



STENVALLS

NYHETSMAGASIN FRÅN ETT FÖRETAG MED VISIONEN ATT TA TILLVARA TRÄETS ALLA MÖJLIGHETER • SEPTEMBER 2018

I FARTEN MED KICKI

Följ med produktionschefen Kicki Olofsson under en arbetsdag på Sikforssågen

EN NYKOMLING MED RUTIN | XL-BYGG – EN VIKTIG DEL AV STENVALLS | KULTURUTBYTE MED LIMTRÄ SOM LÄNK | VÅRA BÄSTA JAKTHISTORIER



Hög efterfrågan – högre priser

Det är med glädje vi kan konstatera att det är hög efterfrågan på Stenvalls Träs produkter: Vi säljer bra på alla våra marknader, kör produktionen för fullt och har gjort det hela sommaren. Och den positiva trenden ser ut att fortsätta. Därför har vi under kommande säsong behov av att köpa ännu mer virke. Som ett led i detta har vi från 1 augusti i år höjt priserna i vår virkesprislista till er markägare, något som vi tror kommer att förbättra våra affärsrelationer ytterligare.

Under våren och sommaren har vi på Stenvalls arbetat intensivt med kvalitetsarbete och byggt upp nya arbetsmodeller och metoder för analys av viktiga frågor som risker och möjligheter, intressenter och handlingsplaner. Det är ett arbete som kommer att identifieras under hösten och framåt.

Längre fram i den här tidningen kan du läsa om våra kontakter med Japan, en marknad som bara på de tre senaste åren utvecklats till vår näst största exportmarknad. I Japan används våra produkter i byggandet av jordbävningssäkrade hus. Deras efterfrågan på hög kvalitet och hållfasthet passar oss utmärkt, eftersom vi använder virke från norrländsk, senvuxen tall. Genom att vi använder röntgen på sågen i Sikfors kan vi också ta tillvara det höghållfasta virket extra väl. Nu är det dags att utveckla denna lyckade satsning genom att installera en röntgenanläggning även på Lövholmen.

Vi ser fram emot en höst med hög aktivitet i skogen!

FOLKE STENVALL, VD

SKOGSBRÄNDERNA I BACKSPEGELN

I sommar har vi på Stenvalls jobbat hårt med att förhindra uppkomst av brand. Vid våra arbeten i skog och mark har vi skott av maskinerna metallbanden och förlagt arbete till kvällar och nätter då det varit svalare och högre luftfuktighet. Släckningsutrustningen har förstärkts vid maskinlagen, och efter avverkningar har brandvakter posterats ut. Markberedningsarbete har förskjutits till hösten eller nästkommande år. I vissa svårare fall har avverkningarbete stoppats helt.

Inom Stenvallskoncernen finns Kallax Flyg som med sina helikoptrar har stor erfarenhet av släckning av skogsbrand. Efter åtskilliga timmars brandbekämpning kan de dra slutsatsen att bra resultat nås genom god organisation och bra samarbete; ett fungerande samspel mellan flygburen och markburen brandbekämpning. Redan befintliga avverkningsresurser mobiliseras för att exempelvis hugga brandgator. Nyckelfaktorer är att tidigt ta situationen på allvar och att ha tålamod vid eftersläckningen. Med lite hjälp av regn från ovan kan mycket räddas!

I efterdyningarna av skogsbrändernas härjningar har vi som sågverkskoncern en viktig roll att spela. Det gäller att hitta lösningar för att få ut så mycket värde ur brandskadat virke som möjligt. Eftersom de stora massavedsbruken inte accepterar sotat virke och flis kan Stenvalls få en nyckelroll om inte stora värden helt ska gå upp i rök.

GÖRAN SUNDBERG,
råvaruchef



FOTO: MICHAEL TÖRNOVIST, LULEBILD



DETTA ÄR STENVALLS TRÄ AB

Grundare: Elof Stenvall, som 1947 startade tillverkning av bl a kälkar tillsammans med sin bror.

Ägare: Syskonen Folke Stenvall, Anna Flink och Sven 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: 930 miljoner

Antal anställda: 202



Detta magasin är utgivet av Stenvalls Trä AB. Redaktör och text: Christina Liljestränd, Höneborg AB.

Grafisk form och produktion: Jonas Lundqvist information AB. Foto: Patrick Degerman/Degerman bild och Lulebild.

Tryck: Ågrenshuset, sept 2018. Upplaga: 8600 ex.



FOTO: MAGNUS STENLJUN, LULEBILD

STENVALLS VIRKESKÖPARE



Bo Forslund
Skellefteå älvdal
070-184 10 11



Rikard Lindqvist
Skellefteå älvdal
070-184 10 12



Ola Lindström
Skellefteå älvdal
070-184 10 96



Filip Backman
Piteå älvdal
070-184 10 25



Emil Hahto
Luleå och Råneå älvdalar
070-184 10 18



Leif Hannu
Torneå och Kalix älvdalar
070-377 60 59



Göran Sundberg
Råvaruchef
070-184 10 13



Erik Hammarberg
Ny virkesköpare i Piteå älvdal,
börjar hösten 2018

KICKI VÅGAR VARA OBEKVÄM

”Som ensam tjej har jag tvingats växa och bli starkare och starkare”, konstaterar Kicki Olofsson, produktionschef på Sikforssågen

En kvinna i farten, sällan stilla, ständigt med mer på agendan. Att vara spindeln i nätet kräver både social kompetens och handlingskraft. När Kicki Olofsson, produktionschef på Sikforssågen, ser en svaghet i linjen backar hon inte.

–Jag ska bara tvärringa försäljningsansvarige Krister och höra...

Kicki avbryter sig mitt i språnget och griper telefonen. Det är hennes uppgift att se till att allt flyter. Med skiftledarna till sin hjälp måste hon ha koll på allt, från mätstationen med sin våg, själva sågen med alla olika maskiner, till justerverket, virkestorkarna och pelletstillverkningen. Det är mycket som kan strula.

Nu konstaterar hon att hon måste kolla med virkestorken. Dimensionen 90X90 ska sågas och det behövs en ledig tork redan ikväll. Om det får vänta för länge kan det spricka.

Lyckligtvis finns det en ledig tork. Efter en snabb förflyttning till nämnda plats resonerar Kicki en stund med torkskötaren Roland Lagerberg och ger instruktioner om vad som ska prioriteras. Det får inte bli för mycket heller.

–Vi syr ihop det så att vi sågar 770 kubik, sedan bryter vi. Så tar vi 100 kubik av det här – hon pekar på en annan dimension – så bryter vi. Sedan tar vi resten. Och så återgår vi till lamina.

