



# STENVALLS

NYHETSMAGASIN FRÅN ETT FÖRETAG MED VISIONEN ATT TA TILLVARA TRÄETS ALLA MÖJLIGHETER • MAJ 2022

„**...utan den hade  
inte den snabba  
utvecklingen  
varit möjlig**

Anders Stenvall om röntgen

SKOGSBRUKSPLANEN – EN FÄRSKVARA | HYGGEN BEHÖVS  
NORRLÄGE TROR PÅ SKOGEN I NORR | XL-BYGG STENVALLS

## Glädjeämnen och orosmoln

En lång vinter går mot sitt slut. Det har varit en bra vintersäsong, med tidigt frusna marker och tillgängliga avverkningar. Att vi dessutom nu kan träffas fysiskt är glädjande. Våra inköpare kan återigen ha efterlängtade möten och föra samtal om allt från skogsvård till vintervägar. Det är roligt att prata skog med skogsägare!

Allt är dock inte positivt. Vi ser med fasa på Rysslands attack på Ukraina, en invasion som orsakar ett enormt mänskligt lidande. Invasionen är ett påhopp på Europas demokrati och säkerhetsordning, grundpelarna vårt samhälle vilar på. Som en följd av detta rusar energipriserna, vilket påverkar hela värdekedjan från avverkning till leverans av färdig produkt.

I och med det rådande läget ser vi förändringar på den globala marknaden, där pelletspriserna har mer än fördubblats sedan förra sommaren. I skrivande stund håller vi på att färdigställa vår andra pelletsfabrik med placering på Lövholmen i Piteå. Med den investeringen fördubblas vi produktionen av pellets till 100 000 ton per år. Uppstarten av produktionen kommer i rätt tid, nu när Europa ställer om för att vara mindre beroende av olja och gas och då framförallt från Ryssland. Skogsråvaran blir en viktig nyckel i denna omställning mot en fossilfri framtid. Vi på Stenvalls är redo för detta; att förse Europa och världen med biobaserade produkter

och bränslen. Att tillsammans med er möta framtiden med en förnybar råvara i fokus, är det vi brinner för.



**Folke Stenvall**, vd

FOTO: MAGNUS STENLIN, LULEBILD

## Mångfald motverkar enfald

Under 2000-talets början bodde jag tre år i Ryssland i staden Irkutsk. Mitt arbete för möbeljätten IKEA bestod av kontroller och att sammanföra timmerleverantörer från östra Ryssland med möbeltillverkare i Kina. Ofta var jag enda västerlänning på otroligt avlägsna platser där välfärden var beroende av utkomsten från skogen. Förändringen från Sovjetstyre till "något annat" var trevande och upplevdes inte alltid som positiv – det historiska arvet vägde tungt. Det var en spännande tid, fantastisk på många sätt, och de människor jag lärde känna och de många positiva händelser jag fick uppleva bär jag för alltid med mig.

Rysslands skogsindustri och skogsbruk har utvecklats och förbättrats sedan dess, men nu överskuggas allt av landets aggression och krigshandling mot Ukraina. Det är en stor katastrof, och jag känner starkt för dem som drabbas. Vad detta kommer att innebära i framtiden är svårt att förutspå, men det kommer att få stor påverkan för människor i såväl Ukraina som i Ryssland. Då känns det lite futtigt att som jag nu oroas över att sakna utförare av skogsvård i sommar. Krig, sanktioner och hinder kommer att påverka både arbetskraft och flöde av våra varor. Men det visar på att länder hör ihop mer än vi skiljer oss från varandra.

En mångfald av idéer och ägande motverkar enfald och dårskap, och demokrati och demokratiska processer är vaccin mot bestående dumheter. Det går inte heller att överskatta vikten av förtroende människor emellan. Detta kan vara viktigt att komma ihåg när det ibland dyker upp totalitära idéer inom skogsbranschen, när man vill skapa likriktning, eller – varför inte? – när jag själv besväras över vissa processers långsamhet, som när det gäller att förändra tolkningen av art-habitatdirektivet gällande fåglar i skogen.

Positiva upplevelser skapar vi främst genom att träffa andra människor – så ta chansen nu i vår, när pandemin äntligen är över!

**Göran Sundberg**, råvaruchef



FOTO: MAGNUS STENLIN, LULEBILD



FOTO: MICHAEL TÖRNOVIST, LULEBILD

## DETTA ÄR STENVALLS TRÄ AB

**Grundare:** Elof Stenvall, som startade företaget 1947 tillsammans med sin bror.

**Ägare:** Syskonen Folke Stenvall, Anna Flink och Sven Stenvall.

**Affärsidé:** "Vi ska tillverka högt förädlade trävaror som överensstämmer med kundernas krav på funktion och totalekonomi."

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

**Omsättning koncernen Stenvalls:** 2,0 miljarder

**Antal anställda koncernen Stenvalls:** 432

**Omsättning Stenvalls Trä:** 1,5 miljarder

**Antal anställda Stenvalls Trä:** 267



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

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

Text och layout XL Bygg-artikel: Pierre Törnkvist. Tryck: Ågrenshuset, maj 2022. Upplaga: 10 450 ex.

FOTO OMSLAG: PATRICK DEGERMAN. PÅ BILDEN: ANDERS STENVALL OCH FOLKE STENVALL (I BAKGRUNDEN).

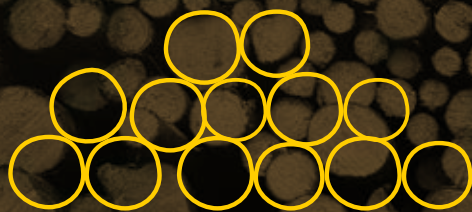
# Klentimmer – vår hjärtesak

Klentimmer behöver inte bli massaved! Panel, möbler, spiror, trallar, hyllor, limträstolpar, dörrkarmar, underlagsskivor... allt detta kan göras av klentimmer! Stenvalls Trä sågar och förädlar träd med diameter ända ner till tio centimeter.

