EN TIDNING FRÅN HEMMALAGET!

HEMBYGD

Höst • 2026



ARTIKELSERIE, DEL 1

Anna Flink, styrelseordförande och företagsledare inom Stenvalls Trä-koncernen.

Syskontrion som fått Stenvalls att ta sjumilakliv. *Del 1 - Anna Flink*

Anna Flink är först ut i vår artikelserie om syskonen som gjort Stenvalls Trä till den företagskoncern det är idag med verksamheter inom träindustri, helikoptertransporter, IT m.m.

Sid 6



Jens Printz, Genesis IT

Hur går det till när man ska byta affärssystem?

Jens Printz på Genesis IT i Luleå guidar oss genom processen.

Sid 8



Johanna Askros, Stenvalls Trä

Nu kan vi mäta skogsindustrins klimatnytta!

Johanna Askros, KMA-samordnare på Stenvalls Trä lär oss mer.

Sid 10



Barnen i byn är Jockes tuffaste kritiker

Joakim Lundquist är ny kock på Destination Sikfors. Lär dig om hans drömgäst och ta del av tankar om råvarorna från norr.

Sid 4



I verkstaden kommer säkerheten först

Jim Lundquist är teknisk chef på Kallax Flyg och pratar teknikutveckling, säkerhet och framtid med oss.

Sid 3



Framtidstro hos XL-BYGG Stenvalls

Stadsflytten i Kiruna innebar ett bättre läge för butiken. Med ökad försäljning ser framtiden ljus ut.

Sid 8

STENVALLS GENESIS IT DESTINATION SIKFORS KALLAX FLYG XL BYGG STENVALLS

ÅRET SOM GÅTT



Sågverket i Sikfors, hjärtat i koncernen. Foto: Lulebild

Starkt resultat – med fokus på effektivitet och långsiktighet

Stenvalls Trä-koncernen avslutade 2025 med högre omsättning samtidigt som vinstmarginalen bibehölls på samma nivå som föregående år. Den positiva utvecklingen har fortsatt under 2026, med ökad aktivitet inom flera av koncernens verksamhetsområden.

NETTOOMSÄTTNING	VINSTMARGINAL	SOLIDITET
2 444 Mkr	6%	56%

ETT STARKT 2025

Koncernens nettoomsättning ökade till **2 444 Mkr**, jämfört med **2 389 Mkr** föregående år. Vinstmarginalen var oförändrad på **6 procent**, samtidigt som soliditeten stärktes till **56 procent**. Sammantaget visar utvecklingen på en fortsatt stark finansiell ställning, trots en utmanande marknad, pressade trävarupriser och höga kostnader för råvara, energi och transporter.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

Under 2025 genomfördes flera verksamhetsnära förändringar som stärker koncernens långsiktiga inriktning. Den nya såglinjen i Sikfors driftsattes och XL-BYGG Stenvalls konsoliderade butiksbestånden i Luleå och Umeå till en butik per ort för att samla kompetens, sortiment och resurser.

Genesis IT förstärkte nykundsbearbetningen och utvecklingen mot nya kundsegment, medan Kallax Flyg fortsatte arbetet med att anpassa helikopterflottan efter kundernas behov. Samtidigt samlades konferens- och campingverksamheten i Sikfors under varumärket Destination Sikfors, med en tydligare profil och ett entreprenörsdrivet team med fokus på att utveckla verksamheten och destinationen.

Den mest väsentliga händelsen under 2026 var branden vid anläggningen i Sikfors den 26 juni. Tolv kammartorkar och en spåntork totalförstördes. Egendomsskadan har reglerats och återuppbyggnaden har inletts. Planen är att spåntorken tas i drift under första kvartalet 2027, följt av sex kammartorkar i april och ytterligare sex i juni 2027. Under återuppbyggnaden säkras torkningen via andra anläggningar.

RIKTNING FRAMÅT

Koncernen går mot helåret 2026 med en stark finansiell grund och flera verksamheter i positiv utveckling. Med en väl avvägd kombination av långsiktiga investeringar, operativ disciplin, effektiviseringar och bolagsspecifika åtgärder står vi väl rustade för ett fortsatt utmanande marknadsläge. Inriktningen ligger fast: att långsiktigt utveckla verksamheterna, stärka lönsamheten och på bästa sätt tillvarata koncernens samlade kompetens, resurser och styrkor.

HEMBYGD

EN TIDNING FRÅN STENVALLS

Ansvarig utgivare: Folke Stenvall
Redaktör: Pierre Törnkvist
Skribenter: Pierre Törnkvist, Susanna Hjälte, Johanna Askros
Tryckeri: Tryck i Norr
Upplaga: 113 000 ex.
HEMBYGD finns även på hemsidan: www.stenvalls.se



På fabriken i Lycksele tillverkas möbler till bl.a. IKEA Foto: Magnus Eriksson

Från Lycksele ut i världen

På Hedlunda industri tillverkas massiva furumöbler av virket från Stenvalls, möbler som sedan hamnar i hem över hela jordklotet.

Du har förmodligen hört talas om IKEA-hyllan Ivar, kanske har du rentav en eller två där hemma? Då är det möjligt att den kommer från Hedlunda industri i Lycksele för här tillverkas bland annat 50 000 Ivar-hyllor per vecka.

MÖBLER ÅT HELA VÄRLDEN

På Hedlunda arbetar 150 personer med att tillverka och utveckla massiva möbler som används ute i Europa, Australien, Nordamerika och Asien.

– Ett företag är ju sin personal och vi har väldigt kompetenta och erfarna kollegor. De som jobbar här är alltifrån 20-64 år och de flesta bor i eller omkring Lycksele, berättar Daniel Holmgren, VD Hedlunda industri.

PRODUKTUTVECKLING

På avdelningen för produktutveckling hanteras både förfrågningar om nya produkter samt förändringar av befintliga modeller. Genom att utveckla och förfina produkterna samt effektivisera tillverkningsprocessen kan produktionskostnaderna sänkas, vilket i slutändan bidrar till ett lägre pris för kunden. Ett exempel på en produkt som utvecklats på avdelningen är sängramen Neiden.

MODERN FABRIK

– Det som kan förvåna många är hur pass modern fabrik vi har, säger Daniel. Från att ha tillverkat 30 000 Ivar-hyllor per år till dagens 50 000 Ivar-hyllor per vecka visar på hur företaget har utvecklats sedan starten 1984.

– Dagens Hedlunda inrymmer en maskinpark med bland annat 40 robotar som sköter mycket av tillverkningen, fortsätter han. Förutom trotjänaren Ivar tillverkas även sängramar och ribbottnar till enkel-, dubbel- och våningssängar.

MASSIV FURU

– Vi använder enbart massiv furu i våra möbler, vilket är något som uppskattas av slutkunderna, konstaterar Daniel. Kravet är att råvaran ska vara certifierad och Stenvalls Trä som är den största leverantören till Hedlunda industri levererar drygt en tredjedel av allt material som används i möbeltillverkarens produktion.

