

VALUTEC NEWS



The sky is the limit

STENVALLS TRÄ **SIDAN 2-3**

4 | Lyckad
korsbefruktning

6 | Stärkta resurser



The sky is the limit

Vad är hemligheten bakom ett familjeägt företag som ligger i topp bland Sveriges lönsammaste sågverk? Så sent som i våras tilldelades Stenvalls Trä dessutom priset som årets tillväxtföretag i Piteå. Nyfikenheten stärks när man möter en expansiv koncern med lönsamma verksamheter inom vitt skilda områden. Allt började på 1940-talet när två bröder startade ett snickeri för tillverkning av timmerslädar.

Stenvalls Trä i Sikfors utanför Piteå drivs idag av Folke Stenvall, Sven Stenvall och Anna Flink, barn till Elof Stenvall, den ene av grundarna. Genom åren har kärnverksamheten utvecklats till en omfattande träförädlingsindustri med moderna anläggningar i Sikfors och Luleå. Det som utmärker den delen av verksamheten är en mycket diversifierad och långt gången vidareförädling.

– För oss handlar det mycket om synsätt. Det finns gott om både hinder och möjligheter. Det ligger kanske i generna att ha lättare att se möjligheterna.

Jag vill påstå att både vårt ledarskap och andan på hela företaget genomsyras av lika delar optimism och lust.

Samma inställning värderar vi också i valet av både kunder och leverantörer. Den är en bra grogrund för kreativitet och initiativ på alla nivåer, säger Sven Stenvall.

Lyhördhet och flexibilitet

Bilden växer ytterligare när det visar sig att verksamheten spänner över hela kedjan från förvaltning av egna skogsfastigheter till försäljning via egna byggvaruhus. Produktportföljen omfattar allt från hyvlade trävaror till förädlade träkomponenter och färdiga snickeriprodukter. De största kunderna finns inom möbel-, fönster- och dörrindustrin samt inom byggindustrin och byggvaruhuset. En stor del av produktionen går på export till olika delar av världen.

– Det är egentligen inga konstigheter. Det handlar bara om att vara lyhörd för vilka behov det finns på marknaden. Istället för att följa strömmen har vi byggt upp en flexibel, kundanpassad och specialiserad produktion som tillför mervärden inom många kundsegment, säger Sven Stenvall.



Sven Stenvall (till höger) på flyguppdrag i en av dotterbolaget Kallax Flygs tio helikoptrar.

10 helikoptrar och ett sjöflygplan

Den sista pusselbiten i beskrivningen av entreprenörskapet bakom Stenvalls Trä är den egna flyg- och reseverksamheten. Den del av koncernen som många säkert uppfattar som en hobbyverksamhet för framgångsrika företagare. Bilden ändras snabbt när det visar sig att dotterföretaget Kallax Flyg är ett mycket lönsamt företag med tio helikoptrar, ett sjöflygplan och över 30 miljoner i omsättning. Kunderna finns inom allt från jakt- och fiskeintresserade till rennärings-, Esrange och polarforskningen.

– Ända sedan jag började flyga i 20-årsåldern har jag drömt om att flyga kommersiellt. Det dröjde dock innan jag skaffade mig min behörighet som kommersiell pilot. I det ske-

det av livet och karriären kändes det inte lika naturligt att söka anställning som renodlad pilot. Däremot kom jag i kontakt med ett antal personer som inspirerade till att ta ett eget initiativ. 1999 startade vi den egna flygverksamheten, säger Sven Stenvall.

Två nya högkapacitiva kanaltorkar

Den ständiga expansionen innebär också att det hela tiden pågår nya investeringar. Nu senast var det bland annat torkkapaciteten som behövde utökas. I nuläget finns 24 kamartorkar och en kanaltork. För det kommande behovet föll valet på två högkapacitiva FB-torkar från Valutec.

– En viktig anledning till valet av leverantör är våra goda erfarenheter från tidigare leve-

Trä för en bättre värld



Thomas Lundmark,
vd Valutec Group AB

Vad ska man tro. En snöfri jul och flera grader över det normala. Är det en normalavvikelse eller ett ovanligt tydligt tecken på miljöförändringarna? I vilket fall som helst är det väl ingen idag som förnekar att något håller på att hända. Kanske kan det bidra till att stärka den pågående trenden mot ökat användande av det förnyelsebara och miljövänliga materialet trä.

