

VALUTEC NEWS

UTVECKLING, TEKNIK & INNOVATION

Åtta TC-kanaler till Arkhangelsk

RYSK REKORDAFFÄR FÖR VALUTEC

NORRA TIMBER INVESTERAR S 6 · NYA LEVERANSER TILL NORDAMERIKA S 7
DRIFTSÄTTNING S 9-11 · LJUS FRAMTID FÖR KO SOCIETY S 14-15

Rötterna blir starka när det blåser

Jag säger det ofta, men ett år som detta känns det som en särskilt stor förmån att få samarbeta med sågverksindustrin. Det har varit en av de branscher som verkligen bidragit till att hålla flaggan högt och skapa en känsla av att vardagen fortsätter, med verksamheter som satsar och tror på framtiden.

Kanske är det så enkelt att rötterna blir starka när det blåser, med tanken på att vi jobbar i en industri som är ovanligt luttrad och van vid tvära kast.

Men jag tror också att det handlar om ett jordnära förhållningssätt. Det är också en viktig anledning varför vi trivs så bra i vår roll som samarbetspartner. Och det oavsett om det handlar om det dagliga arbetet för att få verksamheten



att fungera, där vi mer än gärna byter ut ett batteri som börjar sjunga på sista versen, till offensiva satsningar för att öka kapaciteten med rätt kvalitet.

Från vårt håll kan vi också se hur mycket som är lika på sågverk runt om i världen, även om sätt att arbeta och organisationers kulturer skiljer sig åt. Det finns en stolthet över att göra något bra av råvaran som plockas från skogarna och för oss på Valtec är det själva anledningen till vår verksamhet.

Under året har vi fått nya förtroenden från Ryssland i öst till Nordamerika i väst. För att kunna fortsätta hantera alla uppdrag på det sätt vi vill har vi förstärkt vårt team på flera positioner. Vi har också fortsatt vårt arbete för att utveckla virkestorkningen där vi med vår utvecklingsavdelning i spetsen vänder på alla stenar för att fortsätta vässa processen, med vårt styrsystem Valmatics 4.0 som främsta verktyg.

I en bransch där vi varje år hanterar stora flöden av råvara så är även små förbättringar viktiga på sista raden. Det handlar om allt från sättet vi bygger våra virkestorkar på till att utforma processer som säkerställer att varje produkt håller rätt kvalitet.

Vi har kommit en god bit på vägen. Jag är stolt över den tillgänglighet och kvalitet vi kan lova när vi lämnar oss ett förslag på en ny anläggning – och ännu stoltare när vi följer upp ett par år senare och ser att våra produkter överträffat målen.

Robert Larsson, vd



HÖGA AMBITIONER I ARKHANGELSK

Åtta TC-kanaltorkar. Det gör affären till Valutecs största någonsin. Kunden är expansiva ULK Group som står bakom en av Rysslands största sågverkssatsningar i modern tid.

”Att vi blir valda till ett sådant här prestigeprojekt visar att vårt erbjudande är attraktivt för sågverk över hela världen”

ULK Group är en av Rysslands största sågverkskoncerner. De äger fyra sågverk i dag och satsar nu motsvarande fyra miljarder kronor för att etablera ett helt nytt sågverk i byn Karpogory nära Arkhangelsk i norra Ryssland. Den nya anläggningen kommer att ha en produktionskapacitet på över en miljon kubikmeter årligen, vilket innebär ett stort tillskott till koncernens totala produktion som tillsammans kommer att överstiga 2 350 000 m³ sågade trävaror och 900 000 ton pellets.

Utöver investeringen i de anläggningar som krävs för sågverket investerar ULK även i pelletsproduktion. Ambitionen är hög – sågverket ska bli ett av världens mest moderna då det står klart 2023. ULK utvärderade ett flertal torkleverantörer och besökte många anläggningar innan valet föll på Valutec.

– Vi vill bygga världens modernaste sågverk och då behövs leverantörer som leder den tekniska utvecklingen inom sina fält. Valutec erbjöd den modernaste och mest effektiva lösningen för oss. Den höga kapaciteten och flexibiliteten hos TC-torkarna tillsammans med styrsystemet Valmatics 4.0 gjorde till slut valet enkelt, säger Artem Samuhin, vice vd inom Development, ULK Group.

För Valutec är förstås affärens storlek något som gör den speciell. Men det handlar ännu mer om att få vara del av en minst sagt sällsynt satsning.

– Att vi blir valda till ett sådant här prestigeprojekt visar att vårt erbjudande är attraktivt för sågverk över hela världen. Vi vill möjliggöra ett ökat användande av träprodukter på alla marknader där vi verkar och ser fram emot att hjälpa ULK optimera sin torkprocess, säger Robert Larsson, vd på Valutec.

Valutec har tidigare levererat ett stort antal virkestorkar till den stora ryska marknaden, från sågverk i den nordvästra delen av landet där Arkhangelsk ligger till Khabarovsk i ryska fjärran Östern.

