

VALUTECNEWS

Full koll på verkets egenskaper

Ny forskning säkrar kvalitet i egenskapsstyrning

4

Nya export-
framgångar

5

Möt en ambassa-
dör för nordisk
sågverksteknik

6

Janne & Pentti
arbetar nära
kunden



Minska kostnader, behåll kvalitet

– ny forskning utvecklar egenskapsstyrning

Ett medelstort sågverk kan spara upp till 1,5 miljoner kronor varje år genom att arbeta med eleffektstyrning. Det visar fullskaleförsök som Valutec och SP Träteck genomfört. Det är en av flera möjligheter med egenskapsstyrning av torkprocessen, där också faktorer som kapacitet och kvalitet är centrala. Valutec och SP Träteck fortsätter nu utreda hur eleffektstyrning påverkar just kvalitet i ett forskningsprojekt, finansierat av Träcentrum Norr.

– Den väl tilltagna dimensioneringen av fläktar och värmebatterier på dagens torkar gör det möjligt att minska elenergiförbrukningen, men ändå behålla kvaliteten. Frågan är var brytpunkterna finns, säger Thomas Wamming, projektledare på SP Träteck.

Försöken genomförs hos Martinsons i Bygdsiljum och resultaten blir viktiga då Valutec utvecklar konkreta principer för hur fläktarna ska styras som sedan byggs in i styrsystemet Valmatics® och i kommande versioner av simuleringsprogrammet ValuSim.

– Det betyder att man inte behöver byta styrsystem för att dra nytta av detta. I vår nya simulator kommer användarna också

att kunna optimera utifrån eleffekt, samtidigt som hänsyn tas till både torkningskvalitet och kapacitet, berättar Robert Larsson.

För att resultaten av forskningen ska kunna överföras till praktiken är det viktigt att arbeta med de störningar som återfinns i normal produktion, vilket bland annat innebär skillnader i rå fuktkvot.

– Det är nödvändigt. En torkskötare vill aldrig skapa en osäkrare process. Oavsett typ av virke så ska allt fungera, med avsedd kvalitet och på utsatt tid, säger Thomas Wamming.

”Resultaten lovar gott”

En av de som följt projektet på nära håll är Patrik Nilsson, torkskötare hos Martinsons.

– Resultaten så långt lovar gott. Torkningen är ju energikrävande och optimering känns som en bra möjlighet.

Han ser också andra fördelar med att ha experter från SP Träteck och Valutec på plats i Bygdsiljum:

– Det är en chans att lära sig mer, även om de ibland snöar in lite väl mycket på tekniska termer, säger Patrik med glimten i ögat.

Besparingar

Besparingar beräknar utgående från dagens el- och värmepriser och jämför eleffektstyrning med torkning utan reduktion av

fläkthastighet. Kortfattat kan styrningen beskrivas så att fläktarnas hastighet varieras utifrån processens behov. Då hastigheten sänks tillförs värme som ersättning. Besparingen sker då el ersätts med värme, som är billigare. I dag uppgår prisskillnaden till cirka 50 öre/kWh.

– Miljöpåverkan minskar också då värmeenergin kommer från biobränslen, berättar Thomas Wamming, som sätter in projektet i ett historiskt sammanhang:

– På 70-talet präglades virkestorkningen av låga lufthastigheter. På den tiden kunde ett paket ha både mögel och sprickor.

Överdimensionerade lufthastigheter

För att komma till rätta med problemen produktutvecklades torkarna, samtidigt som lufthastigheten mer än fördubblades – från 2 m/s till 5 m/s.

