

Hela idén med Träcentrum bygger på samverkan mellan aktörer som kan bidra till utveckling. Vi arbetar med företag, högskolor, branschorganisationer, myndigheter, fristående konsulter med flera. Ett arbetssätt som garanterar en målmedveten och långsiktig utveckling.

Tänk Träcentrum

ETT NYHETSREVIS FRÅN STIFTELSEN TRÄCENTRUM NÄSSJÖ & IUC TRÄCENTRUM NÄSSJÖ AB

årgång 2 nummer 3

Olofssons Hyvleri har hittat formen



Syskonen Christian, Anna, Emanuel och Jonas kan se tillbaka på ett antal framgångsrika år för Olofssons Hyvleri. I år blev familjeföretaget utnämnt till Gasellföretag.

Det finns stora möjligheter att utvecklas även inom den traditionsbundna träbranschen. Det har Olofssons Hyvleri i Vrigstad bevisat. På tre år har företaget ökat sin omsättning från 24 till 60 miljoner, och är ett av flera trärelaterade företag i Jönköpings län som i år tilldelats Dagens Industris Gasellutmärkelse.

Framgångsreceptet stavs erfarenhet, stabil ekonomi, fokus på kärnområden och ett målmedvetet utvecklingsarbete. 1998 startade

man ett samarbete med Träcentrum, som tog fram en handlingsplan tillsammans med företaget.

– Det blev en nyttig injektion för oss. Vi tittade på våra styrkor och svagheter och satte upp mål för de kommande åren, säger Anna Frej, som äger företaget tillsammans med bröderna Jonas, Christian och Emanuel Olofsson.

Anna tycker att familjeföretaget har lyckats

infria målen i handlingsplanen. För tre år sedan anställdes en säljare för att underlätta övergången från legoproduktion till egen försäljning, en lyckad satsning som ökat omsättningen avsevärt. Ett Mål-4-arbete för att kompetensutveckla och utbilda personalen har också varit en betydande del av projektet.

För att bli mer stabila och självständiga på marknaden har Olofssons Hyvleri satsat på att själva kunna erbjuda fler steg i förädlingsprocessen.

– Vi har idag en klyv, två hyvlar med buntninglinjer, en paketkap och ett justerverk. Vi har även, via kontakter från Träcentrum, fått hjälp att förfina och datorisera vår logistik. Det har gett bättre kontroll och ökad effektivitet.

Olofssons Hyvleri köper sågade trävaror från hela landet. I dag producerar man 55.000-60.000 kubikmeter hyvlat virke per år. Kunderna finns främst inom busindustrin, byggnadsindustrin, på handelsträdgårdar och inom emballageindustrin. 30 procent går på export till framförallt Danmark.

Kontakta Olofssons Hyvleri: 0382-344 40

*Refererar till Teknikutvecklingsservice

Fina priser väntar deltagare i designtävling

Hela nästa år är utsett till nationellt designår. På Träcentrum kommer det under året att genomföras flera aktiviteter med design som en röd tråd.

Göte och Linnéa Öhrskogs stiftelse lanserade under hösten en designtävling, öppen för

studenter på Träcentrum. Temat för tävlingen är att skapa smarta lösningar på förvaring i hemmiljö. Studenterna tävlar om en total prispott motsvarande hela 60.000 kronor.

I maj skall tävlingsbidragen vara inlämnade och då skall det även utses en vinnare.

Till designtävlingen kommer Träcentrum genomföra olika tema- och inspirationsdagar.

Den 26 januari inleder Ernst Kirschsteiger inspirationsserien med att genomföra ett seminarie inom området inredning.

”Ju mer nytta, desto bättre betalt”

”Outsourcing är inte alltid bästa lösningen”

”Vi har alla mognat de senaste åren”



Ledaren

Per-Ola Simonsson, VD Träcentrum

Ju mer nytta, desto bättre betalt

Traditionell produktion är att tillverka så mycket som möjligt till lägsta pris. Flest pryttlar till lägsta kostnad vinner. Den grenen har Sverige sedan länge förlorat.

Men är det något vi ska sörja? Denna produktionsfilosofi bygger på en gammal logik, från den tid då det var brist på det mesta. Idag råder överskott inom de flesta produktområden och den som producerar mer och till en lägre kostnad än någon annan är inte med automatik någon vinnare.