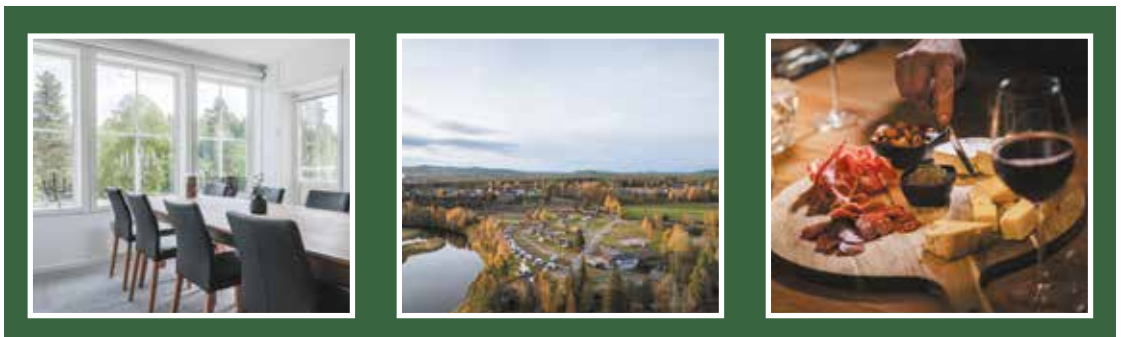
EN LJUS FRAMTID

Daniel ser ljust på framtiden:
– Vi står på en stabil grund, med personal, teknik och ägare. Om tio år kommer vi nog att tillverka dubbelt så mycket möbler som vi gör i dagsläget, vilket innebär över fem miljoner möbler per år. Det kommer även att vara mycket ny teknik i våra fabriker, exakt vad det kommer att bli återstår att se, men spännande blir det, avslutar Daniel.

HEDLUNDA INDUSTRI

Grundat: 1984
Grundare: Dick Bergh & Lennart Bergdal
Nuvarande ägare: Bergs Timber
Antal anställda: ca 150
Ort: Lycksele
Produktion: 2,6 miljoner möbler/år
Fabriksyta: 22 000 kvm

www.hedlunda.com



KALLAX FLYG



På Kallax Flygs bas i Långnäs utanför Piteå hanteras både företagets egna och andras helikoptrar. Foto: Anders Westergren

Helikopterverkstaden där säkerheten kommer först

Vi har gjort ett besök på helikopterbasen i Långnäs utanför Piteå och pratat med Jim Lindquist som är teknisk chef för luftvärdigheten hos Kallax Flyg. Det är Jim som tillsammans med verkstadschefen Mattias Petterson och teamet i verkstaden som ser till att helikoptrarna får och kan flyga. Utöver att hantera den egna helikopterflottan tar verkstaden i Långnäs även emot andra helikoptrar för service, reparationer och underhåll.

Jim är gammal i gården och har i princip varit med från början när Kallax Flyg startade upp sin verksamhet. *Hur mycket har teknikutvecklingen under den här perioden förändrat ditt arbete?*

– Vi har ju gått ifrån att i princip haft mekanisk styrning på alla helikoptrar och flygplan till att vi idag har något som kallas FADEC (Full Authority Digital Engine Control). Det innebär att man har ett helt digitalt styrsystem. Vi är dock fortfarande rätt långt ifrån något liknande det man har i bilbranschen där man kan ladda ner data om i princip allt som rör fordonen, säger Jim.

HÖGT I TAK

A och O i helikopterbranschen är luftvärdighet och säkerhet. *Hur bygger man en säkerhetskultur så att man har människor omkring sig som vågar säga till när de tror att något är fel?*

– Det är en utav grundpelarna inom flyget, att man ska ha högt i tak och rapportera. Så fort det är någonting så skriver vi en avvikelserapport. Det är aldrig något snack om den saken, det ska vara 100% flygsäkert. I den här branschen är det väldigt tydligt, menar Jim.

PLANERING

Även om verkstaden kan hantera uppkomna situationer av olika slag är det mesta av arbetet planerat långt i förväg.

– Det mesta är planerat. Alla helikoptrar har ett underhållsprogram från tillverkaren som man följer. Allting är på något sätt baserat på tillverarens direktiv. I grova drag ligger vi på en årlig planering där man kanske flyttar tillsynsfönstren lite grann utifrån hur mycket man har flugit, dvs. antal timmar som en maskin varit igång.

– Vi planerar per maskin och alla maskiner har ett hundratal komponenter som vi följer upp över tid, fortsätter han.

EXTERNA KUNDER

Kallax Flyg hanterar inte bara sina egna helikoptrar, de har även kompetens, reservdelar och utrustning för att utföra service och reparationer åt andra.

– Tanken är att verkstaden ska utvecklas och ge oss ytterligare ben att stå på. Kraven från myndigheterna ökar ju hela tiden och det blir svårare och svårare att etablera en flygverkstad för både kommersiella och privata operatörer.

– Verkstäderna blir färre eftersom det har blivit både komplext och dyrt. Det gör att det finns en plats på marknaden för oss. Det är främst Sverige, Norge och Finland vi tänker på i första hand.

Hur hanterar man ekonomi, tekniker och reservdelar när behoven kan var svåra att förutse?

– Vi har ju den fördelen att vi själva är en operatör. De helikoptrar vi själva driftar har vi ju en lång planering för som innebär att vi oftast har reservdelar på lager. Det funkar ju heller inte som i bilbranschen där en verkstad kan skruva i vilken sorts bil som helst, utan vi har ju tillstånd för vilken typ av helikoptrar vi får utföra arbete på, och de går ju i linje med den flotta vi själva flyger med.

DETALJSTYRT

Det verkar vara väldig reglerat alltihop?

– Det är extremt reglerat, in i minsta detalj skulle jag vilja säga. Du får inte göra en reparation som det inte finns en instruktion från tillverkaren på hur den ska utföras. Dyker det upp något som ligger utanför så måste vi få ett tillstånd från tillverkaren och en reparationslösning. Det ska även finnas godkända modifieringsunderlag på allt som monteras. Verkstaden står även under årliga kontroller från myndigheterna.

FRAMTIDEN

Hur ser framtiden ut, är det AI, elektrifiering och dataanalys som är de stora förändringarna?

– Jag tror inte det, utan det är drönarnas intåg. Det kommer sätta stora spår på den operativa sidan. Samtidigt kommer även de att kräva underhåll och de kommer sannolikt att behöva omfattas av liknande regelverk som flyget gör. Så jag ser det som ett möjligt ytterligare ben att stå på. Elektrifieringen är ännu långt bort, mig veterligen finns ännu ingen certifierad helikopter med hybridteknik, avslutar Jim.

DESTINATION SIKFORS



Joakim Lundquist är ny kock på Destination Sikfors. Foto: Pierre Törnkvist

Barnen i byn är de tuffaste kritikerna

Destination Sikfors nye kock Joakim Lundquist utbildade sig vid Barn- och fritidsprogrammet under gymnasiet men bytte sedan bana och utbildade sig till kock. Nu serverar han mat till de tuffaste kritikerna, barnen, då Destination Sikfors även lagar mat till barnen i förskolan och skolan i Sikfors.

Jocke, som han gärna kallar sig, fick upp ögonen för matlagning redan som barn, då han hjälpte sin pappa med småsysslor i köket, som att krydda köttfärssåsen. När det var dags att flytta hemifrån var det alltid Jocke som hade ett kylskåp fullt med mat i kompisgänget så det var naturligt att han bjöd på hemlagad mat. – Det kändes som en självklarhet att ha mycket mat i kylskåpet säger den numera erfarna kocken Jocke.

RÅVAROR FRÅN NORR

Destination Sikfors nye kock tycker att råvarorna ska prata för sig själv när han komponerar rätter. – Det goda finns i det enkla, konstaterar Jocke. Hans ledmotiv i matlagningen är att det ska vara genuint, enkelt, gott och vällagat.

