

Råsjö Torv lägger i en ny växel

Ny ledning, nya mål och nytt kundfokus

Under skid-SM i Hudiksvall i slutet av januari var Råsjö Torv en av huvudsponsorerna och visade olika pelletvärmsystem i praktiken. Råsjös större kunder var inbjudna att följa tävlingarna från en specialbyggd Råsjö-läktare, (nere till höger). Vinnare på 30 km mass-start blev Mattias Fredriksson, tvåa kom Anders Södergen. I striden på villamarknaden vann Råsjö ett antal nya kunder.



Det sedan ett år tillbaka planerade VD skiftet i Råsjö Torv genomfördes under hösten när Bernt Hedlund lämnade över till Håkan Bjur. Under hösten har även Håkan Bäckström tillträtt som ny marknadschef i Råsjö. Bioenergi träffade Håkan och Håkan i Hudiksvall under skid SM för att prata om vad som nu händer i Råsjö Torv, Sveriges största leverantör av biobränslen.



Håkan Bäckström (t.v) marknadschef och Håkan Bjur (t.h.) VD på Råsjö Torv under en pratstund med Bioenergi efter några timmar i kylan på skidstadion i Hudiksvall.

Tillväxt det är vad vi siktar mot, börjar Håkan Bjur. Vi har en strategi för hur det ska se ut fram till år 2010. Vi har lagt ribban högt, mycket högt. Hur vi ska ta oss dit är en sak för oss att sköta rent operativt. Det här bolaget ska utvecklas. Hur det kommer att se ut det vet vi inte, vi har inget facit, men det får absolut inte förvaltas och stå still, säger Håkan

Bjur. Målet är att om fem år ska Råsjö ha nått upp till en kraftigt ökad försäljning av alla produkter; en tredubbling av pellets, fördubbling av torv och träbränsle och cirka 40 procent upp för växttorven. Råsjö Torv inklusive SÅBI levererade bränsle och värme motsvarande cirka 4 TWh energi under 2004 och har målet att leverera mellan 8-9 TWh i Sverige om fem år.

Från produkt- till kundorientering

– Tidigare har verksamheten varit produktstyrd. Man har utgått från en produkt; torv, trä eller pellets och sedan har man försökt sälja den. Det nya är att nu styr vi mot att ha en kundorienterad organisation. Istället för att ha flera säljare på samma kund ska varje säljare ha med sig hela portföljen av produkter, det är pel-

lets, torv, träbränsle, närvärme, villapellets och växttorv.

Det är viktigt att betona att det inte har varit något fel på det som har varit, men vi vill gärna utveckla det som har varit och särskilt nu när antalet produkter ökar, säger Håkan Bäckström.

En ny produkt för Råsjö är färdig värme eller närvärme. Under 2004 var omsättningen inom

Fortsättning på sidan 17



Vid entrén till skidstadion hade Råsjö ställt upp ett stort tält. Här visade Råsjö tillsammans med några utvalda utrustningstillverkare och installatörer hur pelletvärme fungerar. På hela skidstadion fanns 30 pelletskorgar utställda med brinnande pellets.

Fortsättning från sidan 15
 detta område blygsam men planen är att det ska växa.

– Vi kör nu ett projekt där vi även tar fram och säljer utrustning. Men vi måste vara medvetna om vart marknaden tar vägen. Det kan ju hända att vi börjar stöta oss för mycket med våra kunder. Men att sitta och vänta är inte vår grej. Så vi startar nu och kör hårt med ett projekt på fyra-fem personer med Lari Rinema baserad i Jönköping som projektledare, förklarar Håkan Bäckström.

Även fjärrvärme intressant

När det gäller större fjärrvärmeanläggningar så är Råsjö intresserade och kan tänka sig att göra förvärv inom detta område. För närvarande undersöker man med försiktighet vilka möjligheter som finns.

Villamarknaden är spännande

Försäljningen av pellets motsvarar cirka 25 procent av Råsjös totala fakturering. Råsjö inklusive Såbi är marknadsledande i Sverige med 30 procent av marknaden räknat bland PIR-medlemmarna.

