



Målet är en ökad mångfald

Folke Stenvall, VD Stenvalls Trä: ”Vi återställer blandskog i dag, det kommer att bli fantastiska naturskogar i framtiden. Men, det tar tid”.

Sid 4



Sågverkschef Erik Lundqvist och David Nasai. Det nya pelletsverket på Lövholmen har varit i drift sedan i september.

Foto: Maria Ekman

Återbruk halverade kostnad

Nya pelletsverket återanvänder restråvaran sågspån direkt i pelletsproduktionen på ett hållbart sätt. Men, inte nog med det, 60 procent av materialet i pelletsverket är byggt av återbruk. Sid 8-9



Från sågkedja till butikskedja

Så blev XL-BYGG en del av Stenvalls.

Sid 10-11



Isbjörnsvakt på isflaken

Sven Stenvalls mest extrema uppdrag som helikopterpilot.

Sid 5



Genesis IT tar nya kliv

Nu blir bolaget privatägt. Sid 6-7



Jan Lidberg. Foto: Ronny Olovsson

”Säljer hellre till en lokal aktör”

Jan Lidberg i Gunnarsbyn sålde skog till Folke Stenvall redan på 80-talet. I dag har han hållbarhetscertifierat sin skog och bokt hyggesfri avverkning. – Jag ser det som att jag har skogen till låns, så jag vill förvalta den väl.

Jan Lidberg kliver med lugna kliv över diket in i tallheden. Skogen är hans andra hem. Ibland funderar han över skogen, då kan det hända att han ringer virkesköparen Emil Hahto på Stenvalls Trä och frågar om råd. Att han valt att hållbarhetscertifiera skog är ett exempel på det.

– Du får bättre betalt för virket, även om det betyder vissa kostnader i sig och föreskrifter man måste förhålla sig till.

– Jag och två andra markägare har till exempel byggt en väg tillsammans, det var Emils förtjänst. Han förde oss samman och löste saker med myndigheter och entreprenörer.

VARFÖR VÄLJER HAN DÅ STENVALLS TRÄ?

– De har en kientimmerslinje, så virke från nio centimeter tas om hand, vilket är bra, för massaveden ger ju mindre betalt, konstaterar han och tillägger:

– Sedan säljer man ju hellre till en lokal aktör.

– Det är första gången jag provar hyggesfri avverkning nu på ett mindre område. Jag är ju mycket i skogen, bland annat under jakten och det måste finnas skyddade zoner för djuren också.



EN TIDNING FRÅN STENVALLS

Ansvarig utgivare: Folke Stenvall.

Redaktör: Ronny Olovsson, Vinter.

Skribenter: Maria Ekman,

Ronny Olovsson, båda Vinter.

Pierre Törnqvist, Genesis IT.

Upplagga: 113 000 ex.

Tryckeri: Tryck i Norr.

HEMBYGD ges ut två ggr/år,

finns även på hemsidan:

www.stenvalls.se

Stenvalls växlar upp – ny terminal på Lövholmen



Från och med årsskiftet ska Stenvalls stuffa alla containrar på Lövholmen.

Foto: Maria Ekman



Roger Bergman.

Foto: Magnus Stenlin Lule-Bild

Stenvalls har byggt en egen tågterminal vid sågverket på Lövholmen – en lösning som är hållbar både för miljö och ekonomi. Efter nyår planerar man att tredubbla antalet skickade containrar till 40 stycken per vecka.

– Det här är definitivt framtiden. Kanske kommer vi skicka pellets eller andra produkter på tåg också. Nu har vi i alla fall förutsättningarna att titta på de här sakerna, säger Roger Bergman, marknadschef.

Under pandemin rådde brist på containrar och Stenvalls fick svårt att transportera sina varor via båt. Då togs beslutet om att starta en tåglinje mellan Haraholmen i Piteå och Göteborgs hamn. Förutom att lösa problemet så blev det en stor miljövinna – enligt en beräkning av Svenska miljöinstitutet minskade koldioxidutsläppet med hela 87 procent.

– Sedan dess har vi kört via Haraholmen en till två gånger per vecka. Nästa idé som kom upp var att köra i egen regi, då

det sedan innan fanns järnvägsspår på Lövholmen, säger Roger Bergman.

FÖR ETT ÅR SEDAN togs beslutet att bygga en egen terminal och stuffa last i Lövholmen. Den är i dag klar och här finns plats för fulla tågset. Under inkomningsperioden har 14 containrar per vecka skickats, resten har gått via Haraholmen. Erik Lundqvist är sågverkschef på Lövholmen:

– Det har gått jättebra att komma igång. Från årsskiftet



Erik Lundqvist, sågverkschef på Lövholmen.

Foto: Maria Ekman

kommer vi göra allt själv, vilket innebär att vi skickar 40 containrar per vecka, säger han och fortsätter:

– Det här är egentligen bara ytterligare ett sätt att göra det

på. Nu känner vi oss trygga med att stuffa containrar.

Hur tågterminalen kommer att användas i framtiden återstår att se. Att skicka andra produkter som till exempel pellets är en intressant tanke. Roger Bergman menar också att Stenvalls inte är främmande för att eventuellt ta på sig gods även från externa om det behövs finns.

– Först och främst fokuserar vi på vår egen verksamhet, sen får vi se vad framtiden har att ge, avslutar Roger.

”Nu känner vi oss trygga med att stuffa containrar.”



Virke från Stenvalls passar perfekt i det hårda klimatet.

Foto: Privat



Monica och Tomas Holmqvist bor på Kreta.

Foto: Privat



”Byggarna tar helst virke från Sverige”, berättar paret Holmqvist.

Foto: Privat

Virke från norr blev till BBQ-hus på Kreta

Kreta har ett klimat med heta somrar och hårda höst- och vintervindar. Då krävs det att träkonstruktioner byggs av virke som står pall.

– Vi är mycket nöjda och stolta över virket från Stenvalls, säger Tomas Holmqvist.

Monica och Tomas Holmqvist har haft hus på Kreta i 13 år och bott där, i byn Almyrida, på heltid i tio år.

– Vi träffades på äldre dar och det visade sig att vi hade samma dröm om att komma till Kreta av alla ställen, så då tänkte vi att vi måste göra allvar av det, säger Tomas.

2011 gifte de sig och cocktailparty dagen efter bröllopet planerades in hemma på gården. En stor uteplats med tak byggdes i samband med detta för att ge skugga. Där står i dag deras grill och uteplatsen kallar de för BBQ-huset.

– Inför byggnationen låg det framme en massa virke, Stenvalls och Luleå stod det på förpackningar-

”Våra byggare säger att det är det bästa träet man kan hitta.”

– Med det här klimatet så håller det helt fantastiskt bra, det står verkligen bra emot, säger Tomas.

PARET HOLMQVIST bor i ett typiskt kretensiskt stenhus med 50 centimeter tjocka väggar. På ön är de flesta husen byggda i sten men många detaljer och byggnationer runt omkring är gjorda i trä.

– Byggarna tar helst virke från Sverige och möjligen Finland då det är det bästa virket.

BBQ-HUSET oljar paret in varje år och pergolan målas ungefär vartannat år, för att skyddas mot väder och vind. Då håller det sig bra.

– Vi berättar för folk att det är virke från Sverige, då blir de jätteförvånade. ”va är det från Sverige!” När vi fick första omgången av virke så klippte vi ut och sparade lappen där det står Stenvalls, säger Monica.



Foto: Magnus Stenlin, Lule-Bild

Kallax Flyg expanderar – ny flygbas i Östersund

Kallax Flyg, en del av Stenvallskoncernen, har förvärvat en ny flygbas. Denna gång i Östersund. – Med flygbasen i Göviken i Östersund kan vi från och med nu erbjuda våra tjänster från Abisko med omnejd ända ned till Dalarnas län, säger Sven Stenvall, VD Kallax Flyg.

Sedan starten 1998 har bolaget kontinuerligt utökat sin verksamhet och har idag 13 helikoptrar vid sju flygbaser.

– Vi växer och utökar verksamheten hela tiden och det här är ett naturligt steg i vår resa. Det känns fantastiskt att vi kan erbjuda våra tjänster till både privat- och företagskunder, numer ända ned till Dalarna, säger Sven Stenvall.

