ExTe MAGASIN

#1/2026

NYHETER FRÅN VÄRLDENS LEDANDE TILLVERKARE AV LASTBANKAR OCH AUTOMATISKA SPÄNNARE

ExTe satsar i Europa

Fler kunder och starkare närvaro ska öka marknadsandelarna.

Miljoner kubikmeter föll

Efter Johannes väntar mycket jobb för timmeråkaren Martin Jonsson.

Guldregn över Lukas

ExTe- och Trux-sponsrade Lukas Andersson tar rallycrossguld på två kontinenter – och i SM.

Hållbarhet på agendan

ExTe bjöds in till Indonesien för att bidra med kunskap om hållbara virkestransporter.

ELMIA LASTBIL

Succé på Elmia

LashAssist och S-bankarna väckte stort intresse på Elmia Lastbil 2026.





LEDARE

Stark framtidstro hos timmeråkarna.



Med över 130 års erfarenhet i branschen har vi varit med om både upp- och nedgångar. Och en sak har vi lärt oss. Det är att det över tid ändå blir ganska bra och ibland till och med riktigt bra.

Vi deltar i mängder av arrangemang där vi träffar timmeråkare. Lyssnar vi på dem så finns det nästan oavsett marknadsläge en grundläggande och långsiktig tro på den egna verksamheten. Överlag är det en sansad och positiv bild timmeråkarna målar upp. Från fullt upp med körning i norra och mellersta Sverige till mer normala förutsättningar längre söderut. Men fortfarande är grundinställningen positiv. Och det är inte heller något fel på åkarnas investeringsvilja. På Elmia Lastbil släppte vi vår senaste produkt Lash Assist (Vikarm). Den sålde slut på några timmar, och vi har fått mängder av beställningar. Intresset för våra S-bankar med inbyggd spännare ökar stadigt över hela landet. Der här är starka signaler om timmeråkarnas optimism inför framtiden.

För oss är det självklart glädjande att vi har en stark position hos timmeråkarna. Och det gäller inte bara i Sverige. Oavsett om det är Norden eller övriga Europa har vi lyssnat på dem, skapat långsiktiga kundrelationer och erbjuder alla marknader starka och anpassade produkter med tydligt fokus på kvalitet, säkerhet och åkarnas lönsamhet.
Vi fortsätter att investera i produktutveckling där nytänkande är en viktig del i vår strategi.

I vår produktion gör vi också betydande investeringar. Ett tydligt exempel är vår nya svetsrobotanläggning, som stärker kapacitet, kvalitet och effektivitet i tillverkningen. Det stärker också vår konkurrenskraft, och är ett konkret uttryck för vår tro på marknaden och vår ambition att fortsätta utvecklas tillsammans med våra kunder.

För att lyckas långsiktigt krävs inte bara starka produkter och effektiva processer. Därför fortsätter vi även att investera i våra medarbetare genom kompetensutveckling, förbättrad arbetsmiljö och initiativ som stärker engagemang och trivsel.

Gemensamt ansvar, starkt samarbete och tydligt kundfokus förstärker vår marknadsposition. Vi fortsätter att utmana oss själva och att varje dag bidra till att göra företaget bättre.

Kjell Jonsson, VD



ExTe ökar satsningen på den europeiska marknaden.

I dagsläget är ExTes största marknader framför allt Sverige och Tyskland.

Nu ska vi satsa på att öka våra marknadsandelar även i övriga delar av Europa. Jag kommer att få rollen som produktansvarig för Extendos lastsäkringsutrustning. Uppdraget innebär dels att samordna och koordinera arbetet inom koncernen för att säkerställa en gemensam strategi och produktutveckling, dels att lägga ett starkt fokus på försäljning av ExTes produkter på de europeiska marknaderna.

Om Europa delas in enligt våra nuvarande försäljningsregioner finns ungefär fyra lika stora marknadsområden sett till avverkningsvolymer. Sverige och Norge står tillsammans för cirka 100 miljoner kubikmeter per år. Det tyskspråkiga området, med Tyskland, Österrike och Schweiz, motsvarar ungefär samma volym. Frankrike, Spanien och Portugal uppgår också till omkring 100 miljoner kubikmeter. Detsamma gäller för regionen med Polen, Tjeckien, Slovakien, Ungern, Bulgarien, Kroatien och Rumänien. I de två första regionerna har vi redan starka marknadspositioner, medan de två övriga erbjuder en betydande tillväxtpotential och kommer att vara viktiga fokusområden framöver.

– Jag ser verkligen fram emot att få utveckla våra affärer på fler europeiska marknader. Potentialen är stor och vi ser redan positiva signaler i flera länder. Målet är att bredda vår kundbas, stärka vår närvaro och fortsätta öka våra marknadsandelar i Europa, säger Per Olsson.



ExTe Allt

I fokus för ExTe har alltid varit att hitta lösningar som underlättar och gör timmeråkarnas transporter mer lönsamma.

Det handlar inte bara om nya och revolutionerande produkter, som till exempel introduktionen av aluminiumbankar under 70-talet. I lika hög grad är de små detaljerna avgörande för väl fungerande system. Det kan handla om utformning av fästen eller så enkla saker som låsbrickor. Sammantaget skapar vi tekniska förutsättningar för enkla, lättsamma och lönsamma virkestransporter.

ExTes affärsidé är att bidra till effektiva och lönsamma virkestransporter över hela världen. Det är också ett arbete som gynnar alla de industrier som tar emot och förädlar virket från skogen. Även industrin slåss för sin konkurrenskraft och väljer de lösningar som är mest lönsamma. Det gäller förstås även hur virket transporteras.

Transport på virkesbilar är en självklarhet när det gäller att få ut virket ur skogen. Med tanke på var sågverk, massa- och pappersindustrier är belägna går transporterna också i huvudsak direkt från skog till industri.

Utifrån lönsamhetskrav från industrin har dock de senaste 50 åren både järnvägs- och båttransporter utvecklats.

Även vid järnvägstransporter krävs rationella lösningar. Därför är det självklart att transportörer på järnväg vänder sig till ExTe för att få de bästa och mest lönsamma lösningarna.

