

STENVALLS

ETT MAGASIN FRÅN ETT TRÄFÖRETAG MED VISIONEN ATT TA TILLVARA TRÄETS ALLA MÖJLIGHETER — OKTOBER 2015

EN RÅVARUCHEFS ÖNSKAN:

TA VARA PÅ KLENTIMRET!



*Göran Sundberg,
råvaruchef*

EN EXPANSIV TID
BYASÅG BLEV MILJARDINDUSTRI
EN VIRKESINKÖPARES TANKAR
HÖGTFLYGANDE PLANER
RONNY ERIKSSON OM LÖVHOLMEN
OCH PITEANDAN



STENVALLS TRÄ – EN RIKTIG BERÄTTELSE

OM ATT FÅ BO, LEVA OCH ARBETA DÄR MAN SJÄLV VILL

Året är 1947. Kriget i Europa är över och en hel kontinent behöver byggas upp igen. Långt upp i norra Sverige, närmare bestämt i den lilla byn Sikfors som tillhör Piteå socken, bor småbrukaren Elof Stenvall. Han är en enkel man som lever efter devisen att alltid göra sitt bästa och arbeta utifrån sin egen övertygelse, att ha modet att gå sin egen väg i livet. Elof har förstått att den pågående urbaniseringen kommer göra det svårare att leva på lantbruket. Snön tynger träden i den täta skogen som kryper in på knuten där Elof sitter och funderar i sitt kök. ”Man måste ju kunna få bo, leva och arbeta där man vuxit upp”, tänker han, ”åtminstone måste man ha friheten att kunna välja det själv”.

När Elof funderat klart har entreprenören i honom sett behovet av källar för timmertransporter i skogen och tillsammans med sin bror startar han det som med tiden ska bli bygdens flaggskepp. Satsningen på snickeriprodukter gör att han så småningom kan bygga en egen såg för att försörja sig med trävaror. Detta blir grunden till Stenvalls Trä AB som därigenom tryggar jobben och byns framtid.



Dagens ägare, syskonen Folke Stenvall, Anna Flink och Sven Stenvall.

En ny generation tar över

Mot slutet av 80-talet lämnar Elof över företaget till tre av sina barn, Sven, Folke och Anna. Överlämningen blir starten på en lyckad generationsväxling som tagit Stenvalls Trä AB till en position där bolaget i dag är koncernmoder i en verksamhet som omsätter nästan en miljard per år. Stenvalls har idag en av Sveriges mest kvalificerade anläggningar för träförädling med en mycket hög grad av vidareförädling. Som en jämförelse kan det nämnas att man under mitten av 80-talet producerade 12.000 kubikmeter sågade trävaror i Sikfors, i år producerar man 300.000 kubikmeter med mål att öka till 500.000 inom något år.

Passion som drivkraft

Syskonens intresse och passion för sitt företag kombinerat med viljan att växa och utvecklas har lett till att träprodukterna från den lilla byn Sikfors idag är välkända ute i Europa. Utöver

det har man också verksamhet i ett flertal dotterbolag; Kallax Flyg, Stenvalls Skogar, XL-BYGG Stenvalls, Klubbgårdet Fastighets AB samt Genesis IT. Koncernen sysselsätter idag ca 250 anställda inom de olika affärsområdena sågverk, flyg, bygghandel, fastigheter och IT.

Att kämpa för en by

Kampen för byns överlevnad har dock visat sig vara lika aktuell idag som på Elofs tid. Såväl skolan som byns affär i Sikfors har varit hotade av nedläggning. Det ledde till att Fastighetsbolaget Sikforsbygden bildades som numera driver byns skola och affär i egen regi. Bolaget ägs av nästan 200 aktieägare med anknytning till bygden och Stenvalls stöttar genom att sköta ekonomin. För något år sedan var byns camping, Sikfors konferens & fritidsby, på väg att fasas ut men syskonen tog tag i saken och köpte verksamheten genom ett privat bolag de tillsammans äger. Så nu lagar tjejrerna på campingen inte bara mat åt konferensgästerna utan även åt personalen på sågen och barnen i skolan.

Det aldrig sinande engagemanget för byn och dess utveckling sammanfattas av Folke Stenvall, marknadsdirektör och ett utav tre syskon.