Kicki måste hela tiden leta samband, söka lösningar och kalla in rätt hjälp där det behövs.

–Jag har alltid gillat att *optimera*. Jag stör mig på de där småsakerna som påverkar *lite*, fast *hela tiden*. Men de är svårast att upptäcka.

Det har nästan blivit hennes mantra: att hela tiden förbättra och vinna fördelar genom att effektivisera produktionen, utan att försämra kvaliteten. För det är ju där som hela utmaningen med sågverksdriften ligger: Att samordna sågning av de dimensioner som kräver samma utrustning och utnyttja tiden när maskineriet ändå står stilla, till exempel stoppa in extraband i bandsågen under lunchen.

Vi tittar in på mätstationen där stockarna dundrar förbi framför skärmen. Här har det varit intensivt i helgen. Årets snörika vinter försvårade avverkningsen ute i skogarna så att inflödet hamnade i underkant, men de sista veckorna har det i stället vället in enorma volymer.

–De körde tolv- och femtontimmarsspass för att få bort flaskhalsen, berättar Kicki. Allt måste ju passera här för att kunna placeras i rätt klass. Men nu har de kommit ikapp.

Telefonen avbryter samtalet igen. Den här gången är det Jens Lundberg, en elektriker och entreprenör som tillbringar större delen av sin tid på Sikforssågen. Kommunikationen med datorn som styr hela den komplicerade härligheten strular. Det avancerade systemet är sårbart.

Kicki resonerar blånad med Mats från Virkesmätarföreningen. Hur är kvaliteten på detta parti? Det underlättar mycket att det inte har regnat på sistone.

–Blånad på virke är en grogrund för svamp, förklarar Mats. Men det är ingen defekt i sig, för det påverkar inte själva virket, bara ytan. Fast det kan utvecklas till röta om det går för lång tid. Hur länge är jättesvårt att säga.

Ibland kan regn vara bara bra för blånad, får vi lära. Sol och värme kan ge blånad på 1,5–2 veckor, och under röt månaden när det är fuktigt är det alltid kinkigare. De klenare dimensionerna är känsligare för detta än andra.

Ett snabbt telefonsamtal igen. Någon får order om att städa undan efter sig, för nu behövs plats, eftersom sågningen ska hålla igång även under rasterna. Kicki resonerar med en medarbetare om stegmatarerna, som krånglar – vad gör vi nu? – och om frekvensrik-taren, ett slags mätstationens samordnade motorskydd, som gick sönder i onsdags, men hann bli lagat innan det var full produktion igen. Hon förklarar att en pulsgivare i kapen ska flyttas. Det kräver både elektriska och mekaniska åtgärder, och många kockar är inblandade.

–Varje liten länk i kedjan är viktig, förklarar Kicki, för den kan ställa till med saker två länkar längre bort. Man ser inte alltid konsekvenserna här och nu, så man måste göra förändringarna under kontrollerade former.

Läs mer 



FOTO: PATRICK DEGERMAN

”Vi syr ihop det så att vi sågar 770 kubik, sedan bryter vi.” Kicki planerar tillsammans med torkskötaren Roland Lagerberg.



Jag har alltid gillat att optimera

Kicki Olofsson, produktionschef på Sikforssågen, strävar efter att hela tiden effektivisera produktionen utan att försämma kvaliteten

”Min styrka är inte att sitta bakom ”burken” och titta på siffror; det är att vara i produktionen

Kicki Olofsson trivs bäst med att vara i farten



FOTO: PATRICK DFEGERMAN

När Kicki hade gått ut nian började hon på samhällsgymnasiet, men trivdes inte alls och hoppade istället på naturbrukslinjen i Kalix.

– Jag har alltid varit praktisk och där kände jag mig otroligt hemma. Jag valde inriktningarna skog och sågverk och sommarjobbade på Stenvalls, där jag fick prova olika moment redan från start. Jag gick ut skolan en fredag och började här på allvar på måndagen. Jag har varit med överallt, i alla moment, så nu vet jag precis hur det funkar när folk kommer till mig och frågar. Jag har alltid velat lära mig mer, och jag tjarar jämt för att få göra det.

– Som tjej har man allas ögon på sig, och blir det fel uppmärksammas det mer. Många tror sig veta mycket och blir förvånade när man har koll. Som ensam tjej har jag tvingats växa och bli starkare och starkare.

2003 tog hon en paus från jobbet för mammaledighet, och då tvingades hon att träna sin förmåga att stå på sig ytterligare. Hennes dotter är döv och i det sammanhanget har Kicki ofta fått ifrågasätta auktoriteter och invanda rutiner – allt för att få bästa vården till sin dotter.

– Jag skulle aldrig ha kunnat förlåta mig själv om jag inte hade gjort allt jag kunnat. Och det har gett resultat.

Hon fick också en son 2011, och när han var ett år återvände hon till jobbet. Trots så mycket som nio års bortavaro blev det redan från början full fart. Nu blev det maken som fick ta över den mesta markservicen hemma.

Kicki har många arbetsuppgifter i erfarenhetsbanken, bland annat att vara skiftledare. Eftersom hon älskar sitt jobb till den grad att hon nästan längtar efter det på helgerna, för hon en ledig vinterdag ifjoll på eget bevåg till sågen på Öarna. Där tillbringade hon den närmaste tiden många timmar tills hon styrt upp så mycket hon kunde. På detta lärde hon sig mycket, och efteråt fick hon den viktiga uppgiften att vara kvalitets- och flödestekniker, ett veritabelt drömjobb för henne.

Efter årsskiftet 2017–2018 övergick hon till att vara produktionschef – fast hon egentligen inte alls hade några ambitioner att bli chef.

– Min styrka är inte att sitta bakom ”burken” och titta på siffror; det är att vara i produktionen, se brister och optimera flödet. Jag vågar säga sanningen och ta tag i det jag ser, även om det är impopulärt ibland och inte vad folk vill höra. Jag är jättejobbig, jag ger mig inte förrän jag fått som jag vill! Jag hoppas jag är jättebra på att berömma, även om jag kan vara gode hård och ställa folk mot väggen, för jag vill ha resultat.

– Men det är A och O att folk blir sedda, fortsätter Kicki, då blir de glada och börjar ta ansvar. Alla vi på Stenvalls börjar bli mer och mer sammanlänkade, och det får inverkan på alla andra om vi jobbar rätt. Jag ser hela tiden vilken stor vinning vi gör på det, både som företag och som människor.

Har du tagit konflikter med ägarna också?

