

VALUTECNEWS

4 | Vägning vässar
Valmatics

8 | Torkning och
vidareförädling

14 | Stora muskler
hos Södra

Internationellt genombrott

– Allt fler väljer TC-kanaltorken sid 2–3

Internationellt genombrott för TC-kanalen



När den österrikiska träkoncernen Egger investerade i en TC-kanaltork under fjolåret innebar det ett genombrott för torkmodellen i Centraleuropa. Bara månader efter att den driftsatts kunde Valutec offentliggöra att även tyska Ziegler Holzindustrie och lettiska Kurekss valt att investera i samma typ av virkestork. Allt talar för att de här anläggningarna kommer att få ytterligare efterföljare runt om i Europa.

Det är en hel del rörelse på sågverksmarknaden med uppköp och konsolideringar. Sågverksgrupperna blir allt större och de kommer att vilja optimera sin produktion. Det skapar utrymme för kanaltorkteknologin, säger produktionschefen Paul Lingemann på Egger Brilon och tillägger att sågverket haft en strid ström av besökare som velat se arbetsprocessen vid en kanaltork på nära håll.

Egger driver 17 anläggningar i sju europeiska länder och omsätter mer än 20 miljarder kronor årligen. Huvudverksamheten är tillverkning och försäljning av skivor, golv och bygghälsor i trä för större konstruktioner.

– Våra produkter säljs från 26 länder runt om i världen. Det ställer krav på flexibilitet hos oss och vi behövde optimera och effektivisera processen att hantera sidobräddor, säger Paul Lingemann, som arbetat på sågverket i snart tio år och haft en beslutsfattande roll sedan 2010.

Som sågverkschef är han ansvarig för sågverkets investeringar och den största hittills har varit just TC-kanaltorken från Valutec.

– Vi behövde öka graden av automatisering i produktionsprocessen och då var detta rätt steg för oss, förklarar Lingemann.

Ny produktionsprocess

För Brilon, som även har 20 kammartorkar är effektivitetsvinster som ökad effektivitet, smidig logistik och rätt kvalitet på slutprodukterna tydliga efter driftsättningen av TC-kanaltorken, som har en årskapacitet på cirka 80 000 kubikmeter.

– Det är inget nytt men den stora skillnaden är att TC-kanaltorken är ständigt i produktion. Jag brukar säga att det är både den största fördelen och nackdelen. Fördelen finns förstås i kapacitetsutnyttjandet men nackdelen är rädslan hos ovana operatörer. De behöver utveckla en ny strategi för hur de hanterar virket som laddas i torken och även för själva produktionsprocessen.

Det är en anledning till att Lingemann också menar att investering handlar om mer än anläggningen i sig.

– Inför investeringen besökte vi andra anläggningar med samma behovsprofil som vi och som investerat i en TC-kanal. Vi kunde konstatera att den påverkade produktionsprocessen som helhet på ett bra sätt.

För den fortsatta utvecklingen menar han att Valutec har en bra position tack vare sin långa erfarenhet av kanaltorkteknologin.

– Valutec levererar utrustning av hög kvalitet. De är aldrig det billigaste alternativet men alla som köper av dem kan vara säkra på att de håller sina löften. De ger sig inte förrän riktlinerna i kontraktet är uppfyllda. Det ger en stor trygghet.

Senaste åren har fokus på slutprodukens kvalitet generellt ökat på många marknader. Långsiktigheten har blivit bättre, menar Stephan Lohmeyer ägare av Scantec, som är agent för Valutecs produkter i Centraleuropa.

– En bättre produkt har också en högre prisbild, såklart. Därför har vi jobbat med att berätta om fördelar som hög kapacitet, rätt slutfuktkot och uteblivna kvalitetsbristkostnader, säger han.

Marknad för otorkat minskar

TC-kanaltorken är ny i Centraleuropa men tidigare har sågverk som Hasslacher och Ziegler Holzindustrie investerat i andra modeller av kanaltorkar.

– Tack vare det har acceptansen för anläggningen ökat mycket senaste två åren. För tio år sen hade vi kanske ett eller två projekt på gång och nu ligger vi på fem. Och kunderna kommer tillbaka, Ziegler investerar nu i sin tredje kanaltork på nio år, säger Lohmeyer.

Synen på virkestorkningen har också förändrats då nya byggregler och EU-normer för trä krympt marknaden för otorkat trä.

– Det finns sågverk som bara torkar en tredjedel av produktionsvolymen. De har kunnat sälja otorkat virke men den marknaden krymper. Det driver på investeringsbehovet. Och för Centraleuropa, där produktionsprofilen överlag är annorlunda med fler dimensioner men i mindre volymer så är TC-kanaltorken en riktigt attraktiv lösning, säger Lohmeyer.

....ÄVEN ETT BRYGGERI

Egger gör inte bara träprodukter. Ägarfamiljen driver även bryggeriet Egger, som årligen brygger 87 miljoner liter öl. Bäst betyg på ölsajten Ratebeer fick Egger Small Batch No 2 Baltic Porter, där en positiv recension beskriver ett mörkt öl med arom av mörk choklad, vanilj och valnötter och en lång finish med toner av kaffe.

LEDARE



Långsiktiga partnerskap bakom framgång

Robert Larsson, vd Valutec Group

Här intill berättar vi om det internationella genombrottet för TC-kanaltorkar, en typ av anläggning som skapat mycket intresse på marknaden tack vare sin kombination av hög kapacitet och flexibilitet. Många sågverk i främst Sverige har valt att investera och vi ser nu också att sågverk i Tyskland och Lettland följer efter. Ryssland och Finland ligger inte långt bakom.

Som alla framgångar på en marknad så handlar det om att förstå behovet hos kunderna. Både att möta dem i deras sammanhang och att skapa förutsättningar för att de ska kunna utveckla sin produktion.

Vi är just nu i ett läge där investeringsviljan är högre än på många år. Den framtidsro som vi möter är fantastisk att ta del av och vi gör vårt bästa för att hjälpa sågverken ta nästa steg. En TC-kanaltork är förstås inte rätt svar för alla sågverk. För många är det mycket klokare att upgradera befintliga anläggningar. Eller kanske att investera i E-vagnsmatade kammartorkar, som vi berättar mer om längre fram i tidningen.

När människor som kommit i kontakt med oss på Valutec säger att de uppskattar oss för vårt kunnande och att vi utifrån det hjälpt dem hitta en lösning som var rätt för dem så uppskattar jag det oerhört mycket. Det är precis så vi vill vara, en samarbetspartner till sågverken som bidrar till en ökad användning av trä.

