



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Efterfrågan av grova sågade dimensioner och hyvlade
produkter bland Wallnäs AB:s kunder**

– En marknadsundersökning –

Oskar Selmeryd



Institutionen för skogens produkter och marknader

**Efterfrågan av grova sågade dimensioner och hyvlade
produkter bland Wallnäs AB:s kunder**

– En marknadsundersökning –

Oskar Selmeryd

*Examensarbete 20 poäng, D-nivå i ämnet skogshushållning
Oskar Selmeryd, skogsvetarprogrammet 00/04*

Handledare: Jan-Eric Lindgren

SAMMANFATTNING	3
ABSTRACT	4
INLEDNING	5
FÖRETAGET	5
SÅGPRODUKTION	5
MARKNADER	6
PROJEKTBEKRIVNING	6
MATERIAL OCH METODER	7
ENKÄT TILL NUVARANDE KUNDER.	7
SÖKA NYA KUNDER	7
FÖRSTA UTSKICKET	7
ANDRA UTSKICKET	8
UNDERSÖKNING AV TILLGÅNG PÅ GROVT TIMMER	9
PRODUKTIONSFÖRUTSÄTTNINGAR	9
RESULTAT	10
ENKÄT TILL NUVARANDE KUNDER	10
FÖRESLAGNA FÖRBÄTTRINGAR	12
SAMMANSTÄLLNING AV EFTERFRÅGAN PÅ GROVA SÅGADE OCH HYVLADE VAROR	13
EFTERFRÅGAN	13
TELEFONINTERVJU MED FÖRETAGEN	14
KONSTRUKTIONSVIRKE	14
ÖVRIGA ANVÄNDNINGSSOMRÅDEN	15
UTSKICK TILL POTENTIELLA KUNDER	17
EFTERFRÅGAN HOS DE NYA KUNDERNA	17
TILLGÅNG TILL GROVT TIMMER	19
TILLGÅNG PÅ GROVT TIMMER FÖRDELAT PÅ DIMENSIONSKLASSER	19
ÖNSKVÄRDA KVALITETSEGENSKAPER HOS VEDRÅVARAN	20
KONSTRUKTIONSVIRKE	20
ÖVRIGA ÄNDAMÅLSKLASSER	21
PRODUKTIONSFÖRUTSÄTTNINGAR	22
SÅGADE VAROR	22
HYVLADE VAROR	23
DISKUSSION	24
EFTERFRÅGAN HOS DE GAMLA KUNDERNA	24
NYA KUNDER	24
TILLGÅNG PÅ GROVT TIMMER	25

ÖNSKVÄRDA KVALITETSEGENSKAPER HOS VEDRÅVARAN	25
PRODUKTIONSFÖRUTSÄTTNINGAR	25
SLUTSATS	25
<u>KÄLLFÖRTECKNING</u>	<u>26</u>
<u>BILAGOR</u>	<u>27</u>
BILAGA 1	27
BILAGA 2	28
BILAGA 3	29

Sammanfattning

Syftet med det här arbetet är att undersöka om det finns någon efterfrågan av grova sågade dimensioner och hyvlade varor hos Wallnäs AB:s kunder. Arbetet tar form dels i en undersökning hos Wallnäs nuvarande kunder, dels i en marknadsundersökning syftad till att utöka deras kundbas. Det ingår också en avdelning som beskriver de råvaruförutsättningar som krävs för att producera de efterfrågade produkterna.

Undersökningen av de befintliga kunderna genomfördes som en enkätundersökning. Ett urval av dem som upp gav intresse för grova sågade dimensioner eller hyvlade produkter kontaktades senare för telefonintervju. För att nå ut till nya kunder har intressanta företag identifierats genom sökningar i Svenska Exportrådets databas samt genom Timber Trade Federations medlemsregister. Genom litteraturstudier och samtal med personal vid Wallnäs AB har materialet för avdelningen om råvaru- och produktionsförutsättningarna framtagits.

Det framkommer att det finns en betydande efterfrågan av de grova sågade dimensionerna, och då framförallt av gran. Med grova sågade dimensioner avses tjocklek mellan 50-100 mm och bredd mellan 250-300 mm. I intervjuerna med de intresserade företagen framgår att det huvudsakliga användningsområdet är konstruktionsvirke. De krav som konstruktionsvirke ställer på råvaran är framförallt ur hållbarhetssynpunkt. Detta ger att virket skall vara tätvuxet, d.v.s ha tätt mellan årsringar samt ha en enhetlig fiberriktning.

Bland de nya kunder som kontakt har skapats med dominerar Brittiska företag. För samtliga företag gäller att de framförallt är intresserade att köpa sågat virke av standard dimensioner från Wallnäs, men också hyvlade varor.

Abstract

The purpose of this thesis is to study whether there is a demand for sawn wood products of large dimensions and planed goods among Wallnäs AB:s customers. The thesis consist of two main parts, one survey among Wallnäs present customers and another one which purpose is to increase Wallnäs customer base. Finally there is a chapter that describes what properties the raw material has to have in order to produce the demanded products.

The survey to the present customers was conducted through a questioner. A sample of those who stated an interest for either sawn wood products of large dimensions or planed goods, were later contacted for a telephone interview.

To reach out to new customers, relevant companies has been identified through the Swedish Trade Councils data base and through the member list of the Timber Trade Federation. By doing a literature study and through interviews with the personal at Wallnäs, i've gained the information behind the chapter concerning prerequisites for the raw material and the production of sawn wood products of large dimensions.

The results show that there is a significant demand for sawn wood products of large dimensions, primarily whitewood. I refer to sawn wood products of large dimensions as 250-300 mm in width and 50-100 mm in thickness. During the interviews with the interested companies I've learned that the main use of the lumber is in construction. The demand that construction lumber sets on the wood is primarily firmness. To acquire this, the timber has to be slow growing with a small yearly increment and have the same fibre direction throughout the wood piece.

Among the new customers that I've managed to establish contact with, British companies dominate. Most of the companies are intressed in buying sawn wood products of standard dimensions, but also planed wood products.

Inledning

Företaget

Wallnäs AB är ett skogs och sågverksföretag beläget i Jönköpings län, Eksjö kommun. Företaget grundades 1897 av riksdagsmannen Axel Fagerholm. Företaget ägs än idag av hans ättlingar. Bolaget omsätter c:a 110 milj. kr och sysselsätter 34 personer.

Företaget äger skogsfastigheter omfattande 6000 ha. De förser årligen sågverket med c:a 10% av dess timmerbehov. Övrigt timmer levereras främst av Södra Skogsägarna, Stiftets skogar, Sveaskog, Sydved och Skogssällskapet. En mindre del av timmerförsörjningen utgörs av rotposter. Virkesfångstområdet sträcker sig i en 5-6 mils radie omkring sågverket. Området är känt för sin höga virkeskvalitet och man är mån om att inte riskera lägre kvalitet, genom till exempel import.

Sågverksföretagets affärsidé är att producera sågade och hyvlade trävaror av hög kvalitet, genom ett nära samarbete med sina kunder. Målsättningen är att sortimentet skall bestå av udda dimensioner i små serier. Under det senaste året har de styrt över mot produktion av grövre dimensioner.

Sågproduktion

Såglinjen är en rak reducerbandlinje bestående av tre såggrupper. Den första sågenheten fräser bort material så att stocken får två motstående plana sidor plus att enheten kan såga ut noll eller två sidobräder, beroende på stockdiameter. Dessa bräder tillsammans med bräderna från såggrupp 2, transporteras till ett kantverk där kanterna på bräderna fräses raka. Den andra såggruppen fräser stocken till ett fyrkantsblock och bandsågarna i denna grupp kan såga ut två till fyra bräder. I den tredje såggruppen sågas fyrkantsblocket upp till plank.

Efter råsortering mellanlagras virkespaketen före torkning. Allt virke skall torkas till en fuktkvot av 16%. Wallnäs har totalt 14 torkkammare.

Efter torkning mellanlagras virkespaketen före avströning och kvalitetssortering, sortering görs dimensionsvis och per träslag, fyra till fem olika kvaliteter sorteras fram i 10 olika längder. Från sorteringen kommer färdiga paket - 1*1 meter - plastade på fem sidor.

För lagerhållning av virke finns 11 byggnader i olika storlek. All utlastning av virke sker på lastbil. Medelvolymen på lager av färdigsorterat virke är 12000m³.

Idag producerar man 70 000m³ sågade varor/år. Av dessa hyvlas c:a 20%. Under 2003 har företaget investerat i ett hyvleri som är tänkt att när det går för fullt hyvla mellan 25 000- 30 000m³ årligen.

Marknader

Den viktigaste marknaden är den tyska vilken upptar 50 % av försäljningen, följt av Danmark på 20 %, Holland och Sverige vardera 10 % samt övriga 10 %. Mycket av försäljningen sker genom agenter. T.ex. sker alla affärer på Tyskland genom agenter. Det är främst på den svenska marknaden som man sköter affärerna direkt med sina kunder.

Projektbeskrivning

De senaste åren har konkurrensen om virket ökat i området, samtidigt som den viktigaste leverantören av timmer, Södra Skogsägarna, har minskat sin försäljning till externa sågverk till förmån för de egna. Wallnäs AB har sett att det finns tillfällen köpa timmer av grövre dimensioner till för dem lägre priser. Det medför också att man har ökat tillfällena att såga trävaror i grövre dimensioner.

Projektet som Wallnäs AB utlyste har som mål att undersöka marknaden för grova sågade dimensioner, av ovan nämnda orsaker. Till följd av utbyggnaden av hyvleriet önskar man utöka kundkretsen för hyvlade varor. De nya kunderna kommer att sökas både i länder utanför de nuvarande marknaderna, samt inom de man redan gör affärer med. En mindre undersökning av de nuvarande kunderna skall också genomföras. Den skall kartlägga kundernas attityd gentemot Wallnäs AB, samt ge förslag till förbättringar.

Slutligen bestämde jag att tillföra en översikt av tillgången på grovt timmer för Wallnäs AB samt produktionsförutsättningarna för de grova sågade dimensionerna. Detta av eget intresse för att få en bättre helhetsbild samt att styra ämnet mer mot skogshushållning.

Material och metoder

Enkät till nuvarande kunder.

För att undersöka de nuvarande kundernas attityd till Wallnäs AB konstruerades en enkät (se bilaga 1). Eftersom kunderna återfinns i så många länder, gjorde jag en version av enkäten på svenska, en på engelska, och en på tyska. Enkäten utformades av mig i samarbete med Bo Skacke, VD på Wallnäs AB, samt min handledare Jan-Eric Lindgren. Första delen består av påståenden som skall betygsättas från ett till fem beroende på hur man upplever att de överensstämmer. Den andra delen har utformats för att få en uppfattning om vilken efterfrågan som skulle finnas hos företagen av grova dimensioner samt hyvlade trävaror, samt hur dessa skall utformas. Intervallet för grova sågade dimensioner sattes som tjocklek mellan 50-100mm och bredd 250-300mm.