Sedan 80-talet har ExTe levererat tiotusentals bankar för virkestransporter på järnväg i länder över hela världen. För ExTe har dessa affärer inneburit att ytterligare resurser skapats för att utveckla nya produkter för virkestransporter både på landsväg och järnväg. Men även för järnvägstransporter gäller det för ExTe att vara på tårna och bibehålla sin unika kompetens. Konkurrenter lurar i vassen. ExTes unika fördel är att smarta innovationer för landsvägstransporter spiller över på järnvägen och vice versa. Helheten blir mer gynnsam än delarna för ExTe och därmed gynnas även timmeråkarna.

Ständig produktutveckling förbättrar säkerheten och kvalitén för timmeråkarna. Vi lyssnar till deras synpunkter och idéer och tar nya steg varje dag. Transporter av virke med bil kommer under överskådlig tid att vara det helt dominerande. I ExTes unikt breda sortiment finns därför allt som behövs för lönsamma virkestransporter.

Med andra ord. ExTe Allt.



Hanna Morin, ny marknadschef i ExTe och Trux.

– Jag måste säga att jag har fått ett väldigt varmt välkomnande av alla jag träffat, säger Hanna Morin.

Den 1 september tillträdde hon en befattning som marknadschef med fokus på ExTe och Trux.

– Båda förtagen har starka varumärken, med stor potential att växa på alla marknader, faktiskt över hela världen.

– Jag ska framför allt jobba med strategier för både marknadsföring och försäljning.

– Men inledningsvis har jag självklart mycket att lära och förstå av verksamheten, och jag hoppas att alla är villiga att dela med sig av sina kunskaper och erfarenheter när jag dyker upp.

Som person beskriver sig Hanna som lyhörd, positiv och prestigelös.

– Jag tycker verkligen om att jobba med människor och att se styrkan hos var och en, säger hon.

– Att lyssna på kunderna är ju ett av våra kärnvärden. Jag kommer därför att vara ute en hel del hos både påbyggare och timmeråkare, och ser fram emot att få höra hur de ser på sin verksamhet och vilka utmaningar de har framför sig. Det ska också bli riktigt kul att få åka med och uppleva en chaufförs vardag, tycker Hanna.

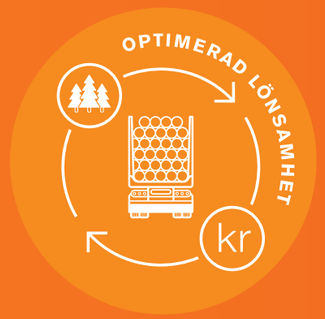
– Jag har ändå en viss inblick i branschen med mig. I sju år arbetade jag i Söderhamn på Eco Log, som tillverkar bland annat skogsmaskiner och utrustning till dem. Jag var bland annat marknadskoordinator för försäljning och även ansvarig exportsäljare. Det var en väldigt lärorik tid, som gav mig nyttiga erfarenheter för mitt nya jobb, konstaterar Hanna.



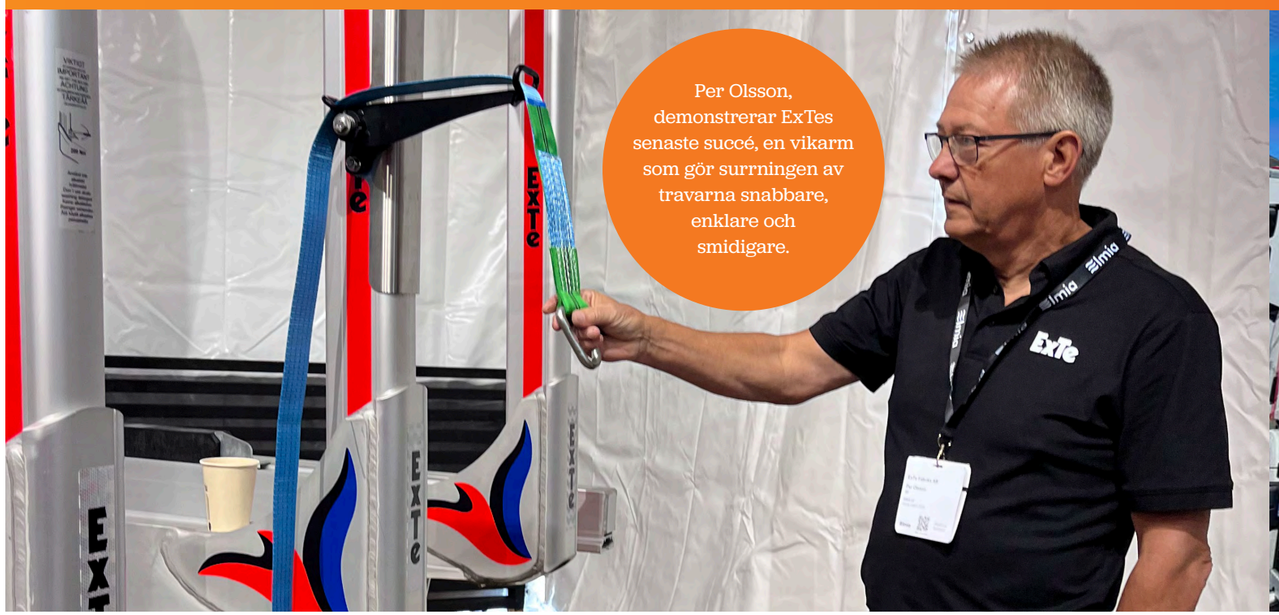


Per Olsson berättar om ytterligare en av ExTes succéer, nämligen S-bankarna med inbyggda spännare. Från vänster Per Olsson, Leif Finne, Alucar, Lennart Cider, Volvo samt ExTes nya marknadschef Hanna Morin.

