

SetraNews

Oktober 2015

SNART BYGGS

20%
I TRÄ!

Sidan 13

Ansvarstagande och engagemang i alla led

Setra Heby tar nya tag för att öka produktiviteten Sidan 5

Marknad

**EUROPA HÄMTAR
NY KRAFT**

Sidan 4

Logistik

**SNABBARE LEVERANSER
I STORBRIITANNIEN**

Sidan 10

Innovation

**ORGANOWOOD VÄLJER
VIRKE FRÅN SETRA**

Sidan 14

TILL SIST: En islänning med samarbetsvilja och framtidstro Sidan 16

Dialog och samarbete – för att utveckla affärerna

SETRA HAR NYLIGEN genomfört en kundundersökning för att ta reda på hur ni kunder uppfattar oss och vad vi kan göra för att bli än ännu bättre samarbetspartner. Till alla er som hade möjlighet att delta vill jag framföra ett stort tack för ert engagemang och för att ni tog er tid att komma med synpunkter. Dialog är en förutsättning för att kunna utveckla våra gemensamma affärer!

Regelbundna kundundersökningar är ett systematiskt sätt att följa upp om vi levererar kundnytta. Det allra viktigaste är förstås att det finns en förtroendefull dialog i vardagen mellan kund och Setra. Det ska vara enkelt att göra affärer med Setra! Därför är det positivt att vi i undersökningen genomgående fick goda betyg vad gäller bemötande och tillgänglighet. Samtidigt framfördes bland annat önskemål om att Setra skulle kunna vara en mer proaktiv partner. Låt oss fortsätta dialogen kring hur vi kan bli ännu bättre!

I DETTA NUMMER av SetraNews fokuserar vi på Europa, vår största marknad utanför Sverige. Setras marknadsdirektör Olle Berg gör en marknadsutblick, vi gör ett kundbesök i Tyskland och berättar om vårt nya distributionslager i Storbritannien. Reportaget från Heby sågverk, vars sågade trävaror huvudsakligen säljs på den europeiska marknaden, är ett exempel på hur vi i vardagen jobbar för att effektivisera och förbättra vår verksamhet.

VI ARBETAR I HELA VÄRDEKEDJAN för att stärka konkurrenskraften i vårt erbjudande. I samband med att detta nummer av SetraNews går i tryck inleder företaget MBL-förhandlingar om att avveckla hyvleriet i Valbo och flytta verksamheten till koncernens övriga enheter. Vi vill helt enkelt producera effektivare på färre anläggningar och öka vårt totala kapacitetsutnyttjande. Genom att ta tillvara kompetensen i hela Setra och optimera flödena i varje affär, stärker vi förutsättningarna för att bli den proaktiva och kompetenta partner som ni kunder efterfrågar.

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: Pia Talloth och Pär Magnusson på Setra Heby.
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.

MÖBELMÄSSA I SHANGHAI

KINA När branschorganisationen Svenskt Trä ställde ut vid möbel- och inredningsmässan FMC i Shanghai den 9–12 september var Setra ett av de svenska träindustri-företag som exponerades i montern. Mässan är en av de viktigaste för träindustrin i Kina inom möbel, snickeri och inredning.

– Kina är en av de marknader som utvecklas snabbast när det gäller försäljning av trä och vi tror på en fortsatt god volymökning av

sågverksprodukter till den kinesiska snickeri- och möbelindustrin. säger Charlotte Apelgren, chef interiör och design på Svenskt Trä.

Svenskt Trä har på olika sätt varit aktiva i Kina de senaste tio åren, och mässdeltagande i Shanghai är en del av en långsiktig satsning. Den 120 kvadratmeter stora montern innehöll bland annat en utställning där nio kinesiska möbeltillverkare visade varsin möbel tillverkad i svensk furu.



trevliga

kvalitet

service

Kunder upplever Setra som trygga och pålitliga

KUND I somras genomförde Setra en kundundersökning som vände sig till kunder inom segmenten sågade trävaror, förädlade trävaror samt Plusshus. Syftet med undersökningen var att ta reda på hur kunderna uppfattar Setra, varför de väljer Setra och hur de ser på Setras varumärke och kommunikation. Resultatet ska användas i Setras fortsatta förbättringsarbete. Totalt 90 kunder deltog i den anonyma undersökningen som genomfördes i form av telefonintervjuer av undersökningsföretaget MarknadsKraft. Resultatet av kundundersökningen visar att 78 procent av de tillfrågade har ett positivt eller mycket positivt helhetsintryck av Setra. När man spontant ringar in Setra väljs ord som "kvalitet", "trevliga" och "service". Setra beskrivs som en stor, trygg och bra leverantör och de flesta nämner kvalitet, leveranssäkerhet och sortiment till varför de väljer Setra. Kunderna är även nöjda med bemötandet från Setra

– hela 92 procent ger högsta eller näst högsta betyg till sina kontaktpersoner. Jämfört med andra leverantörer uppfattas Setra som mer ansvarstagande, men när det gäller nytänkande och engagemang är Setra ganska lika andra leverantörer. Marknadsföringen sticker heller inte ut jämfört med andra. Undersökningen visar att Setra har flera områden som kan förbättras. Bland annat framförs synpunkter på att Setra behöver bli mer proaktiva i kontakten med kunderna.

SetraNews i undersökningen

Närmare hälften av respondenterna i undersökningen hade läst SetraNews det senaste halvåret. Bland "sågat-kunderna" var andelen som läst tidningen hela 61 procent. 90 procent av de som läser tidningen tycker att en utgivning med tre nummer per år är lagom. 46 procent föredrar att få tidningen skickad till sig i pappersform, medan 32 procent kan tänka sig att enbart få den digitalt via e-post eller på hemsidan.



Ny vandringsled på västkusten

TRÄBYGGANDE I det pittoreska kustsamhället Grundsund på den svenska västkusten klamrar sig en 400 meter lång vandringsled fast vid de kala klipporna längst havet. Leden, som är tillverkad i trä, har kunnat färdigställas tack vare en privat donation och sträcker sig från den nya strandpromenaden i Grundsund till badplatsen Vigerna. Det tryckimpregnerade

virket som använts till konstruktionen är levererat av den lokala bygghandlaren GRG Bygg som i princip beställer allt sitt virke från Setra Rolfs i Kalix.

– Leden har blivit en succé. Den lockar ett lämmeltåg av människor varje dag och har blivit en attraktion både för de boende och öns besökare, säger Christer Svensson som är vd på GRG Bygg.

