

SVENSK Leverantörstidning

Årgång 23 **Nr 2** Januari 2007

Pris 39 Kronor

PORTRÄTTET: MONA SAHLIN



”Där står hon mitt på scen, Mona Sahlin, socialdemokraternas nya drottning. Hallen är fullsatt av anhängare som lyssnar, frågar – och får svar.”

Sid. 17

TEKNISKA MÄSSAN

Med drygt 25 000 besökare på fyra dagar och ett heltäckande utbud av produkter och färdiga lösningar för automation, produktion och produktivitet är Tekniska mässan Nordens mest besökta fackmessa för industrin.

Sid. 16

TYRESÖ

Naturen, kulturen, baden och storstaden finns inom räckhåll var man än befinner sig i Tyresö, vid Östersjöns strand, cirka en och en halv mil sydost om Stockholm. På 20 minuter når man huvudstadens centrala delar.

Sid. 28

NACKA

I en bilverkstad cirkulerar självklara och välkända dofter; Motorolja, fett och spillolja. Slutkonsumenten tänker kanske inte på hur mycket arbete och vetenskap det ligger bakom dessa dofter.

Sid. 33



Trelleborg 750 år

Vackra sandstränder, pittoreskt fiskeläge och en av Skandinavien största transporthamnar. Staden som fyller 750 år har utvecklats från en liten fiskeby till en mellanstor stad med alla de faciliteter en stor stad har att erbjuda sina invånare. När vi besöker staden och tittar runt om i den så ser vi aktivitet lite överallt. Det byggs nya bostäder lite varstans. Trelleborg har blivit en mycket intressant bostadsort för pendlarna som arbetar i Öresundsregionen.

Sid. 20



BOLLNÄS VÄXER

Vi har sedan början av 1990-talet återkommande presenterat utvecklingen i Bollnäs. Bollnäs upplever nu ett trendbrott med befolkningstillväxt fyra år i rad. Många företag inom handeln har valt att etablera sig i kommunen, som ligger centralt i södra Hälsingland.

Sid. 39



VEM GÖR DU AFFÄRER MED?

TRYGGA AFFÄRER

Kontrollera kostnadsfritt
i Näringslivsregistret om
företaget du har kontakt
med verkligen existerar.

www.bolagsverket.se/trygg

Det är spännande att göra affärer med ett företag man inte har riktig koll på. Det kan sluta hur som helst.

Den som föredrar trygga affärer gör kostnadsfritt en kontroll i Näringslivsregistret för att se om företaget existerar.

Blir du webbkund hos Näringslivsregistret eller European Business Register kan du desautom se detaljerade uppgifter om företaget.

Om det nu existerar ...

 Bolagsverket

När Ikea kom till byn
Sid. 4



Ett koncept från ax till limpa
Sid. 7



Knuttimrat med ljus och rymd
Sid. 48



Handeln är laddad inför påsken

Handeln är mycket optimistisk inför den stundande påsken. Det är den viktigaste mathelgen efter julen och försäljningen ligger 20 procent högre än under en normal vecka.

Optimismen om en stark försäljningsutveckling är bred och gäller inte bara inom dagligvaruhandeln, visar Svensk Handels handelsbarometer för mars. Två av tre handlare i parti- och detaljhandeln räknar med en ökad försäljning och många butikschefen funderar på att anställa personal, i spåren av ett ökat tryck i butikerna.

Förväntningarna om en god försäljning under de närmaste tre månaderna har ökat jämfört med branschorganisationens pejling för en månad sedan. Framtidsoptimismen återspeglar att det är högkonjunktur, att många svenskar fått mer i plånboken efter årsskiftet samt att Riksbanken på sistone dämpat oron för stigande räntor.

Billigare ringa utomlands

EU-länderna har kommit överens om regler som tvingar teleoperatörerna att sänka priset när man ringer med mobilen utomlands. Reglerna ska kunna vara på plats till sommaren. Det blir då förordning som ska omsättas omedelbart från införandedagen i hela EU.

Enligt EU-kommissionen kan effekten bli prissänkningar på upp till 70 procent jämfört med i dag.

Åsa Torstensson vill skapa ett Logistikforum

Infrastrukturminister Åsa Torstensson vill skapa ett nytt svenskt Logistikforum där alla branschens aktörer kan mötas och som kan arbeta under 3-4 år. Inom ramen för Logistikforum ska aktörerna kunna initiera, diskutera och analysera viktig logistikfrågor och även ta fram rekommendationer till regeringen.

Logistik bör också bli ett prioriterat område när Sverige nästa gång blir ordförandeland i EU 2009, enligt Åsa Torstensson.

En bättre infrastruktur är A och O för företagsklimatet. Det finns fortfarande många brister i den svenska infrastrukturen, tycker hon.

Åsa Torstensson vill också öppna för nya finansieringsformer som PPP eller OPS, där byggbolag och stat, kommuner och regioner samarbetar om finansieringen av infrastrukturprojekt.

Ny lösning för grundläggande betaltjänster

I en nyligen inlämnad proposition föreslås att den grundläggande kassaservice, som i dag tillhand-

hålls av Posten genom Svensk Kassaservice, vid utgången av 2008 ersätts av ett statligt åtagande att tillhandahålla grundläggande betaltjänster.

Bakgrunden till förslaget är en samhällsutveckling där Svensk Kassaservice funktion har blivit allt mindre som en följd av exempelvis nya betaltjänster på Internet och brevgiro. Eftersom nyttjandet av Svensk Kassaservice minskar stadigt år för år har därför dagens ordning blivit relativt dyr.

För att säkerställa servicen får Post- och telestyrelsen i uppdrag att upphandla grundläggande betaltjänster på marknaden. Myndigheten ska efter noggrann analys avgöra på vilka orter, inom vilka områden som upphandlingen ska ske. Bedömningen kommer att göras utifrån flera kriterier som speglar exempelvis behov, tjänsteslag och tillgänglighet. För att finna det mest kostnadseffektiva utförandet ska hela samhällets infrastruktur tas till vara. Genom den föreslagna upphandlingslösningen blir det möjligt att lättare anpassa statens stöd efter det faktiska behovet över tiden. Länsstyrelserna får i uppdrag att bevaka att tjänsterna motsvarar samhällets behov. Dessutom kommer Posten AB från och med den 1 juli 2008 att genom lantbrevbäringen, gentemot kund utföra grundläggande betaltjänster på begäran av den som tillhandahåller tjänsterna på uppdrag av staten.