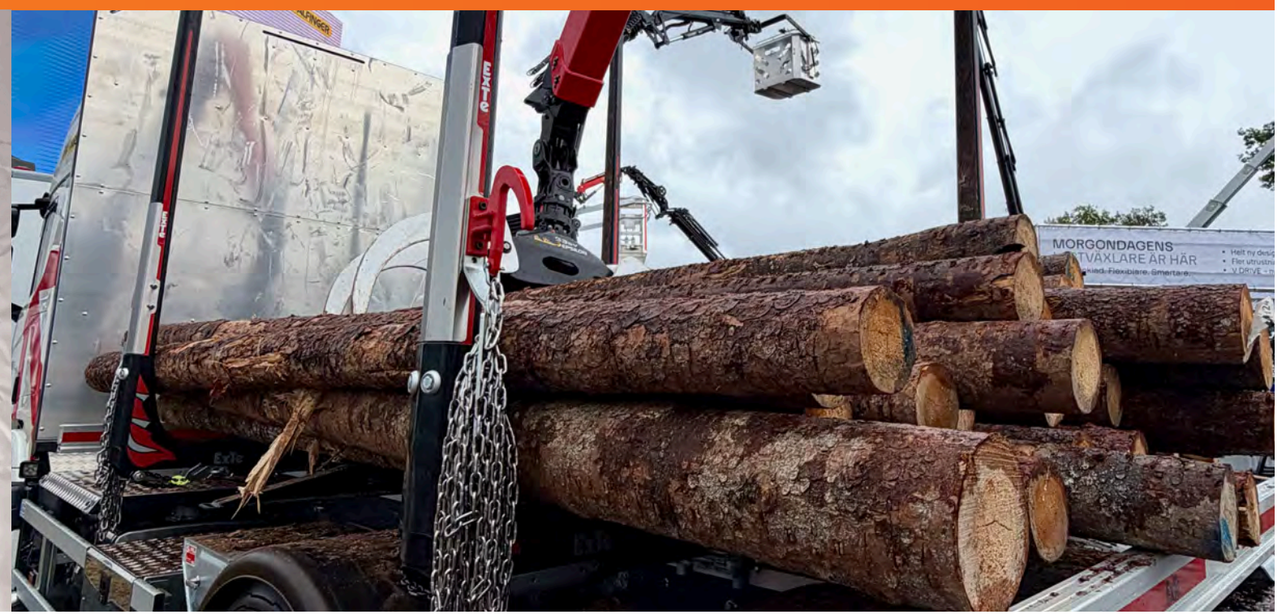
Succé och bara positiva omdömen på mässan.



Även detta år deltog ExTe i Elmia Lastbil i Jönköping. Trots ett något lägre antal besökare var den allmänna uppfattningen hos ExTe att det överlag var en bra mässa. Tidvis var det knökfullt med intresserade åkare och chaufförer i ExTes monter. Hugo Eriksson, på ExTes Tekniska Service och Support, hade inte en lugn stund.



Per Olsson, demonstrerar ExTes senaste succé, en vikarm som gör surrningen av travarna snabbare, enklare och smidigare.















ExTe PÅ ELMIA LASTBIL

– Framför allt fredagen var en riktigt bra dag. Vi presenterade vi en smart vikarm som underlättar mycket när traven ska surras efter lastning. Och det blev en total succé.

AUKTORISERAD SERVICEPARTNER EXTE

PATENTERADE LÖSNINGAR EXTE

TEKNISK SUPPORT • SERVICETEAM EXTE



– Det verkar faktiskt som att vi själva missbedömde hur stort intresset skulle bli, säger ExTes Per Olsson. Vi hade ett antal vikarmar med och de såldes väldigt snabbt.

Samma gick det med den extrabeställning vi snabbt fick till.

– Även den såldes slut på nolltid. Inom kort kommer det fler vikarmar och den som är intresserad ska vända sig till sin vanliga ExTekontakt eller ringa oss i Färila, så löser vi det, säga Per.

Jörgen Norberg, som ansvarar för ExTes försäljning i Norden har samma upplevelse av intresset för vikarmen.

– Det är enormt, säger han. Och intresset för S-bankarna med inbyggda spännare bara ökar, faktiskt i hela landet. Jag har bara hört positiva kommentarer. Framför allt är det möjligheterna att få med sig mer virke i varje lass, som åkarna gillar. Det är ju inte för inte som S kallas för volymbankar. Grunden för val av bankar är ju ändå alltid vilka typer av körningar man har, dvs hur ser lassen ut och vilka transportavstånd har man. Utifrån det kan vi rekommendera lösningar ur vårt breda sortiment för att ge åkaren den bästa lönsamheten.

– Tittar jag framåt ser det väldigt positivt ut, tycker Jörgen.

Däremot är han lite bekymrad över bristen på chaufförer, och berättar om ett möte med en åkare i Härjedalen.

– Man skriker efter bilar och han skulle utan vidare ha jobb för tre bilar till. Men det finns inte chaufförer att få tag på. Nu har virkesköparen ordnat bilar från Finland, berättar han.

Tre av fyra timmerbilar på mässan hade ExTes bankar och tillbehör.

I vanlig ordning fanns det timmerbilar över hela mässområdet, och tre av fyra timmerbilar var utrustade med ExTex produkter. Det gick inte att ta miste på ExTes starka position hos timmeråkarna. Samma bild gäller för hela den svenska marknaden.





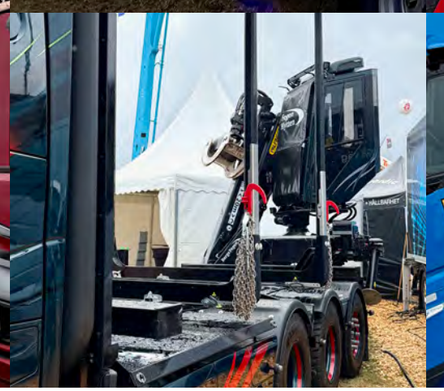














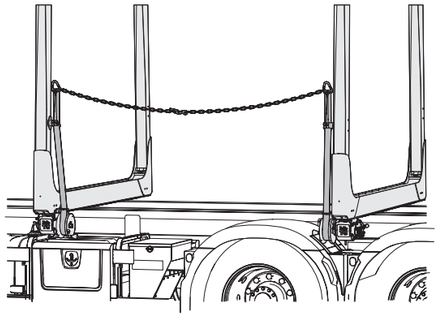
ExTe PÅ ELMIA LASTBIL

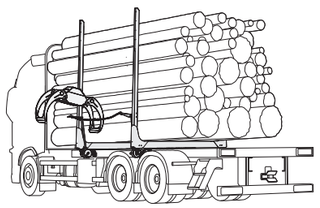


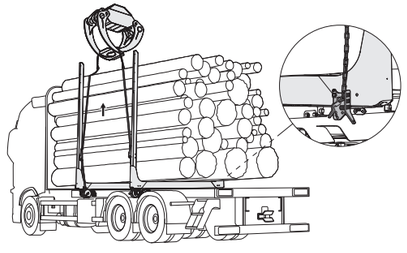
När vikarmarna på stakarna är utvikta är det enkelt att lyfta banden samtidigt eftersom de två kedjorna som sitter i bandens öglor är ihopkopplade med en snabblänk.