BRF HÄLLMARKEN – SMART OCH FLEXIBELT I ALSIKE

PLUSSHUS TB Exploatering fortsätter med sitt prisvärda och populära koncept FyrBo® som byggs med prefabricerade moduler från Setra Plusshus. I kvarteret Hällmarken i Alsike mellan Stockholm och Uppsala byggs nu fyra flerfamiljshus med fyra flexibla lägenheter i varje hus, totalt 16 lägenheter som på mycket kort tid sålt slut.

– Vi jobbar väldigt bra tillsammans med Setra Plusshus. De har ett

bra flöde och en stor förståelse och respekt för byggprocessen, säger Cherie Pettersson som är projektutvecklare på TB Exploaterieng.

Planlösningen i bostadsrätterna är flexibel med möjlighet att fördela lägenhetsytan på två till fyra rum och kök. Varje lägenhet på entréplan har en egen tomt och en stor terrass. Plan två har två stora terrasser, en på var sida om lägenheten.



SETRA STÖDJER ARBETE I FLYKTINGKATASTROFEN

Flyktingkatastrofen i Europa berör och engagerar många. SOS Barnbyr kraftsamlar för att möta situationen för ensamma barn på flykt i Europa. Behovet av hjälp till de tusentals ensamma barn som just nu färdas genom Europa är stort. Tack vare bidrag till deras Katastroffond får de möjlighet att bland annat bygga upp flyktingläger och hjälpa till med förnödenheter i flera europeiska länder. Setra, som sedan tidigare har ett samarbete med SOS Barnbyr, har valt att bidra med 100 000 kronor till fonden.

Mer information om SOS Barnbyrs arbete finns på deras hemsida (www.sos-barnbyr.se). Där kan du även läsa om hur du själv kan bidra. Det är enkelt att göra en stor insats.

Nytt om namn

Jonas Fintling är ny platschef i Setra Hasselfors. Jonas har tidigare arbetat på Setra, bland annat som teknisk chef, mellan åren 2001 och 2010.

Stuart Newman är ny vd för Setras dotterbolag M&S Softwood. Stuart efterträder Owen McGuigan som gått i pension.

Magnus Lindquist är ny kundansvarig i Skandinavien. Magnus kommer, tillsammans med övriga i teamet, ansvara för försäljning av sågade trävaror i marknadsområdet.

Rickard Kall är ny koncerncontroller. Rickard kommer närmast från Holmen där han jobbat som controller på finansavdelningen.

Matti Stendahl är ny produktionsplanerare i Setra Nyby. Matti kommer senast från en forskarroll på Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala.



JONAS FINTLING



STUART NEWMAN



MAGNUS LINDQUIST



RICKARD KALL



MATTI STENDAHL

Återupphämtnings tid i Europa

Europa är en huvudmarknad när det kommer till den svenska trävaruindustrin, även om exportvolymerna ökat till andra områden som Asien och Nordafrika. Efter finanskrisen 2007 har Europa som marknad betraktad sakta återhämtat sig. Men samtidigt ökar kundernas krav på leveranssäkerhet och service.



Olle Berg,
marknadsdirektör.

Under 2014 stod exporten till Storbritannien och Tyskland tillsammans för hela 15 procent av Setras totala nettoomsättning. Länderna är därmed Setras största enskilda marknader utanför Sverige. Och kollar vi på Europa som helhet talar siffrorna även där sitt tydliga språk. En knapp tredjedel av vår totala nettoomsättning kommer nämligen därifrån. Europa har varit, och är fortfarande, en huvudmarknad för såväl Setra som andra svenska träindustriföretag. Även om de senaste åren snarare har handlat om återhämtning än tillväxt.

Efter finanskrisen 2007 har det tagit tid för Europa-marknaden att ta fart igen. Men nu börjar vi se tecken på att saker och ting pekar i rätt riktning. Ta Storbritannien som ett exempel. Det är en enskild marknad som just nu går väldigt bra efter några tuffa år. Byggnationerna är på gång igen, som till viss del fått ett lyft genom statliga insatser. Det finns ett stort bostadsbehov. Även Tyskland, som är en av Europas största motorer, har återhämtat sig efter krisen.

GLOBALA FLÖDEN

I förra numret av SetraNews gick Olle Berg igenom hur de globala flödena för trävaror fungerar. Missade du det? Gå in på www.setragroup.com/setranews och fördjupa dig.

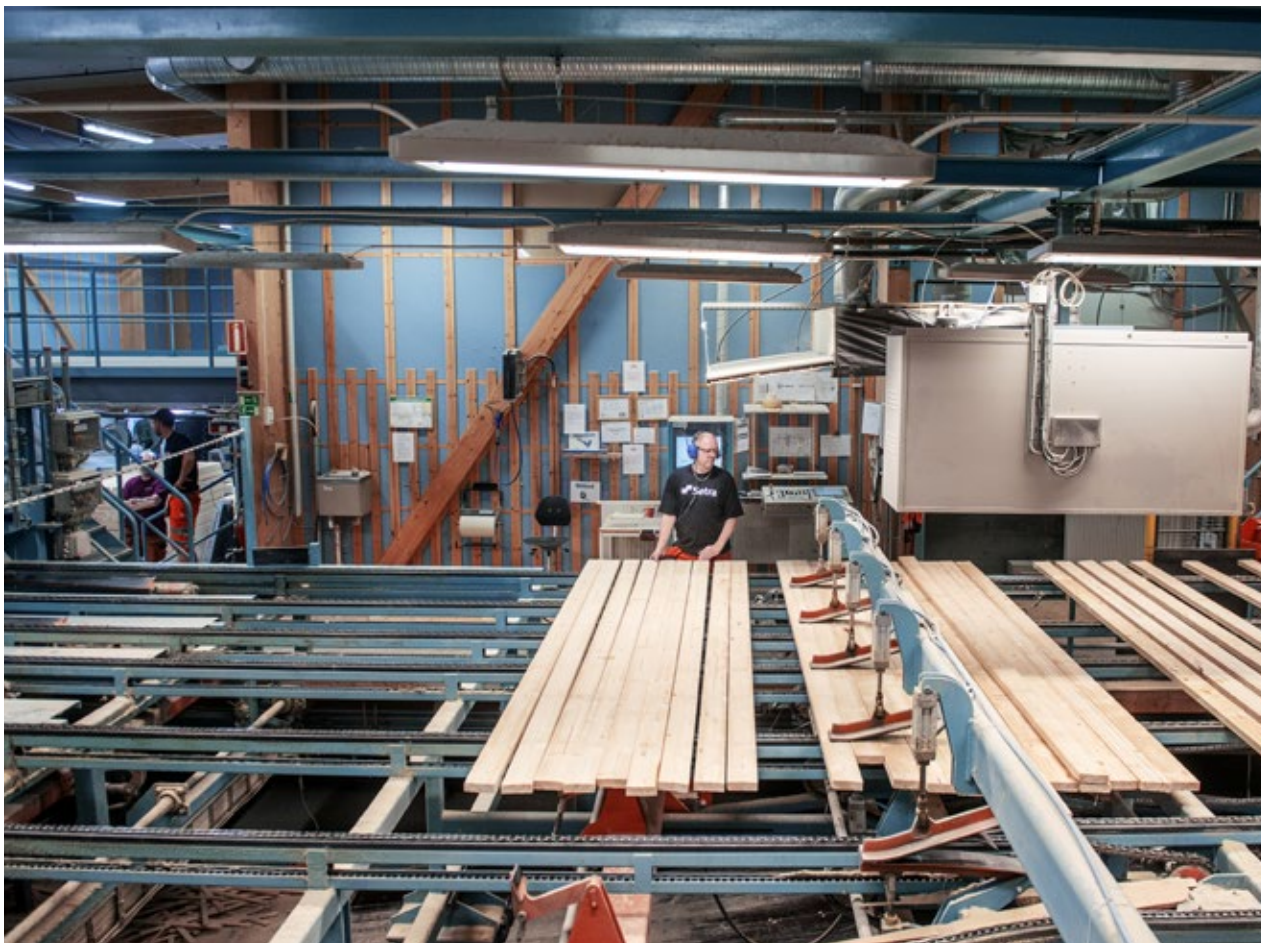
Visserligen hade de ett tufft fjolår, där prognoserna fick revideras, men hittills under 2015 märker vi av en stor aktivitet. Orderingången ökar när byggnationerna tar fart.