– Ja, gud!!! Hela tiden!! Men jag ser det inte som konflikter, jag ser det mer som att jag tar mitt ansvar. Om jag tror att man kan vinna fördelar med något, så kämpar jag för det och släpper det inte, även om jag först får nej.

Kicki ler snett.

– Sikfors känns som ett andra hem, avslutar hon. Det är så levande, det händer grejer och jag växer här. Man blir aldrig klar...

KRISTINA ”KICKI” OLOFSSON

Ålder: 40 år. Mellanbarn i en jordbrukarfamilj med fem syskon.

Bor: på farmors och farfars hemställe i lilla byn Backträsk utanför Piteå.

Familj: Maken Jim, Elin 15 år, Elias 7 år, en katt.

Fritid: Promenerar, odlar, hanterar ved. Har haft får förut.

Världen utanför Backträsk: Senast en kryssning till Åland. Solsemester i Spanien varje sommar. Gjorde en månads praktik på ett sågverk i White Horse, Kanada, under utbildningen.

MOWI SKOGSVAGN 1050 MED KRAN P30T

Mowikranen har egenskaper som ingen annan skogskran har - det finns ju bara ett original. **P30T/6,3m/340kg**
Tillsammans med **Mowis välbyggda skogsvagn** får du ett lättkört och smidigt skogsekipage som gör ditt arbete i skogen snabbt, effektivt och roligt - många år framöver. **En bra dag i skogen!**



Kontakta någon av våra säljare för mer information
Luleå - Isak Viklund 070 617 99 00
Skellefteå - Magnus Grundström 070 220 66 14



STAFFARE AB

www.staffare.se
facebook.com/staffare

LULEÅ
Tel 0920-700 80

SKELLEFTEÅ
Tel 0910-140 80

Fast med ett affärssystem som barkat åt skogen?

Då finns iFenix som är byggt för att snabbt och enkelt kunna anpassas till ändrade kundbeteenden. Dessutom är det totalintegrerat, heltäckande, molnbaserat och jobbar i realtid.

Kontakta oss så berättar vi mer om hur vi förser trähandeln med ett smartare och kostnadseffektivt systemstöd.

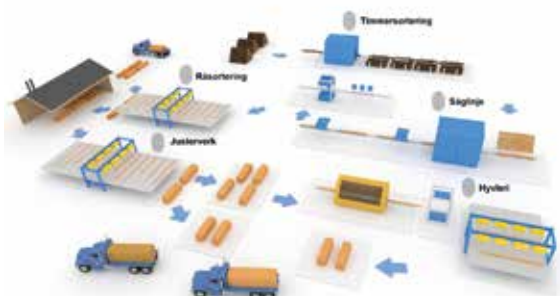
www.ifenix.se | 010-27 27 395 | Genesis IT



RemaSawco + LIMAB OY = SANT

Tillsammans utvecklar vi Det Digitala Sågverket

Fokus för vår framtida utveckling av det Det Digitala Sågverket är produkter, projekt och styrsystem som möjliggör integration, spårbarhet och utbytesökning.



remasawco.se

RemaSawco
CREATES THE DIGITAL SAWMILL

ALLTID REDO FÖR ÄVENTYR.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

ŠKODA fortsätter att bryta ny mark med äventyrliga KODIAQ SCOUT. Med ett yttre som klarar tuffare terräng och massa smarta funktioner som Offroad-läge, Auto Hold och Hill Descent Assist. Självklart med fyrhjulsdraft som standard och med plats för upp till sju. Provkör den redan idag. Välkommen in.



ŠKODA KODIAQ SCOUT TDI 190hk DSG7 4x4 fr. 357 200 kr

Bränsleförbrukning blandad körning 5,7 l / 100 km, CO2 150 g / km. Miljöklass EU6. Erbjudandet kan ej kombineras med andra rabatter och avtal. Vi reserverar oss för eventuella ändringar och avvikelser. Bilen på bilden kan vara extratrustad.

Vattenvägen 21, Kalix
Öppet: månd-fred 8-17
Lördag 10-14

www.strombergsbil.se
Följ oss på facebook!

Strömberg's Bil

- kundens val -

Peter 0923-750 94
Johan 0923-750 95
Håkan 0923-750 97
Jim 0923-750 98
Amanda 0923-750 99

EN NYKOMLING MED RUTIN

Erik Hammarberg har just tillträtt sin tjänst som Stenvalls virkesköpare och ser fram emot att träffa Pite- och Älvsbybygdens markägare. ”En bra virkesaffär ska göra alla parter nöjda!”

En av sommarens hetaste dagar har flyttlasset från Uppsala just anlänt vid svärföräldrarnas sommarstuga på Renön i väntan på ett lämpligt hus i Piteå. Erik njuter av de sista veckorna på sin föräldraledighet med fyraåringen Sverre och ettåringen Kåre. Mamma Lisa väntar på att få påbörja sin anställning som jurist på Piteå kommun.

– Det var ett enkelt val att flytta upp till Piteå, konstaterar Erik, som är uppvuxen i bruksorten Forsbacka utanför Gävle. Jag gjorde lumpen i Arvidsjaur och har sommarjobbat flera somrar som skogsinventerare i Norrbottens och Västerbottens inland, så hela övre landsändan känns egentligen som hemma. Vi har tillbringat somrarna i Piteå de senaste åren och det är en trygg och bra stad för barnen att växa upp i.

Att naturen ligger nära inpå knuten är en annan fördel – natur- och friluftsinteresset har han med sig från sitt barndomshem. Men att ha skogen som yrke var inget solklart val.

– När jag till slut bestämde mig för jägmästarutbildningen i Umeå kändes det helt rätt. Det var ett logiskt val för mig att gå inriktningen skogsindustriell ekonomi i Uppsala de sista två åren, eftersom jag också gillar ekonomi. Sedan fick jag direkt jobb som inköpare på AB Karl Hedin i Uppsala, ett familjeföretag som i mångt och mycket liknar Stenvalls och har både sågverk och bygghandel.

På Stenvalls ser Erik fram emot att komma närmare produktionen, vilket är nytt för honom. Som virkesköpare kommer han också att ha ansvar för virkets hela väg till sågen, inklusive transporterna. Nytt är också att här växer skogen långsammare, så han kommer att, som han säger, få ”kalibrera om ögat lite”.

I Eriks uppdrag som virkesinköpare ingår att i samråd med skogsägaren se till att avverkning och återbeskogning sker på ett så bra sätt som möjligt.

– Att ge goda råd om skogsvård är en viktig del i jobbet, det handlar inte bara om att köpa och köpa. Skogsindustrin är så viktig för Sverige, och det känns fint att få vara del av det genom att ta ansvar och bruka skogen på ett uthålligt sätt.