PATENTERADE LÖSNINGAR EXTE

Snabb & enkel bindning med nya vikarmen LashAssist.







Att ständigt utveckla timmerbankarnas och spännarnas funktioner är en självklarhet i ExTes värld. Ofta baserade på synpunkter från timmeråkarna, skapar ExTes konstruktörer nya lösningar i stort som smått. Målet är alltid att göra åkarnas jobb smidigare, snabbare, lättare och mer lönsamt för dem.

– Vikarmen är den senaste i raden av nya lösningar, berättar Robin McGougan, konstruktör på ExTe.

– Vikarmen ligger helt i linje med både åkares och chaufförers önskemål om att kunna dra båda slingen över traven samtidigt när virket skall bindas.

På varje stake sitter en vikarm som är ledad och kan fällas i 90°. På vikarmen sitter två öglor som styr bandet. Öglan som sitter på vikarmens spets fungerar som stopp för bandet eftersom den triangelformade ögla som sitter insydd i bandet inte kan passera igenom vikarmens ögla.

– I bandens öglor sitter korta kedjor som med en liten genialisk länk kopplas ihop på mitten, förklarar Robin.

Under färd är vikarmen infälld tack vare spännarens dragkraft på bandet. Innan lastning stängs luften av till spännarna och frigör dem. Vikarmarna är nu lösa men fortfarande i samma position.

– När bil och släp är på plats för lastning använder chauffören krangripen för att putta ut kedjan och vikarmarna faller ut ca 3 dm i sitt yttre läge. Det gör det enkelt att fånga upp kedjan på sidan om den fullastade traven, som skymmer sikten från kranhytten. Chauffören ser inte gripen bakom lasten.

– Med vikarmar som håller ut den sammanlänkade kedjan blir det betydligt enklare att få tag på kedjan med gripen och dra över båda slingen, sammanfattar Robin.



En av alla timmeråkare som besökte Elmia Lastbil var Patrick Mäkitaavola från Övertorneå.

Supernöjd med S10i-bankarna

– Jag började som timmeråkare 2019 efter att ha varit anställd chaufför i ett annat åkeri i 30 år. På min första bil satte vi ExTes S10i-bankar. De var nya då och jag fick möjlighet att testa dem åt ExTe. Som med alla nya konstruktioner var det lite barnsjukdomar. Men sedan de fixats har bankarna fungerat klockrent. Jag är supernöjd och idag har vi ytterligare tre bilar med S10-bankar på.

– Den stora fördelen med S-bankarna är utan tvekan volymen jag kan lasta. Vi har långa transportavstånd, i genomsnitt nära 15 mil enkel resa. Just nu är jag på väg till Övertorneå för skiftbyte, men ekipaget fullastat med björk ska till Piteå, en resa på 30 mil.

– Bankarna ger oss definitivt bättre lönsamhet. Dessutom sitter stakarna stabilt och skulle någon stake behöva bytas ut är det en enkel montering.

– Jag tycker att S10 är de i särklass bästa bankarna.

På mässan fastnade Patrick även för ExTes vikarm. En enkel och genialisk konstruktion som gör det enkelt att lyfta över två sling samtidigt och surra traven.

– Värt att fundera på, säger Patrick.

Den närmaste framtiden är positiv, tycker Patrick.

– Vi har mycket jobb, fullt upp kan man säga, bra bilar och bankar, två pojkar som kör, plus anställda. Efter Elmia ser vi nu fram emot nästa års Mittiamässa. Den är ju trots allt mer målinriktad för oss timmeråkare.

ExTe på Finnmetko





Mellan Jyväskylä och Tammerfors ligger Jämsä. Där i skogarna bjöds på en stor skogsmässa som under tre dagar lockade 35 000 besökare.





Finnmetko
- en skogsmässa med allt.

Allt som har med skogsbruk och transporter att göra fanns att se på Finnmetko i början av september. Mellan Jyväskylä och Tammerfors ligger Jämsä. Där i skogarna bjöds på en stor skogsmässa som under tre dagar lockade 35 000 besökare.

– Det var skogsmaskiner, virkesekipage, flismaskiner, vedmaskiner och alla tillbehör som behövs i skogen, berättar Jörgen Norberg, ExTe.

Han och kollegan Roger Larsson hade fullt upp för att hinna träffa både timmeråkare, påbyggare och vagnstillverkare som köper ExTes produkter.

– Gång på gång fick vi bekräftelse på att de som använder ExTe-utrustning verkligen gillar kvalitén, designen och alla smarta tillbehör som underlättar och effektiviserar transporterna i vardagen, säger Jörgen.

– Även i Finland är det en diskussion om vikt kontra volym, men här svänger det mer. Just nu är det volym som gäller. Därför ser man också ofta ekipage med fler bankar än i Sverige, eftersom man dubbelmonterar bankar. På Elmia lanserade vi en ny banke som passar extra bra för Finland. Bankestommen är något lägre och ger utrymme för större volym, förklarar Jörgen.

– Våra TU-spännare blir mer och mer populära i Finland. På allt fler ekipage sitter det TU-spännare, konstaterar Roger Larsson.

– Vi hade väldigt många positiva kontakter med timmeråkare och chaufförer från hela Europa, Östasien och Sydamerika.

– Sammantaget var det en positiv mässa för oss och vi hoppas att vi är tillbaka igen om två år.



ExTe Vertriebs Tobias Morath i vit T-shirt, demonstrerar Com90´s oslagbara egenskaper för intresserade chaufförer.

Demonstrationen av Com90 blev mycket uppmärksammad, bland annat av den rumänska påbyggaren Zen-CORE. som filmade föreställningen och la ut den på nätet. Det blev enorm uppmärksamhet, nästan 1 miljon nedladdningar, och väldigt många likes.



ExTe på Interforst

Den klassiska 144-banken är fortfarande en mycket stor produkt i Mellan- och Sydeuropa. Många åkare vill ha de vinkelräta hörnen mellan stomme och stake eftersom man även transporterar sågat virke.

Huttner är en stor påbyggare i Tyskland och deltog med tre virkesekipage på mässan. De två övriga ekipagen var utrustade med D-bankar som också är en stor produkt på den europeiska marknaden. Företaget är som många andra mycket positiva till ExTes produkter.