Enkäten skickades inte ut till samtliga Wallnäs kunder. Urvalet skedde genom hänsyn till hur mycket kontakt man har med dessa, hur stora affärer man gör i kronor. Totalt kom enkäten att skickas ut till 139 kunder. Dessa återfinns i Sverige, Norge, Danmark, Tyskland, Holland, Storbritannien, Belgien, Schweiz, Österrike, Ungern, Polen och Italien. Ett brev skickades också ut till samtliga agenter som förklarade att jag gjorde den aktuella undersökningen. Detta för att inte riskera några arga samtal från agenter som tycker att man har gått bakom ryggen på dem.

Av erfarenhet från tidigare projekt som har innehållit utskick av enkäter beslöt jag att det är viktigt att göra enkäten så kort som möjligt utan att kompromissa med innehållet. Därför kom enkäten att omfatta endast en sida. För att höja svarsfrekvensen gjordes ett andra utskick en månad efter att de sista svaren kommit in.

När jag ansåg att det inte skulle komma in några fler svar från det andra utskicket, sammanställdes resultaten av dem som svarat att de var intresserad av grova sågade dimensioner och/eller hyvlade varor. För att få en klarare bild av de produkter som företagen hade uttryckt intresse för, kontaktades ett urval av dessa för en kortare telefonintervju. De företag som Wallnäs har kontakt med via agent valdes bort. Totalt kontaktades 13 företag i Sverige, Danmark och Holland.

Söka nya kunder

Första utskicket

I de första samtalen med Wallnäs framkom det att vidga kundkretsen var något som var viktigt för dem. De polska köparna hade visat sig vara beredda att betala bra och det uttrycktes intresse för att vidga sin kundbas där. Det blev min utgångspunkt i sökandet efter nya kunder. Vidare vill man ha sina kunder i norra delen av Europa, vilket blev en avgränsning för min undersökning.

Efter samtal med min handledare kom jag fram till att det första som måste göras är att presentera Wallnäs AB för presumtiva kunder. Det skulle göras genom utskick innehållande ett brev som presenterar företaget och vad vi söker samt en broschyr som redan var framtagen

av Wallnäs (se bilaga 2). Brevet inbjuder mottagarna att kontakta någon på Wallnäs AB om de är intresserade av att utveckla kontakten.

För att hitta företag inom kategorier och länder som skulle kunna vara intressanta tog jag kontakt med Svenska Exportrådet. Bland annat har de en databas där utländska företag som är intresserade av att göra affärer med svenska företag finns registrerade med all önskbart kontaktinformation.

I databasen kan man söka efter företag med en rad parametrar, namn, land, verksamhetsområde, omsättning etc. Informationen härrör från de uppgifter som företagen själva har lämnat. Informationen om vilka produkter som företaget handlar med kan ibland vara ganska missledande, då man inte vet om de är intresserade av att sälja eller köpa de här produkterna. I många fall får man därför kontrollera om företagsnamnet ger en aning om vad deras verkliga sysselsättning är, eller om de har en hemsida mot den. Jag visste redan innan jag började att precisionen i databasen var ganska låg, varför jag valde att söka fram många företag. De kategorier av företag jag sökte bland var sådana som kunde tänkas använda sig av sågade eller hyvlade varor, allt från palltillverkning till balkkomponenter. Jag sökte också efter andra distributionskanaler, som trävaruagenter och byggvaruhus.

Efter ett antal besök i Svenska Exportrådets databas på deras kontor i Stockholm hade jag samlat ihop tillräckligt med företag till ett första utskick. Företagen ordnades sedan i ett Excelregister och deras adresser anpassades i Word till etikettformat. I den här första omgången ingick 364 företag fördelade över, Polen, Tjeckien, Österrike, Holland, Storbritannien och Norge.

Andra utskicket

När det inte längre förväntades komma fler svar från det första utskicket, började jag förbereda ett andra, den här gången med en annorlunda infallsvinkel. Efter att ha utvärderat resultatet av det första utskicket kom jag i diskussion med Bo Skacke fram till en metod som skulle involvera det kontaktade företaget mer. En enkät konstruerades (se bilaga 3) som innehöll flervalfrågor som ger en bild av vad företaget efterfrågar. Liksom med den första enkäten var en viktig punkt här att hålla den så kort som möjligt. Så lite arbete som möjligt ska behöva göras av kunderna för att de skall få kontakt med Wallnäs. Därför infördes en fråga om kunderna ville kontakta Wallnäs eller om Wallnäs skulle kontakta dem. Enkäten skulle vara elektronisk och tillgänglig som en länk till Wallnäs hemsida. Svaren skulle skickas till min e-post adress i textformat. På så sätt skulle alla svar vara utformade på samma sätt och vara enkla för mig att sammanställa.

Efter att enkäten var konstruerad skickades den till Berghs Alltryck som skulle lägga upp den på hemsidan med de funktioner som jag hade föreslagit.

Eftersom precisionen inte hade varit så hög i adresserna från Exportrådet behövde jag en ny kanal för företagsadresser. Dessutom fanns det ytterst få företag som agerade på de brittiska öarna, som annars är en mycket viktig marknad. Jag tog därför kontakt med Skogsindustrierna för att få hjälp med kontakt med motsvarande organ i Storbritannien.

Efter att ha talat med Günter Herscher på Timber Trade Federation fick jag adressen till deras hemsida, där det finns information om företag som importerar trävaror. På hemsidan finns

både brittiska och irländska företag representerade. Här är företagen sorterade efter vilken typ av virke de huvudsakligen handlar med, t.ex. gran eller furu. Totalt samlades 167 adresser in. Ytterligare företag samlades in från Danmark och Luxemburg från exportrådets databas, sammanlagt 58 stycken. De ordnades på samma sätt som i första utskicket. Från det första utskicket togs de bort som hade svarat eller vars adresser inte stämde varpå de kvarvarande skickades det nya brevet.

Undersökning av tillgång på grovt timmer

För att få en översiktlig bild av tillgången på grovt timmer i regionen tog jag hjälp av riksskogstaxeringens årliga publikation, skogsdata 2003. Uppgifterna i skogsdata är ett medelvärde för femårsperioden 1998-2002. Eftersom Wallnäs AB är beläget precis i gränstrakten mellan Kalmar-, Jönköpings- och Östergötlands län har jag valt att ta med alla tre länen. I siffermaterialet från skogsdata 2003 blir diameterklasserna 30-34, 35-44 och 45-49 de som kommer att beaktas.

I samtal med råvaruchefen för Wallnäs AB, har jag fått tillgång till det material som beskriver de virkeskontrakt som Wallnäs har.

Jag gjorde en mindre litteraturstudie för att kunna beskriva de råvaruegenskaper som är önskvärda vid sågning av de efterfrågade dimensionerna.

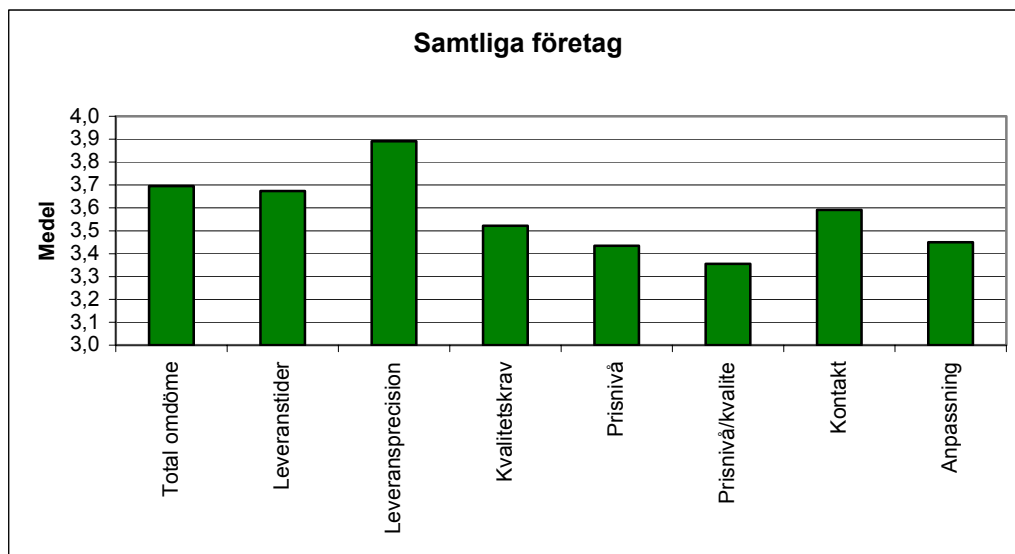
Produktionsförutsättningar

De siffror som används i detta avsnitt härrör från lagerlistor samt leveransstatistik för Wallnäs AB. I lagerlistorna kunde jag finna vilka sågade dimensioner som har tillverkats. Ur leveransstatistiken kunde jag hitta motsvarande uppgifter för de hyvlade produkterna.

Resultat

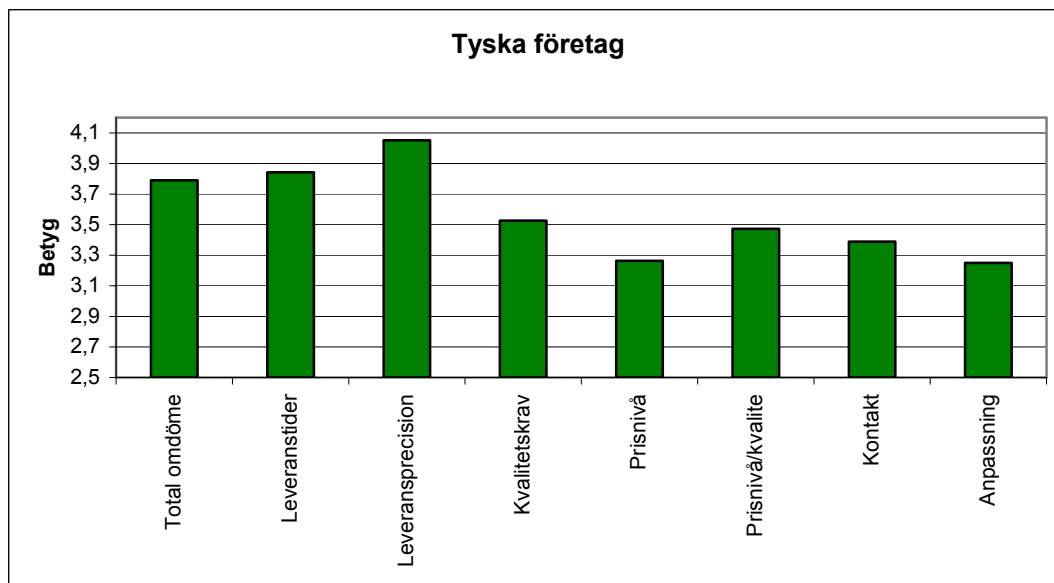
Enkät till nuvarande kunder

Av de 139 utskickade enkäterna fick jag totalt 48 svar. Den första delen av enkäten redogör för hur kunderna upplever sitt samarbete med Wallnäs AB. Företagen är både sådana som Wallnäs har direktkontakt med samt sådana där en agent är mellanhand. Företagen skulle betygsätta hur de upplevde att den efterfrågade funktionen fungerade, där ett är sämst och fem är bäst.