I så fall överensstämmer det med vår ambition. Under året har vi tagit stora steg mot ett breddat erbjudande som gör det lättare för våra kunder att möta kvalitetskraven i nya och gamla trä tillämpningar. Arbetet med att integrera ny kunskap och produkter från affären med ABB är förstås en viktig del. Vår fortsatta satsning på forskning och utveckling är en annan.

Mest glädjande är att sågverken uppvisar en stark lönsamhet. Högkonjunkturen ser dessutom ut att fortsätta. Den vikande konjunkturen i USA och Kanada kompenseras väl av den starka efterfrågan i Europa och Asien. Det skapar förutsättningar för framtidsinvesteringar som säkrar den svenska skogs- och träindustrins position.

2006 blev ett år då vi tog stora steg i vår utveckling som internationell aktör. Dit räknar jag den intressanta utvecklingen inom värmebehandling i Kanada. Men framförallt tänker jag på våra genombrott i Polen och de tyskspråkiga länderna. Vår nya tyske agent, Scantec, har gett oss en stark kanal in på de marknaderna. Hittills har det resulterat i tre stora ordrar som bland annat gett oss ett kvitto på att vår kanaltorksteknologi har en stor potential ute i Europa.

Jag vill också passa på att tacka för fortsatt förtroende från våra kunder här hemma. Inte minst glädjande är det att de tidigare ABB-kunderna har visat fortsatt förtroende. Stenvalls Trä som du kan läsa om här bredvid är ett exempel.

Nu har vi startat ett nytt år och gått in i nästa fas av vår utveckling. Det lovar jag att ni kommer att märka. Bland annat i form av flera intressanta produktnyheter som bidrar till utvecklingen av såväl kvalitet som kostnadseffektivitet.

God fortsättning!



De moderna anläggningarna i Sikfors och Luleå är anpassad för en mycket diversifierad och långt gången träförädling.

ranser från ABB. De har alltid stått för vad de lovat. Vi räknar med att de har minst lika goda förutsättningar att fortsätta med det som en del i Valutec.

FAKTA

Ägare:	Familjen Stenvall
Organisation:	Stenvalls Trä AB, Stenvalls Skogar AB, Stenvalls brädgårdar AB, Kallax Flyg AB, Helimek AB
Antal medarbetare:	Ca 110
Aktuell investering:	2 st FB kanaltorkar. Byggnad i rostfritt stål, tryckramar, värmeåtervinning
Sammanlagd kapacitet:	75 000 m ³ /år

Det har gått ett år sedan Valutec förvärvade ABBs virkestorkverksamhet. Det blev starten för ett arbete med att ta vara på synergier i såväl organisationen som produktprogrammet. Den första utmaningen var att bygga broar mellan människor i två olika företagskulturer. Samtidigt svävade en osäkerhet inför hur marknaden i allmänhet och de tidigare ABB-kunderna skulle ta emot den nya konstellationen. Frågan är hur det gick?



En av kunderna som visat fortsatt förtroende är Södra Timber Långasjö (en ny rostfri FB-kanal). Bland de övriga finns Stenvalls Trä, Martinsons, Setra Group, Kastet sågverk och SCA Tunadal.

En ovanligt lyckad korsbefruktning

Det har varit ett intensivt år på Valutec. I ett slag tillfördes företaget en komplett organisation, en omfattande produktportfölj och inte minst en ansenlig kundstock. Från ledningens sida var det viktigt att redan från start vara tydlig med att det handlade om en offensiv framtidssatsning. Ambitionen var att skapa förutsättningar för en snabb integrationsprocess.

– Det gick t o m smidigare än väntat att hitta fram till naturliga samarbetsrelationer. Med de gemensamma målen som drivkraft bjöd de båda organisationerna in till samarbetet, säger Thomas Lundmark, vd på Valutec.

Från brett till marknadens bredaste

De tillkommande produkterna tillförde flera värden. På dagens marknad har inte minst kanaltorksteknologin en stor potential. Genom förvärvet har Valutec samlat marknadens bredaste produktprogram tillsammans med branschledande kunskap och erfarenhet inom området. Idag omfattar portföljen allt från de senaste modellerna baserade på den traditionella 1- och 2-zonsprincipen till den nya generationens OTC- och TC-teknologier. Detsamma gäller styrsystemområdet. Inräknat arvet från den finska verksamheten förvaltar Valutec idag kunskap och erfarenhet från tre av de ledande utvecklingslinjerna.