Urban Nilsson
Ansvarig utgivare

Leverantörstidning

Nr 2-2007 23:a årg
Tidningen utges av:

HMG
Hexanova Media Group

Hexanova Media Group AB
Box 310 14, 400 32 Göteborg
tel 031-775 15 80 fax: 031-775 15 89

Ansvarig utgivare
Urban Nilsson

Huvudredaktion
Göteborg 031-775 15 80

Arne Öster
arne.oster@hexanova.se

Peter Lindskog-Bodin
Peter.lindskog.bodin@hexanova.se

Ingvar Ax (ISO/EMAS)
ingvar.ax@hexanova.se

Ingemar Guterstam
ingemar.guterstam@hexanova.se

Redaktionsledning
Elin Kärnevik
elin.karnevik@hexanova.se

Övriga redaktioner:

Stockholm
Göran Welander
073 - 623 04 85
goran.welander@hexanova.se

Niik Hojjati
08-618 02 43
niik@hexanova.se

Sala
Ulf Norström
0224-522 80
ulf.norstrom@hexanova.se

Småland / Skåne
Felipe Bravo
felipe.bravo@hexanova.se

Norrländ
Erik Holländer
0706- 71 01 37

Traffic / Marknad
Elin Kärnevik
annonser@hexanova.se

Layout:
Kallisti/Mats Ekblad

Tryck:
MittMedia Print AB
www.mittmediaprint.se

Den enda mediepartnern du behöver

Tidningen ansvarar ej för insänt, ej beställt material.
Eftertryck av text och bilder förbjudet, om inte särskild
överenskommelse träffats med redaktionen.

www.hexanova.se



Haparanda Tornio fick det 16:e varuhuset i Sverige och det 218:e inom koncernen. De första kunderna strömmar in.



När IKEA kom till byn

Det började med att en liten by snabbt förvandlas från en deppig avfolkningsbygd till Sveriges snabbast växande ekonomi. Och sedan den dagen har inget varit sig likt.

Det har gjorts många försök att beskriva utvecklingen i Haparanda sedan IKEA beslutade att etablera sig på orten. Många säger att det är det största som hänt sedan staden grundades 1809, för att ersätta Torneå, som i freden tillföll storfurstendömet Finland.

Det är inte bara valfläsk

I dag är utbytet mellan Torneå och Haparanda en naturlig process varje dag och det senaste året har vänt upp och ner på hela tillvaron; geografiskt, ekonomiskt och mentalt. E4:an flyttas, nya gator tar form, tomter styckas och säljs, hotell byggs, restauranger öppnar, företag skriker efter arbetskraft och investeringarna står på kö. Och Haparandabornas många arbetssökande befinner sig på arbetsförmedlingens nystartade kurs för att skriva säljande CV. Den Norrländska pessimismen begravs i djupet av Torneälvens botten sediment. Ingen vet riktigt var det hela kommer att hamna till slut, men alla har en känsla av framåtanda. Och det är inte bara politiskt valfläsk. Det är verklighet. IKEA öppnar. Samma dag som beslutet offentliggjordes började telefonerna gå varma i kommunhuset. Investeringar för 2,5 miljarder kronor är planerade, vilket inte bara är unikt för Norrland, utan hela Sverige.

Jobb skapas i kölvattnet

Haparandaborna är glada. Kommuncheferna är ännu gladare. Men gladast av dem alla är nog arbetsförmedlarna. Efter att ha

varit en avfolkningsbygd, skriker nu företagen efter arbetskraft. Historiskt sett har Haparanda haft ungefär dubbelt så hög arbetslöshet som resten av landet. Man beräknar att 1000 jobb kommer att skapas i kölvattnet av kryssaren IKEA, och detta i en kommun med 10 000 invånare. Det skulle motsvara 100 000 nya jobb i Stockholm på ett bräde.

Ett strategiskt läge för handel

Hela Norrlandskusten har de senaste åren expanderat. Bygget av Botniabanan skapar en potentiell ekonomisk region mellan Sundsvall och Umeå. Flera städer runt Bottenviken har länge försökt locka till sig IKEA. Men att Haparanda avgick som segrare förvånade alla, utom haparandaborna själva. Staden har med sin position längst in i Bottenviken ett strategiskt läge för handel. Haparandas vision om att bli ett internationellt handelscentrum på Nordkalotten låg inom räckhåll. Det började med Tillväxtkonferensen i Stockholm våren 2004, där Ingvar Kamprad var en av talarna. I pausen trängde sig Haparandas kommunalråd Sven-Erik Bucht fram till den hårt uppvaktade Kamprad och lämnade över en lunt papper och sade:

– Vi har ett område där du enkelt når med 1,5 miljoner människor i fyra länder inom en radie av 50 mil.

Kamprad blev tydligen intresserad och sedan gick det fort.

Peter Lindskog-Bodin



Varuhuset invigdes den 15 november i år genom att Ingvar Kamprad och Sven-Erik Bucht, kommunalråd i Haparanda, enligt IKEA-tradition sågade itu en stock.

En ny approach till certifiering av ledningssystem

Organisationer av alla storlekar behöver tillväxt och säker riskhantering. Ofta behövs utvärderingar och certifieringar för att tillmötesgå intressenters krav. Utvärderingar och certifieringar stöder organisationen i sin helhet och tillför mervärde.

– Utifrån dessa affärs mål har LRQA utvecklat Business Assurance: vilket är vårt sätt att utföra revisioner. Genom Business Assurance tror vi att en certifieringsprocess måste sträcka sig långt längre än själva certifikatet. Vi anser att man inte enbart ska se på överensstämmelse till standard utan även se till att ledningssystemet är effektivt och kraftfullt, berättar Anders Eriksson på LRQA och fortsätter:

– Vårt mål är att se till att våra kun-

ders organisation:

- Har kapaciteten att leverera efter de löften de ger – detta hjälper till att upprätthålla organisationens rykte, skapar trygghet och självförtroende i organisationens egen förmåga;
- Erhåller fullt konkret värde av ledningssystemet – detta hjälper organisationen att härleda revisionsprocessens värden till finansiella mätbara och kontrollerbara värden; och

- Utvecklar organisationens förmåga att på ett bättre sätt hantera en bredd av icke-finansiella risker.