Figur 1: Medelvärde av svaren från samtliga svarande företag.

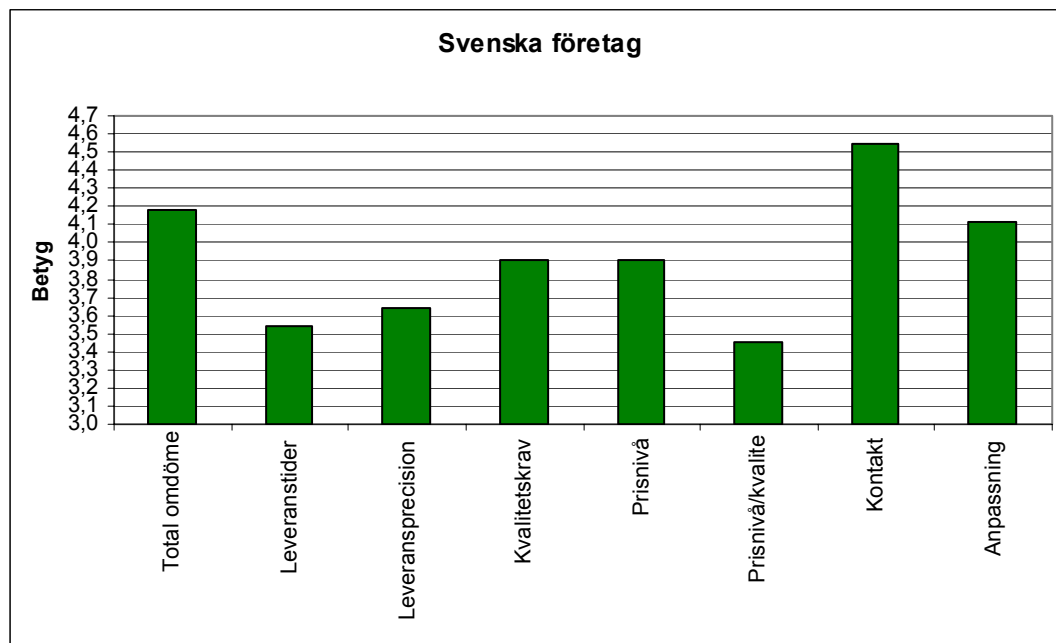
Totalt svarade 19 tyska företag på enkäten. Med samtliga tyska företag har Wallnäs AB en agent som mellanhand.



Figur 2: Medelvärde av svaren från de tyska företagen.

De tyska företagens svar överensstämmer med genomsnittet för samtliga företag.

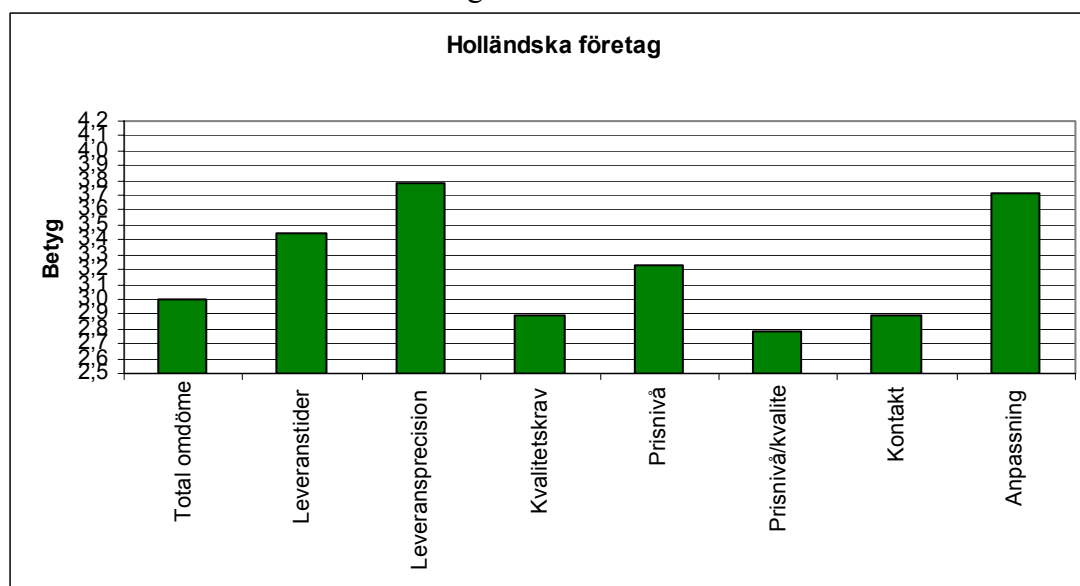
Totalt svarade 12 Svenska företag.



Figur 3: Medelvärde av de Svenska företagens svar.

De Svenska företagen är i högre grad mer nöjda med den kontakt de har med Wallnäs än företagen i övriga länder. Bland kommentarerna framgår att personalen är trevlig och bra att göra affärer med. De upplever också att de har bättre möjligheter att påverka produkterna efter sina egna önskemål än de övriga.

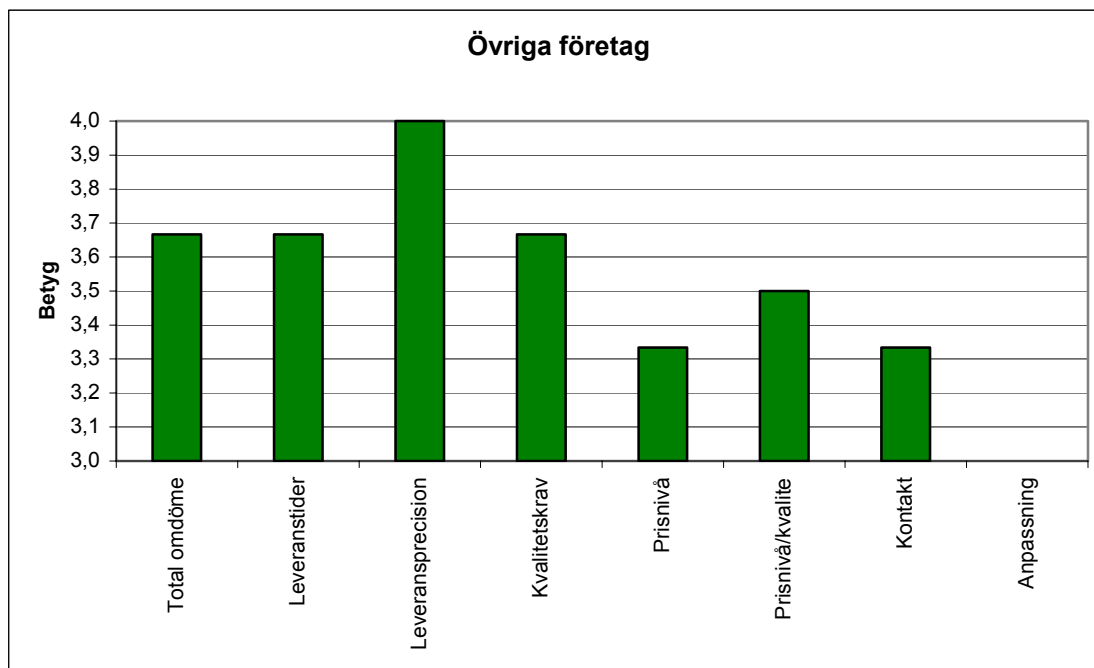
Totalt svarade nio Holländska företag.



Figur 4: Medelvärde av de Holländska företagens svar.

De holländska företagen är generellt mer missnöjda med kvaliteten som Wallnäs AB:s produkter håller jämfört med de övriga företagen. Det beror enligt kommentarer på att de inte upplever att produkterna håller samma kvalitet som de från andra sågverk i samma region på grund av dålig kvalitetssortering.

Företagen i figur 5 kommer från Danmark, Belgien, Storbritannien och Ungern. Totalt är det 6 företag.



Figur 5: Medelvärde av de övriga företagens svar.

Resultatet från de övriga företagen överensstämmer ganska väl med fördelningen som finns när samtliga företag är sammanställda.

Föreslagna förbättringar

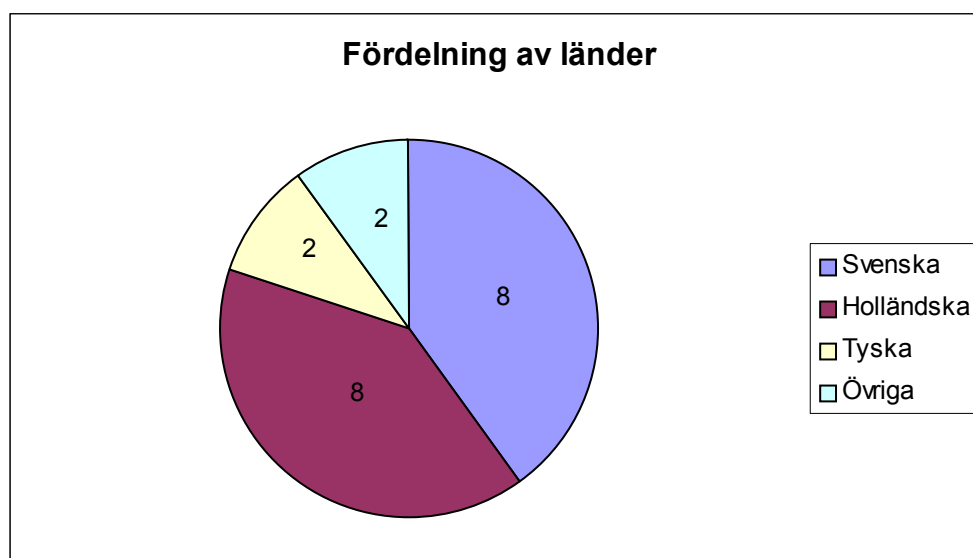
I den första delen av enkäten ingick också en fråga där det svarande företaget hade en möjlighet att ge förslag på allmänna förbättringar hos Wallnäs AB. En förbättringsåtgärd som föreslås är att skaffa ett pick pack system. Med ett pick pack system menas att säljaren har ett visst antal varor i lager. Dessa redovisas på den lagerlista som kunden mottar. Kunden kan sedan välja vilka varor han vill ha av dessa varpå det säljande företaget fyller på i lagret. Risken med ett sådant system är att man blir sittande med växande lager av sådana dimensioner och längder som kunden inte vill ha. Ett antal kunder önskar också att man skall skicka ut lagerlistan oftare.