– Villamarknaden är spännande. Min uppfattning är att det finns mycket att göra och att vi måste bli ännu bättre. Det finns ett marknadsfönster, som vi kallar det, och det stängs ganska snabbt

nu när det gäller villamarknaden. Oljebrännare fasas ut och oljeeldning kommer att försvinna inom mindre än 10 år. Här finns utrymme att ta mycket mer av marknaden än vad vi lyckat med hittills. Om vi ska vara självkritiska så måste vi inse att vi inte varit med riktigt där framme i fronten.

Jag tycker också att pellets fått orättvis mycket stryk i marknadskriget. Pelletsvärme är välutvecklad idag och det finns mycket bekvämlighet i detta som vi inte lyckats kommunicera till marknaden, säger Håkan Bjur. Vi som bransch måste bli bättre på att tala om att de här är sofistikerat, det är hight tech, något som är fint som du verkligen kan använda dig av, menar Håkan Bjur.

Samarbete med tillverkare

– Det är viktigt att jobba med brännartillverkarna och skapa någonting tillsammans, vi är beroende av varandra och det är samarbete vi söker med utrustningstillverkare, vilket vi ser ett exempel på här under skid-SM, säger Håkan Bäckström. På något sätt måste man ta greppet och våga säga vad som är bra grejor och vad som är dåligt. De termer som som vi använder oss av i branschen idag som p-märkning av brännare och pelletskvalitet enligt iso, det är termer som konsumenten inte har en susning om, menar Håkan Bäckström.

Snart slut på "pulare"

– Man brukar tala om hockeklubba-effekten. Fram till i år har det varit många vedeldare och "pulare" och som gått över till pellets. Men nu ska vi gå in på den här kurvan då det ska börja peka uppåt och då gäller det en annan typ av människor som är beredda att lägga en slant för att få det bekvämt. Här verkar det som om marknaden har börjat ta fart under hösten, säger Håkan Bäckström.

Om Håkan Bjur

Håkan Bjur startade sin karriär inom Volvo-koncernen. Efter tio år där startade han eget och jobbade bland annat med underleverantörskontakter åt Ford i Norden under 12 år. 1995 flyttade han till Hudiksvall och jobbade som näringslivschef i kommunen. Därefter som VD för verkstadsföretaget Voight Turbo med ansvar för produktion, utveckling och marknadsföring av en smal nischad produkt över hela världen. – När jag fick en förfrågan av Vapo var jag först väldigt tveksam. Det var frågan om en helt ny bransch och jag trivdes bra där jag var. Men efter noggrant övervägande kom jag fram till att jobbet verkade intressant.

Om Håkan Bäckström

Håkan Bäckström har utbildat sig till civilekonom på högskolan i Luleå med inriktning på industriell ekonomi. – Innan jag började studera så var min dröm att jobba i skogen, jag jobbade med det i fyra år så jag är inte helt borta när det gäller "fub" och rötved och sådant. Han har jobbat på Teracom och Volvo i Eskilstuna. Efter det på Ericsson Cable Network Technologies i Hudiksvall. Först som säljare på Ukraina och östeuropa sedan som teknikchef på fibersidan, de sista åren som marknadschef på fibersidan med bredband till bland annat kommuner och energibolag. – Det här är en jättekul bransch, det händer mycket och det bästa av allt är att kunderna eldar upp produkterna.

Råsjö och Vapo

Antalet anställda i Råsjö är cirka 120 personer och omsättningen 2004 var cirka 680 miljoner kronor varav energi cirka 595 miljoner kronor.

Vapo som äger Råsjö Torv har totalt 1600 anställda och omsätter drygt 4 miljarder svenska kronor. Under 2004 har den finska staten minskat sin ägarandel i Vapo Oy till 51 procent samtidigt som den privata skogsägare föreningen Metsäliitto har ökat sin andel till 49 procent.

Sammanläggningen med Såbi

2004 var första året efter att Råsjö köpt Såbi.

– Sammanläggningen har gått över förväntan. Men det finns många synergieffekter som vi kommer att utnyttja framöver, menar Håkan Bjur.

– Min ambition är att det ska bli en gemensam organisation, avslutar Håkan Bjur.

Text Anders Haaker