När vi pratar om råvaror från Norrbotten så lyfter han fram några som inte alltid får ta så stor plats: lingon, svamp och granskott. – Lingon i alla former är en riktig smakhöjare till olika rätter såsom frysta, lättsockrade eller karamelliserade lingon, eller till dessert i en parfait. Sen har vi shiitakesvampen som de odlar i Luleå eller i gruvan i Kiruna, den är fin att bara smörsteka med salt och peppar. Slutligen har vi en liten bortglömd pärla och det är granskott som passar väldigt bra i en risotto, och även till en carpaccio eller varför inte granskottssill.

LOKALPRODUCERAT

Vid speciella tillfällen satsar restaurangen på lite finare middagar. Senast serverades en fransk köttgryta med enbär och timjan som smaksättare, tillsammans med kokt mandelpotatis. Grytan gjordes på älgkött från skogarna i Sikfors. – Den middagen var väldigt lokalproducerad, konstaterar Jocke.

DRÖMGÄSTEN

Jocke har en drömgäst och det är Tommy Körberg då han har Sveriges bästa röst enligt kocken. Själv har Jocke sjungit hela sitt liv och är uppväxt med musik runt omkring sig. Om han skulle få sin stora idol som gäst någon gång skulle han bjuda på något klassiskt, såsom hummersoppa till förrätt, biff rydberg till varmrätt och crème brulée till dessert eller en raffinerad marängsviss som för övrigt är kockens egen favoritefterrätt.

EN GENUIN PLATS

Det som Jocke uppskattar mest med kockyrket är att få laga mat som han själv är stolt över och sedan få ta del av gästernas reaktioner efter de ätit. Att valet föll på Destination Sikfors som arbetsplats var på grund av ställets potential och friheten att skapa som han själv vill. Jocke vill att gästerna ska känna att Destination Sikfors är en genuin plats dit folk kommer för att äta gott och där det känns naturligt att stanna upp och prata med honom.

– Destination Sikfors är en otroligt fin plats med älven runt knuten och här finns enorma utvecklingsmöjligheter. Det ska bli mycket intressant att se var vi är om fem år, avslutar Jocke.



RÅBIFF Nedan hittar du Jockes recept på en råbiff som huvudrätt för ett sällskap på fyra personer.

- Flankstek, finhacka cirka 800 g, addera salt och peppar och blanda väl
- Scharlottenlök, finhacka och tillsätt i färsen
- Kapriskräm, gör en majonnäs och blanda ned hackad kapris och en finhackad vitlöksklyfta, tillsätt även dijonsenap. Kapriskrämen sätts ovanpå färsen vid servering.
- Pickla rödlök, gör en 123-lag, tillsätt sedan skivad rödlök i lagen och låt stå i åtminstone 1 h. Rödlöken toppar du rätten med vid servering.
- Kavringskross, bryn smör och tillsätt lite färsk timjan i smöret, riv kavringen, häll det brynta smöret och timjan över kavringskrosset och rosta sedan i ugnen på 175 grader i ca 20 min. Krosset toppar du rätten med vid servering.
- Smörgåskrasse, avsluta med att strö över massa krasse över den färdiga rätten.
- Klart, smaklig måltid!

XL-BYGG STENVALLS



Platschefen Pontus Enbuske tillsammans med proffssäljaren Axel Johansson. Foto: Lulebild

XL-BYGG Stenvalls i Kiruna ser ljust på framtiden

– Vi har numera ett väldigt centralt läge i och med flytten av Kiruna stad, säger Pontus Enbuske, platschef vid XL-BYGG Kiruna.

I Kiruna pågår den stora flytten för fullt och här finns en XL-BYGG Stenvalls butik mitt i händelsernas centrum. Butiken är stor och rymlig och erbjuder det mesta inom bygg men det finns även en stor Harvia bastuutställning där du hittar allt du behöver för att bygga en bastu. Butiken inrymmer även en köksutställning för den som planerar att bygga ett nytt kök.

ETT VARIERANDE ARBETE

Tio kollegor jobbar tillsammans, antingen i butiken med försäljning, på lagret eller med utkörning, och de bor alla i Kiruna.

– Det mina kollegor brukar säga att de gillar med jobbet är att det är relativt fritt och att det är ett högst varierande arbete, förklarar Pontus.

Att arbetstiderna är under dagtid, till skillnad från skiftgången som är vanlig i den närliggande gruvindustrin brukar också uppskattas.

– Det finns mycket att lära i jobbet så är du nyfiken på att lära dig mer finns det goda möjligheter till det, berättar han. Just nu söker butiken personal. – Man kan gärna höra av sig om det finns intresse att jobba hos oss, fortsätter Pontus.

ÖKAD FÖRSÄLJNING

De senaste åren har försäljningsvolymerna ökat och framtiden ser ljus ut för butiken i Kiruna.

– Vi satsar på god service och är lyhörda inför kundernas önskemål, vill de ha en specialprodukt så fixar vi det, säger Pontus. Proffssäljarna i butiken hjälper företagskunderna med rätt materialval för att uppfylla kundernas önskemål.

STADSFLYTTEN

Flytten av staden har gjort att det finns en kontinuerlig och stor efterfrågan av byggvaror. XL-BYGG Stenvalls i Kiruna satsar framåt och har nyligen färdigställt en utbyggnad av lagret samtidigt som de satt det under tak. Butiken har även fått en uppfräschning i och med ny belysning i både butik och lager samt att de har gjort en rockad i butiken så att den har fått en ny utformning.

– Behöver du hjälp med att hitta rätt material eller bara inspiration? Välkommen in till vår butik i Kiruna. Här möter du kunnig personal som hjälper dig att hitta lösningar som passar just ditt byggprojekt, avslutar Pontus.

XL-BYGG STENVALLS

XL-BYGG Stenvalls har 10 anläggningar i norra Sverige, från Kiruna i norr till Umeå i söder. Vi vill göra det enkelt att handla och enkelt att bygga. Därför kombinerar vi bra produkter med kunniga medarbetare, hög tillgänglighet och service som gör skillnad– före, under och efter ditt köp!



XL-BYGG Stenvalls i Kiruna finns mitt i händelsernas centrum. Foto: Lulebild



Personalen i Kiruna hjälper dig med ditt byggprojekt. Foto: Lulebild

STENVALLS TRÄ



Anna Flink är styrelseordförande och andra generationens företagsledare hos Stenvalls Trä. Foto: Sven Wallgren

Syskontrion som fått Stenvalls att ta sjumilakliv. *Del 1, Anna Flink*

Mot slutet av 80-talet, närmare bestämt 1989, gör Stenvalls Trä den generationsväxling som många familjeföretag går igenom. Syskonen Anna, Sven och Folke tar över driften av bolaget från pappa Elof och mamma Inger. Det blir början på en resa som än idag inte nått sin slutdestination. I en artikelserie om syskonen får ni möta alla tre, först ut är Anna Flink, operativ styrelseordförande för koncernens alla bolag.

Något många inte vet är att Anna varit både elitsatsande konståkare och skidåkare.
– Idrotten lärde mig framför allt vikten av disciplin, uthållighet och beslutsamhet, att aldrig ge upp när det tar emot. Som elitsatsande idrottare fick jag tidigt förståelse för att framgång kräver ett målmedvetet och hårt arbete över tid.