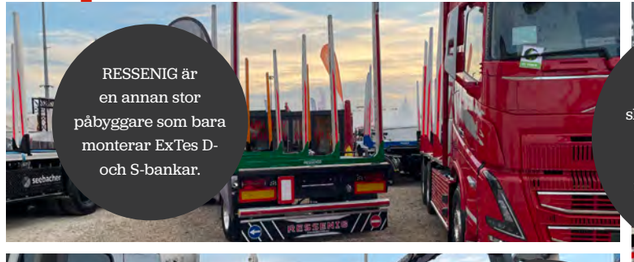
Interforst
- som en Mittiamässa fast i storformat.

I mitten av oktober deltog ExTe i Interforst i München. Det är en ledande internationell mässa för skogsbruk och skoglig teknik. Mässan är fullt jämförbar med Mittia Skogstransportmässa men i betydligt större skala. 400 utställare från ett stort antal länder tog emot nära 50 000 besökare.

Ett stort och viktigt inslag i mässan är alla påbyggare som ställer ut virkesekipage. För ExTe och återförsäljaren ExTe Vertriebs i de tysktalande länderna, är mässan därför ett bra tillfälle att nå hela branschen på ett väldigt effektivt sätt. Förutom alla våra ”standardbankar”, hade vi vår demo-rigg för Com90 med, som väckte stort intresse. Detsamma gällde vikarmen. Vi fick väldigt positivt gehör för den genialiskt enkla lösningen. En riktigt smart grej var en stående kommentar, säger ExTes försäljningschef Per Olsson, som var på plats under mässan.

Trots att vi haft TU-spännaren några år känns det som att intresset blir bara större och större. Kan vara en effekt av vår ständiga utveckling av TU. Knapp i hytt är fortfarande en nyhet för många.

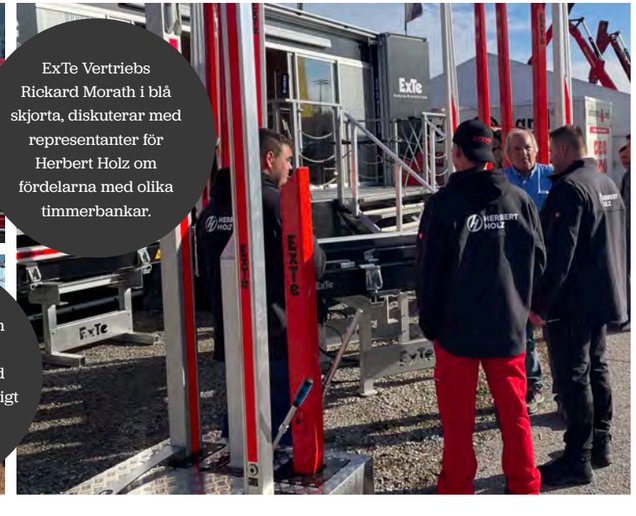
Interforst var en väldigt bra mässa för oss och jag konstaterade att när det gäller timmerbankar och tillbehör på alla utställningsekipage var ExTe i särklass mest representerat, säger Per Olsson.



RESSENIG är en annan stor påbyggare som bara monterar ExTes D- och S-bankar.



Från Kroatien deltog påbyggnaden KRPAN och visade upp ett ekipage med D-bankar, som för övrigt sitter på alla deras påbyggnationer.



ExTe Vertriebs Rickard Morath i blå skjorta, diskuterar med representanter för Herbert Holz om fördelarna med olika timmerbankar.

Stormen Johannes slog till mot Röste utanför Bollnäs på förmiddagen lördagen den 27 december 2025.

Stormen orsakade en av de mest omfattande skogsförödelsena i området sedan stormen Dagmar 2011.

Även timmeråkarna hamnade i stormens öga.

När det började blåsa i Röste utanför Bollnäs på förmiddagen den 27 december förra året tänkte Martin Jonsson, att det var väl ett av de vanliga blåsvädren som kom. Men bara efter någon timme insåg han att det var något riktigt stort på gång. Omfattande strömavbrott och allt fler nedfallna träd över vägar talade sitt tydliga språk. Stormen Johannes hade slagit till. Och värst drabbade blev skogarna runt Bollnäs. Bara där föll nära 1 miljon kubikmeter på de privata skogsägarnas marker.

Totalt i Hälsingland, Gästrikland och Dalarna svepte Johannes ner runt 10 miljoner kubikmeter.

– När jag fick klart för mig omfattningen var min första tanke att nu blir det mycket jobb, säger Martin. Tillsammans med sin bror Oskar driver han Bröderna Jonssons Transport, som kör virke åt Mellanskog och Holmen genom LV Frakt samt för Sveaskog genom Vestan.

– Men ganska snart insåg jag vilken tragedi det var för många skogsägare. En del fick stora delar av sina arealer helt spolierade. Skog som de sparat både för egen pension och planerade generationsskiften. Många äldre skogsägare har dessutom en känslomässig koppling till sin skog som man vårdat med stor kärlek under alla år. Jag kommer ihåg en äldre farbror som vi hämtade stamblock hos. Innan vi lyfte upp dem med gripen gick han och klappade på stockarna och tårarna rann efter kinderna. Det var både rörande och gripande att se, säger Martin.

– Vi började för 11 år sedan med en bil som vi tog över efter en åkare som övergick till annan verksamhet. Idag har vi fyra virkesbilar och sex anställda.

– I takt med att företaget växte investerade vi även i en egen verkstad utanför Bollnäs. Den är guld värd, speciellt nu. Det sliter hårt på bilarna med det tempo som är. Verkstan är en del av räddningen för oss tillsammans med väldigt bra anställda. Alla ställer upp och är positiva.



Martin Jonsson är en av bröderna i Bröderna Jonssons Åkeri utanför Bollnäs. – Vi har extremt mycket jobb, säger han.

– Den situation som är nu och har varit sedan årsskiftet går inte att jämföra. Bara en sådan sak att motorsåg alltid finns tillgänglig i någon av bilarna. Fortfarande händer det att träd som står lite på lut tippar in över vägarna när det kommer en vindpust. I normalfallet kan ju dessutom både avverkningar, transporter och industriproduktionen planeras.