Erik beskriver sig själv som en lugn och trygg person med många intressen.

– Jag är även ganska målinriktad och gillar att tävla, tillägger han.

Hans främsta sport är mountainbike, och att cykla har han lagt ner mycket tid på de senaste åren. I sommar har flytten och barnen tagit mycket tid, men häromdagen blev det tio mil runt byarna kring Piteå i sommarvärmen, med ett svalkande dopp i Kalaträsket längs vägen – ett bra sätt att lära känna bygden ännu lite bättre.

En annan form av motion Erik gillar är att klyva ved, och det gör han så fort han får tillfälle. Han har alltid med sig en yxa i bilen för att kunna ta sig förbi ifall det ligger ett träd tvärs över vägen.

– Det känns väldigt kul och inspirerande att få träffa skogsägarna i mitt område Piteå-Älvsbyn. Jag har som mål att leverera och göra ett bra jobb. En bra affär är när både skogsägaren, företaget och jag själv personligen är nöjda. Då skapas långsiktiga relationer, och skogsägarna brukar ofta återkomma efter ett par år. I Piteå kommer jag att bli kvar!

ERIK HAMMARBERG

Ålder: 39 år

Fritid: Friluftsliv: Cyklar mountainbike, paddlar kajak, fiskar, fjällvandrar. På vintern alpin skidåkning.

Egenhet: Kollar text-TV varje morgon, nattens matchfakta från NHL-hockeyn. Elitserielag? Brynäs, förstås.

Om Pitebor: ”Rejåla och genuina, men absolut inte tystlåtna som stockholmarna tror.”

Det bästa med inköparjobbet: Variationen; att både få vara ute i skogen, träffa olika människor och ibland vara på kontoret också.



A man with short brown hair and a beard, wearing a black t-shirt, is smiling and looking towards the camera. He is holding two young children. The child on the left is a toddler with blonde hair, wearing a yellow life jacket and blue pants. The child on the right is a baby, wearing an orange life jacket and blue pants. They are standing on a wooden deck or walkway. In the background, there are tall green trees and a red building with white trim. The sky is blue with some light clouds.

”Det var ett enkelt val att flytta upp till Piteå

Erik Hammarberg, från Forsbacka utanför Gävle, trivs tillsammans med familjen som nyinflyttad i Norrbotten. Erik ser nu fram emot sitt nya jobb som virkesinköpare hos Stenvalls.

KORT OM KLENTIMMER

Ingen får ut mer timmer än Stenvalls! När skotaren sorterar ett bestånd som huggits hoppas de flesta markägare att så mycket som möjligt ska hamna i timmerhögen, inte i pappersmassahögen. För den som anlitar Stenvalls blir andelen sågningsbart timmer normalt så mycket som 80 procent vid en slutavverkning. Vid en gallring är skillnaden ännu större. Stenvalls har satt gränsen mellan klintimmer och massaved vid 10 centimeter, flera centimeter lägre än andra. Även om man inte nödvändigtvis får ut högre pris för sin skog blir affären därför mer lönsam i slutändan.

På sågverket Lövholmen i Piteå sågar Stenvalls enbart klintimmer, som många kunder vill ha tack vare de friskare kvistarna och det livfulla mönstret i träet.



DET HÄR KAN STENVALLS SÅGA AV DITT KLENTIMMER:

- **Möbelämnen**, till exempel sängramar, åt Ikeas produktion i Polen.
- **Svarvämnen** till trapppräcken, så kallade "spindles", åt Cheshire Mouldings i England.
- Det högkvalitativa **trallvirket XLENT** åt XL Bygg.
- **Hyllplan** (limfogskivor) åt Clas Olsson.
- **Lamina**, en typ av virke som säljs till Japan där det hyvlas och limmas ihop till extra hållfasta stolpar. Det används i japanska byggindustrin som har höga krav på grund av klimatet.
- **Dörrkarmar** och **dörrämnen**.
- **Underlagsskivor** av råspont som används under yttertak.
- **Panel** för inomhusbruk.
- **Detaljer till trädgårdsmöbler** åt Hillerstorp AB.
- **Emballagepallar** åt bland annat Kia Motors.

Traditionell modell



Stenvalls modell





Linde Material Handling

Linde

HÖGA PRESTANDA OCH SÄKRA PROCESSER

Transportera tung last effektivt

Snabba hanteringsprocesser är bara möjliga med truckar som har exakt kraftöverföring och styrning. Sedan decennier tillbaka har Linde satt standarden för motviktstruckar vad gäller produktivitet och lönsamhet.

Det stora utbudet av motviktstruckar med förbränningsmotor från Linde omfattar lastkapacitet från 1.4 upp till 18 ton. Vill du veta vad vi kan göra för din verksamhet?

Läs mer på www.linde-mh.se

NYA SUBARU OUTBACK MED FYRHJULSDRIFT SOM STANDARD



SOM LRF-MEDLEM FÅR DU RABATT OCH BONUS NÄR DU KÖPER EN NY SUBARU

SUBARU OUTBACK, AUTOMAT med förarassistanssystemet EyeSight fr. **329.900:-**

Privatleasing fr. **4.145:-** /mån*.



Subaru XV
fr. **244.900:-**

BOSSES
BIL&MOTOR

Ostrongatan 4, Luleå
0920-877 70, www.bossesbil.se
Mån-tor 9-17.30, Fre 9-17, Lör 11-14

3 ÅRS FRI SERVICE*



SUBARU

Confidence in Motion

Bränsleförbrukning bl. körn. 7,3 l/100 km. CO₂-utsläpp: 166 g/km. Bilen på bilden är extrautrustad. *Privatleasing via Subaru Finans, avtalstid 36 mån, körsträcka 1500 mil/år, service ingår, uppl. avg. 595 kr, avavgift 55 kr och rörlig ränta. Reservation för sedvanlig kreditprövning. **Eller vid 1500, 3000 och 4500 mil.

KVALITETSTRANSPORTER



Vår styrka är transportlösningar på Nordkalotten. Bra förbindelser och partners. Vi kan också ge transport till Europa.