– Konståkningen gav mig också en stark känsla för kvalitet och noggrannhet, något som varit värdefullt i företagandet. Samtidigt präglade den mig med ett visst mått av perfektionism, en egenskap som kan vara både en styrka och en utmaning. Med åren har jag lärt mig att balansera höga krav med pragmatism för att kunna fatta beslut, driva verksamheten framåt och inte glömma bort att ha kul på vägen, säger Anna.

UPPVÄXTEN I SIKFORS

Uppväxten i den lilla byn Sikfors och arbetet i familjeföretaget har haft stor betydelse för henne.

– Min uppväxt präglades av trygghet, gemenskap och närhet till naturen. I byn fanns många familjer som arbetade i företaget, de visade alltid omtanke och engagemang. Redan som ung fick jag vara delaktig i verksamheten, jag hjälpte till i hyvleriet och stämplade brädor med vårt varumärke innan de skickades på export. Både jag och mina syskon hade en fast timersättning för vårt arbete baserad på ålder.

– Ibland fick jag ett extra tillägg av pappa, det gjorde mig både stolt och glad. Alla dessa erfarenheter gav mig tidigt i livet en känsla för glädjen i att arbeta, att känna ansvar och att vara del av en gemenskap.

Stenvalls Trä har under en lång tid inte bara kämpat för sin egen plats i världen, även hembyn Sikfors har stått under företagets vingar. Vad känner du för Sikfors idag och hur ser du på Sikfors framtid?

– Jag känner ett starkt engagemang för Sikfors, det är inte bara en plats utan det är något man är en del utav. I byn finns en unik samverkan mellan företag, föreningsliv och andra som bryr sig om bygdens utveckling. Engagemanget och viljan att skapa något tillsammans gör Sikfors till en levande och framtidsinriktad by.

GENERATIONSSKIFTET

Anna och hennes bröder tar mot slutet av 80-talet över företaget.
Hur gick era tankar då, fanns det någon rädsla att misslyckas?

– Vår strategi var enkel, ta vara på möjligheterna, investera långsiktigt och utveckla verksamheten med passion och hårt arbete. Vi såg bara möjligheter och tillsammans är vi tre alltid starkare än vad vi hade varit var och en. Pappa släppte taget om verksamheten med orden ”gör som ni vill, bara ni gör rätt”. Vi fick verkligen höra de gånger han ansåg att vi gjort fel.

LÅNGSIKTIGHET

Stenvalls Trä har haft en utveckling som varit svår, om inte omöjlig att förutspå, hade du kunnat föreställa dig detta? Finns det något du hade gjort annorlunda om du fick börja om idag?

– Den utveckling vi har haft hade varit svår att föreställa sig. Resan har heller inte drivits av enskilda händelser eller stora genombrott utan av många långsiktiga beslut, kontinuerliga investeringar och en vilja att hela tiden utveckla verksamheten.

– Steg för steg har vi byggt upp vår konkurrenskraft genom att återinvestera i produktion, teknik, människor och marknader samtidigt som vi hållit fast vid våra grundläggande värderingar. När jag ser tillbaka skulle jag faktiskt inte göra något annorlunda, varje utmaning, motgång och framgång har bidragit till de erfarenheter och lärdomar som format både mig och företaget.

Vad är den största skillnaden mellan att leda den verksamhet ni tog över kontra den verksamhet ni har idag?

– Idag är vi en koncern med olika verksamhetsgrenar där vi jobbar med synergier och kunskapsöverföring, det kräver bred kunskap och förståelse för helheten. Vi behöver se bortom den egna verksamheten, förstå hur

STENVALLS TRÄ



En ung Anna i skidspåret. Foto: Privat



Hembyn Sikfors där Anna vuxit upp och Stenvalls Trä har sitt huvudkontor. Foto: Daniel Holmgren



Anna och pappa Elof i hyvleriet. Foto: Privat



Anna har varit både elitsatsande konståkare och skidåkare. Foto: Privat

Gör som ni vill, bara det blir rätt...

olika processer hänger samman och bidrar till det som är bäst för koncernen.

ARBETAR MED HELHETEN

Arbetstiteln för hennes dagliga arbete är ”operativ styrelseordförande/CFO”. *Vad gör man om dagarna med det uppdraget? Var du specifikt intresserad av att bli företagsledare eller har det kommit successivt?*

– Huvuduppdraget i min arbetsroll är att skapa en tydlig strategisk och finansiell styrning samt säkerställa långsiktig lönsamhet, finansiell stabilitet och god internkontroll.

– Jag kan nog inte säga att jag från början hade en tydlig plan på att bli företagsledare, snarare växte rollen fram genom ett starkt engagemang för verksamheten och en vilja att förstå och utveckla hela företaget. Ju mer ansvar jag tog desto tydligare blev det att mitt största intresse låg i att se helheten.

Trots storleken på verksamheten beskrivs Stenvalls Trä som ett familjeföretag, vad innebär och betyder det för dig att ni fortfarande är ett familjeföretag?

– För mig innebär det att det finns ett starkt känslomässigt band till verksamheten. Vi ser inte företaget som en kortsiktig investering utan som något vi har ansvar för att utveckla och lämna vidare i bättre skick till nästa generation. Det skapar ett långsiktigt perspektiv i alla beslut vi fattar.

– Som operativt engagerade ägare bidrar vi med kunskap, kompetens och en genuin passion för verksamheten samtidigt som vi har en nära förståelse för både möjligheter och utmaningar. Det ger oss även korta beslutsvägar, vi kan agera snabbt när omvärlden förändras, något som skapar effektivitet, tydlighet och handlingskraft i hela organisationen.

Hur ser du på ledarskap inom koncernen, i en så stor verksamhet räcker inte att ni själva är ledare, hur tänker ni kring rekrytering av nya ledare och kring mandat och frihet att agera för de ledare som finns i verksamheten?

– Vi har idag många duktiga chefer och ledare, många har rekryterats internt och vuxit in i sina chefsroller genom att utvecklas inom organisationen.

– De som har viljan, kunskapen, drivet och engagemanget utvecklas och blir kvar i bolaget. Hos oss ska engagemang och vilja löna sig. De som vill utvecklas och ta ansvar ska ha goda möjligheter att växa inom företaget och utvecklas till att bli framtidens ledare och chefer.

Du har sett utvecklingen inom träindustrin från det att du själv var barn till där vi står idag med AI i spetsen, vad tänker du om det?

– AI är idag ett stort hjälpmedel inom många områden och vi använder oss idag av AI i vår koncern och det effektiviserar många processer. Samtidigt är det viktigt att vi har kunskap om de processer där AI bistår oss så att vi får både kvalitet och en hög informationssäkerhet.

Ni har inte varit rädda för att förvärva verksamheter på orter i glesbygd, vad är det som gör att ni vågar satsa?

– Vi väljer att se möjligheter, vi tänker långsiktigt och hållbart. Dessutom kommer vi själva från en liten by och har en stor förståelse för vikten av en levande landsbygd.

Stenvalls ledord, mod, handlingskraft och äkthet, vad betyder de för dig?

– Att ha modet att tänka självständigt och välja vår egen riktning, att omsätta beslut i handling och driva arbetet framåt, att vara jordnära och förankrad i verkligheten.

Sist, men inte minst, hur ser framtiden ut för Stenvalls Trä, fortsätter sagan om familjeföretaget eller ser du andra former av organisation och ägande längre fram?