– Nu har det varit lite panikartat ibland. Mottagningsplatserna är fler, mycket går på båt och en del exporteras. Dessutom är det många olika sortiment och inkörningskvoter som kan ändras snabbt och som styr inkörningen. Mycket av vårt jobb går ju också ut på att rädda virkesvärden, förklarar Martin.

När någon av de nyare bilarna behöver servas kör Martin företagets reservbil, en äldre dragbil med A-bankar på samt släp med D-bankar.

– Jag åker och ”städar” så får de andra forcera.

På de övriga ekipagen sitter ExTes A-bankar och TU-spännare rakt av. Vi är mycket nöjda med både bankar och spännare. Bankarna är lätta och vi får med bra volymer. Dessutom har vi ”knapp i hytt” för spännarna. Det sparar tid, konstaterar Martin. Och utlösarna med luftbälg är väldigt bra. Banden är billiga och håller länge.

– Vi har bra kontakt med ExTe och får bra service från dem. Vi har också en hel del reserv- och slitdelar hemma i vår egen verkstad.

– Som det nu ser ut i skogarna har vi nog jobb i två år framåt, säger Martin.



Minus 175 kg!

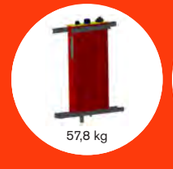
Nya uppgraderade Com 90-bankar.

Totalt på ett standard-ekipage har vi bantat vikten med 175 kg
(räknat på 6 st bankar).


20,7 kg


14,1 kg

Viktreducering 6,6 kg
Total per banke 13,2 kg
Totalt 6 bankar: 79,2 kg


57,8 kg


33 kg

Volymminskning olja:
23,5 l, -20 kg
Viktminskning tank: 25 kg
Total viktreducering: 45 kg


85,8 kg
77,4 kg

Com 90 bredd 2,55
Viktreducering per banke:
8,4 kg, vktreducering på
6 bankar: 50,4 kg.

När Com 90-bankarna lanserades blev de utan konkurrens marknadens enklaste, snabbaste och i särklass säkraste lastsäkring av virke. Fortfarande, 30 år senare, är Com 90 helt överlägsen andra lösningar och finns nu på timmerbilar över hela världen. Under åren som gått har ExTe fortsatt utvecklingen av Com 90, inte minst för att sänka bankarnas vikt.

– Vi har nu en alldeles färsk uppgradering av Com90. säger ExTes Per Olsson. Sammanfattningsvis har den nya versionen blivit betydligt lättare och speciallösningar har i flera fall ersatts av standarkomponenter. Precis som för alla andra av våra produkter sker en ständig förbättring, konstaterar Per.

– Utan att på något sätt tumma på hållfasthet och säkerhet har gjort stommen lägre som tillsammans med andra konstruktionsförändringar bantat vikten ganska rejält. Bankefästena har konstruerats om och använder standardlösningar från ExTes övriga sortiment.

- Vi har även en ny tank för hydraulolja med mindre volym. Sammantaget betyder det här att vikten på ett standard-ekipage bantats med 175 kg, förklarar Per.





Nu kan vi köra två svetsmoment samtidigt, säger en nöjd Magnus Johansen.

Ny svetsrobotanläggning ökar produktionen.

– Den senaste investeringen i svetsrobotar gjorde vi för något år sedan, säger ExTes produktionschef Magnus Johansen. Nu är det dags igen. Från november är en helt ny svetsrobotanläggning i drift. Totalt en investering på ett antal miljoner. Alla maskiner i övrigt är även kvar. Tanken är att möta marknadens och kundernas krav på leveranstider ännu bättre, förklarar Magnus.

Den nya svetsroboten är av samma typ som den senaste med dubbla robotsvetsar i samma svetscell och innebär en rejäl produktionsökning.

– Det betyder att två svetsmoment kan göras samtidigt. Vi kan till exempel svetsa båda sidorna samtidigt vid svetsning av stakehylsor, säger Magnus. Den här roboten är också mer flexibel. Den kan dels hantera bankar med olika bredd dels hantera produkter som är från 0,5 meter till 4,5 meter långa. Det betyder att ställtiderna kortas vid omställning till olika produkter. Vi slipper köer i maskinerna och blir väldigt rationella, konstaterar Magnus.

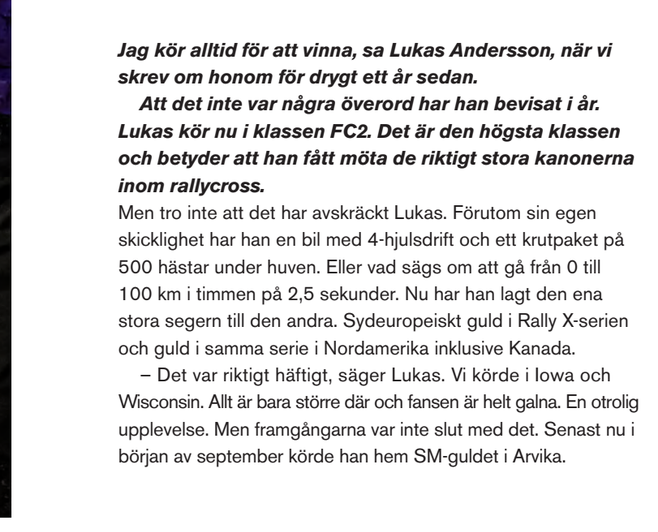
– Vi levererar så många olika produkter över hela världen, och det kräver stor flexibilitet i produktionen. Vi gör den här investeringen för att möta nya krav från olika marknader och kunna erbjuda bra ledtider, säger Magnus Johansen.



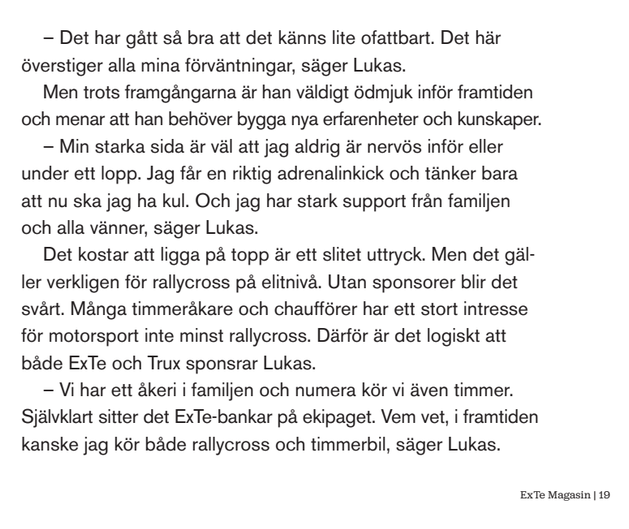
En mer än nöjd Lukas Andersson gör segergesten efter guldet i Rallycross-SM.

