

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. Detta arbetssätt garanterar en målmedveten och långsiktig insats.

Tänk Träcentrum

ETT NYHETSREVIS FRÅN STIFTELSEN TRÄCENTRUM NÄSSJÖ & IUC TRÄCENTRUM NÄSSJÖ AB

årgång 2 nummer 1

Snickarlaget har tagit steget



Stina Sandwall har ritat en hel kollektion trappor för Snickarlaget i Sävsjö

Att sälja snygga, designade trappor i en möbelaffär, kan det verkligen vara möjligt?

På Snickarlaget i Sävsjö har man den visionen. Här har man insett att en trappa även kan vara en vacker möbel som lyfter den totala interiören i ett hus.

Därför knöt man 2003 ett samarbetsavtal med designern Stina Sandwall, som låtit rita en hel kollektion trappor för Snickarlaget. Resultatet har blivit flera uppmärksammade trappor som designmässigt går långt utanför Snickarlagets ordinarie sortiment. Fokus lig-

ger på den designmedvetna kunden.

Våren 2003 påbörjade Snickarlaget också samtal med Träcentrum för att skissa på "Designtrappan" som ett produktutvecklingsprojekt inom ramen för IUC Träcentrum Nässjö AB.

– Riskkapitalet har varit en värdefull hjälp på vägen att våga ta risken. Träcentrum har även gett oss god support under arbetets gång, de har manat på oss och kallat till möten och träffar, säger Lars Sörensson, vd på Snickarlaget.

Mottagandet på Möbelmässan i Stockholm i år var överväldigande positivt, även hos arkitekterna. Trappan har också fått uppmärksamhet i medierna.

Framöver kommer trappkollektionen att presenteras för flera betydelsefulla aktörer på marknaden. Snickarlaget har också planer på att visa upp sina produkter i studios ihop med andra liknande inredningsprodukter.

– Vi börjar med en utställning på Svenssons i Lammhult som vi hoppas slår väl ut, säger Sörensson.

Fortsatta framgångar i England för nätverket SFCG

Det affärsdrivande nätverket Swedish Furniture Component Group, SFCG, fortsätter att utvecklas. I år har Möbel AB Big i Rörvik, som är ett av de ingående företagen i nätverket, tillverkat en provorder till Marks & Spencer på en byrå.

– Vi har dessutom gjort fler prover på andra byråer, samt ett matbord, säger Lars-Ivan Petersson, vd på Möbel AB Big och fortsätter:

– Vi har även en provleverans på gång till designern David Harris som bland annat ritat

möbler åt just Marks & Spencer.

Nätverket har också fått in en order på eksoffor från designern Chris Eckersley. Sofforna ska distribueras via Purse & Purse. Ordern omfattar i nuläget 25 eksoffor som ska vara levererade i slutet av april.

Företaget har ytterligare förfrågningar på en bänk och ett lågt bord som kompletterar nämnda soffor.

Tore Albertsson är projektledare för SFCG från Träcentrums sida. Han tycker att arbetet

går framåt och han poängterar vikten av att samarbeta.

– Jag är övertygad om att samarbete och nätverk är nödvändigt i framtiden för att mindre möbelföretag ska överleva. Ensam är inte stark idag, säger han.

– Träcentrum har en mycket viktig roll i arbetet. De är en spindel i nätet, avslutar Lars-Ivan.

"Intressanta bitar har fallit på plats"

Per-Ola Simonsson, VD på Träcentrum s. 2

"Det är en rejäl utmaning"

Stig Forsmark, ny ordförande på Träcentrum, s. 2

"Någon måste hålla i tömmarna"

Roland Öhgren, vd på Wigells, s. 3



Ledaren
Per-Ola Simonsson, VD Träcentrum

Tiden går fort när vi har roligt och helt plötsligt mitt i allt arbete upptäcker vi till vår förvåning att det är vår igen, och dags för årets första nyhetsbrev.

Under årets första månader har flera intressanta bitar fallit på plats. Den 12 mars fick vi äntligen besked om fortsatt UPA uppdrag inom IUC för 2004. Uppdraget är viktigt för att kunna arbeta med helheten och att erbjuda tjänster inom affärsutveckling, produktutveckling och produktion.