– I ett så stort sågverksland genomförs större satsningar med lite tätare intervaller. Men att få vara med i den här typen av satsning som är bygget av ett helt nytt sågverk med enorm kapacitet är en förmån. Vi har fått liknande förtroenden tidigare och i Sverige är Holmens sågverk i Braviken för cirka tio år sedan det närmaste vi kommer på hemmaplan.

Att starta upp ett sågverk och optimera processerna för en effektiv produktion är heller inget som görs i en handvändning.

– Det kommer förstås att kräva en hel del. Men här är våra TC-kanaltorkar och Valmatics 4.0 ett riktigt tryggt val för kunden. Det kommer att hjälpa dem komma upp på banan fort

och torka på ett effektivt sätt från start.

Valmatics 4.0 är bland annat utrustat med en integrerad simulator som gör det möjligt att automatisera och optimera processen med avseende på kapacitet, kvalitet och energi.

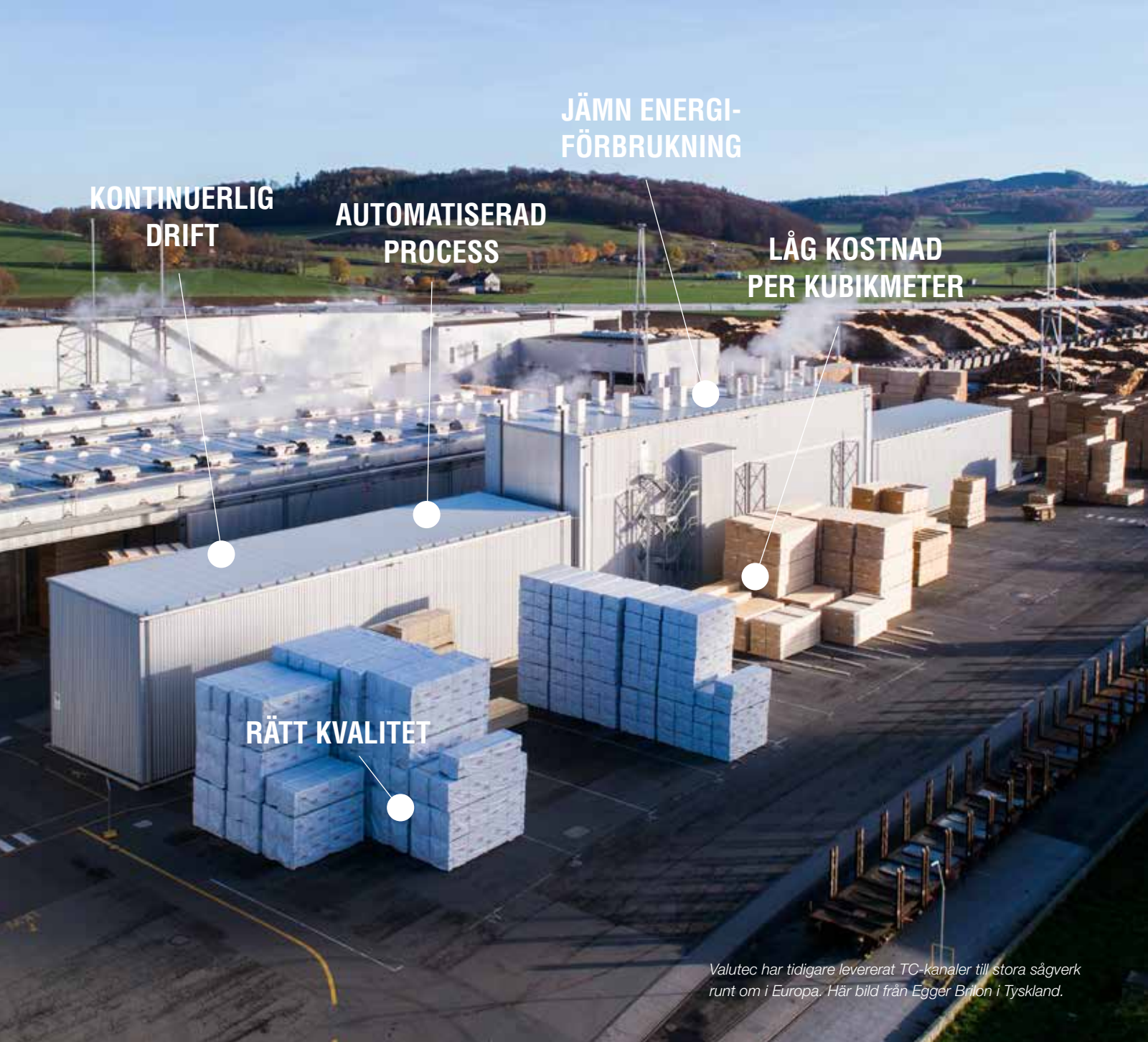
– Kvalitetsaspekterna är viktiga, men det handlar också om användarvänlighet. Valmatics 4.0 är ett bra alternativ för operatörerna som ska hantera systemet dagligen, säger Artem Samuhin.

ULK kommer att använda ett traverssystem istället för truckar att hantera virkespaketen. Detta för att förbättra logistik och säkerhet.