Utvärderar organisationens mål

I Business Assurance ingår även att LRQA utvärderar relevansen i organisationens uppsatta mål baserade på omvärldens förväntningar och organisationens övergripande strategiska mål.

– LRQA bedömer effektiviteten i de valda processerna. Vi stöder ledningen att identifiera förändringar för att hela tiden nå ständig förbättring, förklarar Anders Eriksson.

Arne Öster



Det händer och trender inom e-upphandling

E-upphandling och e-handel ligger nu nästan alltid med i utvecklingsstrategin eller har redan på ett eller annat sätt etablerats inom kommuner, landsting och statliga myndigheter. I denna artikel ger vi några få exempel på det som händer.

Som säkert är bekant har EU lagt fast målet att alla hinder för elektroniska inköp skall vara undanröjda 2010. Och då skall minst hälften av de offentliga inköpen göras på elektronisk väg. I Sverige har regeringen beslutat att alla statliga myndigheter senast den 1 juli 2009 (vilket slutdatum den nya regeringen troligen kommer att tidigarelägga med ett år) skall ha gått över till att sända och ta emot elektroniska fakturor.

Ekonomistyrningsverkets, ESV, gjorde under 2005 en "Förstudie om e-fakturerings för statliga myndigheter." Den visade att staten som en effekt av övergång till elektronisk fakturerings skulle kunna spara fyra miljarder under en femårsperiod. Studien gav energi åt en långsiktig och målmedveten statlig satsning på att helt gå över till elektronisk handel.

Utvecklingsarbetet som leds av ESV, har bland annat resulterat i det ovan nämnda beslut om övergång till e-fakturerings samt beslut om att staten skall använda Svefakturan som gemensam standard.

Ramavtalsupphandling

ESV har under hösten genomfört en ramavtalsupphandling för infrastrukturen för e-fakturor, vars resultat beräknas vara klart före jul. Upphandlingen kommer att omfatta följande produkter och tjänster:

Fakturaväxel: tjänster för överföring av elektroniska eller skannade fakturor mellan köpare och säljare, med funktion för att såväl sända som ta emot fakturor.

Fakturaportal: tjänst där en leverantör kan registrera kundfakturor i ett webbformulär, som sedan skickas elektroniskt till kunden i ett på förhand fastställt format.

Skanningscentral: tjänster som erbjuds för att skanna och tolka leverantörsfakturor åt mottagaren och därefter sänder dem i elektroniskt format till mottagaren. Arkivering av räkenskapsinformation kan ingå som tilläggs-tjänst.

Elektronisk fakturahantering, EFH: stöd för den interna hanteringen av en faktura i ett elektroniskt arbetsflöde. EFH omfattar intern distribution av fakturor, kontering, attest och arkivering. EFH förutsätter e-fakturor eller skannade fakturor.

Upphandlingen omfattar två kategorier lösningar, enligt följande:

BAS-paketet omfattar tjänster för fakturaväxel, skanning och tolkning samt EHF i ASP-lösning.

Plus-paketet omfattar tjänster för fakturaväxel med eller utan SHS-funktionalitet, tjänster för skanning och tolkning samt EHF för lokal installation.

Stödpaket

Parallellt med ramavtalsupphandlingen håller ESV på att ta fram ett så kallat stödpaket med basinformation, vilken löpande läggs ut på ESV:s webbplats som en sammanhållen informationsportal. Här sammanförs på ett strukturerat sätt all information som myndigheterna behöver i sitt utvecklingsarbete. Syftet är bland annat underlätta för myndigheterna att samordna sina införanden av e-faktura, så

att man väljer gemensamma lösningar och standarder. I förlängningen finns strategier för ett fortlöpande erfarenhetsutbyte. I portalen skall också finnas information som riktar sig statens leverantörer.

ESV har en referensgrupp knuten till e-fakturaprojektet, där ett stort antal myndigheter finns representerade, och naturligtvis drivs arbetet i nära samverkan med Verva och Sveriges Kommuner och Landsting, inkluderande den fortsatta utvecklingen inom Single Face To Industry (SFTI). ESV deltar också i internationella utvecklingsgrupper med fokus på bland annat standardiseringsfrågor.

Het höst

Allt fler offentliga förvaltningar arbetar målmedvetet med att successivt utveckla verksamheten mot en sammanhållen e-förvaltning. Mer funktionella webbplatser och olika e-tjänster för medborgar- och näringslivsservice är vanliga projekt, liksom att införa eller vidareutveckla e-handelslösningar inklusive att digitalisera hela upphandlingsprocessen.

Leverantörerna av system och komponenter för de olika momenten i upphandlings- och uppföljningsarbetet känner av det växande intresset och kan parallellt därmed erbjuda allt mer kompletta och effektiva lösningar. En tydlig trend är att leverantörerna genom samarbeten och integrationskoncept vill kunna leverera heltäckande upphandlingssystem och lösningar, som smidigt kan integreras i redan befintliga ekonomi- och affärssystem. Samtidigt lägger man stor vikt vid att utöka antalet funktioner och utveckla lättförståliga och användarvänliga gränssnitt. Mognande system, den generella utvecklingen mot tjänsteorienterade IT-arkitektur och processtänkande bidrar till att växla upp intresset, liksom här och på annan plats i denna tidning omtalade initiativ och projekt för att driva på utvecklingen inom såväl statlig som kommunal förvaltning.

Ängelholm – val och strategi

I Ängelholms kommun, som har en tydlig och offentliggjord upphandlingspolicy, har man fattat beslut om att successivt digitalisera hela upphandlingsprocessen. Inför valet av upphandlingssystem jämförde man under våren system från fem olika leverantörer, berättar inköpschef Agneta Normann:

– Efter en första utvärderingen hade vi kvar två system som uppfyllde våra kriterier. Det skulle vara enkelt och användarvänligt, kunna hantera alla moment i upphandlingsprocessen, ge stöd vid direktupphandling och rymma en avtalsdatabas. Att vi till slut valde upphandlingssystemet Kommers från Primona berodde bland annat på att det hade en tiltalande design med snygga och tydliga dokument samt att det smidigt kunde integreras mot vårt affärssystem från WM-data. Ett stort och avgörande plus för Kommers var dessutom den välutvecklade modulen för livsmedelsinköp.

