

HÖSTEN 2011

RENHOLMEN BRANSCHEN

Erik – Renholmens egen Einstein

Optimerade robotkapen och utvecklade FlexiCut sidan 4

Två kvitton på kvalitet

I stenhård konkurrens blev det slutligen Renholmen som fick leverera det kompletta justerverket till Skinnskatteberg sidan 6

Hjälper dig ligga steget före

Eftermarknadsavdelningen som vårdar både kund och anläggning sidan 8

FAKTA

Renholmen

Historia: Grundades 1952 i Renholmen utanför Skellefteå. Huvudsaklig tillverkning fram till 1972 hydrauliska kugghjulspumpar, baklastare och timmergafflar.

Inne på 39:e året som leverantör av virkes-
hanteringsutrustning till sågverksbranschen.
Gick hösten 2010 samman med Forslunds Maskin
under namnet Renholmen AB.

Håller idag en Europeledande position och ingår
i den av Carl Bennet helägda Lifcogruppen.

Nisch: Kundenpassad virkeshanterings-
utrustning för alla produktionsinriktningar
och nivåer av kapacitet.

Kundbas: Stora, mellanstora och små.

Anställda: Ca 35

www.renholmen.se



Eftertanke föder framtanke.

GUNNAR MARKLUND, VD

Innan semestern kunde vi berätta att Setra Skinnskatteberg väljer Renholmen som leverantör av ett nästan komplett justerverk. Det handlar om att förnya och rusta för kommande utmaningar. Tekniklyftet blir klart nästa sensommar, då med trippelläggaren som ett av de unika produktinslag vi sedan ett tag tillbaka kunnat erbjuda framsynta kunder i behov av kapacitet

Att tänka framåt har också varit symboliskt för Braviken, ett av de mest välorganiserade mönstersamarbeten vi haft på senare tid. Såghusets branta uppstartskurva visar att det lönar sig att planera. Men även att effektiv projektledning och gediget jobb med att samordna alla inblandade ger resultat. För egen del kan vi rapportera att de sista godkännandetesterna nu är klara i Braviken, och att vi under sommaren driftsatt första etappen i Vika Wood.

Allt fler förtroenden betyder att vi stärkt vårt lag ytterligare med kompetenta och engagerade människor. Samtidigt fortsätter vi i oförändrat högt tempo att satsa hårt på produktutveckling och att vara en heltäckande partner till såg- och vidareförädlingsbranschen.

En av de möjligheter vi erbjuder, som kanske inte alla vet om, finns inom eftermarknad. Ett sätt för både oss och våra kunder att säkert, enkelt och kostnads-effektivt underhålla och vidareutveckla sin verksamhets prestanda för att motsvara behov idag och imorgon.

Om hållbara kundrelationer och optimerade lösningar handlade även vårt nedslag på Ligna och Jväs kylmässan. Kul att se så många nya och bekanta ansikten i våra tidvis nästan trångt välbesökta montrar. En intressant nyhet vi tyvärr inte hann prata så mycket om där och då var vår nya robotkap, FlexiCut, som vi under året utvecklat, testat och installerat i Kåge Såg.

Om Renholmens senaste produkt kan du läsa mer i detta laddade och läsvärda nummer av Branschen. Missa inte heller nedslaget i Rolfs såg i Kalix, ännu ett lysande bra exempel på hur eftertanke föder framtanke.

Eftermarknad bygger hållbara relationer

Setra Rolfs såg bytte styr- och säkerhetssystem

Förtroendefulla och trygga kundrelationer handlar om mycket mer än bara högkvalitativa produkter. Därför lägger Renholmen stor vikt vid sin eftermarknadsavdelning dit kunderna kan höra av sig om de får problem eller vill utveckla sina anläggningar. – Vår eftermarknadsavdelning ger service under anläggningens hela livslängd. Det kan handla om allt från rådgivning till installation av olika uppgraderingar, säger Hans Eriksson, säljare och ansvarig för Renholmens eftermarknadsavdelning.