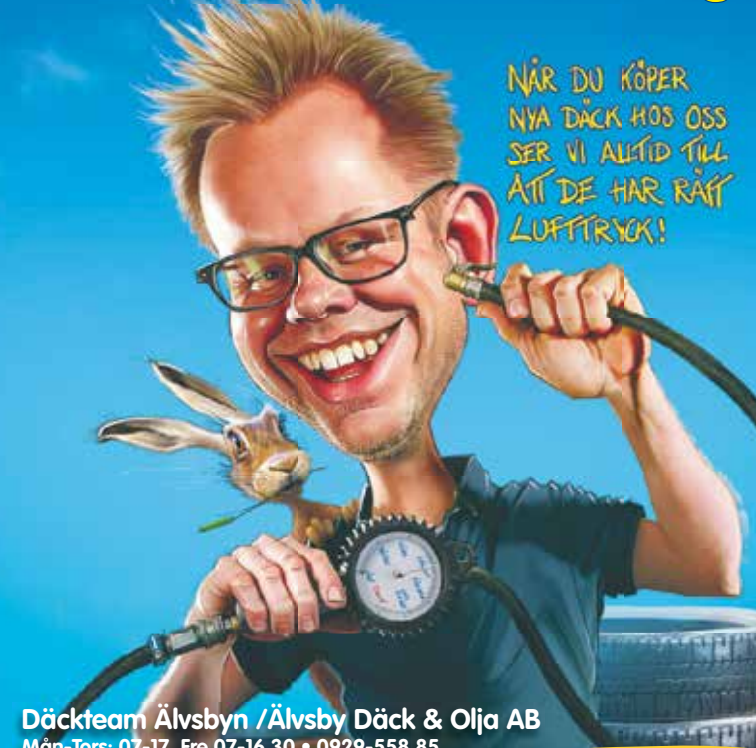
Wiiks Transport AS gör allt för att få en effektiv lösning på dina logistiska utmaningar.

Kontakta oss idag för mer information om prissättning, produkter och tjänster!

www.wiiks.no

Wiiks

Kom hit så blåser vi dig!



NÄR DU KÖPER NYA DÄCK HOS OSS SER VI ALLTID TILL ATT DE HAR RÄTT LUFFTRYCK!

Däckteam Älvsbyn / Älvsby Däck & Olja AB
Mån-Tors: 07-17, Fre 07-16.30 • 0929-558 85
Luleåvägen 4 • dack.olja@alvsbyn.net

DÄCKTEAM
vet vilka däck du behöver



FOTON: PER BERGÖW/LULEBILD

XL-BYGG – EN VIKTIG DEL AV STENVALLS

XL-BYGG-varuhuset i Luleå, Skellefteå, Umeå, Kiruna, Kalix och Pajala ägs numera av Stenvalls. Den som säljer virke till Stenvalls har rätt till rabatt på XL-BYGG.

Att säkra avsättningen och få kontroll över hela produktionskedjan, från affären med skogsägaren till sågning, förädling och till sist försäljning av färdigt byggmaterial – det var syftet när Stenvallskoncernen byggde sitt första XL-BYGGvaruhus i Märsta 2007. Idag äger man åtta butiker i Norr- och Västerbotten. Konceptet har utvecklats till en vinstlott både för Stenvalls och hela XL-BYGG.

– Stenvalls har en helt avgörande betydelse för framgångarna, menar Mikael Hjorth, VD på XL-BYGG Stenvalls i Luleå. Det är en utmaning att driva en bygghandel nu när det är högkonjunktur för alla sågverk. Att som vi ha ägaren och huvudleverantören i ryggen underlättar mycket. Lagren som Stenvalls bygger upp under året säljs med strykande åtgång under den intensiva sommar- och barmarksperioden. Vi skulle aldrig, aldrig klara av att få fram tillräckligt med trä utan Stenvalls sågverk! De står för 80–90 procent av de hyvlade trävaror som säljs här.

Mikael har jobbat med försäljning inom Stenvalls koncernen ”ända sen han var grabb” och borgar för att Stenvalls företagskultur präglar även XL-BYGG.

– Är man bara arbetsam och intresserad kan man försätta berg! Det är en devis som genomsyrar organisationen.

XL-BYGGs paradnummer, storsäljare och stolthet är trallvirket XLENT, som sågas av klintimmer på Lövhölmens såg i Piteå.

– Det är helt klart trallvirkets crème de la crème eller top-notch! Till skillnad från det mesta trallvirke som säljs kvalitetssorteras det noggrant, så att det inte ska innehålla några som helst fel. Den som använder det slipper kapa bort defekta bitar.

XLENT-trallen uppfanns 2013 på 10 000 meters höjd. Det var Mikael som räknade och skissade på en servett tillsammans med Robert Pripp på XL-BYGG Sverige. Allt skedde i en flygplansfåtölj på väg till ett gemensamt årsmöte i Turkiet.

– Vi ville använda vår råvara häruppför till något med högre kvalitet. XL-BYGGs folk högg sedan direkt, och Stenvalls levererar idag XLENT-trall till alla 136 anläggningar i Sverige. Se där, vad effektivt man kan använda resttid!

En markägare som har sålt timmer till Stenvalls med rätt dimension och kvalitet kan vara säker på att hans stockar finns bland virket som blir XLENT-trall. Det är en anledning att känna sig lite stolt, tycker Mikael.

– Stenvalls har den bästa råvaran och ingen kan göra lika fin trall med så fin struktur, även om många försöker. ”28x120” är vår största produkt.

Har man som markägare sålt till Stenvalls kan man dessutom handla förmånligt med avtalspriser hos XL-BYGG Stenvalls.

– Framtiden ser ljus ut för XL-BYGG, summerar Mikael Hjorth. I år riktar vi huvudenergin på att bredda våra kundgrupper och finslipa alla detaljer. Just nu växer det nya trädgårdssortimentet med vattenslangar, åkgräsklippare och dylikt mest.

Det är helt klart trallvirkets crème de la crème

Trallvirket XLENT från Stenvalls är XL-BYGGs premiumprodukt

TOBIAS OLSSON, XL-BYGG STENVALLS
I NOTVIKEN, LULEÅ

FAKTA OM XL-BYGG STENVALLS

- XL-BYGG är Skandinavien största byggvarukedja och har cirka 136 varuhus som ägs av ett 70-tal olika ägare. Stenvallskoncernen äger åtta av de nordligaste: Luleå Kallax, Luleå Notviken, Skellefteå, Umeå, Umeå Södra, Kiruna, Kalix och Pajala.
- XLENT-trallen är kedjans storsäljare som görs av virke från Stenvalls anläggning på Lövholmen. XL-BYGG Stenvalls säljer cirka 600 000 löpmeter 28x120-trall per år. Omräknat är det ungefär 75 000 timmerstockar!
- Omsättning: nästan 300 miljoner SEK/år.
- Anställda: 75

XLENT trall

VÄR FINASTE TRALL

18:90





FOTO: PATRICK DEGERMAN

Mika Berglund i samspråk med Stenvalls vd Folke Stenvall. Tillsammans är de ansvariga för försäljningen till Japan.

