

VALUTECHNEWS

4 | Unikt projekt i Valåsen

5 | Ny konferens:
Good for Wood Summit

6 | Möt driftsättarna

Vi fortsätter uppåt

Tätare samarbete ökar kundnyttan sidan 2-3

I utvecklingens framkant



Thomas Wamming



”Ett nära samarbete mellan vår personal i Finland, Ryssland och Sverige bidrar till att lyfta oss till nästa nivå.”

När Valutec tog över WSAB för drygt tre år sedan var målsättningen att erbjuda ännu bättre torklösningar för sågverk över hela Europa och nå en stärkt position i Ryssland. Robert Larsson, vd på Valutec, berättar om ett företag som bestämt sig för att driva utvecklingen framåt:

– Vi levererar utrustning för en kvalitetskritisk process på sågverken och tar det förtroendet på stort allvar. Att vi etablerat ett nära samarbete mellan vår personal i Finland, Ryssland och Sverige bidrar till att lyfta oss till nästa nivå.

För att lyfta fram det gemensamma erbjudandet bytte den finska grenen av företaget under året namn till Valutec, efter att ha varit kända som WSValutec sedan 2009.

– Vi tyckte att tiden var mogen för det steget, säger Mikko Pitkänen, platschef i Finland. Responserna från kunderna, sedan vi blev en del av Valutec för tre år sedan, har varit fantastisk. Det finns ett stort intresse både för våra produkter och för de utvecklingsprojekt som vi driver.

Gemensam produktlinje

Valutec erbjuder nu en gemensam och komplett produktlinje, med marknadsledande kanal- och kammartorkar samt styrsystem och simulatorer.

– Det ger oss en ännu bättre effekt av våra satsningar på fortsatt utveckling, både av produkterna i sig och processerna. För oss är det viktigt. Vår plats är i utvecklingens framkant, säger Robert Larsson.

Några av fördelarna för kunderna med det gemensamma produktprogrammet är också en ökad kostnadseffektivitet.

– Under förra året kunde vi sänka priset på några av våra produkter och behålla priset på andra, trots att kostnaderna för inköp ökat, förklarar Larsson. Jag tror inte att det finns en enda kund som inte tycker att det är en bra bonus.

– Men jag tycker också det är viktigt att betona att kostnaden för investering är relativt låg jämfört med till exempel kostnader för brister i torkningskvalitet. Där kommer vi aldrig att ta några genvägar.

Hög kvalitet lönar sig

Undersökningar och mätningar som Valutec genomfört visar att det finns miljontals kronor att tjäna på en optimerad kvalitet.

– Nedklassningar på grund av sprickor, övertorkning och felaktig energianvändning under processen innebär uteblivna intäkter på flera miljoner kronor redan för ett sågverk som producerar 100 000 m³ trävaror om året.

Engagemang och utveckling

Då virkestorkning är en mycket komplex process, där viktiga parametrar som ingående fuktkvot kan variera stort bara inom ett enskilt paket, krävs omfattande kunskaper om såväl trä som material, fysik och inte minst – om verkligheten ute på sågverken. Här spelar Valutecs utvecklingschef Thomas Wamming en nyckelroll.

– Med sin bakgrund har han gett oss nya ingångar och skapat ännu närmare samarbeten med forskningssamhället och branschorganisationer. Det är till stor nytta för våra kunder, förklarar Robert Larsson. Han fortsätter:

– Men det handlar förstås inte bara om Thomas. Vi är totalt cirka 35 anställda i Finland, Sverige och Ryssland. Alla har ett stort och genuint engagemang för virkestorkning. Det är en bra förutsättning för att lyckas.



Höga krav gör oss bättre

Robert Larsson,
vd Valutec Group

Vi ställer höga krav på oss själva i alla delar av vår verksamhet. Det gäller självklart i våra leveranser där vi strävar efter högsta möjliga kvalitet på våra anläggningar och i vår leveranssäkerhet, men också i våra utvecklingsprojekt där det är viktigt för oss att fokusera våra resurser där det gör störst nytta för dig som kund.

