

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 2

## Inga soffliggare på Ekdahls



Tre generationer Ekdahl:  
Fr. v. Andreas, Leif, Torsten och Jonas.

Sedan mitten av 50-talet har Ekdahls Möbler i Skillingaryd förgyllt de svenska hemmen med sina produkter. Bord, stolar, hyllor och skåp av hög kvalitet i svenska träslag har skapat en stabil grund för företaget, vars sortiment finns representerat hos flera av de ledande möbelkedjorna i landet.

Sedan några år tillbaka har företaget också

haft siktet inställt på att tillverka möbler som lämpar sig för den offentliga sektorn. För tre år sedan tog man steget och ansökte om riskkapital hos IUC Träcentrum i Nässjö, i syfte att skapa nya kontaktytor och hitta nya marknader. Bibliotek, företag, vårdinrättningar och skolor är några nya områden som Ekdahls nu vänder sig till. Som intresseväckare finns nya

soffan "Brunch", speciellt designad och tillverkad för att passa i offentlig miljö.

– Sofan har trampat upp nya stigar för oss. Det ena har gett det andra och man märker verkligen hur viktigt det är att finnas med och visa upp sig, säger Leif Ekdahl som är vd.

Dessutom har Ekdahls börjat samarbeta med en rad arkitektfirmor, som i sin tur har kunder och kontakter inom nya marknader, inte minst i de offentliga rummen.

Så här tre år efter projektstarten tycker Leif Ekdahl att man uppnått flera viktiga delmål. Men mycket arbete återstår fortfarande och Leif väljer därför att ta ett steg i taget.

– Jag brukar säga att det mesta är o gjort, det gäller att vara offensiv. Men vi vet att projektet redan har skapat nya affärer för oss.

Ett nytt exponeringstillfälle för Ekdahls blir på en mäs sa på Träcentrum i september, där bland annat återförsäljare och arkitekter närvarar. Naturligtvis kommer då soffan "Brunch" att lyftas fram i rampljuset.

Läs mer: [www.ekdahls-mobler.se](http://www.ekdahls-mobler.se)

## "Fler är välkomna att söka riskkapital"

Genom åren har ett 50-tal projekt blivit verklig het tack vare att riskkapitalet gett de goda idéerna luft under vingarna.

– Om du som företagare har bra idéer, tveka inte att kontakta oss på Träcentrum. Vi hjälper till med att såväl bolla idéer som att strukturera projektet, berättar Gunnar Wijik, projektledare på Träcentrum.

### FAKTA IUC TRÄCENTRUM NÄSSJÖ AB:

**Ägare:** 61 aktieägare bland företag, kommuner, fackföreningar och förbund i regionen.

**Så går det till:** När ett företag har en idé till utveckling av befintlig eller ny produkt har IUC möjlighet att bidra med riskkapital upp till 50 procent av projektets totala kostnad, dock max 200.000 kronor per projekt. Riskkapitalet återbetalas då den nya produkten är i produktion. Om en idé skulle kunna leda

till en ny verksamhet eller ett nytt företag kan IUC även göra förstudier om idéns potential för max 300.000 kronor.

**Om IUC nationellt:** IUC Träcentrum Nässjö AB är en del av det nationella IUC-nätverket som består av 19 fristående IUC-bolag. Sex av dessa är inriktade på den trärelaterade industrin. Det gemensamma målet är att utveckla Sveriges näringsliv, skapa tillväxt och nya arbetstillfällen.

Högaktuella aktiviteter  
i industrin

"Nästan som att  
sitta utomhus"

"Träcentrum har visat  
oss de rätta vägarna"



**Ledaren**  
Per-Ola Simonsson, VD Träcentrum

En höst full av spännande utmaningar ligger framför oss! För Träcentrums del har flera stora händelser redan inträffat.

I juni begärdes Lövräinstitutet i Ydre i konkurs av sin styrelse. För att säkra de viktiga uppdrag och projekt som pågick har vi valt att förhandla med projektfinansiärerna om att driva vissa av dessa projekt vidare. I skrivande stund är inte allt klart, men vår övertygelse är att vi har en snar lösning.

Inom ramen för "Lövrä – nytt material ny marknad", där vi bland annat skall utveckla byggrelaterade produkter, fortsätter vi att visa möjligheter med lövrä på Ljunga Park i Sävsjö. Den "gamla" delen av Lövräinstitutets verksamhet som fanns i Ydre är nedlagd.

Under sommaren har vi anställt fyra kompetenta projektledare: Susanne Johansson, Anders Åhström, Johan Palm och Bengt-Elis Petersson arbetade alla på "gamla lövräinstituet". Ny i gänget är sedan tidigare även Nils Svensson från Trätec i Växjö. Med dessa resursförstärkningar känner vi att vi skall kunna göra ett ännu bättre arbete för industrin.