Ökad kravbild

I en tid av nedgång dras snaran oftast åt. Det har vi även kunnat se i spåren av finanskrisen. Kunder spekulerar inte längre i lika stor utsträckning. De köper vid beläggning och har inte lika lång framförhållning. Och kravbilden på oss leverantörer har även ökat. Kunderna önskar specifika längder, kortare ledtider och vill hålla ner sina lager. Där tycker jag att Setra gör ett väldigt bra jobb. Jag uppfattar det som att vi håller oss på tårna och är enkla och smidiga att göra affärer med.

Framöver ser jag både utmaningar och möjligheter när det kommer till den europeiska marknaden. Vi har intressanta länder som Polen på frammarsch. En stor befolkning, omkring 38 miljoner invånare, med skriande bostadsbehov där byggnationerna bara ökar och ökar. Samtidigt ser vi en världsdel som, generellt sett, har en åldrande befolkning och ansträngda ekonomier där konkurrensen är stor. Men klart är att Europa är, och kommer att vara, en viktig och betydande marknad där trä som material har en stark position.

PÅ KOMMANDE UPPSLAG kan du läsa ett reportage om Setra Heby, ett av våra gransågverk som levererar stora volymer till Europa-marknaden, och även följa med på ett besök till vår tyska kund Mocopinus. Du kan även läsa om vårt nya distributionslager i engelska King's Lynn som redan blivit en stor framgång.



Engagemang vässar Setra Heby

Ett förbättringsarbete i justerverket på Setra Heby har lett till högre produktivitet, mer effektiva processer och ökad tid till förebyggande underhåll. Bakom det lyckade projektet står ansvarstagande och engagemang i enhetens alla led.

TEXT: JOAKIM GERHARDSSON FOTO: EMIL NORDIN

NÄR SETRANEWS BESÖKER Setra Heby i början av juli är sommarvärmen på kort besök. Det är vindstilla. Inte ett enda moln på himlen. På timmerplan är det nästan så att asfalten bubblar. Charlotta Andersson Jensen, platschef, leder oss mellan skuggplättarna på marken som de staplade virkespaketen bildar.

Setra Heby är ett av Setras tre gransågverk, beläget omkring fem mil väster om Uppsala. Sågverket, med omkring 70 medarbetare, har stor produktionskapacitet. Något som inte riktigt utnyttjats till fullo. Under hösten 2014 startade därför ett pilotprojekt med målet att öka produktiviteten.

– Vi tog sikte på justerverket, som är investerat för att klara mer än vad vi har producerat tidigare. Vi ville öka produktiviteten. Optimera processerna och vara mer effektiva för att producera mer under färre drifttimmar, säger Charlotta, som menar på att det fanns underlag tillhands för att sätta ett skarpt projekt.

– Under en tioårsperiod har det pågått flera mindre projekt, till exempel examensarbeten, som har gett väldigt fina rapporter och analyser om vår produktion. I höstas kände vi att det var dags att använda oss av underlaget för att verkligen genomföra ett konkret förbättringsarbete, säger hon.

Kartlägga arbetssätten

Startskottet skedde i samband med att Johan Eriksson projektanställdes. Han kom från ett nyligen avslutat logistikprojekt på Setras sågverk i Skinnkatteberg, och fick en ny projektledarroll i Heby.

Tillsammans med Pär Magnusson och Pia Tallroth, samordnare för varsitt skift på justerverket, och Alf Enström, driftledare, bildade Johan en förbättringsgrupp. Johan satt även med i styrgruppen, där platschef Charlotta och produktionschefen Olle Johansson tog plats.

– Vi började med att kartlägga våra arbetssätt. Hur vi jobbade och vad vi kunde göra bättre. Det handlade om att



Genom projektet håller nu justerverket jämnare steg med sågen. Flödet är bättre och siffrorna pekar åt rätt håll.

”I början kan det vara svårt att bryta upp gamla rutiner och testa någonting nytt”

sätta en standard som vi sedan kunde utgå ifrån. Efter det har vi arbetat mer med de tekniska lösningarna. Hur vi kan optimera maskinerna, säger Olle.

Inom förbättringsgruppen diskuteras idéer och möjliga tillvägagångssätt

för att effektivisera och höja produktionen. Bland annat lokaliserades läggaren, platsen där virket läggs i färdiga paket, som en viktig pusselbit. Nyckeln var att få den att gå med hög tillgänglighet, då den ofta blir en flaskhals.

Resultatet lät inte vänta på sig. Under 2014 snittade justerverket 2 670 bit per timme. De tre första månaderna under 2015 var motsvarande siffra 3 150 bit per timme. En ökning med nästan 500 bit. I maj 2015 låg snittet på nästan 3 300 bit per timme.