Vi lägger stora resurser på utveckling, troligen mer än någon annan leverantör av utrustning för virkestorkning. Det tillsammans med vårt genuina intresse och vår forskningsbas har lett till att vi kunnat säkra patent på flera av våra lösningar. Det är en del av Valutecs DNA och kommer att fortsätta vara det. Vi har också fortsatt stärka vår organisation med nya medarbetare, såväl i Finland och Ryssland som i Sverige. Helt enkelt för att kunna fortsätta vara en så stark samarbetspartner som möjligt.

Som alltid är vår utgångspunkt att utveckla torkprocesser som ger förutsättningar att leverera rätt material till rätt kvalitet. Om att maximera värdet i varje bräda och minimera kostnaden för varje torkad kubikmeter.

Hälsningar,

Robert Larsson, vd

Examensarbetet som blev en succé



Valutec har initierat och varit delaktiga i ett unikt projekt som handlar om att väga det blöta virket innan det torkas. Syftet var att skapa ännu bättre underlag för styrning av torkprocessen. Resultaten visar en träffbild på slutlig fuktkvot väl under en procentenhets felmarginal.

– Det var till och med bättre än väntat, säger Robin Holmbom som genomförde studien hos Norra Skogsägarna i Kåge, norr om Skellefteå.

Idén kommer ursprungligen från Valutecs utvecklingschef Thomas Wamming som ville fullfölja en idé om att väga blött virke för att med hjälp av densiteten skapa en

Så utvecklas maskindelarna

Det händer mycket inom utvecklingen av virkestorkar. För Valutec är det helt klart att det tåta samarbetet med sågverken och operatörerna som dagligen jobbar med driften är en starkt bidragande orsak.

– Kunderna vill torka effektivare, ofta fortare och med bättre kvalitet i slutänden. Det driver på utvecklingen, säger Joakim Berglund som är reservdelssäljare på Valutec.

På äldre anläggningar ersätts ofta elmotorer med nyare modeller som når upp till IS-standarder. Men utvecklingen mot att torka vid högre temperaturer har också dirivt på utvecklingen av flera andra maskindelar, menar Joakim.

– Utvecklingen har handlat både om material och funktion, säger Joakim Berglund.

Här är fyra exempel på maskindelar som utvecklats genom åren:



Värmebatterier

Tidigare användes kamflänsbatterier i allt från rostfritt till vanligt svartstål. De har ersatts med koppar- och aluminiumbatterier. Samtidigt har placeringen av batterierna setts över för att minska tryckfallet. De nya batterierna har längre livslängd och är effektivare. Den nya placeringen sparar elenergi med effektivare uppvärmning.



Fläktväggar/rörliga delar

Tidigare var fläktväggarna vändbara med motorn fäst på ramen. De har ersatts med mer robusta fläktväggar som ger minskade vibrationer och fläkthjul som ger lika mycket luft i båda riktningar. De är standard i dag och har ett lägre behov av underhåll. Dessutom är de utrustade med frekvensomriktare som ger stora fördelar gällande energiförbrukningen.



Rasskydd

Rasskydd förhindrar att virket rasar ut genom porten framförallt vid öppning. På äldre anläggningar saknas ofta skydd och fortfarande rasar ett antal portar ut per år. På nyare torkar finns alltid tryckramar och spännband som håller ihop pake-ten. Där det saknas kan flyttbara stöd användas. Valutec rekommenderar alla att säkerställa att det finns rasskydd av arbetsmiljöskäl.



Materialval i torkhuset

Tidigare byggdes många torkar i betong och med sandwich-element. De fungerade bra för lågtemperaturtorkning men klarar inte kraven för modern torkning. Idag bygger Valutec endast i rostfritt stål vilket ökar livslängden.

tydlig bild av ingående fuktkvot.

RISE (tidigare SP) inledde projektet med att installera en våg i råsorteringen vid Norra Skogsägarnas sågverk i Kåge. Därmed kunde vikterna plockas in i styr-systemet Valmatics som räknar ut fuktkvoten beroende på träslag och dimension.

Wamming utbildade

Robin Holmbom tog tag i projektet som examensarbete i studierna till högskoleingenjör i skog- och träteknik på Linnéuniversitetet i Växjö.

– Det var mycket att ta in när jag började. Torkningsprocessen är ganska omfattande. Men det hjälpte att följa med på en av kurserna som Wamming håller för torkningsoperatörerna, säger Robin.

Noggranna prover

Totalt genomfördes 17 försök under fem

veckor, där prover togs både före och efter torkningen för att kunna redovisa ett riktigt resultat.

– Sedan gjorde jag även stiftsmätningar efter torkningen för att kunna jämföra detta med sågverkets gamla resultat, säger Robin.

Vilka är då vinsterna med att väga virket och få ingående fuktkvot?

– Med en mer precis ingående fuktkvot kan man kontrollera torkningen bättre. Det ger möjligheter att spara energi och förbättra kvaliteten.

För de som inte arbetar med våg blir mycket istället upp till torkoperatören.

– Det blir erfarenhetsmässigt uppbyggt. Med vägningen blir möjligheten att optimera torkningen bättre. Det är bevisat i studier att virke ofta övertorkas. Det kanske görs för att inte riskera att leverera för blött virke eller för att slippa starta om

torken vid alltför blött virke – det förlorar sågverken mycket på, säger Robin.

Starka resultat

Generellt ligger medelfuktkvoten på de paket som ingått i studien inom en procentenhet från paketens målfuktkvot.

– Det är jättebra och kanske till och med bättre än väntat. Det var roligt att få visa upp något positivt för Valutec som gav mig chansen att göra studien.

Den kan också få en fortsättning. Valutec tittar på möjligheten att genomföra studien också för kanaltorkar. Då kan det bli aktuellt att väga ingående fuktkvot inne i torken och där följa vattenavgången.

Läget på världsmarknaden

Under året kommer Valutec att publicera den första utgåvan av **Forestry Outlook**, en publikation där skogsindustrin runt om i världen står i fokus. Här följer ett utdrag där utvecklingen i Sverige, Nordamerika och Centraleuropa beskrivs i korthet.



Sverige: Byggandet öppnar för fler byggdelar i trä

I dag uppgår det totala svenska exportvärdet av massa, papper och sågade trävaror till 125 miljarder kronor. Det gör Sverige till världens tredje största exportör. Bland företagen i industrin är SCA den största aktören med 5 400 anställda i Sverige, totalt 44 000. Total omsättning uppgår till 115 miljarder kronor.

Den årliga nettotillväxten i skogen gör att utrymme finns att öka avverkningen från dagens nivåer på cirka 90 miljoner kubikmeter. Samtidigt präglas det offentliga debattklimatet av miljöorganisationer som hävdar att den biologiska mångfalden hotas samtidigt som samsyn etablerats kring de positiva effekterna av att använda trä istället för fossila material som betong och stål.

