

# Dansk båndsagspesialist

Danske Luja A/S har utviklet know-how og verktøy for å optimere båndsager.

Nils Vanebo

Optimalisering av båndsagprosessen er Lujas spesialområde. De involverer seg ikke i logistikken før og etter sagingen. Sagbruk og høvlerier er det lite av i Danmark, og derfor har Luja Sawtech en eksportandel på 98%. De to største kundene de har i Danmark er til sammen mindre enn den minste kunden i Sverige.

Sverige og Norge er de største markedene, men de siste par årene har de også begynt å få prosjekter i England. Før England åpnet seg som marked, hadde Luja 52% av omsetningen i Sverige og 46% i Norge. Omsetningen blir i år på ca 5 millioner kroner.

Virksomheten startet opp i



*Søren Luja Hansen er noe som sjeldent som en danske som selger know-how til svenske og norske høvlerier og sagbruk.*

*Foto: Nils Vanebo*

2002, og snart begynte snøballen å rulle.

– Da vi fikk et prosjekt på et sagbruk, kom snart et nytt, sier gründer Søren Luja Hansen til Treindustrien.

Etterhvert er det blitt flere prosjekter også i Norge. Det

første var til Alvdal Skurlag, og siden ble det prosjekter blant annet hos Hasås, Gilstad, Flaen, Bergene Holm Haslestad, Moelven Østerdalsbruket, Moelven Trysil, Moelven Eidsvoll Verk, Moelven Langmoen og Begna Bruk.

## Konservative sagbruk

Som regel tar det ca to år fra første samtale med en ny potensiell kunde til et prosjekt er fullført.

– Kunder som prøver andre oljer kommer som regel tilbake. Oljen som vi selger er fantastisk, smiler Luja Hansen.

Han mener at sagbruk og høvlerier er en morsom bransje å jobbe mot, men svært konservativ. Sagbruksfolk er noen hakk mer konservative enn de på høvlerier, og Luja Hansen bruker et begrep som "religion" for å beskrive deres syn å gjøre ting på.

– Min utfordring er å overbevise kundene om at det finnes mer lønnsomme måter å løse oppgavene på. I stedet for å spørre kundene om nøkkeltall fra produksjonen ber vi dem heller om å beskrive problemene de står overfor, sier han.

Han fokuserer derfor på løsningene mer enn produktene som brukes for å utføre oppgavene. Høvlerier er mer åpne for å vurdere nye løsninger enn sagbruk, og derfor har Luja flest høvleri-kunder.

– Høvlerier har strengere toleransekrav enn sagbruk. Hvorfor kan ikke sagbrukene ta i bruk samme toleransekravene? spør Søren Luja.

## Ulike løsninger

Luja har ikke én løsning de markedsfører.

– Løsningene varierer og må tilpasses hver enkelt kunde. Vi finner den beste løsning for kunden.

For sagbruk gjøres en grundig analyse av driften i forkant. Så foreslår Luja en løsning og skisserer hvilke forbedringer i nøkkeltallene kunden kan forvente seg.

– Vi er da konservative og



*Tanja Pedersen i racing outfit på Lujas "pit stop" på Trä & Teknik i Göteborg. Foto: Nils Vanebo.*



Søren Luja Hansen inspiserer et sagblad og ser spor av slitasje, selv om det er stål mot metal. Hastigheten og trevirket som gnikker skaper en blank sone og den vil han gjerne få til å ligge på et bestemt sted. Når den gjør det, "fungerer" det. Foto: Luja

oppfyller alltid det vi har lovet kunden, poengterer Hansen.

For høvlerier er analysen enklere fordi selve produksjonen er mindre kompleks enn på sagbruk. Matehastighet er et viktig nøkkeltall på høvlerier.

Payback-tiden for investeringene varierer naturlig nok. Men Luja forteller om mange prosjekter som har vært tilbakebetalt på atskillig mindre enn ett år.

– Det er viktig at vi lærer opp våre kunder. Operatørene vet at vi stiller opp for å hjelpe og dermed oppnås et tettere samarbeid, sier Luja Hansen.

Målet med Lujas optimeringsprosess er færre og kortere driftsstopp, lengre driftstid på sagbladet, et finere sluttprodukt, en bedre utnyttelse av råstoffet og dermed en bedre driftsøkonomi.

Om han opplever kulturforskjell mellom svenske og norske kunder?

– Beslutningsprosessene er tyngre i Sverige, svarer Luja.

Luja har fem ansatte, men det meste av spisskompetansen er det Luja selv som har.

Da vi møter ham på Trä & Teknik er han i ferd med å ansette en ny person som skal avlaste ham på det administrative. Den 1. november begynner han.

– Ved å finne en person som forstår det politiske spillet i salg og som kan holde i administrative rutiner kan jeg konsentrere meg om å få tingene hos kundene til å virke, som er det jeg helst vil, sier Lujasjefen.

At det vil bli mer tid på landeveien, passer ham godt. Han begynte som håndverker, og vil tilbake som håndverker.

En stund etter messen forteller han at han i tillegg

leter etter en ny tekniker, for etterspørselen og ordremengden har eksplodert etter messen.

– Det er helt vilt. Vi går en spennende tid i møte, smiler Søren Luja Hansen.

# ALMAB



## HYVELLINJER

Besök vår nya hemsida!

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

Norsk forhandler