Kommers kan användas som en helt webbaserad tjänst som drifas av leverantören. Men för Ängelholm var det naturligt att köra systemet i en drift. Upphandlarna har lokala installatio-

ner på sina arbetsstationer och kan då arbeta helt integrerat med stationens övriga program och funktioner, medan övriga användare ute i organisationen kommer att köra programmet i webbläsaren. Ängelholm kommer också att sköta driften åt de båda samverkanskommuner Örkellunga med fem användarlicenser och Båstad, som har en licens. Agneta Normann, som är mycket nöjd med programmet och den support man får från Primona, berättar att man nu genomför ett omfattande utbildningsprogram för alla användare.

– Vår satsning på användarutbildning ingår i en långsiktig strategi för att utveckla vår upphandlingsfunktion. Vi har bland annat utbildat ett 70-tal personer i systemets funktioner för avrop och direktupphandling. Vi kommer nu att gå vidare med en mer omfattande utbildning som behandlar hela upphandlingsprocessen.

Agneta Normann berättar att ett initiativ inom Kommunförbundet i Skåne resulterat i att en liten grupp med representanter från kommunerna Bromölla, Trelleborg, Helsingborg och Ängelholm tagit fram ett standardiserat förfrågningsunderlag för varor och tjänster. Man har också sökt och från SOI fått ett stipendium om 10 000 kronor för att vidareutveckla dokument och säkerställa att det i alla detaljer följer upphandlingsdirektiven och LOU.

Södertälje – marknadsplats

I Södertälje kommun gick man för ett par år sedan över till elektronisk fakturahantering med hjälp av en ny modul i sitt affärssystem från Economa – vars namn numera är Pesonec Affärslösningar. Den hanterade fakturavolymen var omkring 100 000 fakturor per år från cirka 5 000 leverantörer, så det är lätt att förstå att det fanns en stor effektiviseringspotential.

– Vi har gjort stora tidvinster och fått ett helt annat grepp om hela vår inköpsverksamhet. När vi kunde logga och analysera flödena och hanteringen fick vi ett bra underlag för att utveckla och bibehålla effektiva processer. Vi fick en automatisk ankomstregistrering och ett bra stöd för betalningsövervakning och automatiska påminnelser. Det blev också smidigare att löpande göra korrekta budgetuppföljningar, konstaterar Maud Eriksson, enhetschef, Redovisning och Ekonomisupport.

Fortfarande skannas de flesta fakturor men antalet leverantörer som hanterar e-fakturor har ökat successivt. Redan från början lade man stor vikt vid att förändra och lägga fast standardiserade rutiner för inköp och beställningar.

– Vår övertygelse är att goda fakturahanteringsrutiner grundläggs vid beställningstillfället, eftersom processen startar med inköpet. Vi har därför satsat på att förändra inköpsbeteendet genom att utbilda och certifiera särskilda beställare. När vi etablerat stabila rutiner och processer ville vi gå vidare och ge våra beställare ett effektivt verktyg för att ytterligare förbättra och förenkla arbetet med inköpen, fortsätter Maud Eriksson.

Det ledde till att man under hösten beslöt att ansluta sig till Gatetrades inköpsportal eller handelsplats, kallad Marknadsplatsen. Den bakomliggande tekniken utvecklades i Danmark, relaterat till ett statligt initiativ, vilket vi tidigare skrivit om Offentliga Affärer. Gatetrades Marknadsplats är idag Nordens största öppna och oberoende B2B marknadsplats.



Maud Eriksson Redovisningschef, Södertälje kommun.

– Marknadsplatsens storlek och mångåriga verksamhet hade betydelse för vårt val, men det avgörande var framför allt konceptet i sig och möjligheterna att smidigt integrera Marknadsplatsen med vårt ekonomi- och fakturahanteringssystem.

Maud Eriksson har stora förväntningar på de möjligheter som Marknadsplatsen kan ge, såsom:

- Hjälpa till att säkerställa inköpsprocessen, så att rätt person i kommunen köper rätt vara till rätt pris hos rätt leverantör.
- Skapa konkurrens, eftersom inköparna genom marknadsplatsen smidigt får tillgång till en större marknad, vilket leder till att de vid direktupphandlingar kan göra ofertförfrågningar som når ett större antal leverantörer. Det gynnar både kommunen och leverantörerna.
- Marknadsplatsen gör det möjligt att förenkla och effektivisera beställningsförfarandet i organisation. Visionen är att alla beställningar ska kunna ske samlat i ett system, i vilket man också hanterar leverantörsfakturorna. Målet är att personer som har ansvaret för inköpen och för ekonomihanteringen ska kunna hantera alla uppgifter via en ingång i ett gemensamt beställnings- och fakturasystem. Marknadsplatsen är en viktig pusselbit i det scenariot.
- I förlängningen räknar man med att en handelsportal såsom Marknadsplatsen skall kunna ersätta dagens elektroniska handel enligt SFTI-scenarierna, vilka man upplever vara för krångliga och föråldrade.

Arbetet är nu inriktat på att integrera Marknadsplatsen till workflowsystemet för elektronisk handel, samt att informera kommunens leverantörer om de nya förutsättningarna och vad de kan vinna på att ansluta sig till Marknadsplatsen.

Samarbete – Avtalsarkiv

Vi nämnde inledningsvis trenden att leverantörerna av upphandlingssystem genom samarbeten och integrationsmoduler utvecklar sina tjänster och erbjudanden för att kunna leverera lösningar som ger ett kraftfullt stöd åt hela upphandlingsprocessen.

Ett sådant exempel är det nya samarbetet mellan Oreo och BancTec. Primärt kommer BancTecs välutvecklade lösning för avtalsarkiv att anpassas för integration i Oreos upphandlingstjänst. I avtalsarkivet kan upphandlare lägga in alla inköpsavtal, så att beställaren ute i verksamheterna enkelt skall kunna göra avrop och sedan betala leverantören med hjälp av en inbyggd betaltjänst.