– Det är såklart min önskan att koncernen Stenvalls Trä fortsätter i form av ett familjeföretag och att tredje generation är beredda att axla ansvaret med samma närvaro, vilja, passion och beslutsamhet.

FEM SNABBA FRÅGOR MED ANNA

Finns det något beslut du har ångrat? Nej, visst har jag fattat sämre beslut men jag har alltid lärt mig av dem.

Hur hanterar du situationer där du känner dig osäker kring beslut? Jag vänder mig till någon som kan ämnet/frågan bättre än mig och frågar om råd, jag lär mig av andra.

Har du någon gång valt bort ett förvärv eller en affärsmöjlighet som inte stämt överens med företagets värderingar? Ja, absolut.

Vad ser du som det största hotet mot träindustrin idag? Energiförsörjning. Den omfattande elektrifieringen i norra Sverige innebär ökad konkurrens om el och nätkapacitet i framtiden. Att rätt effekt inte finns på rätt plats och vid rätt tidpunkt till ett konkurrenskraftigt pris.

Hur säkerställer du att människor i organisationen vågar ha en annan åsikt? Jag lyssnar och har dialog med medarbetare, ledare och chefer och det gör nog att de vågar säga emot mig, vilket jag tycker är utvecklande.

GENESIS IT



Jens Printz på Genesis IT i Luleå delar med sig av sina erfarenheter av att implementera affärssystem hos företag. Foto: Sven Wallgren

Byte av affärssystem, en hjärt- & lungoperation för företag

När man i vardagliga ordalag pratar om IT vandrar tankarna till datorer, programmering och servrar. På Genesis IT i Luleå använder man all teknik till att leverera affärssystemet iFenix. Men hur går det till när ett företag byter affärssystem? Och vad är ”molnet”? Jens Printz, chef för avdelningen kundstöd på Genesis, hjälper oss att bena ut allting.

Genesis IT levererar en tjänst som man själva beskriver som ett ”affärssystem i molnet”. ”Molnet” är ett samlingsord för tjänster och lagring av data som hanteras via internet, i stället för att det sker lokalt. ”Molnet” har tagit bort mycket av behovet av både lokal datakraft och personal som sköter om den. Molntjänster är något som Genesis var tidiga med, redan 1998 erbjöd man olika former av IT-lösningar över internet.

AFFÄRSSYSTEM?

Ett affärssystem kan närmast beskrivas som en mjukvara, eller dataprogram, som samlar och till viss del automatiserar ett företags kärnprocesser och affärsflöden, t.ex. artikeldata, lager, logistik, fakturering m.m. Genesis affärssystem heter iFenix och tillhandahåller alla de här processerna, och lite till, direkt i en webbläsare över internet. Kunderna behöver varken servrar eller egen IT-personal, allt som krävs är en internetuppkoppling.

Men hur går det egentligen till när en kund ska byta affärssystem? Något som ofta beskrivs som ett hjärt- & lungbyte för företag. Det ska vi titta närmare på tillsammans med Jens Printz, chef för avdelningen kundstöd på Genesis, där man jobbar med hela processen från att bena ut eventuella specialbehov hos kunden till utbildning och implementation av den nya systemmiljön.

Vad är det första ni gör när en kund har bestämt sig för att införa iFenix affärssystem?

– Det första som sker är att vi tar emot en överlämning från vår säljavdelning där man sammanfattat kundens behov, förväntningar och övrigt som diskuterats under införsäljningen. Efter det får kunden fylla i ett omfattande välkomstformulär med frågor om bl.a. hårdvara, nuvarande och önskade arbetssätt samt förväntningar på införandet av iFenix. Allt detta tar vi sedan med oss in i uppstartsmötet med kunden.

Hur lång tid tar en typisk implementation? Vad avgör tidsåtgången?

– Vi brukar säga åt kunderna att de ska räkna med tre månader för en implementation men det varierar ganska mycket. Vi har kunder som kommit i gång på ett par veckor och det finns de som dragit ut på tiden av olika anledningar, exempelvis timing, att högsäsongen närmar sig m.m.

– Vi har även kunder som mer eller mindre skött en implementation på egen hand samtidigt som det finns de som behöver betydligt mer hjälp.

– Det som spelar överlägset mest roll rörande tidsåtgången är vilka resurser kunden har att lägga på implementationen. Om de avsätter tid till att lära sig det nya systemet och ser till att jobba med register och priser brukar allt gå bra.

Vilka delar av implementationen underskattar kunderna?

– Det är oftast registerhantering och flytt av data från det tidigare systemet, tiden som behöver avsättas för utbildning samt förändringar i arbetssätt.

– Även sådant som inledningsvis verkar som små förändringar kan komma att påverka många medarbetares vardag och bör hanteras i processen.

Var kan det gå fel?

– Dels runt det jag nämnde tidigare men dels att det händer saker under projektets gång, exempelvis att nyckelpersoner i projektet slutar, blir sjukskrivna eller måste lägga fokus på annat håll. Sedan ser vi ibland även utmaningar när projekten kräver integration med tredje part.

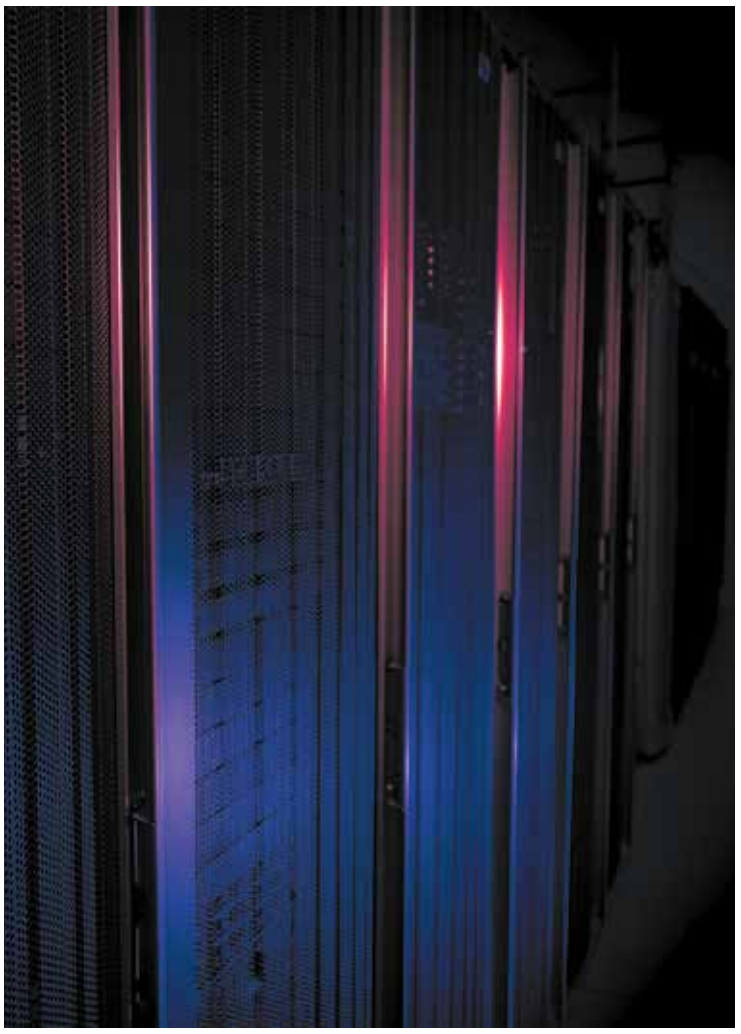
Hur mycket handlar det om teknik och hur mycket handlar det om förändringsledning?