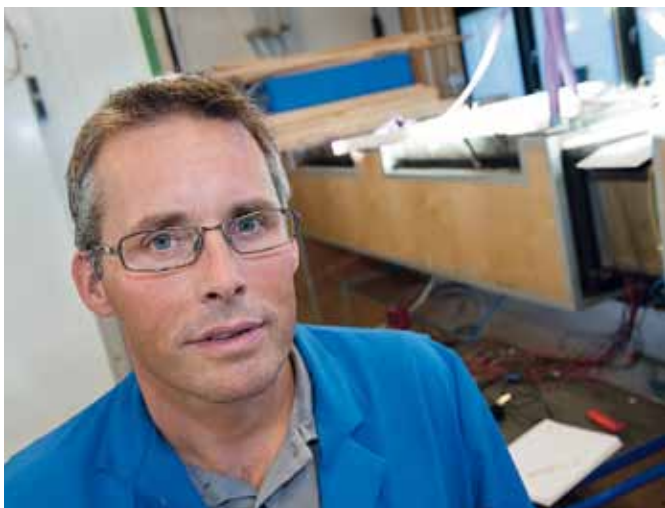
FAKTA

Intressenterna i Träcentrum Norr består av bland annat av ledande sågverk, Luleå tekniska universitet och länsstyrelserna i Norr- och Västerbotten.

– Torkningen är i dag en snabb, säker process med bra kvalitet, men vi har överdimensionerat lufthastigheterna. Det har gett jämnare klimat i torken och accepterats för att det skapat säkerhet och flexibilitet för både plank och bräder.

Kvalitetssäkerheten kommer att bestå. Inte minst tack vare oberoende forskning och en torkleverantör med kvalitet som ledord.

– Vi kommer att kunna spara en hel del elenergi, men det är viktigt att torkningsprocessen inte blir osäkrare kvalitetsmässigt med nedklassningskostnader som följd. Valutecs expertis inom styrsystem spelar en viktig roll för att forskningen ska kunna tillämpas, fastslår Thomas Wamming.



Thomas Wamming, projektledare på SP Trätec, tar tillsammans med Valutec och projektfinansiären Träcentrum Norr forskningen vidare kring eleffektstyrda torkprocesser.

”Steglös nedvarvning rätt för oss”

Valutecs satsning på steglös nedvarvning är rätt väg att gå för att optimera elförbrukning. Den slutsatsen drar företaget efter att SP Trätec genomfört mätningar för att jämföra steglös nedvarvning och pumpmetoden, som innebär att fläktarna stannas helt under delar av torkförloppet.

– Tanken med pumpmetoden har intresserat oss och därför ville vi jämföra metoderna. Resultaten har stärkt vår uppfattning om att steglös nedvarvning är rätt för oss, säger Robert Larsson, som poängterar att jämförelsen inte gjorts för att optimera processen utan för att jämföra metoderna.

Nedvarvningsförsöket visade något bättre resultat i alla jämförda kategorier. Slutsatsen av studien var att metoden med steglös nedvarvning medför bättre optimeringsmöjligheter.

Läs mer om studien på www.valutec.se

Utveckling alltid i vårt fokus



Thomas Lundmark,
vd Valutec Group AB

Forskning och utveckling har varit – och är – viktigt för oss. Det är därför vi på Valutec avsätter 4–6% av vår omsättning till utveckling.

Det finns flera anledningar till det. En är att mätsystem, styrsystem och simulering blir allt viktigare. Den kunskap som krävs för att utveckla de delarna kräver ett stort erfarenhetsbaserat kunnande tillsammans med både grundforskning och tillämpad teknisk utveckling. Därför är det bra för oss att, förutom egna resurser, ha samarbetspartner som SP Trätec, Luleå tekniska universitet, specialistföretag såsom optronikföretaget Optronic och många fler. Sist, men inte minst, den stora betydelsen av de utvecklingsprojekt vi har tillsammans med er kunder.

Vår vilja att satsa på forskning och utveckling visas kanske allra tydligast i ett projekt där vi inte lyckats ännu. Vi har länge sett att beröringsfri mätning av medelfuktkvot och densitet i större och mindre virkessatser skulle kunna innebära ett nytt lyft för branschen. Idén är att använda långvägiga radiovågor och därefter tolka olika frekvensspektra, men ännu har vi inte lyckats i vår ambition att omsätta det till pålitliga mätresultat. Det är ett projekt som pågått under sex års tid och som vi fortsätter driva. Under projektets gång har vi fått nya uppslag, vilket resulterar i att vi fortsätter arbetet utifrån nya spår.

