst största marknad med en årlig konsumtion som ligger på omkring 50 miljoner kubikmeter barrträvaror (USA är den största med en årlig konsumtion på 75 miljoner kubikmeter). En sådan utveckling ger kedjeeffekter. Ta en titt på världskartan till höger. Där ser du flödena av barrträvara. Om ett flöde sjunker och ett annat ökar. Vad tror du händer då?

Förändrade flöden

Med förändringar rubbas förutsättningar. Utöver Kinas starka utvecklingskurva finns det fler tendenser. Flödernas omfång skiftar. En jätteaktör som USA håller på att återhämta sig och importbehovet från Europa kan eventuellt öka. Byggnationen i Japan, som tidigare varit stark, är nu vikande. I Kanada, som dominerat exporten till Kina tillsammans med Ryssland, förväntas produktionen minska bland annat på grund av problem med skalbaggar (mountain pine beetle).

Dessutom förväntas den globala konstruktionssektorn öka fram till 2018, mycket tack vare just tillväxten i Kina och återhämtningen i USA. Förändringar och aspekter som ovan har en påverkan på samtliga aktörer. Oavsett om man är aktiv på alla marknader eller inte. Den globala aspekten blir allt mer tydlig i branschen. Något som inte ser ut att mattas på sikt.

Nya marknader som föds

Det finns många parametrar som ligger bakom hur en marknad dels föds, dels utvecklas. Den generella ekonomiska och politiska utvecklingen i landet och/



Globala handelsflöden – sågade barrträvaror

eller regionen är naturligtvis en viktig faktor. Men även demografin har betydelse. En ung och växande befolkning driver nybyggnation. Ta Japan som ett exempel. Där är trenden den motsatta.

”Kina har fördubblat sin andel av världsmarknaden under de senaste sju åren”

En skatteköning på bostadsbyggande som infördes i april 2014 har fått stor negativ effekt på ordergången av trähus. Medelåldern också är hög, vilket även sätter avtryck vad gäller antal nybyggnationer som minskar. Jämför det med exempelvis USA som genom en hög immigrationstakt har en mycket mer fördelaktig ålderskurva och därmed en mer positiv prognos för bostadsbyggande i framtiden.

Viktigt för hur en marknad utvecklar sig är även den egna råvarutillgången. Är marknaden självförsörjande eller inte? Är de i ett behov av import? En faktor handlar även om konstruktionskultur och relationen till trä som material. Vad säger traditionen och har den förändrats?

Från underutbud till överutbud

Jag ser positivt på marknaden och möjligheterna för trä. Behovet av nybyggnationen kommer förmodligen att växa och miljö- och klimataspekter som tas vid val av material blir viktigare. Där har trä en stor fördel. Men det är väldigt intressant att följa och vara med om utvecklingen. Prognoser och tendenser behöver inte alltid stämma fullt ut. Men låt oss säga att USA:s återhämtning går snabbare än väntat. Kan de kanadensiska sågverken försörja USA? Kommer USA behöva importera från Europa? Kommer Kanada att minska exporten till Kina? Hur ska Kina i sådana fall kompensera bortfallet?

När den balansen förflyttar sig.

När efterfrågan och utbudet förskjuts.

Det är då vi får en stor påverkan, direkt och indirekt, på flödena som håller upp träkonsumtionen världen över. Det är då spelreglerna för den globala marknaden förändras.

PÅ KOMMANDE UPPSLAG presenterar vi vårt marknadsteam för sågade trävaror här på Setra, berättar lite kort om hur det ser ut på våra huvudmarknader och tar oss även en titt på logistiksidan. Marknadsteamet är ett sammansvetsat, engagerat, ansvarstagande och prestigelöst gäng som arbetar tätt ihop, med tydliga geografiska ansvarsområden, för att uppfylla vårt löfte – att det ska vara enkelt och skönt att göra affärer med Setra.

Vi kan trä.

Och vi förstår våra kunders – och deras kunders – behov.