I Östersundsregionen flyger Kallax Flyg både med AS350 och EC120 Colibri.

– Vi ser verkligen fram emot att flyga med nya kunder.

KALLAX FLYG UTFÖR flygtjänster med en stor bredd av uppdrag. Med lång erfarenhet av både bruksflyg, så kallat aerial work, och persontransporter. Tre av sju flygbaser är i fjällmiljö och företaget erbjuder tjänster och upplevelser till företag och privatpersoner, från Abisko till Östersund.



Målet är en ökad mångfald

Stenvalls skogsbruk fokuserar på variation och mångfald. Successivt växer nya skogar upp som mixar åldrar och träslag. – Vi återställer blandskog i dag, det kommer att bli fantastiska naturskogar i framtiden. Men, det tar tid.

Vi går i skogen i Sikfors, Folke Stenvall och jag. Han berättar medan han går om hur skogsbruket förändrats, hur det ser ut i dag. Att idealet är en blandskog med både löv- och barrskog och att det gärna ska vara en blandning av åldrar på träden också. Han pekar mot skog där stora aspar blandas med tall och gran och där björk också växer.

– Vi har sparat de där asparna, det kommer att bli bra när ung skog får växa upp under dem. Skog ska vara blandad, den blir mindre stormkänslig då och det skapas en naturlig mångfald. – Vi som bolag investerar i skogsfastigheter för att på lång sikt kunna bruka skogen som råvara i vår produktion av träprodukter. På det här sättet kan vi säkerställa att vi får hållbart virke även i framtiden.

– Vi bygger allt på långsiktighet, att vårda och bruka skogen är en långsiktig handling med omloppstider på 100 år. Och precis med samma tanke leder vi vår koncern genom långsiktighet, vi investerar och ser på lång sikt när vi utvecklar våra bolag. De kanske inte ger vinst direkt men med tiden kommer de att göra det. Det vi gör idag kommer

” Jag kan verkligen känna en glädje när jag ser ny ung skog växa.

att bli bättre för de som tar över, det är så vi tänker.

Folke stannar upp, stödjer sig med handen mot en rejäl asp: – Jag spenderar mycket tid i skogen, dels för att jag jobbar med den och gallrar, dels också för att jakten är ett stort intresse. Så jag tycker om skogen, jag ser den inte bara som en råvara. Jag vill ju själv kunna gå i en fin skogsmark.

VI PRATAR OM hur det var på 70- och 80-talet, då stora arealer besprutades med hormoslyr och förvaltas en helt annan.

– Ett problem är nog kanske att vi som håller på med skogsbruket har en ganska extrem långsiktighet, vi tänker i omloppstider på 100 år. Det är kanske svårt att förstå hur vi



Målet är variation, en naturskog med mångfald, menar Folke Stenvall, vd för Stenvalls Trä, här i sin egen skog i Sikfors. Foto: Ronny Olovsson

tänker, men där vi avverkat ser vi ung skog växa som binder koldioxid och som skapar möjligheter i framtiden.

– En skogsmark där vi kan skapa en ny framtida skog som är mixad. Vi vill ju lämna över en bättre skog till nästa generation. Vi har den bara till låns, det är så vi ser det.

MED ANDRA ORD, det skogsbruk som bedrivs i dag visar

synliga resultat om 30-40 år. Det är då alla kommer att kunna se skillnaden:

– På sätt och vis kan vi säga att vi i dag successivt återställer blandskog, vi sparar äldre träd, vi kallar det evighetsträd, för att mixa åldrarna i skogarna. Vi spar aspar och björkar... Men, det tar förstås tid för en skog att växa upp och att återhämta sig. På sikt får vi en fantastiskt fin naturskog.

Folke tittar tyst över ett närbeläget hygge. En stor tjädertupp flyger upp och glider bort från oss. – Vi som brukar skogen snabbar på det naturliga kretsloppet. Tidigare var det kanske bränder som skapade nya skogar... Jag kan verkligen känna en glädje när jag ser ny ung skog växa. Det är en fröjd att se, faktiskt. Men det är för nästa generation, så tänker vi. Det är den skogen vi ska lämna över.



Helikoptern har kört ut forskarna på isen. Nu är Sven Stenvall ansvarig som isbjörnsvakt. Foto: Polarforskningssektariatet

Isbildning och isbjörnar är största hoten

I snart 20 år har Kallax Flyg och Sven Stenvall flugit helikopter för polarforskningen. Isbjörnar hör till vanligheterna i Arktis. – Jag har sett hur många som helst.

I våras var det dags igen. Dags att packa för ännu en expedition till Nordpolen för Sven Stenvall som är en mycket erfaren resenär norrut, så långt norrut man kan komma. I maj gick resan med isbrytaren Oden och en helikopter med ombord.

SVEN STENVALL, följde med som helikopterpilot:

– Ja, vi har flugit för polarforskningen sedan 2004. Det är lite speciellt. Bara det att solen är uppe dygnet runt sommardag är konstigt. Solen bara cirklar på himmelen och efter ett par dagar vet man knappt när det är dag eller natt. Det är verkligen så.

– Jag har varit fem gånger till Nordpolen. Ofta är man i väg i sex-sju veckor. Jag har också

flugit över Antarktis, då var jag i väg i två månader. Jag flög i tre veckor där på uppdrag av USA:s National Science Foundation.

SVEN BERÄTTAR ATT Arktis naturligtvis är en extrem plats att flyga på, att man måste ha koll hela tiden för att inte bli överrumplad av isbjörnar som dyker upp när man minst anar det. Och, förstås, för det kalla vädret som kan slå till.

– Det viktigaste för oss som flyger helikopter är att vi måste ha koll på isbildning hela tiden. Du måste ha stor respekt för det. Får du isbildning på helikoptern går det inte flyga, säklart.

ÅSA LINDGREN, var Polarforskningssektariatets expediti-



Sven Stenvall på Odens helikopterplatta på väg mot Nordpolen i maj i år. Foto: Polarforskningssektariatet

koordinator på isbrytaren Oden under vårens expedition kallad ARTofMELT 2023:

– När Polarforskningssektariatet planerar och genomför forskningsexpeditioner med isbrytaren Oden i Arktis har vi vanligtvis med en helikopter ombord. Det är en del av säkerhetsarbetet samtidigt som den



”Jag har sett hur många som helst”, konstaterar Sven Stenvall, när vi frågar om isbjörnarna. Här en hona med en unge i Arktis. Foto: Polarforskningssektariatet

används för att flyga ut forskare till isflak där de samlar in olika typer av prover.

Men, det handlar inte bara om att flyga: – Ute på isflaken är piloten säkerhetsansvarig för istationen och isbjörnsvakt.

– Helikoptern används också för isrekonisering för att hitta

isbrytarens mest effektiva väg genom isen, berättar Åsa Lindgren.

VISSTE DU ATT...

Isbjörnar bara finns i Arktis, vid Nordpolen.

Pingviner bara finns i Antarktis, vid Sydpolen.

NOTISER

315 000 kronor till Ukraina

I augusti 2022 lade Stenvalls Trä högsta budet på 180 000 kr i en virkesauktion till förmån för Ukraina arrangerad av Arvidsjaurs allmänning. Nu har posten avverkats, volymen blev 187 m³ fub.*

Markberedning kommer att ske sommaren 2024 och plantering året därefter.

Pengarna fördelades lika mellan Läkare utan gränser, UNICEF och UNHCR.

Även övriga budgivare från skogsbranschen skänkte en rejäl slant som fördelades på samma sätt mellan organisationerna.

Totalt skänktes skogsbruket och skogsindustrin 315 000 kr till de

ovannämnda hjälporganisationerna.

Försäljningen har fått stor medial uppmärksamhet från framför allt branschtidningar i hela landet. Det är kul att Stenvalls och branschen sluter upp för en god sak.



På bilden från vänster: Annika Storck, administratör Allmänningen, Britt-Marie Lindgren, ordförande Allmänningen, Sven Stenvall, delägare Stenvalls Trä, Ola Holmgren, SCA, Hans Renberg, Sveaskog och Robert Grimm, förvaltare Allmänningen.

Säg hej till Marcus!