– Vårt nya bredare erbjudande är förstärkt

en styrka. Samtidigt innebär det att vi har ett ansvar att trygga tillgången till service och utveckling för att säkra kundernas tidigare investeringar, säger Robert Larsson, utvecklingsansvarig på Valutec.

Produktsynergier och integration

En viktig inledande uppgift var att kartlägga och realisera synergier i produktprogrammet. Både för att sänka kostnader och skapa nya värden och möjligheter för kunderna. Redan idag har samarbetet tagit flera steg mot ett mer integrerat produktprogram. Inte minst när det gäller styrsystemen.

– Inom överskådlig tid kommer de olika styrsystemen att leva vidare och utvecklas som separata produkter. Visionen på längre sikt är att väva samman de olika systemteknologierna i en gemensam produkt som är kompatibel med de tidigare systemen. Ett styrsystem som ger kunderna valfrihet att konfigurera sin applikation enligt sina egna styrprinciper, funktioner och användargränssnitt, säger Robert Larsson.

Framtidsinriktad produktutveckling

Med förstärkta utvecklingsresurser utökas samtidigt satsningen på forskning och utveckling. Konkreta exempel på korsbefruktningen mellan organisationerna är två nya patentansökningar. Den ena är en helt ny driftsäker matare och den andra är en energibesparande lösning för virkestorkning.

Fortsatt förtroende

2006 har varit ett mycket positivt år ur försäljningssynpunkt. Bland orderarna märks bland annat ett stort antal beställningar från tidigare ABB-kunder. Anders Lindroth arbetar som säljare och är en av de tidigare ABB-medarbetarna.

– Visst kände jag en viss spänning inför mötet med våra tidigare kunder och kunde även märka en viss osäkerhet från deras sida. På det personliga planet var det ju ingen skillnad. Ganska snart upplevde jag också att kunderna i huvudsak såg positivt på fördelarna med en resursstarkare leverantör. Alla nya order är förstärkt det mest glädjande beviset på att vi har ett fortsatt förtroende.

Gemensamt bolag från årsskiftet

Med facit i hand kan man konstatera att tidpunkten för förvärvet var väl vald med tanke på trämarknadens positiva utveckling och sågverkens ökade investeringsbehov. Både på hemmamarknaden och ute i Europa.

– Förvärvet var bara det första steget i vår utveckling för att möta en expanderande marknad. I takt med att samarbetet utvecklats har medarbetarna i respektive bolag successivt integrerats i en gemensam arbetsorganisation. I samband med årsskiftet tog vi det formella steget att övergå till att driva hela verksamheten i det gemensamma bolaget Valutec AB, avslutar Thomas Lundmark.

Patenterade nordiska konkurrensfördelar

Valutecs strategi är att ligga i frontlinjen när det gäller att ta vara på nya forskningsrön inom virkestorkning. Företagets nära samarbete med internationellt ledande forskare i Sverige och Finland har genom åren resulterat i flera banbrytande innovationer.

– I våra kontakter med kunder ute i Europa blir det tydligt att nordisk sågverksteknik ligger i utvecklingens frontlinje. En viktig orsak är förstås att vi har förmånen att få verka och utvecklas på en av världens mest krävande hemmamarknader. Det har gett oss en bra grund för de senaste årens internationella framgångar. Idag förfogar vi över en rad patent som ger oss viktiga konkurrensfördelar, säger Robert Larsson, Valutec.

Innovationskultur

Valutecs innovationskultur har långtgående rötter. Redan 1945 levererade dåvarande Valmet i Finland, utrustningar till vad som på den tiden kallades "artificiella torkar". Sedan dess har bolagen inom koncernen levererat ca 2500 kammartorkar och ca 800 kanaltorkar. Stora resurser har lagts ned på forskning och utveckling. 1972 erhöles det första patentet på en dynamisk torkprocess. Under samma årtionde utvecklades den första versionen av adaptiv styrning. Två decennier senare patenterades OTC-processen.

– Idag, flera patent senare, fortsätter vi arbetet. För närvarande pågår utvecklingen bland annat inom beröringsfri fuktkvotmätning, torksimulatorer för kammar- och kanaltorkar, värmebehandling och nästa generation adaptiva styrsystem, säger Robert Larsson

Ny driftsäker matare – senast i raden

Patenten spänner över allt från avancerade styr- och torkningsprinciper till smarta mekaniska lösningar. Exempel på den senare kategorin är en ny patentsökt matare. Valutecs konstruktörer arbetar ständigt med förbättring av såväl torkfunktionen som driftsäkerhet och underhållsvänlighet. Den nya mataren innebär en förbättring på alla plan. Fördelarna är att drivenheten placeras utanför den fuktiga miljön inne i torken. Det enda som finns kvar inne i klimatet innanför portarna är en rostfri stängmatare. Inga delar av stängen finns heller kvar under porten vid torkdrift, vilket minimerar risken för läckage. De första matarna av den nya modellen finns redan i drift på Martinsons och i Långasjö.

