

SYKSY 2011

# RENHOLMEN BRANSCHEN

## **Erik – Renholmenin oma Einstein**

Optimaalisesti toimiva servokatkaisu ja entistä kehittyneempi FlexiCut sivu 4

## **Kaksi todistetta laadusta**

Renholmen voitti lopulta tiukan kilpailun Skinnskattebergin  
kuivalajittelulaitoksesta sivu 6

## **Autamme sinua ennakoimaan tulevaa**

Jälkimarkkinointiosasto huolehtii niin asiakkaasta kuin laitoksestakin sivu 8

## FAKTAT

### Renholmen

**Historia:** Perustettu vuonna 1952 Renholmeniin Skellefteån kuntaan. Vuoteen 1972 asti pääasiassa hydraulisten hammaspyöräpumppujen, takakuorimainten ja tukkikahmarien valmistusta. Toimittanut jo 39 vuoden ajan sahatavaran käsittelylaitteita sahalaitoksiin. Yhdistyi vuoden 2010 syksyllä Forslund Maskinin kanssa Renholmen AB:ksi. On alansa johtavia yrityksiä Euroopassa ja osa Carl Bennetin kokonaan omistamaa Lifco Groupia.

**Toimiala:** Asiakkaan tarpeiden mukaan suunnitellut sahatavaran käsittelylaitteet tuotantosuunnasta ja tuotantomäärästä riippumatta.

**Asiakkaat:** Suuret, keskisuuret ja pienet yritykset.

**Henkilöstömäärä:** n. 35

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



## Harkinta auttaa ennakoinnissa

GUNNAR MARKLUND, TJ

Ennen lomien alkua ehdimme kertoa, että Skinnskatteberg valitsee Renholmenin lähes kokonaisen kuivalajittelulaitoksensa toimittajaksi. Laitosta uudistetaan ja se varustetaan uusia haasteita vastaavalle tasolle. Ensi vuonna, kesän loppupuolella, käyttöön otetaan uudet laitteet, muun muassa ainutlaatuinen tuotteemme triplaladin, jota jo jonkin aikaan olemme voineet tarjota kaukoviisaille, lisää kapasiteettia haluaville asiakkaillemme.

Tulevaisuutta on mietitty myös Bravikenin sahalla, jonka kanssa olemme viime aikoina tehneet esimerkillisen hyvin toimivaa yhteistyötä. Sahan jyrkkä nousukiito osoittaa, että suunnittelu kannattaa aina. Myös tehokas projektinjohto ja vilpitiön pyrkimys saada kaikki asianosaiset puhaltamaan yhteen hiileen tuo tuloksia. Omasta puolestamme voimme ilmoittaa, että viimeiset hyväksymistaukukset on nyt tehty ja olemme kesän aikana käynnistäneet Vika Woodin ensimmäisen vaiheen.

Meihin kohdistuvan luottamuksen kasvu on saanut meidät vahvistamaan rivejämme uusilla päteillä ja työhönsä sitoutuneilla henkilöillä. Panostamme myös entiseen malliin tuotekehitystyöhön ja siihen, että voimme tarjota kokonaisvaltaista palvelua kumppaneillemme saha- ja jatkojalostustoimialoilla.

Tarjoamistamme mahdollisuuksista ehkä vähemmän tunnettuja ovat jälkimarkkinointiosastomme palvelut. Niiden ansiosta sekä me että asiakkaamme voivat varmasti, helposti ja kustannustehokkaasti ylläpitää ja kehittää laitoksen tuottavuutta nykyhetken ja tulevaisuuden vaatimuksia vastaavasti.

Painotimme kestäviä asiakassuhteita ja optimaalisia ratkaisujamme myös Lignan ja Jyväskylän messuilla. Oli hauskaa nähdä niin monia uusia ja tuttuja kasvoja ajoittain suorastaan ruuhkaisella näyttelyosastollamme. Kiinnostava uutuuus, josta me valitettavasti emme ehtineet siellä kovin paljon puhua, on uusi servokatkaisusahamme, FlexiCut, jonka olemme tämän vuoden aikana kehittäneet, testanneet ja asentaneet Kågen sahalle.