Marcus Nyström har tillträtt tjänsten som virkesköpare i Skellefteå. Marcus har tidigare varit entreprenör och dels drivit Ljusvattnets skoterskrot och dels jobbat med sin fars måleri sommartid.

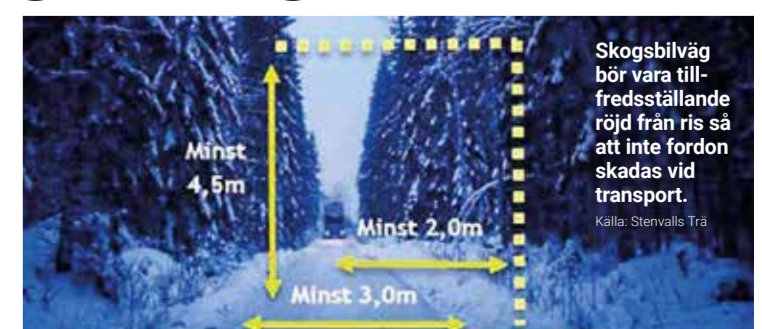
– Jag brukar säga att jag är dåligt insatt i aktier, så därför har jag investerat i skog. Med åren har mitt intresse för skogen vuxit. Så att få jobba med Stenvalls känns verkligen superspännande.



Marcus Nyström.

Så ska skogsbilvägen se ut

Det är viktigt att skogsbilvägen är röjd från ris så att inte lastbilen eller andra fordon skadas. Det är också viktigt att du märker ut vägen så att den går att ploga upp. Glöm inte att säkra att vändplatsen är rejält tilltagen så att fordon kan vända runt, en radie på 13 meter rekommenderas.



Skogsbilväg bör vara tillfredsställande röjd från ris så att inte fordon skadas vid transport.

Källa: Stenvalls Trä

* Fastkubikmeter under bark. Mått som använts på träd som avverkats och ligger i trave, där luften mellan stockarna räknats bort och barken är borträknad.

KONCERNEN: Genesis IT

Som privatägt ska Genesis IT nu ta nästa steg



En familjeaffär, när Genesis IT blir privatägt. Tommy Flink är vd i Genesis IT, Anna Flink styrelseordförande i Stenvalls Trä, och sonen Ludvig Flink, utvecklingschef på Genesis IT.

Foto: Per Bergbom

Stenvalls Trä-koncernen köpte i höst upp det börsnoterade it-bolaget Genesis IT. Företaget är inriktat på affärssystem och ska nu som privatägt ges större flexibilitet.

– Vi får en större handlingsfrihet att effektivisera och arbeta med kompetensöverföring i koncernen, konstaterar Anna Flink, styrelseordförande i Stenvalls Trä.

GENESIS IT grundades 1998 och utvecklar affärssystem som bland annat används av butiker inom bygghandelskedjorna XL-BYGG och Bolist. Bolaget har under nästan hela dess existens varit börsnoterat, men från och med den 1 november i år så är Genesis IT ett helt och hållet privatägt bolag inom Stenvalls Trä koncernen. Följ med på ett samtal i ett riktigt familjeföretag med Anna, Tommy och Ludvig,

alla med efternamnet Flink i olika roller hos Genesis IT.
– Skälen till att vi som majoritetsägare ville köpa ut övriga aktieägare var flera. Dels så finns det ju ett rent uppenbart syfte i att ha ett bolag noterat på en handelsplattform, och det är ju att bygga värde i bolaget genom att marknaden har en viss uppfattning om bolaget och dess produkter och tjänster. Vi har hela tiden känt att det upplägget, med rapportering varje kvartal och en stor apparat kring vad som får och inte får kommuniceras, inte riktigt passat in i vår företagsmodell där vi fokuserar på långsiktighet och lokal närvaro, säger

”**Jag brukar säga att Genesis IT föddes för tidigt, vi hade teknik för molntjänster innan själva molnet hade den kapacitet som egentligen krävdes.**”

Anna Flink, styrelseordförande för Stenvalls Trä.

– Sedan så ser vi naturligtvis att det finns saker vi vill arbeta med, som vi kan fokusera på när vi äger hela bolaget. Vi ser att vi kan effektivisera en del saker, vi ser också att vi får en större flexibilitet och handlingsfrihet i organisationen när Genesis IT inte längre är knutet till en handelsplattform. Vi tror även på en ökad kompetensöverföring inom koncernen när bolagen kommer varandra närmare, bakom bra bolag finns alltid duktiga medarbetare och en bra ledning, det är något vi kan utveckla ännu mer nu, avslutar Anna.

GENESIS IT sysslar främst med utveckling, drift och support kring det egenutvecklade affärssystemet iFenix, åtminstone utåt sett. Vad som inte är lika välkänt är att bolaget även hanterar all

övrig IT åt hela Stenvalls Trä koncernen.

– Det var egentligen här hela resan började för vår del, säger Anna. Vi såg att koncernen hade ett långsiktigt behov av en stabil och kunnig IT-leverantör och vi ansåg att det var bättre att äga bolaget än att bara ta del av dess produkter och tjänster.

GENESIS IT har gjort en lång resa, redan 1998 utvecklade man det som många idag tar för givet och kallar för "molntjänster", ett annat ord för när man hämtar datakraften till det man ska hålla på med över internet istället för att ha hårdvara på plats lokalt.

– Jag brukar säga att Genesis IT föddes för tidigt, vi hade teknik för molntjänster innan själva molnet hade den kapacitet som egentligen krävdes, säger bolagets VD och tidigare utvecklingschef Tommy Flink. Tommy



För något år sedan tog Ludvig Flink över rollen som utvecklingschef efter Tommy Flink. "Ludvig har den tekniska kunskapen och de personliga egenskaperna som krävs", säger Tommy Flink.

Foto: Sven Wallgren

har sysslat med programmering och utveckling av kassa- och affärssystem sedan 70-talet.

– Jag har ju varit med hela vägen från det att man levererade nya systemversioner med diskett via posten till att vi som nu uppdaterar hela systemet i en webbläsare utan att kunden ens behöver göra en enda knapptryckning, fortsätter han.

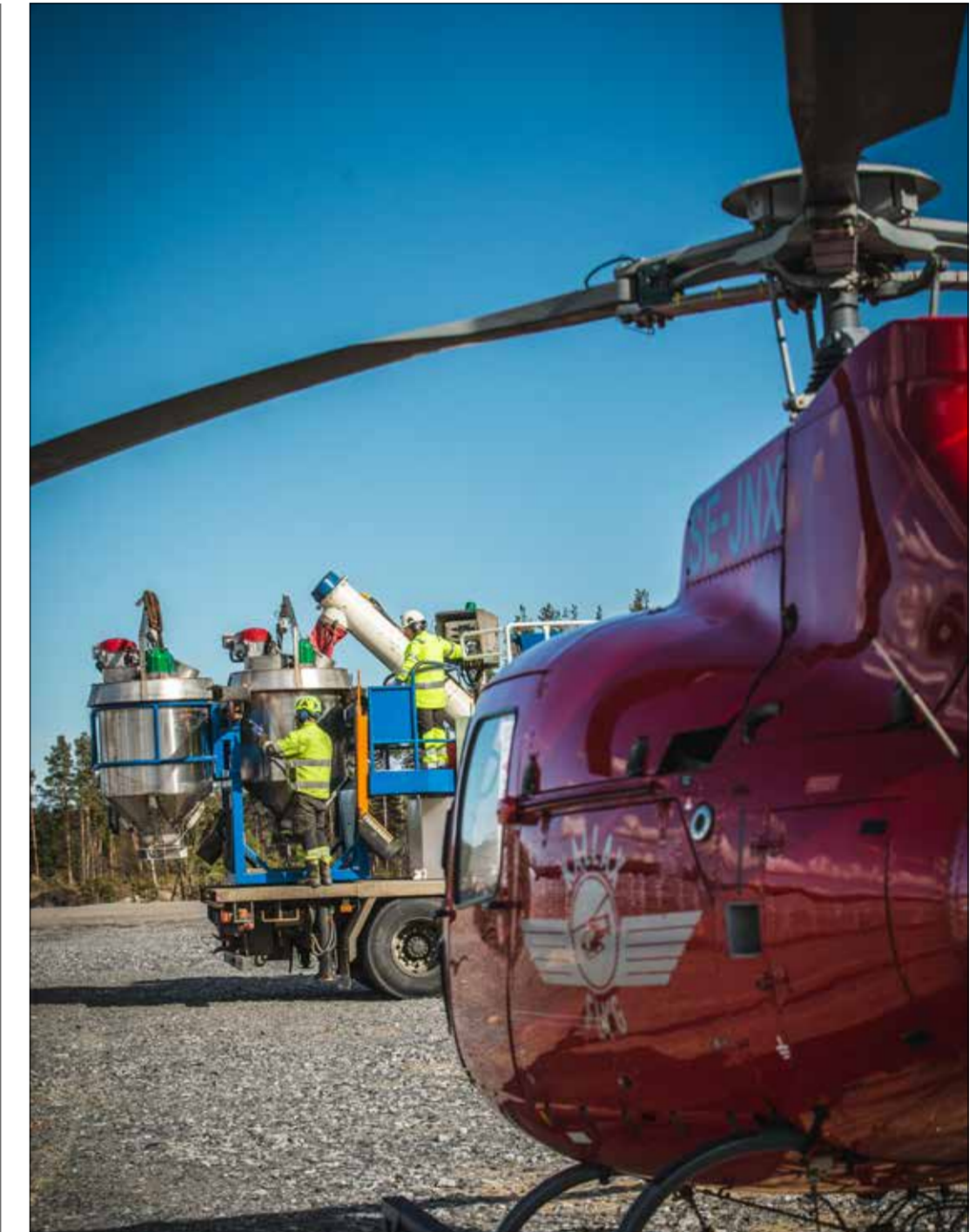
att finnas kvar även imorgon? Hur ser man på AI?

