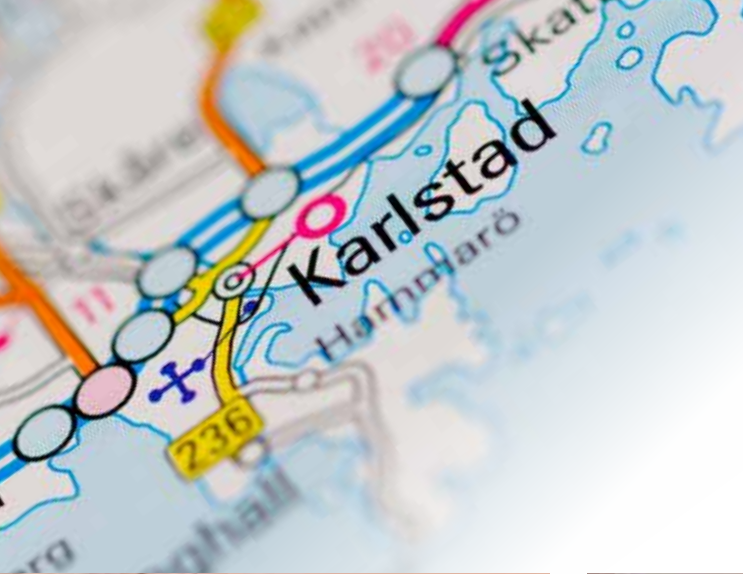


HewSaw | News

Tydligare
kontaktvägar
förenklar för
kunderna

Erfaren partner
sätter snurr på
maskinerna





En av kvällarna var det middag och hockey på Löfbergs arena där Timrå besegrade Färjestad.



Veistos servicechef Timo Koljonen uppdaterade deltagarna om HewSaws senaste teknik.



Per Jonsson, vd Munkfors Sawmill Support, berättade om företaget och visade runt i verkstaden.



Jonas Arne, underhållschef på Moelven Edane, gav en uppskattad rundtur på sågen.



Deltagarna bjöds på ny kunskap, bland annat på Munkfors Sawmill Support.

Det är alltid nyttigt att lämna vardagen och kunna prata mer på djupet med branschkollegorna.

Johan Steffansson,
Sveden Trä i Rågsveden



Inför studiebesöket på Moeleven Edane åkte säkerhetsutrustningen på.



Fredrik Jungermark,
projektchef på
Moelven Valåsen,
berättade om
deras nya
HewSaw
R200 1.1 V4.



Såghallen på Moelven Edane var ett av flera besök under kundträffen.



Fyllde på med kunskap och kontakter i Karlstad

Deltagarna på kundseminariet utanför såghuset i Valåsen.

FOTO: FREDRIK JUNGEMARK)

Spännande tekniknyheter och intressanta sågverksbesök. Och en chans att utbyta erfarenheter mer på djupet. Så sammanfattar Johan Steffansson, produktionschef på Sveden Trä Rågsveden, HewSaws kundträff i oktober.

Den 28-30 oktober ordnades en träff i Karlstad då ett 20-tal kunder fick ta del av den senaste tekniken från HewSaw.
– Vi gjorde studiebesök på Moelven Edane, Bäckebron och Moelven Valåsen samt på Munkfors Sawmill Support, berättar vd Claes Backlund.

Han var värd för kundseminariet tillsammans med ett tiotal svenska och finska kollegor.

Att få träffa och utbyta erfarenheter med andra HewSaw-användare var det som lockade Johan Steffansson, produktionschef på Sveden Trä i Rågsveden, till kundträffen.

– Det var särskilt värdefullt att se de nya såglinjerna i drift och att ta del av tekniken som är på gång i framtiden, säger han.

Han beskriver dagarna som både givande och inspirerande, med flera nya kontakter och intressanta samtal.

– Det är alltid nyttigt att lämna vardagen och kunna prata mer på djupet med branschkollegorna. Det finns det sällan tid till annars.

En av kvällarna var det middag och hockey på Löfbergs arena där Timrå besegrade Färjestad med 2-1.

– Roligt även om fel lag spelade, säger Leksandsupporten Johan Steffansson med ett leende.



Johan Steffansson, Sveden Trä i Rågsveden.



Tydligare kontaktvägar förenklar för kunden

Enklare kommunikation, kortare beslutsvägar, närmare kundkontakt och bättre uppföljning. Kunderna är vinnare när HewSaw Sverige numera driver installationsprojekten i egen regi.

Tidigare var finska moderbolaget Veisto huvudman vid HewSaws nyinstallationer i Sverige. Det var en finsk projektledare som koordinerade och ledde arbetet på plats i Sverige.

Nu har man vänt på ordningen. En svensk projektledare håller ihop installationen med stöd från finsk expertis, exempelvis inom automation.