– Det är svårt att förklara betydelsen av en bys utveckling för den som bara tittar på siffror. Om inte skola och affär finns här är ju ingen intresserad av att flytta hit. Det är jätteviktigt, hela vår verksamhet bygger på att vi har duktiga medarbetare och skulle inte klara oss utan dem.

Respekt för naturen och samhället

De träprodukter vi tillverkar blir till vackra möbler och rejäla byggnader. Det material som blir över i produktionen i form av spån och pellets går till djurströ och uppvärmning av våra hus. Vi tror på att behandla naturen med respekt och ta tillvara på det som naturen erbjuder oss.

Vårt trä ger både oss själva och våra medarbetare friheten att bo och verka där vi vill. Det

gör det möjligt att låta våra barn utbildas och växa upp i en miljö vi själva valt. Det är en sann berättelse, en positiv effekt av att vi medvetet valt att investera i det samhälle som omgärdar vår verksamhet.

För om det inte finns ett levande samhälle runt omkring oss finns det heller inget Stenvalls Trä. Där den som bara tittar på siffrorna många gånger kommit till korta har vi valt att se till helheten, utan den kan vi aldrig hålla vår historia levande.

DETTA ÄR STENVALLS TRÄ AB

Grundare

Elof Stenvall, som 1947 startade tillverkning av bl a källar tillsammans med sin bror.

Ägare

Anna Flink, Sven & Folke Stenvall.

Affärsidé

”Vi ska tillverka högt förädlade trävaror som överensstämmer med kundernas krav på funktion och totalekonomi.”

Vision

”Vi förädlar hela stocken, vår målsättning är att producera fler färdiga produkter och på så sätt utöka och säkra marknadsandelar.”

Omsättning

Drygt 900 miljoner 2015

Antal anställda

250



Stenvalls Trä AB

FÖRÄDLINGSSÅGVERKET I NORR

DEN MEST EXPANSIVA TIDEN

MÅLET ÄR ATT FÖRDUBBLA PRODUKTIONEN, SÄGER STENVALLS TRÄS VD ANDERS NORDMARK

Stenvalls Trä är inne i den mest expansiva perioden i företagets historia. De investerar kraftfullt i såganläggningarna i Sikfors och i Lövholmen samt i vidareförädlingen på BAC i Örarna. Målet är att fördubbla både sågverksproduktionen och vidareförädlingen.

Stenvalls tar i år steget att producera 300 000 kubikmeter sågad vara och de har målet att nå upp till 500 000 kubikmeter. Tre fjärdedelar av produktionen ska vidareförädlas till hyvlade produkter och hälften till kundanpassade kvalitéer, dimensioner och längder.

Expansionsresan påbörjades 2010 när Stenvalls köpte Lövholmens sågverk i Piteå, som tidigare drevs av Setra.

Produktionen vid Lövholmen är i full gång, men på sågverksområdet är det förvånansvärt lugnt. En timmerbil som står vid invägningen är det enda livstecknet. På kontoret, där Domänverkets logotype fortfarande pryder väggen, arbetar Stenvalls Träs VD Anders Nordmark och tre medarbetare med att säkra upp verksamheten inför semestern.

– Att det är så få som jobbar i sågen beror på att vi på Lövholmen skapat Europas mest effektiva sågverk. På varje skift arbetar bara sex personer i driften, tre på sågen och tre i sorteringsverket, berättar han.

Unik timmersortering

Helt unik i Sverige är Stenvalls metod att sköta timmersorteringen. Traditionellt sorteras timret i olika klasser utomhus på en timmerplan, men på Lövholmen lossas timret istället direkt i sågintaget. Inne i såghuset förs timret vidare till tio stora timmerbord med plats för 250 stockar på varje bord. Sågen ställs in för olika postningar och när ett fack är tomt byter man till nästa.

– Genom att använda den metoden, som vi hittade i USA, har vi rationaliserat sorteringen radikalt. Vi har inte behövt investera i dyra höglyftande lastmaskiner. Dessutom har vi minskat trafiken på området och sparat utrymme på sågverksområdet.

En förutsättning för att metoden ska fungera är att antalet klasser hålls nere, men eftersom Stenvalls enbart sågar klenntimmer i Lövholmen är det inget problem.