– I ett stort projekt vill vi inte välja lösningar på prototypstadiet. Valutecs traverslösningar används över hela världen med gott resultat vilket skapar trygghet, säger Artem Samuhin. ■

ULK GROUP

ULK Group har i dag cirka 5 300 anställda. Antalet väntas växa till 7 500 de kommande åren. Det första större investeringsprojektet genomfördes 2011, då koncernen investerade runt 4 miljarder rubel, cirka en halv miljard kronor, i ett nytt sågverk. Som del av verksamheten driver koncernen också Ustyanskaya Heat and Power Company, som är en leverantör av värmeenergi och VA-tjänster.



KONTINUERLIG
DRIFT

AUTOMATISERAD
PROCESS

JÄMN ENERGI-
FÖRBRUKNING

LÅG KOSTNAD
PER KUBIKMETER

RÄTT KVALITET

Valutec har tidigare levererat TC-kanaler till stora sågverk runt om i Europa. Här bild från Egger Brilon i Tyskland.

FAKTA

Valutecs TC-kanal gör det möjligt att kombinera kapacitet och flexibilitet med optimal kvalitet. Med en TC-kanaltork får operatören frihet att blanda dimensioner, minimal fuktkvotsspridning och reducerad risk för sprickbildning. Torkarna som levereras till ULK kommer att byggas med 10 zoner och en årskapacitet på mer än 1 000 000 m³. De kommer att användas för att torka virke till en målfuktkvot på 18 %.



Setra Hasselfors investerar

Setra Hasselfors investerar i en TC-kanaltork från Valutec med en årskapacitet på över 150 000 m³.

– Vi har sedan tidigare goda erfarenheter att arbeta med Valutec. 2011 installerade de två FB-kanaltorkar hos oss så vi känner varandra väl och vet att vi får ett smidigt och okomplicerat projektgenomförande, säger Jonas Fintling, platschef Setra Hasselfors.

”TC-torkens kapacitet och flexibilitet tilltalar oss”

TC-kanaltorken ersätter i första hand sex äldre kammartorkar, den möjliggör även en framtida kapacitetsökning.

– TC-torkens kapacitet och flexibilitet tilltalar oss. En annan bonus med den är att vi inte låser oss vid en paketstorlek om vi i framtiden vill gå över till större paket för att minska pakethantering och ytterligare öka torkkapaciteten, säger Fintling.

Montaget av virkestorken påbörjades under sommaren och driftsättningen är planerad till november månad. Virkestorken levereras även med styrsystemet Valmatics 4.0.

NORRA TIMBER INVESTERAR I SEX KAMMARTORKAR FRÅN VALUTEC

Norra Timber har haft en långsiktig och god produktivitetsutveckling vilket lett till ett behov av ökad torkkapacitet. Därför väljer man nu att investera i tre kammartorkar vardera till sågverken i Kåge och Sävar. Totalt rör det sig om en kapacitetsökning på ca 85 000 kubikmeter.

– Vi har haft en god utväxling på tidigare investeringar vilket medfört att produktionen ökat enligt plan. Det medför att vi nu måste utöka torkkapaciteten. Vi tittade på olika alternativ men i slutändan kunde Valutec erbjuda den bästa lösningen, säger Johan Oja, teknisk chef på Norra Timber.

I maj 2020 gick Norra Skogsägarna och Norrskog ihop och bildade Norra Timber. Det innebär att man idag har tre moderna sågverk: Hissmofors, Kåge och Sävar, som tillsammans producerar 780 000 kubikmeter per år.

– Vi har sedan tidigare haft ett bra samarbete med både Norra Skogsägarna och Norrskog och är stolta över att få förtroendet att vara med på deras gemensamma resa, säger Jon Lindberg, försäljningschef på Valutec.

I samband med investeringen väljer man även att uppgradera styrningen till befintliga kammartorkar med Valmatics 4.0. Totalt rör det sig om en investering i 28 styrsystem.

– Tidigare har vi haft både Valmatics och Valmatics 4.0. Att få arbeta i endast ett styrsystem ökar användarvänligheten för operatören samtidigt som det effektiviserar handhavandet, säger Johan.

Valutecs nya styrsystem Valmatics 4.0 är det enda styrsystemet för virkestorkning som kombinerar simulorteknik med adaptiv styrning och som möjliggör optimering av kapacitet, kvalitet och energiförbrukning samtidigt.

Montage av virkestorkarna påbörjas i november 2020. ■





Fler torkoperatörer i Nordamerika är snart lika glada som Fred i Pleasant River.

KUST TILL KUST

Valutec når nya framgångar i Nordamerika och det är inte utan att en av de inledande raderna från Woody Guthrie's lägereldsklassiker "This land is your land" känns högaktuell – "From California to the New York Island, from the redwood forest to the Gulf Stream Waters". Sägverken som Valutec kommer att leverera till finns nämligen på var sin sida Nordamerika – från Oregon i väst till kanadensiska New Brunswick i öst.