En väl genomförd affär där högkvalitativa produkter förbättrar en anläggnings kapacitet är såklart ett kvitto på leverantörens kvalitet. Men vilken service man erbjuder kunderna efteråt är en minst lika viktig faktor för att skapa bestående och förtroendefulla relationer.

– Många servar sina anläggningar själva men ofta sparar man både tid och pengar om man ringer oss och berättar vilka problem man har. I det läget kan vi antingen komma till kundens anläggning eller ge råd över telefon, berättar Hans Eriksson.

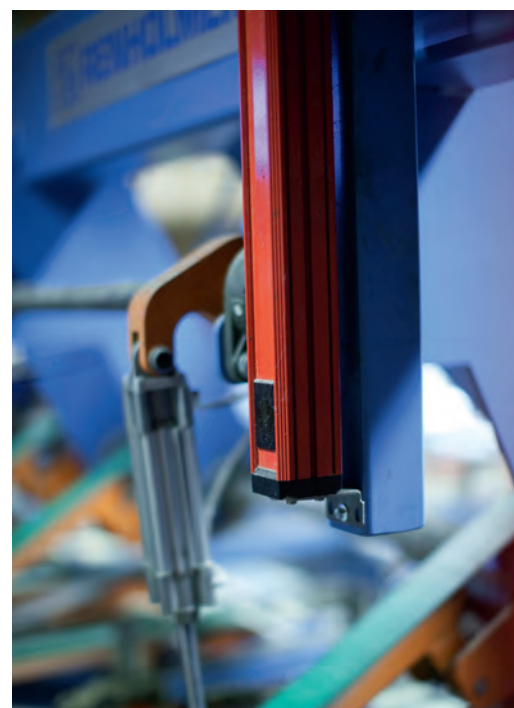
Rolfs såg i Kalix är ett bra exempel på hur Renholmens eftermarknadsavdelning arbetar. För något år sedan gick Arbetsmiljöverket ut med ett påbud att säkerheten i de svenska sågverken måste bli bättre. Och eftersom Renholmen levererat större delen av utrustningen i början av 1990-talet kän-

des det naturligt för Rolfs såg att anlita dem för att genomföra säkerhetsförbättringarna.

– Vi har haft goda kontakter under åren. Eftersom styrsystemet var tvunget att bytas i enlighet med Arbetsmiljöverkets riktlinjer passade Rolfs såg samtidigt på att byta hydrauldriften i sorteringstransportören till eldrift. Under en lång tid hade vi en dialog kring det här, gjorde riskanalyser och planerade, säger Hans Eriksson.

I början av september togs de nya installationerna i drift och än så länge har det mesta gått smärtfritt. Renholmens eftermarknadsavdelning finns dock alltid till hands om något skulle strula under vägen.

– Renholmen vet hur det här fungerar. Det finns ett stort värde i att vi känner dem sedan länge och att de finns på nära håll, säger Henrik Jakobsson, projektledare på Setra Rolfs såg i Kalix.



”
... vilken service man erbjuder kunderna efteråt är en minst lika viktig faktor för att skapa bestående och förtroendefulla relationer.

Fakta Rolfs Såg:

Första etablering: 1921 i Kalix. Anställda: 85 stycken. Råvara: 80 % furu, 20 % gran. Produktionsvolym 2010: 82 000 m³ sågat. Huvudmarknader: Skandinavien, Italien, Grekland, Cypern, Nordafrika, England och Spanien.



KTH-studenten Erik Lundqvist utvecklade den steglösa kapen FlexiCut och lyckades till på köpet lösa ett komplicerat mjukvaruproblem. Idag jobbar han på Renholmen.

Erik – Renholmens egen Einstein

Optimerade robotkapen och utvecklade FlexiCut

Inom ramen för sitt examensarbete fick KTH-studenten Erik Lundqvist i uppdrag att utveckla Renholmens 20 år gamla robotkap. Under arbetets gång lyckades han inte bara utveckla kapen utan löste också ett problem som upptäckts vid en av de pågående leveranserna.