I dagens konkurrens gäller det att producera mest nytta för kunden. Ju mer nytta, desto bättre betalt. Och resultatet blir lönsamhet.

En inriktning på kundbehov ställer i sin tur krav på flexibel produktion i nätverk med många typer av specialister, i flera olika material.

En annan av nycklarna till framgång är att långsiktigt våga hålla fast vid den inslagna vägen.

Vi har i detta nummer valt att visa två av flera goda exempel på trärelaterade företag som målmedvetet visat att det faktiskt går att både utveckla företaget och vara lönsam.

*En riktigt God jul & Ett Gott Nytt År
Önskar alla vi på Träcentrum!*

Bra utveckling... Tänk Träcentrum!

TänkTräcentrum

ges ut av

TRÄCENTRUM
NÄSSJÖ



Ansvarig utgivare: Per-Ola Simonsson

Träcentrums projekt "Trä – en tillväxtsektor" har fått en flygande start. Inom projekt-delarna Business Link och Teknikutvecklingsservice har deltagande företag redan skördat framgångar. Och mer är på gång...

Business Link ger små företag stora möjligheter

Mindre än ett år har gått sedan Träcentrums Business Link drogs igång, men redan har projektet rönt stora framgångar.

Ett konkret exempel är samarbetet mellan Träcentrum och inredningsföretaget Senab.

Via Business Linken har fem företag fått möjligheten att bidra till inredningen av Världskulturmuseet i Göteborg.

– Senab kontaktade oss och vi utsåg en koordinator för projektet. Allt har fungerat bra och vi kommer att leverera i tid före invigningen vid jul, säger Nils Svensson, projektledare på Träcentrum.

Projektet Business Link vänder sig till mindre och medelstora företag, som ska ges chansen att tillsammans arbeta med större projekt och i slutändan erbjuda mer komplexa leveranser. Träcentrum fungerar som koordi-

nator och kan även hänvisa till en rad externa resurser som kan hjälpa till vid upphandlingar och dylikt. Träcentrum kan finnas med som stöd under hela projektet, tills affärens är i hamn. Kunderna avgör hur mycket hjälp som behövs.

I dagsläget ligger flera andra projekt i startgroparna, bland annat ett koncept för att marknadsföra byggrelaterade produkter gentemot bygghandeln.

– Här är sex företag involverade, men jag kan inte avslöja några detaljer ännu, säger Nils Svensson.

2006 är projektet klart för Träcentrums del. Då är tanken att minst 45 företag ska ingå i samarbetet och driva det vidare kommersiellt.

*Refererar till Business Link

Service som skapar grund för produktivitet utveckling

Även inom Träcentrums Teknikutvecklingsservice har flera projekt kommit igång, och fler är att vänta.

Bland annat är man delaktig i byte av produktionsinriktning på Werner Träförädling i Stockaryd.

På Roths Snickeri i Kisa utökar man verksamheten och får Träcentrums hjälp med att rita om produktionslokalerna.

– En viktig resurs i arbetet är studenterna på Yrkeshögskolan i Nässjö, som under vår handledning driver projektet framåt med stort engagemang, säger Nils Svensson, projektledare på Träcentrum.

Projektet Teknikutvecklingsservice har till uppgift att ge deltagande företag möjligheten

att få hjälp och rådgivning i tekniska frågor inom produktion och logistik. Detta görs bland annat genom samarbete med externa konsulter, men även med hjälp från Växjö Universitet och Yrkeshögskolans KY-utbildning i Nässjö.

Syftet är att öka fokus på företagets verksamhet, inte minst när det gäller produktivitetsförbättringen, som enligt Nils Svensson varit åsidosatt i Sverige de senaste 20 åren.

– I Sverige tappar vi mark och halkar efter konkurrenterna i utlandet. Teknikutvecklingsservicen kan i förlängningen bidra till ökad produktivitet. Outsourcing är inte alltid den bästa lösningen.

*Refererar till Teknikutvecklingsservice

Ett flertal av aktiviteterna nämnda i detta nyhetsbrev delfinansieras genom EU:s strukturfonder.*



Europeiska unionens
strukturfonder

**De granskade den
tyska marknaden
på plats**

MINI-mässa lockade många



Den 14 september var det Design-Dag på Träcentrum. I centrumhallen hade en rad monterar ställts upp och fyllts med företag som på ett eller annat sätt arbetar med trärelaterade produkter. Mässans syfte var att ge utställarna en möjlighet möta kunder man normalt inte träffar. Det kan exempelvis vara arkitekter, designers, beslutsfattare och inköpare inom offentlig miljö.