Vidare finns en önskan om att landningsplatsen bör asfalteras då grus har följt med leveransen. Man har dock asfalterat för 2,8 miljoner kronor de senaste åren, så gruset måste ha kommit från något annat ställe.

Sammanställning av efterfrågan på grova sågade och hyvlade varor

Den andra delen av enkäten var utformad som en förfrågan där företaget skulle beskriva om de var intresserade av grova sågade dimensioner och/eller hyvlade produkter, och i så fall hur dessa skulle utformas. 20 företag svarade att de var intresserade av grova sågade dimensioner och 10 att de var intresserade av hyvlade produkter. Några av dessa var samma företag som var intresserade av båda produkterna.

Som kan utläsas av figur 6 är det främst Holländska och Svenska företag som har uppgett ett intresse för de grova sågade dimensionerna, trots att flesta enkäter gick ut till Tyska företag. De övriga länderna utgörs av Ungern och Belgien.

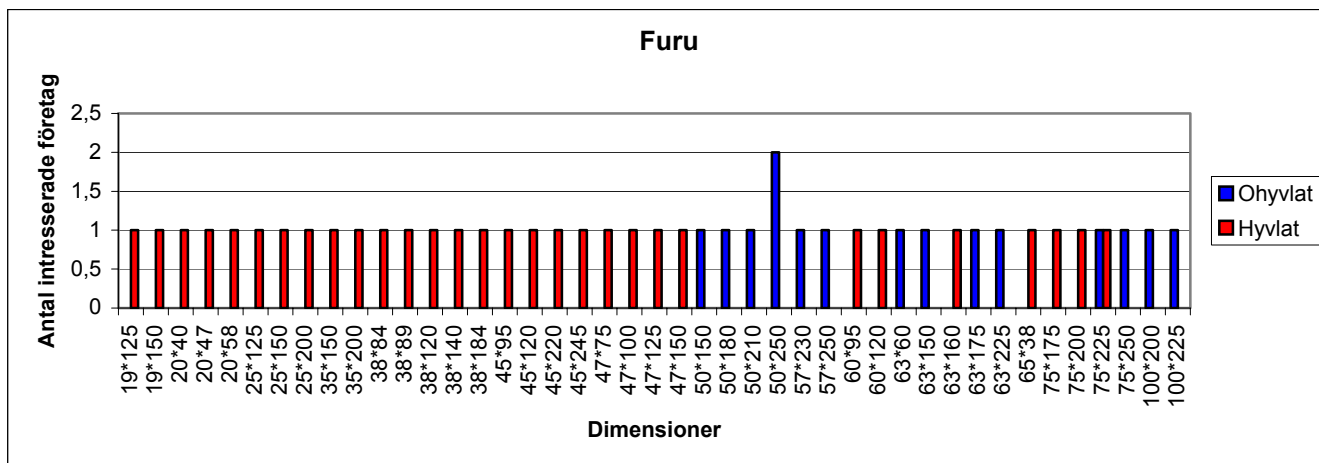


Figur 6: Fördelning av de länder som svarade att de var intresserade av grova sågade dimensioner och/eller hyvlade varor.

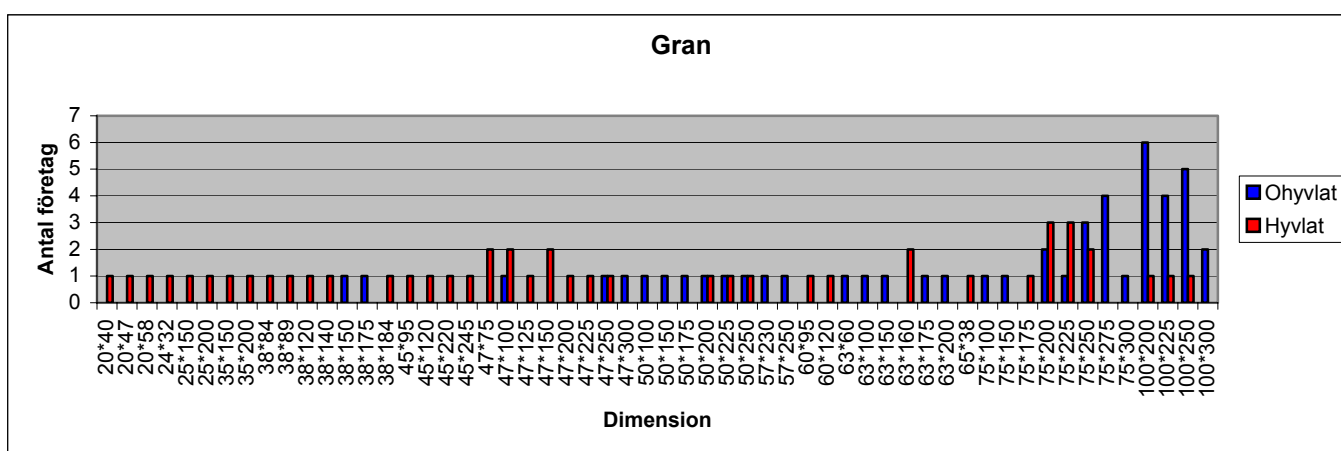
Efterfrågan

Jag har valt att dela upp efterfrågan av dimensioner i två diagram, ett för furu och ett för gran. Diagrammen visar hur många företag som är intresserade av respektive dimension. I diagrammen finns även sådana dimensioner med som inte överensstämmer med de mått som i enkäten angavs som grova (50-100*250-300). Några av företagen hade inte uppgett om de ville att produkterna skulle vara av gran eller furu. I de här fallen valde jag att sätta upp dem som intressenter för båda delarna.

I diagrammen på nästa sida visas hur många företag som har anmält intresse för respektive dimension. Betydligt färre företag är intresserade av furu än av gran. Man kan också se att de riktigt grova dimensionerna efterfrågas från trädslaget gran.. För furu är efterfrågan mer spridd över de olika dimensionerna.



Figur 7: Efterfrågade dimensioner av furu



Figur 8: Efterfrågade dimensioner av gran

Telefonintervju med företagen

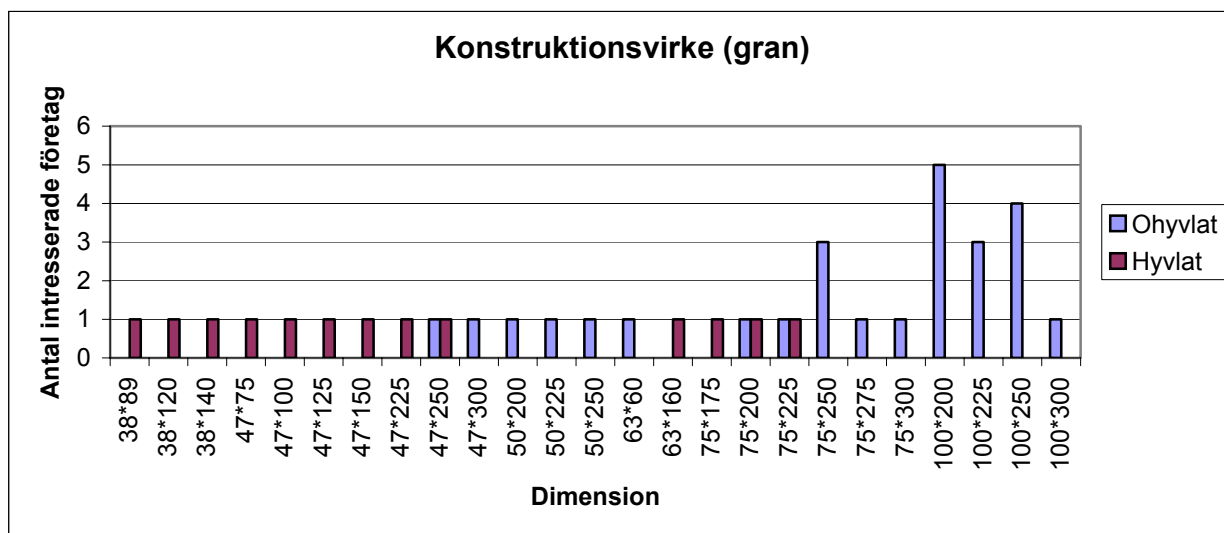
För att få lite mer information från de företag som hade uttryckt ett intresse för grova sågade produkter gjorde jag en telefonintervju med dessa. Det som jag ville ha reda på i de här samtalen var framförallt vilka kvantiteter man var intresserad av på årsbasis av produkterna, vad produkterna skulle användas till i nästa steg och vart de skulle i världen. Jag valde att kontakta de svenska och holländska företagen samt ett danskt som hade visat intresse för grova sågade dimensioner och/eller hyvlatade produkter. På Wallnäs AB begäran ringde jag inte de företag som man hade kontakt med via agent. Totalt kontaktade jag 12 företag, ett danskt, fyra holländska och sju svenska. I de flesta fallen genomförde företagen någon typ av förädling innan virket nådde nästa steg för den färdiga produkten. För konstruktionsvirket handlade det om klyvning eller hyvling och för de övriga produkterna ytbehandling.

Konstruktionsvirke

Under samtalen med företagen framkom det att det främsta användningsområdet för de grova dimensionerna var konstruktionsvirke. Det var endast gran som efterfrågades i samtliga dimensioner. Både hyvlat och ohyvlat används för huskonstruktion. Kvaliteterna som efterfrågas är spridda från o/s till V. Det finns också förfrågan på hållfasthetsklasserna c14

och c24. En kund framförde att produkterna skulle säljas färsågade istället för att kammartorkas före leverans.

I intervjun frågade jag också om konstruktionsvirkets slutdestination. De tre svenska företag svarade att Storbritannien var slutmålet, de tre holländska hade hemmamarknaden som slutdestination för varorna. Det danska företaget hade Danmark som slutmål.



Figur 9: Efterfrågade dimensioner vars ändamål är konstruktionsvirke.

Övriga användningsområden

Förutom konstruktionsvirke kommer produkterna att användas till Panel och golv, möbler, dörrkarmar, lockläckt och pallar. Virket till möbler och pallar går till den holländska marknaden medan virket till lockläckten går till Sverige och dörrkarmsämnen till Nordafrika och Mellanöstern. Panel- och golvvirket går till Tyskland. Panel och golv tar de högsta, o/s, kvalitetsklasserna i anspråk, något som också lockläckten kräver med inslag av V. Möbelämnena bör utgöras av V, dörrkarmarna av V och VI. Pallar är den produkt som tar lägst kvalitet i anspråk, VI. Alla dessa produkter skall utgöras av gran, utom dörrkarmarna som görs i furu. Alla produkter skall vara i ohyvlat skick utom möbelämnena.