– Förändringsledning är den viktigaste framgångsfaktorn, efter det kommer nyfikenhet och viljan att lära sig ett nytt system. Teknik och tekniskt kunnande är naturligtvis en del av implementationen men har generellt mindre betydelse än organisationens engagemang och förmåga att ta till sig nya arbetssätt.

Hur får man med sig medarbetarna?

– Ta med användarna så tidigt som möjligt. Ofta ser vi att beslutsfattare, projektledare, chefer

GENESIS IT



Från serverhallen hos Genesis IT levereras affärssystemet iFenix till kunder i hela Sverige. Foto: Sven Wallgren

> De mest framgångsrika systembytena sker när företaget har en tydlig bild kring varför man gör förändringen.

DELMOMENTEN I AFFÄRSSYSTEMBYTET

De huvudsakliga momenten i en implementation av ett nytt affärssystem är bl.a.

- Förarbete
- Uppsättning av systemmiljö
- Onboarding
- Utbildning
- Bearbetning av systemmiljön
- Inventering
- Priskalkylering
- Registerhantering
- Igångsättning av hårdvara
- Driftstart

m.fl. ser systemet tidigt och börjar fundera på hur det ska användas i den egna verksamheten. De får möjlighet att lära sig systemet och under den här tiden bearbetar man de kommande förändringarna. Övriga användare släpps ofta in sent i projektet och då måste man vara medveten om att även de behöver förstå hur systemet ska användas och vilka förändringar det innebär. Användare som är motståndare måste man ge tid, hörsamma deras oro och sedan försöka lösa de knutar som uppstår samtidigt som man är tydlig med hur vägen framåt ser ut.

Vilka effektiviseringar brukar kunden se efter ett införande?

– Det vi oftast får återkoppling kring är att vardagen blir enklare och mer överblickbar. Artikelhanteringen går snabbare, information samlas på ett ställe och man slipper arbeta i flera olika system eller efter manuella rutiner. Det blir lättare att följa hela affärsflödet, från order till faktura, vilket ger bättre kontroll och minskar risken för fel.

– Även om de största effekterna oftast blir tydligare efter en tids användning märker många av våra kunder relativt snabbt att de får bättre struktur och kan spara tid i sitt dagliga arbete.

– De mest framgångsrika systembytena sker när företaget har en tydlig bild kring varför man gör förändringen och vilka mål man vill uppnå. När vi tillsammans kan koppla möjligheterna med iFenix till arbetssätt och affärsprocesser skapas förutsättningar för verklig utveckling och bättre förutsättningar i vardagen för användarna.



iFenix affärssystem

Ett robust, säkert & molnbaserat systemstöd för såväl fysisk som digital handel.

iFenix affärssystem är från grunden konstruerat i nära samarbete med ledande aktörer inom svensk handel.

Tillsammans har vi tittat på hur vi förbättrar möjligheterna till goda affärer och effektiviserar befintliga processer.

Hör av dig till oss, så berättar vi mer än gärna om hur du sparar tid och tjänar mer pengar med iFenix affärssystem.

Vi levererar bl.a till

BOLIST batterilagret colorama XL BYGG Takgiganten – din tak- & bygghandel happy homes

GENESIS IT

För mer information besök oss på **genesis.se** eller ring 0920 86 000

HÅLLBARHET



Johanna Askros, KMA-samordnare på Stenvalls Trä

Foto: Sven Wallgren

Nu kan vi sätta siffror på skogsindustrins klimatnytta!

De flesta känner till den växande skogens förmåga att ta upp och lagra koldioxid från atmosfären. Nu finns det även ett vedertaget sätt att synliggöra de träbaserade produkternas klimatnytta, både i form av den fortsatta kolinlagringen och de positiva effekter som användningen av dem har i andra sektorer. Johanna Askros, KMA-samordnare på Stenvalls Trä, berättar mer för oss.

Det har blivit allt vanligare – och ofta förväntat – att företag redovisar hur stora utsläpp av växthusgaser de har. För detta finns standardiserade metoder för tydlig och transparent beräkning och rapportering, inte minst genom *Greenhouse Gas Protocol*.

– Att kvantifiera och synliggöra växthusgasutsläppen är en viktig förutsättning för att kunna minska utsläppen. Lika viktigt är dock att kvantifiera och synliggöra de utsläppsminskningar som sker genom kolinlagring och användning av fossilfria material och produkter, berättar Johanna.

SKOGENS KLIMATNYTTA

– Inom skogsbruket sker kolinlagring i både skog och mark. När skogen avverkas förblir koldioxiden bunden i stocken, och därefter i de produkter som tillverkas inom trä- och massaindustrin. Dessutom kan de träbaserade produkterna fungera som ett alternativ till produkter med större klimatavtryck, såsom betong och stål i byggnader samt plast och glas i förpackningar, fortsätter hon.

NYTT RAMVERK

I april 2025 lanserades ett nytt ramverk för hur den samlade klimatnyttan från skogsbruk och träbaserade produkter bör beräknas och rapporteras. Det har sedan tidigare funnits nationella och internationella metoder för detta. Däremot har det saknats jämförbarhet mellan metoderna och de rapporter som beräkningarna har resulterat i, eftersom de har tagits fram för olika syften, i olika kontexter och baserat på olika antaganden. ISO-standarden *13391 Trä och träbaserade produkter – Dynamiska effekter på växthusgaser* råder bot på det problemet.

– De beräkningar enligt ISO 13391 som hittills har redovisats av företag inom den svenska skogsindustrin indikerar att skogsbruket och de träbaserade produkterna har en klimatnytta som är mellan 8 och 47 gånger större än de utsläpp av växthusgaser som skogsindustrin, inklusive dess värdekedja, ger upphov till.

HELHETSBILD

Standarden innehåller metoder för att beräkna och rapportera fyra olika typer av växthusgaspåverkan: kolinlagring i skogen, kolinlagring i träbaserade produkter, utsläpp från skogsindustrins värdekedja samt potentiellt undvikna utsläpp från användningen av träbaserade produkter.

Kolinlagringen i skogen syftar till den koldioxid som binds och lagras i träd och mark när skogen växer. Ett aktivt skogsbruk där skogen gallras, röjs och tas om hand för att förebygga skador ökar skogens förmåga att lagra koldioxid. Kolinlagringen i träbaserade produkter utgör en förlängning av kolinlagringen i skogen, eftersom den bundna koldioxiden stannar kvar i de avverkade träden. Den positiva effekten blir större ju längre livslängd de träbaserade produkterna har. Utsläppen från skogsindustrins värdekedja sträcker sig från brukandet av skogen, via industrianläggningar såsom sågverk och massabruk, till slutkunden. Här är det framför allt transporterna och användningen av arbetsmaskiner i skogen och vid industrierna som står för de stora utsläppen.

De potentiellt undvikna utsläppen utgör slutligen en uppskattning av den positiva effekt som de träbaserade produkterna kan ha på utsläppen av växthusgaser i andra sektorer, om träbaserade produkter ersätter motsvarande produkter från andra, mer växthusgasintensiva, material. Sammantaget ger dessa fyra perspektiv en helhetsbild över skogens och skogsindustrins påverkan på klimatet.