En av utställarna är Eva Edetun AB, ett Eksjöföretag som legotillverkar planmöbler och designmöbler såväl som olika träkomponenter.

– Vi är ett litet företag med bara sex anställda, och det kostar mycket pengar att ställa ut. Men vi vill ju hitta nya kunder och förhoppningsvis kan mässan ge nya kontakter. Dessutom träffar vi ju andra företag som vi kanske

kan samarbeta med, säger VD:n Eva Edetun.

Även Jonas Kjellström på Kjellström Interiör & Design AB i Vetlanda gör sitt första mässbesök som utställare under MINI-mässan. Företaget tar fram och utvecklar möbeldesign för butiker och räknar bland annat Kosta Boda och Orrefors som kunder.

– På egen hand är vi för små för att kunna slåss om de större kunderna, men tillsammans kan vi möta konkurrensen bättre. Här har också Träcentrums Business Link en viktig roll, inte minst som neutral förhandlare, säger Jonas Kjellström och får medhåll från flera håll.

Resultatet blev att flera av utställarna fick konkreta förfrågningar från helt nya kunder och inte minst en djupare kontakt med varandra för gemensamma utvecklingsprojekt.

Många idéer om lövträts framtid



Den 27 oktober genomförde Träcentrum ett lövträseminarie. I grupper fick deltagarna diskutera fram svar på frågan "Hur kan vi tjäna pengar på lövträ?"

Svaren som sammanställdes visar att det finns ett stort behov av olika marknadsaktiviteter kring lövträ. Seminariet var också en tillbakablick. Deltagarna fick veta vad som

gjorts under de sju år som Lövträinstitutet varit verksamma, samtidigt som man kikade på vad som är viktigt att göra framöver.

– Vi vill visa att det fortfarande pågår ett intensivt arbete med lövträ, men nu i Träcentrums regi, säger projektledaren Susanne Johansson.

I samband med seminariet bildades en referensgrupp för lövträ, bestående av representanter för de olika leden i värdekedjan.

Seminariet avslutades med ett besök på Träcentrums lövträutställning på Ljunga Park i Sävsjö.

Susanne Johansson vet mer: [0380-554312](tel:0380-554312).

I mitten av september åkte Gunnar Wijk, projektledare på Träcentrum, till M.O.W-mässan i Tyskland. Fyra träföretagare hängde med för att lära sig mer om hur den tyska möbelmarknaden ska angripas.

– Möbelbranschen i Tyskland omsätter 25 miljarder euro varje år, så visst är den markna-

den värd att jobba emot, säger Gunnar Wijk, som kunde konstatera att endast tre svenska utställare fanns representerade.

Intresset bland resesällskapet från Träcentrum var stort.

– Det blev ett uppvaknande.

På Gång

Utbildning

Du vet väl att du på Träcentrum, eller direkt på plats hos dig i ditt företag, kan få högaktuell utbildning inom till exempel:

- CNC-teknik
- CAD/CAM
- Materiallära
- Ytbehandling
- Organisation och grupputveckling m.m.

Kontaktperson: Bodil Svensson
bodil@tracentrum.se, 0380-55 43 13

Lövträ - en designupplevelse

Temat för Träcentrums utställning på Möbelmässan i Stockholm 2005 är "Lövträ - en designupplevelse".

Under fem dagar, mellan den 9-13 februari, kommer vi att visa hur lövträ används för att förstärka designupplevelsen, inte bara på möbler utan även på inredningsdetaljer. Som besökare får du se panel i tolv olika lövträslag, eller vad sägs om möbler i asp, ask, rönn och sälg?

Vi finns uppe på Entresolen i hall C. Håll utkik efter våra skyltar och ta steget upp för trappan. Kom mellan klockan 11.00 och 14.00 så bjuder vi på något ätbart.

Vi kan lova dig en intressant designupplevelse. **Välkommen!**

Träcentrum 10 år!

Den 12 januari 1995 invigde HM Carl XVI Gustaf Träcentrums utbildnings- och referensanläggning. 10 år har gått, med nästan 110 000 besökare och cirka 400 personer som dagligen rör sig i huset.