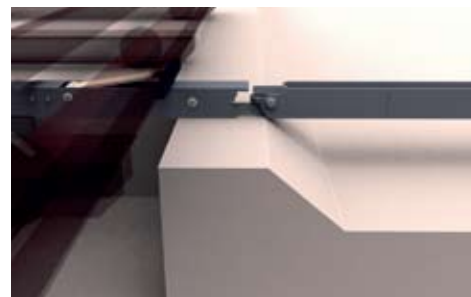
Ny patentsökt matare från Valutec



Yttre matarstång på väg mot inre stång



Krok pressas upp i läge



Dragning av vagn

Valutecs patent – några exempel

Luftkylning av fläktmotorer

Benämning Förfarande och anordning för kylning av drivmotorn till en i en torkkammare verksam fläkt.

Förklaring Fläktmotorn byggs in och förses med forcerad kylluft. Kyl Luft tas externt från torkkammaren.

Adaptiv temperaturfallsstyrning

Benämning Förfarande vid torkning av virke.

Förklaring Adaptiv styrmodell med hög kapacitet som kontinuerligt känner av hur mycket vatten som avdunstar från virket och anpassar klimatet för att i huvudsak hålla konstant torkhastighet.

OTC, Optimized Two-stage Continuous

Benämning Förfarande för torkning av virke.

Förklaring Tvåzonskanal med luftcirkulation i virkets rörelseriktning i zon 1 samt mot virkets rörelseriktning i zon 2. Ger förbättrad torkkvalitet på det torkade virket vid oförändrad tid, eller alternativt, en kortare torktid vid oförändrad torkkvalitet. Bättre styrbarhet av klimat.

Effektoptimering av virkestorkar och expertsystem

Benämning Optimerad virkestorkning och expertsystem.

Förklaring Optimering av torkprocessen beroende av materialegenskaper samt torkanordningens prestanda. Möjlighet att optimera kapacitet i förhållande till utrustningens egenskaper samt önskat kvalitetsresultat.

Stärkta resurser för långsiktigt partnerskap

Valutec säljer virkestorkar som aldrig förr. Både på den nordiska hemmamarknaden och ute i Europa. Framgångarna är förstås ett bra betyg på konkurrenskraften hos företagets produkter och tjänster. Samtidigt går det inte underskatta betydelsen av goda samarbetsrelationer. Vid sidan av satsningen på forskning och utveckling har Valutec lagt stor vikt vid att bygga upp en sälj- och supportorganisation bestående av serviceinriktade personer med fast förankring i sågverksbranschen.



Valutecs fronttrupp består av Jon Lindberg, Robert Larsson och Anders Lindroth.

Det gångna året har marknads- och försäljningsavdelningen växt med fyra nya medarbetare. Dagens organisation är resultatet av en framtidsinriktad översyn som genomfördes efter förvärvet av ABBs virkestorkverksamhet, för ett år sedan. Chef för den nya organisationen är Robert Larsson.

– Vi är specialister inom virkestorkning. Utmaningen är att både vinna och motsvara det viktiga förtroendet som rådgivare i valet av den bästa lösningen för kundernas behov och utveckling. Personalen inom försäljningsorganisationen är i högre grad konsulter än försäljare. Det gäller alla nivåer, från frontpersonalen på fältet till innesäljare och support.

Driftsäkerhet och utveckling

Inom Valutec pågår en ständig utveckling av såväl organisationen som rutinerna och servicetjänsterna. Ledstjärnan är att axla rollen som specialistpartner under hela virkestorkanläggningens livslängd. Att föreslå och leverera en optimalt kundanpassad lösning är bara det första steget. Det viktigaste åtagandet är att garantera en kontinuerlig driftsäkerhet och tillgång till uppgraderingar och utbyggnad i takt med kundernas utveckling.