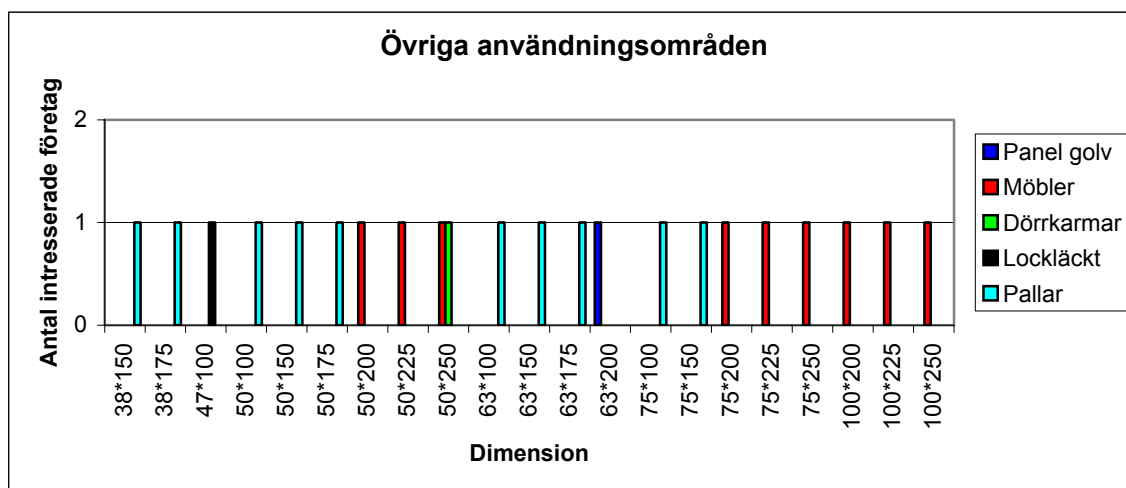


Fig 10: Användningsområden för respektive efterfrågad dimension.

Diagrammet i fig 11 visar fördelningen mellan de olika ändamålsklasserna av virket efter hur många företag som visat intresse. Notera att vissa företag kan vara intresserade av virke för flera ändamålsklasser.

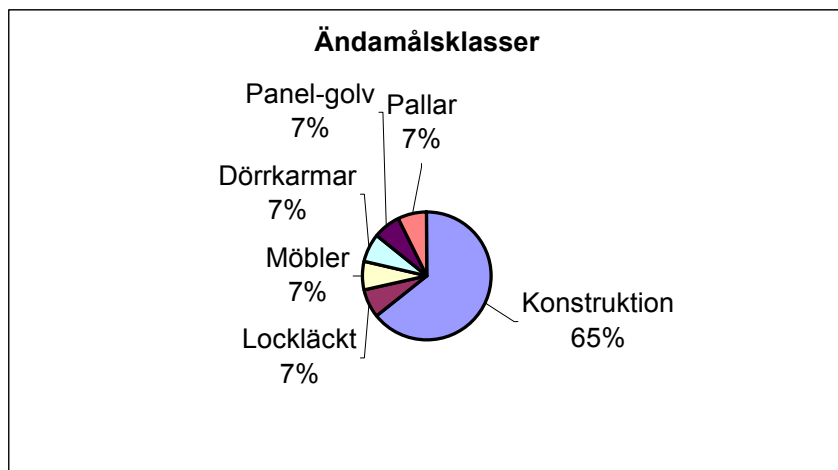


Fig 11: Fördelning i procent mellan de olika ändamålsklasserna.

Under telefonintervjun frågade jag också vilket behov företaget hade av de produkter de hade uttryckt intresse för i $m^3/\text{år}$. För ett antal företag var det svårt att precisera volymen, eftersom man inte kunde avgöra hur stor efterfrågan var från deras kunder i sin tur. Jag valde också bort ett företag som inte kunde ange någon annan volym än den totala inköpsvolymen för företaget, eftersom det skulle bli missvisande. Nedan följer dock ett diagram som ger en fingervisning av efterfrågade volymer på årsbasis. Samtliga volymer gäller för ohyvlade varor.

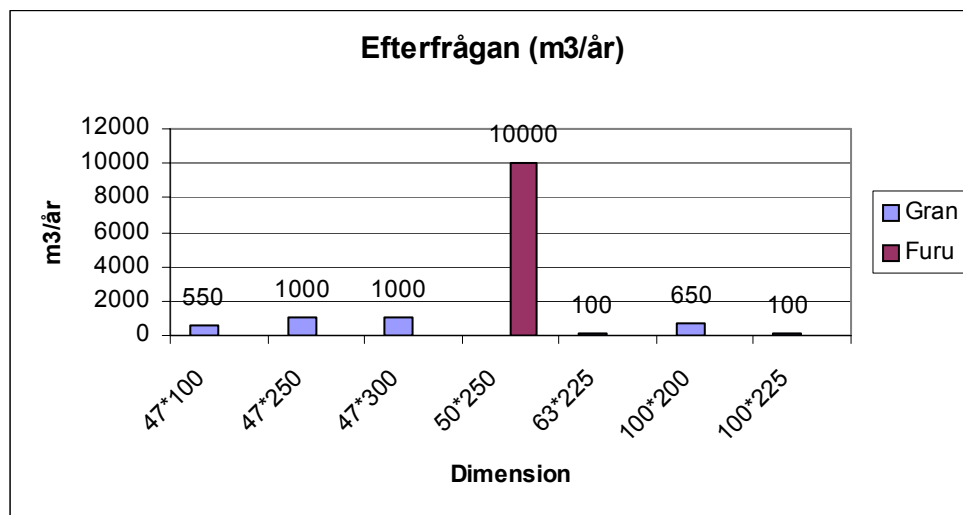


Fig 12: Efterfrågan av dimensioner i $m^3/\text{år}$

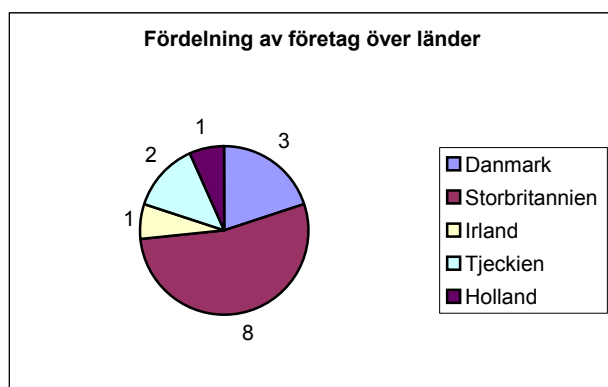
Utskick till potentiella kunder

Det första utskicket gick ut till sammanlagt 364 företag i Polen, Tjeckien, Österrike, Holland, Storbritannien och Norge. Av dessa var det tre stycken som kom med förfrågningar till Wallnäs AB. Två av företagen var tjeckiska och ett holländskt.

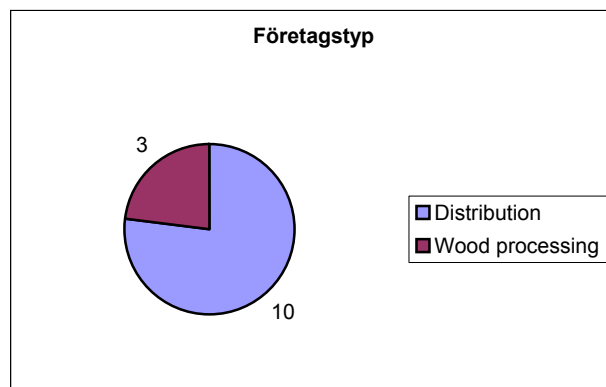
I det andra utskicket skickades förutom till dem från första utskicket som inte hade svarat, 58 brev till Danmark och Luxemburg och 167 till Irland och Storbritannien.

Vid det andra utskicket fanns det, som beskrivet i material och metoder, en enkät på Wallnäs hemsida. Totalt fyllde 12 stycken företag i enkäten (se bilaga) eller visade sitt intresse genom att kontakta Wallnäs direkt.

Fig 13 och Fig 14 visar vilka länder företagen kommer ifrån och vad deras huvudsakliga sysselsättning är. De två tjeckiska företagen tillhörde wood processing kategorin och samt ett av de Brittiska.



Figur 13: Fördelning över länder av de företag som svarade på utskicken till potentiella kunder.



Figur 14: Huvudsakligt verksamhetsområde för företagen.

Efterfrågan hos de nya kunderna

Jag väljer att inte redovisa resultatet av det första utskicket separat, eftersom det var så litet. De svarande företagen från första utskicket har förvisso inte fyllt i den enkät som företagen som svarat på det andra, men då jag har tillgång till deras förfrågningar kan jag sammanställa det på ett liknande sätt.

I enkäten skulle företaget fylla i vilka typer av produkter de var intresserade av, planed wood products, sawn wood products (standard dimensions) och sawn wood products (large dimensions). Large dimensions specificerades liksom tidigare som 50-100 mm i bredd och 250-300 mm i tjocklek. I bifogat diagram går det att utläsa vilka produkter och vilka egenskaper dessa produkter skall ha som efterfrågas av respektive företag.

Som diagrammet visar är de flesta företag intresserade av samtliga produkter. Det är bara de brittiska och irländska företagen som är intresserade av grövre dimensioner.

I figur 15 redovisas både företagen som svarade på det första utskicket och de som svarade på det andra. Två av företagen angav bara sina kontaktuppgifter på enkäten utan att fylla i frågorna, varför maximalt antal svarande bara kan bli 13 istället för 15.