– Nu håller vi även jämnare steg med sågen. Tidigare kunde det bli alldeles för högt lager framför justerverket eftersom vi inte hann med sågen. Vilket ledde till extra kostnader och blev en ond cirkel. Nu är det ett bättre flöde. Vi får mer tid till att utföra förebyggande underhåll. Tidigare var det som ett ekorrhjul, vi var tvungen att köra hela tiden för att hinna ikapp. Nu går det att planera bättre, säger Olle.

”Uppslutningen jätte viktig”

Pär Magnusson och Pia Tallroth har, som skiftsamordnare i justerverket, haft viktiga roller i projektet. Dels har det handlat om att få med sig medarbetarna, dels att verkligen testa och utvärdera de idéer som kommit upp.

– I början kan det vara svårt att bryta upp gamla rutiner och testa någonting nytt. Det är alltid lättast att köra vidare på det man alltid gjort. Men diskussioner är bra, även om de inblandade är oense. Det tyder ju på ett engagemang. Och när vi väl tagit oss förbi det blir det genast väldigt positiva vindar. Nu känns det väldigt tillfredsställande, när vi redan fått resultat och nått siffror som vi innan inte ens trodde var möjliga, säger Pia och får medhåll från Pär.

– Det roligaste har varit att få med sig medarbetarna. Uppslutningen har varit jätte viktig. Även att medarbetarna får sina förslag och idéer testade. Nu har vi verkligen kunnat ta itu med saker och



Charlotta Andersson Jensen, platschef Setra Heby, som i skrivande stund är föräldraledig.



Karl-Gustav Andersson, sågverksarbetare i Setra Heby.

se vad som fungerar. När vi börjar se resultat blir det ju också en morot. Alla jobbar hårt varje timme för att få fina siffror, säger han.

I takt med projektets gång har även nya, kompletterande måltal tagits fram, något som svarat bra bland medarbetarna som tycker att det är roligt att veta hur de presterar. Bland annat mäts utnyttjande i läggaren i justerverket. I sågen mäts dessutom hur lång tid dimensionsbytena tar.

Både Pär och Pia betonar vikten av att ha Johan Eriksson som projektansvarig. En spindel i nätet som kunnat lägga sin tid på att samla ihop alla idéer och hålla ihop såväl planering som genomförande.

– Han har varit otroligt värdefull från början till slut. Det hade varit svårt att genomföra det här utan en person som har ett helhetsgrepp, säger Pia.

Nytt projekt i sågen

Nu under hösten 2015 kommer ett nytt projekt att starta på Setra Heby. Fokus ligger denna gång på sågen. Men processen är snarlik den i projektet kring justerverket.

– Vi har dragit lärdom av det senaste projektet. Mycket har varit väldigt lyckat, och vi har samtidigt lärt oss av de nitar som vi gått på. Det tar vi nu med oss när vi vill höja produktiviteten i sågen. Det jag ser som positivt sett till hela Setra är att det är betydligt mer fokus på produktivitet nu än tidigare. Det handlar

mer om att nyttja en anläggning optimalt än att fokusera på årsvolym och att köra ikapp. Just nu känns det helrätt, säger Charlotta Andersson Jensen, som både ser potential och noterar starkt engagemang och ansvarstagande.

– Vi har många bollar i rullning. Jag ser en anläggning som kan klara mer, där medarbetarna har ett driv att försöka få till det. Och det viktigaste är att vi har lagt en grund för att jobba med förbättringsarbete rent generellt. Vi har ett annat tänk nu.

Att leva efter Setras värderingar – engagemang, nytänkande och ansvar – är nyckeln till att få med sig medarbetare på tåget, menar hon.

– När vi andas värderingarna blir det mycket lättare att arbeta tillsammans. Alla vill ju göra ett så bra jobb som möjligt. Det engagemanget är till exempel jätteviktigt att plocka upp. Det blir även en positiv jakt när vi tänker nytt och får tydligare siffror och nya måltal att nå. Det taggar till och ger en härlig lagkänsla. ■

Fotnot. I början av augusti gick Charlotta Andersson Jensen, platschef, på föräldraledighet. Karl Pontus Larsson har, utöver sin roll som platschef vid Setra Nyby, klivit in som tillförordnad platschef även i Heby.

Setra Heby

RÅVARA: Gran

PRODUKTER: Sågade trävaror för leverans till bland annat industrikunder, hustillverkare, limträfabriker och brädegårdar

PRODUKTIONSVOLYM ÅR 2014: 227 000 m³

HUVUDMARKNADER: Av produkterna går 50 procent på export och 50 procent inom Sverige, varav en stor del går till Setras egna förädlingsenheter.

ANSTÄLLDA: Ca 70

FÖRSTA ETABLERING: 1915



Johan Eriksson, projektledare.



Produktionschefen Olle Johansson, till vänster, har varit involverad i projektet. Till höger är Samuel Magnusson.



Skiftsamordnarna Pia Tallroth och Pär Magnusson är nöjda med projektet. "Uppslutningen har varit jätteviktig", säger Pär.

Förtroende och tillit viktigt för tysk kund

Tyska företaget Mocopinus levererar träprodukter som golv, trall och paneler till både den inhemska och europeiska marknaden. Företaget, som är kund till Setra sedan länge, talar om vikten av att kunna lita på sina leverantörer när marknadsflödena är i förändring.

TEXT OCH FOTO: JOAKIM GERHARDSSON

I KARLSRUHES HAMN är aktiviteten låg. Det är tisdag morgon, en dag i juli, och ännu verkar staden inte riktigt ha vaknat till liv. Här vid mynningen till den hundra mil långa floden Rhen, som klyver Europa i mitten från Nederländerna i väst till Rumänien i öst, ligger en av Mocopinus förädlingsenheter. Det tyska träföretaget är kund till Setra sedan en lång tid tillbaka. För att få fram sina produkter, som består av bland annat golv, trall och inner- och ytterpaneler, köper Mocopinus sågade trävaror bland annat från Setras gransågverk i Heby, Hasselfors och Färila.

När SetraNews besöker enheten möter Tobias Springhorn, inköpare på företaget, upp i foajén till kontoret. Han

visar oss det nybyggda showroomet som ligger i anslutning till entrén. Där visas ett flertal av Mocopinus produkter upp.

– Den här är lite rolig, säger han och pekar på en panel som har skriven text på sig, nu kan vi trycka text, symboler och mönster rakt på panelen. Perfekt för en bar eller en restaurang eller liknande. Det här showroomet ger en bra känsla för vad vi har att erbjuda. Det är viktigt att kunna se, känna och till och med lukta på materialet. Det blir mer konkret och inspirerande.