”Vi måste synka oss med önskemålen”



Marlene Bergström,
försäljningschef för Skandinavien
072-211 14 23
marlene.bergstrom@setragroup.com

HISTORISKT SETT HAR den skandinaviska marknaden, framför allt den svenska, varit stabil sett till användningen av trä. Så är det även nu. Under 2014 stod Sverige som marknad för omkring 40 procent av Setras totala nettoomsättning. Trenden framöver pekar åt rätt håll, även Norge som marknad ökar successivt.

– De olika länderna har olika förutsättningar, och vår största marknad sett till land är ju Sverige, men jag upplever det som att efterfrågan på trä ökar generellt här i Skandinavien. Och den kundstock som vi har hos oss är stabil, säger Marlene Bergström.

Möbelsegmentet har haft en stor andel av den skandinaviska marknaden. I takt med att

möbeltillverkare flyttat sin produktion till andra länder har segmentet minskat. Men Marlene är optimistisk kring framtiden.

– Det finns stora möjligheter. Möbelsegmentet har förvisso minskat, men det finns annat som fyller upp. Produktion av paneler, golv och konstruktionsvirke kan vara ersättare. Och det handlar överlag mer om hur vi väljer att optimera våra egna flöden, var och vilka vi levererar till, än att efterfrågan inte finns.

En utmaning är nya önskemål från kunderna.

– Vi måste synka oss med hur användning av trä ser ut och vilka önskemål som finns. En tydlig trend är att våra kunder mer och mer efterfrågar längdanpassning och specifika kvaliteter.



Per Gabrielsson
Kundansvarig Skandinavien
070-318 66 99
per.gabrielsson@setragroup.com



Mats Jonsson
Kundansvarig Skandinavien
070-588 27 81
mats.jonsson@setragroup.com

KUNDSERVICE – LÄNKEN MELLAN PRODUKTION OCH MARKNAD

Setras kundservice fungerar som spindeln i nätet och är navet i försäljningen av sågade trävaror. Kundenservicefunktionen var tidigare utlokaliserad till de olika sågverken, men är numera centraliserad. Den samlade kundservicen utgår från kontorslokaler i sågverket Setra Kastet vid Gävlebukten. Där har flertalet av medarbetarna sin arbetsplats.

Alla affärer gällande sågade trävaror som Setras kundansvariga gör tar vägen via kundservice, som är länken mellan produktion och marknad. Produktionens

utfall matchas med kundens önskemål. Kundenservice planerar leveranser, ser till att korrekt dokumentation finns på plats, bokar frakt och säkerställer att kunden får rätt varor i rätt tid. Förädlade trävaror har en egen kundservice.



Förra året (maj 2014) publicerade vi ett artikeluppslag om kundservicen för sågade trävaror. Vill du läsa det igen? Besök vår hemsida – där kan du även ladda ner tidningen i PDF-format.



”Vi levererar det kunderna vill ha”

JAPAN ÄR FORTFARANDE Setras tredje största marknad utanför Sverige. Men byggnationen går ner, medelåldern är hög och importen av trä minskar.

– Det är en mogen marknad där vi varit i många år. Marknaden går ner, så är det, men vi har lyckats hålla oss uppe och tappar inte lika mycket som marknaden i stort. Främst tack vare att vi kör längdanpassat, det vill säga att vi levererar specifika längder utifrån kundernas behov. Även våra volymer av limträbalkar ökar. Vi levererar helt enkelt det som kunderna vill ha, säger Henrik Bertilsson.

Potentialen framöver finns framför allt i andra asiatiska länder. Som till exempel Kina. Setra etablerade sitt försäljningskontor i landet i slutet av 2013.

– Det är en väldigt stor marknad där kurvorna pekar brant uppåt. Vi är fortfarande i en uppbygg-

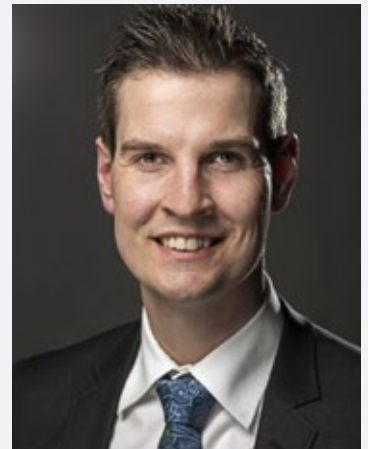
nadsfas, men volymerna dit ökar kraftigt.