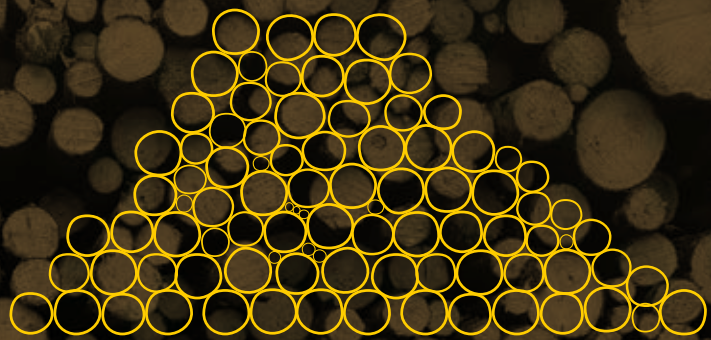
Det innebär att andelen timmer vid en slutavverkning blir större, normalt 80 procent. Vid en gallring blir vinsten ännu större. Dessutom: det känns rätt bra att skogen blir till något långvarigt och konkret – eller hur?



## TRADITIONELL MODELL



**Timmer**

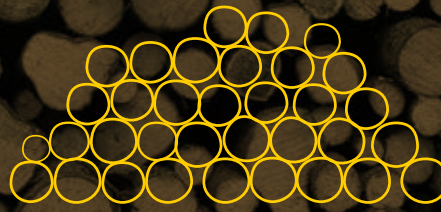


**Massaved**

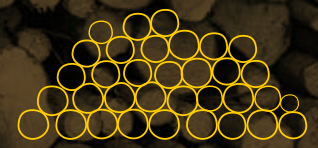
## STENVALLS MODELL



**Timmer**



**Klentimmer**



**Massaved**

**GABRIEL OLSSON, NORRLÄGE:**

# Vi vill att virke som vuxit i norr ska stanna i norr

– Den som säljer skog till Stenvalls kan vara säker på att delar av den kommer stå minst hundra år till i Norrbotten – fast i husform, säger Gabriel Olsson. Kanske är det förädlad virke från farbror Stures skog utanför Boden som Gabriel använder just nu i sitt framgångsrika byggföretag.

Han utstrålar positiv energi när han visar unga företaget Norrläges kontor på Bodens Business Park i Sävast. Gabriel Olsson drivs av brinnande intresse och är ständigt på språng.

– Jag är inte själv byggare utan har gått handelsprogrammet på gymnasiet, och efter att jag jobbat några år inom byggbranschen dök tillfället upp att starta eget, berättar han.

**Kollegorna Joel Mattson och Johan Ekström** köpte in sig i Gabriels bolag och de ställde om från fastighetsuthyrare till husleverantör och fastighetsutvecklare. Nu, drygt två år senare, producerar Norrläge 20–25 hus per år, och förutom de tre ägarna och konstruktören Pernilla Oja har de 24 anställda snickare, varav åtta arbetar i företagets egen husfabrik. Där monteras så mycket som möjligt av husen i förväg.



”**Stenvalls inköpare och jag har etablerat en god kontakt och jag vill inte gärna byta**

**STURE OLSSON, skogsägare och Gabriels farbror**

Sedan täcks delarna in, transporteras till byggplatsen och monteras snabbt. Allt står under tak bara några dagar senare, vilket innebär mindre risk för fukt i konstruktionen och dessutom är bättre för personalen. Varje projekt tar mellan en och tre veckor beroende på hur omfattande det är.

I fjol omsatte Norrläge 61–62 miljoner, en dubbling emot 2020, och just nu har de ett ineliggande ordervärde på cirka 50 miljoner kronor.

– Vi är redan där vi planerade att vara om fem år, så just nu bygger vi organisation för att alla ska känna sig delaktiga i resan vi har börjat, förklarar Gabriel.

Gabriel sköter en stor del av kontakten med kunderna, som ofta vill ha hjälp att hitta en egen ritningslösning, baserad på en kombination av flera husmodeller. Norrläge bygger även många arkitektritade hus.


– Men vi bygger inte bara hus, det har även blivit till exempel ett bullerplank. Nästa steg är att vi ska bli ”den självklara partnern” när det gäller ”back to business” på allt från utfackningsväggar till husblock.

– Det känns förstås bra att vara i byggbranschen just nu när de händer mycket med stora investeringar i Norr- och Västerbotten, tycker Gabriel. Samtidigt gäller det att vara med nu när priserna skenat, och det har varit ett tufft år för oss under pandemin på grund av priserna och leveransförändringar.

**När det var som svårast** att få tag i folk anlidade Gabriel sin farbror Sture Olsson som snickare i fabriken. Sture är inte bara hans farbror, han har dessutom stark anknytning till Stenvalls – som skogsägare och leverantör.

– Stenvalls inköpare och jag har etablerat en god kontakt och jag vill inte gärna byta, berättar han. Det köparen Emil säger behöver man aldrig ifrågasätta eller ha synpunkter på.



A close-up portrait of Gabriel Olsson, a man with a beard and blue eyes, wearing a dark blue knit beanie and a dark blue t-shirt. He is smiling slightly and looking off-camera to the right. The background is a plain, light-colored wall.

” Det lokala kretsloppet ger  
arbetstillfällen och välfärd  
åt hembygden. Trä är  
dessutom det bästa för miljön.

GABRIEL OLSSON, delägare,  
kundansvarig och inköpsansvarig på  
Norrläge, dessutom tvåbarnsfar,  
hockeytränare och skoterförare

 NORRLÄGE



FOTO: PATRICK DEGERMAN

**Lokalproducerat.** Råvaran till väggblocken som byggs i Norrläges fabrik hämtas från Stenvalls och andra lokala leverantörer.

### Norrläge forts.

Sture äger i runda slängar 400 hektar och har förutom i Boden också avverkat utanför Kalix. Han var den som levererade första lasset till Seskarösågen när den återinvigdes 2020.

–Det är bra jobbat av Stenvalls att starta upp sågverk som andra inte lyckats driva. Vi har i mångt och mycket saknat vidareförädling av våra råvaror här i Norrbotten, men genom att köpa skog och upparbeta den skapar Stenvalls arbetstillfällen här i bygden. Det är helt klart ett plus i kanten för mig.

**Sedan några år** bidrar farbror Sture även med råvara som efter att ha sågats och förädlats hos Stenvalls hamnar hos brorsonen Gabriel på byggföretaget Norrläge. Norrläge köper nämligen i dagsläget allt sitt sågade virke av Stenvalls.