Majoriteten i gran

Mocopinus är i grunden ett familjeföretag. Det bildades redan 1865 och

firar därmed i skrivande stund 150-årsjubileum. Men namnet är bara några år gammalt. I finanskrisens efterdyningar slogs flera av företagets varumärken ihop. Pinus, Pinufin och Moco blev Mocopinus. När företaget bildades var det som trävaruhandel. Sedan tillkom sågverk i ägorna. Men nu är det fullt fokus på förädling genom två hyvlerier. Ett i Karlsruhe och ett i Ammelshain utanför Leipzig i norra Tyskland.

– Vi är totalt omkring 240 medarbetare i företaget. Här i Karlsruhe är vi omkring 120 stycken. Resten sitter på vårt huvudkontor i Ulm eller på vår andra enhet i Ammelshain, säger Tobias Springhorn.



Inköpsansvariga
Guido Schüller och
Tobias Springhorn
på Mocopinus.



På enheten i Karlsruhe jobbar omkring 120 av Mocopinus medarbetare.



Mocopinus paket lyser upp lagerlokalen med sina kraftiga färger.

Majoriteten av Mocopinus produkter, omkring 85 procent totalt, tillverkas av gran. De köper in sågade trävaror från framför allt Finland. Men en betydande del kommer även från Sverige.

– Det svenska träet har en otroligt bra kvalitet. Det är starkt och tåligt. Här i Tyskland växer träden för fort. Vi kan även få problem med missfärgning. Därför vänder vi oss till mer nordliga länder för att hämta vår råvara, säger Tobias Springhorn, som väljer att belysa ytterligare en viktig faktor.

– Vi tillverkar bara produkter som är gjorda av trä som är certifierade enligt FSC och PEFC. Det är väldigt viktigt för oss. Det får inte bara vara kontrollerad råvara, utan den ska verkligen vara certifierad.

Tobias berömmar Setra som en förtroendeingivande leverantör. Han berättar även att de inköpta volymerna från Setra, som legat på en stabil nivå, nu ökar.

– Vi har väldigt höga krav på det virke som vi köper in, och vi måste verkligen kunna lita på de vi gör affärer med. Dels att vi får det vi vill ha i tid, dels att det verkligen är certifierat virke, dels att det är anpassat för oss när det kommer till längder och så vidare. Setra uppfyller våra behov och önskemål. Framför allt är det en leverantör som är lösningsorienterad. Det är inte vanligt. Jag känner både tillit och förtroende när jag är i kontakt med Setra, vilket är jättepositivt. Det är väldigt enkelt att göra affärer.

Lever som de lär

Tobias tar med oss på en promenad runt i produktionen på enheten. Stora väggar av virke klättrar upp mot taket i de rym-

liga lagerlokalerna. Truckar viner förbi då och då. Mocopinus paket med färdiga produkter, lyser upp lagren med sina klart lysande emballage i grönt och blått.

Vi besöker själva hyvleriet, och tar oss sedan vidare in där målningen sker. Vissa av Mocopinus produkter levereras nämligen färdigmålade i ett antal olika kulörer. På enheten i Karlsruhe finns ett litet laboratorium där nya färger blandas och testas. Det är viktigt att färgerna är hållbara och klarar av olika miljöer. Arbetet i laboratoriet är mycket hemligt.

– Här inne är det nog bäst om du håller kameran avstängd, säger Tobias och ler.

Under rundvandringen inspekterar Roland Keppler, en av Setras två kundansvariga i Tyskland som är med på besöket, några anlända Setra-paket. Han är inte sen med att lovordra Mocopinus, och menar på att de lever som de lär.

– Det är en kund som jag litar på helt och fullt. Vi har en ömsesidig respekt gentemot varandra och det finns en ärlig och rak kommunikation mellan oss. Jag upplever dem som oerhört professionella och flexibla. Det är aldrig några problem, och vi försöker alltid hitta lösningar tillsammans när vi stöter på något problem eller något hinder, säger han.

”Arbetar mer som ett enda företag”

Tobias berättar om hur marknadsläget har förändrats i Tyskland, inte minst under och efter finanskrisen under 2009. Mocopinus levererar omkring hälften av sina produkter till den inhemska marknaden, resterande del går på export till europeiska länder så som Frankrike,

Italien och Spanien. Företaget påverkas därmed i hög utsträckning när marknadsflöden och balansen mellan utbud och efterfrågan förändras.

– När finanskrisen kom blev det rätt dramatiskt. Det var svårt att tjäna pengar, konkurrensen blev ännu tydligare och vissa marknader försvann eller minskade kraftigt. I samband med det skedde vår rekonstruering, vilket har gett oss en stabilitet. Men det är många utmaningar. Tempot är högre, allting blir mer kortsiktigt och det gör ju att vi måste ställa krav på våra leverantörer.

Mocopinus ser ändå med tillförsikt på framtiden.

– Sedan vi slog ihop våra varumärken arbetar vi mer som ett enda företag. Vi är alla ihopkopplade med varandra och kan arbeta väldigt fokuserat. Det gör att vi anpassar oss bättre till rådande marknadsläge. Det kommer göra att vi blir väldigt konkurrenskraftiga även i framtiden. ■



Roland Keppler, en av Setras kundansvariga i Tyskland.

Nytt lager öppnar för ”Just-in-Time”-leveranser

Ett effektivt sätt att öka sin försäljning är att erbjuda snabbare leveranser till sina kunder. Det har Setra tagit fasta på i Storbritannien. Genom det nya distributionslagret i King's Lynn öppnar man upp för sina kunder att ta snabba ordrar som tidigare varit logistiskt omöjliga att klara av ifrån Sverige. Framgångarna har inte låtit vänta på sig.

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: KEITH PARSONS



Jason Dodd, en av Setras kundansvariga på Setra Sales UK, och Kevin Cox, M&S Softwood, utanför lagret i King's Lynn.



Allt fler fartyg anländer till hamnen i King's Lynn vilket minskar risken för tomma lagerhyllor.

DEN GAMLA HANSASTADEN King's Lynn i Norfolk i östra England var redan på 1200-talet en av Englands viktigaste hamnstäder. Stadens förflutna lever kvar än idag och märks inte minst på de tidstypiska köpmanshusen som bär spår från gångna århundradens sjöfartshandel. King's Lynn är även en viktig utpost för Setras verksamhet i Storbritannien. Här ligger Setras dotterbolag M&S Softwood och sedan början av året även det nya distributionslagret som erbjuder en ännu effektivare logistik mot Setras kunder i landet.