– Att vi också kan ta tillvara klenntimret är en viktig del i vår strategi att maximera timmerutnyttjandet. Vi ska använda hela trädet, från massaved till det allra grövsta och kunna erbjuda alla sortiment. Det ger både oss och skogsägaren en bra affär.

Tog tillbaka utrustning

När Setra valde att lägga ner Lövholmens sågverk plockades såglinjerna och råsorteringen ner och skeppades till Gävle och Kastets sågverk med syfte att utplaceras på Setras andra sågverk. Men så blev det nu inte.

– Vi tog tillbaka en hel del av utrustningen och ungefär hälften av maskinerna återvände till Lövholmen. Det nya är timmerintaget, en ny såglinje och en ny råsortering. Totalt har vi investerat för cirka 160 miljoner kronor i Lövholmen.

Anders Nordmark menar att en förutsättning för att skapa ett effektivt flöde var att man fick börja med ett tomt hus.

– På så sätt blev det lättare att verkligen tänka till och skapa något helt nytt.

Idag ligger produktionen i Lövholmen på 140 000 kubikmeter. Målet är att uppnå en produktion på 200 000 kubikmeter.

– Vi räknar med att vara framme där 2018. Detta ska kunna ske med en personalstyrka på bara 25 personer inklusive ledningen.

Investerar i röntgen

Vid Stenvalls sågverk i Sikfors ligger produktionen idag på 160 000 kubikmeter, men den är också planerad att öka till 200 000 om några år.

– För att kunna uppnå detta ska vi enbart såga furu i Sikfors.

I Sikfors investeras 9 miljoner kronor i utrustning för att kunna röntga timmerstockarna vid timmersorteringen.



Lövholmens sågverk, Piteå

– Med hjälp av röntgen kan vi utnyttja råvaran bättre. Denna röntgen kommer att tas i bruk före årsskiftet.

I Sikfors ska tillverkningen av träpellets öka från dagens 60 000 ton till 120 000 ton. Detta sker genom investering i nya pelletsmaskiner.

– Vi har utvecklat metoder för att kunna tillverka träpellets billigt. Detta är nödvändigt för att klara den hårda konkurrensen inom området.

Fokuserar på gran i Örarna

Den sista länken i Stenvalls sågverkskedja är BAC Såg och Hyvleri i Örarna utanför Luleå, som Stenvalls köpte 2013 efter att det satts i konkurs. Där ska det enbart sågas gran.

Här började Stenvalls med att tillverka takskivor i massivt trä.

– Vi är marknadsledande i Sverige på den produkten. Produktionsvolymen ligger på cirka 1 000 000 kvadratmeter per år.

I Örarna byggs nu ett måleri och ett nytt hyvleri som ska stå klara under 2016.

– Totalt handlar det här om investeringar för cirka 30 miljoner kronor. Vi räknar med att kunna producera 50-60 000 kubikmeter där per år.

Sex byggvaruhus

Stenvalls har även investerat i nya XL-byggvaruhus under de senaste åren. Totalt har de sex egna butiker. 2014 tillkom butikerna i Skellefteå och Umeå och i januari 2015 var det dags att ta över den i Kalix.

– Vi kan tänka oss att i framtiden driva ännu fler XL-byggvaruhus i Norr- och Västerbotten.

Stenvalls kunder finns i Sverige, Norge, England, Danmark, Grekland, Cypern, Irland, Holland, Frankrike, Italien, Spanien, Portugal, Polen, Estland, Tunisien, Algeriet, Marocko och Egypten.

Företaget kommer 2015 att omsätta över 900 miljoner kronor och 2016 räknar de med att spränga miljardvallen. Vad är det då som gör koncernen så framgångsrik?

– Det är nog att vi har så engagerade ägare, att vi aldrig gör enkla val utan ständigt jobbar för att bli bättre, och att vi hela tiden arbetar för att sänka kostnaderna, avslutar Anders Nordmark.



Anders Nordmark

SLARVA INTE BORT KLENTIMRET!