Vårt arbete, både på vår hemmamarknad i Norden och på nyare marknader i Europa, fortsätter. Oavsett var vi verkar, så utgör vår personal en av våra främsta styrkor. Långsiktiga kundrelationer baseras på förtroende och måste bland mycket annat bygga på en vilja att alltid göra sitt bästa för kunden.

Den drivkraften förklarar både vår satsning på långsiktiga forskningsprojekt och den flexibilitet som Janne Hallgren och Pentti Jokinen på Sollentunakontoret ger uttryck för och som ni kan läsa om längre bak i tidningen.



Nya exportframgångar för Valutec

Nordisk virkestorkning fortsätter att nå framgångar på den europeiska kontinenten och i Östeuropa. Under året har Valutec sålt virkestorkutrustning till bland annat Lettland och Ryssland, samtidigt som den tyska marknaden visar allt större intresse, främst för företagets kanaltorkar.

En fortsatt stark ställning i de nordiska länderna har gjort att Valutec nu satsar för att öka exporten. I arbetet för att ta sig in på nya marknader är tålmod en viktig del av strategin, menar Robert Larsson, marknads- och utvecklingschef hos Valutec:

– Det tar lång tid att ta sig in på en ny marknad. Det vet inte minst alla svenska sågverk som söker nya marknader att exportera till. Det handlar både om att lära sig nya sätt att göra affärer och att göra sitt eget namn känt.

På de östeuropeiska marknaderna har WSAB historiskt sett haft ett bra nätverk,

vilket är något som Valutec byggt vidare på. En av de största affärerna har gjorts med det stora lettiska sågverket SIA Vika Wood, som investerat i fyra nya kammartorkar och en ny kanaltork. I just det fallet är inte nya nätverk förklaringen, snarare gamla.

– Hos Vika finns sedan tidigare torkar från ABB och Valutec, så vi ser det som ett förnyat förtroende. Att de återigen väljer oss visar att vårt erbjudande möter deras höga krav på kapacitet och kvalitet, berättar Jon Lindberg, säljare hos Valutec.

Ökat tyskt intresse

Den tyska marknaden ser också ut att i allt högre grad intressera sig för den svenska utmanaren och förklaringen finns både i det hängivna säljarbetet och de ringar på vattnet som flera lyckade projekt skapat. Ett sådant är tyska Bullinger, som 2007 investerade i en rostfri OTC kanaltork från Valutec. Med kanaltorken så ökade kvaliteten på det virke som Bullinger levererade, men det gjorde också att virkesköpen effektiviserades.

– Hos Bullinger har de kunnat minska

råmåttan och ökat utbytet av det virke de köper in. Under de senaste åren har det inneburit konkreta effektivitetsvinster, förklarar Robert Larsson.

Bullinger använder kanaltorken för nedtorkning av gran för limträproduktion och den har en årsproduktion på cirka 50 000 m³.

Torkaffärer ytterligare tecken på finsk återhämtning?

Den finska skogsindustrin har även den börjat återhämtningen efter tvärniten under finanskrisen. Nya branschciffror visar att produktionen av sågade och hyvlade trävaror ökade med hela 28 % jämfört med fjolåret, något som flera svenska sågverk redan känt av i konkurrensen om exportandelar. Redan innan de siffrorna sipprade ut kunde Valutec göra affärer med bland andra HASA och livari Mononen.

– I Finland sköter WS Valutec affärerna på ett bra sätt. Vi är i dag ledande i Skandinavien och ser det som vår hemmamarknad.

