

Lyckad satsning på ny kanal för Jarl Timber



Den småländska sågverksindustrin Jarl Timber har över 40 års erfarenhet av export till Storbritannien och har med tiden byggt upp ett väl fungerande kontaktnät på den brittiska marknaden.

– Vi ger våra brittiska kunder precis det som de vill ha, både vad gäller kvalitet och precision. Mer komplicerat är det inte, säger företagets vd Henrik Jarl.

Med en ny kanalverk i drift sedan ett år tillbaka har de dessutom stärkt torkkapaciteten väsentligt.

När sågverksindustrin Jarl Timber i småländska Broakulla firade 60-årsjubileum härom året, kunde man se tillbaka på en historia som tog sin början när företagets grundare Holger Jarl i mitten på 1940-talet sågade ved till de gengasaggregat som drev bilarna på den tiden. Med tiden utvecklades verksamheten till att koncentreras på att processa och sälja sågade trävaror. Sedan 2002 leds företaget av Holgers barnbarn Henrik Jarl,

som därmed är den tredje generationen Jarl att inneha vd-positionen.

– Självklart är vi stolta över vårt arv och det vi har åstadkommit genom åren. Den lokala förankringen är viktig för oss och med så god tillgång på råvara som vi har i Sverige har vi en tradition att förvalta och bygga vidare på, säger Henrik Jarl.

Storbritannien viktigaste marknaden

Företaget hette fram till 2007 Jarl Trä AB, när man bytte namn till Jarl Timber och senare samma år blev man en del av den isländska koncernen Norvik. I dag har Jarl Timber runt 75 anställda och en omsättning på drygt 300 miljoner kronor om året. Företagets huvudmarknad är Storbritannien, dit man exporterar ungefär 65 % av den årliga produktionen av sågade trävaror. Försäljningen på den

brittiska marknaden tog sin början redan i mitten av 1960-talet.

– På den tiden bedrevs all försäljning via agenter och den första agenten som kom i kontakt med företaget pratade faktiskt svenska. Vilket nog var en förutsättning, eftersom engelska knappast var farfars starka sida, säger Henrik och skrattar.

Så småningom avvecklades samarbetena med agenter och sedan flera år arbetar man enbart direkt mot importörer på den brittiska marknaden. Henrik Jarl berättar:

– Vi har medvetet valt att inte hoppa hit och dit beroende på vart vi kan få bäst pris för stunden, utan i stället vårdat våra kundrelationer med långsiktiga mål.

Kanalverket ökar kapaciteten

Den senaste tidens lågkonjunktur i bland annat Sverige och Storbritannien har självklart påverkat förutsättningarna inom Jarl Timber.

– Vi hade ju tre guldår mellan 2005 och 2007, men både i år och 2009 handlar det framför allt om att behålla marknadsandelar. De tuffare tiderna gör det ännu viktigare att hålla sig framme och göra det bästa av den marknad som råder, säger Henrik Jarl.

En viktig framtidsatsning gjordes redan 2007, när man investerade i sin första kanalverk från Valutec. Jarl Timber hade sedan tidigare åtta finska kammartorkar, men hade med tiden känt ett ökat behov av både förstärkt torkkapacitet och möjlighet att torka centrum av stocken.

Givande samarbete med Valutec

– Att valet föll just på Valutecs kanalverk berodde på flera faktorer. Först tittade vi på hur mycket vi kunde torka för minst satsade kronor och då kom vi fram till att Valutec kunde erbjuda det bästa alternativet. De hade även vissa leverans fördelar som spelade in och gjorde valet lättare för oss, berättar Henrik Jarl.

Processen från skrivet kontrakt till driftstart beskriver han som den snabbaste i företagets drygt 60-åriga historia:



Henrik Jarl, vd Jarl Timber

– Redan första veckan kunde vi gå för full produktion och sedan dess har torken faktiskt haft till och med större kapacitet än vad som var utlovat från Valutecs sida.

Henrik Jarl tycker att samarbetet med Valutec har varit mycket givande, där båda parter har kunnat dela med sig av sina respektive erfarenheter:

– De är självklart väldigt skickliga, det märks både i deras effektivitet och förmåga att anpassa en tork efter precis de förutsättningar som gäller för det virke som vi arbetar med. Dessutom har de onlinekontakt med våra torkkillar och kan enkelt justera vår anläggning både styrtekniskt och reglermässigt, vilket underlättar det kontinuerliga arbetet, avslutar Henrik Jarl.

FAKTA

Namn:	Jarl Timber AB
Ägare:	Norvik-gruppen A/S, Reykjavik, Island
Antal medarbetare:	Cirka 75 st
Årlig omsättning:	Cirka 330 000 000 SEK
Årlig produktion:	Cirka 145 000 m ³
Aktuell investering:	OTC-kanal i rostfritt, inklusive tryckramar och värmeåtervinning, med en kapacitet på ca 60 000 m ³ /år

Det man inte dör av blir man stärkt av



Thomas Lundmark,
vd Valutec Group AB

Det har gått nästan ett och ett halvt år sedan vi fick rapporter om växande lager som förvarning om en avmattning för oss inom sågverksindustrin. Däremot kunde vi varken förutspå den kraftiga inbromsning vi ser i dag eller finanskrisen som ytterligare förstärker situationen. Trots det vill jag påstå att det finns en hel del ljuspunkter som kan leda oss framåt mot det definitiva ljuset i slutet av tunneln. Inte minst det faktum att trä får en allt viktigare roll i klimatdebatten. Både i egenskap av naturligt hållbart material och som grund för utvecklingen av de nya lättbyggnadssystemen för rationellt och klimateffektivt byggande. På konferensen "Genombrott för svenskt träbyggande" den 13 november lanserades dessutom starten för "Trästad 2012" som är ett samarbete mellan staten, kommunerna och Sveriges träbyggnadskansli med syfte att stimulera en sådan utveckling.

I dagsläget är det dock viktigt att vi hanterar den rådande situationen, samtidigt som vi förbereder oss för den uppgång som förr eller senare kommer. Ett av våra bidrag i den processen är lösningarna för uppgradering och trimning av torkanläggningarna, som du kan läsa mer om längre fram i tidningen. Du kanske även hörde till dem som besökte oss på ValuTA-dagarna, nu i november, där vi berättade mer om det ämnet.

Även i övrigt har hösten bjudit på många tillfällen att prata framtid med nya och gamla kunder. Här på hemmaplan hade vi många intressanta möten i vår monter på Trä & Teknik-mässan i augusti. Dessutom har vi hunnit med att medverka på Lesdrevmash i Moskva och på Klagenfurt Internationale Holzmesse i Österrike. De senare tillfällena gav oss ytterligare bekräftelse på att världens mest krävande kunder finns på vår nordiska hemmamarknad. Det ser vi som en viktig anledning till vårt försprång på de flesta marknader. Tack för det senaste årets utmaningar. När det gäller framtiden sägs det ju att det man inte dör av blir man stärkt av. Eftersom vi definitivt inte tänker lägga oss ner och dö har vi för avsikt att även gå stärkta ur nästa års tuffa utmaningar.

God jul & Gott nytt år