I slutet av mars fick vi även klart med ett ramavtal beträffande utbildning inom förberedande industriutbildning samt vidareutbildning inom trä och ytbehandling med Länsarbetsnämnden i Jönköpings län. Inom ramen för detta uppdrag kan vi dels utbilda människor till arbete och vi har även möjlighet att utbilda människor som är i arbete inom olika bristyrken, till exempel CNC-teknik. Möjligheterna med detta avtal är stora och ger även en hög flexibilitet i genomförandet.

Samarbete och samverkan i olika former av nätverk är troligtvis en av nycklarna till framgångsrikt företagande. Den röda tråden för oss är nätverkande och då är det oerhört roligt att ett av "våra" nätverk i dagarna lyckats ro hem en mångmiljonorder. Grattis!

Vi ser en oerhört spännande utveckling framöver inom utveckling, utbildning och konferensverksamheten och vi gör vårt yttersta för att hjälpa Dig!

Ha nu en riktigt skön vår och sommar

Bra utveckling...Tänk Träcentrum!

TänkTräcentrum

ges ut av



Ansvarig utgivare: Per-Ola Simonsson

Utvecklingsresa till Danmark inspirerade deltagare



Bilder: Gunnar Wijk

Hur har danskarna lyckats nå så stora framgångar med att marknadsföra sin möbelindustri över hela världen?

Det var en fråga som deltagarna på Träcentrums utvecklingsresa till Danmark hoppades få svar på. Måndagen den 8 mars gick resan från Nässjö via färjan i Göteborg till våra grannar i söder.

Resan är en del i det pågående Benchmarkingprojekt som Gunnar Wijk på Träcentrum leder. Ett flertal framgångsrika möbelföretag och möbelkedjor fick besök, bland annat Idémöbler, Club8, Hammel och Ilva.

– Syftet med resan var att lära av danskarna, att ta till oss idéer som vi kan anpassa efter våra förhållanden, inte minst när det gäller

marknadsföring, försäljning och internationalisering, säger Gunnar Wijk.

Leif Ekdahl på Ekdahls Möbler var en av deltagarna på resan.

– Danskarna har ett smidigt arbetssätt och är enkla och raka i sin kommunikation, det är nog några faktorer bakom framgångarna, menar han.

Leif Ekdahl ser ett stort värde i den här sortens resor arrangerade av Träcentrum.

– Det ger oss viktiga impulser från omvärlden, men också ett viktigt kollegialt utbyte. Vi som var med på resan och som sysslar med möbeltillverkning behöver varandra, både idé- och kontaktmässigt. Träcentrum är en viktig spindel i nätet, säger han.

* Aktiviteten har genomförts inom ramen för benchmarkingprojektet

Forsmark tar över klubban

Förre VD:n och koncernchefen på Nässjö-Tryckerigruppen, Stig Forsmark, har valts till ny styrelseordförande för Träcentrum.

– Det är en uppgift som jag har stor respekt för. En god plattform har skapats genom åren och det är mycket värdefullt som bas för framtiden, säger han.

Forsmarks långa erfarenhet av styrelsearbete och entreprenörskap kommer nu väl till pass. De senaste åren har han varit engagerad i styrelser för en rad entreprenörsdrivna företag i olika branscher.

Själv ser Stig Forsmark det som sin viktigaste uppgift att stimulera medarbetarna för att klara de utmaningar som ligger framför

Träcentrum, både på kort och på lång sikt. Träcentrums roll för den framtida träbranschen ska, enligt honom, vara att fungera som aktiv partner till den trärelaterade industrin och att erbjuda support i kompetens- och utvecklingsfrågor.

– I den strategiska planen som är lagd fram till 2005 för Träcentrum koncentreras ansträngningarna mot aktivt stöd i processerna affärsutveckling, produktutveckling och produktionsutveckling. Det är en rejäl utmaning som jag och medarbetarna på Träcentrum har antagit. Nu satsar vi maximalt med syfte att genomföra uppgiften och vinna industrins förtroende, säger han.

Malmbäck åter i butikerna med Träcentrums hjälp

Två av Sveriges äldsta möbeltillverkare har återvänt till butikerna under egna namn.

Det är första resultatet av Projekt 2006 som syftar till att återskapa två starka varumärken från Malmbäck, Wigells och Malmbäckswerken med tillsammans nära 260 års historia.