Dessutom är det viktigt att vi är enkla att ha att göra med och att du som är kund till oss upplever att du alltid är välkommen till oss med frågor och funderingar.

Jag är stolt över att vi på Valutec har en historia som präglas av lyckade leveranser och hållna tidplaner. Det visar att vi är ett företag att lita på och jag vill också lyfta fram våra driftsättare, som du kan läsa mer om och lära känna närmare längre bak i tidningen.

Under året har vi gjort utredningar som visar hur mycket kvalitetsbristkostnader vid virkestorkningen kan belasta sågverkens resultat. En ökad sprickbildning med 5 procent som resulterar i en nedklassning i två kvalitetsklasser, kostar 30 SEK/m³ på ett parti och kostnaden för fuktkvotspredning är ca 15 SEK/m³ per procent ökad standardavvikelse. För ett sågverk som producerar 95 000 m³ årligen innebär en sådan kvalitetsbrist ett inkomstbortfall på knappt 4,5 miljoner kronor årligen, om all volym har dessa brister. Då har vi inte ens nämnt kapacitetsoptimeringen och övertorkning som också kan ha stor påverkan på resultatet.

Jag vill därför uppmana alla våra kunder att jämföra våra lösningar med de som våra konkurrenter erbjuder. Investeringen i en ny virkestork är långsiktig, där skillnader i förmågan att optimera kvalitet, energiförbrukning och kapacitet ger ett stort utslag över tid.

Vi lovar att fortsätta vår omfattande satsning på utveckling. Nästa år satsar vi hårt bland annat på nya energilösningar, som vi vet är ett högaktuellt ämne och där det finns stora möjligheter till optimering.

Robert Larsson, vd

Riv, producera, bygg – samtidigt!



Lennart Karlström, Moelven och Fredrik Åhman, Valutec

När Moelven Valåsen utanför Karlskoga investerade i nya kanal-torkar var kravet på Valutec ovanligt. I stället för att gjuta nya betongplattor att bygga på, skulle de nya torkarna byggas upp på samma plats där de gamla kanal-torkarna stått.

– Vi valde placeringen av logistiska skäl och vårt krav var att produktionen inte fick störas. Men det har fungerat riktigt bra i alla delar, inte minst i säkerhetsfrågor som varit centrala för oss genom hela bygget, säger Lennart Karlström, som både är torkansvarig och huvudskyddsombud hos Moelven Valåsen.

Samtliga kanal-torkar har nu driftsatta

– För att klara det behövde vi flytta över produktion till våra kammar-torkar och även bygga lager under semestermånaderna, men genom att projektet löpt på enligt plan nådde vi våra produktionsmål för året.

Hos leverantören Valutec stod det snabbt klart att det handlade om ett projekt utöver det vanliga.

– Alla som besökt en byggarbetsplats vet att det är många personer inblandade och mycket material som hanteras, säger projektledaren Fredrik Åhman. Då man forslar bort gamla delar och samtidigt bygger nytt på en begränsad yta, så blir det särskilt viktigt att ha full koll.

Även om de nya torkarna skulle byggas upp på samma plats som de tidigare fanns en avgörande skillnad – antalet. Sex äldre kanal-torkar har nu ersatts av tre nya och toppmoderna anläggningar.

– De kanal-torkar vi säljer nu har en helt annan kraft än de som

fanns för trettio år sedan, säger Jon Lindberg, försäljningschef på Valutec.

Största sågverket

Sågverket Valåsen är norskägda Moelvenkoncernens största sågverk och producerar årligen närmare 300 000 m³ trävaror i gran och furu, både för export och för den skandinaviska hemmamarknaden. Investeringens främsta syfte är att förbättra arbetsmiljön för medarbetarna och säkerställa en hög tillgänglighet hos kanal-torkarna.

– Det var bättre totalekonomi i att investera i nya torkar än att genomföra fler renoveringar på de torkar som vi hade på plats. Vi kommer nu att ägna oss mindre åt underhåll och mer åt att hitta effektiva och kvalitetssäkra torkprocesser, säger Lennart Karlström.

Redan från början har tillgängligheten varit i det närmaste perfekt.