För ett par år sedan ansökte Erik Lundqvist, som då pluggade på Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm, om att få göra sitt examensarbete på Renholmen. Företaget svarade ja och gav honom i uppdrag att

utveckla den robotkap som med sina tjugo år på nacken behövde förnyas.

– Man ville utveckla en kap som klarade minst 140 brädor i minuten. Den gamla kapade max 120 brädor per minut och eftersom den ofta kördes på max blev slitaget stort och kraven på kontinuerligt underhåll stora, berättar Erik Lundqvist.

När Erik fått sitt uppdrag åkte han ner till Stockholm för att börja arbetet. Tiden gick och Erik jobbade på. För att ha något att jämföra med började han räkna på den gamla kapens rörelser och vilken belast-

ning den utsatte maskinens olika delar för. Han insåg att kapens rörelse inte var helt optimal och därmed slet onödigt mycket på kapens mekanik.

– Med en annan rörelse kunde även den gamla kapen utnyttjas bättre, förklarar Erik Lundqvist.

Ungefär samtidigt satt man på Renholmen och grubblade över varför robotkapen inte fungerade riktigt som man ville. Man kallade till ett möte med leverantören av mjukvaran för att försöka förbättra den. I samma veva var det dags för Erik Lundqvist

att presentera hur långt han kommit på sitt ex-jobb och den lyckliga slumpen gjorde så att mötet med Erik sammanföll med mötet med mjukvaruleverantören.

– Erik kom och började berätta om hur han ville förnya robotkapen. Och helt plötsligt sa han "Förresten så styr ni inte maskinen som ni tror, det är ett fel i programmet". Då såg vi till att baka ihop de båda mötena och så fick Erik presentera sin lösning, berättar Renholmens vd Gunnar Marklund som imponerades av Eriks förmåga.

För Erik Lundqvists del resulterade upptäckten först i en projektanställning som förra året övergick i en fast anställning.

– Att jag hittade ett problem i mjukvaran var bra både för mig och för Renholmen. Jag tror de imponerades mer av det än hur jag utvecklade kapen mekaniskt, säger han och skrattar.

Men hur gick det då med själva kapen som Erik skulle utveckla? Jo, även den uppgiften löste han, den här gången genom att bland annat göra kapen lättare och omfördela dess vikt. Den nya kapen, som går under namnet FlexiCut, gjordes dessutom kortare vilket gör att maskinen kan utföra rörelsen snabbare och kapa fler brädor utan att slitaget på mekaniken blir för stort.

– Jag löste det enkelt uttryckt genom att minska rotationströgheten på kapenheten.

På Renholmen är man givetvis mycket nöjd med Erik Lundqvists arbete och enligt Renholmens konstruktionschef Peter Jonsson var det självklart att man ville behålla Erik i företaget efter avslutad examen. Att ha blandade åldrar och kompetenser berikar företaget och ger den bredd som krävs för att stå sig i konkurrensen.

– När man kommer direkt från skolan är man ofta mer analytisk, kritisk och spontant innovativ än om man jobbat på samma ställe länge. Samtidigt behövs den långa och gedigna erfarenheten och kunskapen. Därför strävar vi efter en mix av åldrar och kompetenser. Det är det allra bästa, förklarar han.



Fyra snabba...

med Matti Korppoo som varit Renholmens agent i Finland sedan 2005.

Hur ser marknadsläget ut i Finland när det gäller Renholmens

produkter? Marknadsläget i Finland ser mycket spännande ut. Vi har flera förfrågningar och inestående offerter hos kunderna. Jyväskylämessan var en positiv överraskning.

Varför passar Renholmens produkter den finska marknaden?

Finska sågverk är högeffektiva och behöver maskiner med hög kvalitet och kapacitet. Två faktorer som Renholmen är kända för i Finland. De är också kända för att ligga i framkant när det gäller teknik och utveckling.