Det byggs mer i Sverige än på 20 år och de stora behoven tillsammans med ökad medvetenhet kring byggandets miljöpåverkan har gjort att allt fler beställare tittar på byggdelar i trä. Det har bidragit till att flera leverantörer nu satsar på egen produktion av korslimmat trä och därmed utökar sin kapacitet för vidareförädling.

Nordamerika – Kanada och USA: Storpolitik styr om virkesflöden

På den historiskt volymtunga nordamerikanska marknaden finns ett växande fokus på kvalitet. Med detta har sågverken också förstått att det finns mycket att vinna med bättre och effektivare torkningsprocesser, även om det fortfarande finns sågverk som inte torkar virket överhuvudtaget. Bedömningen är att marknaden för otorkat virke kommer att krympa över tid.

Tack vare en lågt värderad valuta har kanadensiska sågverk under en tid kunnat sälja sina varor 25 procent billigare än sina amerikanska konkurrenter på den amerikanska marknaden. Detta har lett till att USA påfört ett 20-procentigt skattepåslag på kanadensiskt trä. Följden har blivit att kanadensarna i allt större grad letat sig mot de europeiska och asiatiska marknaderna. Även här finns stora behov vilket gör att marknadssituationen som helhet ändå är stabil.

Globalt sett har Kanada världens största handelsbalans för skogsprodukter. Kanada är också världsledande inom nettovinsten från handel med trävaror. USA har det fjärde största skogsarealen i världen varav ungefär en tredjedel är planterad.

Tyskland och Österrike: Torkprocessen utvecklas

Österrike är ett rikt skogsland där nästan hälften av landet är täckt av skog (40 000 miljoner km²). Granen är med sina 60 procent av beståndet vanligast och 82 procent av skogsarealerna ägs av privata aktörer.

I Tyskland är skogsandelen knappt en tredjedel av landets yta (114 000 miljoner km²). Granen har den största andelen med 26 procent.

Avverkningen i Österrike uppgick 2015 till 17,5 miljoner kubikmeter och i Tyskland var volymen 52 miljoner kubikmeter. Många sågverk har vidareutvecklat sina träråvaror till produkter som KL-trä och andra typer konstruktionsvirke för byggande.

Andelen virke som passerar genom virkestorkar ökar stadigt i takt med att allt fler sågverk börjat inse fördelarna med kanaltorkteknikens kvalitet och prestanda.



Hos Valåsen har torken vetorätt

Moelven Valåsen har frångått traditionella arbetssätt där sågen ska styra produktionen.

Här är det torken som styr sågen enligt en speciell planeringsmodell.

– På så vis nyttjar vi torkens fulla kapacitet, säger Lennart Karlström, produktionsledare och torkexpert hos Moelven Valåsen.

Sågverket Valåsen är norskägda Moelven-koncernens största sågverk och producerar årligen närmare 350 000 m³ trävaror i gran och furu, både för export och till den skandinaviska hemmamarknaden.

På sågverket som ligger strax utanför Karlskoga, går torkarna dygnet runt. Torkskötarna arbetar i treskift, och de 14 kammartorkarna och de fem kanaltorkarna går numera för högttryck.

Anledningen till det är en omställning i produktionskedjan som Valåsen jobbat med

i snart tio års tid.

– I grund och botten var det en vilja att nyttja torkarnas kapacitet så mycket som möjligt och få rätt kvalitet på de produkter vi får ut, säger Lennart Karlström.

Inflöde av timmer en utmaning

Även om det fortfarande finns många stötestenar har sågverket effektiviserat produktionen under de här åren.

– Vi blir bättre och bättre på saker och ting hela tiden, största problemet är ju timret. För att få till planeringen behöver vi bestämma hur många paket som ska köras i torken. Tidigare kanske vi bestämde på måndag att det skulle köras klass 21 tum och 4 000 stockar, men på torsdag hade det plötsligt kommit in ytterligare 5 000 stockar.

– Problemet är att man inte vill lämna kvar stockar i lagret, om blir de liggande kan de förstöras. Och har vi 10 000 stockar kan vi

inte bara köra 8 000. Då måste vi köra vältan i botten och tappar en massa i produktion.

Fulla torkar

Valåsen har jobbat med att minska timmerlagret och därmed fått mer plats för truckarna som kör efter systemet GPS Timber. Det håller reda på när timret kommit in och truckförarna ser via färger vilka stockar som är äldst och kan hämta dessa.

– Torkarna är fulla hela tiden. Vi försöker ligga en veckas produktion i förväg.

Enligt planeringsmodellen hålls ett möte där marknadsavdelningen tittar på vad som är sålt och finns inne. Därefter bestämmer de utifrån timmerlagret vad som skall sågas och i vilka klasser. Torken får sedan besked om produkt, fuktkvot och leveranstid.

– Sedan sätter torken en turordning på de olika sågklasserna för att det ska torkas på ett optimalt sätt.

Det är torken som styr vad de vill ha, men de får naturligtvis ta hänsyn till sågen, säger Lennart.

– Förr i tiden fick torken ta det som såglinjen sågade. Det är helt åt skogen att göra så. Man kan inte ta timmer som växt i 60-70 år och sedan förstöra det i torken genom att blanda grovt och klint, menar Lennart.

Valåsen har tre kanaltorkar och i en av dem körs bara klint centrumvirke från 30 mm till 34 mm.

– Då vet vi att torken klarar att hålla kvalitet och får ut 65 000–70 000 kubik per år. Om vi blandade och körde grovt måste vi bromsa in och då skulle vi tappa 10 000 kubik. Vi optimerar hela produktionen efter torkarnas och pannans kapacitet.

Optimera kapacitet

Valåsen försöker ligga så högt som möjligt i varje fuktkvotklass och resonerar enligt tanke-sättet att en procent i fuktkvot gör 10 procent i ökad kapacitet på årsvolymen. Eftersom de har samma sorts virke i torken och full uppföljning av fuktkvoten – från justerverket och ända ner på paketenivå – så vågar de ligga

nära den gränsen. Uppföljningen från justerverket är väldigt viktig, menar Lennart.

– Vi har koll på varje paket och hur och var det stått i torken. I justerverket mäter vi fuktkvoten i varje bit och kopplar till paketen. Då kan vi analysera i efterhand. Ligger man för lågt i fuktkvot så kanske vi varit för fega och kan justera till att köra snabbare nästa gång – den uppföljningen är jätteviktig för torkens skull.

Valåsen köpte tre nya kanaltorkar 2014 och uppdaterade till Valmatics på alla torkar.