–Väggblocken som vi bygger i fabriken görs av material från Stenvalls och annat material köps av XL-BYGG Stenvalls och ett par andra lokala leverantörer. Om det finns någon ännu närmare det aktuella bygget köper vi gärna

av dem. Vi försöker tänka så lokalt det går för att spara transporter. Men det är viktigt att veta att de som säljer kan leverera i överenskommen tid och går att lita på. I somras när efterfrågan var som högst och det var svårast att få tag i råvara prioriterade Stenvalls oss och informerade i tid när det var ont om något, och det är vi glada för.

**Valet att bygga just i trä** är ytterst medvetet.

–Framst för miljöns skull, men också för att det är viktigt för oss att jobben är kvar här uppe. Trä är ett underbart material att arbeta med.

Gabriel är övertygad om att träbyggandet kommer att öka.

–Bygga måste vi ju göra, och trä är det mest hållbara. Efterfrågan på trä kommer att bli ännu högre och råvaran kommer att öka i värde när konkurrensen om den blir hårdare.

Däremot är Gabriel inte själv intresserad av att äga skog.

–Nej, det får andra göra! Skogen växer alldeles för långsamt! säger han och pilar iväg till nästa kundmöte.

# DIN ARBETSKOMPIS ÅRET RUNT

HITTA DIN NYA  
CAN-AM HOS OSS

can-am  
**OFF-ROAD  
LIVIN'**

VI HAR TILLBEHÖR  
FÖR ALLA  
TILLFÄLLEN

BRP WINTER PRO V.2 SNÖSLUNGA

**LYNX**

OM VINTERN ÄR DIN SÄSONG,  
VARFÖR INTE GÖRA NÄSTA  
DEN BÄSTA NÅGONSIN

**WE ARE  
LYNX**

BRETT SORTIMENT TILL BRA PRISER,  
FINNS I LAGER FÖR OMGÅENDE  
LEVERANS!

Kontakta oss  
för mer information,  
Välkomna!

SNMOTORSERVICE

**SN MOTOR  
SERVICE**

MALMGATAN 10, BODEN - TEL. 0921-10209  
WWW.SIXTENNILSSONS.COM

©2022 Bombardier Recreational Products Inc. (BRP). Med ensamrätt.  
TM, ® och BRP-logotypen är registrerade varumärken tillhörande BRP eller dess dotterbolag.



RENHOLMEN AB  
70  
YEARS

## Vi levererar högkvalitativ virkeshanteringsutrustning

Genom åren har vi genomfört 51 projekt till Stenvalls  
anläggningar. Det första färdigställdes i Öarna 1974.  
Vi ser fram emot ett fortsatt fint samarbete!

 **RENHOLMEN**

Engineering greatness

www.renholmen.se

# Kungen av skogen!

**PALMS**  
storsäljande  
och prisvärda  
skogsvagnar  
finns hos oss!



**PALMS**  
SIMPLY FINE MACHINES

**BIOJACK**  
CUT AND LOAD

Modell 110 - 450 finns för grävmaskin

Modeller för kranar

BioJACK 110 160 2 i 1, fällning och lastning

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

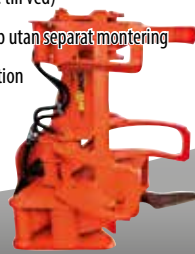
På 230 och 300 finns ackumulerande grip som tillbehör

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

av det, tilten lutar ned trädet till lastningsläge.

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

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



För mer info se vår hemsida  
www.norrmaskiner.se

**NORRMASKINER**

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

 **CFMOTO**  
EXPERIENCE MORE TOGETHER



  
VI ORDNAR DINA  
FINANSER!  
**2,95%**  
20% kontant-  
insats

**PLOGPAKET 150 CM**  
Exkl montering  
Ord.pris 5 995:-

**VÅRKAMPANJ!**

**CF MOTO C FORCE 625 84 900:-**

Lägg till 3 000:- för lång modell, lägg till 4 000:- för traktor B (Ord pris: 92 900:-)

**GÅRSDVAGN ULTRATEC**

**7 995:-** (Ord.pris 9 750:-)

Tillverkad i Finland, priset gäller tom 30/4



**UTTERSTRÖMS**

MASKIN & FRITID SKELLEFTEÅ

Svedjevågen 1 • 0910-155 80 • Mån-tor 8-17 Fre 8-16  
www.utterstroms.se

# Elinas skog växer i värde

EN AKTUELL SKOGSBRUKSPLAN ÄR EN FÖRUTSÄTTNING FÖR LÅNG OCH UTHÅLLIG AVKASTNING PÅ DIN SKOG



FOTO: PATRICK DEGERMAN

”  
Vad jag rekommenderar beror naturligtvis på vilket mål skogsägaren satt upp med sin skog

**HENRIK RISBERG, expert på skogsbruksplaner och Stenvalls partner**

När pappa Ulf oväntat gick bort kastades Elina Larsson i Myckle, Skellefteå, in i skogsägarskapet. Då var det skönt att ha stöd i en hemtam virkesköpare och en aktuell och pålitlig skogsbruksplan.

– En skogsbruksplan är prio ett för en nybliven skogsägare, säger Stenvalls virkesköpare Lars Forsell.

Åkermark och hästhagar kantar byavägen i Elinas hemby, och på södra sidan skär Skellefteälven en djup fåra genom landskapet. När hennes pappa gått bort 2018 flyttade hon med sin familj hit till hemgården och tog samtidigt över de 38 hektaren skog och åker tillsammans med sin man.

– Skogen ”kom på mig” – men det var ju planen från första början. Pappa ville att vi skulle ta över, så det var egentligen inga konstigheter, konstaterar hon.

Lars Forsell, som i alla år hjälpt Ulf med skogen och dessutom bor granne, tar fram en för dagen inköpt tårta och raljerar med glimten i ögat över att Elina inte förvaltar sin mammas goda fikaträdtradition – speciellt idag när det kommer ”finfrämman” och det ska pratas skogsbruksplaner.