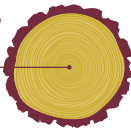
Under våren kommer vi att uppmärksamma vårt 10-årsjubileum med en tillställning. Mer information kommer du att hitta framöver på vår hemsida, www.tracentrum.se



Avsändare / sender

TRÄCENTRUM

NÄSSJÖ



Box 174
Framtidsvägen 1
SE - 571 22 NÄSSJÖ

Tel +46 (0)380-55 43 00
www.tracentrum.se
info@tracentrum.se

B

PORTO
BETALT

ITAB:s affärsplan håller länge

När Dagens Industri i år utsåg Jönköpings läns Gasellföretag dök ITAB Inredning i Nässjö AB upp som en raket på listan.

Företaget har sedan 2001 mer än fördubblat sin omsättning, från 37 till 85 miljoner kronor per år.

I ryggen har man miljardkoncernen ITAB Shop Concept, som är marknadsledande i nordnorden när det gäller butiksinredningar i bred bemärkelse.

När Roger Johansson tillträdde som VD i Nässjö 2001, såg han tidigt till att en ny affärsplan kom på pränt. Den har sedan blivit en mall för hur verksamheten ska bedrivas, även om vissa mindre kursändringar gjorts under resans gång.

Den nya affärsplanen säger att företaget främst ska arbeta med de större kedjorna i landet, såsom HM, KappAhl och Expert. Det är där volymerna finns och det är där man anser sig vara bäst.

Den inslagna linjen har varit så framgångsrik att ITAB Inredning de kommande åren tänkt fortsätta i samma spår. Målet, en omsättning på 150 miljoner om fyra år, ses som högst rimligt.

Visst har man naggat marknadsandelar från en del lokala aktörer, men störst och mest skräckinjagande för konkurrenterna är ITAB ändå på ett nationellt och internationellt plan.

Roger Johansson talar om totalentreprenader där kunden visar en tom lokal och några veckor senare får en helt nyckelfärdig butik, med el, VVS, larm, möbler och skyltar på plats.

ITAB Inredning i Nässjö AB är ett av stiftarföretagen på Träcentrum. Man bedriver ett nära samarbete med Träcentrum för att garantera en fortsatt tillgång på lokal arbetskraft i framtiden. Pensionsavgångarna de kommande åren skrämmer, därför vill man locka fler ungdomar till den trärelaterade industrin. Träcentrums gymnasieutbildning med träningsriktning, samt Yrkeshögskolans KY-utbildningar är viktiga insteg.

Roger Johansson talar om totalentreprenader där kunden visar en tom lokal och några veckor senare får en helt nyckelfärdig butik, med el, VVS, larm, möbler och skyltar på plats.

Hallå där Roger!



Roger Johansson är VD på ITAB Inredning i Nässjö AB. Här berättar han om tankarna kring att företräda ett gasellföretag, samarbetet med Träcentrum och om framtiden.

Vem är du?

– Jag är VD på ITAB Inredning i Nässjö AB sedan 2001. Jag har ett förflutet som försäljningschef inom den grafiska branschen. Jag har även arbetat mycket med marknadsföring. Det här jobbet ser jag som en stor och mycket givande utmaning. Det är fantastiskt kul!

Grattis till utnämningen till Gasellföretag!

– Tack! Det känns jättebra att den affärsplan vi satte 2001 har gett utslag. Den har vi försökt följa väl. Vi har varit aggressiva i vår marknadsföring och gjort en hel del investeringar i lokaler, människor och maskiner. Hela vägen har vi visat ett positivt resultat. Utnämningen till Gasellföretag är ett kul kvitto på att vi satsat rätt.

Vad är du mest nöjd med idag?

– Att vi har nått en plattform där vi lönsamhetsmässigt börjat känna oss lite bekvämare. Vi är på ett högre plan i vårt tankearbete och tänker även större geografiskt. Jag tror att vi alla har mognat de senaste åren.

Hur ser ert samarbete med Träcentrum ut?

– Träcentrum bedriver många aktiviteter som vi drar nytta av. Det kan exempelvis handla om utbildningar i arbetsmiljö och skyddsarbete. Träcentrum är perfekt eftersom att allt finns samlat på samma ställe när behovet uppstår. Vi försöker ge tillbaka genom att erbjuda deras studenter praktikplatser.

Hur ser företaget ut om fem år?

– Då kör vi förhoppningsvis vidare på den inslagna vägen med framgång. Tanken är att omsättningen ska vara dubblerad om fyra år.

Läs mer: www.itabinredning.se