Renholmenin uusimmista tuotteista voit lukea lisää tästä runsaasti hyödyllistä tietoa sisältävästä uutiskirjeestämme. Muista tutustua myös Rolfin Kalixin sahan saavutuksiin, jotka nekin ovat loistava esimerkki siitä, miten harkinta auttaa ennakoinnissa.

# Jälkimarkkinointi luo kestäviä asiakassuhteita

## Setra Rolfin saha uusi ohjaus- ja turvajärjestelmänsä

**Luottamuksellisissa ja kestävässä asiakassuhteissa on kysymys muustakin kuin laadukkaista tuotteista. Siksi Renholmen arvostaakin suuresti jälkimarkkinointiosastoaan, jonka puoleen asiakkaat voivat kääntyä, kun heille tulee ongelmia tai he haluavat kehittää laitostaan. – Jälkimarkkinointiosastomme palvelee laitosta sen koko eliniän ajan. Tarjoamme kaikkea mahdollista, neuvoista aina erilaisten päivitysten asennukseen, sanoo Renholmenin jälkimarkkinointiosaston vastaavana myyjänä toimiva Hans Eriksson.**

Hyvin hoidettu kauppa, jonka ansiosta laadukkailla tuotteilla nostetaan laitoksen tuotavuutta, on tietysti selvä todiste toimittajan laadusta. Mutta asiakkaalle toimituksen jälkeen tarjottavat palvelut ovat vähintäänkin yhtä tärkeitä kestävien ja luotettavien suhteiden syntymisen kannalta.

– Monet huoltavat laitoksiaan itse, mutta usein rahaa ja aikaa säästyy, kun asiakas soittaa meille ja kertoo ongelmistaan. Silloin me joko käymme asiakkaan laitoksella tai neuvomme häntä puhelimesta, kertoo Hans Eriksson.

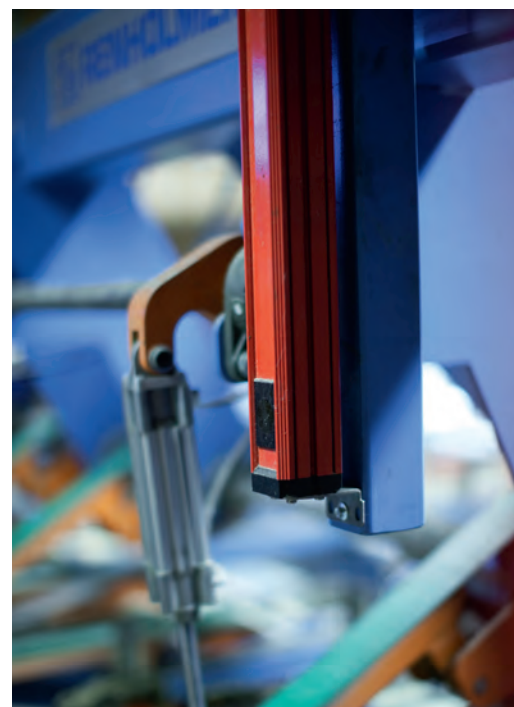
Rolfin saha Kalixissa on hyvä esimerkki Renholmenin jälkimarkkinointiosaston työstä. Muutama vuosi sitten Ruotsin työympäristövirasto antoi määräyksen, jonka mukaan maan sahojen turvallisuutta piti parantaa. Ja koska Renholmen oli toimittanut suurimman osan laitteista 1990-luvun alussa, Rolfin sahalla pidettiin luonnollisena ratkaisuna

antaa heidän huolehtia myös turvallisuuden parantamisesta.

– Meillä on vuosien ajan ollut hyvät yhteydet. Koska ohjausjärjestelmä oli pakko vaihtaa Työympäristöviraston määräysten mukaiseksi, oli Rolfin sahan kannalta järkevää vaihtaa samalla lajittelukuljettimen hydraulikkakäyttö sähkökäyttöön. Keskustelimme tästä pitkään, teimme riskianalyysseja ja suunnittelimme, sanoo Hans Eriksson.

Tuoreimmat asennukset aloitettiin syyskuun alussa, ja toistaiseksi ne ovat sujuneet melko tuskattomasti. Renholmenin jälkimarkkinointiosasto on toki aina käytettävissä siltä varalta, että jotain menee pieleen matkan varrella.

– Renholmen tietää, miten tämä toimii. Meille on todella arvokasta, että tunnemme heidät jo pitkältä ajalta ja että he ovat saatavilla, sanoo Setra Rolfin Kalixin sahan projektipäällikkö Henrik Jakobsson.