Fronttrupperna

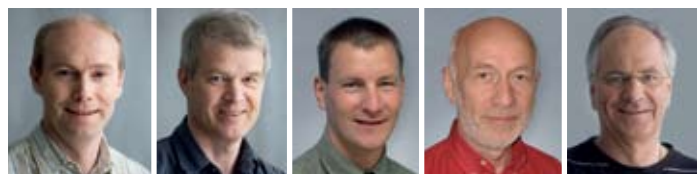
För Valutec är en nära relation med kunderna viktig ur flera aspekter. Inte minst för återkopplingen från produktionsansvariga och torkskötare som är experterna inom sitt applikationsområde. Valutecs fronttrupp består förutom, Robert Larsson, av Jon Lindberg och Anders Lindroth. Tre välkända profiler inom den nordiska virkestorkbranschen. Alla med gedigen utbildning och erfarenhet från sågverksbranschen i allmänhet och virkestorkning i synnerhet. De är inte bara de nya kundernas första kontakt med Valutec. Den viktigaste rollen är att ansvara för partnerskapet och bevaka kundernas intresse i den långsiktiga relationen.

– Till rollen som partner hör också att tillhandahålla kunskap som stödjer kundernas behov att ligga med i utvecklingens frontlinje. Våra välbesökta ValuTa-dagar, Valutec Torkakademi, har t ex blivit ett begrepp och samtidigt en mötesplats för erfarenhetsutbyte mellan kollegor inom sågverksbranschen, säger Robert Larsson.

Engagerad support

Bakom fronttruppen finns en kvalificerad serviceorganisation med innesäljare, teknisk support och reservdelsservice.

– Kundernas produktionskapacitet styrs inte bara av utrustningens prestanda. Lika viktigt är tillgänglighet. Driftstörningar kan innebära stora ekonomiska avbräck. I grunden måste vi förstås erbjuda konstruktionslösningar som är utformade för driftsäkerhet och enkelt underhåll. Men det handlar också om en engagerad support som minimerar konsekvenserna när det oförutsedda händer, säger Robert Larsson.



Innesäljare, säljstöd: Krister Lindberg. Support: Kenneth Hedman och Henrik Johansson. Reservdelar: Börje Andersson och Göran Kågström.

Det har bara gått ett drygt år sedan Valutec valde tyska Scantec Industrieanlagen som agent för marknaderna i Tyskland, Österrike och Schweiz. Ett val som snabbt visade sig uppfylla förväntningarna. Under senhösten togs två nya anläggningar i drift. En i Tyskland och en i Österrike.

Framgångar i Tyskland och Österrike – en ny milsten i exportsatsningen

Scantec Industrieanlagen har sitt kontor i Massenhausen utanför München. Företaget är specialiserade på maskiner för träindustrin. I portföljen finns flera av de ledande svenska och nordiska varumärkena inom området. Stephan Lohmeyer, som driver verksamheten, har mångårig erfarenhet från den tyska sågverksbranschen. Med starka affärsband till Sverige talar han dessutom svenska.

– Vår ambition är att tillhandahålla ledande teknik från de nordiska länderna på den tyskspråkiga marknaden. Som ett av världens ledande företag inom virkestorkning passar Valutec bra in i vår portfölj. Inte minst deras heltäckande utbud inom kanaltorkning, har en stor potential på våra marknader.

Hög produktion utan lager

Sägewerk Ludwig Ziegler är ett stort sågverksföretag som ligger i Betzenmühle, Tyskland.

Deras framgångsrecept är att undvika lager. Allt som produceras under dagen levereras innan kvällen. Som en del av sin satsning på ökad kapacitet sökte de en högproduktiv torkanläggning. Efter utvärdering föll valet på Valutecs OTC-kanaltork med årskapaciteten 70 000 m³.

I Österrike gick leveransen till ABIES Holzverarbeitung, Oberweis. Ett vidareförädlingsföretag med inriktning på KVH – fingerskarvat konstruktionsvirke. Behovet var att öka produktionen av grova dimensioner. Även här föll valet på en OTC-kanaltork. Den nya anläggningen får en årskapacitet på 48 000 m³.

Den senaste ordern på ytterligare en rostfri OTC-kanal kom så sent som i december från Holzwerke Bullinger, väster om Berlin. Anläggningen ska användas för nedtorkning av gran för limträproduktion och får en årskapacitet på 50 000 m³.

Strategisk satsning på export

Offensiven i tyskspråkiga länder är en del av de senaste årens strategiska satsning på export. Där ingår även satsningen på Östeuropa som bl a omfattar etableringen av ett eget kontor i St Petersburg. Dessutom är det bara ett drygt år sedan det stora genombrottet i Polen med två ordrar på totalt ca 50 miljoner kr.