En spännande marknad med stark framtidstro

Jason Dodd är tillsammans med Bill Urmston och Keith Parsons, kundansvariga för Storbritannien som med 9 procent av försäljningen är Setras största marknad efter Sverige. Det är onekligen en spännande marknad som visar stark framtidstro i Europa. Jason och hans kolleger menar att den huvudsakliga anledningen till att Setra valt att öppna ett distributionslager i Storbritannien är att möta marknadens krav på ännu snabbare leveranser.

– Vi lever i en tid när konsumenterna har vant sig vid att köpa alla typer av produkter, antingen på nätet eller via sin mobiltelefon. Snabba leveranser är en självklarhet, oavsett om det handlar om trä eller andra produkter. För att kunna uppfylla dessa förväntningar måste leverantörerna ha en välplanerad logistik och lagerhållning. Det nya lagret har gjort det möjligt för våra kunder att placera "Just-in-Time"-ordrar som i sin tur hjälper dem att påskynda leveranserna till sina egna kunder, säger Jason. Lagrets placering i King's Lynn är fördelaktig på flera sätt. Dels ger det

möjlighet att utnyttja vissa synergieffekter med verksamheten hos Setras dotterbolag M&S Softwood. Ur ett logistiskt perspektiv öppnar det upp för transporter till mellersta och södra England liksom till landets två största städer London och Birmingham.

Den ökade efterfrågan på material från lagret har redan lett till att fler fartyg anländer till King's Lynn. Det innebär i sin tur att det blir enklare att fylla på lagret och minskar även risken för tomma lagerhyllor.

– Distributionslagret bidrar till att vi kommer vi närmare våra kunder och får en bättre förståelse för vad marknaden efterfrågar. Vi känner tidigt hur vindarna blåser vilket ger oss bättre kontroll. Vi har till exempel kunnat se att marknaden blivit mer och mer orienterad mot längre längder. Därför har vi nu valt att köpa in fingerskarvat för att på så sätt kunna möta våra kunders behov. Det är i mångt och mycket våra kunder som avgör vad vi har i lager. Det som finns där i dag, behöver nödvändigtvis inte göra det i morgon.

Ett nytt lager i Hull

Gensvaret på distributionslagret i King's Lynn har varit så positivt att Jason och hans kollegor Bill och Keith redan nu står inför att öppna ännu ett lager. Den här gången i Hull som ligger norr om King's Lynn och är Storbritanniens huvudhamn för leveranser från Skandinavien och Östeuropa. Tack vare motorvägen M62 har Hull goda förbindelser med storstäderna Leeds, Manchester och Liverpool liksom med nordöstra England och Skottland.

– Distributionslagret har stärkt relationerna med våra befintliga kunder. Det har även bidragit till att vi fått flera

”Distributionslagret bidrar till att vi kommer vi närmare våra kunder och får en bättre förståelse för vad marknaden efterfrågar”

nya kunder och kunnat återta kontakten med gamla. Vi kan stödja våra kunder på ett bättre sätt och optimera våra egna flöden. Det är precis som en av våra kunder konstaterade häromdagen.

– Lagret i King's Lynn har gjort Setra till en ännu mer intressant leverantör, avslutar Jason Dodd. ■

Setra i Storbritannien

Setra finns representerade i Beverley i nordöstra England och i Kingsdown i sydöstra England. Setras dotterbolag M&S Softwood och distributionslagret ligger i King's Lynn i östra England.

ANDEL AV SETRAS OMSÄTTNING: 9 procent.

MARKNAD: 50 procent furu, 50 procent gran, till största del sågat, men även en del förädlade produkter och limträbalkar.

Lär dig mer om certifiering av trävaror

Idag finns det två olika system för certifiering av skog och skogsprodukter som används i Sverige, FSC® och PEFC. För skogsbruk är det en skogsbrukscertifiering som gäller och för produktionsenheter som sågverk och hyvlerier handlar det om spårbarhetscertifiering. Setras miljöchef Lotta Thedéen berättar mer om systemen och hur det ser ut på marknaden för certifierade skogsprodukter. TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: OLA HÖGBERG

FÖRUTOM DEN NATIONELLA

skogsvårdslagstiftningen finns andra internationella och frivilliga system som verkar för ett hållbart skogsbruk. Systemen kallas certifiering av skogsbruk och bygger på att ett fristående organ granskar och godkänner skogsbruket utifrån en antagen standard. Systemen har också regler för hur träprodukterna ska märkas. Genom att välja märkta produkter kan konsumenten stötta ett certifierat skogsbruk. Ett ansvarsfullt skogsbruk som tar hänsyn till människa och miljö och vars produkter inte är tillverkade från skog som är illegalt avverkad eller kommer från en nyckelbiotop.

I Sverige är det två certifieringssystem som man oftast pratar om. Dessa är Forest Stewardship Council®, FSC och Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes, PEFC.

– Alla Setras anläggningar är certifierade mot både FSC och PEFC,



”Att marknaden för certifierat virke växer ser vi på statistiken där våra försäljningssiffror ökar år från år”

Lotta Thedéen, miljöchef Setra.

berättar Lotta Thedéen. Det innebär att vi kan leverera certifierade varor genom en obruten kedja. På vissa marknader, till exempel i Storbritannien, är FSC mest efterfrågat. På andra marknader är det PEFC som gäller. Våra ägare och timmerleverantörer representerar olika

segment, både små skogsägare som historiskt mest innehaft PEFC-certifikat, samt större skogsägare som oftast varit FSC-certifierade.

I dag efterfrågar många marknader certifierade produkter. Hur stor del av försäljningen som säljs som certifierat enligt FSC och PEFC styrs av efterfrågan. Under 2014 var närmare 40 procent av Setras sålda trävaror FSC- eller PEFC-certifierade. En av de största marknaderna är Storbritannien som har en lång tradition i och med att de stora inköpskedjorna efterfrågade certifierat virke redan i slutet av 90-talet.

– Även i Sverige ökar intresset. Inte minst eftersom vissa bygghandlare vill kunna erbjuda produkter som kommer från ett ansvarsfullt skogsbruk. Att marknaden för certifierat virke växer ser vi på statistiken där våra försäljningssiffror ökar år från år, avslutar Lotta Thedéen. ■



FSC®

Forest Stewardship Council®

FSC är en medlemsorganisation som verkar för att världens skogar ska brukas på ett miljömässigt och ekonomiskt ansvarsfullt sätt. Medlemmarnas mål är att gemensamt utveckla skogsbruksmetoder som på bästa sätt tar hänsyn till miljön och sociala förhållanden.