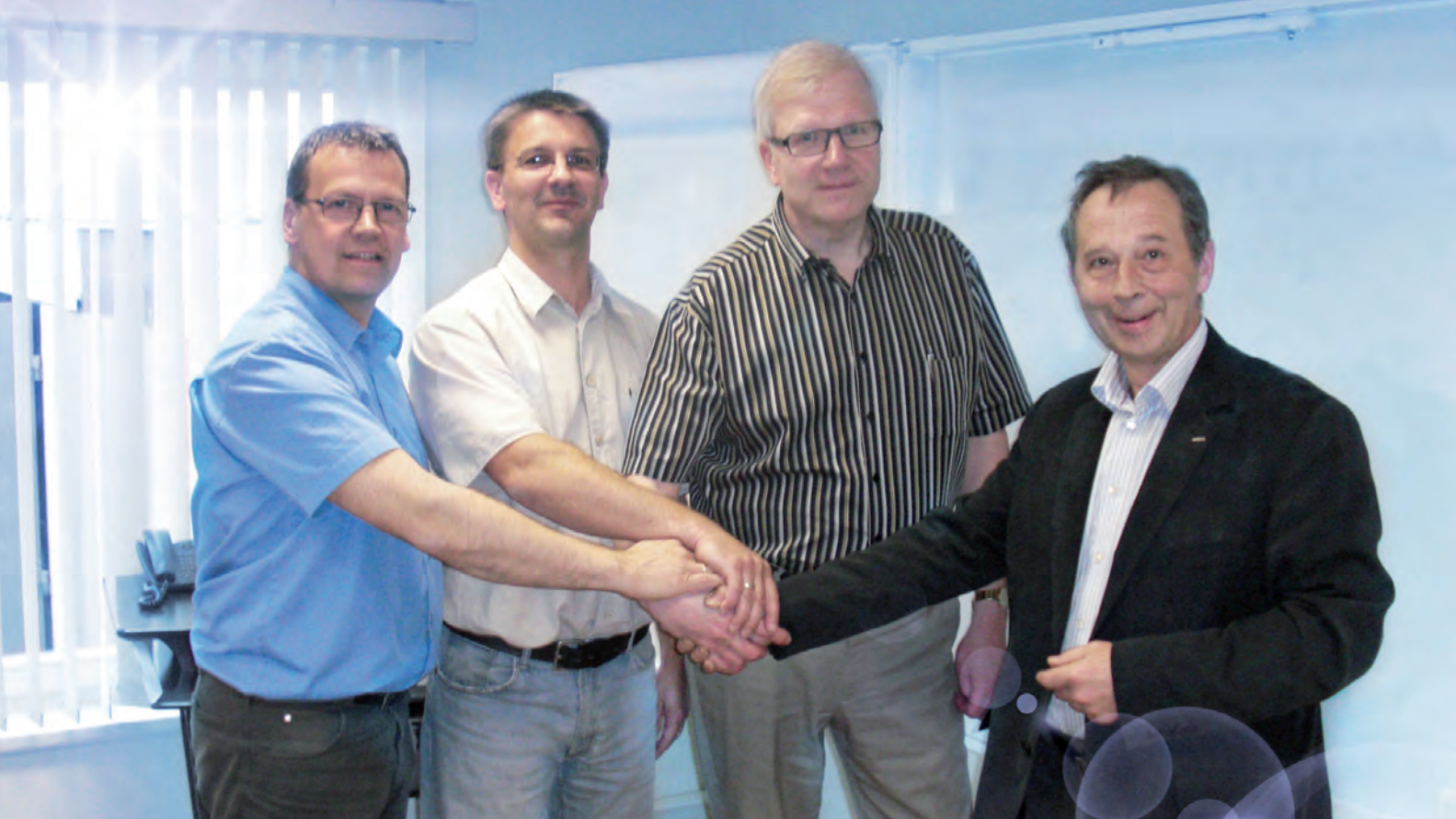
Finns det några produkter som den finländska marknaden visar extra intresse för?