En ambassadör för nordisk sågverksteknik

Då vi först når Stephan Lohmeyer på Scantec Group befinner han sig i Tjeckien för att göra klart en stor affär med ett svenskägt ryskt sågverk. Vi bokar ny tid för intervju dagen efter, då han är tillbaka på huvudkontoret i München. För Stephan, som varit återförsäljare av nordisk sågverksteknik i Europa sedan 1978, är resandet en självklar del av arbetet.

– I dag har vi också dotterbolag i Polen, Baltikum och Tjeckien. Östeuropa har kompletterat de tyskspråkiga marknader som vi är etablerade på sedan mer än 30 år, säger Stephan på flytande svenska.

Svenskan, ja. Lohmeyer har aldrig bott i Sverige – inte mer än som ung sommarjobbare, vi återkommer till det – eller studerat svenska. Det finns inte heller någon svensk gren av släkten.

– Det är i kontakten med svenska företag som jag lärt mig språket och det förenklar det dagliga arbetet oerhört. Offerter kan skrivas på svenska och inget behöver översättas.

I dag jobbar flera av de allra största nordiska sågverksleverantörerna med Scantec. Samarbetet med Valutec har nu fem år på nacken.

– Jag har pratat med Valutec om att samarbeta ända sedan jag lärde känna Kjell Lundberg (tidigare vd, Valutec) för 25 år sedan. Att det inte blev verklighet förrän 2005 beror på att vi i Scantec aldrig tar på oss ett nytt uppdrag innan vi har tillräcklig kapacitet för att hantera det på bästa sätt.

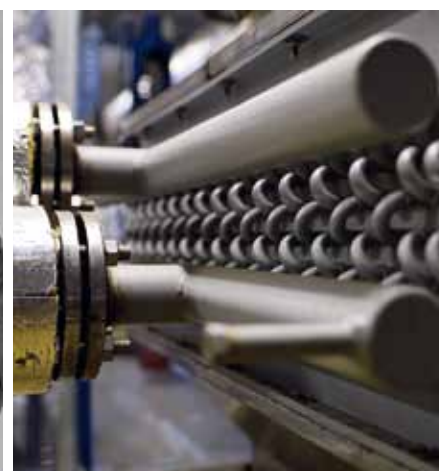
Vägen in i branschen kom sommaren 1978 då han via sommarjobb på ett sågverk i Småland fick kontakt med maskinbolaget Lindahls i Åseda. Stephan fick blodad tand, avbröt sina högskolestudier och satsade på att bli egen företagare.

– Mina föräldrar var inte glada då och det är inget jag rekommenderar. Nackdelen är att man själv måste stå för alla de misstag man gör som ung och utan erfarenhet.