– Vad gäller AI så är det redan en integrerad del av iFenix, systemet kan redan idag leverera en stor mängd analyser baserade på körningar av data, säger Ludvig Flink, utvecklingschef på Genesis IT.

– Vi ser oss som en helhetsleverantör av den teknik som behövs för att leverera en komplett butiksoplevelse, dels åt våra kunder men också åt deras kunder, fortsätter Ludvig.

– Vår leverans går långt utanför att se till att kassan fungerar, det är allt ifrån webbplatser med realtidsdata om butikens sortiment till självbetjäningstationer där kunderna själva kan checka ut från butiken. Vi tittar även på att erbjuda en form av självutcheckning för tyngre byggmaterial, något som saknas i branschen idag. Du ska kunna hämta ut ditt virke en fredagskväll utan att behöva stressa och anpassa dig till butikens öppettider. Det handlar om att göra allt mer lättillgängligt och förenkla vardagen för våra kunder. Det här är ett led i det. Det finns mycket kvar att göra inom det området så det är något vi kommer att fokusera på framöver; att utöka servicen och tillgängligheten för våra kunder och slutkunder, avslutar Ludvig.

Hur ser då framtiden ut inom IT-branschen, hur ska ett bolag som Genesis IT agera för



EN FLYGANDE START!

Ge din skog en flygande start med hjälp av skogsgödsling med helikopter.

Normalt ökar tillväxten i ett skogsbestånd med 15-25 kubikmeter per hektar inom 8-10 år efter en gödsling.

Med helikopter kan vi gödsla upp till 150 hektar per dag utan att påverka vara sig mark eller växtlighet som andra markgående fordon gör. Vår GPS-baserade mjukvara ger dig detaljkoll på vår insats.

Vill du veta mer? Ring 0911-25 10 00


STENVALLS


**KALLAX
FLYG**

INVESTERINGAR: Lövholmen



David Nasai var tidigare stationerad i Sikfors men har flyttat över till Lövholmen för att jobba med den nya pelletsproduktionen.

Foto: Maria Ekman



Sågverkschef Erik Lundqvist och David Nasai utanför "pellets kyrkan".



David håller koll produktionen.



När pelletsen är klar ska den vara kall och fin.



David Nasai.



Torrspån och torrflis behövs för pelletsproduktion.

Här är nya pelletsverket på Lövholmen

För att ta vara på allt i produktionen så gör Stenvalls pellets av träflis och sågspån. Tidigare fanns enbart produktion i Sikfors, men från och med i år har även Lövholmen pelletsverk och spåntork. David Nasai är pelletsproffset som kommit från Sikfors till Lövholmen. – Jag har ett stort intresse för pelletsproduktion, säger han.

Det nya pelletsverket på Lövholmen har varit i drift sedan i september. I samband med detta kom Stenvalls-anställda David Nasai från anläggningen i Sikfors till Lövholmen där han nu

är stationerad permanent. Hans erfarenhet från pelletsproduktion kommer väl till pass när den nya produktionen sattes i drift. – Det är mycket att lära sig även för mig som har grunden att

stå på. Allt är inte byggt exakt på samma sätt som i Sikfors. Men driftstarten gick otroligt bra, bättre än jag förväntat mig.

DAVID NASAI arbetade under en vecka sida vid sida med Sven Stenvall för att få i gång produktionen.

– Det är kul att jobba med de som äger och driver verksamheten framåt. Sven och de övriga ägarna; Anna och Folke är fortfarande väldigt operativa i verksamheten och de är högst delaktiga i det dagliga arbetet

inom deras respektive ansvarsområden.

Det är tydligt att David Nasai har hittat rätt då han har ett stort engagemang i pelletsproduktionen. Han tar upp telefonen och visar hur enkelt han kan hålla koll på att allt fungerar – även när han inte är där.

– Jag har ändå ett intresse för det och tycker att det är kul. Det är faktiskt lite avslappande med pellets.

Han berättar om en vanlig arbetsdag som för honom börjar vid 7. Dagen börjar med en ron-

dering i fabriken där han bland annat gör olika kontroller vid anläggningen som exempelvis; kollar temperaturer på lager och pressar, och sedan är det vissa grejer som ska smörjas. Han känner med händerna på den nybakade pelletsen.

– Jag kollar om kvaliteten är bra, om det är nog kallt och nog hårt. Pelletsen ska vara kall och fin när den kommer ut, förklarar han.

Utanför pelletsfabriken står en traktor som han använder varje dag. För att tillverka pellets

fyller man upp två fickor med torrspån och torrflis.

– Jag tycker om att laga mat också. Det här är lite som att vara en kock, man ska blanda ihop lagom mycket, säger han.

ERIK LUNDQVIST, sågverkschef, tycker att det är värdefullt att kompetens oftast finns inom företaget när det görs nya satsningar.

– Det är mycket värt att kunskapen finns i organisationen och att vi tar hjälp av varandra i stället för att uppfinna hjulet

på nytt. Underhållsavdelningen här på Lövholmen har också fått mycket hjälp från mekanikerna i Sikfors.

Förutom att David Nasai klivit in som pelletsoperatör och samordnare så har även andra inom företaget blivit delaktiga i den nya pelletsproduktionen.

– Medarbetarna vid våran panna och torkar har fått utökad ansvar även i pelletsfabriken. Så vi lär oss internt allt eftersom, säger Erik Lundqvist.

Målet är tillverka 50 000 ton per år – 100 000 totalt med

anläggningen i Sikfors. Lövholmen levererar pellets i bulkformat och slutkund är värmeverk framför allt i Norr- och Västerbotten, men även söderut och i Danmark. Två pelletspressar är satta i drift men anläggningen är tilltagen och byggd för att kunna ha en tredje press i framtiden.

– Just nu färdigställer vi pelletsilos för att kunna lasta direkt på bulkbilar. En ambition vi också tittar på är att lasta pellets på tåg i framtiden, säger Erik Lundqvist.

Nya pelletsverket på Lövholmen – 60% återbruk

Dubblad kapacitet till halva priset. Lövholmens nya pelletsverk är klimatsmart i flera steg. – 60 procent av materialet vi använt i bygget är återbrukat, berättar Sven Stenvall.



Sven Stenvall vet hur man återbrukar.

Foto: Magnus Stenlin, Lule-Bild

Stenvalls nya pelletsverk i Lövholmen nyttjar på ett klimatsmart sätt restprodukten träspån direkt från sågen till pelletsproduktionen.