Glädjande är förstås också vårt nya uppdrag "Trä – en tillväxtsektor". I projektet kommer vi arbeta vidare med affärsutveckling, bygga upp en teknikutvecklingservice, arbeta vidare med marknadsföring och stöttning inom produktutveckling.

För oss och ytterst för den trärelaterade industrin är detta det största enskilda projekt som drivits av Träcentrum, och vi har fått ett kraftfullt stöd av deltagande företag, offentliga finansiärer och EU mål 2 södra. Nu trummar vi i gång och lägger i högsta växeln framåt med konkret arbete ute i industrin!

**Bra utveckling... Tänk Träcentrum!**

**Tänk Träcentrum**

ges ut av



Ansvarig utgivare: Per-Ola Simonsson

## Högaktuella aktiviteter i industrin

Drygt två års arbete resulterade den 6 juni i ett beslut om att starta "Trä – en tillväxtsektor".

Genom fem olika projektdeklarationer kommer Träcentrum att arrangera aktiviteter som skall leda till att företagen inom Mål 2 södra området gör fler affärer, får möjlighet att utveckla sin produktion, får nya idéer till produkter och så vidare.

**1.** Träcentrum ska genomföra ett antal attitydhöjande aktiviteter både inom och gentemot den trärelaterade industrin. Tanken är att en positiv attityd skall få fler personer att vilja satsa tid, pengar och kunskap i branschen. Mässor, workshops och besök skall skapa intresse.

**2.** Inom bland annat högskolor och universitet genomförs studier och forskning som industrin kan ha nytta av. Problemet är att det är svårt att få ut kunskapen i praktisk användning. Nya metoder för kunskapsöverföring ska därför utvecklas.

**3.** Uppbyggnad av en Business Link. Flera mindre och medelstora företag skall ges möjlighet att kunna åta sig större och

mer komplexa leveranser. Flera företag skall engageras, affärsmöjligheter skall identifieras, spridas och koordineras. Business Linken genererar slutligen affärer till den trärelaterade industrin.

**4.** Med delen "Lövrä – nytt material, ny marknad" inriktar vi arbetet på byggprodukter i lövrä. Genom ett referenshus skall vi praktiskt demonstrera olika användningsområden med lövrä. Här är byggvaruhandeln och andra kanaler ut mot konsument viktiga.

**5.** Genom att skapa en teknikutvecklings-service ger vi företagen möjlighet att enkelt komma i kontakt med resurser som kan hjälpa till med tekniska problem inom till exempel produktion och logistik.

### "Trä – en tillväxtsektor" finansieras av:

EU mål2 södra, Länsstyrelsen i Jönköpings- och Kronobergs län, Regionförbundet i Kalmar, Landstinget i Jönköpings län, Östam, Aneby kommun, Boxholms kommun, Eksjö kommun, Hultsfreds kommun, Nässjö kommun, Refine, Sävsjö kommun, Vetlanda kommun, Vimmerby kommun, Växjö Universitet, Ydre kommun och deltagande företag.

## Här är de nya projektledarna



**Johan Palm.** Jägmästare med erfarenhet från trä, skog och utbildning. Arbetar med projektet Advantage Hardwood, som syftar till att utveckla lövräbearbetande industri runt Östersjön, samt utvecklar metoder för kunskapsöverföring inom projektet "Trä – en tillväxtsektor." 070-268 09 31, [joan@tracentrum.se](mailto:joan@tracentrum.se)



**Anders Åhström:** Skogstekniker. Firar 30 årsjubileum inom "skog och trä" i år. Har arbetat med områden som rör produktion, planering och forskning. Kommer att arbeta halvtid, huvudsakligen med björksav och inom projektet "Lövrä, nytt material – ny marknad". 070-268 09 32, [aa@tracentrum.se](mailto:aa@tracentrum.se)



**Nils Svensson:** Ingenjör med många år i träbranschen. Arbetar med företagsutveckling med fokus på affärsutveckling, organisation och teknik i samverkan. Arbetar inom projekten Affärsdrivande nätverk, Business Link och Teknikutvecklingservice. 070-311 77 72, [nils@tracentrum.se](mailto:nils@tracentrum.se)



**Bengt-Elis Pettersson:** Skogsägare boende utanför Sävsjö med stort intresse för att utveckla lövrä och lövrävara till säljbara produkter. Projektledare för "Lövrä, nytt material – ny marknad", där vi kommer att arbeta med möbler, design, information och utställningar. 070-265 41 71, [bengt-elis@tracentrum.se](mailto:bengt-elis@tracentrum.se)



**Susanne Johansson:** Jägmästare som arbetat med olika lövräfrågor, framförallt med inriktning på design, marknadsföring och information. Det arbetet intensifieras nu på Träcentrum, med fokus på byggsidan samt produkter lämpliga att placera i trädgårdsrummet. 070-549 14 94, [susanne@tracentrum.se](mailto:susanne@tracentrum.se)

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



Europeiska unionens strukturfonder

## Benchmarking bjuder på fler aktiviteter

## Service och trivsel lockar till kaffe och konferens

Det är en gråmulen och fuktig onsdagsförmiddag, en sån som talar om att hösten är på intågande.