Sedan 2005 finns också två stycken vandringstorkar och 14 kammartorkar där de äldsta är från början av 90-talet och rustades upp i samma veva som den stora investeringen gjordes för tre år sedan.

– Det finns hur mycket som helst kvar att lära och göra. Nästa steg är vägningen av paketen från sågen, så att vi kan tala om ingående fuktkvot för torkoperatören. Vi är inte rädda för att prova saker och hitta nya vägar. Vi pratar mycket med Valutec, i stort sett varje vecka om idéer och testar en massa. Att försöka bli bättre och optimera arbetet på alla sätt driver oss hela tiden, säger Lennart.

Nionde Lidingöloppet avklarat



För nionde året samlade Valutec kunder från ett flertal länder för att springa Lidingöloppet. I vanlig ordning inleddes helgen med ett seminarium om utvecklingen på fläktsidan som hölls av Valutecs produktionschef och tillika Lidingöloppsdebutant Andreas Lövgren. Årets upplaga av Lidingöloppet samlade kunder från fyra länder – Sverige, Finland, Tyskland och Japan.

– Det är alltid roligt att vi kan samla kunder från flera olika länder, så att det får en chans att träffas och utbyta erfarenheter, säger marknadschefen Eric Johansson. Nästa år har vi tioårsjubileum och då vågar vi redan nu utlova något alldeles extra.

Veckan innan Lidingöloppet var närmare 30 löpare anmälda, men förkylningsvirus och skador satte käppar i hjulen för flera deltagare. Förhoppningsvis håller alla sig friska nästa år. Och funderar du på att vara med så är det bara att börja ladda! Om inte annat med extra kolhydrater.

Övriga affärer i urval

Westas Pihlava, Finland

FB-kanaltork. Kapacitet 55 000 m³ per år.

Sågverk 25, Ryssland

Fem FB-kanaltorkar, 12 E-vagnsmatade kammartorkar. Kapacitet 300 000 m³ per år.

UPM Korkeakoski, Finland

OTC-kanaltork.

Siljan

Kammartork. Kapacitet 20 000 m³ per år.

Vida Alvesta

FB-kanaltork. Kapacitet 50 000 m³ per år.

Finsk prestigeaffär

Valutec har säkrat en av sina största affärer på den finska sågverksmarknaden genom tiderna. Det är Keitele Group som valt att investera i sex kanaltorkar till sitt sågverk i Alajärvi. Den ökade torkkapaciteten är del av ett större investeringsprogram som omfattar totalt 32 miljoner euro. Genom investeringarna ökar Keitele Groups totala produktionskapacitet till en miljon kubikmeter per år.

– Vi ser fram emot att hjälpa Keitele Timber att ta nästa steg i sin utveckling, säger Robert Larsson, vd på Valutec, och fortsätter:

– I en affär av den här storleken handlar det utöver kvalitet och kapacitet också om leveranssäkerhet. Där har vi ett starkt erbjudande och lång erfarenhet, både av leveranser i Finland och på andra håll i Europa och Asien.

Glödhet marknad för korslimmat – så tänker tre sågverk kring torkprocessen



Vidareförädlade träprodukter växer så det knakar. En av de produkter som är på stark frammarsch är korslimmat trä, också känt som KL-trä eller CLT. Uppskattningar talar om en global marknad som kan överstiga 2 miljarder dollar år 2025. Bland de faktorer som driver på utvecklingen finns den ökande fokuseringen på hållbarhet där fördelarna med byggdelar i trä är stora jämfört med stål och betong.

Det offentliga träbyggandet är en stor anledning till att världsmarknaden håller på att svänga, enligt en ny rapport från Grand View Research. Fler leverantörer och kortare byggtider gör också att industriellt byggande i trä blir allt mer populärt.

Nu rustar sågverken för att möta den ökande efterfrågan. Då påverkas också produktionsprocessen. Vi kontaktade produktionschefer i tre länder för att höra hur de resonerar kring sin egen vidareförädling och marknadens fortsatta utveckling.

Martinsons: "Torken får aldrig vara en flaskhals"

I Sverige har Martinsons i Bygdsiljum varit först ut när det handlar om produktion av KL-trä. De har producerat materialet sedan 2007 och tredubblade sin kapacitet under 2017 genom investeringen i en ny produktionslinje.

– Marknaden är fantastiskt positiv. Fram till i dag har vi jobbat med att övertyga folk och dragit ett ganska tungt lass under femton år. Nu kommer folk i branschen till oss och tycker att det är intressant, säger produktionschefen Olov Martinson.

Flera svenska sågverk satsar på produkten och Martinsons kommer 2019 att få sällskap på den svenska marknaden när Stora Enso's nya produktionslinje för KL-trä står klar i Grums. Södra Timber startar också en fabrik i anslutning till sågverket i Värö. Och även i Norge hoppar man på KL-tåget när Splitkon i Åmot, cirka tio mil väster om Oslo, investerar 250 miljoner kronor i en ny fabrik.

För Martinsons vände vinden på allvar när de levererade KL-trä till åttavåningshusen Strandparken i Sundbyberg.

– Vi har byggt mycket i Växjö och Skellefteå men den största uppmärksamheten kom när vi byggde i Sundbyberg. I Europa finns lång erfarenhet av materialet med skillnaden att det i Tyskland och Österrike byggs lägre byggnader, som egnahemsvillor. I Norden är trenden höga hus och här upplever vi att vi är mest konkurrenskraftiga, säger Olov Martinson.

Hur ser marknadsläget ut?

– Vi är fullbokade ett år framåt, vi tackar nej till många ordrar och köper in för att kunna leverera – det är fantastiskt men samtidigt



Olov Martinson,
produktionschef Martinsons



besvärande. Man vill ju kunna vara med. Vi är i en byggboom men vill göra ett väldigt bra jobb så att våra kunder fortsätter välja trä när vi återgår till "vardagen", menar Olov.

Martinsons upplever att de flesta som valt att bygga med KL-trä också väljer att fortsätta.

– Det är ett gott betyg. Jag anser att man måste prova för att bli övertygad.

Har torkprocessen förändrats i takt med er produktutveckling?

– Det har den absolut gjort. Torkningen är det som påverkar mest, både på gott och ont. Gör man det bra får man stor effekt både i kvalitet och kapacitet och vi får ett bra flöde och en stabil process. Om vi jämför och tittar i backspeglarna ett antal år har det kommit flera bra tekniska lösningar, robusta torkbyggnader, smarta analysverktyg och uppföljningsprocesser som är till stor hjälp för operatörerna, säger Olov.

Aldrig en flaskhals

Martinsons förhållningssätt till torken är att den aldrig ska vara en flaskhals. Samtidigt ska virket få ta den tid i torken som det behöver.