**”Mycket ofta blir klentimmer till pappersmassa helt i onödan”,
säger Göran Sundberg, råvaruchef på Stenvalls Trä.**

Tänk om det är så, att oanade resurser går till spillo varje år – bara för att vi inte vet att det ”klenä” timret kan tas tillvara? Stenvalls Trä menar att det är något som går att ändra på.

Skogen är markägarens ögonsten. Att se ut över sitt eget skifte med höga, raka stammar som skiftar i guld i kvällssolen ger en känsla av stolthet. Kanske är den något familjen skött och vårdat i århundraden. Självklart vill man då värna om den och förvalta den på bästa sätt. Skogen ska vara ekonomiskt lönsam, glädja kommande generationer och göra gott för bygden.

Men för att skogen ska ge ännu mer tillbaka borde vi satsa mer på att vidareförädla den på plats. Det är experterna helt eniga om. Inkomsterna av den ska gynna människorna i regionen.

Det är här det klena timret kommer in: toppdelar och långsmala träd, ofta från gallringar.

– Mycket ofta blir klentimmer till pappersmassa helt i onödan, fastän det till stor del kan sågas och användas till annat, säger Göran Sundberg, råvaruchef på Stenvalls Trä. Därför har vi anpassat vår produktion och vidareförädling. Vi är högeffektiva på att ta tillvara vår lokala råvara, och i synnerhet timmer av klenare dimension.

Export till Storbritannien

Stenvalls trä har rejält utökat sin förmåga att såga de mindre dimensionerna och exportera dem. Det senvuxna virket fungerar utmärkt att göra olika inredningskomponenter av, eftersom det har smalare årsringar och friska kvistar som inte riskerar att trilla bort. Materialet håller en hög kvalitet samtidigt som det har en fin, levande yta.

En stor del av exporten går till Storbritannien.

– I ett typiskt engelsk radhus, smalt och högt, är trappräcket det första man ser när man kommer inomhus. Detta centrum och hjärta i inredningen består mycket ofta av furu från Norrlands skogar.

Stenvalls är världsledande på just komponenter till trappträskesvirke och levererar idag mellan 12 och 18 lastbilar med trävaror i veckan. De svarvas sedan i England efter kundernas önskemål, ett smart och effektivt samarbete med de lokala leverantörerna. Dessutom tillverkar man dörr- och

fönsterkarmar, delar till sängramar och många andra träprodukter till bygghandeln.

Till inredningsdetaljer används mest furu, men också gran kan nyttjas mycket mer än det görs idag. I norra Västerbotten, i älvdalarna och i Tor-nedalen växer fin och stark gran, som Stenvalls vill ta tillvara och vidareförädla i ännu högre grad.

Vad krävs det då av skogsägaren om man vill att klentimret ska tas tillvara bättre på ens skifte?

– Idag behövs en viss medvetenhet, en vilja att göra det där lilla extra, menar Göran Sundberg. Det kan bli en något större kostnad vid sortering-en, men i nio fall av tio är det ekonomiskt lönsamt i längden. Virkesuppköparen bör kunna upplysa om hur mycket klentimmer som kommer att tas ut och hur mycket man kan komma att få betalt.

Finns det då någon hake?

– Skogsbranschen och markägarna behöver bryta gamla vanor och tänka lite längre. Att tillvarata klentimret är lönsamt för alla parter. Stenvalls är beredda att ta emot *allt* klentimmer i norr! Våra sågverk, vår logistikkedja, våra skördare - allt i vårt system är riggat för detta. Det är bara att köra!



Göran Sundberg

DET HÄR KAN NI GÖRA SJÄLVA! GODA RÅD TILL SKOGSÄGARE.

Stenvalls virkesköpare har slagit sina kloka huvuden ihop och samlat några goda råd till den som äger skog. Vad ska jag tänka på?