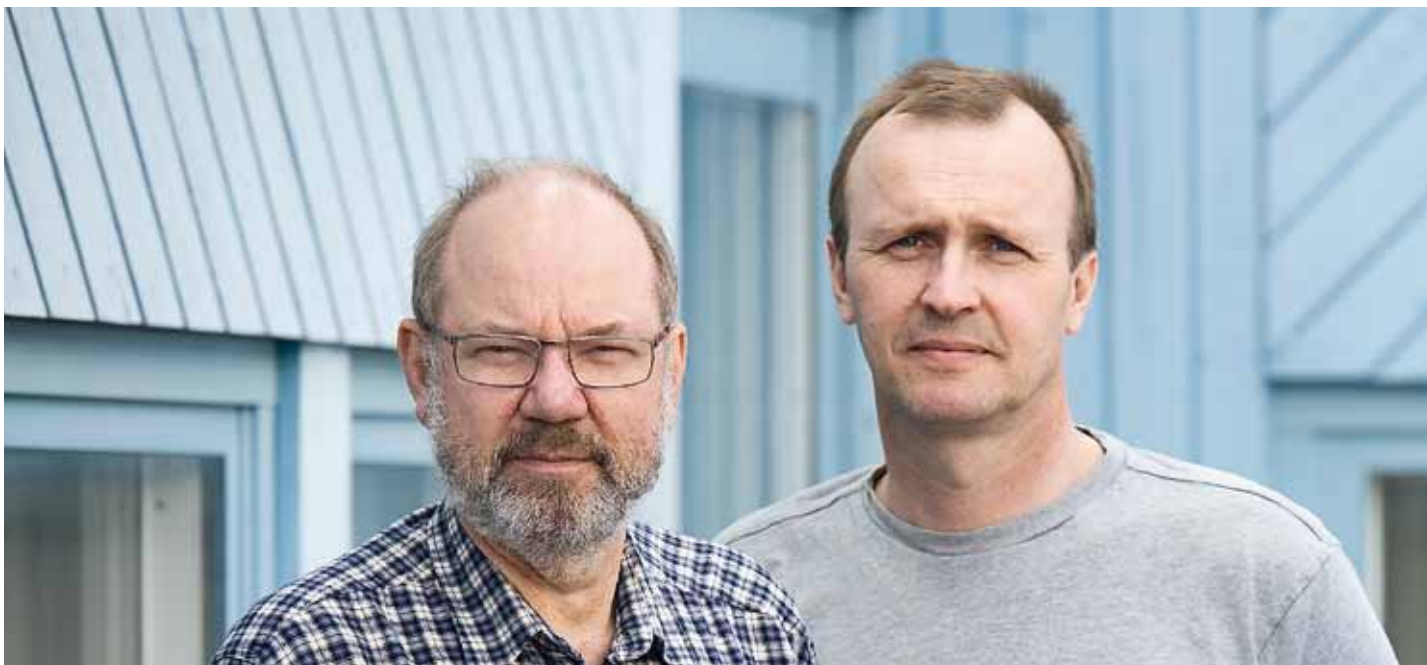
Han vann fort Lindahls förtroende, med vilka han också inledde sitt första samarbete. Den första kompletta såglinjen sålde han redan i februari året efter och under samma vår hade han sin första egna monter på Ligna-mässan.

– Vi förstod tidigt att det är viktigt att anpassa den svenska tekniken till tyska förhållanden. Det kan vara till synes enkla kunskaper, som att man i Sverige alltid barkar framför sågen, medan man i Tyskland gör det vid timmersorteringen.

Och kunskap skapar trygghet för både kund och leverantör. Med ett imponerande kontaktnät, stort engagemang, och inte minst svenskan, så ser framtiden fortsatt ljus ut för Stephan Lohmeyer och Scantec.



Janne och Pentti arbetar nära kunderna



På plats i Sollentuna: Janne Hallgren och Pentti Jokinen.

Med kontor i Skellefteå, Sollentuna och Riihimäki i Finland finns Valutec nära alla kunder, oavsett om de finns i Sverige, Norge eller Finland. I just Sollentuna finns Janne Hallgren och Pentti Jokinen som tillsammans har 37 års erfarenhet av branschen.

– Vår geografiska bredd gör att kunderna kan känna en trygghet i att få hjälp snabbt, oavsett var de befinner sig, berättar Pentti, som i sin roll som tekniker ansvarar för drifttagningar, service samt styr- och reglerfrågor.

I den rollen är det naturligt att det blir en hel del besök på plats hos kunderna.

– Felen kommer inte kontinuerligt och bara under vissa veckodagar, så det gäller att finnas till hands då hjälpen behövs.

Flexibilitet

Vikten av att vara flexibel är något Janne Hallgren också kan skriva under på. Medan Pentti startade hos WSAB 1994 började Janne redan 1989. Under den tiden har han hunnit arbeta i en rad olika funktioner. Efter att ha jobbat en hel del med reservdelar under de senaste åren, kommer han nu att få en roll hos Valutec som innefattar mer kundkontakt och kundbesök. För Janne passar det som handen i handsken.

– Jag gillar att träffa folk i branschen och har också lärt känna rätt många under mina år. Det är ju delvis samma kundunderlag fortfarande.