På sikt kan samarbetet få betydligt större och strategiskt mer avgörande betydelse än så. För Oreo är det naturligtvis värdefullt att få en stark, globalt verkande samarbetspartner. Och BancTec får tillgång till en heltäckande lösning för upphandlingsprocessen, vilken kan integreras med företagets plattformar för informationssökning, elektroniska arkiv, ärende- och bildhantering inkluderande systemlösningar för skanning. I förlängningen finns också möjlighet att vidareutveckla upphandlingsmodulerna för användning inom det privata näringslivet.

Möbler för hela livet

Det drygt 60-åriga familjeföretaget Bratells är Göteborgs äldsta, mest välkända, självständiga och fortfarande verksamma möbelfär. Företaget drivs i dag av tredje generationen och med samma känsla för kvalitet, kompetens och personlig service.

– Kunderna vill bli inspirerade. Det ska vara en upplevelse att gå in i en möbelfärr. På Bratells Möbler vid Danska Vägen är det lite mer klassiskt med ett handplockat möbelsortiment som är snäppet högre i kvalitet och pris. Här riktar vi oss till en lite äldre målgrupp där vi ska kunna erbjuda en stor valfrihet och flexibilitet. Visst finns det möbler som följer trenderna hos oss men framför allt ska du som kund kunna hitta möbler som inte står i varje möbelfärr. De flesta produkterna är beställningsvaror, men en del finns förstås på lager, berättar Karin Bratell, VD/ägare till ACR Design AB/Bratells Möbler och BiBa.

Det var i juni 1946 som Rune och Inger Bratell slog upp portarna till sin första butik på Olskroksgatan i östra Göteborg. Till skillnad från andra möbelbutiker fungerade Bratells i början både som butik och tapetsör, där Runes yrkesskicklighet kom till god användning. Renovering av kunders möbler var en stor del av verksamheten. Men med Ingers drivkraft och Runes yrkeskunskap togs steget snart in i den moderna möbelhandeln. Bratells Möbler expanderade under årens lopp och 1967 hamnade man på Danska Vägen, där man fortfarande finns kvar men i nya lokaler. 1980 öppnade sonen Roger Bratell Brabo på Backaplan, som senare flyttades till Mölndalsvägen, och öppnades 1992 BiBa på Backa 3. Dessa butiker drevs fram till 1998.

Några år senare återuppstod BiBa på Ringön.

– Här är tanken att det ska vara snabba klipp för förstagångsköparen, ett alternativ till Ikea. Butiken har varit igång i 4,5 år. Vi trycker fortfarande på personlig service men fokuserar lite mer på priset. Det är trendigt men fortfarande ett bassortiment i större volymer som vänder sig till en yngre och ofta kvinn-

lig målgrupp, eftersom det i 70 procent av fallen är kvinnan som väljer möbler. På BiBa är också trädgårdsmöbler en viktig del av försäljningen under sommarhalvåret. Här försöker vi göra vårt för miljön genom att inte använda trä från regnskogen i våra trädgårdsmöbler. Tillsammans med fem möbelföretag i Skåne och Blekinge startades ett eget importföretag, Möbelgruppen, som importerar tillsammans från tillverkare i Asien och Östeuropa och på så sätt får upp volymerna. 10-15 procent av möblerna är vår egen design, men flera tillverkare designar också för oss. Vi samarbetar också med Färgab på Ringön som hjälper oss med tapeter och färger, berättar Karin Bratell.

"Nya" BiBa – grunden till ett bra boende

På BiBa håller man nu på att skapa en butik med ett eget tag-med-självlager där målet är att minst 80 procent av sortimentet ska finnas i lager.

– I september smäller det och vi inviger "nya" BiBa med bra priser och olika happenings som jag inte kan avslöja något om ännu, säger Karin Bratell.

– Vi väljer ut alla våra möbler själva för hela vår breda målgrupp. Eftersom vi inte ingår i en kedja styrs vi inte av någon på högre ort när det gäller inköp utan kan välja bara det vi själva gillar. Ett krav är naturligtvis bra kvalitet i alla detaljer. Vi kombinerar god kvalitet och bra priser med hög och bred kompetens i möbelkunskap och skötselråd samt inte minst – ett trevligt bemötande i alla lägen, sammanfattar Karin Bratell, sondottern som i tredje generationen driver företaget vidare med målet att erbjuda "Möbler du vill leva med".

Arne Öster



Paus i vardagen

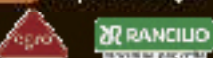
Kaffet är viktigt för många av oss oavsett om du är hemma, på jobbet, på restaurangen eller när du sitter på ditt favoritcafé. Det är kombinationen av miljön, den rätta maskinen, den perfekta bönblandningen och rostningen som till sist ger dig smakupplevelsen på din kaffe, espresso, cappuccino eller latte.

Vi på Coffeeplease kan kaffe och vi erbjuder dig precis det du behöver genom de bästa espresso- och kaffemaskinerna. Våra bönblandningar tillgodoser alla smaker, oavsett om det används på ditt kontor, favoritcafé, din restaurang eller i hemmet. En kaffeböna är anspråklös – men ett perfekt kaffe gjort på de bästa bönerna är ljuvligt.

Vi ger dig den ultimata njutningen och en paus i vardagen.



Coffeeplease
Din paus i vardagen



• Butik • Hotell & Restaurang • Kaffelösningar till kontor • www.coffeeplease.se • Tel. 08-556 332 00 •



Ett koncept från ax till limpa

Den svenska byggbranschen har fått brottats med skenande kostnader, motsättningar och dålig kvalitet. Media har fört fram rubriker om kartellbildningar, slarv som inneburit mögelskador och sprickbildningar i konstruktioner.

Branschen är traditionstyngd och konservativ. Man bygger regelmässigt upp nya organisationer av människor och företag för varje nytt projekt, där fokuseringen snarare ligger på lägsta pris istället för låga kostnader.

Projekterings- och byggföretaget Arcona AB försöker genom sitt byggkoncept Lean Construction att gå emot denna tradition och satsar på utveckling av byggprocessen, där de agerar lite annorlunda än många andra.