I huvudsak handlar det om leveranser till möbeltillverkare. Det finns stor potential i landet. Det är en stor marknad där vi med våra relativt små volymer har möjlighet att öka även i sämre konjunktur, säger Henrik och tillägger:

– Jag ser fler möjligheter i Asien. När resurserna är på plats kommer vi ha möjlighet att bearbeta fler länder. Som Vietnam, Indonesien och Malaysia. På längre sikt, om vi kollar brett, kan även Indien bli en viktig marknad om användandet av högre träkvaliteter tar fart.

Under fjolåret öppnade Setra även ett försäljningskontor i Polen – en ny marknad med potential.

– En strategisk satsning. Vi tror att byggnationen kommer att öka där om vi tittar långsiktigt. Och vi har redan hunnit knyta upp fler och fler kunder och fått en bredare produktportfölj, även om det ännu inte handlar om jättevolymer.



Henrik Bertilsson
Försäljningschef för Asien och Nya marknader
070-607 34 84,
henrik.bertilsson@setragroup.com



Helena Frodig
Kundansvarig Asien och Nya marknader
073-079 80 14
helena.frodig@setragroup.com



Yoshiyuki Takahashi
Kundansvarig Japan
+81 90 323 23 604
yoshiyuki.takahashi@setragroup.com



Tomohiko Takahashi
Kundansvarig Japan
+81 90 188 98 459
tomohiko.takahashi@setragroup.com



Mariusz Kowalski
Kundansvarig Polen
+48 695 19 86 86
mariusz.kowalski@setragroup.com



Flora Chen
Säljchef, Kina
+86 186 888 88 533
flora.chen@setragroup.com



Fandy Fan
Kundansvarig Kina
fandy.fan@setragroup.com
Började sin anställning i maj 2015.



Sita Li
Försäljningsassistent Kina
+86 135 603 23 271
sita.li@setragroup.com

NORDAFRIKA,
MELLANÖSTERN
OCH SYD-
EUROPA

TA DEL AV SETRANEWS BESÖK I VÄRLDEN!

SetraNews har gjort reportagenedslag i flera länder genom åren. Vi har besökt Tunisien, England, Kina, Förenade Arabemiraten, Polen och även skrivit om marknaden i Japan.

LÄS
MER

Bläddra i tidigare nummer om du vill fördjupa dig. Eller surfa in på www.setragroup.com/setranews för att ta del av, och ladda ner, alla nummer av tidningen.



Hans-Joachim Neuhaus
Försäljningschef för Nordafrika,
Mellanöstern och Sydeuropa
070-633 84 94
hans-joachim.neuhaus@setragroup.com

”Växer för varje år som går”

I NORDAFRIKA och Mellanöstern pekar siffrorna uppåt. Marknaden växer med 3–4 procent per år, och den har gjort så sedan en längre tid tillbaka.

– Det ser jättebra ut. Befolkningen är växande, medelåldern är låg och trä behövs. Sedan vi intensifierade vår försäljning för sex–sju år sedan har trenden pekat uppåt. Jag är väldigt nöjd med hur utvecklingen ser ut, säger Hans-Joachim Neuhaus.

Av det som Setra säljer till marknaden är omkring 95 procent furu. I princip levereras hela tvärsnittet av alla sågade produkter som Setra producerar.

– Mestadels går våra produkter till att göra soffor, sängar, fönster och dörrar. Köpbeteendet är väldigt traditionellt. Det finns inte stora industrier i regionen, så det handlar mycket om handarbete. Det är där våra slutanvändare finns.

Framtiden i regionen ser ljus ut. Ökningen är stadig, den unga befolkningen finns där och det kommer förhoppningsvis att bli mer byggnationer.

– Det handlar om att vi på Setra vill växa på marknaden och hålla oss i fas med den. Den växer årligen med flera procent, och det gäller för oss att följa med i utvecklingen. Om någonting förändras måste vi vara på tårna.