... se, mitä huolto tarjoaa asiakkaille toimituksen jälkeen, on vähintään yhtä tärkeää kestävien ja luottamuksellisten suhteiden kannalta.

### Faktat Rolfin sahasta:

Perustettu: v. 1921 Kalixiin. Työntekijöitä: 85. Raaka-aineet: 80 % mäntyä. Tuotantomäärä 2010: 82 000 m<sup>3</sup> sahatavaraa. Päämarkkinat: Skandinavia, Italia, Kreikka, Kypros, Pohjois-Afrikka, Englanti ja Espanja.



*Diplomi-insinööriksi opiskeleva Erik Lundqvist kehitti portaattomasti säädettävän FlexiCut-katkaisusahan ja tuli samalla ratkaiseeksi hankalan ohjelmisto-ongelman. Nyt hän on töissä Renholmenilla.*

## Erik – Renholmenin oma Einstein

Optimaalisesti toimiva servokatkaisu ja entistä kehittyneempi FlexiCut

**Diplomi-insinööriksi opiskeleva Erik Lundqvist sai lopputyötään valmistellessaan tehtäväkseen Renholmenin 20 vuotta vanhan katkaisusahan kehittämisen. Kehitystyössään hän tuli samalla ratkaiseeksi meneillään olleessa toimituksessa havaitun ongelman.**

Pari vuotta sitten Tukholman kuninkaallisessa teknillisessä korkeakoulussa opiskeleva Erik Lundqvist ilmaisi toiveensa päästä Renholmenille lopputyötään tekemään. Yritys vastasi toiveeseen myöntävästi ja antoi hänelle tehtäväksi kaksikymmentävuotiaan automaattisen katkaisusahansa uudistamisen.

– Tavoitteena oli kehittää katkaisusaha, jonka suorituskyky olisi vähintään 140 lauta minuutissa. Vanha saha katkaisi enintään 120 lauta minuutissa, ja koska sitä usein ajettiin maksimiteholla, se kului nopeasti ja vaati jatkuvasti huoltoa, kertoo Erik Lundqvist.

Saatuaan tehtävänsä Erik matkusti Tukholmaan aloittaakseen työnsä. Aika kului ja Erik ahersi. Jotain vertailuarvoja saadakseen hän alkoi laskea vanhan sahan liikkeitä ja tutkia, miten ne kuormittivat sahan eri osia. Hän huomasi, ettei sahan liikerata ollut paras mahdollinen, vaan aiheutti turhaa kulumista sahan mekaanisissa osissa.

– Sahan liikettä muuttamalla saataisiin vanhakin saha toimimaan paremmin, selittää Erik Lundqvist.

Samoihin aikoihin Renholmenilla pohdittiin, miksei servokatkaisu toiminut ihan niin kuin olisi haluttu. Ohjelmistotoimittajan kanssa sovittiin palaveri, jossa etsittäisiin ratkaisua puutteisiin. Samaan aikaan Erik Lundqvistin oli määrä esitellä, miten pitkälle hän oli päässyt lopputyössään, ja onnellisen yhteensattuman ansiosta kävi niin, että Erikin kanssa pidettävä palaveri osui samaan aikaan ohjelmistotoimittajan kanssa sovittuun palaverin kanssa.

– Erik tuli ja alkoi selittää, miten hän haluaisi uudistaa katkaisusahaa. Yhtäkkiä hän sanoi: ”Te ette muuten ohjaa konetta niin kuin luulette, ohjelmassa on virhe”. Silloin päätimme yhdistää kaksi palaveriamme ja Erik pääsi esittelemään ratkaisuaan, kertoo Renholmenin toimitusjohtaja Gunnar Marklund, johon Erikin osaaminen teki suuren vaikutuksen.

Erik Lundqvistin osalta oivallus johti ensin projektitehtäviin, jotka viime vuonna vaihtuivat vakituiseen työsuhteeseen.

– Se, että huomasi ohjelmistossa olevan ongelman, oli hyvä asia sekä minulle että Renholmenille. Luulen, että se teki heihin suuremman vaikutuksen kuin sahaan tekemäni mekaaniset parannukset, hän sanoo nauraen.