Janne har erfarenhet av att leda från hundratals torkprojekt runt om i Sverige och Finland och det har gett honom kunskaper som han gärna delar med sig av.

– Jag kommer aldrig att bli stelbent och bara arbeta strikt inom någon enskild funktion. Om jag finns ute hos en kund som behöver hjälp med underhåll på en tork så kommer jag naturligtvis att göra det med glädje. Det handlar om att hjälpa kunden.

Spetskompetens på WSAB-torkar

Janne och Pentti är också Valutecs spetskompetens för WSAB-torkar, även om hela personalen hos Valutec har en god kännedom om alla torkar, oavsett om de är ABB-, WSAB- eller Valutec-märkta.

– Men det är något särskilt med projekt som man själv varit med om att driva, det är ganska naturligt egentligen. Genom att ha varit inblandade i många av de tidigare WSAB-projektet kan vi vara en särskild resurs, förklarar Janne, som tillsammans med Pentti understryker att det är kunderna som alltid är i fokus:

– Vi finns tillgängliga. Ring oss mer än gärna på våra mobilnummer, det är det allra enklaste sättet att komma i kontakt med oss!



Virkestorkningseliten sponsrar hockeyeliten

Valutec sponsrar återigen Skellefteå AIK Hockey, som för första gången sedan den i Skellefteå så efterlängta återkomsten till elitserien offentligt gått ut med att de siktar mot guld. Då Skellefteå anfaller i första och tredje perioden kan du precis bakom motståndarmålet se Valutec skylta med sitt stöd till bygdens allra viktigaste förening.

Uppskattad branschträff på Lidingöloppet

Personal från Valutec samlades tillsammans med kunder och leverantörer i samband med Lidingöloppet i Stockholm för en helg som både innehöll branschmingel och hårdkörning i 30 kilometer kuperad terräng.

Leif Gustavsson, torkansvarig på JGA i Linneryd, var en av deltagarna. För honom lockade kombinationen av löpning och chansen att lära känna nya branschkollegor:

– Det är ju ändå en ganska liten grupp som sysslar med både löpning och virkestorkning, så det var mycket roligt att träffa likasinnade.

Även personalen som Valutec hade på plats var nya bekanskap för honom.

– Hos oss på JGA har vi WSAB-torkar sedan tidigare och det var trevligt att träffa de på Valutec. Arrangemanget var mycket välordnat och jag hoppas verkligen att det finns möjlighet att göra om det även nästa år.

Löpningen då? Ja, Leif är ingen nybörjare direkt. Under 2006 genomförde han en svensk klassiker och i årets tävling tog han sig runt på 2 timmar och 43 minuter, en tid som han inte var helt nöjd med:

– Jag hade siktat på 2:30, så nu måste jag försöka igen nästa år.

Taekwondo, svett och tårar

Under våren har anställda på Valutec tränat på den framgångsrika taekwondoklubben Soo Shim från Skellefteå. Förutom att lära sig grunderna i kampsporten har övningarna också medfört en hel del smärta för kämparna, berättar Jon Lindberg på Valutec, som själv råkat ut för en ordentlig sträckning under ett träningspass:

– Krister Lindberg slet av hälsenan, Andreas Lövgren spräckte skinnet mellan tårna och det finns också andra småskavanker.

– Hur var det där med friskvård? undrar Thomas Lundmark.

Populära ValuTA-dagar

I början av november var det återigen dags för de populära ValuTA-dagarna. Den 2 och 3 november tog många av Valutecs kunder chansen att komma till Skellefteå för att ta del av intressanta seminarier och studiebesök i både toppmoderna massivträhus och på Martinsons träbrofabrik. Detta är gick rekordmånga inbjudningar ut till både befintliga och tidigare kunder.

– I år kom också många som tidigare varit med på WSAB-klubb och det var mycket roligt att knyta nya bekanskap, berättar Anders Lindroth, säljare på Valutec.