Andreas Nyström
Kundansvarig Nordafrika,
Mellanöstern och Sydeuropa
070-433 03 34
andreas.nystrom@setragroup.com



Mats Kleresund
Kundansvarig Nordafrika,
Mellanöstern och Sydeuropa
+34 68 641 73 80
mats.kleresund@setragroup.com



Robert Endsjö
Kundansvarig Nordafrika,
Mellanöstern och Sydeuropa
+34 61 978 12 15
robert.endsjo@setragroup.com



Mehdi Daldoul
Kundansvarig Nordafrika,
Mellanöstern och Sydeuropa
+21 69 836 83 15
mehdi.daldoul@setragroup.com



”Storbritannien visar stark framtidstro”

SETRA HAR STOR erfarenhet och kompetens inom Väst- och Centraleuropa. En knapp tredjedel av Setras totala nettoomsättning kommer härifrån. De två största enskilda marknaderna utanför Sverige är Storbritannien och Tyskland. De stod för 9 respektive 6 procent av nettoomsättningen.

– Just Storbritannien är en marknad som visar stark framtidstro i Europa. Vi har i år startat upp ett lager för att kunna öka försäljningen genom snabbare leveranser till våra kunder. Ansvarig för konceptet är vår engelska kundansvarige Jason Dodd. Redan nu använder sig många av våra reguljära kunder lagret för att kunna ta snabba orders som tidigare varit omöjliga för oss att logistiskt klara av ifrån Sverige, säger Carl-Johan Petersson.

I Tyskland och Frankrike är logistiken och leveranstiden en nyckel till att Setra fortfarande bibehåller marknadsandelarna, men kraven skruvas upp för varje år. För Holland och Belgien gick marknaden ner under 2013, men sedan dess har trenden skiftat och 2014 var återhämtningens år. Nu ligger marknaderna på en stabilt hög nivå.

– De utmaningar jag ser för Väst- och Centraleuropa i stort framöver handlar mycket om logistiken och att klara kundernas nuvarande, men även framtida, längdkrav, säger Carl-Johan, som ser med tillförsikt på framtiden:

– Jag tror att Väst- och Centraleuropa kommer att fortsätta vara en av de viktigaste exportmarknaderna för Setra även när vi blickar längre fram, men det går tyvärr inte att blunda för de ökade kraven gällande service.



Carl-Johan Petersson
Försäljningschef för Väst- och Centraleuropa
070-575 75 26
carl-johan.petersson@setragroup.com



Philippe Cacheleux
Kundansvarig Frankrike
+33 60 777 82 08
philippe.cacheleux@setragroup.com



Michael Krüger
Kundansvarig Tyskland
+49 17 092 11 120
michael.kruger@setragroup.com



Roland Keppler
Kundansvarig Tyskland
+49 17 092 11 121
roland.keppler@setragroup.com



Roland Persson
Kundansvarig Belgien,
Nederländerna och Luxemburg
070-666 78 99
roland.persson@setragroup.com



Lena Mika
Kundansvarig Europa
072-222 06 73
lena.mika@setragroup.com



Keith Parsons
Kundansvarig Storbritannien
+44 77 141 46 699
keith.parsons@setragroup.com



Bill Urmston
Kundansvarig Storbritannien
+44 77 109 05 752
bill.urmston@setragroup.com



Jason Dodd
Kundansvarig Storbritannien
+44 1 482 87 0035
jason.dodd@setragroup.com



I Europa svarar lastbilar för huvuddelen av Setras transporter.

Logistik som en del av kundlöftet

Välfungerande logistik spelar en avgörande roll i uppfyllandet av Setras kundlöfte där en av utmaningarna är att hitta detaljerna som trimmar processen ytterligare.

– Lösningen är ett arbetssätt där marknads- och logistikorganisationen jobbar nära varandra, säger Maria Jansson som är logistikchef.

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: CHRISTIAN LJUNG

I EN OMVÄRLD som kännetecknas av ständiga förändringar behöver fler funktioner samarbeta för att ett företag ska kunna vara flexibelt och agera snabbt. Det har Setra tagit fasta på och har sedan en tid tillbaka implementerat en ny arbetsmodell. Syftet är att nå högsta möjliga effektivitet tack vare ett nära samarbete genom hela värdekedjan.