Mutta mitä tapahtui itse katkaisusahalle, jota Erikin piti kehittää? Kyllä hän senkin tehtävän suoritti onnistuneesti; hän muun muassa kevensi sahan rakennetta ja jakoi sen painon uudella tavalla. Uudesta katkaisusahasta, jonka nimeksi tuli FlexiCut, tehtiin myös lyhyempi niin, että se liikkuu nopeammin ja pystyy katkaisemaan enemmän lautoja kuluttamatta silti liikaa mekaanisia osia.

– Ratkaisin asian yksinkertaisesti sanottuna pienentämällä katkaisuyksikön pyörimisvastusta.

Renholmenilla ollaan tietysti hyvin tyytyväisiä Erik Lundqvistin työhön, ja Renholmenin suunnittelupäällikkö Peter Jonssonin mukaan oli itsestään selvää, että yritys halusi pitää Erikin palveluksessaan tämän valmistuttua. Eri ikäiset ja kyvyiltään erilaiset työntekijät ovat yritykselle rikkaus ja varmistavat sen laaja-alaisuuden, jota kilpailussa pärjääminen edellyttää.

– Juuri koulusta valmistunut työntekijä on usein analyttisempi, kriittisempi ja spontaanilla tavalla innovatiivisempi kuin pitkään samaa työtä tehnyt henkilö. Samalla kuitenkin tarvitaan myös pitkää ja varmaksi koettua kokemusta ja taitoja. Siksi me pyrimmekin eri ikäisten ja taidoiltaan erilaisten ihmisten sekoitukseen. Se on kaikkein paras kokoonpano, hän selittää.



## Neljä nopeaa...

Matti Korppoolle, joka on toiminut Renholmenin edustajana Suomessa vuodesta 2005 alkaen.

### **Miltä Renholmenin tuotteiden markkinatilanne Suomessa näyttää?**

Markkinatilanne Suomessa näyttää hyvin jännittävältä. Olemme saaneet paljon kyselyitä ja asiakkailta on käsitellyssä useita tarjouksia. Jyväskylän messut olivat iloinen yllätys.

### **Miksi Renholmenin tuotteet sopivat Suomen markkinoille?**

Suomalaiset sahat ovat huipputehokkaita ja ne tarvitsevat korkealaatuisia ja tuotantokyvyltään suuria koneita. Näistä kahdesta ominaisuudestaan Renholmen Suomessa tunnetaan. Sen tiedetään myös olevan tekniikan ja kehityksen kärkinimi.