Men, hållbarhetstänket går längre än så, visar det sig. Sven Stenvall har arbetat länge med att förbereda nybyggnationen. Och han bestämde sig tidigt för att göra projektet så klimatsmart och kostnadseffektivt som möjligt genom smart återbruk av material och fabriksdelar.

– Jag köpte delar redan för fyra år sedan på Blocket, berättar han.

PÅ BLOCKET..!?

– Ja, (skratt!) jag hade bestämt mig för att sy ihop det redan då. Så jag köpte material för inga pengar alls som vi kunde återbruka i bygget. Vi köpte även en anläggning från Pajala som vi kunde montera ner och återbruka material från. Resultatet av det ovanligt systematiska tillvägagångssättet blev också lyckat. Sven Stenvall:

– Vi fördubblar produktionskapaciteten genom investeringen, men tack vare att cirka 60 procent är återbrukat material har vi halverat kostnaden.

– Vi kan nog säga att det på det viset är ett unikt projekt, med ett speciellt upplägg. Nu ska jag också säga att det inte gjorts på bekostnad av kvalitet. Men, det känns förstås bra att vi kan återbruka bra utrustning och fina material.

Förutom pelletsverket har lagerutrymmet byggts ut så att kapaciteten vuxit till tre gånger så stor volym.

– Ja, nu har vi ett enormt förråd, vi kan lagra 20 000 ton pellets.

Det nya pelletsverket kommer successivt takta upp mot sin nya kapacitet:

– Ja, vi tar det steg för steg. Vår nya lösning är ett integrerat system där spånet från sågen via spåntorken går direkt till pelletsverket, så det sker ingen omlastning, berättar Sven Stenvall.

SPONSRING: Kultur

Stenvalls sponsrade konstverk med virke

Stenvalls Trä har sponsrat konstnärduon Bigert & Bergströms storskaliga land art-verk Sensing the Arctic, med virke. Den globala uppvärmningen som leder till ett allt varmare Arktis är något som konstnärerna velat uppmärksamma med sitt verk som färdigställt på en tinande permafrostmyr i Abisko.

Bigert & Bergström använder sig av en kombination av skulptur, teknik, natur, väder och klimat för att undersöka hur man kan översätta processer av klimatförändringar till kroppsliga upplevelser.

De valde Abisko då de menar att det är en unik plats för att förstå hur klimatförändringarna

påverkar ekosystem i norr – och hur de är kopplade till vårt globala klimatsystem.

DUON HAR BYGGT isflaksformade växthusskulpturer som syftar till att värma upp delar av myren olika mycket utefter olika framtidsscenarioer som IPCC beskrivit i sin senaste rapport.

Växthusen är utrustade med sensorer och instrument som registrerar temperatur, fukt och gaser som kommer att kopplas till andra konstininstallationer på andra platser.

Konstverket översätter klimatförändringar till kroppsliga upplevelser.
Foto: Jean Baptiste Béranger



SKOGSBRUK: Plantering

Därför är förädlade plantor bättre

Naturligt förädlade plantor är dyrare – men lönsammare. Här är fördelarna som ger dig mervärdet.

FÖRÄDLADE PLANTOR:

- Tillväxten är dramatiskt mycket bättre och ger större volym.
- En snabbare start för plantan minskar riskerna för alla typer av skador.
- Växer lika fort som lövträdet, så på de förädlade ytorna räcker det med en röjning.
- Den förädlade plantan kommer till älgssäker höjd snabbare.
- Den förädlade plantan binder koldioxid snabbare, så den bidrar mer till klimatet genom att sluka ännu mer koldioxid via fotosyntesen.

KONCERNEN: XL-BYGG Stenvalls

Så blev XL-BYGG en del av Stenvalls

Redan 2006 tog Stenvalls Trä klivet från sågkedja till butikskedja. I dag drivs 12 XL-BYGG-butiker i koncernens regi, från Kiruna i norr till Umeå i söder. Just nu genomförs nya investeringar i nya lagermöjligheter och en webbhandel på engelska.

XL-BYGG STENVALLS startade sin första bygghandel 2006 i Märsta. Tidigare hade försäljning av främst de träprodukter Stenvalls Trä tillverkade skett ”på sidan om” ute på bolagets produktionsanläggning på Bergnåset i Luleå. Vi lyssnar av bolagets styrelseordförande Anna Flink samt VD Johan Johansson om nu- och dåtid hos XL-BYGG Stenvalls.

– Vi startade en liten platsförsäljning av virke och byggmaterial ute på Bergnåset redan 1994, något jag själv till en början ansvarade för vid sidan om mitt uppdrag som dåvarande ekonomichef, säger Anna Flink, idag styrelseordförande för XL-BYGG Stenvalls.

– En stor anledning till att vi under 2006 satsade fullt ut på byggvaruhandel var att vi såg att vi behövde få mer avsättning för de trävaror som Stenvalls Trä producerade och utöka affärer med slutkund. Samtidigt hade vi genom ägarskapet i Genesis IT tillgång till ett bolag som var specialiserat på affärssystem gentemot bygghandel. Genesis IT hade dessutom redan då ett visst leveransåtagande gentemot ett inköpsbolag som hette ByggTrygg, det som nu är känt som XL-BYGG. Man kan säga att det ena gav det andra, fortsätter Anna.

XL-BYGG ÄR EN frivillig fackhandelskedja bestående av bolaget Mesterguppen, som dels äger varumärket XL-BYGG och ett antal butikskedjor, i kombination med ett stort antal delägare ute i landet som äger och förvaltar varumärket XL-BYGG lokalt i sina egna butiker. Där är XL-BYGG Stenvalls en av de största delägarna med inte mindre än 12 butiker under sina vingar, från Kiruna i norr till Umeå i söder.

– Genom åren har vi succesivt utökat vårt engagemang i XL-

BYGG, först i Norrbotten genom butiker i bland annat Kiruna och Pajala, sedan i Västerbotten där vi startade i Umeå och nu finns vi även i Skellefteå och Burträsk. Vi startade dock verksamheten i Märsta men valde att sälja butiken 2016 på grund av att vi kände att vi inte riktigt hade samma lokala närvaro i Märsta som i våra andra bolagsengagemang, avslutar Anna.

XL-BYGG STENVALLS har fram till nu bedrivit två butiker för försäljning av byggvaror i Luleå, den ena belägen på Bergnåset och den andra på Notviken. Under 2024 blir dessa två till en.

– Butiken på Notviken bedrivs på en arrenderad fastighet där vi inte kunnat hitta en långsiktig lösning för framtiden. Detta i kombination med att byggmarknaden i Sverige generellt dras

”**En stor anledning till att vi under 2006 satsade fullt ut på byggvaruhandel var att vi såg att vi behövde få mer avsättning för de trävaror som Stenvalls Trä producerade samt utöka affärer med slutkund.**”

med vikande siffror gör att vi tagit ett strategiskt beslut om att avveckla verksamheten på Notviken och istället utveckla verksamheten på Bergnåset, säger Johan Johansson, VD för XL-BYGG Stenvalls.

– Anläggningen på Bergnåset är redan idag vårt nav gentemot våra övriga anläggningar i Norr- och Västerbotten och vi är i full gång med att färdigställa en 4000 kvadratmeter stor nybyggnation på fastigheten för att ge oss utökad lagerplats som ska kunna säkra tillgången till byggmaterial för våra kunder, fortsätter Johan.

GENOM ATT KONSOLIDERA verksamheten till Bergnåset tänker man samla all kompetens under ett tak, en unik mängd kunskap som kommer att vara till stor hjälp för såväl yrkes- som privatkunder. Även sortimentet utökas med bland annat en komplett köksutställning, bastuprodukter och Webers högklassiga grillar och tillbehör.

– Det kommer även att genomföras en omfattande om- och tillbyggnation av butiken på Bergnåset, för att dels förbättra servicen gentemot våra kunder men också för att skapa mer kontors- och mötesytor både för personal och kunder. Totalt handlar det om ett tillskott på 450 kvadratmeter mer butiksytta. Utöver det görs stora satsningar på vår webbhandel, hemsidan kommer att finnas även på engelska då vi ser att det är allt fler kunder på byggmarknaden som har en internationell bakgrund. Även hållbara flexibla logistiklösningar är en viktig del som vi jobbar med. Alla dessa satsningar syftar till att förenkla för våra kunder och det är väldigt viktigt för oss; att göra det enkelt för dig som kund, avslutar Johan.