ROLLEN FÖR KLIMATET

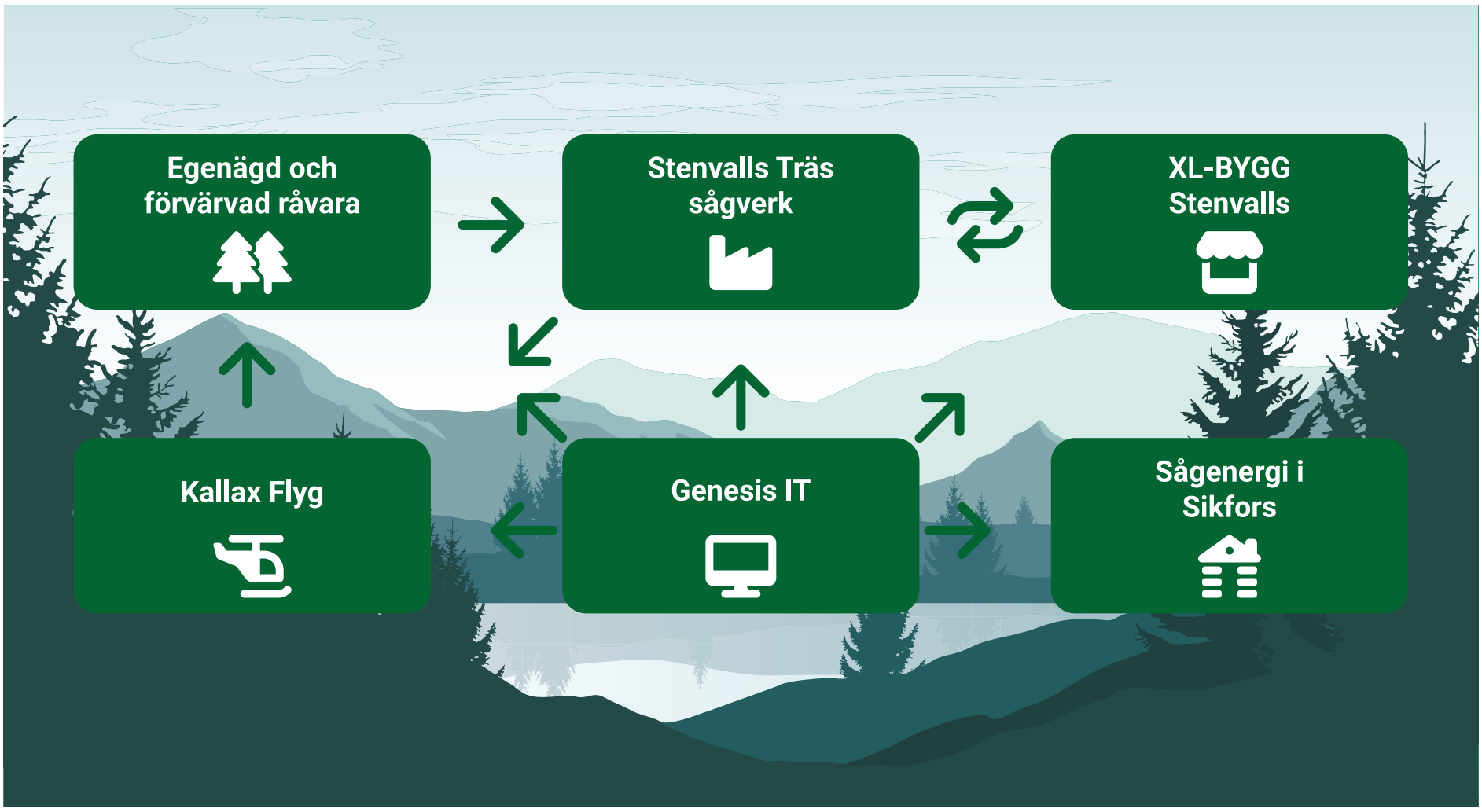
Just helhetsbilden över skogens och skogsindustrins klimatnytta är också det som gör standardiseringen så värdefull. Historiskt är det skogens förmåga att ta upp och lagra redan utsläppt koldioxid som har lyfts fram som skogsindustrins bidrag till klimatarbetet. Många har till och med sett användningen av skogsråvara som en motpol till klimatarbetet.

– Att öka upptaget och lagringen av kol är dock bara ett av två centrala mål för att bekämpa klimatförändringarna. Minst lika viktigt är att minska utsläppen av växthusgaser från fossila bränslen och industriprocesser. Tack vare den nya ISO-standarden kan skogsindustrin nu, på ett enhetligt och transparent sätt, visa på precis vilken nytta de träbaserade produkterna kan ha för klimatet, avslutar Johanna.

HÅLLBARHET

Stenvalls Trä rapporterar på koncernnivå varje år hur hållbarhetsarbetet ser ut i de respektive bolagen. Besök gärna vår hemsida www.stenvalls.se om du vill läsa rapporten i sin helhet.

VÅR VÄRDEKEDJA



Vår värdekedja sträcker sig hela vägen från skogen, via sågverken, till kundens dörr, med avstickare för bruksflygning, turism och tillhandahållande av IT-system.

Illustration: istockphoto.com

Värdekedjan, från skogen & flyget till IT & turism.

De olika sektorer som koncernens bolag är verksamma inom medför att det vi betraktar som egen verksamhet i vår värdekedja sträcker sig hela vägen från skogen, via sågverken, till kundens dörr, med avstickare för bruksflygning, turism och tillhandahållande av IT-system. Synergierna utnyttjar vi, så långt det går, för att skapa en intern värdekedja för våra huvudsakliga processer.

Trots ett långtgående samarbete mellan koncernens olika bolag kan vi inte tillgodose alla våra verksamheters behov internt, utan vi arbetar också med leverantörer av varor och tjänster både i tidigare och senare led i värdekedjan.

Uppströms i värdekedjan finns externa leverantörer av träråvara, både privata markägare och skogsbolag, samt skogsentreprenörer som utför tjänster åt såväl Stenvalls Trä och Stenvalls Skogar som åt de privata markägare som tar hjälp av Stenvalls Trä för brukandet av sin skog.

Uppströms sker även tillverkning och distribution av varor och utrustning och, för de bolag som säljer varor som inte produceras inom koncernen, varor för försäljning. Vid behov anlitas legoleverantörer för delar av produktionen samt andra tjänsteleverantörer för de arbeten där vi själva inte är proffs. Nedströms i värdekedjan sker vidareförädling, distribution och användning av de produkter som produceras och/eller säljs inom koncernen, samt hantering av det avfall som de uttjänta produkterna slutligen resulterar i. Här sker även hantering av det övriga avfall som genererats i värdekedjan. Även nedströms i värdekedjan utgör transporter en central del.

STENVALLS TRÄ

Stenvalls Trä är koncernens moderbolag och centrum för den egna värdekedjan. Vårt produktutbud består till mer än 99 procent av förnybara råvaror och våra trävaror lagrar koldioxid som absorberats från atmosfären under hela sin livslängd.

STENVALLS SKOGAR

Stenvalls Skogar äger, förvärvar och förvaltar skogsfastigheter inom Stenvalls Träs upptagningsområde. Våra skogar, ca 10 200 hektar produktiv skogsmark, sköts ansvarsfullt och hela beståndet är certifierat enligt PEFC. För avverkning, skogsvård och plantering anlitas lokala entreprenörer, även de certifierade enligt PEFC.