### **Ollaanko Suomen markkinoilla erityisen kiinnostuneita jostain tietyistä tuotteista?**

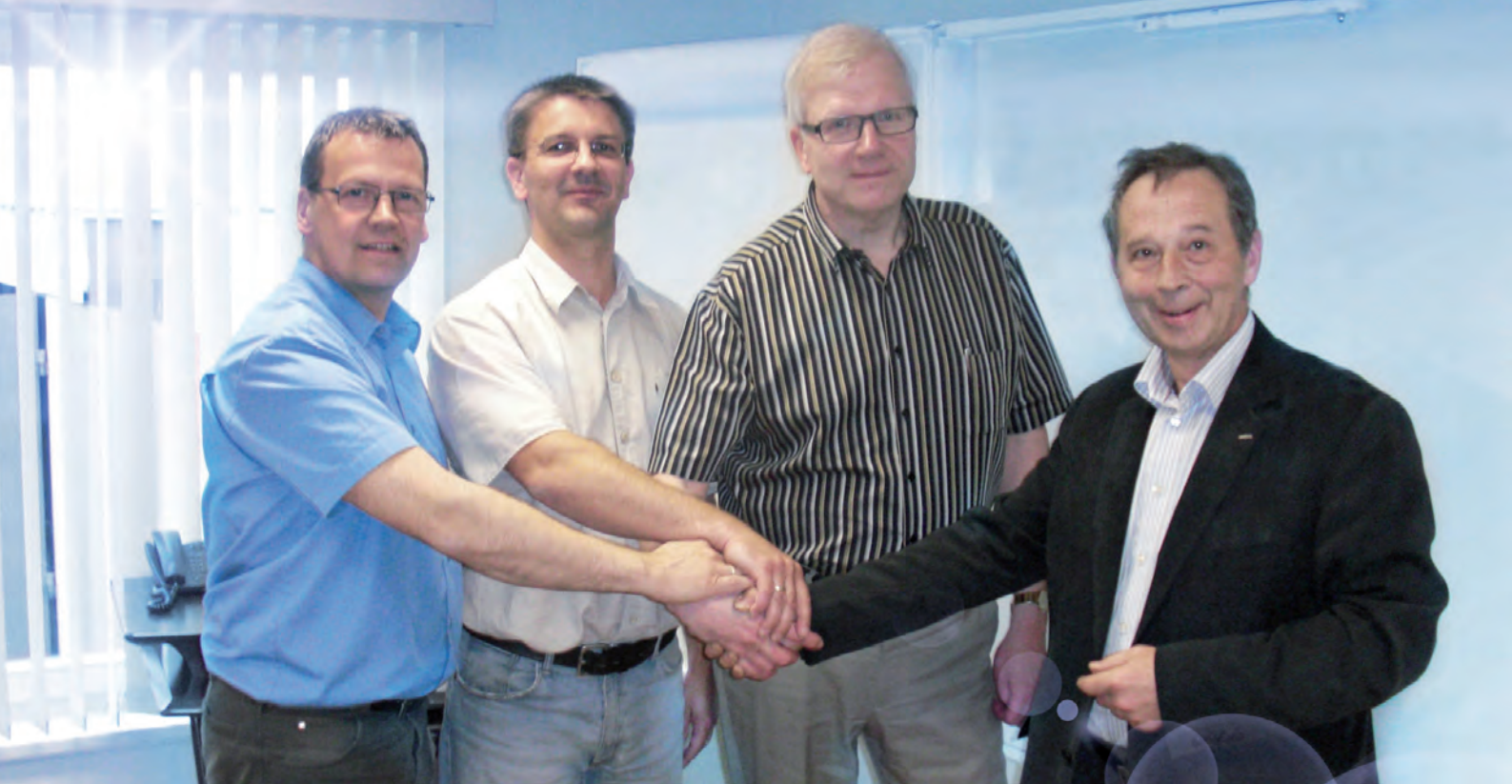
Turbokäännin, rimoituskone ja Trimmer 200 ovat tuotteita, joita kohtaan tunnetaan osoittavan yhä kasvavaa kiinnostusta. Triplaladilla on myös kaikki menestymisen edellytykset.

### **Millainen on tyypillinen työpäiväsi?**

Olen odottanut sellaista jo 15 vuotta. Matkustan paljon ja tällä hetkellä käytän runsaasti aikaa asiakaskäynteihin. Renholmenin edustajana toimimisen lisäksi myyn käytettyjä sahalaitteita Suomeen ja Venäjälle.

## Uusia tuotteita ja patenteja

Renholmenin valikoimiin on tullut useita patentoituja tuotteita, kuten triplaladin, uusi kerrospurkain, M-haka ja porrasannostelijan ylitys. Tuotekehitysosastomme kehittämiin kannattaviin ratkaisuihin voit tutustua kotisivuillamme osoitteessa [renholmen.se/produkter](http://renholmen.se/produkter).



*Renholmenin markkinointipäällikkö Bernt-Ove Andersson, Vika Woodin sahan tuotantovastaava Haralds Kronbergs ja Renholmenin toimitusjohtaja Gunnar Marklund iloitsevat yhdessä Vika Woodsin toimitusjohtajan Andris Krecersin kanssa.*

# Skinnskatteberg ja Vika Wood – kaksi todistetta laadusta

**Renholmen selvisi lopulta voittajaksi tiukassa kansainvälisessä kilpailussa, ja se valittiin Setran Skinnskattebergin sahan kuivalajittelulaitoksen toimittajaksi. Tämä kauppa ja viime vuonna latvialaiselle Vika Woodin sahalle toimitettu tuorelajittelulaitos ovat hienoja osoituksia Renholmenin omalla alallaan nauttimasta arvostuksesta ja yrityksen tuotteiden korkeasta laadusta.**

Kuivalajittelulaitos käsittää täysin uuden, lokerikkoon asti ulottuvan ja mm. kameralajittelulla varustetun lajittelulinjan, katkaisujärjestelmän ja innovatiivisen triplalatimen, jonka suorituskyky on yli 30 ladontaa minuutissa. Skinnskattebergiin toimitettava triplaladin on toinen lajiaan vuonna 2009 Martinsonin sahalle Bygdsiljumiin toimitetun laitteen jälkeen.