Turbovändaren, ströläggaren och Trimmer 200 är produkter som vi ser ett växande intresse för. Trippelläggaren har också alla förutsättningar att bli en succé.

Hur ser en typisk arbetsdag ut för dig? Jag har väntat på en sådan i 15 år. Jag reser mycket och lägger i dagsläget mycket tid på att besöka kunder. Utöver arbetet för Renholmen jobbar jag med begagnade sågverksmaskiner i Finland och Ryssland.

Nya produkter och patent

Renholmens sortiment har fått fler patentskyddade produkter. Det gäller Trippelläggaren, en ny skiktavdragare, M-bygeln och vår ByPass över stegmatore. Fler lönsamma lösningar från vår utvecklingsavdelning hittar du på renholmen.se/produkter.



Renholmens marknadschef Bernt-Ove Andersson, Haralds Kronbergs, produktionsansvarig såg, Vika Wood och Renholmens vd Gunnar Marklund gläds tillsammans med Vika Woods vd Andris Krecers.

Skinnskatteberg och Vika Wood – två kvitton på kvalitet

I stenhård internationell konkurrens blev det slutligen Renholmen som fick leverera justerverket till Setra Skinnskatteberg. Affären är tillsammans med förra årets leverans av en komplett råsortering till lettiska Vika Wood, ett fint kvitto på både Renholmens goda renommé i branschen och företagets kvalitativa produkter.

Justerverket omfattar en helt ny sorteringslinje fram till fackdelen med bland annat kamerasortering, komplett kapsystem och den innovativa Trippelläggaren som har en kapacitet på över 30 utlägg per minut. Trippelläggaren i Skinnskatteberg blir den andra på marknaden efter den som levererades till Martinsons såg i Bygdsiljum 2009.

Men Skinnskatteberg och Renholmen är inte på något sätt nya för varandra. I början av 1980-talet levererade Renholmen ett

komplett justerverk inklusive byggnad till sågverket i Västmanland. Att få förtroendet att uppdatera anläggningen är givetvis ett tecken på att man bibehållit en god relation under åren som passerat.

– Vi har haft förmånen att arbeta med Setrakoncernen tidigare och givetvis är vi glada över det här förtroendet. Att Skinnskatteberg valde att satsa på vår unika Trippelläggare som en del av investeringen är såklart extra roligt, säger Bernt-Ove Andersson, marknadschef på Renholmen.

Enligt Bengt-Ove Forsberg, platschef på Skinnskatteberg, bidrog tidigare goda samarbeten till att valet föll på Renholmen.

– Vi är väldigt nöjda med det Renholmen gjort för oss tidigare och det de gör för oss idag. Deras Trippelläggare är en annan faktor som gjorde att valet föll på Renholmen, säger Bengt-Ove Forsberg.

Justerverket levereras i två etapper och monteringen börjar efter nyår. Tanken är att anläggningen ska vara färdig för produktionsstart mot slutet av sommaren 2012. När det gäller Vika Wood blev första etappen klar i somras och under hösten har etapp två påbörjats. Går allt enligt planerna kommer den kompletta råsortering som Renholmen levererat till Vika Wood i Lettland att vara färdig att tas i bruk vid årsskiftet. Affären uppgick till närmare 70 miljoner kronor och är en av Renholmens största exportordrar genom tiderna. Och även den ett kvitto på Renholmens kvalitet.

– Det går riktigt bra. Orderingången har varit god de senaste åren. Det är i nuläget optimalt för oss att ha igång ett stort projekt samtidigt som vi arbetar med lite mindre projekt parallellt. Det har vi verkligen lyckats med under de senaste åren, säger Bernt-Ove Andersson.