Inne på Träcentrum har ett antal fikasugna gäster sökt skydd mot regnet.

Ett glatt gäng från Nässjö Kommun har slagit sig ner vid några bord. Bernt Hansson jobbar på tekniska kontoret och

betonar att fikasammansättningarna på Träcentrum har en viktig social dimension.

– Många av oss jobbar ensamma större delen av dagen, och därför blir det här ett bra tillfälle att umgås och träffa lite folk.

Även de andra besökarna tycker att Träcentrum är en bra plats att träffas på. Några är på plats varje dag, andra nöjer sig med lite mer sporadiska besök. Lars Nilsson och Anders Roos är inte bara fikagäster, utan har också deltagit i konferenser och utbildningar som hållits på Träcentrum.

– Det är ju väldigt fint här, säger Anders och pekar upp mot centrumhallens glastak. Det är luftigt och golvet gillar jag också. Sen är det ju lättare att hitta en parkering här, jämfört med hur det ser ut nere i stan.

Målaren Leif Gunninge vid bordet bredvid påpekar att personalen också ska ha mycket beröm, bemötandet är alltid trevligt och priserna är bra.

– Vi går hit minst en gång i veckan säger Leif och kamraterna runt bordet nickar instämmande. Dragningskraften är en kombination av fin miljö, bra service och sen träffar vi ju många som vi känner.

Men det är inte bara de kaffesugna som gärna återvänder till Träcentrum. Roger Cefalk är utbildningsansvarig på Anticimex och använder regelbundet lokalerna för kursverksamhet. Han menar att det är en kombination av närhet och god service som lockar.

– Vi har under två års tid förlagt våra kur-



Lars Nilsson och Anders Roos är trogna besökare i Träcentrums cafeteria. De har också varit med på flera utbildningar och konferenser i närliggande lokaler.

ser i livsmedelshygien till Träcentrum och det händer också att vi har andra typer av möten här. Det har alltid fungerat, kurslokalerna är gedigna med fungerande utrustning och om det uppstår problem blir det alltid fixat. Det är en trevlig, annorlunda miljö och lätt att ta sig hit, både för de som jobbar i Nässjö och de som kommer utifrån. Dessutom har man tillgång till restaurang i samma lokaler.

Banverket är en annan återkommande gäst i konferenslokalerna. Företaget bedriver verksamhet i hela landet och förlägger ofta kurs- och utbildningsverksamhet i Nässjö. Chefsassistenten Inger Karlsson är inne på samma resonemang som Roger Cefalk och nämner god ordning och en spännande omgivning som fördelar med Träcentrum.

– I vissa lokaler känns det nästan som om man sitter utomhus, tack vare glasväggarna. Vi har fått mycket positiv respons från våra kursdeltagare.



Bernt Hansson på Tekniska kontoret tycker att fikastunderna på Träcentrum har ett stort socialt värde.

Den första träffen gick till Karl Andersson & Söner AB, följt av en träff hos Spaljisten AB i Åseda. Båda lockade ett 15-tal deltagare.

Under hösten blir det ett besök på husmässan MOW i Tyskland, samt ett antal andra aktiviteter som är under planering.

Gunnar Wijk vet mer: Tel 070-267 36 94

## 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
- Med mera

**Kontaktperson:** Bodil Svensson  
[bodil@tracentrum.se](mailto:bodil@tracentrum.se), 0380-55 43 13

### Möjligheter med lövrä

Den 27 oktober genomför vi en "möjlighetsdag" på temat lövrä. Vad kan vi göra och vad har vi på gång inom området?

**Kontaktperson:** Susanne Johansson  
[susanne@tracentrum.se](mailto:susanne@tracentrum.se)  
0380-55 43 12, 070-549 14 94  
Se också: [www.tracentrum.se](http://www.tracentrum.se)

### Utvecklingsresa till Baltikum

Under november besöker vi framgångsrika företag i Baltikum som bland annat berättar hur de arbetar med export till Danmark och Tyskland.

**Kontaktperson:** Gunnar Wijk  
[gunnar@tracentrum.se](mailto:gunnar@tracentrum.se)  
0380-55 43 25, 070-267 36 94  
Se också: [www.tracentrum.se](http://www.tracentrum.se)

### Ytbehandling

Den 20 oktober arrangerar vi vårt årliga ytbehandlingsseminarie. Kom och lyssna och ta del av alla nyheter inom området.