– Det finns mycket att vinna på ett integrerat synsätt, menar Maria Jansson. Ett nära samarbete och en hög förståelse för förutsättningarna genom hela flödet gör att vi snabbare kan anpassa oss till

FLEST TRANSPORTER MED BIL OCH BÅT

Setras stora utomeuropeiska marknad gör att den största delen av exportvolymerna transporteras med båt. Inom Europa svarar lastbilar för huvuddelen av transporterna. Tågtransporterna är begränsade vilket i huvudsak beror på sågverkens och kundernas geografiska placering.

förändringar i marknaden och till de krav som kunderna ställer på oss som leverantör. Vi vill kunna arbeta proaktivt istället för reaktivt.

Många parametrar bakom Setras träffsäkerhet

Maria tar utvecklingen i Asien som ett exempel där den ökande exporten både innebär möjligheter och utmaningar, inte minst när det gäller logistiken.

– Sjötransporterna ställer speciella krav och här finns många parametrar som är avgörande för vår träffsäkerhet. Vi kan till exempel inte råda över väder och vind eller om det uppstår containerbrist. Ibland behöver båtarna styras om vilket kan innebära att vi till exempel behöver ha varorna på plats lite tidigare eller senare. Allt detta måste både logistik och marknad känna till i god tid för att i samråd med produktionsenheterna kunna parera att löftet till kund infrias.

Setra värnar om att säkerställa ett hållbart arbetssätt i alla delar av värdekedjan. Som logistikchef uppskattar Maria långa och väl inarbetade samarbeten med Setras transportpartners. Det gör det enklare att optimera och utveck-



Maria Jansson, Setras logistikchef, i mitten omgiven av Kristina Svärd, marknadscontroller, och Henrik Bertilsson, försäljningschef för Asien och Nya marknader.

las tillsammans och på så sätt uppnå bra flöde och förbättringar där miljö- och hållbarhetsfrågor har hög prioritet.

– Vi är medlemmar i Q3 – Forum för hållbara transporter som är en förening som jobbar för att det ska bli enklare att köpa och sälja hållbara vägtransporter. Nyligen fick våra biltransportörer besvara en enkät med frågor om arbetsmiljö, trafiksäkerhet och miljö kring transporter. Vi kommer följa upp och kontrollera detta genom enkla intervjuer med chaufförer som kommer till våra enheter. Detta för att säkerställa kvaliteten och få en uppfattning om hållbarhetsnivån. ■


 SETRA
TRÄSKOLA

ALTANER av det rätta virket

Vad ska man välja att ha under fötterna, nu när längtan efter att få gå barfota på ett solvarmt altandäck blir allt större? Setra Träskola reder ut begreppen och lotsar rätt bland utegolv och trallvirke. TEXT: KATARINA BRANDT

TRYCKIMPREGNERAT VIRKE

Siffrorna talar sitt tydliga språk. Nästan 95 procent av Sveriges altaner är gjorda av tryckimpregnerat virke som är både kostnadseffektivt och lättarbetat. Dessutom visar tester att tryckimpregnering skyddar mot rötangrepp minst 25 år ovan mark vilket ger en altan med lång livslängd. Utöver den klassiska gröntonade färgen, finns idag även brunt impregnerat virke. Setra har även en rillad variant som ger extra halkskydd.



TRYCKIMPREGNERAD LIMTRÄTRALL

Setras Limträtrall är tillverkad på samma sätt som limträbalkar vilket ger den egenskaper utöver det vanliga. Trallen är formstabil och hållbar samtidigt som den är mindre sprickbenägen. Att den är hela 170 mm bred gör att den går snabbt att montera och kan täcka stora ytor.

KÄRNFURU

Setra Kärnfuru är ett naturligt trallmaterial som tillverkas av den innersta och hårdaste kärnan på långsamt växande furor. Kärnveden är rik på naturliga impregneringsmedel och har därför ett inbyggt skydd mot röta. En trall av kärnfuru ska användas ovan mark och utan ytbehandling kommer altanen med tiden få en vacker grå ton.