PEFC

Programme for the Endorsement of Forest Certification

PEFC är en ideell organisation som driver ett system för certifiering av i första hand familjeskogsbruk. Målet är en ekonomiskt uthållig och värdefull skogsproduktion samtidigt som biologisk mångfald bevaras och kulturmiljö, sociala och estetiska värden värnas.

Ljusa tider för svenskt träbyggande

NU SIKTAR BRANSCHEN PÅ 20 PROCENT AV MARKNADEN

Under det senaste decenniet har det moderna träbyggandet fått ett verkligt genombrott i Sverige. Fortsätter utvecklingen kan flerbostadshus i trä snart stå för 20 procent av marknaden, förutspår Susanne Rudenstam som är chef för Sveriges Träbyggnadskansli. TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: ANNA HÅLLAMS OCH PLUSSHUS

DET VAR FÖR ATT minska risken för stadsbränder som man 1874 förbjöd byggandet av trähus högre än två våningar i Sverige. Förbudet höll i sig länge och vi fick vänta ända fram till 1995 på en lagändring. Den skedde i och med att Sverige gick med i EU och byggreglerna harmoniserades och ändrades till funktionsbaserade. Då fick trähusindustrin börja från noll och ställdes inför två stora utmaningar. Först den tekniska – hur ska ett flervåningshus byggt i trä konstrueras för att uppfylla alla krav på säkerhet, akustik, vibrationer och komfort. Sedan den industriella tillverkningsprocessen som måste utvecklas och trimmas för att bli effektiv, säker och lönsam.

I dag, drygt 20 år senare, är branschen på rätt väg och cirka tio procent av flerbostadshusen i Sverige byggs nu med trästomme. Målsättningen är en fördubbling fram till 2020 vilket Susanne Rudenstam inte ser som en omöjlighet.

– Intresset för träbyggande är väldigt stort. Något av en boom, kan man säga. Framför allt är det beställarsidan med byggherrar och kommuner som driver på utvecklingen eftersom de börjar inse vilka fördelar det innebär att välja trä. Tio procent av marknaden kan tyckas lite, men då ska man vara medveten om att dessa tagits under en tioårsperiod.

Miljöaspekten driver utvecklingen för trä

Susanne menar att det främst är tre drivkrafter som ligger bakom det ökade intresset. Den rådande bristen på bostäder har förstås stor betydelse och även om byggandet ökar så är det fortfarande ett stort underskott av lägenheter i många delar av Sverige. Ett ökat bostadsbyggande leder i sin tur till att det uppstår



”Intresset för träbyggande är väldigt stort. Något av en boom, kan man säga”

Susanne Rudenstam är chef för Sveriges Träbyggnadskansli.

en brist på byggarbetskraft i de större städerna. Industriellt träbyggande innebär att större delen av byggprocessen sker i en fabrik som finns på annan plats än själva byggarbetsplatsen, vilket har en utjämnande effekt.

Men det är miljöaspekten som mest driver utvecklingen för trä. Den förnybara råvaran och de resurseffektiva pro-

cesserna som industriellt träbyggande erbjuder innebär en rad fördelar både på kort och lång sikt. I dag sker hela 40 procent av energiåtgången och koldioxidutsläppen i själva byggprocessen och i den byggda miljön. Med träbyggande går det att få ner den med upp till 90 procent.

– Samtidigt är byggindustrin väldigt konservativ, fortsätter Susanne. Att välja trä kan vara förknippat med en osäkerhet eftersom man inte har tillräckligt stor kunskap om materialet. Man väljer hellre de säkra vägarna så mycket handlar om att bryta vanans makt.

I dag har ett 20-tal kommuner tagit fram träbyggnadsstrategier som slår fast att trä ska användas så långt det är möjligt framför andra material. Men det handlar inte bara om att bygga så mycket som möjligt i trä utan snarare om att öka konkurrensen och värna om bättre klimatnytta.

– Kan vi behålla vår marknadsandel när byggandet sätter fart på riktigt är vi snart på väg mot 20 procent. Det ser ljus ut för svenskt träbyggande och jag tror att vi har väldigt positiva år framför oss, avslutar Susanne Rudenstam. ■



Bostadshus i kvarteret Sågen i Knivsta norr om Stockholm, levererade som moduler av Plusshus.



NATUREN INSPIRERAR, SETRA LEVERERAR

Genom att kopiera naturens eget sätt att omvandla organiskt material till fossil, har det svenska företaget OrganoWood utvecklat produkter i trä som står emot både röta, brand och fukt. Grunden är certifierad råvara från långsamtväxande, högkvalitativ norrländsk skog där Setra står för huvuddelen av leveranserna.

– Vi tänker kvalitet i hela processen och där är förstås valet av råvara avgörande, säger OrganoWoods vd Jens Hamlin.

TEXT: KATARINA BRANDT FOTO: ANDERS G WARNE

VAD KAN VÄL VARA mer naturligt än att kopiera naturen själv? Det var frågan forskare vid Stockholms universitet och Sveriges lantbruksuniversitet utgick ifrån när de för tio år sedan började undersöka vad det är som gör att träd blir så starka och varför vissa av dem omvandlas till fossil istället för att ruttna. Resultatet av deras forskning sprider sig nu över världen i form av tåliga terrass-

däck och andra byggnationer tillverkade av det miljöklassade virket som går under namnet OrganoWood.

Ett naturligt skydd mot röta, brand och fukt

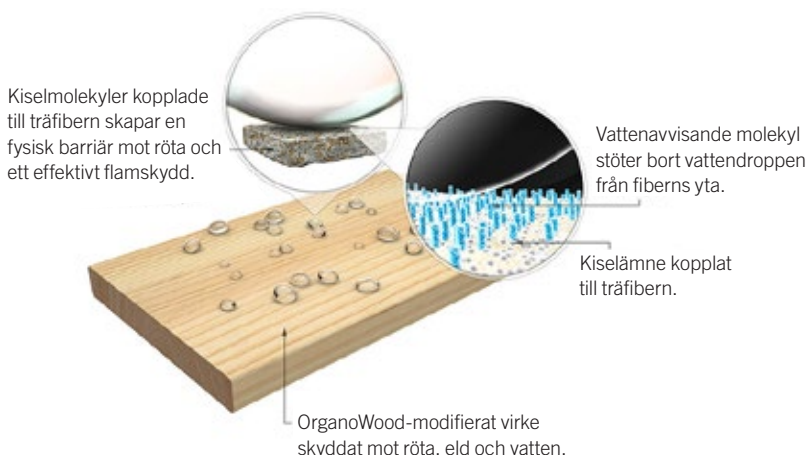
Den patenterade tekniken är en svensk innovation som går ut på att härma naturens fossiliseringsprocess där organiskt material som trä mineraliseras

och omvandlas till fossil. En process som normalt tar tusentals år. Vid tillverkning av OrganoWood kopplas kiselämnena till träfiberna under hårt tryck och på så sätt delvis fossiliserar dem. Kiselämnena skapar en fysisk barriär som hindrar röt-svamparna från att äta virket. Samtidigt får virket ett effektivt naturligt flamskydd. Det modifierade virket behåller sin naturliga färg och med tiden åldras



På förskolan Kastanjen i Midsommarkransen utanför Stockholm har man använt trä från OrganoWood i utemiljön – och på så vis säkerställt en giftfri utomhusmiljö.