- **Tricket är att lägga ner lite kärlek på din skog redan från början.** Då blir det bra i slutänden! Vänta inte som så många med att engagera dig i skogen tills pengar behövs.
- **Skaffa kunskap!** Ta hjälp och råd av en kunnig person.
- **Gå ut i din skog och se dig om!** Försäkra dig om att din bild av den verkligen stämmer, tro inte bara att du vet! Var går dina rågångar? Kolla upp vilka du har som rågångsgrannar. Kanske du och din granne kan tajma era åtgärder och slå er ihop? Det spar pengar för alla.
- När du gör detta, **se till helheten.** Fokusera inte bara på enskilda bestånd.
- **Skaffa dig en skogsbruksplan! Se till att den är aktuell.** Den är ett bra planeringsverktyg som ger dig stöd i vilka åtgärder du bör göra.
- **Røj och gallra i rätt tid!** Skjut inte upp det. Se det som en skogsvårdsåtgärd - man får det man investerar i. Skogsvård är ett långsiktigt arbete som lönar sig i längden. Räkna med att högproducerande fastigheter också kräver mer engagemang.
- Du som vill vara **klimateffektiv**, tänk på att våra nordliga skogar, inte bara regnskogar, binder koldioxid och påverka jordens klimat i positiv riktning. Ju mera skogen växer, sköts och används, desto mera klimatnytta!
- Sist men inte minst: **var stolt över din skog!** Rätt skött ger den enorm nytta och glädje, långt in i kommande generationer.



HÖGTFLYGANDE PLANER FÖR EMIL

”Drönaren är nyttig i den interna markinventeringen för att kolla upp körskador, rotvältor, plantor och dylikt. Planen är att också använda den i samarbetet med markägarna.”

Han drar ned medelåldern på virkesköparna på Stenvalls ganska rejält. Och en mer målmedveten och energirik kille än Emil Hahto, det får man leta efter.

Uppfödd i Luleå älvdal en mil utanför Boden har Emil Hahto kännedom om de flesta skogsskiften i sitt hemdistrikt. Eftersom jakt och fiske är hans stora passioner rör han sig flitigt ute i skogarna.

– Jag trivs! Jag kan markerna och behöver sällan ta fram kartan. Jag har ett skafferi i skallen...

Drygt ett år har jobbat åt Stenvalls, ett spännande år i en firma som går kraftigt framåt. Emil är just nu engagerad i utvecklingen av användandet av flygbilder och filmer från drönare, som han hoppas blir nyttiga för planering, uppföljning och kontroll. Redan nu kan man få en snabbare överblick av markberedning, plantor, rotvältor och eventuella körskador.

– Vi ser även möjlighet att använda drönare i samarbetet med markägarna, berättar Emil. Man ska kunna svepa över just deras skifte och

följa med i filmen på en Ipad. Om det behövs kan drönaren gå ner på låg höjd och ta stillbilder. Det blir ett bra underlag för att diskutera skogsvård och andra åtgärder. Ett plus i kanten är att markägaren kan behålla filmen över sin skogsfastighet, och på så sätt få en ny vy över sin skog.

Fokuserar på jobbet

Det bästa med att jobba för Stenvalls tycker Emil är det stora ansvaret och friheten. Företaget är inte för stort och beslutsvägarna är korta.

– Jag tycker att man ska anlita just Stenvalls för att vi finns, ägs och verkar på plats. Pengarna far inte från regionen utan gör gott här i norr. Dessutom har jag som köpare för Stenvalls ett uttalat ansvar för hela kedjan, från virkesaffären fram tills markägarens virke når sågverket. Jag ser det som en trygghet att en person är ansvarig för alla moment; avverkning, transport, och skogsvård.

Det märks att Emil är en tävlingsmänniska, framåt, energisk och målmedveten. I den mån han har några förebilder är det personer som

är drivna, inte tvekar utan vågar ta beslut. I det mesta han tar sig för strävar han efter att utföra sina uppgifter effektivt. Men samtidigt är han ödmjuk, bra på att ta folk och mån om att förklara så att den som lyssnar förstår. Pedagogisk, helt enkelt.

Han slappnar av när han får känna friheten och lugnet i naturen, speciellt i fjällen där han och sambon tillbringar mycket tid. Det blir vandring, fiske och jakt, det senare gärna med den nyinförskaffade fågelhundsvälpen, field spanieln Vera. Träning är också viktigt, förr spelade han handboll i division 2.

Emil har intresserat sig för timmerhantverk och har rest en och annan timmerstuga.

– Jag gillar gamla byggnader. Drömmen är väl att få lägga händerna på en gammal norrbottensgård och efter en del svett och arbete få flytta in.