UTEGOLV

I uterum och på uteplatser under tak är Setras svarta eller bruna utegolv ett bra alternativ. Ytan kan liknas vid drivved och träets ådring framträder tydligt. Brädorna är hyvlade och behandlade med hårdvaxolja som innehåller antimögelskydd.

LÄRK OCH IMPORTERADE TRÄSLAG

En trall i lärk är ett miljövänligt alternativ till tryckimpregnerat trä. Man ska dock skilja mellan den sibiriska lärken, som växer på flera ställen i Europa, och lärk som vuxit upp i Sibirien under förhållanden som gör den mer hårdig. Importerade träslag som teak, iroko, cumaru, robina och jättetuja är hårda och har lång livslängd. Nackdelen är att de är dyra och svåra att bearbeta. Dessutom är volymerna av certifierad vara begränsad och de långa transporterna innebär en miljöpåverkan.

MODIFIERAT TRÄ

Under de senaste åren har man försökt hitta andra typer av behandlingar för att ge trallvirke ett naturligt skydd mot väder på vind, till exempel genom värmebehandling eller olika typer av impregneringar. Ett exempel är Organowood som är trallvirke impregnerat med kisel. ■

Klassificering av tryckimpregnerat trä

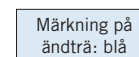
För tryckimpregnerat trä som saluförs i de nordiska länderna finns ett klassificeringssystem som utarbetats av NTR (Nordiska Träskyddsrådet) baserat på europeiska standarder för träskyddsbehandlat virke. Klassificeringen gäller i första hand tryckimpregnerad furu, men numera även industriellt behandlad gran. Systemet delar in tryckimpregnerat virke i fyra klasser, beroende på var och hur det ska användas.

Märkning och inträngning

NTR/M

Trä i havsvatten

Den tyngsta klassen för bryggor och pålar i saltvatten.



NTR/A

Trä med markkontakt eller sötvatten

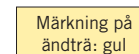
För stolpar, trädgårdstimmer, utetrappor, trall direkt på mark, bryggor i sötvatten, syll på grundmur etc.



NTR/AB

Trä ovan mark

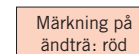
För staket, plank, spaljéer, trallvirke ovan mark, vindskivor, vattbrädor m.m.



NTR/B

Trä ovan mark, ärdiga snickerier

Virke för fönster och dörrar.



Setra tillverkar tryckimpregnerat virke vid tre produktionsenheter: Setra Skutskär, Setra Malå och Setra Rolfs. Virket impregneras så att det uppfyller antingen klass NTR A eller klass NTR AB.

► Läs mer på www.setragroup.com

Källa Svenskt Trä. Ytterligare information finns på www.svensktra.se

SNYGG INRAMNING ▾

Nyckeln till ett snyggt altandäck som klarar väder och vind i årtionden är själva råvaran. Här finns det inga genvägar! För att få en snygg inramning kan man lägga trallvirke likt en ram runt altanen. Gersåga hörnen på trallvirket som utgör ramen.

Nu är det inne att vara ute

Äntligen har det blivit dags att flytta ut på terrasser, altaner och verandor för långa, härliga dagar i solen. Inför sommaren inreder vi uterummet och förvandlar det till en trivsamt förlängning av huset med plats för både avkoppling och umgänge.

– Vi är redo för högtryck, och har rustat för säsongen med ett brett sortiment av utegolv och trall som skapar en skön och ombonad känsla. Släta, rillade och strukturerade brädor i olika färgställningar. Traditionellt gröna, varmt bruna eller modernt svarta, säger Annica Olsson, marknadskoordinator på Setra.

Setra Utegolv, Trall, Kärnfuru och Limträtrall kommer alla från svensk furu av högsta kvalitet.

PROVER PÅ TRALL OCH UTEGOLV Setra har tagit fram nya provställ för trall och utegolv. Vi delar gärna ut dem till våra kunder. Ta kontakt med din Setra-säljare för mer information. På bilden syns Annica Olsson, marknadskoordinator, och Betty Malmo, kundansvarig, intill det nya stället.



DEN SVARTA TRÄDGÅRDEN ▲

Just nu talas det en hel del om "Den svarta trädgården" med svarta odlingslådor, svarta utegolv och svarta väggar som skapar dramatik och lyfter fram växtlighetens färgprakt på ett nytt, spännande sätt.