Stort grattis Lukas till Guldmedaljerna!





Lukas i ledningen med sitt krutpaket på 500 hästar.



Jag kör alltid för att vinna, sa Lukas Andersson, när vi skrev om honom för drygt ett år sedan.

Att det inte var några överord har han bevisat i år. Lukas kör nu i klassen FC2. Det är den högsta klassen och betyder att han fått möta de riktigt stora kanonerna inom rallycross.

Men tro inte att det har avskräckt Lukas. Förutom sin egen skicklighet har han en bil med 4-hjulsdrift och ett krutpaket på 500 hästar under huven. Eller vad sägs om att gå från 0 till 100 km i timmen på 2,5 sekunder. Nu har han lagt den ena stora segern till den andra. Sydeuropeiskt guld i Rally X-serien och guld i samma serie i Nordamerika inklusive Kanada.

– Det var riktigt häftigt, säger Lukas. Vi körde i Iowa och Wisconsin. Allt är bara större där och fansen är helt galna. En otrolig upplevelse. Men framgångarna var inte slut med det. Senast nu i början av september körde han hem SM-guldet i Arvika.

– Det har gått så bra att det känns lite ofattbart. Det här överstiger alla mina förväntningar, säger Lukas.

Men trots framgångarna är han väldigt ödmjuk inför framtiden och menar att han behöver bygga nya erfarenheter och kunskaper.

– Min starka sida är väl att jag aldrig är nervös inför eller under ett lopp. Jag får en riktig adrenalinkick och tänker bara att nu ska jag ha kul. Och jag har stark support från familjen och alla vänner, säger Lukas.

Det kostar att ligga på topp är ett slitet uttryck. Men det gäller verkligen för rallycross på elitnivå. Utan sponsorer blir det svårt. Många timmeråkare och chaufförer har ett stort intresse för motorsport inte minst rallycross. Därför är det logiskt att både ExTe och Trux sponsrar Lukas.

– Vi har ett åkeri i familjen och numera kör vi även timmer. Självklart sitter det ExTe-bankar på ekipaget. Vem vet, i framtiden kanske jag kör både rallycross och timmerbil, säger Lukas.

ExTe på Klagenfurt



Här är det framför allt D-bankarna som gäller. De är mest optimerade för deras transportförutsättningar.

Klagenfurt

- Österrikes Mittiamässa.











Det känns naturligtvis väldigt bra att vi har produkter som passar alla marknader, konstaterar Hugo.

– Även om det är fler besökare här, är det väldigt lätt att dra parallellen med vår egen Mittiamässa. Framför allt är det fokus på timmertransporter, säger Hugo Eriksson, ExTes Tekniska Support.

Under fyra dagar i början av september fanns Hugo på plats som ExTes representant.

– Det var vår återförsäljare i Tyskland, som ansvarade för ExTes monter. Jag var där som en resurs för dem. Det är intressant att se den starka position vi har i Österrike. På mässan var 9 av 10 timmerekipage utrustade med ExTes bankar och tillbehör. Det speglar ganska väl vår marknadsandel här.

– Egentligen inte så konstigt. Alla i branschen här har väldigt höga kvalitetskrav och då blir det naturligt att välja ExTe, säger Hugo. En annan anledning är att många kunder kräver 10 tons bankar. I dagsläget är det nästan bara vi som uppnår de tonnagen.

– Vi visade upp Com90 för första gången här, och det imponerade stort på besökarna. Våra S10-bankar väckte också stort intresse, även om timmeråkarna här inte har samma volymtänkande som vi har i Norden.

– Här är det framför allt D-bankarna som gäller. De är mest optimerade för deras transportförutsättningar. Av alla utställda timmerbilar och släp med ExTe produkter var det uppskattningsvis 90% D-bankar och 10% S-bankar. Det känns naturligtvis väldigt bra att vi har produkter som passar alla marknader, konstaterar Hugo.

– En trotjänare som är riktigt populär och säljer mycket är 144-bankarna med teleskopstakar.

Eftersom många åkare kör både timmer och sågat virke vill man ha 90° vinkel mellan stakar och stommar, och det är just vad man får med 144-bankarna.

– Min känsla efter mässan är att ExTe är ett starkt varumärke och att vi har en stark position i timmeråkarnas medvetande. Dom är helt enkelt nöjda med våra produkter, säger Hugo.

ExTe + Indonesien



Jag berättade om hur våra produkter kan påverka både effektivitet, säkerhet och lönsamhet i transporterna.

Indonesien vill öka skogsbrukets hållbarhet med ny teknik.

Omkring hälften av Indonesiens yta är täckt av skog. Det motsvarar drygt 90 miljoner hektar. Som jämförelse har vi i Sverige cirka 24 miljoner hektar skogsmark. Dominerande trädslag i Indonesien är akacia och eucalyptus, som har extremt korta omloppstider. Från plantering till avverkning tar det 6 år.

Skogsindustrin är en stor exportör av timmer, pappersmassa och papper till bl a Kina, Korea, Indien, Bangladesh och Japan, och har stor betydelse för den indonesiska ekonomin.

Under 2020-talet har fokus på hållbarhet i skogen ökat och hårdare statliga restriktioner har införts. Skogen har en avgörande roll i Indonesiens väg mot nollutsläpp 2060. Successivt strävar man nu mot ökad hållbarhet i skogsbruket, vilket även inkluderar minskade utsläpp av växthusgaser.

Sverige är internationellt uppmärksammat för sina innovativa lösningar inom skogsbruket.

Inom ramen för samarbetet mellan Sverige och Indonesien genomfördes i början av september ett seminarium med syfte att lyfta tekniska möjligheter för ökad hållbarhet i skogsbruket. Seminariet öppnades av Indonesiens skogsminister och den svenske ambassadören. På länk önskade Kronprinsessan Victoria deltagarna framgång i sina diskussioner. Planen var att Kronprinsessan skulle varit på plats i Indonesien, men ett vulkanutbrott satte stopp.