Magnus Karlsson, teknisk säljare på HewSaw Sverige, lyfter fram fyra tydliga fördelar det nya arbetsättet:

1. Bättre kommunikation: Svenska projektledare och montörer minskar risken för språkförbistringar och missförstånd.
2. Kortare beslutsvägar: Eget ansvar ger snabbare beslut och större flexibilitet under installationen.
3. Närmare kundkontakt: Kunden har direktkontakt med HewSaw Sverige från start, vilket skapar trygghet och tydlighet.
4. Bättre uppföljning och service: Eftersom de svenska teamen själva installerar maskinerna har de full insyn när det är dags för service eller garantiarbeten.

Det första projektet enligt det nya arbetsättet var installationen på Sandåsa Timber AB Forssjö Sågverk, som ligger nära Katrineholm.

NYORDNINGEN INNEBÄR större ansvar men också bättre kvalitet, snabbare processer och tryggare kunder, berättar projektledaren Rasmus Jakobsson.

– Erfarenheterna har lett till tydligare rutiner, starkare projektledning och effektivare samarbete mellan Sverige och Finland. Vi har också ökat kompetensen och byggt ett starkare team i Sverige, säger han.

De senaste fem åren har HewSaw Sveriges organisation vuxit från sex till tretton medarbetare, med spets och bredd inom mekanik, el och programmering.

Målet är att fortsätta växa, bland annat genom att rekrytera fler mekaniker och bygga upp servicegrupper.

– Det gör att vi både kan hantera planerat underhåll, genom underhållssystemet MP och serviceavtalen med återkommande besökscheman, och möta de akuta uppdrag som alltid finns, säger Magnus Karlsson.

Tryggare drift
genom

SMART UNDERHÅLL

Serviceavtal och digital övervakning hjälper HewSaws kunder hela vägen från installation till drift, service och vidareutveckling av utrustningen.

MP (Maintenance Program) är namnet på HewSaws omfattande serviceprogram.

Det gör det möjligt att schemalägga serviceintervaller, registrera inspektioner och åtgärder, analysera maskinernas skick och förutse framtida behov.

– På så sätt säkerställs att utrustningen alltid är i toppskick och att eventuella problem upptäcks innan de leder till driftstopp, säger vd Claes Backlund.

Tekniker gör nödvändiga justeringar och inmätningar på plats under servicebesöken, medan fjärrdiagnostik och telefoncoaching ger snabb hjälp vid akuta situationer.

Kunderna får en grundplanering med tydliga serviceintervall, vilket skapar trygghet och minskar behovet av nödutryckningar.

Avtalen skräddarsys utifrån kundens be-

hov. Vissa sågverk får månadsbesök, andra två större serviceinsatser per år.

– Kunder med egna underhållsteam får utbildning och stöd för att bli mer självgående, samtidigt som de behåller tillgången till vår prioriterade support, säger Rasmus Jakobsson, el- och automationstekniker samt projektledare för nyinstallationer.

Fördelarna för kunderna är flera: högre tillgänglighet, bättre kostnadskontroll och optimerad prestanda.

Genom förebyggande underhåll minskar risken för oplanerade driftstopp, medan processoptimering och energianalys förbättrar sågverkets effektivitet och lönsamhet.

Med lokala team, snabb respons och ett helhetstänk som täcker maskinutrustningens hela livscykel blir HewSaw en långsiktig partner snarare än bara en leverantör. En trygg garant för att produktionen flyter på som den ska, år efter år.

DETTA ERBJUDER VI

1

SERVICEAVTAL

Avtal med konditionsanalyser, distansdiagnostik och reservdelsleveranser för att planera underhåll och undvika oväntade driftstopp.

2

DISTANS- ÖVERVAKNING

Genom fjärrkoppling och sensordata kan teamet upptäcka innan fel uppstår och optimera sågningen genom välplanerade servicestopp.

3

SNABBA LEVERANSER AV RESERVDLAR

De vanligaste komponenterna finns i lager för korta leveranstider och för att säkra reservdelstillgänglighet.



Per Jonsson, vd.



Peter Falk, ansvarig klingor och verktyg

Klingexperten som håller sågverken igång

Munkfors Sawmill Support är ett av sågverksbranschens mest erfarna serviceföretag. ”HewSaw fokuserar på maskinerna – våra klingor får dem att snurra”, säger vd Per Jonsson.

Värmländska Munkfors Sawmill Support har levererat klingor och bandsågblad till sågverk och hyvlerier i mer än 60 år.

Varje sågverk har sina egna förutsättningar, blockhöjder och maskinkonfigurationer. Därför tillverkas verktygen efter ritningar och i nära dialog med kunden.

DE PRODUCERAS sedan av Swedex, en annan svensk tillverkare som effektivt kan göra små serier av klingor.

– Vi ser oss som en samarbetspartner snarare än bara en leverantör, förklarar Per Jonsson, vd för Munkfors Sawmill Support.

Samarbetet med HewSaw inleddes i början av 2000-talet. I dag levererar Munk-

fors klingor enligt HewSaws specifikationer och deltar ofta vid installationer och uppstarter av nya linjer.

MUNKFORS KAN också leverera HewSaw originalstål i alla olika utföranden.

– Det finns ingen standardlösning i den här branschen. Vi ser hur olika sågverk arbetar och gemensamt kommer vi överens om vilka justeringar som krävs. Det handlar också mycket om fungerande logistik som ska fungera varje vecka, året om.