Det var bra att det redan fanns en skogsbruksplan över skiftet, konstaterar Lars:

– Om man inte har en plan när det är dags för åtgärder, så är steg ett att göra en, annars kan det dra ut på tiden. Vid försäljning är det extra viktigt – mäklare brukar inte vilja åta sig det annars. Sedan kan man hålla igång samma plan genom uppdateringar, men efter tio år har det oftast hänt så mycket att man behöver en ny.

**Henrik Risberg från Svensbyn**, Piteå, färdigställde en plan över skiftet åt Ulf 2014 och uppdaterade den sedan när dödsboet skulle redovisas.

– Min pappa hade en liknande firma som jag har nu, så jag började arbeta med honom 2008, berättar han. Nu arbetar jag själv heltid med skogsbruksplaner och värderingar. Det innebär att jag inventerar 7–8000 hektar per år.

Varje plan tar ungefär ett dagsverke att färdigställa.

– Arbetsgången är, att när jag fått beställning och kartor från virkesköparen, så går jag ut i skogen med karta och GPS och mäter och kollar ålder, höjd, volym, trädslagsblandning och eventuella anmärkningar som älgskador för varje bestånd. Tillbaks på kontoret matar jag in allt i ett datorprogram som gör en sammanställning.



” Ditt pensionssparande är säkrat!  
Om du gör som det står här så  
kommer du att få hugga av bara  
rackarn när du är 67 år!



Lars Forsell och Henrik Risberg rådgör med nyblivna skogsägaren Elina Larsson hemma i hennes kök i Myckle.

Henrik zoomar in kartan över Elinas skifte, Myckle 7:14, som först ser ut som ett långt streck på hans datorskärm.

–Skiftena här är väldigt smala, minns Henrik. Det är gammal jordbruksmark med god tillväxt, i ditt fall 4,2 kubikmeter per år och hektar – han visar på staplarna med fingret. Ju högre bonitet, desto högre ränta på skogen. Men där boniteterna är höga krävs det också extra mycket röjningar och gallringar.

Elina nickar, för inte så länge sedan utförde Stenvalls en gallring åt henne.

–Vad jag rekommenderar beror naturligtvis på vilket mål skogsägaren satt upp med sin skog, förtydligar Henrik, men de flesta vill ha lång och uthållig avkastning.

Nästan alltid stämmer Henriks analys med Lars åsikter:

– När Henrik har gjort bedömningen vet man att den går att lita på!

När man granskar Elinas skogsbruksplan närmare ser man en jättepuckel som inträder just när hon ska gå i pension.

– Ditt pensionssparande är säkrat! konstaterar Lars. Om du gör som det står här så kommer du att få hugga av bara rackarn när du är 67 år!



FOTO: PATRICK DEGERMAN

### Skogsbruksplanens innehåll

För varje bestånd anges:

- **Målklass**, dvs med vilket mål beståndet ska skötas: Produktionsskog med generell eller förstärkt miljöhänsyn, naturvårdsskog med eller utan skötsel.
- **Huggningsklass**, dvs vilket utvecklingsstadium beståndet är i: Kalmark, röjningsskog, gallringsskog eller avverkningsskog.
- **Ålder i beståndet** (genomsnittlig).
- **Ståndortsindex** – ett mått på markens produktionsförmåga. För tall och gran anges den höjd de grövsta träden beräknas nå vid 100 års ålder.
- **Volym** för hela beståndet och per hektar.
- **Trädslagsfördelning**
- **ÅTGÄRDSFÖRSLAG**, dvs vad som behöver göras och inom vilken tidsperiod.

## TEKNIKUTVECKLING:

# Röntgen – en "insikt" som ger utsikter

**Utmanande och fantastiskt rolig – så beskriver Anders Stenvall sin resa med familjeföretaget Stenvalls Trä, som under hans 27-åriga liv har ökat sin omsättning från 140 miljoner till 1,5 miljarder kronor.**

**–Men den utvecklingen hade aldrig varit möjlig om vi inte hade haft röntgen, konstaterar han. Röntgen är förutsättningen för att vi ska kunna nischa oss på specialprodukter och leverera dem långsiktigt.**

–Titta här, så fattar du, säger Anders med entusiastisk min. En sådan här sågningsbildmall, med stocken i genomskärning indelad i sektorer, har vi utarbetat för varje virkeskvalitet som vi levererar. Det är för att vi alltid ska kunna få ut så mycket som möjligt av stocken.

Anders är något av en "sågningsnörd" – inte så konstigt, eftersom han är son till Folke Stenvall, ett av de tre ägarsyskonen, och bokstavligen har vuxit upp på sågen i Sikfors. Under hans livstid har utvecklingen gått snabbt. När han tog studenten hade företaget just köpt Lövholmensågen i Piteå, och yrkeslivet blev intensivt för Anders från första sekund.

–Det visade sig vara svårt att starta upp en gammal såg med ny teknik, och det var med järnvilja som vi fick det att fungera, berättar han. Det tog över ett halvår innan vi hade kalibrerat så att vi kunde såga tusen stockar per timme, någonting som vi med god marginal passerat idag.

**Företagets expansion** har krävt strategiskt tänk, där röntgen har varit en grundförutsättning för att lyckas.

–Att försöka bedöma hur en stock ser ut på insidan med bara sina ögon är ett vågspel, hur erfaren man än är, förklarar Anders. Genom att röntga stocken får man ett definitivt svar och kan mycket enklare planera vad man ska såga av den. Med röntgen uppfyller 90–95 procent av sågverket kundens kravspecifikation, jämfört med 50–60 procent med traditionell metod, och då blir andelen virke som vi behöver hitta annan avsättning för mycket mindre. Detta ger oss

möjlighet att nischa in oss på produkter som är mer lönsamma i stället för att bara producera standardprodukter som säljs på en konkurrensutsatt marknad. En enorm fördel!

Sedan 2016 går alla stockar på sågen i Sikfors genom röntgen, detsamma sker sedan 2019 respektive 2020 på Lövholmen och Seskarö. Avslöjandet av kvistarnas exakta placering, antal och längd, andelen kärnvirke, densitet och så vidare gör att stockarna enkelt kan sorteras in i kvaliteter och klasser.

**Det är speciellt två specialprodukter** som Stenvalls gärna nischer in sig på. Den ena är så kallad "lamina", som exporteras till Japan, där det sågade virket limmas ihop i stolpar och bjälkar med det starkaste virket utåt. Japan har extra stora krav på sitt byggvirke, eftersom husen där behöver klara av jordbävningar.