– Vi visste att vi låg i frontlinjen inom den tekniska utvecklingen. Den första utmaningen var att skaffa oss tunga referenser på de intressanta marknaderna. Det senaste året har vi lyckats över förväntan på den punkten. Det ger oss ett mycket gott utgångsläge för den fortsatta exportsatsningen, säger Thomas Lundmark, vd på Valutec.



Stephan Lohmeyer, Scantec Tyskland och Robert Larsson, Valutec.

Den nya OTC-kanaltorken vid Ludwig Ziegler, Betzenmühle, Tyskland, med en årskapacitet på 70 000 m³.

Gjorda affärer

MARS

Martinsons Trä, Bygdsiljum. Två FB-kanaler i rostfritt. Försedda med tryckramar och värmeåtervinning.

Södra Timber Mönsterås. En OTC-kanal i rostfritt. Med tryckramar och värmeåtervinning luft/vätska.

Södra Timber Långasjö. En FB-kanal i rostfritt. Med tryckramar och värmeåtervinning luft/vätska.

Setra, Kastet Sågverk, Gävle. Två kammartorkar i rostfritt, givetvis med tryckramar.

APRIL

Abies Holzverarbeitung, Österrike. Maskinpaket till en OTC-kanal.

MAJ

Setra, Heby Sågverk. Två kammartorkar i rostfritt med tryckramar.

JUNI

Ludwig Ziegler, Tyskland. En OTC-kanal i rostfritt med tryckramar.

AUGUSTI

WeddeSveg Timber, Älvdalen. Två kammartorkar i rostfritt som förses med tryckramar samt värmeåtervinning luft/vätska till en befintlig kanaltork.

Siljan Timber, Mora. En ny TC-kanal i rostfritt för bräddor med värmeåtervinning luft/vätska.

OKTOBER

Stenvalls Trä, Sikfors. Två FB-kanaler i rostfritt. Försedda med tryckramar och värmeåtervinning.

Tranemo. En FB-kanal i rostfritt. Försedda med tryckramar och värmeåtervinning.

DECEMBER

Bullinger Holzwerke, Berlin. En OTC-kanal i rostfritt för nedtorkning av gran för limträproduktion.



Setra, Heby Sågverk



2005 10 01 – 2006 09 30
© AAA Soliditet

För andra året i rad erhöll Valutec AB högsta kreditvärdighet enligt Dun & Bradstreets kreditvärderingssystem. Triple A tilldelas företag med mycket solid ekonomi, särskilt god betalningsförmåga och en jämn och positiv utveckling.

Vi är förstas mycket stolta över att tillhöra den exklusiva skara företag som uppnått högsta kreditvärdighet. Samtidigt ser vi det som en trygghet för våra kunder och leverantörer.

KUNDKONTAKTER VALUTEC GROUP AB

	Thomas Lundmark Vd 070-550 39 69		Robert Larsson Chef marknad och utveckling 070-336 40 58		Jon Lindberg Försäljning 070-662 99 99		Robert Andersson Projektledning, försäljning 070-534 35 31		Henrik Johansson Support, service, reservdelar 070-688 79 66		Mikael Jonsson El-ansvarig och support styrsystem 070-576 03 40		Andreas Lövgren Projektledning 070-693 29 74
	Börje Andersson Reservdelar 070-508 79 91		Jonas Danvind Forskning och utveckling 070-332 33 56		Anders Lindroth Försäljning 070-623 96 66		Kristen Lindberg Försäljning 070-513 31 75		Pär Wiberg Forskning och utveckling 070-268 66 07		Kenneth Hedman Support och service 070-513 03 08		Lars Ågren Mek. konstruktör 070-582 50 88
	FINLAND		Tom Sangder Försäljning, platschef +358 400 549 735		Heikki Partanen Försäljning +358 400 889 806		Kari Keinonen Försäljning, service, reservdelar +358 400 797 804		Jussi Jokinen Projektledning +358 400 797 803		Billy Greggas Support styrsystem och el +358 400 523 575		Erkki Koskinen Support styrsystem och el +358 40 591 4665

Sverige
Box 709
931 27 Skellefteå, Sverige
Tel 0910-879 50
Fax 0910-879 59
förnamn.efternamn@valutec.se
www.valutec.se

Finland
PL 35
FI-20521 Turku, Finland
Tel +358 2 2116 600
Fax +358 2 2401 332
förnamn.efternamn@valutec.fi
www.valutec.fi