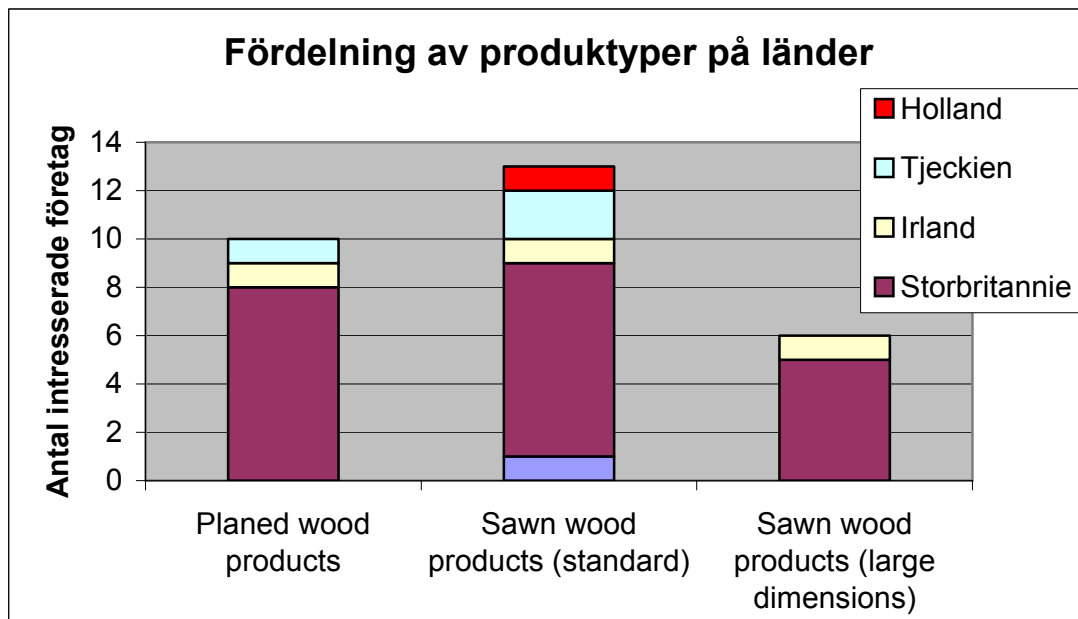


Fig 15: Vilka typer av produkter som efterfrågas av hur många företag i vilket land.

Eftersom jag inte har tillgång till slutanvändningsområdena för produkterna på samma sätt som gäller för de nuvarande kunderna, kan jag inte visa ett liknande resultat om förhållandet mellan kvalitet, dimension och träslag. De som efterfrågar grova dimensioner efterfrågar också produkter i gran. Det framgår också att samtliga som efterfrågar furu också efterfrågar produkter av hög (o/s) eller mellan (V) kvalitet.

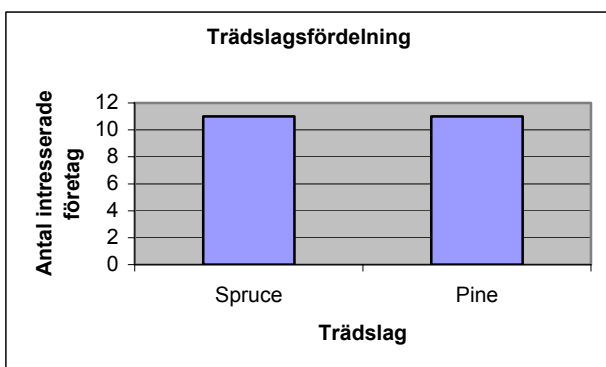


Fig 16: Antal företag som efterfrågar furu respektive gran.

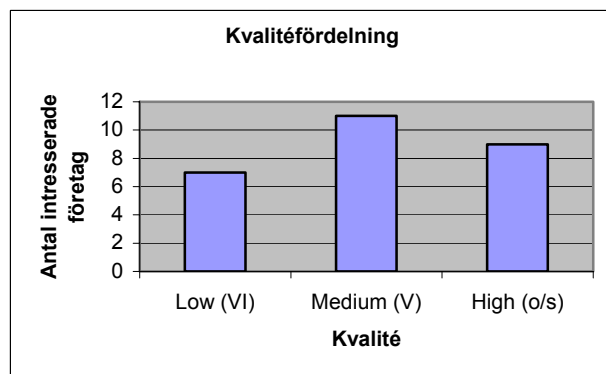


Fig 17: Antal företag som efterfrågar vilken kvalitet.

Tillgång till grovt timmer

Wallnäs AB är beläget i gränstakterna mellan Jönköpings-, Kalmar- och Östergötlands län. Eftersom virkesfångstområdet har en radie på 5-6 mil innefattas delar av samtliga dessa län.

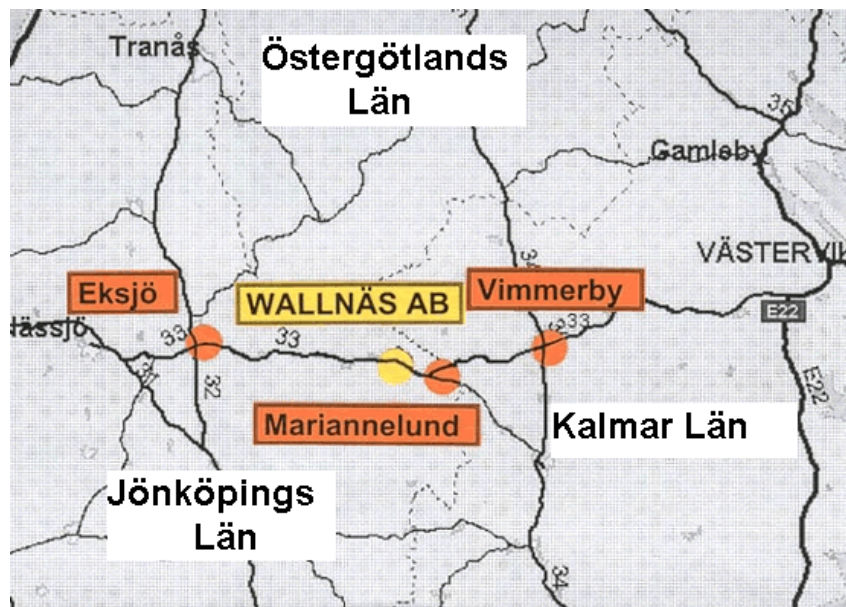


Fig 18: Kartan visar Wallnäs AB:s läge i förhållande till Östergötlands-, Kalmar- och Jönköpings län.

Under våren har Wallnäs AB skrivit kontrakt med Södra skogsägarna om leveranser av timmer över 30 cm toppmått. Enligt avtalet erhåller man de här dimensionerna till lägre pris än ordinarie prislista. Nackdelen är att de inte enbart får timmer från det egna virkesfångstområdet, då detta virke kan komma från hela Södras verksamhetsområde. Wallnäs har också generellt sett lägre kvalitet på detta virke än det övriga.

Tillgång på grovt timmer fördelat på dimensionsklasser

Som beskrivs ovan återfinns virkesfångstområdet i tre län. Det är därför intressant att visa hur tillgången på grovt timmer ser ut för dessa län. Som tidigare nämns definierar jag grovt timmer som 30cm toppmått och grövre.

Fig. 19-22 visar tillgången för gran och tall inom respektive brösthöjdsdiameter i Östergötlands-, Jönköpings och Kalmar län. Siffrorna är hämtade från riksskogstaxeringens publikation "skogsdata 2003". Materialet i skogsdata 2003 baseras på ett medelvärde av de fem senaste riksskogstaxeringarna dvs. 1998-2002.

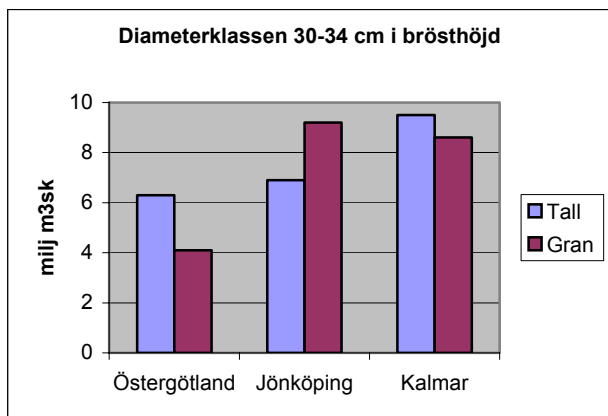


Fig 19: Källa: Skogsdata 2003. Tall och gran med brösthöjdsdiameter mellan 30-34 cm.

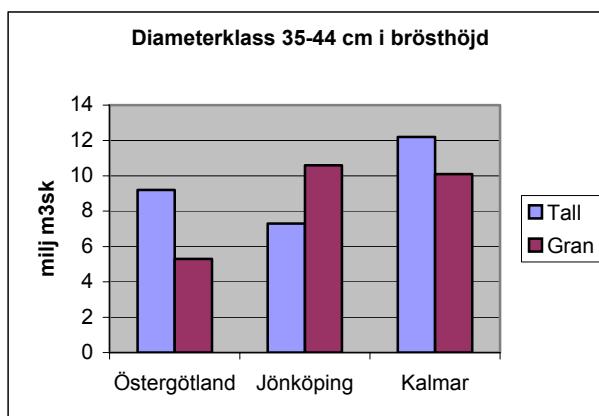


Fig 20: Källa: Skogsdata 2003. Tall och gran med brösthöjdsdiameter mellan 35-44 cm.

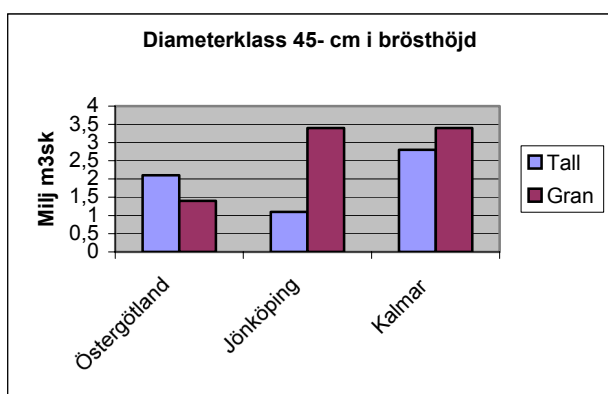


Fig 21: Källa: Skogsdata 2003. Tall och gran med brösthöjdsdiameter över 45 cm.

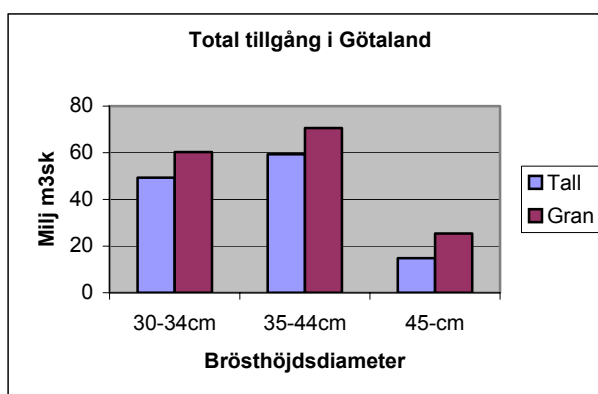


Fig 22: Källa: skogsdata 2003. Tillgång av Tall och gran i brösthöjdsdiametrarna 30- 34 cm, 35-44cm och 45- cm i hela Götaland.

Tillgången till grovt timmer är god i området, framför allt om man tittar på de två småländska länen, Jönköpings och Kalmar.