Bra fart i Braviken

Förra året levererade som bekant Renholmen två kompletta råsorteringar till Holmens sågverk i Braviken. Under sommaren har man provat tillgänglighet och kapacitet inför det slutgodkännande av anläggningen som beräknas vara klart om ett par månader. Enligt Leif Pettersson, Renholmens projektledare i Braviken, har de tyngsta kontrollerna genomförts och godkänts.

– Tillgängligheten mot såg ligger på 99,4 procent vilket är väldigt bra siffror. Kapaciteten i ströläggarna ligger på 109 procent av den utlovade kapaciteten. Framgången beror på att vi lyckats trimma maskinerna väl men också på den väldigt duktiga och erfarna personalen, säger Leif Pettersson.

Nu återstår kontroller av bland annat buller- och dammnivåer, virkes-skador och arbetsmiljö innan slutgodkännandet kan utfärdas.



Finansminister Anders Borg var med då Holmens sågverk invigdes i Braviken i maj.

Kalas, Renholmen!

2012 blir något av ett kalasår för Renholmen. Nästa år är det nämligen 40 år sedan man levererade den första kompletta råsorteringen till Martinsons Trä i Bygdsiljum. Dessutom är det 60 år sedan företaget Renholmen grundades och 2013 är det hela 100 år sedan Forslunds maskin, som Renholmen gick ihop med förra året, såg dagens ljus.

– Vi har inte bestämt hur vi ska fira men något blir det givetvis. Men det viktigaste är den erfarenhet som våra många år i branschen gett oss. I kombination med både erfarna och nya anställda ger det en väldigt styrka, säger Renholmens vd Gunnar Marklund.

Nu toppar vi laget

Under sommaren och hösten har Renholmen förstärkt laget ytterligare för att kunna hantera strömmen av förtroenden från kunder både i Sverige och utomlands.

Nyast bland de nya är Henrik Johansson (ej med på bild) som anställts som säljare. Han är civilingenjör i träteknik i grunden och kommer närmast från jobbet som tekniklärare på Balderskolan. Han har även jobbat på Valutec i tio års tid.

Övriga nyrekryteringar är Harry Carlsson, economichef, Hans Eriksson, mekanisk konstruktör (jo, nu har vi faktiskt två som heter så) och Rickard Lindgren som förstärker på eftermarknadssidan som servicetekniker och driftsättare.



*Från vänster:
Harry Carlsson,
Hans Eriksson och
Rickard Lindgren*



Eftermarknadsavdelningen från vänster: Tommy Markström, Rickard Lindgren, Owen Flodin, Gunnar Lundmark, Hans Eriksson, Per Wikström, Niclas Forsberg och Tommy Lindgren.

Eftermarknadsavdelningen – vårdar både kund och anläggning

Att besöka kunderna kontinuerligt, lyssna på deras tankar och problem och finnas till hands med råd och lösningar. Det är vad Renholmens eftermarknadsavdelning sysslar med i korta drag.

På eftermarknad arbetar åtta personer med att vårda både relationerna med kunderna och deras anläggningar. En stor del av avdelningens arbete bedrivs ute hos kunder i hela Sverige och andra länder.

– Ofta är det kunden som tar kontakt med oss men det händer också att vi tar kontakt med kunder. När vi levererat till

en kund har vi ju ganska bra koll på vad de kan behöva fixa till och uppdatera när lite tid gått, berättar Per Wikström, driftsätare och elservicetekniker på Renholmen.

För de kunder som vill vara extra trygga finns det möjlighet att teckna ett serviceavtal med Renholmen. Det innebär att eftermarknadsavdelningen med jämna mellanrum kommer till kundens anläggning, gör en besiktning och ger förslag på förbättringar.

– Ingen som tecknat serviceavtal med oss har sagt upp det. Det ser vi som ett gott betyg. Många förstår att ett planerat

underhåll är en av de viktigaste faktorerna för att en anläggning ska vara lönsam år efter år. Och i jämförelse med ett haveri är det mycket billigt att teckna ett serviceavtal, säger Hans Eriksson, säljare på eftermarknadsavdelningen.