– Vår styrka ligger i att vara med tidigt i processen, med arkitekt- och tekniskt kunnande och hittar en produkt, som vi sedan också bygger. Vi tar ett helhetsåtagande och därmed ett fullt ansvar. Beställaren får ett säkert slutresultat när det gäller pengar, tid och kvalitet. Det får man inte när man styckar upp processen och ingen har något övergripande ansvar, säger Peter Tolf, VD för Arcona AB.

Arcona håller under hela byggprojektet ett kontinuerligt och nära samarbete med utvalda projektörer och entreprenörer och fastighetsägaren själv. De utvalda projektörerna och entreprenörerna benämns strategiska leverantörer och är med från projekt till projekt, vilket också säkerställer erfarenhetsåterföring och förbättringar.

Stora byggen och nära samarbeten

Ett exempel på stora nybyggnadsprojekt är Postens huvudkontor i Solna, där dotterbolaget Arkitektkontoret BSK Arkitekter hade en stor roll.

– BSK vann en prestigefylld arkitektävling med holländska, danska, finska och svenska arkitekter. Sedan kan man säga att vi i moderbolagen vann ytterligare en tävling genom att lämna den bästa hyresofferten till Posten som sedan ledde till att vi genomförde projektet och byggde fastigheten, säger Peter Tolf och fortsätter:

– Vårt nuvarande huvudkontor här

på Kungstensgatan och hela kvarteret Taktäckaren har vi projekterat och byggt om. Det blev både billigare och gick snabbare än tidigare fastighetsägares förslag. Det blev så bra att vi flyttade hit själva. Och hela kvarteret valdes till Årets Ombyggnad 2004.

Miljö och energi går hand i hand

Arcona tar fram tekniska system hur byggnaden utformas och vilka material man kan använda. Alla dessa parametrar är viktiga för energihushållning. En energisamordnare bevakar och styr dessa frågor, så rätt samspel mellan miljö och energi tas fram.

– Vi har även tagit fram system för att säkerställa att kraven i det vi projekterar uppnås i den färdiga byggnaden. Att ta längre ansvar när det gäller funktionen i byggnaden, framför allt då när det gäller miljö- och energifrågor.

Växande ambitionerna

– Vi vill gärna ha mer inslag av beställare som kräver tekniskt svåra lokaler. Vi arbetar i dag mycket med kontor, som är förhållandevis enkla att bygga. Det blir större utmaningar inom t ex processindustri eller sjukvård. Där har vi mindre i dag, än vad vi är förtjänta av. Vi är väl förberedda att ta tekniskt komplicerade byggnader.

Fastigheter ändras i dag med tätare intervaller än tidigare och de flesta vill givetvis anpassa lokalerna till sin verksamhet.

– Vi tittar även på en teknisk lösning som vi kallar ”framtidens kontor” tillsammans med en fastighetsägare. Vad det är för egenskaper vi tror att morgondagens kontor skall ha för att vara både lönsamt och fungerande som verksamhetslokaler och samtidigt vara billigare och enklare att ändra om.

Arne Öster





Partnering i allå led - Lean Construction

ARCONA 



Mental träning och tankens kraft, personlig utveckling och stresshantering

Lilian Wollroth, som driver företaget Qmind, är bland annat utbildad mental tränare vid Skandinaviska ledarhögskolan i Örebro, certifierad NLP practitioner, Reiki Master teacher och även utbildad coach, där hon genomgått utbildning för Karin Tenelius på Tuff Ledarskapsträning.

Mental träning Den integrerade mentala träningen grundar sig på övningar i avslappning.

I ett avslappnat tillstånd finns tillgången till de inre resurserna för att göra en positiv förändringsprocess.

NLP (Neuro Linguistic Programming) är en teknik där man förändrar tankar och beteenden genom en rad otroligt kraftfulla övningar.

– Det här är ett mycket brett område och jag är väldigt nyfiken så det ena ledde till det andra och jag har haft väldigt stor nytta av dessa utbildningar för egen del. Jag har själv gått igenom väldigt mycket i mitt liv och fann den mentala träningen och en rad olika verktyg som har hjälpt mig tillbaka från en krissituation. Jag brinner verkligen för det här och tycker att det är fantastiskt att få hjälpa andra människor att må och fungera bättre. Så jag

lever verkligen som jag lär, säger Lilian Wollroth och fortsätter:

– Målgruppen är människor som har det väldigt tufft ute i arbetslivet. Bland annat har jag arbetat som coach och mental tränare i ett av Sveriges största omställningsprojekt. Det handlade både om individuell och gruppcoaching för Ericssonanställda som blivit uppsagda och var även ansvarig för den mentala träningen i projektet. Sedan jobbar jag även med ungdomar, där jag bland annat har arbetat med anorexidrabbade tjejer ute på Huddinge Sjukhus där jag har väglett dem att hitta sin självbild, något som är också viktigt för alla människor. I samarbete med Trackerschool sweden har jag utarbetat en upplevelsebaserad kurs influerad av indiansk filosofi. Här får ungdomar utveckla och stärka sin självbild på ett naturligt sätt som leder till inre harmoni samt få en kroppsmedvetenhet.

Vad gör en livscoach?

– Jag arbetar också med livscoaching, säger Lilian Wollroth.

Livscoaching är bland annat ett unikt samtal mellan människor. En relation där allt fokus ligger helt på ditt liv, oavsett vad det innehåller. Livscoaching för-

kuserar på din innersta längtan att leva ett lyckligt och meningsfullt liv – att förverkliga dina drömmar och nå balans i livet. Det identifierar möjligheter och hinder samt frigör den inre drivkraften. Den innehåller också kraftfulla visualiseringsövningar (NLP) som stärker tron på dig själv att nå ditt mål. Livscoachen håller fokus på det som är viktigt för dig och hjälper dig framåt utifrån dina egna inneboende svar.

Erfarenheter från kontakter med indiankulturen

– Jag har ett ”brinnande” intresse för både den österländska och indiankulturen. Har bland annat varit bosatt och arbetat i Malaysia under 2 år. Jag har också besökt och bott hos olika indianstammar inne i reservaten i Nordamerika. Detta har givit mig många nya insikter om både mig själv och andra människor, säger Lilian Wollroth.