Under seminarierna togs bland annat frågan om optimering upp. Det var också den utvecklingsfråga som branschen prioriterade högst vid en undersökning som Valutec genomförde under fjolårets Sawtecdagar.



Förnyat förtroende från familjesågverk

Ture Johansson Trävaru i Skillingaryd har nyligen investerat i en ny FB-kanaltork från Valutec. Det är det senaste i en lång rad förtroenden från företaget, som sedan tidigare investerat i ett flertal ABB-torkar.

– Vi investerar dels för att kunna öka kapaciteten, men också för att ersätta en tork som funnits hos oss sedan 1970-talet. Med den nya FB-kanalen kommer vi både öka kapacitet och kvalitet, berättar Lennart Johansson, vd på Ture Johansson.

Den nya rostfria kanaltorken är anpassad

för bräddor, rymmer 48 paket och förses med tryckramar och värmeåtervinning. Total-längden blir cirka 75 meter och kanalen får en kapacitet på drygt 30 000 m³. Drifftagning beräknas ske i maj 2011.

– Det här är den fjärde eller femte affären vi gjort med Anders Lindroth på Valutec, som tidigare jobbade hos ABB. Övergången till att köpa från Valutec har varit väldigt lätt tack vare honom och de kontakter vi haft med dem angående reservdelar och löpande underhåll har alltid fungerat bra.

I dagsläget producerar företaget cirka 80 000 m³ trävaror, främst för den svenska byggmarknaden. Den svenska prägeln på produktionen gör att man hos Ture Johansson än så länge inte känt av höstens plötsliga och förhoppningsvis tillfälliga nedgång i konjunkturen, som främst drabbat svenska sågverk med en hög exportandel.

Familjeföretaget, som startade 1950 och som i dag drivs i andra generationen, sysselsätter 55 personer.



Anton stärker Valutecs konstruktörsteam

Valutec har fortsatt växa under det senaste året och ett av de senaste ny tillskotten är Anton Burman, som anställts som konstruktör. Trots att han började så sent som den 7 juni är han inte sist in. Valutec har sedan dess anställt ytterligare kompetens i form av konstruktören Tom Wikberg och Thomas Kågström, reservdelar. Anton gillar så långt utmaningen att jobba med sågverksindustrin:

– Jag har lärt mig mycket genom att jobba tillsammans med andra konstruktörer i projekt som BooForssjö och Braviken. Det är mycket nytt att lära då vi jobbar med komplexa konstruktioner.

Anton, som är 27 år, har redan hunnit med en hel del i arbetslivet. Efter arbete på snickeri utbildade han sig till bilsystemingenjör med inriktning mot mekanik och elektronik. Därefter har han arbetat som konsult på Megadoor, som bland annat tillverkar portar till skeppsvarv och flyghangarer.

Med Anton och Tom Wikberg har den mekaniska delen av konstruktörssidans vuxit till fyra personer, medan elkonstruktörerna är två till antalet.

KUNDKONTAKTER VALUTEC GROUP AB

SVERIGE ▶		 Thomas Lundmark Vd 070-550 39 69	 Robert Larsson Chef marknad och utveckling 070-336 40 58	 Jon Lindberg Försäljning 070-662 99 99
	Anders Lindroth Försäljning 070-623 96 66	 Göran Kågström Reservdelar och support 070-512 66 59	 Thomas Kågström Reservdelar 070-390 11 98	 Jan Hallgren Reservdelar, service 070-693 15 24
FINLAND ▶		 Aarno Tuomola Försäljning +358 50 556 3757	 Kari Keinonen Försäljning, service, reservdelar +358 400 797 804	 Billy Greggas Support styrsystem och el +358 400 523 575

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

Finland
 WS Valutec Oy
 Tehdaskylänkatu 11 A
 FI-11710 Riihimäki, Finland
 Tel +358 19 760 440
 Fax +358 19 760 4440
 förnamn.efternamn@wsvalutec.fi
 www.wsvalutec.fi