Det handlar om två TC-kanaltorkar som Valutec kommer att bygga till Hampton Lumber i Portland och J.D. Irving i New Brunswick. Det handlar också om stora anläggningar som byggs i tolv zoner, med en årskapacitet på hisnande 120 000 kubikmeter respektive 190 000 kubikmeter.

– Med de här torkarna kommer vi att ha fyra stycken på plats i Nordamerika vilket känns riktigt bra. Marknaden börjar få upp ögonen för fördelarna med vår torkteknologi, säger Ingo Wallocha som är platschef för Valutec i Nordamerika.

Den höga kapaciteten möjliggörs dels av den höga tillgänglighet som kännetecknar Valutecs torkar, men också att det handlar om grova dimensioner som ska torkas till en målfuktkvot på cirka 18 procent.

Hampton Lumber är en familjeägd koncern som grundades 1942. I dag har koncernen 1 600 medarbetare och finns på tio orter i Oregon och Washington i USA samt British Columbia, Kanada.

På östra sidan av Nordamerika finns kanadensiska J.D. Irving som äger nio sågverk i News Brunswick. ■

FB TILL SEGEZHA

Ryska Segezha-koncernen investerar i en FB-kanaltork till sin träförädling i Vologda-regionen. FB-kanaltorken kommer att ha en årskapacitet på cirka 50 000 kubikmeter för torkning till 12 procent.

– Vid tillverkning av KL-trä är exaktheten i målfuktkvoten kritisk. Parametrar som fuktkvotsspridning blir särskilt viktiga och FB-kanaltorkarna kommer tillsammans med styrsystemet Valmatics 4.0 möta kraven, säger Artem Veretennikov, försäljningschef på Valutec LLC, som är koncernens ryska bolag.

Tillverkning av KL-trä är sedan länge etablerat, särskilt i Centraleuropa, men en relativt ny företeelse i Ryssland där fokus varit traditionella sågade trävaror.

– Vi ser positivt på att KL-trä också kommer att produceras i Ryssland och att det görs med hjälp av torkar från oss på Valutec. Det är en utveckling vi gärna är en del av. KL-trä är till exempel ett bättre val än byggelement i betong i många typer av byggen och minskar dessutom byggandets klimatbelastning, säger Artem.

Leveransen är planerad till slutet av 2020 och Segezhas totala investering i träförädlingen uppgår till cirka tre miljarder rubel. ■

NOTISER

Kallvind deluxe hos JGA

Arbetsmiljön på kallvinden behöver också tas om hand. Och troligtvis är det få som gjort det mer ordentligt än JGA i Linneryd som installerat fönster på kallvinden till sina kammartorkar.



ÄR LÄNGRE REVERSERINGSTID BÄTTRE?

Reversering av fläktarnas rotation används i kammartorkar för att få en jämnare torkning över hela virkeslasten – och standard har varit att reversera i en timme. Men finns det fördelar med längre reverseringstid? För att få svar på frågan genomförde Valutec och Luleå Tekniska Universitet en studie hos Norra Timber i Kåge.

– Det har varit lite av en vit fläck, där man av gammal hävd använt en timme som riktmärke för reverseringen. Men parametern är enkel att ändra i Valmatics 4.0 och kan det bidra till att förbättra virkestorkningen så vill vi veta det, säger Thomas Wamming, utvecklingschef hos Valutec.

Och resultaten? Ja, de är lovande.

– Fuktkvotsspridningen ser ut att bli något bättre med längre reverseringstid och vi såg heller ingen tydlig negativ effekt i form av ökade sprickor i kantstaplarna, vilket vi trodde var en risk inför försöken.

En längre text finns att läsa om studien på valutec.se

”Kan det bidra till att förbättra torkningen så vill vi veta det.”

THOMAS WAMMING, utvecklingschef

Gyllsjös TC-kammare igång

Gyllsjö Träindustri driftsätte sina två TC-kammartorkar från Valutec i början av 2020. Den ganska ovanliga typen av virkestork är precis rätt för det skånska familjeföretaget som tillverkar kundanpassade lastpallar.

– Vårt flöde blir bättre med TC-kammare. Med en konventionell tork måste vi vända paketen hela tiden, vilket innebär en väldigt stor hantering, sa Stefan Svensson, ansvarig för torkning och infrastruktur på Gyllsjö i samband med investeringen.



Valutec har förstärkt på tre positioner de senaste året. Det handlar om driftsättaren William Marklund, systemutvecklaren Martin Wikman och projektledaren Anders Boman. Välkomna till oss säger vi!

NYA TORKAR TILL LUZALES

Luzales köpte Rysslands första TC-kanaltork till sitt sågverk i Kyddzyavidz redan 2017. När expansionen skulle fortsätta på koncernens sågverk i Syvyktar valde de återigen Valutec och TC-kanaltorkar.

– När vi valde TC-kanaltorken till Kyddzyavidz var vi ensamma i Ryssland med den här typen av virkestork, där paketeten satsas på längden. Eftersom det handlade om en ny typ av teknisk lösning så är erfarenheten viktig. Vi har fått testa och utvärdera torken löpande när det handlar om kvalitet, kapacitet och teknik, säger Valentin Rozhok som är vd på Luzales.