– Den var över 98 procent redan de första sju dygnen och där har vi legat sen dess, säger Fredrik Åhman.

Engagerad kund

Som så ofta beror det lyckade resultatet av arbetet på ett bra samspel mellan kund och leverantör. Fredrik hyllar Moelven Valåsens medarbetare, som varit engagerade genom hela driftsättningen och snabbt tagit till sig nya arbetssätt.

– De har verkligen ställt upp på ett fantastiskt sätt. Att nå en bra tillgänglighet i en kanal-tork handlar ju mycket om handhavande och kräver på sätt och vis mer än en kammartork, där virket står stilla under torktiden.

Tack vare alla tidigare kundbesök runt om i landet hade Göran god koll på många kunder och anläggningar.

– Det gjorde att jag hade bra koll på vad kunderna behövde och hur snabbt de behövde det. Trots att vi befann oss i Skellefteå hade vi aldrig något problem att leverera snabbt till kunder ute i landet. Det gick alltid väldigt smidigt.

Ären på Valutec rullade på och Göran trivdes så bra att han blev kvar ända till pensionen. Men trots bra stämning, trevliga arbetskamrater och goda kundkontakter tycker han att det är skönt att ha gått i pension.

– Jag njuter av tillvaron. Det är en väldigt skön känsla att helt kunna bestämma över sina dagar.



Göran Kågström

Från popstjärna till servicetekniker

Han har varit med om mycket, Göran Kågström. Ett intensivt yrkesliv med många resor och ännu fler kundkontakter. Men allt har sin tid och sedan ett halvår tillbaka njuter han av pensionärslivet. Ett liv som dock inte innebär särskilt mycket stillasittande.

Man brukar tala om människor med många strängar på sin lyra. Att Göran Kågström, 64 år, är en av dem råder det inte någon tvekan om. Som ung var han med i Skellefteåbandet The Pets som kvalificerade sig till en musiktävling i Stockholm där de kom trea. Men tillvaron som lokal popstar på deltid övergick efter några år till ett mer eller mindre ordinarie yrkesliv som snickare.

När axlarna inte orkade med snickarjobbet längre började han på Drytec som driftsättare på anläggningar runt om i landet. 1989 började Göran på ABB Virkestorkar som sedan blev en del av Valutec.

Ny konferens ska ge kvalitetslyft



I maj arrangerar Valutec konferensen Good for Wood Summit, som riktar sig till personer med en ledande befattning inom sågverksindustrin. Fokus kommer att ligga på hur virkestorkningen påverkar såväl kvalitet på slutprodukten och produktionsnära frågor som kapacitetsoptimering och energiförbrukning.

En av dem som kommer att delta är Hans Liljeström, platschef på Setras anläggning i Skinnskatteberg.

– Kostnaden för råvara är väldigt stor och för att nå framgång i vår bransch måste vi behålla kvaliteten på virket genom hela produktionen, säger Hans. Med nuvarande marginaler finns definitivt inget utrymme för en undermålig process.

Setra Skinnskatteberg, som har ett 70-tal anställda och en årsproduktion på cirka 225 000 m³, har utvecklat sitt sätt att jobba med virkestorkning genom åren och i dag är det få reklamationer som har sin orsak i torkningen.

– Men det är ingen anledning att slå sig till ro. Självklart måste vi hela tiden se framåt och inriktningen på den här konferensen känns mycket intressant. Om vi kan vässa vårt sätt att arbeta med virkestorkning ytter-

ligare så bidrar det till att skapa lite större marginaler i slutändan, säger Hans.

Vill höja kvaliteten

Valutec har själva tagit fram siffror som visar hur mycket bristande kvalitet i virkestorkningen kostar (du hittar några exempel på förra uppslaget) – helt enkelt för att visa att det finns stora pengar som finns att tjäna på utvecklade arbetssätt och ny kunskap. Good for Wood Summit är ett sätt att lyfta diskussionen om hur virket torkas hos en

– Det är i linje med vår vilja att bidra till en kvalitetshöjning i industrin i stort, säger Eric Johansson, marknadschef hos Valutec. Det finns många som nått långt, men vår uppfattning är att det finns mycket kvar att utveckla.