–Sedan vi investerade i röntgen har Japan blivit vår absolut största exportmarknad. Vi levererar mer än 50 000 kubikmeter till en marknad som för några år sedan inte alls var aktuell. Våra japanska kunder älskar våra produkter. Eftersom utfallet av röntgen är stabilt kan vi förutse det över tid och på så vis erbjuda långsiktiga kontrakt.

Den andra specialprodukten är "friskkvist" – grönkvistsorterat möbelvirke – som säljs till Sverige, Danmark och Polen.

–De kunderna vill ha ett bredare spann av dimensioner, och tack vare röntgen träffar vi till 95 procent rätt i kvaliteten till dem.

Också för så kallat komponentvirke, som på grund av sin höga andel kärnvirke är särskilt rötbeständigt och stabilt, är röntgen viktigt.

–Det är en komplex produkt, men tack vare röntgen vet vi om stocken har den andel kärnvirke som krävs för slutprodukten, som ska bli produkter som dörr- och fönsterkarmar och i slutändan säljas på exempelvis Stenvalls byggvaruhus. Ungefär fem procent av Stenvalls sågade produktion utgörs av komponentvirke.



” Ju mer jag tittar framåt desto roligare blir det!  
ANDERS STENVALL

FOTO: MAGNUS STENLÉN, LULEBILD

Nischningen innebär bättre lönsamhet för Stenvalls, som kan investera mer och säkra nya arbetstillfällen i hemmaren regionen. Även för skogsägaren som gör affärer med Stenvalls ökar lönsamheten.

– I och med att vi kan optimera hur vi använder trädet, så kan också en större del av skogen klassas som timmer och klintimmer i stället för att bli massaved med lågt marknadspris – ett arbete som är helt beroende av röntgen!

**Röntgen har även underlättat** tillvaron mycket för Stenvalls under pandemin, eftersom man lätt kunnat styra om produktionen och flytta fokus när en del exportmarknader bromsat ned. I stället för att stänga ner delar av produktionen kunde flödet styras om till marknader med hög efterfrågan.

Det pågår också arbete med att utveckla användningen av röntgen. Projektet MRR, Mera Rätt Råvara, som Stenvalls driver tillsammans med Sveaskog, har som mål att känna till hur insidan av trädet ser ut redan vid avverkningen ute i skogen.

–Om man vet vilken typ av mark en viss önskad typ av timmer vuxit på, till exempel sydvästsluttningar, tallhed eller närhet till våtmark, så kan man ana var man ska avverka för att få ut likadant utfall, förklarar Anders. Genom att analysera satellitbilder på biotoper kan man hitta mönster i vad växtplatsen ger för utfall. Då kan man i stället för att använda traditionella mått anpassa apteringen till exempel efter en japansk byggmodul eller en panel i USA, och på så sätt öka utbytet timmer från en avverkning. Vi har gjort väldigt lyckade försök med utfall på 90 procent Japan-anpassat timmer.

Anders tänker mycket på framtiden och räknar med att vara involverad när nästa generation ska ta över företaget.

– Det är verkligen jättekul att vara med, och jag har faktiskt aldrig funderat på att göra något annat. Man får ta mycket ansvar, vilket gör att man både bygger kompetens och växer som person. Vi har dessutom så fantastiskt duktiga och engagerade medarbetare, som driver på och gör min vardag både roligare och bättre. Jag ser med glädje på framtiden, och ju mer jag tittar framåt desto roligare blir det!

# Hur mår dina plantor?

## LÄR DIG INVENTERA DIN SKOGSFÖRYNGRING



”Det viktigaste är att markägaren engagerar sig i sin för yngning

TOMAS JANSSON, kundansvarig på Svenska Skogsplantor, ett affärsområde inom Sveaskog

FOTO: HANS BERGGREN

**Är de nysatta tallplantorna bruna? Ingen anledning till panik, de kan vara friska ändå. Här får du lära dig av ett proffs att inventera hur planteringen har lyckats.**

Ibland är skogsägarens rekognosceringstur lite extra spännande. Även om det i de allra flesta fall går mycket bra, så läggs ju i planteringen grunden till nästa generations skog. Hur den lyckas kommer att få både miljömässiga och ekonomiska och följder.

–Med lite kunskap kan du själv snabbt tolka resultatet och spara en del oro, säger Tomas Jansson på Svenska Skogsplantor, som levererar skogsplantor och planteringar åt Stenvalls. Ifall något gått fel är det bra om vi som leverantör får vetskap om det så snabbt som det bara är möjligt. Ofta hinner vi då korrigera planteringen redan samma år.

Vid en inventering är det tre saker man tittar på: antalet plantor, hur de mår och hur man lyckats med planteringspunkterna.

– Men innan man går ut och kollar bör man ta fram leverantörens slutrapport på planteringen, tycker Tomas. Den

är ett slags kvitto på beställningen, utförandet och slutresultatet. Om man valt att investera i högförädlad plantmaterial kan man se slutrapporten som en sorts värdebevis.

**De vanligaste orsakerna** till att plantor dör under etableringsfasen är torka och snytbaggennag.

– Hittar man döda eller ”trötta” plantor kan man syna dem noggrannare. Finns det uppenbara skador? Snytbaggennag nere på stammen? Är barren ljusbruna och torra, eller är de bara rödbruna och mjuka? Ser man en planta med bruna torra barr på nedre halvan av stammen är det ett tecken på att den haft ont om vatten och blivit torkstressad. Det är tämligen vanligt och sällan något att oroa sig över. Om toppen är grön och fin och mer än ett par veckor har gått sedan planteringen, då har plantan i de allra flesta fall överlevt etableringsfasen.

Tomas påminner om att man ska vara uppmärksam:

– Unga tallplantor i vintervila har oftast rödbruna barr, så det är lätt att bli lurad. Det kan gälla nyplanterade fryslagrade plantor och nyplanterade plantor på hösten. Men de är alltså inte döda, bara i vila.

När du är ute i fält är det också viktigt att kontrollera planteringspunkterna.