Anna Flink och Johan Johansson berättar om framtida planer för XL-BYGG Stenvalls.

Foto: Sven Wallgren

Anneli var med på hela resan



”Flödet är fantastiskt. Tanken var att få ett byggvaruhus där kunden får en smidig lösning”, berättar Anneli Andersson.

Foto: Maria Ekman

Från liten butik intill hyvleriet till stor byggvaruhuskedja. Anneli Andersson, i dag administrativ chef på Stenvalls Trä, var med på resan när XL-BYGG Stenvalls kom till. Under en flerårsperiod när Stenvalls Trä koncernen köpte upp och integrerade många bolag in i det som i dag är XL-BYGG Stenvalls stod Anneli vid rodret och blickade inåt i organisationen för att få medarbetarna med på tåget.

När Stenvalls Trä i Sikfors i början av 1990-talet ville utöka sin verksamhet valde de att köpa upp sågöretaget Norssåg på Bergnåset i Luleå. Här startade man hyvleri, tork, lager – och även lite försäljning i butik.

Anneli Andersson arbetade då som ekonomi-assistent och två timmar per dag stöttade hon i butiken.

– Vi noterade att det fanns ett stort sug efter trävaror och byggmaterial då den lilla butiken var välbesökt. I stället för vår lilla butik, kanske man skulle starta ett byggvaruhus och plocka hem hela kedjan från sågverk till komplett byggvaruhandel? berättar hon.

DEN IDÉN VÄCKTES inom ledningsgruppen på Stenvalls Trä – och det fanns en mycket intressant tomt, den bredvid sågen. Tomten, som i princip stod tom, ägdes då av Skanska. Men att köpa och sedan få bygglov var en process som tog tid. I väntan på att få allt klart så letade Stenvalls efter fler möjliga placeringar av ett byggvaruhus. Valet föll på en färdig byggnad i Ista Odensala utanför Märsta. Det första byggvaruhuset som slog upp portarna gick under namnet Stenvalls brädgårdar och året var 2006. Då hade Anneli arbetat många år vid Stenvalls Trä bland annat inom miljö och kvalitet som kvalitetsansvarig men gick nu in istället som business controller vid Stenvalls brädgårdar.

– Jag fick frågan om jag ville vara med och stötta upp Stenvalls brädgårdar. Jag var lite skeptisk till en början men det fick jag äta upp. Det fanns ett enormt sug i branschen.

BYGGLOVET FÖR BERGNÅSET blev klart 2007 och under ett antal år så existerade butikerna parallellt.

– Vi som jobbade med uppstarten av byggvaruhuset rekryterade personal, byggde upp lager, sortiment, alla processer för att starta

byggvaruhus. Vi anpassade och implementerade affärssystemet som då hette Fenix, i samverkan med koncernägda Genesis-IT, säger Anneli Andersson.

2009 ANSLÖT SIG Stenvalls brädgårdar till XL-BYGG och byggvaruhuset gick nu under namnet XL-BYGG Stenvalls. I takt med att verksamheten växte och fler byggvaruhus förvärvades förändrades även organisationen och Anneli gick in i rollen som Operativ chef. Under sin tid vid XL-BYGG Stenvalls var Anneli med och startade upp åtta stycken byggvaruhus runt om i Norr- och Västerbotten, samt Märsta.

– Vi insåg tidigt vikten av att jobba inåt i organisationen. Mitt fokus låg på styrning och uppföljning, att hela tiden effektivisera processer och flöden för att på så sätt nå både lönsamhetsmål och få nöjda kunder som upplever att vi gör skillnad i deras verksamhet.

DE VAR TIDIGA MED att jobba med ny teknik. Affärssystemet anpassades efter deras behov – bra digitala lösningar och smidiga flöden. Anneli och byggvaruhuset i Luleå arbetade sedan nära Genesis-IT med att utveckla det som idag är det moderna affärssystemet iFenix.

2014 såldes Märsta-varuhuset till en branschkollega och Stenvalls satsade i samband med detta på att etablera sig både i Umeå och Skellefteå. Anneli Andersson är sedan 2019 tillbaka på Stenvalls Trä men minns åren på XL-BYGG Stenvalls/Stenvalls brädgårdar med värme.

– Flödet är fantastiskt. Tanken var att få ett byggvaruhus där kunden får en smidig lösning med att köra in bilen i den varma byggghallen och sedan enkelt betala i kassan, avslutar Anneli.

Smarta lösningar för kunderna var och är fortfarande i fokus för XL-BYGG Stenvalls och dess framtida resa.

SKOGSARBETE: Rekrytering

Långsiktiga relationer viktigt för virkesköparen

Att vara virkesköpare är ett omväxlande yrke där kundrelationer och ett stort kontaktnät inom branschen är A och O.

– Det handlar inte bara om virkesaffären. Träffar jag en markägare i två timmar så pratar vi affärer i tio minuter, resten av tiden avhandlar vi allt annat som jakt, grannar, politik och sjukdomar, säger Rikard Rödlund, virkesköpare i Arvidsjaur.

Som virkesköpare är man mycket mer än bara köpare av virke. Framför allt handlar om det om kontakten med människor. Virkesköparen är en expert utbildad i vilka åtgärder som är bäst att göra. Men det gäller att vara lyhörd inför ägarens önskemål.

– Jag brukar säga att man inte jobbar med skog utan med människor. Det är viktigt att ställa rätt frågor, vad vill markägaren, vad har personen för mål? För dröm?

Rikard Rödlund beskriver en virkesköpare som en fixare. Det kan handla om att riva sommarlagårn och bygga väg. Men också hjälpa till att fixa gruslass på vägarna eller ge allmänna råd.

– Vet jag inte själv så har jag ett stort kontaktnät, säger Rikard Rödlund som också gör naturvårdsbränningar och skogsgödsling med Kallax flyg.

Han uppskattar att skogsbranschen är ganska prestigelös. Ringer en konkurrerande kollega och rådfogar, då hjälper man varandra. I Arvidsjaur och Arjeplog har de kanske ett extra gott samarbete då de tillsammans genomför skogsdagar för ungdomar, "Skoglig samverkan".

– Vartannat år får alla som går i femman och sexan plantera en planta och se en skogsmaskin i action. Då har vi från branschen inte företagskepsen på. Jag tror vi har igen det inom hela skogsnäringen, säger han.

En riktigt bra dag på jobbet, då är Rikard Rödlund ute i skogen med en markägare och diskuterar lösningar och ger förslag på åtgärder.

– Man ser att markägaren blir glad och nöjd med att få hjälp. Det är inte säkert att det blir affär, jag kanske ser att det är fem år kvar till gallring. Jag kommer med olika förslag sen är det upp till dem vilken åtgärd de föredrar.



Jesper Hannu och Kevin Nilsson trivs verkligen med jobbet i skogen. Flexibiliteten, friheten och närheten till naturen.

Foto: Ronny Olovsson

"Du får uppleva årstiderna"

Vi är ett stycke utanför Gunnarsbyn i Råne älvdal, upp längs en skogsbilväg på ett berg. Här går en skördare i skogsbrynet.

– Det är ett fint jobb, bäst är nog flexibiliteten, säger Jesper Hannu som ska avlösa kompisen Kevin Nilsson.

Det är höst i luften. Inte så kallt. Vi går genom skogen, ner mot skördaren som systematiskt arbetar i skogsbrynet. Jesper Hannu går med lätta steg över riset och tuvorna, det här är hans arbetsplats de närmaste veckorna. Väl framme vid maskinen stannar den och ut kliver Kevin Nilsson som ska bli avlöst. Båda jobbar för Lars Sundmans Skog.

KEVIN NILSSON berättar att han en gång i tiden fnyste åt de som körde skördare, att han aldrig skulle kunna tänka sig att göra det. Nu sitter han där i hytten.

– Det är verkligen inte som man tror. Jag tänkte att det var ensamt och enformigt, men det är inte alls så.

De är just nu fyra killar som är ganska nära varandra i ålder som jobbar på samma område. Goda vänner, ska det visa sig. Så dels har de den sociala biten ute på fältet, men Kevin har även kontakt med andra vänner över mobilen. Och, enformigt, nej, icke.