**BESTÄLL
ÅRETS KATALOG
PÅ VALUTEC.SE!**

Fyra OTC till nytt tyskt sågverk

Tyska best wood Schneider investerar cirka 80 miljoner euro i ett helt nytt sågverk i Messkirch. Sågverket byggs för en årlig kapacitet på 100 000 kubikmeter sågade trävaror samt 100 000 kubikmeter KL-trä. Virkestorkningen kommer att hanteras av fyra stycken OTC-kanaltorkar från svenska Valutec.

– Vi sökte en torkleverantör som kunde erbjuda virkestorkar med hög kapacitet, samtidigt som de kräver minimalt underhåll och Valutec kunde erbjuda den bästa lösningen. De har också lång erfarenhet av kanaltorkar och goda referenser att visa upp i Tyskland. Därför föll valet på dem, säger Andreas Schilling, teknisk projektledare med ansvar för byggprojektet hos best wood Schneider.

KÖR IGÅNG!

Under ett år driftsätter Valutec ungefär 25 anläggningar på sågverk runt om i hela världen. På plats för att göra det är alltid någon ur driftsättningsteamet som består av Thomas Alm, Patrik Selin, Jens Karlsson och William Marklund. De har blivit välbekanta ansikten för kunder världen över – och har aldrig behövt senarelägga någon driftsättning på grund av att Valutec inte levt upp till sina åtaganden.

– Drivkraften är att hela tiden göra det bättre för de som investerar i en ny anläggning, säger veteranen Jens Karlsson.



Jens Karlsson

I slutet av 2019, ett par månader innan pandemivåren gjorde det svårt att åka ut på arbeten under en period, jobbade Jens med driftsättningen av en historisk torkanläggning. Det handlar förstås om sågverksgruppen Pleasant Rivers nya TC-kanaltork i Maine, USA, som är Valutecs första på nordamerikansk mark men säkerligen inte den sista.

– Vi tror mycket på vårt erbjudande där borta, det är en stor sågverksmarknad med stor potential. Att bygga på andra marknader där byggnormerna och regler ser annorlunda ut är förstås något att förhålla sig till, men egentligen är det inte så stora skillnader. En utmaning handlar om att bygga med andra krav runt elen eftersom de arbetar med ett annat regelverk. Men den största skillnaden är att torken har ånga som uppvärmning istället för hetvatten, säger Jens.

Valutecs driftsättningsteam kommer från olika bakgrunder men en gemensam nämnare är den breda kunskapsbasen när det handlar om elkraft.

Driftsättarna kan torkarna in i minsta detalj och vet allt som är värt att veta om elkonstruktion, PLC-programmering och mer praktiska kunskaper om montage och testkörningar.

– Det är ju en utmaning i sig, men sågverksfolk är ett trevligt släkte och alla är glada över att de snart får nya grejer när vi kommer. När de investerat så betyder det att sågverket har en framtidstro. Då känns det förstås bra att kunna erbjuda en produkt som gör att kunden ser en förbättring i deras slutprodukt, säger Jens.

Tre goda betyg

– När man som vi kommer in för att förbättra och effektivisera våra kunders produktionsprocesser är det ganska tacksamt, menar han.

Kollegan Thomas Alm fortsätter:

– Vi är på plats i ungefär en vecka och när vi startat torken kan sågverket höja marginalerna genom en vässad torkprocess. Det är jätteroligt att få det att fungera och på senaste montaget sa kunden att det gick mindre energi, de fick högre kapacitet och ett bättre slutresultat – bättre betyg än så går det inte att få. När torken väl är igång så uppstår det väldigt sällan fel. Det är en produkt att vara stolt över, säger Thomas.

Patrik Selin fyller på:

– Jag känner att vi är uppskattade när vi är ute och har bra och trevliga dialoger med torksötarna. Både när vi gör styrsystembyten och driftsätter nya anläggningar är det en investering som sågverken har väntat på. De är taggade på att få nånting nytt. Vi jobbar verkligen hårt för att vara klara den driftsättningsdag som vi lovat och det brukar vi vara duktiga på att hålla. Men ett sågverk är en komplex anläggning som är i drift samtidigt som vi är där och arbetar. Då kan det förstås alltid uppstå saker som gör att vi behöver anpassa oss men då får vi göra det, säger Patrik.

Nytt och modernt system

Sedan styrsystemet Valmatics 4.0 lanserades har det varit full fart för driftsättarna att installera det hos både nya och befintliga kunder.

– Det är ett nytt och modernt system med funktioner och förbättringar som inte har funnits tidigare. Det är många parametrar som spelar in men vår erfarenhet är att det finns förutsättningar för att effektivisera processerna hos alla. Det spelar såklart in vilket system man byter ifrån och vilken typ av anläggning man har, men ofta vill sågverken även att vi uppgraderar själva hårdvaran som nya spjäll och styrmotorer för värme och ventilation. Det får väldigt bra effekt, säger Patrik.