– Vi tullar inte på kvaliteten och då får volymerna komma i andra hand. Men det har varit en resa att bygga upp en torkkapacitet så att man inte hamnar i prekära lägen. När tekniken för att hantera torkningen utvecklas kan tiderna också kortas. Förr gick det kanske fort och ibland fel. Nu är det mer stabilt och vi känner oss trygga i processen, säger han.

Martinsons jobbar med produktgrupper där

ledorden inte bara handlar om hög kvalitet utan också rätt kvalitet.

– KL-trä är inte en extremt krävande produkt när gäller torkproduktionen. Det har nog mer att göra med flöden. Har man bra flöden får man en bättre produkt. Torkoperatörerna ska veta vad de torkar.

– Är det en byggvara, limträråvara eller en produkt som ska klyvas, då har man olika krav. Det handlar inte om bättre eller sämre, utan om att anpassa torkningen, menar Olov och säger att det ingår att utbilda kunderna också.

– Det ska vara bra torkat, säger kunden, men vad? Rakt eller spänningsfritt? Kunden kanske värdesätter andra egenskaper, inte bara att det är en viss målfuktkvot.

Planerar kapacitetsökning

Hos Martinsons finns kammartorkar och vanliga kanaltorkar – ingen TC-tork än så länge, men en utredning har startat kring behovet av att öka kapaciteten.

– Vi tittar på en kapacitetsökning på 80 000–100 000 kubikmeter för att nå 400 000 kubikmeter sågat per år.

Processen har blivit stabilare på Martinsons och kunskapen har ökat – där menar Olov Martinson att Valutec spelar en stor roll för operatörer och mekaniker.

– Samarbetet med kollegor är jätteviktigt och där är Valutec bra på att samla kontaktnät som underlättar. Har man kanske träffats på en mäsas så är det lättare att ringa och fråga om andras erfarenheter.

Hasslacher investerar i kvalitet



I Sachsenburg i österrikiska alperna finns en av Europas allra modernaste anläggningar för tillverkning av limträ. Sågverket tillhör familjeägda Hasslacher-koncernen och är hemvist för de två första moderna kanaltorkar som Valutec levererat till landet.

Investeringen i torkkapacitet som genomfördes under fjolåret var en del av en satsning som sedan bland annat fortsatt med förvärven av Nordlam och Abbunzentrum, två anläggningar med totalt 250 anställda och en produktionskapacitet på cirka 200 000 kubikmeter limträ årligen.

– Som ett företag med lång erfarenhet av att producera limträ ligger Nordlam nära oss, både när det handlar om produktportfölj och deras höga teknologiska standard, sa Hasslachers vd Christoph Kulterer i samband med förvärvet i juni.

Ökad produktion

Hasslacher driver åtta sågverksanläggningar i fyra länder. Hjärtat finns i Sachsenburg som också har en omfattande limträproduktion. Michael Fercher är teknisk chef på företaget och menar att investeringen i ny torkteknik var ett led i en satsning på att öka kvaliteten

på slutprodukten ytterligare.

– Vi ville öka torkkapaciteten men också torkkvaliteten vad gäller exakthet i fuktkvot och minskade sprickor. Valutec erbjöd den bästa helhetslösningen, säger Michael Fercher om satsningen som var ett led i att öka produktionen med 80 000 kubikmeter per år.

Förändrade arbetssätt

Hasslacher är välkända för sitt fokus på kvalitet och torkanläggningarna som Valutec byggt hos dem är något annat än de som besökare på centraleuropeiska sågverk vanligtvis möts av. Förutom att det är två av endast ett tiotal kanaltorkar på kontinenten, så är torkhusen också mer robusta. Det handlar om ståtliga byggnader i rostfritt stål, utrustade med tryckramar och med högklassig värmeåtervinning.

– Vi ville ha en produktion med hög tillgänglighet för att möta våra kapacitetskrav då vi ville öka vår limträproduktion. Vi har ett bra inflöde av 44 millimeters granvirke för kanaltorkarna, även om valet samtidigt betydde att vi förändrade rätt mycket i sättet att arbeta jämfört med att ladda kammartorkar, säger Fercher.

I samband med driftsättningen utbildades också Hasslachers operatörer i styrsystemet Valmatics.

– Vi har små toleransintervaller för var vi vill ha slutfuktkvoten men styrningen har varit enkel att använda vilket är viktigt. Ser vi framåt tror jag att fokuset på hög kvalitet kommer att fortsätta öka.

Ny investering

Under hösten valde Hasslacher att genomföra ytterligare en investering i virkestorkar. Valet föll på ytterligare en OTC-kanaltork, samma typ av anläggning som driftsatts i Sachsenburg. Den nya kanaltorken kommer att tas i drift innan sommaren 2018.



Michael Fercher,
teknisk chef på Hasslacher

Höga krav på Misawa Homes i Mikkeli

Alla sågverk som jobbat mot den japanska marknaden vittnar om de höga kvalitetskrav som de ställs inför. På Misawa Homes sågverksanläggning i finska Mikkeli är det mer påtagligt än hos de flesta – hela produktionen exporteras till Japan för vidareförädling till limträ som används i stommar till de cirka 7000 småhus som företaget bygger årligen.

– Vi etablerades under första halvan av 1990-talet när Misawa inte fick ut den kvalitet de behövde från sina leverantörer i Nordamerika och Kanada. För att säkra kvaliteten bestämde man istället att driva sitt eget sågverk i Finland, säger Pasi Lähdelähti, sågverkschef på Misawa Homes anläggning i Mikkeli.

Toyota-ägt

Misawa Homes driver sex anläggningar i Japan och ägs sedan början av 2017 av Toyota, ett av Japans så kallade Keiretsu-bolag, en företagsmodell som är unik för Japan och som ofta innefattar komplicerat korsäggande mellan flera av koncernens företag. Inom Toyota återfinns bland annat ståltillverkare, transportföretag, försäkringsbolag, dataspelsutvecklare och – husbyggare som Misawa.

– När vi hade en ägare på besök hos oss anmärkte han skämtsamt att det fanns andra bilar än Toyota på vår personalparkering. Men självklart finns inga andra krav än att producera riktigt bra trävaror för vidareförädling, säger Pasi Lähdelähti.

Breda kammartorkar

Tack vare positionen som leverantör till anläggningarna i Japan har Mikkeli kunnat bygga upp en stabil verksamhet, där produktionen anpassats för vidareförädling. Årsproduktionen ligger på dryga 80 000 kubikmeter årligen där virket torkas i totalt nio virkestorkar, som alla har specialanpassats och byggs med en bredd på 8.5 meter. Den senaste investeringen skedde 2015.