– En planta ska planteras rakt och djupt, det är grunden. Om den sitter snett kan den utveckla stamkrök, och en torvklump som syns torkar lätt ihjäl. Luft under tiltan eller högen är inte heller bra. Då får den svårt att nå markvattnet, och måste initialt överleva på enbart regnvatten.

Också punktvalet har stor betydelse.

– I de allra flesta fall ska plantan sitta i en mineraljordspunkt med minst tio centimeter mineraljord runtom. Men det finns undantag, till exempel på finjordsrik mark och på fuktiga marktyper. Där bör plantan planteras **igenom** något som rötterna kan greppa tag i, till exempel en omvänd tilta med tunt mineraljordstäckel eller ett humuslager. Annars kan den drabbas av uppfrysning, då tjälen lyfter upp den ur marken.

**För att mäta** hur tätt plantorna sitter brukar man räkna hur många som ryms på "förbandet", alltså en viss återkommande yta med en viss radie (standard är en hundradel av en hektar). Om man multiplicerar antalet plantor inom radien med 100 får man plantförbandet per hektar. Det jämför man med det **beställda** förbandet, som framgår i slutrapporten.

Även om man utgår från förbandet kan det ofta i praktiken vara lite knepigt att räkna plantor.

– Speciellt är små plantor som är djupplanterade i en skonsam markberedning inte alltid så lätta att se. Vid en högläggning vet man ungefär var plantan borde sitta, men i en harvning är det knepigare. Vid en första anblick kan man tro att "Här är det minsann inte planterat!", men det är lite som att leta svamp; när man väl har "kalibrerat in" ögonen hittar man i regel plantorna.

**Hur viktigt är det** då att förbandet är jämnt?

– Ett jämnt förband leder till en jämnare ungskog, men en professionell plantör prioriterar alltid en bra planteringspunkt, eftersom det är viktigare att alla plantor får en bra start. Därför kan förbandet variera något över hygget. Områden med riktigt dåliga förutsättningar får kanske ett något lägre förband, medan andra får ett tätare, och om ett av harvspåren är riktigt dåligt under en sträcka får kanske spåren bredvid ett tätare förband för att kompensera. Hur nära beställningen det går att komma beror alltid på hyggets förutsättningar.

– Det viktigaste är att markägaren engagerar sig i sin förnygring, tycker Tomas. Känner man sig missnöjd eller har funderingar ska man snabbt kontakta kontaktpersonen som sålt åtgärden, i det här fallet virkesköparen på Stenvalls. Vi på Svenska Skogsplantor planerar sedan in ett fältbesök så snart som det är möjligt. En väl utförd och snabbt etablerad förnygring med rätt plantmaterial är helt avgörande för skogens utveckling på sikt, och ju snabbare det blir rätt desto bättre.

## Cirkelinventering – så mäter du antalet plantor

Sätt en pinne med ett mätsnöre på 5,64 m i centrum på en tänkt provyta. Mät upp ytan genom att gå ett varv runt pinnen med snöret sträckt. Räkna antalet plantor inom detta område.

Antalet plantor multiplicerat med 100 =  
antalet plantor per hektar.



Så här ser en planta i vinterfärg ut. Jämför den med plantan till vänster som är död.



Denna planta är delvis uppfrost – tjälen har lyft upp den ur marken.

FOTO: TOMAS JANSSON

# XL-BYGG Stenvalls - familjeföretag & pålitlig affärspartner

Med målsättningen att vara en pålitlig, effektiv och flexibel affärspartner som levererar byggmaterial av hög kvalitet grundades XL-BYGG Stenvalls 2008. Fjorton år senare har företaget växt till att omfatta tio entreprenörsdrivna byggvaruhus från Umeå i söder till Kiruna i norr. Företaget ingår i Stenvalls Trä-koncernen, ett familjeföretag med anor ändå från 1947.

– Vår ambition är att det ska vara enkelt att handla hos oss med snabb hjälp, genomtänkta tjänster, hög service och leveranssäkerhet. Framför allt är det bemötande, service och leveranssäkerhet som är vår styrka. Vi strävar efter att vara en naturlig del av kundernas byggprojekt oavsett om de är proffsbyggare eller hemmafixare. För oss handlar det inte bara om att erbjuda rätt produkter till rätt priser. Vi vill vara med från början till slut och göra allt för att våra kunder ska lyckas med sina byggprojekt, säger Johan Johansson, nyligen tillträdd VD för XL-BYGG Stenvalls.

**Sprungnen ur familjeföretaget Stenvalls Trä** är byggvaruhandeln väl förankrad i det lokala, verksam för att skapa förutsättningar att leva och bo där man själv vill. Inom koncernen finns en stark drivkraft att utvecklas, göra rätt för sig och skapa resultat. Man har fokus på entreprenörskraften, ser möjligheter i stället för hinder och driver hela tiden framåt.



I takt med att företaget har vuxit har decentraliseringen ökat och mycket kraft har lagts på att rekrytera människor med rätt kultur och entreprenörsdriv med krav på ledningsfokus och förmåga. – Vi arbetar kontinuerligt för att utveckla och förbättra våra gemensamma strukturer med fokus på ökat samarbete mellan våra anläggningar med gemensamma lösningar så att våra kunder alltid erhåller en bra service, fortsätter Johan.

**Strax innan XL-BYGG Stenvalls bildades** blev Stenvalls Trä huvudägare till Genesis IT, en utav Sveriges ledande leverantörer av affärssystem och IT-lösningar till svensk handel. Investeringen har visat vara väldigt lyckosam då bolaget med sin produkt iFenix kunnat leverera ett kostnadseffektivt och anpassat IT-stöd för bygghandel. – En IT-lösning där vi kunnat ha kontroll över hela flödet kring inköp-lager-försäljning-priser-fakturerering har underlättat vår snabba expansion och bidragit till företagets lönsamhet, säger Johan.

Vad är det då som har gjort att företaget blivit så framgångsrikt på relativt kort tid? – Som en del av Stenvalls Trä-koncernen har vi haft en långsiktighet och en säker tillgång till trävaror vilket är grunden i hela bygghandeln. Sedan är vi lokala, vi finns nära kunden, våra ägare finns här och många av våra produkter kommer direkt från skogarna i norra Sverige – något som gynnar både företag och orter här uppe. Vi värnar enkelheten, som finns i både Norr- & Västerbotten, styrkan i att vara jordnära och omhändertagande. Vi vill göra det enkelt för kunden att in handla sina byggvaror, förenkla i byggprojektet och med hjälp av den kompetens och engagemang som vi besitter göra oss till ett självklart val. Det här är några av de ingredienser som tagit XL-BYGG Stenvalls till den position som bolaget har idag som en attraktiv partner för hela byggbranschen i Norr- & Västerbotten, avslutar Johan.