Good for Wood Summit kommer att genomföras 21–22 maj, på Elite Hotel Marina Tower i Stockholm.



Till vänster: Setra, Skinnskatteberg Till höger: Hans Liljeström, platschef

Våra utbildningar och konferenser

Styrsystemsutbildning steg 2, 1–2 april (även i november)
Fördjupning i Valmatics, där förutsättningar för bra torkning, eloptimering och systemuppbyggnad belyses.

Felsökning, 13–14 maj (även i december)
Grundläggande felsökning för driftsäkrare torkning. Deltagarna får lära sig metoder och hantering av nödvändiga data.

Grundkurs i virkestorkning, oktober
Riktar sig till blivande torkoperatörer, truckförare samt ni som är intresserade av att lära er mer om virkestorkning.

Good for Wood Summit, 21–22 maj
Virkestorkningens påverkan på slutprodukten kvaliteten.

ValuTA-dagarna, juni och november
Vi delar med oss av framtidens effektiva teknik när det gäller torkning och högttemperaturbehandling av virke.

Vill du anmäla dig eller veta mer?
Ring Valutec på 0910-879 50 eller e-posta utbildning@valutec.se

Produktnyheter

Vätgivarbalja. De nya vätgivarbaljorna bidrar till en förbättrad arbetsmiljö på torken genom att spjällbladen in till klimatet automatiskt stängs då luckan till vätgivarbadet öppnas. Det gör att operatören inte längre utsätts för varmluften från torken då luckan öppnas. Dessutom regleras nu vattennivån i badet, för att förhindra att baljan överfylls och överflödigt vatten droppar in i torken.

Fläktvägg. En ny stabilare konstruktion ger mindre vibrationskänslighet och ökad driftsäkerhet. Den nya typen av konstruktion kommer att ytterligare korta montagetiderna.

Nya spjäll. Nya tätare spjäll, med utbytbara axelpackningar.

Manlucka. Alla nya torkar utrustas nu med en ny typ av lucka som även är öppningsbar inifrån torken. Förändringen ökar säkerheten för torkoperatören och är ett krav från arbetsmiljöverket.

En lyckad driftsättning handlar om bra förberedelser

När vi träffar driftsättarna Jens Karlsson och Mikael Jonsson på Valutecs kontor är de nyligen hemkomna från installationen av två styrsystem i Gyllsjö. Som så ofta gick den enligt plan och inom uppsatta tidsramar. Faktum är att Valutec aldrig senarelagt ett projekt på grund av problem vid driftsättningen.

– Det handlar mycket om noggranna förberedelser, säger Jens. Vi har också en bra insyn i projekten redan innan vi åker ut till sägen, eftersom vi ansvarar för elkonstruktionen.

Ett typiskt projekt startar med en projektgenomgång tillsammans med en säljare, projektledare och konstruktör. När torken sedan levereras och byggs finns kunden med i ett tidigt skede, för att driftstarten ska bli så smidig som möjligt.

– I de flesta fall är uppgöret att kunden ansluter ström, vatten samt kommunikationskabel till styrsystemet. Det brukar funka väldigt bra, berättar Mikael.

En driftsättning av en vanlig kammartork tar en till ett par dagar. Rekordet? Fyra kammartorkar på sågverket i Hjortkvarn som driftsattes på bara sju timmar.

– Då var vi båda på plats, men att det går så snabbt är ovanligt, säger Mikael.

Bra samarbete

För visst hör det till att det på ett sågverk kan vara krånglande maskiner, virke som ställer till det eller annat som gör att projektet tar längre tid än tänkt.

– Sågverkspersonalen är luttrad och van vid att oväntade saker kan hända. Om vi behöver låna verktyg eller få hjälp så ställer de upp, säger Jens. Vi har ju också ett gemensamt intresse av att det funkar.

Under ett arbetsår blir det ofta ett 70-tal resdagar. Ibland upp mot 100. Ambitionen är förstås att göra så mycket som möjligt klart på hemmaplan, men driftsättningar kräver tid. Inte minst vid tillgänglighetsprov, där torken ska gå i ett antal dagar utan fel.