KULTURUTBYTE MED LIMTRÄ SOM LÄNK

Med extra skjuts från japanfödda Mika Berglund säljs mer och mer av Stenvalls produktion till limträ – ”lamina” – i Japan.

Hur kan det komma sig att furu från en norrbottnisk by har högsta status i ett högteknologiskt land på andra sidan jordklotet? Och vad har japaner gemensamt med svenska familjeföretagare?

Man kan säga att japanfödda Mika Berglund på kontoret i Sikfors personifierar Stenvalls affärskontakter med det effektiva landet i öst. Mika har arbetat för Stenvalls i fyra år och det var naturligt att hon gick in i rollen som ansvarig för japanförsäljningen tillsammans med Folke Stenvall.

– Det är kul att svensk furu kan bidra till japansk jordbävningssäkerhet! tycker Mika. Hon skrattar stort:

– Jag brukar titta på tallarna hemma på min gård i Kopparnäs... HERREGUD, de är verkligen tuffingar, som överlever ute hela vintern, i 30 minusgrader! Jag trodde aldrig att vi skulle exportera trä till ett land som har så mycket egen skog som Japan, men den norrländska furun är exklusiv. Vårt kalla klimat gör att det växer långsammare och träet blir tätare och tåligare. I Japan måste byggvirke både tåla snö och vara jordbävningsbeständigt. Den japanska statens krav har ökat och kräver att husvirket ska tåla 30 jordbävningar utan att kollapsa.

Under de tre år som Stenvalls har sålt virke till Japan har utvecklingen gått fort: från noll till 48 000 kubik ”lamina” – det är japanska ordet för limträ – per år, vilket innebär ungefär tio procent av produktionen. Alla stockar som passar till ändamålet förädlas, packas i containrar och skickas över havet med oceanångare.

I Japan, dit det når på 1,5–2 månader, hyvlas och limmas det till stolpar och balkar, som sedan säljs vidare på den japanska byggmarknaden.

– Vi kanske kan nå målet 50 000 kubik under 2019, tror VD Folke Stenvall. Men då behöver vi mer virke, och större effektivitet.

En viktig del i framgångarna är den röntgenteknik som på senare år installerats i Sikfors.

– Det gör att vi kan leta rätt på rätt stock till rätt sammanhang, och också ta fram stockar med extra bra hållfasthet, förklarar Folke. Nästa steg är att investera i en röntgenanläggning på Lövholmensågen också, så att volymen kan förbättras ytterligare.

De japanska kunderna är mycket nöjda med det norrbottniska virket.

– Kvaliteten är utmärkt, säger Yu Nakashima på familjeföretaget Meiken, Japans största limträstillverkare. Dessutom är alla så trevliga på Stenvalls, både glada och seriösa.

Läs mer



Jag brukar titta på tallarna hemma på min gård i Kopparnäs... HERREGUD, de är verkligen tuffingar...

Mika Berglund värdesätter den exklusiva norrländska furan som härddas under vintern, växer långsamt och ger ett tåligt och tätt trä

FOTO: PATRICK DEGERMAN

I sitt arbete på Stenvalls har Mika glädje av sina kunskaper i japansk affärskultur, som är omvittnat komplicerad och formell. Hur man ska tala och bete sig krävde en hel månads utbildning i början av hennes karriär i Japan.

–Japanerna varken kräver eller förväntar sig att ickejapaner ska följa den, men när man gör det blir det ett sätt att sticka ut. För japaner är det jätteviktigt med "eftervård" av affärsrelationen. Jag brukar skicka gammaldags tackbrev handskrivna på rispapper! Fast viktigast är förstås att vi levererar virke av god kvalitet.

Mika njuter av det lite lugnare tempot i Sverige sedan hon flyttade hit med sin norrbottniska man för 18 år sedan. Men det finns också vissa likheter mellan svensk och japansk kultur.

–Jag kommer från en "pytteliten" japansk stad, berättar Mika, "bara" 80 000 invånare, och atmosfären påminner om den i Norrbotten. Människorna i japanska småstäder är lite konservativa och det tar lite tid att komma dem inpå livet, men å andra sidan håller det längre. Det är vanligt bland japanska företag att man liksom Stenvalls satsar i lokalsamhället för att familjerna ska kunna bo kvar.

–Vi har också det gemensamt att vi gillar att bada i kallt vatten, inflikar Folke med en glimt i ögat.

I våras skickade nämligen kunden Meiken en 15-hövdad personalgrupp till Sikfors för att träffa sina affärspartners. Företagsbesöket avslutades med fest och dopp i isvak i Piteälven som slingrar sig förbi Sikfors Konferens & Camping.



Folke Stenvall tillsammans med en personalgrupp från japanska affärspartnern Meiken på besök i Sikfors.

FOTO: STENVALLS ARKIV



NEVO MASKIN AB

Reservdelar

Hydraulik

Service

Vi löser såklart andra problem som kan uppstå också!

0920-25 16 00

www.nevomaskin.com

Hantverkarsvägen 2M, Gammelstad

GLÖDHET
SOMMARKAMPANJ

BEGRÄNSAT
ANTAL MED
LÅGA FORDONS-
SKATTEN



DOUBLE CAB, AUTOMAT

HÖG- & LÅGVÄXEL, 3,5t DRAGVIKT OCH 1t LASTVIKT

NU fr. **249.900:-** exkl. moms

2.145:-/mån*

Ord. pris fr. 274.900:-

by **ISUZU**

BOSSES
BIL&MOTOR

ISUZU LULEÅ

Ostrongatan 4, 0920 - 877 70

www.bossesbil.se

Bränsleförbr. bl. körn. 7,0-7,8 l/100 km, CO₂ bl. körn. 183-205 g/km. Pick-upen på bilden är extrautrustad. Erbjudandet gäller ett begränsat antal lagerbilar dock senast till 20180831. Det går ej att kombinera med andra erbjudanden, rabatter eller avtal. *Leasing via Isuzu Finans: 30% särskild leasingavgift, 36 mån, fr. 40% restvärde. Kostnaden är vägledande, individuell beräkning lämnas av din återförsäljare. Vi reserverar oss för eventuella ändringar och avvikelser.

Starkast i skogen! **Palms Skogsvagnar**



Palms
storsäljande
och prisvärda
skogsvagnar
finns hos oss!

PALMS
SIMPLY FINE MACHINES

BIOJACK
CUT AND LOAD

För kranar

BioJack 110 160 2 i 1, fällning och lastning

BioJack 180 230 och 300 3 i 1, fällning, kvistning
och lastning

På 230 och 300 finns ackumulerande grip som tillbehör

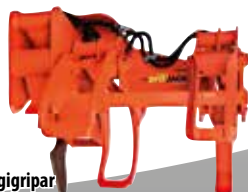
Finns även för grävmaskin med snabbfäste.