## Faktaruta XL-BYGG Stenvalls

Omsättning: 535 milj kr  
Rörelseresultat: 46 milj kr  
Balansomslutning: 268 milj kr  
Antal anställda: 108  
Vinstmarginal: 9.0%  
Soliditet: 30%

# XL BYGG®

## ÖPPETTIDER

MÅNDAG-FREDAG	6.30-18.00
LÖRDAG	9.00-15.00



LUDVIG & CO



## Ludvig & Co är ledande oberoende aktör inom skog och skatt

50 000 skogsägare anlitar varje år Ludvig & Co för fastighetsförmedling, värdering, skogsbruksplaner, ekonomi, juridik, generationsskifte och rådgivning. Affärsmöjligheterna för skogsägare är många. Vilka är dina? Kontakta oss!

Ludvig & Co är Sveriges största redovisnings- och rådgivningsföretag med över 75 000 kunder. Vi erbjuder branschspecifika tjänster inom ekonomi, skatt, juridik, affärsrådgivning och fastighetsförmedling.

Med cirka 1300 medarbetare på drygt 130 orter finns vi alltid nära dig. På ludvig.se hittar du uppgifter om närmaste kontor. Vill du hellre ringa är numret 0771-27 27 27.

[ludvig.se](http://ludvig.se)

LH2203

Passa på!



## Kampanj!

### Valtra A95 HiTech2 med frontlastare G3S

Kontakta mig för en offert!



LULEÅ

Johan Westerberg 010 - 556 86 26 / 0767 - 21 88 49  
[johan.westerberg@lantmannen.com](mailto:johan.westerberg@lantmannen.com)

[www.lantmannenmaskin.se](http://www.lantmannenmaskin.se)

 **Lantmännen**  
Maskin

# Kom hit så blåser vi dig!

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

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

**DÄCKTEAM**  
vet vilka däck du behöver

## SVENSKA SKOGSPLANTOR

Kvalitet och förnygringskompetens

[skogsplantor.se](http://skogsplantor.se)



# SMARTA INVESTERINGAR FÖR 2022

40 ÅR  
1982 - 2022

## HAKKIPILKE

### Falcon 35

- 4-8 tons klyvkraft
- 4 meters utmatningselevator
- Renskanal som standard
- Easy-funktion

### Raven 33

- 6 tons klyvkraft
- 4 meters utmatningselevator
- 330 mm max kapdiameter
- 500 mm kaplängd



## FARMA

### T9F med 6,3 m kran

- Vår mest sålda vagnsmodell
- Ramstyrd
- Avtagbart trepunktsstativ med teleskopstödben
- Minskar risken för körskador

Håll utkik  
efter kommande  
jord- och vall-  
demon under  
våren!

Kontakta oss för mer info och demo

### STEFAN ANDERSSON

070 - 2206614

stefan.andersson@staffare.se

### JOAKIM LUNDBERG

070 - 6179900

joakim.lundberg@staffare.se

## STAFFARE AB



## IT & affärssystem i teknikens framkant

Genesis IT är en av Sveriges ledande leverantörer av molnbaserade affärssystem, tjänster och IT-driftslösningar.

På vårt kontor i Luleå jobbar vi i en modern teknisk plattform där vi hanterar utveckling, drift & support av vårt egenutvecklade affärssystem iFenix.

Är du nyfiken på oss? Hör av dig så bokar vi ett möte.

## GENESIS IT

[www.genesis.se](http://www.genesis.se) [010 27 27 200](tel:0102727200) [info@genesis.se](mailto:info@genesis.se)

## ÖKA VOLYMEN PÅ DIN SKOG

Kallax Flyg AB utför alla typer av skogsgödsling, askning och skogsinventering. Genom avancerad gödselutrustning och programvara säkerställer vi produkten och därmed tillväxten på din skog, detta på ett tidseffektivt sätt med hög precision. Vi tillhandahåller allt från gödsel och aska till spridning med helikopter.

RING OSS SÅ BERÄTTAR VI MER!



Kallax Flyg AB • 0980-81 000 • [info@kallaxflyg.se](mailto:info@kallaxflyg.se)

[www.kallaxflyg.se](http://www.kallaxflyg.se)

# Vi har plats för fler nöjda kunder.

Välkommen till oss!  
**Handelsbanken**

Uddmansgatan 10, Piteå, 0911-23 18 40  
[handelsbanken.se/pitea](http://handelsbanken.se/pitea)



GÖRAN SUNDBERG,  
råvaruchef på Stenvalls:

FOTO: MAGNUS STENLIN, LULEBILD

# Hyggen är vägen till växtkraft och välfärd

**I debatten är kritiken mot skogsbruket ofta hård: Föryngringsavverkningar jämföras med skogsskövling, och man påstås förstöra naturen av ren illvilja.**

**– Men inget kan vara mer felaktigt, säger Göran Sundberg, råvaruchef på Stenvalls.**

Göran tvekar inte på målet när han förklarar syftet med det så kallade trakthyggesbruket:

–Den enda orsaken till att man gör avverkningar på större sammanhängande ytor är att man vill dra nytta av naturens växtkraft för att tryggt och säkert få upp ny skog. Vi älskar skogen och det är otänkbart för oss att förstöra vårt levebröd. Vi måste bli bättre på att förklara detta för allmänheten.

Göran har förståelse för att en avverkning både av estetiska och personliga skäl väcker känslor, men han menar att trakthyggesbruket har avgörande betydelse för det aktiva skogsbruket och är nyckeln till välfärden genom skogen.

**Trakthyggesbruket utvecklades** under mitten 1900-talet efter att man i Sverige upptäckt problem med stora utarmade skogsområden där kontinuerligt hyggesfritt skogsbruk tidigare tillämpats. Tron var att det skulle vara effektivt och hållbart, men resultatet av att hugga lite i taget blev att skogen hade svårt att förny sig och tillväxten avstannade. När däremot försök med större avverkningar genomfördes blev resultatet säkrare förnyringar och bättre växande skogar.