Kanske är det detta som blir pricken över i:et för en skogsälskare med framtiden för sig.



VÅRA INKÖPARE – ANSIKTET UTÅT

Råvaruinköparna är de som i första hand möter skogsägarna. Från vänster på bild:

Ola Lindström, Skellefteå älvdal, tel 070-184 10 96

Leif Hannu, Torneå och Kalix älvdal, tel 070-377 60 59

Göran Sundberg, råvaruchef, tel 070-184 10 13

Bo Forslund, Skellefteå älvdal, tel 070-184 10 11

Emil Hahto, Luleå och Råneå älvdal, tel 070-184 10 18

Rikard Lindqvist, Skellefteå älvdal, tel 070-184 10 12

Thomas Nilsson, Piteå älvdal, tel 070-184 10 10

Thomas Wikström, Piteå älvdal, utvecklingsledare, förvaltning egna skogar, tel 070-184 10 14



”Jag har skogen i generna!”



OLA INPÅ LIVET

NY PÅ JOBBET – MEN MED STOR ERFARENHET

Han är Stenvalls färskaste virkesinköpare, men ingalunda oerfaren. Kring Ola Lindström i Skellefteå står en air av rakhet och enkelhet, en person man gärna anförtror sig åt. Det gäller ju något av det dyrbaraste vi har.

– Jag har skogen i generna! Min far är skogsarbetare, och han mer eller mindre tvingade mig ut i skogen som barn. Först gillade jag det inte, men så vaknade mitt intresse. Jag var tidigt ute med röjsåg och motorsåg och hjälpte till att sköta pappas eget skifte.

På familjens gård i Ragvaldsträsk utanför Skellefteå fanns tjurar och får, och man hässjade höet. Det är nog inte så många 39-åringar som har den bakgrunden och erfarenheten, menar Ola. Fysiskt arbete har aldrig varit något negativt för honom.

I tonåren ägnade han sig helst åt fotboll och annan idrott. Han hoppade av gymnasiet och jobbade några år på slakteri. Sedan fick han erbjudande om jobb på ett lantbruk i Åbyn, Byske, där han träffade sin fru, och efter några år läste han vidare och kom in på skogsmästarutbildningen på SLU i Skinnskatteberg. Han visste från början att det var köpare han ville bli och kunde dra fördel av att studera i lite mera mogen ålder.

Det allra roligaste med jobbet är alla människor med olika karaktärer han träffar varje dag.

– Det finns ingen genomsnittsmarkägare! Den ena är inte den andra lik, det är det som är så roligt.

Under sin första anställning blev han bjuden med på en tur i skogen med en gammal hyttlös Fergusontraktor.

– Sätt dej jenna, pajk! sa gubben, och så bar det av över stock och sten. Det gick inte att prata, för traktorn väsnades så mycket. Men det var en upplevelse han kommer att minnas.

Tillbaka till skogen

För något år sedan blev han erbjuden delägarskap i svärfars gård – det var dags för generationsskifte. Men efter ett han provat ett tag blev längtan efter friheten i skogen uppenbar – den kallade tillbaks honom. Det är därför han nu så sent som i slutet av maj började som köpare hos Stenvalls på en nyinrättad tjänst.

I Olas roll ingår att ge expertråd, och hans tidigare erfarenhet och kontakter är en stor fördel. Skogsbruk är som bekant ett långsiktigt projekt, inget man behandlar i en handvändning. Många gånger är ju affärerna med Ola de enda som markägaren gör under sin livstid. Då gäller det att han vet vad han håller på med.

– Folk ställer sig frågan: Vill jag ringa den här killen om det blir problem? Och vi på Stenvalls är måna om att vara med timret HELA vägen, inte bara under själva affären. Jag har jobbat på konkurrerande företag, men jag har alltid upplevt att Stenvalls har skött sitt jobb snyggt och proffsigt... De är duktiga företagare, och jag vill fortsätta hålla en hög standard.

Om sin nya roll på Stenvalls säger han så här:

– Alla professorer och förståsigpåare tycker att vi vidareförädlar för lite här uppe. Det gör att det

är en lockelse att få jobba hos Stenvalls. Vi har så fin tall här att det är ”ohult” att bara såga till en bräda som ska spikas... man kan göra bättre av det. De flesta sågverk har standarddimensioner på sina produkter, men Stenvalls lyssnar av vad kunden vill ha och sågar så exakt som möjligt. Industrin tittar många gånger mer på mängden virke.