De största fördelarna med BioJack visar sig vid fällning,
kvistning och lastning. Gripen fattar trädet, klipper av

det, tålen lutar ned trädet till lastningsläge.

Tack vare sin funktionalitet fungerar samma anordning
som vanlig grip vid lastning av virke.

- Lätt att installera, ingen slangdragning
- Kapningen sker i marknivå så att stubben blir låg och inte lämnar några vassa pinnar i terrängen.
- Kapning av fällt virke (t.ex. till ved)
- Fungerar som lastningsgrip utan separat montering
- Stark och hållbar konstruktion



För mer info se <http://www.biojack.fi/sv/energigrip>

www.norrmaskiner.se



NORRMASKINER

Luleå, Ersnäs 0920-311 00 • Skellefteå, Orrliden 0910 - 58 91 00 • Umeå, Ersboda 090 - 18 93 15



Ett naturligt val

Biobränsle
och fiberråvara
från sågverken!

REBIO AB är ett ledande biobränsleföretag i mellersta och
norra Sverige. Vi har en bred och mångårig kompetens kring
hantering av trädbränslen från träindustrier och skog såväl
som att bygga upp säkra och effektiva leveranssystem.



www.rebio.se

VÅRA BÄSTA JAKTHISTORIER

Kaffepannan puttrar på den öppna elden och höstsolen lyser på krispiga, orangefärgade löv. Då passar det bra med jakthistorier: de mest nervknipande stunderna i livet, som lätt etsar sig fast i minnet och tål att återberättas gång på gång. Gärna med en liten successiv förbättring...

LEIF HANNUS MÖTE MED EN ILSKEN ÄLGKO: "HUNDEN RÄDDADE MIG, TROTS ATT DET VAR DEN SOM STÄLLDE TILL ELÄNDET."

"Det är inte alltid som älgar är att leka med trots att man har bössan i hand – eller, som i det här fallet, i ryggsäcken. Ett djur är ett djur och man har inte full koll. Det har Leif Hannu fått erfara:

"Det var sista jaktveckan, i slutet av oktober eller början av november, och på förmiddagen hade jag släppt jämthunden Ozzy, 6 år i år. Jag hörde på hans skall att han hade fått korn på älg, och på spåren som gick över vägen såg jag att det var en ko och hennes kalv.

Men de var inne på grannens mark, så jag tog kontakt med grannlaget som hade kvar djur på kvoten. Grannlaget skickade två unga jägare, men de hann aldrig fram till ståndet innan älgen och hunden fortsatte ännu längre bort.

Vad skulle jag nu göra? Det var en söndag, sent på dagen och snö redan, och jag skulle upp och jobba nästa dag. Jag hade redan

kämpat med detta halva dagen, så jag var rätt less. Och även om det var vårt älgskyddsområde och jag hade tillåtelse att skjuta, så vore det dumt. Det vore att godkänna för hunden att det var okej att vägra återkallning och ändå skjuta sedan, som en bekräftelse på att den gjort rätt. På så sätt skulle den till slut bli omöjlig att kalla in. Alltså följde jag efter, och tog med sonen också.

Flera gånger försökte vi fösa iväg älgarna så att hunden skulle släppa dem. Men det verkade vara deras hemtrakter, för kon bara vankade runt 500–600 meter och stod sedan stilla. Sådär höll det på under hela natten. De kom närmare i mörkret, men så vek de av, och hunden efter.

På morgonen var hunden väldigt hes efter hela nattens skällande och ganska trött. Batterierna var slut i GPS: en, jag kunde bara få in koordinaterna på hunden, men även det började tryta. Jag tänkte att om hunden far iväg nu finns det ingen möjlighet att hitta åt den

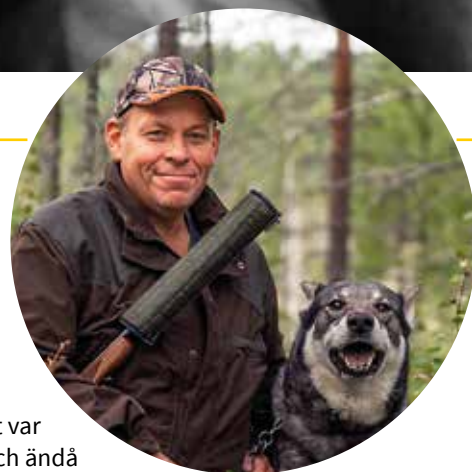


FOTO: MAGNUS STENLIN/LULEBILD

FOTO: JASPER GRAETSCH/UNSPLASH

RIKARD LINDQVIST: SONEN NILS FÖRSTA ÄLGLYCKA. "I IVERN GLÖMDE HAN ATT KÄNNA EFTER"

"Det var sista helgen i september, just innan älgen blir fredad för brunstuppehållet i Västerbotten, och vårt jaktlag hade en enda älg-tjur kvar på tilldelningen. Jag hade en förhoppning i bakhuvudet om att tända en gnista för jakt hos min son Nils, som vid det här tillfället var 16 år och ännu jagade under uppsikt med mig som övervakare.

Det var en tidig morgon och Nils och jag satt i ett älgstom och passade på betesälgar i närheten av min gård i Boviken norr om Skellefteå. När det började ljusna fick se tre tjurar, en stor och två mindre, som stod i skogsbrynet på en åker ganska långt bort från oss. Nu gällde det! Det var första gången Nils skulle få chansen att skjuta en älg, så det var extra spännande.

En bit ifrån oss var en bäck som var strid och full med regnvatten efter en blöt höst.

Jag instruerade Nils. "Om älgarna kommer över bäcken är de inom skotthåll, då kan du skjuta när du tycker att det känns bra".

Jag började locka på dem genom att härma älgkons nasala läte – det brukar funka bättre ju närmare tiden för brunst man kommer. De tre tjurarna började mycket riktigt springa emot oss, skuttade över den breda bäcken, och under tiden gjorde sig Nils beredd. När de var på lagom avstånd siktade han och sköt på den största.

Jag hade god uppsikt och såg att det tog, det var en bra träff. Men älgen föll inte ihop direkt – som den väl gör mest på film! – utan vände och sprang vingligt tillbaka ett tjugotal meter. När den nådde bäcken gick den omkull och blev till slut liggande med vattnet strömmande på båda sidor.