Önskvärda kvalitetsegenskaper hos vedråvaran

Konstruktionsvirke

Som framgår av resultaten under rubriken efterfrågan, är det främsta användningsområdet för de grova grandimensionerna konstruktionsvirke. Med konstruktionsvirke menas att produkterna skall användas i bärande delar som det ställs särskilda krav på i bärande avseende, (T, Hansson,). För konstruktionsvirke är det lämpligt om man sorterar virket efter hållfasthet. I den europeiska standarden EN 338 finns ett femtontal hållfasthetsklasser. De anges av bokstaven C följt av en siffra som karakteriserar hållfastheten.

Det som framförallt avgör vedråvarans hållfasthet är densiteten och fiberriktningen i förhållande till krafternas riktning.

Densiteten hos gran varierar mycket beroende på växtplatsen. En snabbväxande gran på åkermark kan ha en torrdensitet på 300kg/m³ medan en mer tätvuxen gran på skogsmark kan ha en torrdensitet på 480kg/m³ (T Dahlgren et al. 1999). En undersökning visar att av reglar

(75*300) sågade ur grova granstockar, dög 80-90 % om de var sågade ur tätvuxen gran, medan endast 50-60 % kunde godkännas om de kom från frodvuxet timmer (P.A Kyrkjeide et al. 1994). Det är alltså önskvärt att använda sig av mer tätvuxen gran ur hållfasthetsperspektiv.

Den andra viktiga faktorn för vedråvarans hållfasthet är fiberriktningen. Kvistar som sitter nära virkesstyckets kanter försämrar hållbarheten i och med att riktningen på fibrerna ändras runt om kring kvisten. Andra faktorer än kvistar som påverkar fibrerna så att dessa är snedställda gentemot virkesbitkanten försämrar också hållbarheten. Ett mindre kvistigt virke är alltså att föredra framför ett kvistigt.

Övriga ändamålsklasser

De övriga ändamålsklasserna omfattar panel, golv, lockläckt, dörrkarmar, möbler och pallar. För pallar är det framförallt de hållfasthetsprinciper som gäller och som beskrivs närmare i föregående stycke. En viktig egenskap hos de produkter som skall användas utomhus är beständigheten. Det är därför mest lämpligt att använda utbyten från kärnvirket då det är mest beständigt (T Dahlgren et al. 1999).

I övrigt är det den normala kvalitetsorteringen som bestämmer vad virket lämpar sig till.

Produktionsförutsättningar

Det är av intresse att visa vilka av de efterfrågade dimensionerna som har sågats tidigare. Det ger en fingervisning om vilka av de nya dimensionerna som kan vara lönsamma att producera. Det är eftersträvansvärt att producera i stora serier varför det kan var intressant både med dimensioner som producerats tidigare och som nu kan produceras i större serier samt dimensioner som man tidigare inte har producerat men som efterfrågas av flera kunder.

Sågade varor

Diagrammet i fig 22 visar att de dimensioner som har högst efterfrågan också har producerats tidigare. Undantaget är 100*300 som efterfrågas av två kunder.

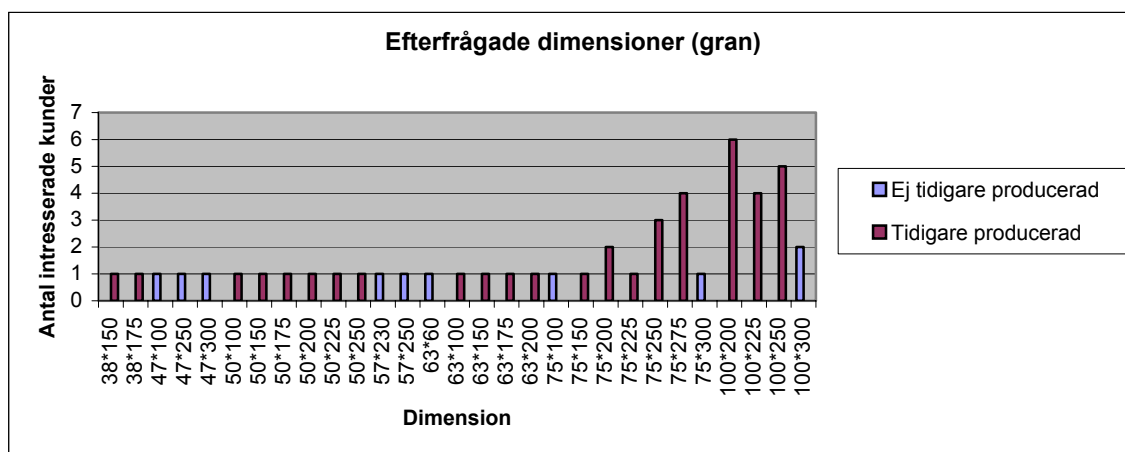


Fig 22: Vilka av de efterfrågade sågade dimensionerna i gran som har producerats tidigare

Få kunder är intresserade av grova sågade furudimensioner. Som man kan avläsa i diagrammet i fig 23 är det också förhållandevis få av de efterfrågade dimensionerna som man har producerat tidigare.

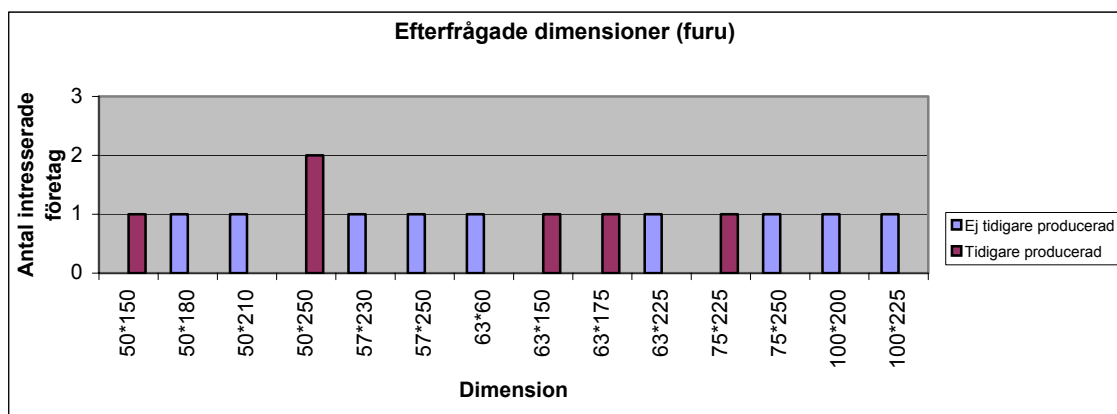


Fig 23: Vilka av de efterfrågade sågade dimensionerna i furu som har producerats tidigare.

Hyvlade varor

Som med de sågade varorna har de varor som efterfrågas av flest kunder också producerats tidigare. Som diagrammet visar är det dock ett antal av dimensionerna som efterfrågas av fler än en kund som inte har producerats tidigare.

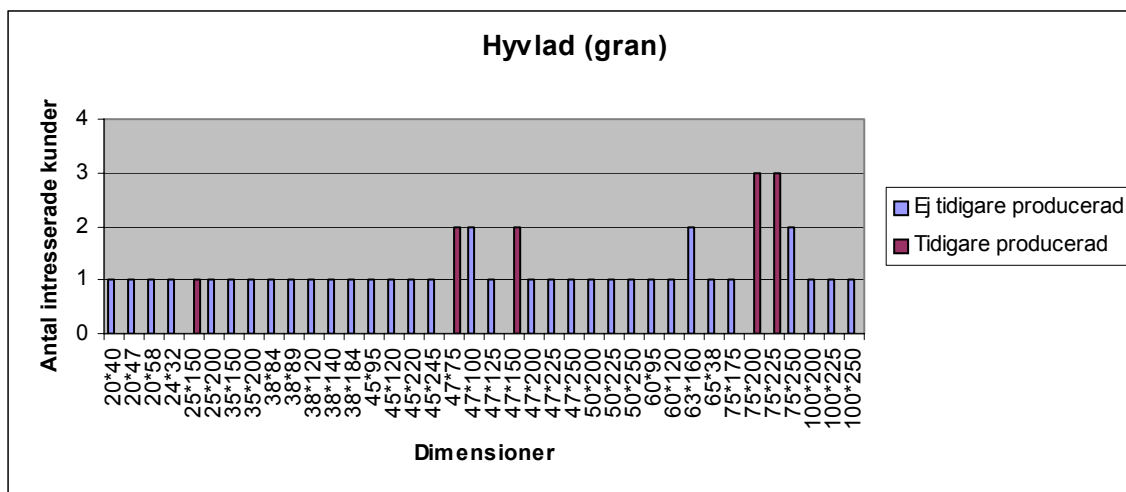


Fig 24: Vilka av de efterfrågade hyvlade dimensionerna i gran som har producerats tidigare.

Som för de sågade varorna är antalet efterfrågade furudimensioner betydligt färre än gran dimensioner. Noterbart är de grövsta dimensionerna som inte har producerats tidigare.

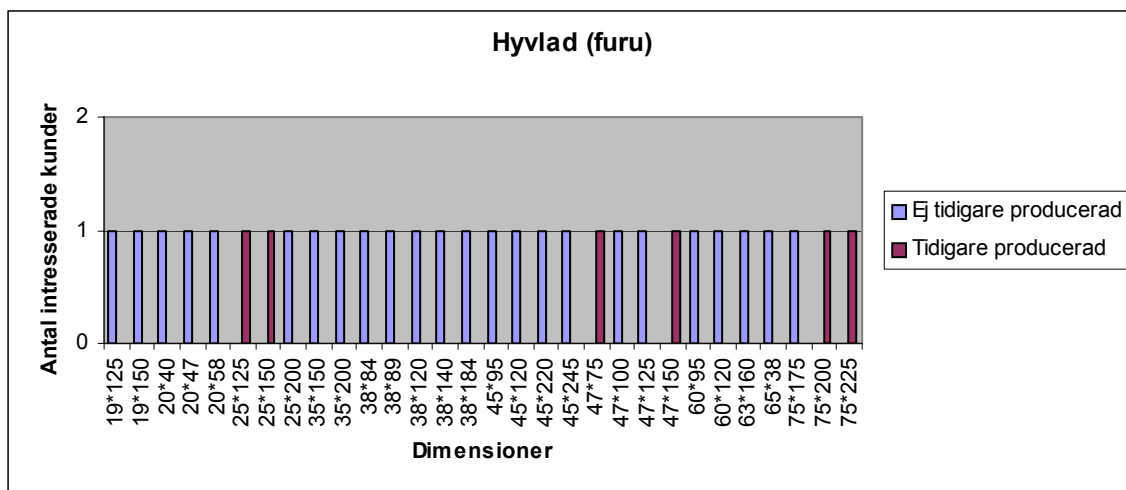


Fig 25: Vilka av de efterfrågade hyvlade dimensionerna i furu som har producerats tidigare.

