

# I utvecklingens framkant



Thomas Wamming



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

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

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

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

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

## Gemensam produktlinje

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

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

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

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

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

## Hög kvalitet lönar sig

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

– Nedklassningar på grund av sprickor, övertorkning och felaktig energianvändning under processen innebär uteblivna intäkter på flera miljoner kronor redan för ett sågverk som producerar 100 000 m<sup>3</sup> trävaror om året.

## Engagemang och utveckling

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

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

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



## Höga krav gör oss bättre

Robert Larsson,  
vd Valutec Group

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

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

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

Under året har vi gjort utredningar som visar hur mycket kvalitetsbristkostnader vid virkestorkningen kan belasta sågverkens resultat. En ökad sprickbildning med 5 procent som resulterar i en nedklassning i två kvalitetsklasser, kostar 30 SEK/m<sup>3</sup> på ett parti och kostnaden för fuktkvotspredning är ca 15 SEK/m<sup>3</sup> per procent ökad standardavvikelse. För ett sågverk som producerar 95 000 m<sup>3</sup> årligen innebär en sådan kvalitetsbrist ett inkomstbortfall på knappt 4,5 miljoner kronor årligen, om all volym har dessa brister. Då har vi inte ens nämnt kapacitetsoptimeringen och övertorkning som också kan ha stor påverkan på resultatet.

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

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

Robert Larsson, vd