– Går det för bra kan det nästan bli långtråkigt, men det ger utrymme för funderingar om hur vi kan bli bättre.

Nära kontakt

När allt är klart på plats håller projektledaren en genomgång av anläggningen för torkoperatörerna. De får då de nödvändiga verktygen för att sköta den grundläggande driften och underhållet.

– De får gärna vara med under hela driftsättningen också, men har ju oftast andra uppgifter att hantera samtidigt. Sedan håller vi naturligtvis en löpande kontakt med kunderna även efter att vi åkt hem.

MÖT DRIFTSÄTTARNA

Jens Karlsson, 40 år
Elkraftingenjör som jobbat hos Valutec sedan 2005. Två barn, fem och sju år gamla, som ger energi på fritiden. Den tid som blir över ägnar han gärna åt motorsport där han tillsammans med kompisar köpt en folkracelriktande bil som ska användas i fyratimmarsrace på bana till sommaren.

Mikael Jonsson, 60 år
Gjorde sina första arbeten för dåvarande Utec redan 1989. Stort jaktintresse. Jagar älg, men är intresserad av att jaga vildsvin tillsammans med släkten i Småland. Vill gärna resa och upptäcka nya länder. Drömresmålet? Nya Zeeland. Kruxet: vill inte resa så långt.



Valutec vann företagspris

Valutec vann priset som årets producentföretag vid Alvalgalan 2014, Skellefteås näringslivsgala.

– Det är alltid hedrande att få vinna priser och roligt att uppmärksammas på hemmaplan, säger marknadschefen Eric Johansson.

Snabb leverans av portar

Portarna är en av de mest utsatta delarna på en virkestork och kan plötsligt skadas av att virke rasar ut. Valutec har nu material till alla typer av elementportar på lager, vilket innebär leverans inom en vecka.

– Det är en stor förbättring för sågverken. I stället för ett driftstopp i över en månad kan torken vara igång på ungefär en vecka, säger produktionschefen Andreas Lövgren.

Inga kaffefläckar med nya basningsrör

Valutec har bytt basningsrör, från de tvärflöjtsliknande rör som låg horisontellt i torktaket på var sin sida om värmebatteriet, till vertikala spjutrör som placerats i nerblåsningsschaktet, utanför maskindäcket. Det tar bort risken att vatten kan rinna ner på virket via fläktväggen.

– Vattnet från fläktväggen kunde blandas med smuts och spånrester som sedan gav svarta beläggningar, kaffefläckar, på virket, säger produktionschefen Andreas Lövgren. Det förändrade inte kvaliteten på virket, men hos sågverk som automatsorterar blev det ibland klassat som röta.

I och med att överskottsvattnet nu i stället droppar ner på betongplattan och bort från virkespaketet, så slipper man problemet med fläckarna.

– Ytterligare en fördel med spjuten är att det går att utföra underhållsarbeten utifrån genom att ta lös spjuten. Operatören får en bättre arbetsmiljö genom att slippa springa in i en varm tork.

Finskt indiskt en tradition

I Skellefteå finns en skriande brist på indiska restauranger. Ja, i ärlighetens namn finns inga alls. För Valutecs svenska personal finns lösningen på problemet hos de indiska inrättningarna i Riihimäki, där Valutec har sitt finska kontor.

– Svenskarna vill äta här varje gång de kommer på besök. Jag gillar också indisk mat, men skulle inte ha något mot lite variation, säger platschefen Mikko Pitkänen.

Från svenskt håll får den idén kalla handen.

– I Riihimäki gäller indiskt minst en gång om dagen, det ruckar vi inte på, säger Eric Johansson, marknadschef.

Internationell prägel på Lidingöloppet

Som alltid kommer Valutec att bjuda in kunder att springa Lidingöloppet i Valutecs färger. Evenemanget har vuxit till att bli ett av Valutecs populäraste och förra året var första gången evenemanget fick en internationell prägel, då fem finska löpare deltog. Den kommer att stärkas i år då Kai Matthis, produktionschef hos tyska Ziegler Holzindustrie, meddelat att han deltar.