Skinnskattebergin saha ja Renholmen ovat jo vanhoja tuttuja. 1980-luvun alussa Renholmen toimitti kuivalajittelulaitoksen

rakennuksineen Västmanlandissa sijaitsevalle sahalle. Laitoksen modernisoinnin uskomisen meille on tietenkin osoitus siitä, että suhteemme ovat kaikkien näiden vuosien ajan pysyneet hyvinä.

– Meillä on ollut onni työskennellä Setra-konsernin kanssa jo aikaisemminkin ja olemme tietysti iloisia tästä luottamuksesta. Skinnskattebergin päätös sisällyttää ainutlaatuinen triplalatimemme tähän investointiinsa on tietysti meille aivan erityinen ilon aihe, sanoo Renholmenin markkinointipäällikkö Bernt-Ove Andersson .

Skinnskattebergin sahan paikallisjohtajan Bengt-Ove Forsbergin mukaan aikaisempi hyvä yhteistyö myötävaikuttanut Renholmenin valintaan.

– Olemme erittäin tyytyväisiä sekä Renholmenin aikaisempaan että nykyiseen toimintaan. Heidän triplalatimensa oli toinen syy valita juuri Renholmen, sanoo Bengt-Ove Forsberg.

Lajittelulaitos toimitetaan kahdessa vaiheessa ja asentaminen alkaa vuoden vaihteen jälkeen. Laitoksen on tarkoitus olla valmis tuotantoon kesän 2012 loppupuolella. Vika Woodin toimituksen ensimmäinen vaihe taas valmistui viime kesänä ja toinen vaihe on aloitettu syksyllä. Jos kaikki sujuu suunnitelmien mukaan, voidaan Renholmenin Vika Woodille Latviaan toimittama tuorelajittelulaitos ottaa käyttöön vuoden vaihteessa. Kaupan arvo oli melkein 70 miljoonaa kruunua ja se on Renholmenin suurimpia vientitoimituksia kautta aikojen. Sekin on hieno todiste Renholmenin korkeasta laadusta.

– Meillä menee oikein hyvin. Tilauksia on viime vuosina tullut runsaasti. Nykytilanteessa meidän kannaltamme on optimaalista se, että meillä on samanaikaisesti meneillään yksi iso projekti ja muutamia pienempiä projekteja. Olemme viime vuosina onnistuneet toimimaan juuri niin, sanoo Bernt-Ove Andersson.

## Bravikenissa edetään hyvää vauhtia

Kuten tiedetään, Renholmen toimitti viime vuonna kaksi tuorelajittelulaitosta Holmenin Bravikenin sahalle. Kesän aikana on testattu laitoksen käytettävyyttä ja kapasiteettia ennen sen loppuhyväksyntää, jonka pitäisi tapahtua parin kuukauden kuluttua. Renholmenin projektipäällikkönä Bravikenissa toimivan Leif Petterssonin mukaan hankalimmat testaukset on jo suoritettu ja läpäisty.

– Lajittelulaitoksen osalta sahalinjan käyttövarmuudeksi tulee 99,4 %, mikä on todella hyvä lukema. Rimoituskoneiden kapasiteetti on 109 prosenttia luvatussa määrästä. Onnistumisesta saamme laitteiden onnistuneiden säätöjen lisäksi kiittää sahan erittäin taitavaa ja kokenutta henkilöstöä, sanoo Leif Pettersson.

Ennen laitoksen lopullista hyväksymistä on vielä testattava sen melu- ja pölytasot, sahatavaravauriot ja työympäristö.



Valtiovarainministeri Anders Borg osallistui toukokuussa Holmenin Bravikenin sahan vihkiäisiin.

## Renholmenilla on aihetta juhlaan!

Vuodesta 2012 on tulossa oikea juhluvuosi Renholmenille. Ensi vuonna tulee nimittäin kuluneeksi 40 vuotta siitä, kun ensimmäinen kokonainen tuorelajittelulaitos toimitettiin Martisons Trän sahalle Bygdsiljumiin. Lisäksi Renholmenin perustamisesta tulee kuluneeksi 60 vuotta, ja vuonna 2013 Forslunds maskin, jonka kanssa Renholmen yhdistyi viime vuonna, täyttää 100 vuotta.