En glad och lyhörd kille

Det är viktigt för Ola att vara ödmjuk, och han ser positivt på det mesta. Som person är han markant öppen och okomplicerad.

– Jag är rak och säger sanningen, lika till alla. Kanske en del upplever mig som barsk ibland? Jag har nog mycket självförtroende. Men det är jätteviktigt med självkänsla också, att veta att man duger som man är...

Fritiden ägnar han mycket åt familjen, han har tre barn på tio, sju och fem år och har haft papalediga fredagar hela våren.

– Jag tar med dem i skogen också. De kommer att inleda sin karriär på vedbacken... Jag tror det är nyttigt att hjälpa till. Barnen har två ”skärmfria” dagar i veckan, på sommaren tre.

Ofta glömmer han bort sig själv för allt familje-engagemang. Det är mycket han vill göra; röja och gallra på egna fastigheten i Ragvaldsträsk, springa något lopp ibland, åka skidor, flugfiska, jaga. Men det kommer en tid när man har tid med det också...



Ronny Erikssons första jobb var på Lövholmens såg i Piteå. Han uppskattar att Stenvalls har startat upp den igen.

RONNY ERIKSSON OM SKOGEN OCH ATT ”KUNNA SJÄLV”

”Jag växte upp i skogen och vid älven. Det är min hembygd.”

Det är i början av 1970-talet och Ronny Eriksson är 19 år gammal. Han har fått sitt första jobb, det är på Lövholmens såg i Piteå. Han är ung och radikal och ivrig att få de äldre gubbarna att begripa att revolutionen är på gång.

Timret från flottningen ska skickas in i sågverket på ett rullband, en kerattledning, och hans uppgift är att mata på det med en båtshake. Det är mitt i smällkalla vintern, 20 minusgrader, vattnet är öppet och det är rått och fuktigt i luften. Han står där ute på spängerna med sin båtshake med metallskaft. Då får han när plötsligt en korkad idé.

– Om jag nu slickar på den här...?? Det bör man ju inte göra.. .?

Det är paus i produktionen, allting står stilla. Och Ronny slickar på båts-haken. Och tungan sitter fast.

Med en båtshake på fyra meter är det svårt att obemärkt smyga sig förbi gubbgänget han nyss skulle leda i revolt...

Många år senare, när Ronny har egen TV-show som rikskänd komiker, återger han ungdomsminnet. Många gånger genom åren har också människor han stött ihop med på Lövholmens såg befolkat hans sånger framförda av den egensinniga, lokalpatriotiska pitegruppen Euskefeurat.

Skogen har betytt mycket för mig

Men låt oss återvända till ungdomen och till alla sågverks källa, skogen. Vad är hans förhållande till den?

– I Harads i Norrbottens inland där jag växte upp var alla skogsarbetare eller bönder, även pappa till en början.

– Skogen har betytt mycket för mig. Jag tror att man formas av sin miljö. Jag har en kompis, också från en skogsby, som jag brukar promenera i skogen med, och vi går så bra tillsammans, vi kan gå en timme utan att säga något. ”Skogen är livets andaktsrum – den säger inte mycket men tiger och är stum”.

En Euskefeuratstrof som lätt etsar sig fast i sinnet är den om piteborna som ”kan själva”:

*”Det finns ett folk av en särskild sort NERE VID PITEÄLVA
och våran slogan är jädrikt kort DET KAN VI GÖRA SJÄLVA”*
(Ur ”Kvad”, text: Ronny Eriksson)

Stenvalls Trä har sin vagga i Sikfors, just vid ”Piteälva”. Är inte Stenvalls ett typexempel på företagsamheten i denna miljö? Ronny kommenterar den så kallade piteandan så här:

– Det har alltid funnits ett nätverksskapande i form av bönhus och annat i Piteå. Dessutom är stan så lämpligt stor, så man kan arrangera till exempel en fotbollscup, och räkna med att folk ställer upp ideellt. Vi kan göra mycket själva! Det finns också någon slags kaxighet, som ibland blir bara dum, men ibland är bra - det är förstås på gott och ont. Är han då själv en typisk pitebo?