XL-BYGG STENVALLS

XL-BYGG Stenvalls bedriver byggvaruhandel på 10 orter i Norr- och Västerbotten, från Kiruna i norr till Umeå i söder. Dess största leverantör är Stenvalls Trä, något som gör att en stor andel av det byggmaterial som säljs vidare är lokalproducerat och transporterat på ett så ansvarsfullt sätt som möjligt.

SÅGENERGI I SIKFORS

Under varumärket Destination Sikfors bedrivs verksamhet inom hotell, konferens och camping. Restaurangen leverar bl.a. mat till byns skola och till personalen på sågverket, på så sätt blir man en del av både värdekedjan och det lokala kretsloppet.

KALLAX FLYG

Kallax Flyg erbjuder flygtjänster inom både Aerial Work (bruksflygning) och persontransporter. Skogsnära tjänster är en annan viktig del av verksamhetsutbudet, där bl.a. skogsgödsling bedrivs i större skala både i Sverige och Finland. Gödslingen sker dels på koncernens egna marker men även mot externa markägare som vill öka produktiviteten på sin skog.

GENESIS IT

Genesis IT är en av Sveriges ledande leverantörer av molnbaserade affärssystem samt tjänster och lösningar för IT-drift. Utöver en stor extern kundbas levererar bolaget IT-tjänster internt inom koncernen.

Huvudprodukten, iFenix, är ett komplett abonnemangsbaserat affärssystem för företag och kedjestrukturer. Systemet togs till en början fram specifikt för byggvaruhandel i kedjestruktur men har sedan dess vidareutvecklats till att idag passa ett flertal branscher som ex. järn- & färghandel, grossistverksamhet, butiks- & franchisekedjor, spannmålshantering och e-handel.

KONCERNEN STENVALLS TRÄ

Stenvalls Trä är en familjeägd koncern där systemen familjeliv, företagande och ägande samspelar och överlappar. På grund av det här är vår ägarlogik annorlunda från de flesta andra företag – för oss är ägandet personligt, känslomässigt och direkt, vilket även gör det synligt, aktivt och långsiktigt.

Koncernen består av flera självständiga bolag som var för sig utvecklar, tillverkar och marknadsför produkter och tjänster inom sågverk, förädling, byggvaruhandel, skogsbruk, helikopteruppdrag, IT, hotell, camping och restaurang samt fastighetsförvaltning. Tillsammans utgör bolagen en stor del av den egna värdekedjan.

Företagen ger en stadig och hållbar tillväxt i värde och erbjudande, som gynnar Norr- och Västerbottens samhällen och människorna som vill kunna leva och verka här. Vi bedriver verksamhet på ett 20-tal orter från Abisko i norr till Östersund i söder.

Avsändare: Stenvalls Trä
Vargbackenvägen 1, 942 94 Sikfors

B PP Sverige, Port Payé
Ej retur

Tre frågor!

1. Vad är det som gör ditt jobb extra roligt eller meningsfullt?
2. Vad uppskattar du mest med dina kollegor?
3. Vad längtar du efter just nu?



1. Det jag gillar är blandningen av skog, människor och att ingen dag riktigt är den andra lik. Jag är fortfarande ganska ny, så det blir en del nya saker att sätta sig in i, man lär sig något nytt varje dag, och det är väl både tjusningen och utmaningen. Jag gillar också att det finns ett starkt driv i jobbet.

2. Jag uppskattar att det finns mycket kunskap och erfarenhet, men samtidigt en väldigt avslappnad stämning. Som ny är det ju ganska skönt att kunna ställa även de där frågorna som man kanske helst hade velat kunna själv från början.

3. En utlandsresa står nog ganska högt på listan. Att få packa väskan, byta miljö, äta något gott och bara komma bort från vardagen ett tag hade inte varit helt fel.



1. Det jag tycker är allra roligast med mitt jobb är att det är så varierande och att det alltid finns något nytt att lära sig. Jag uppskattar att hela tiden få utvecklas och ställas inför nya utmaningar. Därför känns det extra roligt att jag nyligen fått möjligheten att kliva in i en ny roll inom företaget. Jag ser verkligen fram emot allt spännande som väntar!

2. Att alla är så välkomnande, inkluderande och hjälpsamma! Trots att jag vanligtvis sitter på Stockholmskontoret känner jag mig alltid som en i gänget när jag kommer upp på besök. En känsla jag haft sedan dag ett som jag verkligen uppskattar.

3. Just nu längtar jag verkligen efter julen. Jag älskar allt som hör till julen och hade gärna börjat julpynta redan nu om jag fick bestämma. Sen hoppas jag såklart på lite snö också. I Stockholm är det ju inte riktigt lika snösäkert som uppe i Luleå, men jag håller tummarna!



1. Det roliga och meningsfulla är själva variationen och att man lär sig något nytt varje dag. Och att få möta och hjälpa kunderna med det de behöver.

2. Att vi har så nära till skratt, högt i tak och alltid ställer upp och hjälps åt när det behövs.

3. Det jag längtar efter är nog att få påbörja vår husrenovering och få den klar, samt att vintermånaderna går fort så våren kommer.



1. Jag har ett mycket omväxlande jobb där inte finns någon gräns för hur mycket man kan lära sig i vår värld av regler och dess efterlevnad. Att utveckla vårt nätverk av support för inköp av reservdelar och tjänster runt om i världen är intressant.

2. Att alla är väldigt vänliga, ödmjuka och professionella inför sina kollegor och uppgifter.

3. Att en riktig vinter kommer tidigt i år så det blir skidföre och ljusare ute.



1. Det som är meningsfullt med mitt jobb är att jag lagar mat till barnen i byn och vet att de får bra hemlagad mat i skolan och förskolan.

2. Mina kollegor är roliga och ärliga. De är rakt på sak och säger vad de tycker.

3. Det är tre saker. Först är det julen eftersom jag får tid för min familj och så hinner jag slappna av under den högtiden. Sen längtar jag efter en kommande utlandssemester i antingen Italien eller Kroatien efter sommarlovet. Slutligen längtar jag tills att fotbollssäsongen börjar om igen för mina barn, något de ser mycket fram emot.

NYA VIRKESKÖPARE HOS STENVALLS!



Nordvästra Norrbotten
Liv Strålman
Tel 072-599 50 58
E-post liv.stralman@stenvalls.se



Älvsby Kommun
Jesper Hannu
Tel 072-599 50 37
E-post jesper.hannu@stenvalls.se



Skellefteå södra
Mikael Furberg
Tel 072-401 52 27
E-post mikael.furberg@stenvalls.se



Kågedalen/Skellefteå V./Norsjö
Frida Falk
Tel 070-184 10 42
E-post frida.falk@stenvalls.se

Vi kan även hjälpa dig med:

RÖJNING • GALLRING • GÖDSLING • MARKBEREDNING • PLANTERING M.M.

Vi har köpt virke av norrländska skogsägare i generationer och har egna virkesinköpare i Norrbotten och norra Västerbotten. Det betyder att du alltid har en lokal person att ringa som känner till din mark och dina förutsättningar, och som ser till att avverkningen sker på dina villkor.

Du kontaktar din lokala virkesinköpare, som besöker din fastighet och går igenom förutsättningarna med dig. Tillsammans bestämmer ni avverkningssätt, tidplan och eventuell naturvårdshänsyn. Sedan sköter vi resten tillsammans med entreprenörer som har lång erfarenhet av arbete i norrländsk skog.

STENVALLS

www.stenvalls.se