– Emme ole vielä päättäneet, miten näitä merkkipäiviä juhlistamme, mutta jotenkin sen tietysti teemme. Tärkeintä on kuitenkin se kokemus, jonka nämä monet vuodet alallamme ovat meille tuoneet. Yhdessä sekä kokeneiden että uusien työntekijöittemme kanssa se on meille valtava voimavara, sanoo Renholmenin toimitusjohtaja Gunnar Marklund.

## Nyt vahvistamme rivejämme

Kesän ja syksyn aikana Renholmen on vahvistanut rivejään pystyäkseen vastaamaan yhä kasvavaan asiakkaiden osoittamaan luottamukseen niin Ruotsissa kuin ulkomaillakin.

Viimeksi uusien työntekijöittemme joukkoon on liittynyt myyjämme Henrik Johansson (puuttuu kuvasta). Hän on koulutukseltaan puutekniikan diplomi-insinööri ja on aikaisemmin toiminut Balderskolanin tekniikkalinjan opettajana. Hän on myös työskennellyt kymmenen vuotta Valutecin palveluksessa.

Muita uusia työntekijöitämme ovat talouspäällikkö Harry Carlsson, mekaaninen suunnittelija Hans Eriksson, (nyt meillä on siis kaksi samannimistä työntekijää) ja Rickard Lindgren, joka vahvistaa jälkimarkkinointiamme huoltoteknikkona ja käyttöönottajana.



Vasemmalta:  
Harry Carlsson,  
Hans Eriksson ja  
Rickard Lindgren

**B**

Jälkimarkkinointiosasto vasemmalta: Tommy Markström, Rickard Lindgren, Owen Flodin, Gunnar Lundmark, Hans Eriksson, Per Wikström, Niclas Forsberg ja Tommy Lindgren.

## Jälkimarkkinointiosasto huolehtii niin asiakkaasta kuin laitoksestakin

**Säännölliset asiakaskäynnit, asiakaiden ajatusten ja murheiden kuunteleminen sekä neuvojen ja ratkaisujen tarjoaminen - siinä lyhyesti Renholmenin jälkimarkkinointiosaston tehtävät.**

Jälkimarkkinoinnissa työskentelee kahdeksan henkilöä, jotka asiakassuhteiden lisäksi pitävät huolta myös heidän laitoksistaan. Suuri osa osaston työstä tapahtuu kentällä asiakkaiden luona eri puolilla Ruotsia ja muissa maissa.

– Usein asiakas ottaa yhteyttä meihin, mutta joskus käy niinkin, että me otamme yhteyttä asiakkaaseen. Kun olemme toimittaneet

laitteitamme asiakkaalle, olemme varsin hyvin perillä siitä, millaisia korjaus- ja päivitystarpeita tälle saattaa jonkin ajan kuluttua tulla, kertoo Renholmenin käyttöönottaja ja sähkötekniikko Per Wikström.

Erityistä varmuutta haluavat asiakkaat voivat solmia Renholmenin kanssa huoltosopimuksen, joka tarkoittaa sitä, että jälkimarkkinointiosasto käy säännöllisin väliajoin asiakkaan laitoksella suorittamassa tarkastuksen, jonka pohjalta se laatii ehdotuksen tarvittavista parannuksista.

– Kukaan, joka on solminut kanssamme huoltosopimuksen, ei ole irtisanonut sitä.

Pidämme sitä hyvänä todistuksena. Monet ymmärtävät, että suunniteltu kunnossapito on tärkeimpiä asioita, kun halutaan laitoksen toimivan kannattavasti vuodesta toiseen. Ja vahinkoon verrattuna huoltosopimus on hyvin halpa ratkaisu, sanoo jälkimarkkinointiosastolla myyjänä toimiva Hans Eriksson.

Renholmen on osa Lifco Groupia. Liikevaihto 2011 yhteensä 6,1 miljardia SEK. Renholmen toimittaa sahoille räätälöityjä, kapasiteetin ja kannattavuuden parantamiseen tähtääviä sahatavaran käsittelyjärjestelmiä

0912-408 00 | [www.renholmen.se](http://www.renholmen.se)



**RENHOLMEN**

ARVO JOKA MINUUTILLE