Vid varje driftsättning av en ny torkanläggning har driftsättarna en checklista med över 50 punkter som ska genomgå på plats. Det är inte ovanligt att Valutec har två driftsättare på plats eller en projektledare för att processen ska gå så snabbt och smidigt som möjligt.

Är det en vanlig kammartork räcker det att få igång portarna så är allt rörligt klart medan det är mer komplext i en större kanaltork, som har fler rörliga delar och är en större anläggning. Funktionen i fläktar, batterier och givare behöver också säkerställas.

När mekaniken är igång ska kommunikation mellan dator och styrsystem driftsättas.

– Det har blivit mer teknik jämfört med när jag började 2005. I dag är det mycket fokus på styrsystemet och att det hämtas och lämnas data till ett överordnat system som kan integrera de olika systemen i ett. På så sätt kan hela produktionen vässas, säger Jens. ■

NYCKLAR TILL EN LYCKAD DRIFTSÄTTNING

PLANERING

Från det övergripande projektet till planeringen för driftsättningen. Här är Valutecs checklista med mer än 50 punkter ett viktigt verktyg.

SAMARBETE

En driftsättning genomförs i nära samarbete med projektledare och operatörer på sågverken. Det skapar effektivitet – men också en ännu bättre förståelse för anläggningens funktion.

VERIFIERING

En modern anläggning innehåller en mängd teknik och kanaltorkar även rörliga delar. Alla funktioner säkerställs genom noggranna kontroller.

TYPISKA TIDSRAMAR
FÖR DRIFTSÄTTNING:

Traditionell kammartork: **1 dag**
TC-kanaltork: **5 dagar**



William Marklund



Patrik Selin



Thomas Alm

”Förra året orsakade granbarkborren skador på sju miljoner kubikmeter skog”

Kampen mot granbarkborrarna engagerar. På knappt två år har Skogsstyrelsen knutit närmare 30 företag, myndigheter och organisationer i södra och mellersta Sverige till samverkansprojektet Stoppa borrarna.

– Att så många är villiga att lägga tid i projektet visar på allvaret i situationen och att vi måste samarbeta för att bekämpa insekten, säger Skogsstyrelsens projektledare **Kerstin Ström.**

Syftet med Stoppa borrarna är bland annat att sprida kunskap till skogsägare om bekämpning av skadeinsekten. Projektet startade i november 2018 efter den torra och brandhärjade sommaren som innebar en kraftig ökning av granbarkborren i södra Sverige.

– Torkan gjorde nästan alla granar i södra Sverige stressade. Granbarkborren ökade enormt i antal och granarna hade inte en chans. Stormarna är också ett riktigt stort problem eftersom insekten förökar sig snabbast i färska vindfällen, säger Kerstin.

Hon har varit aktiv i bekämpningen av granbarkborren ända sedan hon började som skogskonsulent på Skogsstyrelsen för 13 år sedan. Precis som nu var skogarna då hårt ansatta av borren, till stor del på grund av stormarna Gudrun och Per som resulterade i goda förökningsmöjligheter för insekten i den goda tillgången på stormfällt virke.

– Jag åkte redan då runt i olika byar och berättade om granbarkborren för att ge skogsägarna insikt i hur insekten fungerar och för att ge dem verktyg att bekämpa den, säger Kerstin.

Vad kan skogsägarna göra för att begränsa skadorna?

– Vi uppmanar att inventera beståndet var fjärde–femte vecka, särskilt under maj till september, och leta efter ingångshål och gnagmjöl som bildas efter insektens angrepp. Om du hittar angrepp, kontakta din virkesköpare för att få råd om hur du ska göra. Du kan även förebygga angrepp genom att avverka så kallade riskbestånd, ta då hjälp av Skogsstyrelsens riskkartor. Vi vet dock att det kan

vara svårt när mycket av avverkningsresurserna går åt till att avverka nyligt angripna granar.

”Otrolig samling människor”

Under 2019 fördubblades skadorna av granbarkborren och angreppen spreds norrut. Kerstin berättar att större delen av Götaland och Svealand var drabbade och värst var det i öst. Allra mest angripna blev skogarna i Kalmar, Östergötland, Södermanland och Jönköping. Granbarkborrens framfart påverkar väldigt många människor och i rollen som samordnande projektledare för Stoppa borrarna gör Kerstin stor skillnad.

– Företagen och organisationerna vi arbetar med engagerar sina mest kompetenta medarbetare i projektet. Vi har en otrolig samling människor som verkligen kan frågan och har beslutsmandat. Att interagera och samtala med dem ger ett otroligt driv. Sedan handlar det om väldigt mycket pengar. Förra året orsakade granbarkborren skador på sju miljoner kubikmeter skog, vilket motsvarar ett värde på tre miljarder kronor. Jag är själv skogsägare och kan relatera till känslan när ens skog dör i förtid, säger Kerstin.

Stoppa borrarna finansieras av medel som regeringen tilldelat Skogsstyrelsen och projektet sträcker sig till och med 2022.