– Det handlar om en anpassning till vår paketstorlek. Genom det har vi fått en smidig logistik och drift med hög tillgänglighet. Vi har också tillräcklig kapacitet för att torka ner virket till exakt det som krävs för den japanska tullen, där de har hårda krav på dimension men också vikt. Vi fokuserar på hög exakthet i slutfuktkvot och att minimera kvalitetsbrister som sprickor, säger Pasi.

Rätt torkpark

På anläggningen finns totalt 34 medarbetare som har gått i tvåskift från starten på 1990-talet och fram tills idag, med undantag för en kort period efter finanskrisen.

– Att vi kunnat ha en så stabil drift har naturligtvis gjort att vi kunna förädla våra processer utifrån exakt det som våra kollegor i Japan efterfrågar. I det läge där vi är så ger det rätt utgångspunkt för fortsatt utveckling. Med den typ av produktion vi har, med ett flertal olika produkter och med höga kvalitetskrav så har vi rätt förutsättningar med våra kammartorkar, säger Pasi Lähdelähti.



Pasi Lähdelähti,
sågverkschef på Misawa Homes i Mikkeli

”Vi fokuserar på hög exakthet i slutfuktkvot och att minimera kvalitetsbrister som sprickor”



”Skandinavien ligger 10-20 år före oss”

Familjeägda sågverkskoncernen Vaagen Brothers i staten Washington, USA, har jobbat målmedvetet sedan 50-talet för att utveckla sin verksamhet.

Ledningen har alltid sneplat mot Skandinavien för att hitta nya vägar att nå framgång på den nordamerikanska marknaden.

– Enligt mig ligger ni 10-20 år före oss när det kommer till hur man producerar sågade trävaror och tar tillvara på träet, säger Russ Vaagen, vice vd.



Russ Vaagen, vice vd Vaagen Brothers.

Han växte upp åtta mil från Kanadas gräns och familjen kommer från en lång tradition av sågverksarbetare. Russ farfar och hans bror startade Vaagen Brothers 1952.

Trakten runt Colville, i nordöstra delen av staten Washington, där företagets huvudkontor finns, har mindre storlek på sina träd än de som finns ute vid kusten. Russ pappa blev i slutet av 80-talet den första att importera en sågverkslinje från finska Veisto till Nordamerika. Han var före sin tid.

– Anledningen var att vi hade för dålig process för att ta hand om storleken på träden som finns i vår region. All utrustning och teknologi var mer eller mindre anpassad för större träd. Därför fick vi inte ut lika mycket av trädet som vi borde, säger Russ.

Tre sågverk

Koncernen har i dag cirka 380 anställda fördelat på tre sågverk och ett hyvleri i Idaho som de leasar. Vaagen Brothers har också startat ett nytt bolag, Vaagen Timber, som breddar deras marknad.

– Vi ska använda våra produkter till att producera fingerskarvat virke, limträ och korslimmat trä. Vi hoppas att det ska ge ytterligare värde till det vi producerar. Det blir en

helt ny kundmarknad för oss.

Russ har lagt mycket tid på att samtala med arkitekter och byggare hur de kan använda produkter som limträ och korslimmat virke. Allt för att förbereda marknaden – och att förstå marknaden bättre – inför lanseringen av Vaagen Timbers produkter.

– Anledningen till att vi valde den här vägen är att vi tittat på Skandinavien och Centraleuropa. Vi tror det är fördelaktigt för oss att inte vara så beroende av en råvara, utan precis som ni röra oss mot att utveckla den mer som kunden vill ha den. Vi tycker att vi producerar produkter som har högre kvalitet än den marknad som vi säljer den till. Vi älskar marknaden som vi alltid funnits i, men vill samtidigt utveckla råvaran mot de som bygger hus och hem, menar Russ.

10-20 år före

Just nu har Vaagen Brothers sex dubbel-spåriga vandringsstorkar som drivs med ånga som produceras i deras egna pannor.

– Det vi gör nu är inte dåligt. Men under den här resan vi har framför oss kommer vi att lära oss mycket och det kommer bestämma hur våra framtida torkprocesser ska se ut.

– I USA nöjer sig många med att producera

sitt virke till grossisten och sedan aldrig mer höra talas om det. De vill aldrig ta reda på om slutanvändaren är nöjd med produkten. Jag försöker se branschen som ni i Europa ser den. Enligt mig ligger ni 10-20 år före oss när det kommer till hur man producerar timmer och tar tillvara på träet.

Hård konkurrens

Men det finns begränsningar som gör marknaden svårarbetad. I USA finns inga skogslicenser, så om du inte äger skogsmarken kan du inte kontrollera tillgången. Det gör att konkurrensen är hård och Vaagen måste köpa omkring 90 procent av stockarna på den öppna marknaden. Amerikanska staten förvaltar mindre än tio procent av mark som är lämplig för timmer – i Kanada ligger siffran runt 80. Skillnaden beror enligt Russ på miljörelsen i USA som vann stora framgångar i slutet av 80-talet.

– Miljörelsen fick igenom lagar som gjorde det förbjudet att skörda timmer på statlig mark och det har vi inte återhämtat oss från. Det är också en orsak till varför vi upplever såna enorma skogsbränder i västra USA som varar i månader. Det är resultatet av 30 år av obefintlig skogsvård, säger Russ.

12 på 10 år

Valutec har säkrat sin tolfte kanaltorksleverans på tio år till Centraleuropa. Detta efter ytterligare en order till från tyska Ziegler Holzindustrie, Europas största privatägda sågverk. Anläggningen som ska levereras är den hittills största som Valutec byggt i Centraleuropa och en av de större i företagets historia. Kapaciteten uppgår till hela 110 000 kubikmeter virke per år.

Valutec har tidigare levererat två kanaltorkar till Ziegler Holzindustrie. Den första leveransen genomfördes för tio år sedan och följdes upp 2014 med en OTC-kanaltork med kapacitet på cirka 50 000 kubikmeter.

Den nya TC-kanaltorken kommer att byggas med utrymme för tre paket i blåsdjup, istället för två som under lång tid varit standard. Den kommer att ha tio individuella torkzoner.



OTC till Skottland

Det skotska prestigesågverket Adam Wilson har investerat i en ny virkestork från Valutec. Anläggningen som ska levereras blir en av de första moderna kanaltorkarna på de brittiska öarna.

– Det här kan vara början på en utveckling liknande den i Centraleuropa där vi ser att allt fler väljer kanaltorkar, säger Jon Lindberg, försäljningschef på Valutec.

Anläggningen finns i Troon, Ayrshire, Skottland. Irländska sågverkskoncernen Glennon Brothers köpte sågverket för tre år sedan och inledde då en översyn av torkarna. De har sedan tidigare god kännedom och erfarenhet av Valutecs virkestorkar, så när det stod klart att Adam Wilson behövde investera blev Valutec ett naturligt val.