Q-Mind Basic

Lilian Wollroth har bland annat utvecklat en grundkurs i mental träning och tankens kraft där man i flera steg arbetar med olika verktyg för att stärka sin självbild och får lära sig att sätta



upp både konkreta och mentala målbilder och hur man uppnår dem genom att integrera dem mentalt. Man lär sig också att förändra negativa tanke-mönster genom att tolka yttre och inre omständigheter på ett positivt sätt. Du får också lära dig hantera dina känslor genom att först medvetandegöra dem för att sen använda dem som en resurs.

– Detta är ingen terapeutisk kurs och du bestämmer själv vad du vill arbeta med utan förpliktelser och analyserande. Den är lösningsfokuserad och ger dig kraftfulla verktyg att arbeta med på egen hand. Syftet är att du ska

få tillgång till alla dina inre resurser för att må och fungera bättre. Du får ett mer medvetet förhållningssätt till dig själv och din omgivning, säger Lilian

Lilian har även tillsammans med en forskare som heter Lena Ohlson tagit fram ett unikt helhetskoncept som hjälper människor att återfå livslust och kraft som bygger på de senaste vetenskapliga rönen. Den passar lika bra i förebyggande syfte som vid rehabilitering av långvarigt sjukskrivna.

Arne Öster

Finansiellt stöd till produktutveckling i små företag

Nuteks tredje programomgång har nu inletts för att stärka de små företagens konkurrenskraft inom programmet Produktutveckling i små företag – av varor och tjänster. Bakom projektet står förra regeringens löften och beslut om satsning på små företag.

Beslut om stöd fattas löpande under 2007 av Nutek tills pengarna är slut och projekten ska vara genomförda av företagen senast den 15 november 2008. Programbudget är 63 miljoner kronor, som ska fördelas bland intresserade småföretagare i hela landet.

Rådgivande partnerskap

Till sin hjälp har företagen 20 så kallade rådgivande partnerskap, där bland andra Almi ingår som regional aktör. Partnerskapen fungerar som Nuteks ombud och består av ett nätverk av aktörer med inriktning mot företags- och produktutveckling. Partnerskapens roll är också att informera om programmet, att vägleda företagen i produktutvecklingen och att bistå i företagets ansökan om stöd. Det är också partnerskapen som tar emot företagets ansökan om finansiellt stöd och lämnar

rekommendation till Nutek för beslut. De är antingen regionala eller inriktade på en speciell bransch.

– Syftet med programmet är att öka möjligheterna för små företag att utveckla sina varor och tjänster så att de skapar affärsnytta och därigenom bli mer konkurrenskraftiga. Det här är nationella pengar som ska fördelas och vi kan bevilja varje projekt mellan 40 000 och 500 000 kronor, men 50 procent av projektets finansiering måste företagen själva gå in med i form av eget kapital. Bidraget ska täcka kostnader för köp av externa tjänster, sammanfattar Karin Rydén, projektledare på Nutek. Från förra omgången 2005-2006 fördelades 125 miljoner kronor till 607 olika projekt. Närmare information kring projektet går att finna på www.nutek.se

Göran Wellander

Kvalitet från böna till kopp

– Till kontor och restauranger säljer vi de bästa espressomaskinerna – som mal bönor och använder äkta mjölk till cappuccino och caffè latte, berättar Joakim Eggenberger, VD för Coffeeplease och Caffè Molinari.

Ungefär var femte person på de nordiska kontoren dricker inte något kaffe alls. Svenska män vill oftare ha espresso medan kvinnorna hellre dricker cappuccino eller caffè latte.

– Våra maskiner är alltifrån mindre manuella till riktigt stora helautomatiska espressomaskiner som serverar över 1 000 koppar per dag. Rent historiskt har Coffeeplease arbetat med premiummaskiner som vi har sålt till bland annat advokatbyråer och direktionsvåningar på större företag. Sedan har vi breddat sortimentet med flera andra typer av maskiner från Schweiz och Italien, där vissa använder bönor och andra så kallade pods/kapslar samt mjölkpulver och kan erbjuda en kaffelösning av hög kvalitet till olika målgrupper. Vi vet att det egentligen inte är kaffemaskinen eller bönan som är det viktiga för dig, utan det är smaken på det färdigbryggda kaffet. Vi garanterar dig en smakupplevelse utöver det vanliga när du dricker vårt kaffe. Du kan köpa vårt kaffe, Molinari, i välsorterade dagligvarubutiker. Alla har olika smak och därför finns det också många

olika sorter med olika blandningar från Molinari. Robustabönorna i blandningarna ger en beska och desto större andel robusta desto mörkare crema blir de, berättar Joakim Eggenberger.

Coffeeplease har fördubblat sin omsättning från 2005 till 2006. 60 procent av försäljningen av maskiner går till kontor medan 20 procent går till restaurangbranschen och resten till dagligvaruhandeln.

– Vi har tagit 150 bra restauranger det senaste året, tack vare att vi har ett bra kaffe, en bra säljare som känner restaurangbranschen och kan erbjuda Rancilio, italienska baristamaskiner med manuella handtag, där vi har agenturen, säger Joakim Eggenberger.

– Förutom kaffemaskiner erbjuder Coffeeplease ett heltäckande sortiment av kaffe och tillbehör (koppar, muggar och glas, drickchoklad, te, chokladbitar, skorpor, vatten och så vidare). Vi har agenturen på den svenska marknaden för espressobönor från Molinari och har även en egen serviceorganisation för våra maskiner, förklarar han.

Coffeeplease har etablerat ett dot-



terbolag i Skåne, Coffeeplease Syd, och inom ett halvår planerar man att etablera Coffeeplease Väst. Bolaget samarbetar med bland annat banker (där man i flera fall kunnat erbjuda ett stort antal maskiner via leasingavtal), fastighetsbolag och arkitektbyråer för att kunna skapa trevliga miljöer för en paus i vardagen.

I framtiden hoppas man att kunna erbjuda kaffelösningar för en större bredd av olika branscher.

Arne Öster

Årets nackaföretag



Med över 300 kunder är Palette AB marknadsledande på elektronisk hantering av leverantörsfakturer med sin egenutvecklade produkt Baltzar. Användarvänlighet och nöjda kunder är ett par av framgångsfaktorerna.