– Tidigare erfarenheter visar på cykler över tre–fyra år. Till en början ökar angreppen snabbt för att sedan avta efter tre–fyra år. Antalet granbarkborrar återgår då till normala nivåer igen. Om vi klarar oss från stormar och torra somrar så tror vi att projektet inte längre behövs efter 2022, säger Kerstin. ■

OTC OPTIMAL FÖR MOSSER

Som en av Europas största och ledande limträproducenter hanterar österrikiska Mosser stora mängder virke av samma dimensioner. Därför investerade företaget i en kanaltork som driftsattes 2019.

– Torkkvaliteten och alla andra parametrar uppfylldes till hundra procent redan från första partiet, säger Thomas Harreither, MBA Betriebsleitung, Mosser.

Mossers träindustri i österrikiska Wolfpassing har en årskapacitet på cirka 360 000 kubikmeter. Runt hälften av produktionen går till systerfabriken i Randegg där den vidareförädlas till limträ. Tidigare använde Mosser endast kammartorkar, men eftersom företaget numera hanterar stora mängder limträvirke av samma dimensioner valde man att investera i en OTC-kanaltork från Valutec, med en årskapacitet på cirka 50 000 kubikmeter.

– När det gäller den totala torkkvaliteten, särskilt kring sprickbildning och vridning, överträffar kanaltorken våra befintliga kammartorkar, säger Thomas Harreither.

Befintlig panna

Mosser använder kanaltorken nästan uteslutande till att torka limträvirke ned till 12 procents fuktkvot. Torken är byggd i rostfritt stål och utrustad med styrsystemet Val-matics. För att kunna använda torken obemannad så länge som möjligt levererades den även med buffertzoner om 20 paket både före och efter kanaltorken. Tack vare detta behöver OTC-torken ingen bemanning under helger, vilket underlättar produktionsplaneringen.

En annan fördel med den kontinuerliga driften är att den jämna belastningen på pannan, vilket gör att pannan slipper belastningen med toppar i energiförbrukningen när flera kammartorkar värms upp parallellt.

– Hade de investerat i fler kammartorkar skulle de ha behövt ytterligare en värmeanläggning, säger Stephan Lohmeyer, som representerar Valutec i tysktalande länder.

Thomas Harreither talar positivt om tiden under och efter driftsättningen.

– Precis som med en ny bil så behöver man köra in och lära känna en ny tork. Valutec var på plats i en vecka för att hjälpa till med detta och sedan dess har allt annat gjorts via fjärrsupport. Då är det viktigt med kortast möjliga responstid och det får vi av Valutec, säger han. ■



KERSTIN STRÖM

Foto: Camilla Zilio/Skogsstyrelsen

FAKTA: SÅ ANGRIPER BARKBORREN TRÄDET

Granens naturliga skydd är kådan, som dränker granbarkborren när den borrar in sig innanför barken. När det blir för torrt i markerna kan granen inte producera kåda, vilket gynnar insekten. Så snart det är över 18 grader i några dagar svärmar granbarkborren, och om det då finns mycket torr eller vindfälld gran i skogarna är massangreppen ett faktum.

LJUS FRAMTID FÖR TORKNINGENS FRÄMSTA FORUM

KO Society, torkskötarnas eget nationella forum, har på några år utvecklats till ett ständigt fullbokat och efterlängtat evenemang. Vi pratade med tre medlemmar om deras upplevelser och tankar om framtiden efter årets paus med anledning av den pågående pandemin.

KO Society står för Kiln Operators Society och är en mötesplats för alla som jobbar med virkestorkning. Från arbetsledare till operatörer. Valutec står för själva arrangemanget, medan agendan bestäms av medlemmarna genom styrgruppen, vars sammansättning skiftar löpande. Tre personer som deltagit i styrgruppsarbetet är Leif Gustafsson på JGA, Patrik Nilsson från Holmen-ägda Martinsons i Bygdsiljum och Henrik Öhrn på Moelven Valåsen.

– Det är alltid trevligt att prata om de ämnen som är aktuella för industrin. Den största fördelen med KO Society tycker jag är att folk kommer från hela Sverige. Från norr till söder stöter vi många gånger på samma typer av problem, och det är bra att träffa likasinnade torknördar och diskutera. KO Society har gett väldigt många små tips som man tar med sig och laborerar med när man kommer hem, säger Leif Gustafsson.

Patrik Nilsson menar att kontakterna med andra operatörer är viktig.

– Det är ett bra forum för att träffas på torksidan. Vi ligger nära Valutec och hörs varje vecka, men andra operatörer har man inte mycket kontakt med. Vi har alla återkommande tuffa perioder under vissa årstider, när ingen har någon överkapacitet eller möjlighet att ta ett steg tillbaka för att reflektera. Det är bra att få snacka om hur andra har försökt lösa saker, och även att få ett ansikte på namnen, säger Patrik.

”En öppen dialog”

– Det är utvecklande att träffa folk som jobbar med samma sak som man själv, men kanske med lite olika förutsättningar. Vi kan ha olika torkar, pannor, träslag, dimensioner och volymer, och det är bra att få en förståelse för andra sågverk. Egentligen är vi ju konkurrenter, men vi har en väldigt öppen dialog. Det finns ingen som sitter och håller på affärshemligheter, säger Henrik Öhrn.