– Vi har en tradition av samarbete med Glennon Brothers och därför känns det extra roligt att få vara med och bidra till deras satsning i Skottland. Det är en viktig leverans för oss, säger Jon Lindberg, försäljningschef på Valutec.

Trådlös luftmätning i kanaltorkar

Valutec genomför trådlösa mätningar av lufthastigheten och temperaturer i kanaltorkar på flera sågverk. Syftet är främst att säkerställa att rätt indata används i styrsystemet, men dataloggrarna kan också användas för felsökning.

– Vi monterar enheterna i strömlanrummen och samlar in data varje minut. Det är riktigt värdefullt i en kanaltork där det inte fungerar att göra manuella mätningar, säger Thomas Wamming, utvecklingschef på Valutec.

Med hjälp av utrustningen har Valutec kunnat mäta en betydande parameter som lufthastighet för att kunna beräkna torkningsförloppet för en vagn genom en kanaltork.

– Det är ett bra utvecklingsverktyg och vi kommer att fortsätta att samla data från alla våra typer av kanaltorkar.

Hög fuktkvot dyrt för Brio

Brio tvingades i somras att återkalla tiotusentals exemplar av leksaken Hammarskallran efter felaktig virkestorkning. Bekymrade föräldrar hade upptäckt sprickor i Hammarskallran vilket ledde till att smådelar, som barn kan sätta i halsen, föll ut ur leksaken.

– De första leksakerna tillverkades med för hög fuktkvot i trämaterialen som fick sprickor när det kom i kontakt med ett torrare klimat i Norden. Därför bestämde vi att tillverka de nya modellerna med en lägre fuktkvot, säger Hendrik Zimmer, global marknadschef på Brio till media i samband med att leksakerna återkallades.

Utblick på sågverksvärlden

Inom kort kommer Valutecs första Forestry Outlook att publiceras. Publikationen är en utblick på flera av de viktigaste marknader där Valutec verkar och ger en bred bild av utvecklingen inom industrin.

– Det är ett bidrag till diskussionen i branschen. Vi ser att vi kan bidra och komplettera bilden utifrån kunskaperna vi samlat på oss på våra skilda marknader, säger Eric Johansson, marknadschef på Valutec.



”Det finns hur mycket muskler som helst”

Södra Långasjö har byggt en av Sveriges största kanaltorkar. Den är utrustad med åtta zoner och kör tre paket i bredd istället för två.

– Den har hur mycket muskler som helst. Vi kan kapa tider och ändå hålla riktigt hög kvalitet, säger torkoperatören Joakim Söderberg.

Hos Södra Långasjö stod det snabbt klart att en TC-kanaltork var bäst lämpad att möta deras behov av både ökad kvalitet och kapacitet.

– Vi besökte bland annat SCA Bollsta och såg hur snabbt det gick och med vilken kvalitet deras tork levererade. Då blev vi verkligen sålda, säger Joakim Söderberg, som också uppskattar den snabba byggprocessen:

– När bygget kom igång small det bara till så stod det en riktig koloss där, det gick så fruktansvärt fort. Det hände något hela tiden, det var som att man kom till en ny anläggning varje dag, säger Joakim.

Det följdes upp med en problemfri uppstart, där torken snabbt kunde nyttjas till sin fulla kapacitet.

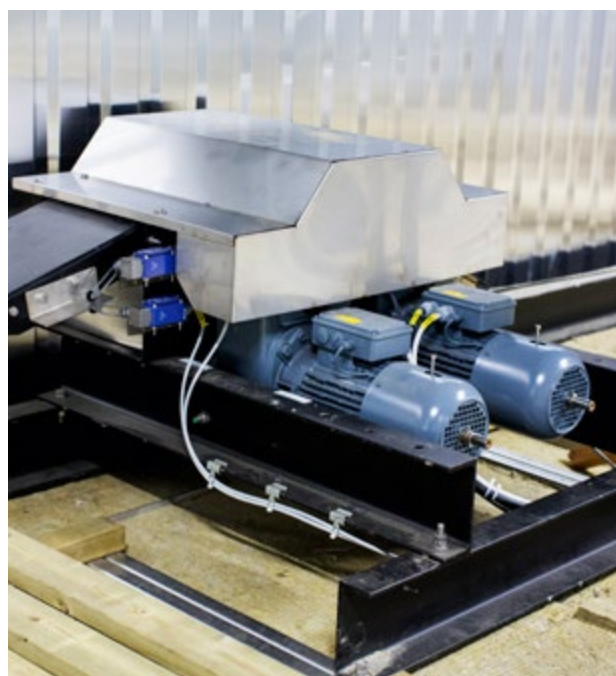
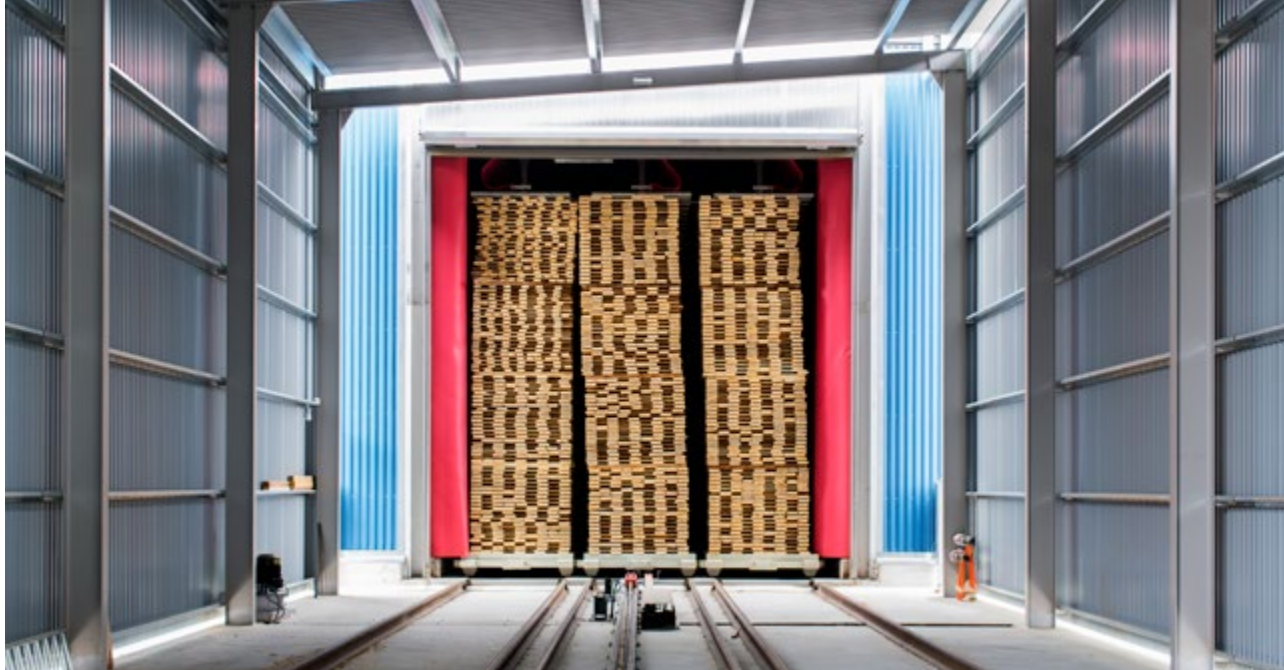
– Med en helt ny och stor anläggning är det ofta naturligt med barnsjukdomar men det har vi helt sluppit. Driftstopp har knappt existerat. Oftast är det vi själva som orsakat det, som när det var en ljusbom