Vi tittade ner på älgen som låg där och konstaterade: Vi måste få upp den innan vi kunde ta ur magen och göra den klar. Så jag beslutade att gå den korta biten hem och hämta traktorn för att kunna lyfta upp den på bortre sidan av åkern, där det var enklare att ta sig fram med traktorn. Jag sa åt Nils att ta våra ganska tunga ryggsäckar, ta sig över bäcken och vänta på mig på andra sidan.

När jag kom tillbaka med traktorn såg jag honom, först på håll, och anade att något hänt. Han var alldeles genomblöt – alla hans 182 centimeter var blöta! – och han erkände att när han skulle hoppa över bäcken, som var ungefär två meter bred, så var kanten så vattenmättad att den brast och han hade fallit ner i det ganska djupa vattnet.



FOTO: MAGNUS STENLUN/LULEBILD

Bäckvattnet var denna tidiga morgon

i slutet av september också ganska kallt. Men blöt eller inte, det fick bli en senare fråga, tyckte jag. Nu måste vi få upp älgen ur vattnet och ta ur den!

Vi fick upp älgen på sidan av bäcken. Nils hade fått en ny jaktkniv när han fyllde år, och jag tyckte att eftersom han hade skjutit så passade det väl också bra att ge honom i uppgift att ta ur den. Så han tog kniven ur bältet, och jag instruerade hur han skulle göra. Det är ju lite speciellt, och det var första gången för honom, även om han hade varit med när andra gjort det.

Men mitt i detta, när han skulle ta håll på skinnet, så vek sig hans arm på ett konstigt sätt, som om den hade gått av. Han kanske inte skrek till av smärta, men han hade rejält ont. Han försökte igen, men till slut var han tvungen att ge upp. Nej, detta klarade han inte av, hur högtidlig och viktig stunden än var.

Så det blev trots allt mitt jobb att ta ur älgen, och Nils fick byta till torra kläder och åka till akuten för gipsning. Den stackaren hade brutit armen när han föll i bäcken, men i iveren att ha skjutit sin första älg hade han inte riktigt fattat det.

Trots missödet var lyckan fullkomlig hos oss båda. Det var en ganska fin älg, en stor åttataggare. Och Nils blev inte avskräckt; han behöll gnistan, är idag 23 år och aktiv, entusiastisk älgjägare. Men så fort det blir dags för älgjakt får Nils ta emot gliringar: "Inga brutna armar i år?!"

LEIF HANNU FORTS:

något mer, så jag bestämde mig för att försöka ta mig så nära som möjligt för att komma åt att koppla den.

Men hur skulle jag kunna komma nära? Flera gånger antingen sprang de iväg eller så vägrade hunden att lyssna. Till slut började jag närma mig dem genom att krypa i en dikesfåra som löpte framför platsen där de stod.

När jag kommit så nära som tio meter ifrån sprang jag så fram till hunden, fick tag i halsbandet och sa åt den att ligga. Ligg är det starkaste kommandot, och han förstod att nu var det ingen vits att försöka längre, utan lade sig ner. Just då såg jag i ögonvrån hur älgkon bara tio meter ifrån mig lade öronen bakåt.

Nu kommer hon, tänkte jag, och så såg jag kon komma rusande rakt emot mig. Jag vrålade högt för att skrämma henne, men det hjälpte inte. I sista sekunden slängde jag mig åt sidan. Där blev jag liggande på mage och kon sprang rakt över mig. När jag vände på huvudet hade jag hennes mule i örat. Hon stannade till, stegrade sig på bakbenen och jag förstod att nu skulle hon stampa på mig med sina klövar.

Jag hade i villervallan fått lov att släppa hunden som blev kvar i dikesfåran. Och då, av någon konstig anledning, grep den in. Just som älgkon skulle ge sig på mig kastade han sig fram och bet henne i

bakhasorna eller rumpan. Kon blev så chockad att hon vände tvärt åt sidan, missade mitt huvud med liten marginal och passerade rakt över mina ben istället där jag låg med klappade hjärta.

Efter denna klimax

var det inga problem att mota bort älgarna. Hunden drog iväg efter dem, men den stannade när den nådde asfältvägen strax intill där min son stod med bilen. När han öppnade bakluckan hoppade den in och lade sig. Nu visste den att det var färdigt för den här gången. Och trots att det var hunden som hade ställt till med eländet, genom att vägra inkallning, räddade mig alltså den mig den här gången.

Detta är det närmaste jag som älgjägare kommit en älg. Nån gång har jag blivit påsprungen av en tjur, men hade turen att stå bakom ett träd, och en gång var det en kalv som trodde att jag var kon. Men aldrig annars har jag blivit anfallen avsiktligt.

Folk säger till mig: "Du har skjutit så pass mycket kor, så nu får du igen till slut! Det är naturens hämnd." Men min jakt har inget ont syfte, det är ren skogsvård jag sysslar med. En ko som har kalv med sig bryter även toppar åt kalven och gör på så vis dubbel skada på skogen. Och det tar åttio år för en skog att växa upp, men bara fyra år att bygga upp en älgstam. Då är valet ganska enkelt, tycker jag."

VARFÖR HAR DU VALT ATT SÄLJA SKOG ÅT STENVALLS?



Peter Mattila, Övertorneå:

– Jag brukar hålla mig till Stenvalls, och det grundar sig på en långvarig kontakt med köparen Leif Hannu. Vi förstår varandra, och han ställer alltid upp när jag ringer och frågar. Det har alltid löst sig när jag behövt hjälp.



Bo Johansson, Sikfors:

– Det var priset som avgjorde. Jag hade bett fler att räkna på det, och Stenvalls erbjöd mest. Jag och mina systrar är nöjda med Stenvalls, och vi gillar att köparen har kontroll över hela kedjan, ända tills timret är framme i sågverket.



Annika Öberg, Lönsboda:

– Jag har mark i Sikfors tillsammans med min syster. Vår mamma bor kvar där, fast jag själv flyttade till Skåne för många år sedan. När vi skulle sälja skog förra året ville vi anlita någon i närheten av byn för att korta ner timrets transportsträcka. Vi ville gärna gynna ett lokalt företag. Dessutom har köparen Filip Backman alltid varit trevlig.



Ser du skillnaden? Rätt planta kan öka värdet på din skog med 24%



Vi har förädlat plantor i ett halvt sekel och därför kan vi erbjuda en ökad tillväxt med upp till 24%. För att garantera din förnygring erbjuder vi också skyddsbehandlingar, markberedning och plantering. Kontakta våra kunniga rådgivare, de finns över hela landet och säkerställer att du får den bästa plantan och den högsta tillväxten för just din skog. Det ger dig både trygghet och mer pengar i plånboken.

Läs mer på www.skogsplantor.se

 **SVENSKA**
SKOGSPLANTOR