För Valutec har just skapande av erfarenhetsutbytet en viktig anledning till att skapa KO Society.

– Att vara torkskötare kan vara ensamt på så sätt att det inte finns någon annan med expertkunskap att bolla med på samma sågverk, säger Eric Johansson, marknadschef på Valutec.

”Det ger trygghet i vardagen att veta att man inte är ensam om problemen”

Det ville vi överbygga och det saknades ett forum där operatörerna själva kunde sätta agendan. Det har tagits emot på ett fantastiskt sätt, både bland direkt berörd personal och bland cheferna som ser att det är viktiga kompetensutvecklingsdagar.

Det är betydelsefulla samtal som förts menar Henrik Öhrn:

– KO Society har varit väldigt utvecklande för mig personligen. Jag törs ta lite fler diskussioner nu än vad jag gjorde tidigare. Jag är tryggare i mig själv och i yrket och vågar prova nya grejer, säger Henrik.

Finns det någon fråga som är särskilt viktig just nu?

– Det sista året har det varit granbarkborren men skevhet, torktider och många andra saker är viktiga att prata om, säger Leif Gustafsson.

Patrik Nilsson, Martinsons



KOSTA BODA ART HOTEL



KO-society

Vilka utmaningar finns i den närmaste framtiden?

– Jag tror att det handlar om kvalitet för de flesta. Vi har ganska bra koll på fukt, men kvalitet kanske vi inte haft lika bra hjälpmedel för. Det är där vi har chans att lyfta oss. Kvaliteten är ändå det som blir kvittot på det vi gör. När vi lyckas finns mycket pengar att tjäna, säger Patrik.

Något bra tips till kollegerna?

– Ja, våga prova nya scheman, och våga misslyckas! Träindustri kan vara ganska stelbent, men vi måste fortsätta utvecklas, säger Henrik.

När det handlar om framtiden för KO Society finns också gott om idéer för en framtid när det återigen går att träffas och resa utan restriktioner.

– Det vore roligt med en lite längre tripp, till exempel till Finland, för att få lära sig mer om hur de jobbar där, säger Leif.

– Energi är en viktig fråga för oss här i Bygdsiljum, så det vore ett intressant ämne att ta upp, säger Patrik.

– Valutec är väldigt kunniga och öppna för dialog och idéer. Jag hoppas att vi kan fortsätta ha den här mötesplatsen som är värdefull för hela branschen, säger Henrik.

Sedan finns förstås alltid den delen av mötet som inte handlar direkt om torkning, men som är nog så viktigt för att skapa gemenskapen som kännetecknar KO Society.

– Vi brukar alltid göra någon utflykt, och jag tyckte att det var extra roligt när vi besökte ett mikrobryggeri i Skellefteå. Vi cyklade runt och tittade på träbyggnader och stannade till där för en rundvandring. Det brukar vara väldigt lättstamt när vi ses, säger Leif. ■

ÅRETS TRÄFF SKJUTS UPP

KO Society ställer in årets träff med anledning av covid-19. Vi ser fram emot att ses igen när vi kan träffas på ett säkert sätt.

K society



BYGGET SOM SVÄLJER EN ÅRSPRODUKTION

Sara Kulturhus som just nu byggs i Skellefteå kommer att innehålla 10 000 kubikmeter KL-trä och 2 200 kubikmeter limträ. Det är en mängd som motsvarar en rätt hyfsad årsproduktion i en kammartork.

Och det byggs också stort i trä på många andra håll runt om i Sverige. Skolor, kontorshus, flerbostadshus och mycket mer gör att allt mer virke torkas med syftet att användas till byggkomponenter, stommar och bjälklag.

För Valutecs del är utvecklingen ett kvitto på att satsningen på utveckling av bland annat styrsystemet Valmatics 4.0 varit riktig.

– Vi är i ett läge där byggmarknaden i större utsträckning väljer trä framför betong och stål. Då behöver trä kunna växla upp. Att vi i torkningen ser till att varje produkt håller rätt kvalitet är en förutsättning för att

kunna göra det, säger Robert Larsson, vd på Valutec.

Siffror från branschorganisationen Svenskt Trä visar att försäljningen av limträ ökade under 2019, trots att byggandet i stort minskade. Projektbalk som säljs till stora byggen har ökat närmare 10 procent och står numera för närmare 60 procent av den totala volymen. Lagerbalk som säljs via bygghandeln har resterande 40 procent. Trä vinner alltså marknadsandelar och allt talar för att utvecklingen kommer att fortsätta när 2020 års siffror sammanställs.

– En del av ökningen beror på det växande intresset för att bygga i trä, särskilt bland yngre. Det tyder på att den här målgruppen tagit till sig limträets klimat- och kvalitetsfördelar, säger Johan Fröbel, chef för teknik och distribution på Svenskt Trä i en kommentar kring utvecklingen.