– Det känns grymt kul att intresset nu också sträcker sig utanför landets gränser. Förhoppningsvis kan vi också locka någon norsk eller rysk kund, säger Eric Johansson, marknadschef på Valutec.

Årets evenemang kommer också att bjuda på några förändringar jämfört med tidigare år. Deltagarna kommer att bo på Villa Brevik i stället för Lidingö Hotell och Konferens, som upphört med sin verksamhet. Det kommer även att hållas ett miniseminarium med fokus på energioptimering kvällen före loppet. John Karbin kommer där att tala om energioptimering vid virkestorkning och Klas Nilsson, Team 7-mila, kommer att dela med sig av sina tips och erfarenheter kring energioptimering vid uthållighetsidrott.

Inbjudan kommer att skickas ut i mitten av februari och Eric räknar med att evenemanget snabbt blir fulltecknat.

Järnmannen från Norsälven

Då Valutec för femte gången bjöd in kunder till Lidingöloppet var intresset större än någonsin. En av dem som sprang var Joacim Rangedahl, tork- och pannskötare på Norsälvens såg i Vålberg.

– Det är ett riktigt bra arrangemang, säger Joacim. Dels får vi träffa kollegor från andra sågverk redan dagen innan loppet och dels får vi bo och äta bra. Det är verkligen en snygg gest.

För de flesta är 30 kilometers löpning i hård terräng en rejäl utmaning. För Joacim, vars sluttid blev 2:27 (en putsning av personbästa med två minuter) var den nog lite mildare. Bara sex veckor tidigare deltog han nämligen i ett kraftprov på en helt annan nivå – Sveriges enda ironmantävling i Kalmar.

– Tiden räckte inte för att kvala in till Hawaii, men jag blir 45 snart och då byter jag åldersklass. Då ökar chanserna även om mitt mål främst är att ha roligt, säger Joacim, som kom i mål på plats 66 i sin klass med en tid på 10 timmar och 44 minuter.

– Det hårda vädret med starka vindar gjorde att min tid blev 50 minuter sämre än fjolåret. Då blev jag 35:a.

Tävlingssimmade

En ironmantävling består av 3 860 meter simning i öppet hav, 18 mil på cykel och till sist ett maratonlopp på 42,2 kilometer. Den största och mest kända tävlingen på distansen genomförs just på Hawaii.

– Jag tävlingssimmade som ung och har fördel av det. Jag är rätt snabb upp ur vattnet och har också förbättrat cyklingen, men jag tycker att jag är för tung för löpningen.

Intresset för triathlon har växt fram under de senaste åren. Hos Joacims Klubb I2IF, har triathlonsektionen vuxit från ett tjugotal entusiaster till närmare hundra på bara ett och halvt år.

– Jag tror det är en kombination av det stora intresset för motion och en Lisa Nordén-effekt.

Joacim tränar 5–15 timmar varje vecka, beroende på hur jobbsituationen ser ut ("om vi har mycket jour blir det mindre"). Förutom jobbet som pann- och torkskötare är han också räddningsledare inom deltidbrandkåren i Karlstadregionen en vecka varje månad.

– Vi är fyra stycken från sågverket som är med i olika grupper. Det känns bra att Moelven har en så positiv syn på det. Jag tror också att det gynnar sågverket att ha personal som är utbildade inom räddningstjänsten.

Joacims tre tips för triatleter:

– Lär dig crawl för att kunna simma fortare.

– Var inte rädd för att fråga mer

erfarna deltagare, det finns många goda råd att få.

– Träna långsiktigt och lyssna på kroppen. Du måste orka vara igång länge.



KUNDKONTAKTER VALUTEC AB



Robert Larsson
Vd
070-336 40 58



Jon Lindberg
Försäljningschef
070-662 99 99



Eric Johansson
Marknadschef
076-767 69 68



Anders Lindroth
Marknad
070-623 96 66



Thomas Wamming
Utvecklingschef
070-608 79 45



Kennet Hedman
Service och support
070-513 03 08



Krister Lindberg
Marknad och support
070-513 31 75



Anna-Lena Lindgren
Administration
070-338 79 77



Joakim Berglund
Reservdelar, säljare
070-577 05 14