

Helge känner Norges sågverk utan och innan

Helge Fönhus känner de flesta som köper sågverksutrustning i Norge. Vid förnamn, dessutom. Det är inte så konstigt – han har arbetat nära sågverken i snart 30 år, varav 24 som vd för Fönhus Maskin. Sedan två år tillbaka säljer han Valutecs virkestorkar på den norska marknaden.

– Intresset och mottagandet har varit varmare än jag vågat hoppas. Handen på hjärtat var Valutec rätt okända som leverantör i Norge förut, förklarar Helge.

Han och hans medarbetare en stor orsak till det. Fönhus Maskin skötte tidigare försäljningen av WSAB:s torkar och hjälpte dem fram till en totalt dominerande position på marknaden, som skiljer sig från den svenska på flera sätt. Bland annat är de norska sågverken mindre och använder en högre del av virket till inhemskt byggande.

Att arbeta med Valutec blev ett naturligt steg då WSAB köptes upp. Jon Lindberg, försäljningschef hos Valutec, ser mycket positivt på samarbetet:

– Helge och Fönhus Maskin är välkända, så vi visste att de var duktiga. De har ett stort kunnande om den norska sågverksbranschen som byggts upp genom lång erfarenhet.

Eget lager av reservdelar

Fönhus Maskin drivs nu i andra generationen. Helges pappa Kaare grundade företaget 1968 och i dag säljs allt från fuktkvotsmätare och sågmaskiner till virkestorkar. Generalisten Helge har stor nytta av sin breda kunskap, men lämnar gärna över när diskussionerna når detaljnivå.

– Jag brukar säga att jag kan lite om allt. När diskussionerna kring en torkinvestering når en djupare nivå behövs en sådan som Jon eller en Anders Lindroth.

En viktig del av erbjudandet är också det egna lagret av reservdelar.

– Vi har varit noga med att ha ett lager och leverera fort, helst över natten, säger Fritz Ivar Berg, säljare på Fönhus, som fått mycket beröm från kunder för sitt sätt att hantera underhållsfrågor.

Valutec är ett stöd i det arbetet, då företaget satsat stort på att utveckla snabb och bra logistik för att snabbt hantera fel.

– Vi har bra kanaler till Norge och leveranserna till Fönhus Maskin fixar vi fort, säger Jon Lindberg.

En annan aspekt handlar om kvaliteten på produkterna som levereras. En investering i en kanaltork omfattar ofta mer än 10 miljoner kronor och då vill kunderna naturligtvis att de ska gå att använda länge.

– Det finns många som har gamla anläggningar och jag vet en



Helge Fönhus, Valutecs säljare i Norge sedan två år tillbaka.

kanaltork som vi till exempel bytt portar på, målat och allt annat som hör till. Vi har skött det arbetet tillsammans med sågverkens personal och då kan torkar från tidigt 70-tal fungera bra än i dag.

Kanaltorkar populära

Under det senaste året har Helge sålt Valutecs torkar till sågverken i Verdal, Gausdal och Haslestad. Samtliga företag har valt att investera i kanaltorkar. Haslestad i två nya, och Gausdal och Verdal i en var.

– För större sågverk så är kanaltorkarna högintressanta, det blir effektiva processer, menar Helge som tillägger att energiåtgång och värmeåtervinning är nyckelfrågor hos de norska kunderna.