– Det är ju hela tiden nya marker och skogar, ingen är exakt likadan, så det är verkligen omväxlande, berättar han.

JESPER HANNU fyller i:

– Men det bästa är nog hur fritt och flexibelt det är, att vi ska göra våra 40 timmar per vecka, men vi kan styra det så att vi jobbar in tid så att vi kan vara ledig någon dag.

Kevin Nilsson:

– Ja, jag har jobbat in den här veckan så att jag kan vara ledig på fredag och jaga älg. Det är nog den största fördelen med att jobba i skogen. Den friheten.

EN ANNAN FÖRDEL som de båda är överens om också är just att de är ute i naturen, i skogen:

– Det är verkligen fint. Visst, det finns dagar då det är dåligt väder, men när det är fint. Då är det kanon, säger Kevin.

– Du får som uppleva alla årstider... När det börjar bli varmt på våren, då är det fint.

Upp på vägen står deras bilar in till en koja. Men, där sover de sällan.

– Vi är oftast ute i närheten av Luleå och Boden, så vi åker hem. Ibland gör vi avstickare till Älvsbyn, men det är sällan vi sover i kojorna. För det mesta kommer vi hem varje kväll, säger Kevin.



Lugnt och metodiskt pågår arbetet i skogsbrynet. Nästa timmerbil kommer snart.

Foto: Ronny Olovsson

” Det bästa är nog hur fritt och flexibelt det är.

Vad är då den största utmaningen? Hur upplevde de det när de började jobba.

– För mig var det nog det tekniska. Du ska vara självgående, kunna lösa problem och hålla igång maskinen. Visst, du får givetvis hjälp om det behövs, men lite måste du fixa själv, berättar Jesper och Kevin nickar. Båda är de eniga om att de rekommenderar andra att söka jobb i skogen.

– Ja, testa, är du nyfiken kan det här verkligen vara din grej, säger Jesper.

VIRKESKÖP

"Det är viktigt att känna förtroende för virkesköparen"

Systrarna Anita och Anna samäger släktgården och skogsfastigheten i Raitjärvi. När det förra året var dags för förnygringsavverkning vann Stenvalls Trä deras förtroende.

– Vi träffade en bra uppköpare, Anders Nilsson, han var kunnig och det kändes seriöst, säger Anita Israelsson.

Systrarna är från Överkalix och har tillbringat mycket tid i sin mammas föräldrahem i Raitjärvi. Anita visar en tavla som föreställer gården som de i början av 90-talet fick arva av sin morbror. Platsen är viktig för familjen. På somrarna och vid högtider samlas de ofta flera generationer. Det är inte minst för deras skull som beslut gällande skogen är viktigt.

– Skogsbruk är inte bara här och nu utan även för våra barn och barnbarn, säger Anna Emborg.

Samarbetet med Stenvalls Trä har pågått ungefär ett år. Anita Israelsson och Anna Emborg lade ut offer-

ter och valet föll på Stenvalls Trä.

– Vi har inte tidigare samarbetat med Stenvalls men de var lätta att ha att göra med, säger Anita Israelsson och Anna Emborg fyller i:

– Det är viktigt att känna tillit och att virkesköparen är kunnig. Man ska känna sig trygg med affären och att jobbet sköts på ett bra sätt, säger hon.

Avverkningen skedde i fjol och systrarna är nöjda med det uttag av klenntimmer som gjordes.

– Det blev bra. Sedan var upplagen så fina i skogen, det såg ordentligt gjort ut, säger Anita Israelsson.



Anders Nilsson träffar Anna Emborg och Anita Israelsson.

Foto: Maria Ekman

ABISKO
KIRUNA
KURRAVAARA
NIKKALUOKTA
KVIKKJOKK
JOKKMOKK
PITEÅ

FLYG MED OSS TILL DITT ÄVENTYR

Vi är Kallax Flyg. Den främsta leverantören av helikoptertjänster i Swedish Lapland. Se vårt breda utbud för jakt, fiske och vandring på kallaxflyg.se

www.kallaxflyg.se
0980-81 000



Skogsås idrottsplats.

Stenvalls stöttar Skogså IF

Skogså IF är en liten förening som går runt med hjälp av ideella krafter i byn. Stenvalls som gärna stöttar lokala initiativ sponsrar klubben och är ett av företagsnamnen som syns på arenan Åvallen. – Vi är en av få byar som bedriver den här typen av verksamhet så för oss betyder det väldigt mycket att Stenvalls stöttar oss, säger Rolf Enquist, som är engagerad i föreningen sen många år.

I en liten by utanför Boden finns Skogså IF. Föreningen har ett herrlag i fotboll, på somrarna anordnas aktiviteter för de barn som finns i Skogså och de närliggande byarna, och på vintern arrangeras Skatamarkslöppet – som i år gick av stapeln för 47:de gången.

Ideella krafter bygger verksamheten, samt bidrag från sponsorer. Stenvalls är en av dem och har nu stöttat föreningen i några år. – Tillskottet från Stenvalls betyder enormt mycket och innebär att vi kan driva verksamheten vidare. Vi kan finansiera resor till bortamatcher och domarkostnader, till exempel, säger Rolf Enquist.

Skogså är en av få byar i Norrbotten som fortfarande har en sådan aktiv förening. – Förut fanns det i varje by men nu har det princip dött ut. Skogså är lite unikt och det uppskattas av många att det finns en sådan förening.

Det är inte bara som sponsor Stenvalls är kända i Skogså. Stenvalls virkesinköpare Emil Hahto har Luleå- och Råneålvädd som sitt upptagningsområde, och flera skogsägare runt om i byarna har kontakt med honom.

– Emil är en väldigt sympatisk och bra inköpare som är trevlig och tillmötesgående. Vi är väldigt nöjda med att jobba med honom, säger Rolf Enquist.

”Att bygga långsiktiga relationer är jätteviktigt.



Elastiskt trä som klarar rörelser är det som efterfrågas i Japan. Norrländskt trä är en del av lösningen i dag via Stenvalls Trä..

Foto: Yashiro Photo Office

Från skogen i norr till Japan

Fura från våra skogar här i norr används bland annat till husbyggen i Japan. Eftersom träet är så tåligt passar det bra som virke i byggnader som ska klara allt från starka vindar och snö till jordbävningar.

2011 drabbades Japan av den kraftigaste jordbävning som uppmätts i landet. Följderna var katastrofala där många omkom eller förlorade sina hem.

LANDET HAR sedan dess ställt hårdare krav på hållfastheten i byggnationer – och det som efterfrågas är elastiskt trä med hög hållfasthet. I japanska hus används dessutom väldigt mycket trä, dubbelt så mycket som i ett svenskt.

– Furan från Stenvalls är mycket hållfast. Vi mäts i styrka och där är vi topp 3 på den japanska marknaden. Vi exporterar 60 000 kubikmeter per år till Japan, säger Roger Bergman, marknadschef.

I JAPANSKA HUS används mycket limträ till balkar och stolpar och det är just producenten av limträ som är Stenvalls



Mika Berglund. Foto: Magnus Stenlin, Luleå-Bild

kunder. 2022 var Japan Stenvalls största exportmarknad och limträproducenten Meiken största köparen. – De är jättenöjda med vårt virke, säger Mika Berglund, säljare och distributionsplanerare för den asiatiska marknaden.

Meiken är precis som Stenvalls ett familjeföretag. De skapar arbetstillfällen lokalt – som Stenvalls också brinner för att göra. I japansk företagskultur finns både likheter och olikheter, förklarar Mika Berglund.

– Det är ganska svårt att komma in på den japanska marknaden. Japaner är generellt försiktiga till en början, att bygga långsiktiga relationer är jätteviktigt. För Meiken är det förstas



Meikens eget kontor.

Foto: Yashiro Photo Office



2022 var Japan Stenvalls största exportmarknad och limträproducenten Meiken största köparen. Bilden är från Meikens eget kontor. Foto: Yashiro Photo Office

viktigt med bra virke i första hand, men företagskulturen ska också stämma, säger hon.

Trots avståndet träffar Stenvalls sin japanska kund Meiken två gånger per år, med undantag för Coronaåren. Mika Berglund är själv från Japan vilket förstås kan vara en fördel när hon jobbar med den japanska marknaden.