–Vad var anledningen till det? Förenklat är det för att vid en föryngringsavverkning frigörs kväve och näringsämnen, mer solljus släpps in och konkurrensen minskar. Den naturliga åtgärd som ger samma effekt eller motsvarar en föryngringsavverkning är en omfattande fri skogsbrand – något som vi av förståeliga skäl inte eftersträvar, även om naturvårdsbränning i kontrollerad form är mycket bra. Men en föryngringsavverkning innebär också en störning i naturen, absolut! Därför måste man alltid avväga hur ekosystemet påverkas när man väljer tidpunkt och metod för detta.

**Under de senaste 70 åren** har metoderna för föryngringsavverkningar förbättrats väsentligt genom bättre naturhänsyn och kulturvård och bättre plantor – och utvecklingen fortsätter.

–Vi behöver tänka långsiktigt och hållbart och inte låta lura oss av ögat i stunden, menar Göran. Skogsbruket har och har haft enorm betydelse för Sveriges välfärd och skogen binder dessutom atmosfärens kol, skapar smarta produkter och hållbar energi. Väljer man – eller tvingas kategoriskt att välja! – hyggesfria metoder, så blir det på bekostnad av trygg och god återväxt och alla positiva effekter det för med sig. Vad ska vi då grunda vår välfärd på?

– Varje enskild skogsägare bör själv få välja sina metoder beroende på vad man vill ha ut av sitt skogsbruk – men att kräva generella åtgärder som går emot naturen – det vore ytterst oklokt! avslutar Göran.

Läs mer om detta i Skogsstyrelsens rapport på [www.skogsstyrelsen.se](http://www.skogsstyrelsen.se) (Sök på "skogsbruk mark och vatten pdf")

# Dina kontaktpersoner



**Elena Nyberg**  
Produktionsansvarig  
070-184 10 22



**Jonas Ölund**  
Controller och flödes-  
ansvarig 070-280 36 10



**Anneli Stenberg**  
Redovisningsekonom  
070-184 10 49



**Marie-Louise Kaarle**  
Redovisningsekonom  
070-184 10 08



**Joakim Marklund**  
ny virkesköpare,  
Skellefteå älvdal  
070-184 10 96



**Rikard Lindkvist**  
virkesköpare,  
Skellefteå älvdal  
070-184 10 12



**Lars Forsell**  
virkesköpare,  
Skellefteå älvdal  
070-630 85 14



**Erik Hammarberg**  
virkesköpare,  
Piteå älvdal  
070-184 10 14



**Mattias Nilsson**  
virkesköpare,  
Älvsbyn  
070-184 10 20



**Rikard Rödlund**  
virkesköpare,  
Arvidsjaur  
070-201 90 62



**Magnus Gladh**  
virkesköpare,  
Luleå och Råneå älvdalar  
070-184 10 25



**Emil Hahto**  
virkesköpare,  
Luleå och Råneå älvdalar  
070-184 10 18



**Lars Lundkvist**  
virkesköpare,  
Kalix älvdal och Haparanda  
070-377 60 52



**Leif Hannu**  
virkesköpare,  
Torneå och Kalix älvdalar  
070-377 60 59



**Göran Sundberg**  
Råvaruchef  
070-184 10 13

## Hur har du nyttjat Stenvallskortets förmåner?

30% rabatt på kutterspån, 20% på pellets och 10% på XL-Bygg Stenvalls hela sortiment till den som säljer skog till Stenvalls.



**Erik Lundström**, Sikfors:

–Jag har eldat med björkved i trettio år, men var alltid tvungen att börja kapa och klyva ved när golfsäsongen började på våren – så till slut började jag elda med pellets i stället. Nu köper jag pellets från Stenvalls året om med 20 procent rabatt. Det finaste är, att när man bor så här som jag gör, så kommer de med traktorn och kör ut säckarna. Om jag ringer på tisdagen så kör de ut på torsdagen, och jag behöver bara stå och ta emot och skjuta dem ner i källaren. Det är perfekt, jag är bortskämd!



**Sigvard Lundgren**, Krångfors, Skellefteå:

–Jag har köpt golvspånskiva, lister och en bänkskiva i ek, det jag behövde för att bygga om köket. Pandemin har fördröjt processen, men i vinter har jag satt in nytt kakel. Jag behöver ytterligare någon spån-skiva och reppgips innan jag ska tapetsera. Sedan är jag nog klar. I mina ögon blev det bra, jag är nöjd!



**Torbjörn och Gun-Britt Lindström**, Boden:

–Det var ärligt talat senast vår son som nyttjade vårt Stenvallskort på XL-bygg, eftersom vi själva är lite för gamla för att orka bygga. Han har ett hus som han reparerar och har gjort nytt tak och golv inne. Det är han som kommer att ta över och ärva vår mark och skog.



**Mats Lindberg**, Sikfors:

–Jag är jord- och skogsbrukare med 30 mjölkkor och köper kutterspån och lite pellets. Vi snålar inte med kutterspån och har så nära till Stenvalls att vi hämtar pallar själva. Jag tillhör kategorin som tycker att man ska stödja företagen på hemorten, så jag säljer min skog till Stenvalls, som är närmast och oftast betalar bäst. Jag aldrig någonsin upplevt något problem med dem. De har bra entreprenörer, och det finns ingen anledning att gå över ån efter vatten!

## PÅLITLIG, EFFEKTIV & FLEXIBEL AFFÄRSPARTNER

– Byggmaterial av hög kvalitet och virke från skogar i Norr- & Västerbotten

[www.xlbyggstenvalls.se](http://www.xlbyggstenvalls.se)

**XL BYGG STENVALLS**

☎ Boden 010 150 69 00  
☎ Luleå 010 150 61 00  
☎ Umeå 010 150 65 00

☎ Burträsk 0914 102 00  
☎ Luleå Notviken 010 150 62 00  
☎ Umeå Syd 010 150 65 00

☎ Kalix 010 150 67 00  
☎ Pajala 010 150 64 00

☎ Kiruna 010 150 63 00  
☎ Skellefteå 010 150 66 00