Diskussion

Den första enkäten som gjordes till de befintliga kunderna hade två syften, att företagen skulle ge sin syn på Wallnäs samt att undersöka ifall det fanns något intresse för sågade grova dimensioner och hyvlade varor.

Av den första delen, attitydundersökningen, är det svårt att dra några generella slutsatser av resultaten, baserat på vilket land företagen kommer ifrån. De svenska företagen upplever att de har bättre kontakt med Wallnäs än företag från andra länder. Den troliga anledningen till detta är att man har mycket direktkontakt med kundföretagen samt, förstås, att de talar samma språk.

Efterfrågan hos de gamla kunderna

Av de 48 svarande på enkäten var det 20 som angav intresse för grova sågade dimensioner eller hyvlade varor. En hel del av de svarande angav intresse för dimensioner som låg utanför det intervall som jag angett, (50-100*250-300). Att det var främst gran som efterfrågades i de riktigt grova dimensionerna kommer inte som någon överraskning. Gran är ju det förhärskande materialet vid konstruktionsbyggnad, något som också bekräftades i intervjuerna.

Vid intervjuerna med de utvalda företagen fick jag möjlighet att se vad nästa steg för produkterna skulle vara. Det är förstås bra att veta, då det är viktigt t.ex. för råvaruegenskaperna. I intervjuerna försökte jag också att få fram en efterfrågan i m³/år, något som var svårt för företagen att ange. Främst beror det på att efterfrågan hos deras kunder i sin tur varierar.

Nya kunder

Den stora utmaningen i det här momentet var att urskilja företag som skulle vara intresserade av de produkter som Wallnäs AB kan erbjuda. Den viktigaste källan till information om de här företagen var Exportrådets databas. Problemet var att precisionen i den här informationen var väldigt låg. Även om de produkter som företaget uppgav att de var intresserad av i databasen överensstämde med dem jag sökte efter, var det inte säkert att det förhöll sig så på riktigt. Om man därtill tillägger att det var svårt att få reda på om företaget sysslade med export eller import av dessa produkter och att en inte alltför obetydlig del av företagsadresserna var ogiltiga, kommer man snabbt till slutsatsen att precisionen blir ganska låg. Det medförde att av de drygt fyrahundra utskicken, fick jag endast fyra svar.

I det andra utskicket valde jag att söka företagsinformation från en annan källa, The Timber Trade Federation. De är en organisation för brittisk och irländska trävaruföretag. Av de 150 utskicken fick jag här svar av 10 stycken företag, vilket ger en svarsfrekvens på 15 % jämfört med 1 % för det föregående utskicket. Inför det andra utskicket gjorde jag också en enkät på Wallnäs AB:s hemsida, vilket också kan ha påverkat svarsfrekvensen. Tanken var att det kontaktade företaget skulle behöva ta ett så litet ansvar för de kommande kontakterna som möjligt. Enkäten gav Wallnäs ett bättre begrepp om vad företaget var intresserat av, samt att kunden kunde överlåta det till Wallnäs att kontakta dem. Om jag skulle göra ett tredje utskick

skulle jag söka kundinformation från organisationer liknande Timber Trade Federation i det landet marknadsföringen skall göras.

Tillgång på grovt timmer

När man ser på diagrammen som visar tillgången på grovt timmer i virkesfångstområdet framgår det att tillgången är god, tillräcklig för att inte utgöra något hinder för produktionen. Man får ju förstås räkna med att en del av det grövsta timret inte kommer att vara tillgängligt, då det är värdefullt ur naturvårdssynpunkt.

Med det kontrakt som Wallnäs AB har knutit med Södra Skogsägarna får de också tillgång till de grövre dimensionerna i samlade leveranser. Vid köp av rotposter eller leveransvirke ingår ju även de klenare dimensionerna som finns på avverkningen.

Önskvärda kvalitetsegenskaper hos vedråvaran

Wallnäs AB har sett att en av de råvaruegenskaper som är avgörande för virkets hållfasthet, tätvuxenheten, är något lägre i det virke som kommer från Södra kontraktet. Anledningen till detta kan vara att virket samlas in över Södras hela verksamhetsområde, och regionala bonitetskillnader kan vara stora jämfört med de i Wallnäs virkefångst kärnområde. Om detta innebär att det kan bli svårt att producera de grova dimensionerna för konstruktionsvirkesändamål återstår att se.

Produktionsförutsättningar

Vid inledandet av det här arbetet var det fortfarande oklart vilka produkter som skulle efterfrågas av kunderna. Det skulle ju kunna vara sådana som inte var möjliga att producera med nuvarande maskinutrustning. Nu föll det sig inte så, men dimensioner har efterfrågats som inte är i produktion för tillfället. Det återstår nu att se ifall de här dimensionerna kan komma att vara så lönsamma att de kan ta plats i produktionen.

För de hyvlade varorna tillkommer dessutom en rad möjliga hyvling utföranden. I den här undersökningen framgår det dock inte vilken typ av hyvling utförande kunderna vill ha för sina varor, utan de specificeras endast efter dimension. Med det nya hyvleriet som skall stå färdigt i början av 2005, kommer man att vara väl förberedd att möta kundernas behov.

Slutsats

Syftet med arbetet har varit att undersöka om det finns någon marknad för de grova sågade dimensionerna och vilka hyvlade produkter som efterfrågas samt om det finns råvaru- och produktionsförutsättningar för dessa. Vid arbetets slut kan konstateras att det klart finns en efterfrågan på dessa produkter. Frågan är nu om man kan göra avtal med de intresserade företagen som gör det lönsamt att starta produktion? Tidiga uppgifter pekar på att en del avtal redan har knutits med företag i det här arbetet, om leveranser av grova sågade dimensioner.

Källförteckning

Publikationer

Kyrkjeide, PA (1994): Konstruktionsvirke från grov gran, deformationer och kvalitet hos regler, Uppsala: Institutionen för skog-industri-marknad.

Svensson, I (2000): Vidareförädling vid småsågarna i Uppland, Uppsala, examensarbete: Institutionen för skogshushållning.

Stendahl, M (2001): Beklädnadsprodukter av gran för den tyska marknaden, en marknadsundersökning, Uppsala, examensarbete: Institutionen för skogshushållning.

Skogsdata 2003, Umeå: Institutionen för skoglig resurshushållning och geomatik.

Dahlgren, T et al. (1999): Nordiska träd och träslag, Borås: Arkitektur förlag AB.

Hansson, T: Trä som material, Stockholm: Trädata AB.

Bilagor

Bilaga 1

Vad skulle ni ge för totalomdöme för ert samarbete med Wallnäs AB.

Dåligt 1 2 3 4 5 Mycket bra

Anser ni att leveranserna från Wallnäs AB kommer inom de överenskomna tidsramarna.

Dålig 1 2 3 4 5 Mycket bra

Hur bra anser ni att leveransprecisionen från Wallnäs AB beträffande volymer är?

Dålig 1 2 3 4 5 Mycket bra

Hur upplever ni att Wallnäs AB:s produkter uppfyller de krav på kvalitet som ni ställer?

Dålig 1 2 3 4 5 Mycket bra

Om dåligt, hur: _____.

Hur skulle ni bedöma prisnivån på Wallnäs AB:s produkter?

Låg 1 2 3 4 5 Mycket hög

Hur anser ni att prisnivån är i förhållande till den kvalitet som levereras?

Låg 1 2 3 4 5 Mycket hög

Hur upplever ni er kontakt med Wallnäs AB.

Dålig 1 2 3 4 5 Mycket bra

Förklara: _____.

Hur uppskattar ni er förmåga att anpassa Wallnäs AB:s produkter efter era önskemål?

Dålig 1 2 3 4 5 Mycket bra

Om dålig, hur skulle ni vilja påverka: _____

_____.

Förslag till förbättringar.

_____.

I ett led att utöka vårt produktsortiment undersöker vi efterfrågan av grova sågade dimensioner och hyvlade trävaror. Vi skulle därför behöva er hjälp för att se vad som efterfrågas av ert företag beträffande grova sågade dimensioner och hyvlade trävaror och hur de skall utformas. Med grova dimensioner avser vi tjocklek mellan 50-100 mm och bredd 250-300mm.

Grova dimensioner

Hyvlade trävaror

Vilka dimensioner _____

Vilka längder _____

Vilka träslag _____

Vilka kvalitéter _____

Fuktkvot _____

Övrigt _____

Tack för er medverkan.

Bilaga 2

This letter is intended for the person responsible for lumber purchase. If this is not your field of responsibility, please forward this letter to that person.

Market survey to widen Wallnäs AB:s customer base.

This survey contributes as a part of a final thesis in forestry that is done by Oskar Selmeryd on the assignment of Wallnäs AB.

Please go to the address www.wallnas.se/survey/. From here you will be able in a fast way to show us which products you are interested in and how you wish further contact to be handled. When you have filled out this form we will send you our stocknote.

Thank you for taking your time answering these questions, your answer is invaluable too my thesis.

Wallnäs AB is certified according to the PEFC standard and the company has the highest level of credit value -AAA- according to the D&Bs credit rating system. We produce sawn and planed wood products of spruce and pine, annually in excess of 70 000 m³. The sawmill is situated in southern Sweden outside the town of Vimmerby that is renowned for its high timber quality. Our trademark is high quality products in dimensions that the customer demand.

We are now looking for new business partners, primarily for our planed wood products and sawn wood products of larger dimensions. We refer to larger dimensions as 50-100 mm in thickness and 250-300 mm in width.

You will have great possibility to influence the design of these products according to your own wishes.

Tel. operator.	+46 (0)496 508 00	
Fax.	+46 (0)496 500 52	
Bo Skacke <i>Managing director</i>	+46 (0)496 500 04	bo.skacke@wallnas.se
Rickard Spetz <i>Sales manager</i>	+46 (0)496 500 03	rickard.spetz@wallnas.se

Best regards

www.wallnas.se

WALLNÄS AB

Bo Skacke

Welcome to Wallnäs

Bilaga 3

On this page we would like you to answer the questions below, so that we can see what kind of products your company is in demand of. This will help us to give you the best possible service. Click in the box that matches your company's interest.

Which of our products are you mainly interested in?

- Planed wood products
- Sawn wood products (standard dimensions)
- Sawn wood products (large dimensions)

Which type of wood are you mainly interested in?

- Spruce (*Picea abies*)
- Pine (*Pinus silvestris*)

Which kind of wood quality are you looking for?

- Low (VI)
- Medium (V)
- High (O/S)

What kind of business are you in?

- Wood processing
- Distribution

Do you have previous experiences of trade with Swedish companies?

- Yes
 - No
-

Would you like us to contact you during the autumn?

...Or will you contact us?

Contact information.

Company name:

Contact person:

Email address:

Phone number:

Submit