– För mig är det jätteviktigt att utveckla den marknaden. Internationell business står aldrig still. Det är utmanande och alltid mycket att göra. Jag har som barn varit i det området där Meiken har sitt kontor ganska många gånger, det ligger nära min hemstad, berättar hon.

Paltfest i Sikfors

Som tack för allt arbete som Stenvalls gör för bygden så bjöd föreningar i Sikfors på paltlunch. Åsa Nilsson stod bakom initiativet och kokade tillsammans med tio andra pensionärer hela 400 paltar. – Det är ett sätt för oss att ge lite tillbaka till Stenvalls för all hjälp vi får. De ställer upp för folket i byn, säger hon.



Nicklas Jonsson (t v) och dottern Emma Jonsson (t h) tillsammans med "maskingänget".



Magnus Johansson.



Rebecca Strandberg, Rune Vesterlund och Micke Hedenström.



David Rosengren och Anton Nilsson.



Peter Eriksson och Joakim Nilsson.



Inger Stenvall kom på paltkalas med svärdotter Gun Stenvall.



Emil Lindgren, APL-elev från Fordons/transport.



Lisa-Maria Stålnacke och Madeleine Stenvall.



Roger Bergman, Folke Stenvall och Göran Sundberg.



Maud Nilsson, Åsa Nilsson, Kerstin Westerlund och Lena Wiklund serverar palt till hungriga Stenvalls-anställda.



En hållbarhetscertifierad skog blir allt mer efterfrågad.

”Så certifierar du din skog”

DET HÄR ÄR PEFC SKOGSCERTIFIERING

PEFC är en global och icke-vinstdrivande organisation som utvärderar och godkänner nationella standarder för certifiering som uppfyller PEFCs internationella kriterier för hållbart skogsbruk. Svenska PEFC bildades år 2000 för att ta fram en certifieringsstandard för det småskaliga familjeskogsbruket och för större skogsägare. Skogsstandarderna omfattar tre delar: skogsskötselstandard, social standard och miljöstandard.

EKONOMISK HÅLLBARHET

Att vi fortsatt kan bygga vår gemensamma välfärd genom att bruka skogen.

SOCIAL HÅLLBARHET

Att vi värnar om människans plats i skogen samt tar ansvar för arbetsförhållanden och kunskapskrav för de som jobbar i skogen.

KULTURELL HÅLLBARHET

Att vi tar hand om kulturarv i form av historiska lämningar men även levande kultur, vår allemansrätt och andra näringar som nyttjar vår skog.

EKOLOGISK HÅLLBARHET

Att skogsbruket ansvarar för att bevara och utveckla förutsättningar för en god biologisk mångfald genom att kombinera aktiva åtgärder med direkta avsättningar.

SÅ HÄR GÖR DU FÖR ATT CERTIFIERA DIN SKOG

1. Kontakta din virkesköpare.
2. Ni går tillsammans igenom befintlig skogsbruksplan eller skapar en ny.
3. Certifieringsprocessen startas. Den går fort och tar oftast inte mer än några veckor.
4. Tillsammans med virkesköparen sätter ni upp åtgärder som ska göras.
5. Stenvalls har samarbete med Skogscertifiering Prosilva AB för att kunna certifiera din skogsägare och din skogsmark.

Tre frågor!

1. Vad händer 2024 i din verksamhet/avdelning?
2. Vad är det som gör att du trivs med att jobba inom Stenvallskoncernen?
3. Vad står på din önskelista till jul?



JENS PRINTZ, chef kundstöd Genesis IT



CARLINE LINDQVIST, business controller Stenvalls Trä



MARCUS LIDMAN, pilot Kallax flyg



LINA ANDERSSON, platschef XL-BYGG Arvidsjaur



SUSANNE KARLSSON, platsutvecklare vid Sikfors konferens och fritidsby

1. Det största hos oss händer redan vid månadsskiftet november-december i år men kommer att påverka under nästa år. Det är att vi kommer att avnoteras från börserna. Bland mycket annat kommer det att underlätta vår kommunikation såväl internt som externt mot kunder och andra intressenter.

2. Jag tycker det är många saker! Det är kul att det finns en bred kompetens inom företaget. Det är sunda värderingar och snabba beslutsvägar, särskilt för att vara ett så stort företag. Det känns som att man är nära kollegor inom koncernen fast man kanske inte träffats, vilket gör att det känns mindre än vad det är.

3. Lugn och ro i Sverige och världen. Och att Luleå Hockey firar jul som serieledare.

1. Vi ska under 2024 digitalisera och effektivisera många av våra processer för att få ett smidigare och snabbare flöde.

2. Jag trivs i koncernen eftersom man får ta mycket eget ansvar och möjlighet att utvecklas inom det område man är intresserad av. Det finns inga begränsningar.

3. En hel del grejer till vårt nya hus som vi under året flyttat in i. Bland annat kvern till köksassistenten, rödvinsglas, kaffemuggar och så vidare. Matlagning och middagar har blivit betydligt roligare!

1. Bortsett från det kontinuerliga arbetet med flygsäkerhet och kvalitetskontroller i vår verksamhet så ser vi fram emot att komma i gång med vår nyförvärvade verksamhet i Östersund och vår nybyggda bas i Jokkmokk. Dessa nya lokaliseringar innebär ett spännande arbete för alla avdelningar i bolaget med nya kunder, kollegor och miljöer att samverka i.

2. Det som främst motiverar mig är den kompetens jag omges av, den familjära känslan i bolaget och koncernen samt känslan av att göra skillnad och ha en viktig roll i verksamheten.

3. Just denna jul med det omvärldsläge som är, så är min främsta önskan att alla skänker en tanke till alla drabbade i de pågående konflikterna i världen. Jag kommer därför att fokusera mindre på julklappar och mer på att umgås med nära och kära och ladda energi inför ett spännande 2024.

1. Vi är den nyaste butiken inom XL-kedjan, som vi varit en del av i snart ett år. Under nästa år så ska vi fortsätta att utveckla butiken och vårt utbud.

2. Jag har jobbat här sedan i augusti i år och mitt intryck så här långt är att det är en trevlig koncern att jobba inom! Samarbetet mellan butikerna fungerar bra. Även fast det är långa avstånd och 12 butiker så är det som en stor butik delat i många små.

3. Då vill jag ha lite ledighet och en trevlig, mysig jul med familjen för att ladda batterierna.

1. Under 2024 ska vi se över vår profil och vad vi ska satsa på. Bland annat hur vi kan öka fritidsresenärssegmentet även på vintern. Redan i år ska vi utöka spaavdelningen och säga upp en isvak. Mycket av mitt jobb blir att inventera och analysera verksamheten.

2. Jag har varit här sedan 1 oktober och hittills tycker jag mig se att det är en koncern med korta beslutsvägar där det är nära till beslutsfattarna. Det är en anda som uppmanar till mod och innovation. Det känns coolt att ingå i den här koncernen, det känns som att vi är en kraft tillsammans.

3. Jag önskar att det kommer många besökare till vårt julbord 15-17 december. Sen så jobbar jag mellan jul och nyår, det ska bli skoj. Vi kommer ha en pubkväll och servera pizza till dem som är less på julbord. Sen hoppas jag på en fredlig jul för alla, och att det kanske inte blir så kallt.

XL-BYGG Stenvalls har 12 anläggningar i Norr- & Västerbotten, från Kiruna i norr till Umeå i söder. Vi ingår i koncernen Stenvalls Trä.

Verksamheten riktar sig mot proffskunder och privatkunder och erbjuder byggmaterial av hög kvalitet och ett kundanpassat sortiment.

Vår ambition är att det ska vara enkelt att handla hos oss, med snabb hjälp, genomtänkta tjänster och riktigt hög service.

Vi strävar efter att vara en naturlig del av kundernas byggprojekt, oavsett om det är proffsbyggare eller hemmafixare. Vi vill vara med från början till slut för att kunderna skall lyckas med sina projekt.



XL-BYGG STENVALLS AB · Nordkalottvägen 11 · 972 54 Luleå
Telefon [växel] 010-150 61 00 · www.xlbyggstenvalls.se