BRED, TÅLIG OCH FORMSTABIL ▶

Limträtrallens breda plankor ger altanen ett gediget och genuint utseende. Dessutom är den formstabil och hållbar samtidigt som den har mindre sprickbenägenhet än vanlig trall. Ett ytterligare plus är att monteringen går snabbt då de breda plankorna täcker stora ytor.



◀ PERFEKT RUNT POOLEN

Det är inte bara snyggt med ett pooldäck. Det är praktiskt också. Pooldäcket håller ytorna rena från smuts och därmed också poolen skyddad från jord och gräs. Ett tips är att använda rillad trall till delar av däckets för att minska halkrisken.



◀ SKYDD MOT VIND OCH INSYN

Med ett välgjort och rätt placerat vindskydd får man en trivsamt uteplats även när vinden viner ordentligt. Förutom att vindskyddet ger lä skapar det en ombonad hörna i trädgården och ger insynsskydd. Impregnerat virke kan målas och ytbehandlas som vanligt virke.

TÄNK UTANFÖR BOXEN ▶

Setras limträtrall rall fungerar inte bara som golv till uteplatsen. Den är även alldeles utmärkt till att bygga och konstruera med. En rejäl box kommer alltid till användning och kan användas till förvaring av dynor, leksaker och annat som hör utelivet till.



› Ta del av Setras urval av trall och utegolv: kampanj.setragroup.com

VÄLKOMMEN HEM TILL FYRKLÖVERN

Ljuset flödar in från tre väderstreck i Annie Önnerdals trivsamma fyrarummare på Klörevägen i Bålsta. Trots att hon och barnen Erik och Julie bara bott här i några veckor har de redan hunnit göra sig hemmastadda.

– Vi stortrivs med både lägenhet och omgivningar, säger Annie.

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: EMIL NORDIN

I **NATURSKÖNA** och lugna Viby Äng i Bålsta ligger nybyggda BRF Fyrklöver. Föreningen omfattar totalt sexton lägenheter i fyra huskroppar byggda enligt konceptet FyrBo som TB Exploatering tagit fram. I projektet har man använt sig av prefabricerade moduler från Plusshus vilket gjorde tiden kort mellan beställning och inflyttning. Annie Önnerdal blev lycklig ägare till den sista lägenheten i Fyrklöver. Att den är byggt med modern träbyggnadsteknik är dock ingenting som hon reflekterat över, däremot att byggnationen gick förvånansvärt fort.

– Jag köpte lägenheten i juni 2014 och bara åtta månader senare kunde vi flytta in. Det var kärlek vid första ögonkastet, kan man säga och väldigt positivt att byggnationen gick så snabbt.

TB Exploatering har lagt ner extra omtanke på detaljarbetet och erbjudit köparna ett standardsortiment av hög kvalitet. Det märks bland annat på det fina parkettgolvet i ek, fönsterbänkarna i sten och de rymliga terrasserna som hör till varje lägenhet.

Golvytan på 78 kvadratmeter kan bli en stor tvåa, en trea eller som i Annies fall en funktionell fyra. Det passar olika familjekonstellationer, från det äldre paret med utflygna barn till nyblivna småbarnsföräldrar och ensamstående med barn varannan vecka.

– Den flexibla planlösningen har gjort husen attraktiva på marknaden, säger Cherie Pettersson på TB Exploatering som ritat husen. Tillsammans med Plusshus har vi gemensamt arbetat fram ett mycket kontrollerat flöde på hela

byggprocessen vilket är A och O för ett lyckat bostadsprojekt.

Nu återstår markplaneringen runt husen där plattor ska läggas och gräsmattor rullas ut. Annie hoppas även på en lekplats och kanske också en liten fotbollsplan till områdets många leklystna barn. ■



Fyrklövern består av fyra huskroppar med fyra lägenheter i varje.



Annie har valt att disponera sin lägenhet som en fyrarummare där hon och barnen fått varsitt rum.



Annie uppskattar utelivet och ser fram emot att få tillbringa mycket tid på de generösa altanerna som tillhör lägenheten.