Seminariet öppnades av Indonesiens skogsminister och Kronprinsessan Victoria önskade deltagarna framgång i sina diskussioner.

En av deltagarna i seminariet var ExTes Per Olsson. Där skogsbruk bedrivs, behövs som bekant även transporter av virke.

– Jag berättade om hur våra produkter kan påverka både effektivitet, säkerhet och lönsamhet i transporterna. I dag är mycket av deras utrustningar överdimensionerade. Det betyder att det krävs mer material i varje banke, vilket markant ökar ekipagens vikt och bränsleförbrukning. Med smidigare bankar i höghållfast stål ökar lastvolymerna och gör att transporterna blir mer effektiva och lönsamma. Samma gäller lastsäkringen. Med nästan uteslutande manuella spännare måste man stanna oftare och spänna efter. Även det påverkar förbrukningen av drivmedel. Dessutom tappar man 3-5% av virket under transporten, en stor säkerhetsrisk för både chaufförer och medtrafikanter.

– Vi fick föra fram våra budskap som jag tror landade väldigt väl hos våra indonesiska värdar, säger Per Olsson.







Låt oss presentera - ExTes nya träffpunkt nära dig.

Ny träffpunkt nära dig. Håll ögonen öppna efter ExTes nya container laddad med nyttig information för både åkare och chaufförer.



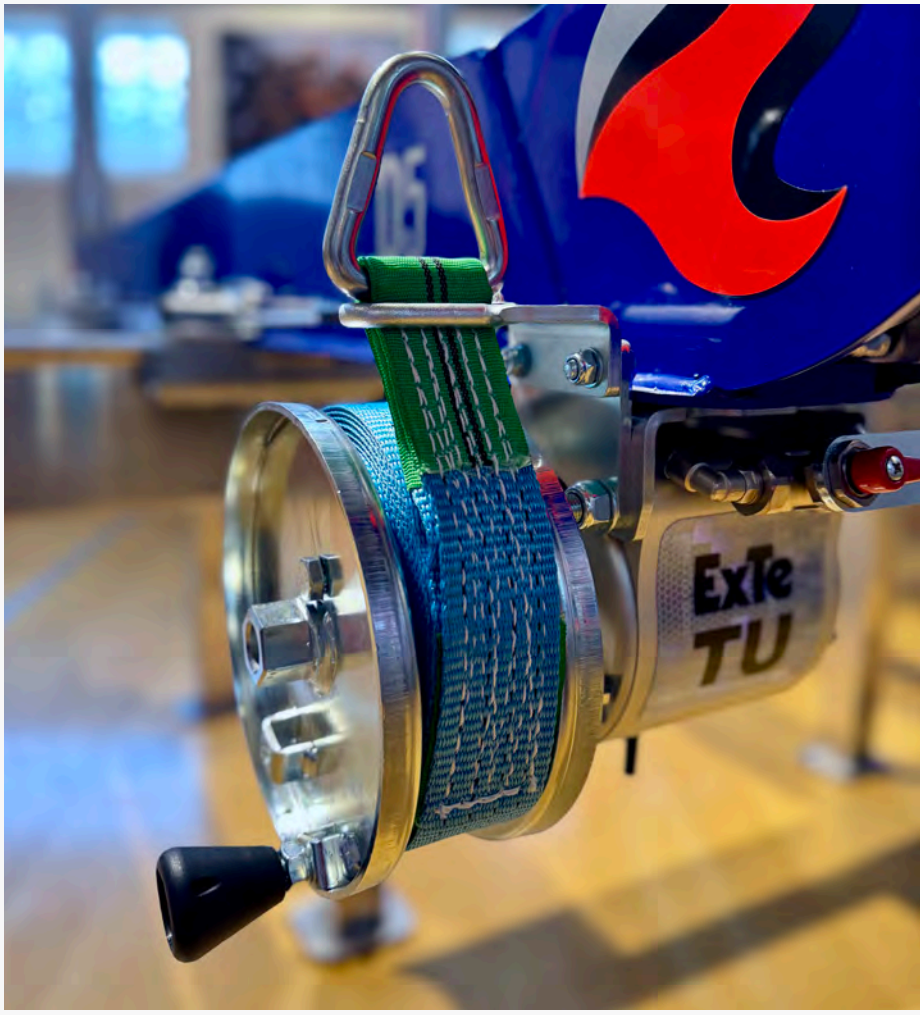
Vi har sagt det förut. Men det tål att upprepas. Möten med kunder är en av ExTes viktigaste framgångsfaktorer genom alla decennier. Att lyssna på och utveckla timmeråkarnas och chaufförernas idéer har lagt grunden till det världsledande företag ExTe är idag.

Nu har ExTe investerat i ett helt nytt Eventfordon, som kommer att dyka upp där timmeråkare och chaufförer träffas både i Norden och i övriga Europa. Dessutom fortsätter ExTe med Truck Stop, dvs att man kommer att finnas på terminaler och inmätningsställen. Så kolla vår hemsida och följ oss på sociala medier. Där lägger vi ut de platser vi kommer att besöka. Håll ögonen öppna efter ExTes nya Eventfordon. Det är laddat med massor av nyttig information för både timmeråkare och chaufförer.

B PP Sverige, Port Payé
Ej retur

(LUNDBERG&CO)

Ny generation spännband – bra att ha några på lager.



Spännbanden slits med tiden. Därför har de flesta åkare en buffert hemma på lager för att slippa bli stående i onödan. Nu erbjuder ExTe ett nytt spännband med extra starkt slitskydd.

Bandet har försetts med en extra förstärkning i anslutning till bandets triangel. Det skyddar bandet när det släpas mot underlaget, till exempel vid upprullning med fjärrstyrd spännare.

– Det här gör skillnad i vardagen och även i plånboken, konstaterar Per Olsson, ExTe

Antingen tittar du in hos närmaste servicepartner och köper det du behöver, eller beställer enkelt nya band genom att ringa 0651-17500 eller skicka ett mail till sales@exte.se.

De senaste nyheterna från ExTe
Vill du snabbt veta vad som händer i ExTes (och din) värld får du alltid de senaste nyheterna på i våra sociala medier eller på www.exte.se. På vår web hittar du även det aktuella ExTe Magasinet.



Kontakta oss
Ring 0651-175 00 eller mejla sales@exte.se och berätta vad du behöver.

ExTe