– Det är en långsiktig satsning. Vi har två år på oss innan projektet ska utvärderas, säger Roland Öhgren, vd och ägare till Wigells.

Det har gått fem år sedan företagen slutade bearbeta möbelhandeln under egna namn. Istället har de koncentrerat sig på rollen som underleverantörer av möbler och butiksindredningar.

– Förr hade möblerna från Malmbäck en stark ställning i butikerna. Vi borde kunna återkomma i kvalitetssegmentet, anser Roland som tidigare var vd för Sjöbergs i Stockaryd.

Det stod snart klart att det krävs en extern projektledning. Roland förklarar varför:

– Någon måste hålla i tömmarna om två gamla parhästar ska springa åt samma håll.

Till kusk valdes Träcentrum, vars första uppgift var att driva projektet fram till ett deltagande på årets möbelmässa i Stockholm.

Inför mässan skapades en kampanj som bygger på företagets gemensamma historia. Den beskrivs i en broschyr med rubriken "Möbler från Malmbäck".

Till mässan skapades en serie nya möbler. Även de utgick från historien, men förfinades med hjälp av unga formgivare för att passa in i moderna hem.

Men marknadsföring är inte bara broschy-



Broschyren som markerar Malmbäckswerkens och Wigells återkomst till möbelbutikerna.

rer och design. Det viktigaste är fotarbetet. Till projektet kopplades studenter från Yrkeskeshögskolans KY-utbildning i försäljning och marknadsföring. Studenterna genomförde en ordentlig marknadsundersökning bland återförsäljarna, förberedde mässan med inbjudningar och fungerade som personal i montern.

– Det fungerar väldigt bra. Vi som är i produktionen har fullt upp med det dagliga.

– Utan Träcentrum skulle vi inte ha kommit så här långt, säger Roland.

Mottagandet på mässan blev positivt. Vi har följt upp de kontakter som skapades och det ser hoppfullt ut att Malmbäck ska återkomma i butikerna.

– Det är för tidigt att dra några slutsatser. Marknadsföring är en långsiktig process, understryker Roland som väntar sig resultat om två år.

Arbetet fortsätter under Träcentrums projektledning.

På Gång

Världsutställning Japan 2005

År 2000 ansvarade Stiftelsen Träcentrum Nässjö för en temautställning på världsutställningen i Hannover. Arrangemanget blev en fullträff med flera utställare från Småland och mängder av besökare.

Nu är det dags igen för nästa Världsutställning och denna gång i Japan 2005 på en plats som heter Aichi. På en yta uppgående till 160 hektar kommer omkring 125 länder att ha sina paviljonger.

Träcentrum är mitt i en förstudie där vi undersöker möjligheterna till deltagande. Se www.tracentrum.se

"Den blå boken"

Nu finns skriften "Lokbyte i nätverket – En studie av hur träföretagen rustar sig för en osäker framtid" tillgänglig.

Se www.tracentrum.se

Bristyrkesutbildningar

Länets företag har nu möjlighet att låta sin redan anställd personal delta i de bristyrkesutbildningar som Länsarbetsnämnden och deras samarbetspartners genomför. Vill du veta mer? Se www.tracentrum.se

Sommartider på Träcentrum

Under perioden 1 juni t o m 31 augusti gäller följande öppettider:

Måndag - torsdag 08.00 - 16.30,
fredag 08.00 - 16.00

Lunchstängt 12.00–12.30 samtliga dagar.
Vi har helt stängt fr o m 5 juli t o m 30 juli.

Vissa av oss kommer att vara på plats under denna period, så prova gärna att ringa våra direktnummer. Se www.tracentrum.se

Benchmarking - med syfte att lära

Benchmarking är ett pågående projekt på Träcentrum. Med tanke på Sveriges låga export på bland annat förädlade träprodukter är begreppet mer aktuellt än någonsin.

– Benchmarking är konsten att analysera sin egen verksamhet, att se vad andra gör bättre och att ta vara på den kunskapen för att för-

bättra den egna verksamheten, säger Gunnar Wijk som leder projektet på Träcentrum.

Träcentrums Benchmarkingprojekt har som mål att genomföra minst åtta aktiviteter fram till 2005. Syftet är att öka kunskapen och förståelsen för hur viktigt marknadsföring och försäljning är för företagets långsiktiga utveckling.