Företaget levererar flera tusen klingor i veckan, har eget lager och ser till att kunderna alltid har rätt verktyg på plats. Om en klinga har nått en viss diameter byts den ut.

Utöver verktyg erbjuder Munkfors

”Vår styrka ligger i erfarenheten och flexibiliteten. Vi är långsiktiga, lätta att samarbeta med och alltid beredda att utveckla verktygen tillsammans med kunden.”

Per Jonsson, vd.



Österrikiska HS Timber köper Malå Såg

I OKTOBER BLEV DET KLART att Setra Trävaror, ett dotterbolag till Setra Group, säljer

Malå Såg till österrikiska företaget HS Timber Group.

– Med förvärvet av Malå Såg stärker vi vår närvaro i norra Europa och fortsätter vårt engagemang för hållbar träförädling, säger vd Jürgen Bergner i en kommentar.

HS Timber Group driver sex sågverk i Rumänien, Tyskland, Finland, Lettland och Argentina samt en träförädlingsfabrik i Rumänien.

Veistos vd hedrad av Finlands president

DEN 13 JUNI FICK Veistos vd Markku Rautio ta emot titeln Teollisuusneuvos (industriråd) av Finlands president Alexander Stubb.

Det är hederstitel av andra graden som presidenten kan ge till personer som gjort sig förtjänta inom industrin.

I september firades utnämningen vid en ceremoni Veistos fabrik i Mäntyhärju då försvarsminister Antti Häkkinen överlämnade det officiella certifikatet.

Samtidigt uppmärksammades också att det har gått 100 år sedan den första stocken sågades med en sågmaskin byggd av familjen Rautio.



även slipning, serviceavtal och leveranser av miljöanpassade oljor från Quaker/Houton.

GENOM SINA servicekontrakt kan de ta ansvar för hela verktygshandlingen hos sågverken. Från leverans och underhåll till uppföljning och optimering av sågningen.

–Vi kan ge en bild av verktygens status och hjälpa kunden förstå vad som hänt. Det är en viktig del i dialogen och i att bygga förtroende, säger Per Jonsson.

Med cirka 32 anställda och en årsomsättning på omkring 55 miljoner kronor är Munkfors Sawmill Support ett mindre men mycket specialiserat företag inom familjeägda Munkfors Industrier koncernen.

Företaget har kunder i hela Norden och även ett systerföretag i Finland.

–Vår styrka ligger i erfarenheten och flexibiliteten. Vi är långsiktiga, lätta att samarbeta med och alltid beredda att utveckla verktygen tillsammans med kunden, säger Per Jonsson.

Träffa oss på Sawtecdagarna 2026

Sawtecdagarna är branschevenemanget där leverantörer av maskiner och teknik för sågverk samt träförädlingsindustri samlas för workshops, presentationer och nätverkande.

VÅREN 2026 GENOMFÖRS ARRANGEMANGET PÅ TRE ORTER:

- 11-12 februari i Västerås
- 11-12 mars i Ronneby
- 15-16 april i Umeå

– Jag ser fram emot att träffa både befintliga och blivande kunder, säger Claes Backlund, vd för HewSaw Sverige.



Arrangör är föreningen Sawtec, som består av ledande maskinleverantörer inom träindustrin.





FOTO: BILL TICE

Kunder från nio länder samlades på

WOOD SAFARI

Höstens Wood Safari lockade deltagare från fyra världsdelar till Sverige och Finland.



I månadsskiftet september-oktober ordnade HewSaw en internationell Wood Safari genom Sverige och Finland.

Sammanlagt 34 personer var med på resan, varav 24 kunder. De representerade sågverk i Sverige, Tyskland, Estland, Polen, Kanada, USA, Brasilien, Uruguay och Japan.

Bill Tice, försäljningschef för HewSaw i Nordamerika, ser resan som en chans att

sprida värdefull information till nuvarande och potentiella kunder.

– Många kommer hem med nya kontakter och idéer som de kan implementera sina egna verksamheter, säger han.

I Sverige besöktes Vida Nössemark, Moelven Edane, Moelven Valåsen och Setra Skinnskatteberg.

– Våra gäster var mycket imponerade av renligheten och effektiviteten på de

svenska sågverken, säger Bill Tice.

Utöver kunderna deltog representanter från Prologic+ i Kanada, sex personer från HewSaw/Veisto samt två agenter från Sydamerika och Japan.

Målet är att kunna erbjuda två Wood Safaris 2026: En i Sverige/Finland i maj och en i Nordamerika i oktober. Mer information kommer.

HEWSAW NEWS

REDAKTION: CLAES BACKLUND, MAGNUS KARLSSON, OLOF AXELSSON OCH PER MATSSON.

OMSLAGSBILD: PETER FALK, ANSVARIG KLINGOR OCH VERKTYG OCH PER JONSSON, VD.

FOTO: ANDERS EKSTRÖM

TRYCK: ACCIDENSTRYCKERIET, SUNDSVALL.