**Kontaktperson:** Bodil Svensson  
[bodil@tracentrum.se](mailto:bodil@tracentrum.se), 0380-55 43 13  
Se också: [www.tracentrum.se](http://www.tracentrum.se)



\* Refererar till Benchmarkingprojektet

Benchmarkingprojektet löper vidare på Träcentrum. Projektet ska hjälpa företagare att analysera sin egen verksamhet och att studera hur andra företag i samma bransch arbetar med marknadsföring och försäljning.

Två uppföljningsträffar har ägt rum efter vårens lyckade utvecklingsresa till Danmark.

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

# Utvecklingsarbete gav resultat

Det måste få ta tid för ett företag och dess personal att utvecklas. Det vet Ingarps Tryckimpregnering AB som numera går under arbetsnamnet Ingarp Träskydd.

Därför satsar företaget på att ständigt utveckla kompetensen hos de anställda och att ge tydliga mål för verksamheten. Riktlinjerna kommer från den handlingsplan som företaget skapade i samarbete med Träcentrum 1998.

På de sex år som har gått har man vandrat från att volymmässigt vara det nionde största impregneringsföretaget i landet till det tredje största idag. När det gäller bredden är man till och med ledande.

Historien om Ingarp Träskydd började egentligen med rötskyddade stängselstolpar. Då, för över 30 år sedan, behandlades 350

kubikmeter trä under ett år. Idag har den volymen ökat nästan 200 gånger.

Affärsområdena har också växt, och innefattar nu också träbearbetning i form av kapning, hyvling, ströläggning och torkning. I en egen målningsanläggning både grund- och färdigmålas virke. Den senaste nyheten i produktutbudet är brandskyddat virke, en revolutionerande bearbetningsmetod som väckt mycket uppmärksamhet, där bland annat oljeplattformar, fartyg och försvarsanläggningar över hela världen finns bland kunderna.

Samarbetet mellan Ingarps Träskydd och Träcentrum har syftat till att skapa en långsiktig kompetensplan för företaget, att göra det stabilare och att öka de anställdas förståelse för verksamheten. Redan första året

genomfördes ett Mål-4-arbete, med fokus på kompetensutveckling och utbildning, vilket resulterade i en handlingsplan för att strukturera och leda utvecklingsprocessen.

En rad certifieringar har också genomförts, bland annat ISO 9001, 14001, NTR-godkännande för den nordiska marknaden, samt en KOMO-certifiering som ledde fram till en kraftigt ökad export till bland annat Holland.

Ingarps Träskydd är dessutom ensamma i Europa om att inneha Det Norske Veritas-certifikat för skeppsinbyggnad.

Den ständiga expansionen kräver också mer utrymme. Under hösten bereder man ny mark för utökad verksamhet. En ny impregneringsanläggning är precis färdig och flera nya lokaler kommer att stå klara innan vintern.

## Hallå där Johan!



**Johan Walfridsson, ägare och VD på Ingarp Träskydd, berättar om det utvecklingsarbete som man bedrivit tillsammans med Träcentrum Nässjö.**

### Vem är du?

– Jag är ägare och vd på Ingarp Träskydd. Efter att ha delegerat ut en del ansvar till mina medarbetare på senare år har jag kunnat satsa allt mer tid på produktionsutveckling och visionärt arbete.

### Hur kom du i kontakt med Träcentrum i Nässjö?

– Genom företagsträffar samt nyfikenhet på hur Träcentrum kunde vara språngbräda och bollplank för oss.

### Vad har Träcentrum kunnat bidra med i ert utvecklingsarbete?

– Träcentrum har bidragit med ett brett kontaktnät. De har hjälpt oss att utvecklas och höja vår kompetens med olika utbildningspaket. Träcentrum har visat oss de rätta vägarna och gett oss nödvändiga puffar framåt, som företagare är det lätt att bli hemmablind.

**I den handlingsplan som togs fram var målet att exporten skulle ökas med 10 procent, att ni skulle anställa två personer till och göra fler investeringar med till största delen eget kapital. Har ni lyckats?**

– Ja, över förväntan. Exporten har ökat med över 30 procent, till att idag stå för 85 procent av vår produktion. Detta har skett de tre senaste åren. När det gäller personalen har vi gått från att vara åtta till 15 anställda idag. Investeringar görs kontinuerligt med till största delen eget kapital, i den takt vi klarar av.

### Vad är du mest nöjd med idag?

– Det är rätt många saker egentligen, men det viktigaste är att vi är ett bra sammansvetsat gäng som gör ett bra jobb.

### Hur ser företaget ut om fem år?

– Då har min måg Ulrik Lindgren övertagit rodret. Jag är övertygad om att företaget utvecklas i positiv riktning då han är en driftig och ambitiös ledare.

Läs mer: [www.ingarp.se](http://www.ingarp.se)  
\* Refererar till Teknikutvecklingsservice