”Setra visar både flexibilitet, nytänkande och vilja till utveckling”



på mer än 200 000 kubikmeter sågat virke per år. Processen inleds med att träskyddsvätskan trycks in i virket vilket medför att det blir modifierat hela vägen in till kärnan. Därefter torkas virket i en specialutvecklad process där kiselämnen och träfiberna ytterligare reagerar med varandra.

– Trots att Setra är ett stort företag finns det ett lokalt engagemang som jag gillar. Vi får gehör för våra åsikter och upplever att Setra har en mycket stor bredd i sitt serviceåtagande. Distributionen fungerar mycket bra och jag tycker att Setra visar både flexibilitet, nytänkande och vilja till utveckling, avslutar Jens Hamlin. ■

det och får en silvergrå ton. Kiselbehandlingen gör också att ytan blir något hårdare vilket gör att den inte behöver oljas.

– Vi har kopierat hur tropiska träd fungerar, förklarar Jens Hamlin. Dessa växter lever i regnskog där de suger upp mineraler från marken för att skapa ett skydd. Vi har även haft lotusblommans unika blad, med dess extremt vattenavvisande egenskaper, som förebild. Här har vi inspirerats av bladens superhydrofoba ytor och utvecklat den smuts- och vattenskyddande teknik som vi använder för ytbehandling av OrganoWoods premiumvirke.

Certifierat virke från de norrländska skogarna

Setra började leverera en mindre mängd virke till OrganoWood under 2013. En av anledningarna till att valet föll på

Setra var att man kunde leverera en hög och jämn kvalitet av PEFC- och FSC®-certifierat virke från högkvalitativ, långsamtväxande skog. Med åren har samarbetet intensifierats och i dag står Setra för cirka 80 procent av leveranserna. Av virket tillverkas modifierade träprodukter i form av trallvirke, reglar och panel. Allt fler får upp ögonen för virket som används för att bygga altaner, trädäck, lekplatsutrustning och spänger, men även hela hus har uppförts med OrganoWood.

– I augusti 2012 hade vi sålt 200 kubikmeter. Sedan dess har det bara ökat och det skulle inte förvåna mig om vi landar på 6 000 kubik i år, konstaterar Jens Hamlin.

Modifieringprocessen sker hos Bergs Timber Bitus AB i Nybro. Deras träbehandlingsanläggning är en av de största i Sverige med en totalkapacitet



ORGANOWOOD

OrganoWoods produkter är rekommenderade av Bygghälsan vilket gör att de kan användas för att bygga miljöklassade byggnader. År 2010 utsågs moderbolaget – OrganoClick – till en Climate Solver av Världsnaturfonden och förra året vann bolaget Nordbyggs Guldmedalj för årets hetaste materialnyhet.

TILL SIST



Gudbrandur Erlingsson
Titel: Arbetsledare/förman
på Setra Nyby
Ålder: 42 år
Bor: Viksta utanför Björklinge
Familj: Sambo och fyra barn
Intressen: Islandshästar
och snickeri

Fängslad av trä

TEXT: JOAKIM GERHARDSSON FOTO: EMIL NORDIN

ATT ARBETA MED trä är någonting som funnits med Gudbrandur Erlingsson länge. I grunden är han byggnads-snickare, utbildad i hemlandet Island. Men i mitten av 90-talet flyttade han till Sverige, började arbeta på ett sågverk i Knivsta innan han några år senare gick vidare till sågverket i Nyby.

– Jag har alltid varit intresserad av trä som material. Det började med själva formgivningen, som kom med snickrandet. Sedan gick intresset över till den tekniska sidan, till exempel hur torkningen av virke fungerar, och senare gled jag in på maskinspåret. Jag vet inte vad det är, men jag har alltid varit fängslad av trä, säger han.

Under sin tid på Setra har Gudbrandur växlat roller och uppgifter med åren. Han började som truckförare och har sedan dess bland annat arbetat som flistraktor-ansvarig och pannskötare. Sedan om-

kring sju år tillbaka är han arbetsledare för timmer och logistik.

– Jag trivs jättebra! I min nuvarande roll får jag verkligen chansen att möta människorna i företaget, runt om på alla våra enheter, och arbetar samtidigt tätt ihop med mina medarbetare här i Nyby. Jag har jobbat på Setra väldigt länge, och jag känner att utvecklingen verkligen har varit positiv.

Gudbrandur betonar hur Setras enheter numer arbetar mer tillsammans genom tydligare samarbeten och kunskaps- och erfarenhetsutbyten. Kulturen på företaget är viktig, menar han.

– Jag upplever att vi har fler och fler diskussioner och samarbeten mellan enheterna, vilket är jätteroligt. Vi lär känna varandra, tar tillvara på de kunskaper som var och en sitter på och lyfter och premierar individerna. Det är viktigt att känna att du som medarbetare kan

utvecklas, det stärker verkligen framtids-tron och leder till en härlig attityd.

Gudbrandur har svårt att ringa in en vanlig arbetsdag. Det är alltid många järn i elden.

– När jag började som arbetsledare hade jag alltid planer för hur dagen skulle se ut, men det fick jag väldigt snabbt sluta med. Det är mycket som händer, och det är det som gör jobbet roligt. Framför allt när det dyker upp nya saker och utmaningar.

Han nämner bland annat ett samarbete mellan Setra Nyby och Setra Vimmerby som en höjdpunkt.

– Vi hjälpte dem att utvärdera mätstationen. Ett väldigt roligt uppdrag, som resulterade i att de kunde effektivisera arbetet betydligt. Och det är ju då som man inser att om vi hjälps åt och samarbetar över enhetsgränserna så kan vi nå fram till något riktigt, riktigt bra. ■

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 träprodukter i furu och gran står för huvuddelen av omsättningen. I det förädlade sortimentet 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 Setra-koncernen 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.