vi inte kopplat in och som lurade datasystemet. Men det tog bara tio minuter att rätta till, säger Joakim.

Ökat blåsdjup

TC-torken som byggts hos Södra Långasjö är en av de första med ett utökat blåsdjup där bredden anpassats för tre virkespaket i bredd istället för två, som länge varit standard. Förändringen är ett resultat av flera samverkande faktorer.

– Dels är det en fråga om kapaciteten på anläggningen. Men det handlar också om de rent fysiska förutsättningarna på plats. Det är enklare för många sågverk att bygga en lite kortare och bredare anläggning än en långsmal, förklarar Thomas Wamming, utvecklingschef på Valutec. Han fortsätter:



– Men det är också en fråga om att säkerställa kvaliteten. Vi har gjort grundliga studier för att säkerställa blåshastigheter och att kvaliteten genom hela virkespaketen är fullgod. Resultaten har varit bra tack vare att vi kunnat utveckla maskinerna över tid.

Jämn kvalitet

I huvudsak har Södra Långasjö kört bräder i dimensionerna 19, 22 och 32 millimeter i torken. Kontrollerna av slutfuktkvot har visat en hög och jämn kvalitet.

– Vi har fått ut det vi velat ha och det man blir mest imponerad av är att det är så otroligt bra torkat, de är inte vridna, inte ens på överlagret. Första vagnen som kom ut trodde jag var dyngsur för att det såg orört ut, men så var det såklart inte, säger Joakim.

För sågverket är nya TC-torken efterlängtd. Den ökade kapaciteten har också skapat utrymme för sågverket att jobba med underhåll av sina torkar.

– Vi har kunnat stänga andra anläggningar för förebyggande underhåll under perioder. Tidigare har vi haft en lucka på knappt 14 dagar under semestern när vi i ren panik måste göra allt underhåll. Och då

måste torkarna gå utan strul i ett helt år men så funkar det såklart inte. Nu har vi verkligen haft chansen att jobba utan press.

Försiktig körning

Södra Långasjö har inledningsvis kört på 34 timmarsprogram men upplever att de lätt kan kapa den tiden med tio timmar utan att kvaliteten blir lidande.

– Vi kör väldigt försiktigt just nu men har provkört på 24 timmar och det var kanonvirke som kom ut. Om man vill kräma på så finns det muskler.

FAKTA

TC-torkens princip att använda tvärcirkulation bygger på att virkespaketen satsas på längden genom zoner där luften cirkulerar tvärs genom kanalens längdriktning. Tidigare har TC-kanalerna byggts med ett utrymme för två virkespaket, men i Långasjös anläggning finns utrymme för tre. Det har gett en anläggning med en total kapacitet på 115 000 kubikmeter per år.

Patrik bytte bilar mot virkestorkar

Patrik Selin är ny som driftsättare hos Valutec. Han kommer med lång och gedigen bakgrund som tekniker och service-rådgivare på Norrlands Bil i Skellefteå.

– Efter 16 år sökte jag en ny utmaning och en ny bransch att kliva in i. Jag kom i kontakt med Valutec och gillade sättet att tänka med ett långsiktigt fokus där det handlar om att hjälpa kunderna utvecklas över tid, säger Patrik.

På många sätt är det en ny värld som Patrik nu klivit in i. Det är svårt att komma ifrån att det är stora skillnader mellan bilar och virkestorkar.

– Samtidigt har jag upptäckt att jag kunnat överföra mycket av mina kunskaper i mekanik och elektronik i min nya roll. En annan likhet mellan jobben är att jag får ha mycket kundkontakt och det trivs jag riktigt bra med.

Under de första månaderna har mycket handlat om att bekanta sig med alla steg i processen att driftsätta virkestorkar, men också om att lära sig mer om själva torkprocessen och styrningen. Bland annat har han hunnit vara med om att utföra besiktningar, gjort styr-systemsbyten och han var även med och driftsatte en ny kanaltork hos Siljan Timber i Mora. Mest lärorikt har kontakten med kunderna och inblicken i deras verksamheter varit.

– Kunden har en verksamhet som snurrar och den måste man anpassa sig till och förstå. Vi vill aldrig bli ett störningsmoment när vi är ute hos kunden och därför måste vi vara både välplanerade och flexibla när vi kommer ut till dem. Produktionsmålen är pressade och resultaten av vårt jobb handlar om att hjälpa dem nå sina mål.

Som driftsättare kommer han att finnas ute hos kunderna runt om i Sverige under en del av sin arbetstid. När det handlar om



driftsättningar så vigs vanligtvis en vecka till driftsättningen av en kanaltork, medan kammartorkar kan driftsättas betydligt snabbare. Men därefter handlar det också om tester, uppstarter och att hantera utmaningar som uppstår längs vägen.

– Det känns riktigt bra. Jag har hunnit ha en del kontakter redan på sågverk runt om i Sverige och det har varit riktigt kul att jobba tillsammans med dem, säger Patrik.

KUNDKONTAKTER VALUTEC AB

	Robert Larsson Vd 070-336 40 58		Jon Lindberg Försäljningschef 070-662 99 99		Eric Johansson Marknadschef 076-767 69 68		Stefan Sundqvist Försäljning export 070-515 20 64
	Thomas Wamming Utvecklingschef 070-608 79 45		Kennet Hedman Service och support 070-513 03 08		Kristen Lindberg Marknad och support 070-513 31 75		
	Anna-Lena Lindgren Administration 070-338 79 77		Joakim Berglund Reservdelar, säljare 070-577 05 14		Fredrik Åhman Reservdelar, säljare 070-527 07 56		

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