* Referens till benchmarkingprojektet

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

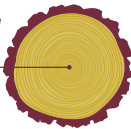


Europeiska unionens strukturfonder

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

Här formas framtidens träarbetare

I Träcentrums rymliga och fräscha lokaler finns även Yrkeshögskolan förlagd sedan 1996. Här finns kurser i Smart produktutveckling och designteknik, produktion och produktionsledning, samt försäljning och marknadsföring.

- Träcentrum spelar en viktig roll för Yrkeshögskolans verksamhet. Vi har ett väldigt bra samarbete där Träcentrums nätverk är till stor glädje för oss. Vi ska inte heller glömma Göte Öhrskog som donerat pengar till en stipendiefond som våra studenter kan söka. Det ger fantastiska möjligheter, säger Anders Rosén som är lektor på Yrkeshögskolan.

Utbildningen i Smart produktutveckling och designteknik ligger närmast Träcentrums verksamhet, men man ska inte glömma att även kunskaper i försäljning och marknadsföring behövs inom träbranschen. Samtliga utbildningar är väl genomtänkta, med en stark koppling till verkligheten.

Utbildningen i Smart produktutveckling börjar med att studenterna lär sig tredimen-



Bild: Monica Svensson

Anders Rosén är lektor på Yrkeshögskolan i Nässjö, där han utbildar blivande medarbetare för träbranschen.

sionell CAD. Anders Rosén berättar att datorn är en viktig del under hela utbildningen. Man tillämpar designprocessens alla steg, såsom marknads- och kundanalys, brainstorming, skissning, modellarbete, och produktpresentation i datorn.

I ett första skede läggs störst vikt vid det

kreativa arbetet, men successivt vävs kunskaper om materialval, miljö, ergonomi med mera in i studenternas skapandeprocess.

- Studenterna får göra projekt där först modeller men sedan också prototyper i full skala tas fram, berättar Anders.

Första året avslutas med åtta veckors praktik på något trärelaterat företag. Andra året höjs ribban ytterligare med mer djupgående utbildning i materialteknik, hållfasthetslära, olika materials egenskaper och tillverkningsmetoder.

- Studenterna får också lära sig affärssystem med fokus på produktionslogistik. De får en utökad CAD-kurs och får ge sig i kast med ett nytt projekt där kunskaperna sätts på prov.

Därefter följer praktik på företag igen. Efter ytterligare en kurs i projektledning står de företagsförlagda examensarbetena för dörren.

I juni i år tar 22 studenter sin yrkesexamen inom IT och produktutveckling.

Hallå där Marcus!



Vi har pratat med Marcus Grändemark, som åren 1999-2001 gick på Yrkeshögskolan på Träcentrum i Nässjö. Utbildningen han gick hette Utvecklande Träteknik, en motsvarighet till den som i dag kallas för Smart Produktutveckling.

Vem är du?

- Jag är en 25-årig Nässjöbo. I dag är jag anställd på LG Collection i Nässjö, där jag jobbar med projekt, försäljning och inköp. Tidigare har jag sysslat en hel del med produktutveckling inom möbelindustrin.

Hur kom det sig att du började på Yrkeshögskolan på Träcentrum i Nässjö?

- Jag gick industriprogrammet med träningsriktning på gymnasiet. Även den utbildningen var förlagd till Träcentrum. Jag hade redan då siktet inställt på en fortsatt utbildning inom möbel- och tillverkningsindustrin. Mixen av teori och praktik lockade mig, samt fördjupningen inom de olika ämnena.

Vad har du att säga om kvaliteten på utbildningen?

- Det är en bred utbildning som nosar på många ämnen och områden. Samtidigt får man testa hur det fungerar i verkligheten när man gör praktik. Det är då man upptäcker vad man vill syssla med. Överlag tycker jag att det var en bra utbildning som jag är nöjd med.

Vilken roll spelade Träcentrum?

- Träcentrum skapade en känsla av närhet till verkligheten och till näringslivet. Träcentrum är ju inte en renodlad skola, utan många andra aktiviteter pågår där parallellt.

Vilken nytta har du av utbildningen i dag?

- Jag hade inte fått något av de jobb jag haft utan utbildningen. Jag och några kurskamrater fick vårt första jobb under slutet av utbildningen, men hade ändå möjlighet att avsluta den. I mitt nuvarande jobb har jag stor nytta av bredden i utbildningen.