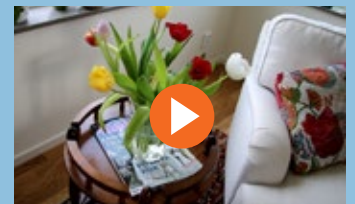
”Den flexibla planlösningen har gjort husen attraktiva på marknaden.”



Ljuset flödar in från tre väderstreck i Annies lägenhet där färgstarka detaljer skapar en ombonad känsla.



Ett rymligt förråd hör till varje lägenhet. Perfekt för cyklar, trädgårdsmöbler och annat man vill ha under tak men ändå nära tillhands.



VILL DU SE MER? Surfa in på www.setragroup.com/setranews för att titta på ett kort videoklipp från SetraNews besök i Bålsta.



TILL SIST

Lars-Erik Jansson
Titel: Torktekniker på Setra Kastet
Ålder: 62 år
Bor: Gävle
Familj: Fru, två barn och fyra barnbarn
Intressen: Hockey, fotboll och musik

Trä är oslagbart på alla sätt

TEXT: JOAKIM GERHARDSSON FOTO: EMIL NORDIN

ATT TA ANSVAR för kvaliteten och hela tiden försöka göra allting bättre. Det är vad Lars-Erik Jansson, torktekniker på Setra Kastet, drivs av. Och engagemang har funnits där länge. Lars-Erik började arbeta på Kastets sågverk redan som artonåring – direkt efter lumpen i början av 70-talet. Nu är han inne på sitt 44:e år.

– Det visar hur mycket jag trivs med det jag gör. Ända sedan jag började har jag känt glädje kring att gå till jobbet. Det är alltid varierande, ingen dag är den andra lik, och jag gillar verkligen att uppnå resultat genom lagarbete. Det finns många positiva parametrar som ligger bakom trivselen, säger han.

Lars-Erik har arbetat med torken i princip sedan han började på sågverket. Där har utvecklingen, framför allt den tekniska, gått framåt rejält med åren.

– Där ligger utmaningen, men även tjustringen. Det händer nya saker hela tiden. Teknik som förfinas, ny utrustning och förändrade metoder. Det är ett stort ansvar, och det gäller att varje dag försöka göra det som jag gjorde i går ännu bättre. Det gör jobbet intressant, och jag får verkligen kickar när vi uppnår resultat och får kvitton på att vi lyckats.

Under sina år som torktekniker har Lars-Erik upplevt det mesta. En höjdpunkt har varit arbetet med produkterna som går till Japan. Där har Lars-Erik och kollegorna jobbat hårt för att hitta rätt torktider och torktemperaturer. Ett arbete som gett goda resultat. De senaste åren har även gett nya samarbetsmöjligheter som förnyat arbetsrollen.

– Nu jobbar vi mycket tillsammans med övriga sågverk inom Setra. Det tycker jag är jättekul! Att hjälpa varandra

och utbyta erfarenheter. Det gynnar båda parter. Senast var jag uppe i Malå för att diskutera möjliga förbättringar med kollegorna där. Lagandan stärks verkligen.

När vi kommer in på trä som material skiner Lars-Erik upp.

– Trä är oslagbart på alla sätt. Det är förnybart och flexibelt. Framför allt är det roligt att arbeta med. Det finns många utmaningar och flera komponenter som ska klaffa. Men det är drivkraften, att få fram kvaliteten genom att ta ansvar.

Om några år går Lars-Erik i pension. Men tankarna kretsar mer kring här och nu än det liv som ligger framför honom.

– Jag är fortfarande nyfiken när jag kommer in till jobbet. Det värsta som finns måste vara när det bara känns tråkigt. ■

SETRA är ett av Sveriges största träindustriföretag. Vi förädlar råvara från ansvarsfullt brukade skogar och erbjuder klimatvänliga produkter och lösningar för byggande och boende på en global marknad. Sågade och hyvlade träprodukter i furu och gran står för huvuddelen av omsättningen. I bygghandelsortimentet ingår produkter såsom golv, limträ, fasadpanel, innerpanel och trall. Setra har 900 anställda och omsätter cirka 4,2 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.