– Utmärkande för Piteå är jordbruket och närheten till havet, men havet är inte min grej. Jag växte upp i skogen och vid älven - det är min hembygd. Och om man kommer från skogen är man inte lika social. En del kan prata hela tiden, men jag är inte så bra på det sociala spelet.

En kreativ höst

Ronny lägger mycket tid på Kafé Krokodil, som han och hans fru har drivit i 15 år. Här äger många av Piteås kulturhändelser rum. Dessutom står förstås spelningar och artisteri på programmet. Nyaste idén på hans egen musikhimmel heter ”träsk”.

– ”Träsk” är en helt ny genre, som bygger på covers på mig själv. Instrumenten är plåtgitar, bas, munspel och piano, och vi spelar gamla låtar i ny tappning, en blandning av jazz, blues och country. Det är bara vi som vet hur det ska låta när man spelar ”träsk”, för ingen har gjort det förr. Man kan experimentera och leka, jätligt kul!

Snart ska Euskefeurat ut på en längre turné neråt landet, och nästa höst ska Ronny turnera med den nya föreställningen Oförhappandes. Den har inget detaljerat manus, utan bygger på att ta in publiken och prata om lokala och aktuella händelser, lite apropå. Som grund finns ett 50-tal låtar att hoppa emellan.

Men nu ska Ronny iväg och spela golf och har lite bråttom. Han har 14,7 i handikapp. Piteå Golfklubb väntar på sin sammanbitne skogsman.

XL-BYGG STENVALLS

VI FINNS I HELA ÖVRE NORRLAND

XL-BYGG Stenvalls AB ingår i koncernen Stenvalls Trä AB med sex byggvaruhus i övre norrland.

KAMPANJ PÅ PELLETS & KUTTERSÅN

XL-BYGG pellets är en naturprodukt av gran och tall från de norrländska skogarna. Med låg askhalt och ett högt energivärde ger pellets från XL-BYGG en riktigt bra uppvärmning. Hämtpris:

Pellets
8mm, 16kg **39:-/säck**

Pellets
Småsäck 52st. 832 kg **2028:-/pall**

Pellets
Storsäck 600kg **1375:-/säck**

Pellets Bulk
Minsta beställning 3 ton.
Prisexempel kr/ton inkl frakt i närområde:
Kiruna **2.695:-**
Pajala **2.695:-**
Kalix **2.275:-**
Luleå **2.245:-**
Skellefteå **2.245:-**
Umeå **2.325:-**
Över 9 ton: begär offert.

Kutterspån
21kg **49:-/bal**

Kutterspån
36 balar **1765:-/pall**
42 balar **2059:-/pall**

Priserna gäller t o m 9/11 2015. Maila gärna din beställning.
Frakt tillkommer på pellets säck och pall samt kutterspån balar och pall.



Leverera ditt timmer till Stenvalls Trä AB och bli Vikingkund hos XL-BYGG Stenvalls AB. Vikingkortet ger dig 10% rabatt på hela sortimentet, rabatten gäller ej kampanjpriser eller redan nettoprissatta varor, pellets och kutterspån.



Industrivägen 3, Kiruna
Tel 0980-771 70 Öppet: Mån-fre 7-17
info@kiruna.xlbygg.se



Galgbacksvägen 7, Kalix
Tel: 0923-166 60 Mån-fre 7.00-17.30, lör 10-13
info@kalix.xlbygg.se



Tjärnvägen 2, 931 61 Skellefteå • Telefon: 010-272 74 06
Öppet: Mån - fre 6.30-17, lörd 10-14
info@skelleftea.xlbygg.se



Tornedalsvägen 6, Pajala
Tel 0978-126 80 Mån-fre 7-17, lör 10-14
info@pajala.xlbygg.se



Berganäsets ind. omr, Luleå
Tel 0920-27 20 00 Mån-fre 6.30-18, lör 9-14
info@lulea.xlbygg.se



Mätarvägen 3 Västerslätt, 901 33 Umeå
Tel: 010-272 74 05 Mån-fre 7-18, lör 10-14
info@umea.xlbygg.se