Effektiviserar leverantörsfakturahanteringen

Produkten kan integreras i en rad olika affärssystem och ersätter det traditionella pappersflödet av fakturer för kontroll och attest, genom att distribuera underlaget elektroniskt. Baltzar är webbaserat och är enkelt för alla att använda. Du får effektivt och snabbt kontroll över hela processen från inköp till betalning och spar både tid och pengar.

- Vi har som få andra företag i IT-branschen lyckats med att kombinera ett användarvänligt system med fast pris och leverans i rätt tid, framhåller Petra Hagman, informations- och marknadsansvarig på Palette AB.
- Hon berättar att företaget började med att sälja ekonomisystem och att de efter en förfrågan om hjälp med en lösning för elektronisk fakturahantering började att utveckla ett sådant system.
- Förra året var kanske vårt bästa år med nästan 100 nya kunder. Totalt har vi mer än 300 kunder, allt från små företag till stora koncerner som Lantmännen. I första hand är det medelstora företag, säger Petra Hagman och fortsätter:
- De främsta framgångsfaktorerna för Palette är att vi:

- dardiserad och generellt användbar. På så sätt får alla nya kunder del av våra egna och våra befintliga kunders erfarenheter
- levererar i tid och till rätt pris, vilket är extremt kostnadseffektivt för våra kunder
- är duktiga på att lyssna på våra kunder och har nöjda kunder enligt NKI
- har en bra support
- kunderna finns i alla branscher och allt från små företag till stora koncerner
- har en nära relation med kunderna genom en aktiv användarförening och att utvecklingen i systemet sker i samråd med kunderna
- ständig utvecklar och förbättrar befintliga produkter

- Bland kunderna kan nämnas Stena Line och Handelsbanken. Vi har också många kunder inom byggbranschen då en av våra partner jobbar mycket mot den branschen. Ofta har företagen ett eget affärssystem från början som integreras med Baltzar. Systemet är mycket användarvänligt. Det krävs inte så mycket konsulttid. Det ska vara enkelt att jobba med oss och vi har erfarenhet av att installera systemet utifrån kundernas förutsättningar, säger Petra Hagman.

Baltzar säljs både via partner och med egen säljkår. Många av våra kunder fungerar som referenser och tar emot besök för att visa hur de jobbar med Baltzar.

Baltzar finns i dag i totalt 33 länder, främst i Europa men även i USA, Sydafrika och Dubai. Palette satsar nu på att hitta partner utomlands och har haft god hjälp av Exportrådet för att knyta bra kontakter i Europa.

Arne Öster

Politik, logistik och logik – finns ett samband?

Säkrare logistiksystem. Bättre kundservice. Snabbare transporter. Starkare kassaflöde. Effektivare materialhantering. På Logistik & Transport upplever du nyheterna som ökar din lönsamhet och skärper din konkurrenskraft.

Nu kommer uppföljningen av Logistik & Transport, 2006 års braksuccé. På 2006 års konferens kom 1 056 personer för att ta del av det enorma utbudet av intressanta seminarier. Konferensen fortsätter att stärka sin position som Nordens största och viktigaste inom logistiksektorn.

Logistik & Transport – Kompetensforum arrangeras på Svenska Mässan i Göteborg den 22-23 maj 2007.

En av nyheterna inför 2007 är att representanter från våra skandinaviska grannländer sitter med i konferensrådet. Deras uppgift är att ta fram de mest spännande och intressanta talarna/moderatorerna från respektive land. Detta för att få in andra erfarenheter och frågeställningar inom logistiken samt locka fler besökare från våra grannländer. Mässan är branschens viktigaste mötesplats, laddad med suveräna affärsmöjligheter. Konferensen kommer att belysa helhetsfrågor inom logistik & transport samt ta upp gemensamma frågeställningar och lösningar för branschen. Som utställare på mässan får du chansen att träffa många av de viktigaste beslutsfattarna inom logistiksektorn i Skandinavien.

Några frågeställningar som kommer att behandlas:

- Industrins krav – Regeringens åtgärder.
- Klarar logistikföretagen varuägarernas krav?
- Cost cutting vs. cost avoidance, rätt från början.
- Logistik i samband med internationalisering och outsourcing
- Demand chains och hur hanterar handeln dessa.
- Sjöfart och hamnar i logistikkedjorna.
- Hållbar logistik och Peak Oil movement.
- IT, flygfrakt, bygglogistik, kontrolltorn, last mile, förpackningar, forskning

Inflytelserika besökare

Målgruppen för Logistik & Transport är logistikchefer och andra nyckelpersoner med inköpsansvar.

Utöver de direkt inköpsansvariga vänder sig konferensen också till företagsledare och andra med avgörande inflytande på de strategiska logistikbesluten.

Därtill kommer den betydande gruppen av starka beslutspåverkare som finns på en rad befattningar. I flera branscher har inte minst de direkta användarna av produkterna eller tjänsterna en framträdande roll i beslutsprocessen.

Välkommen till två dagar med lönande kontaktskapandeproduktgrupper

Logistik & Transporttjänster

- Flygtransporter
- Sjötransporter
- Järnvägstransporter
- Vägtransporter
- Tredje- och fjärdepartslogistik
- Infrastruktur, hamnar och terminaler

IT

- Affärssystem / Supply Chain Management
- Transportadministrativa system
- Identifiering, datafångst, märkning och etikettering
- Mobil kommunikation
- Hårdvara, fordons- och handdatorer
- Övrigt

Materialhantering

- Ställage
- Hanteringsutrustning
- Övrigt

Konsulter & Kompetens

- Konsulttjänster
- Universitet och Högskolor
- Övriga utbildningar

Övrigt

- Branschorganisationer
- Outsourcing och Bemanning
- Farligt gods
- Finansiering och försäkring
- Media
- Säkerhet/Övervakning
- Tullhantering
- Handel

Arne Öster

Skadad kan inte beskrivas i ord.

BÄCKENFUNDEN

Postg/ro: 80 20 80-0

BUDFIRMA MED KVALITET STORSATSAR PÅ SÄKERHET

HärdaBud

08 - 730 55 60

REKLAM OCH DISTRIBUTION I STOCKHOLM MED 50 ÅRS ERFARENHET

Artists divanofa

6995:-

BIBA

INSPIRE AND INSPIRING

Allt från kuvert till pall

Budservice och distribution i framför allt Stockholmsregionen är verksamheten i Solnabaserade Hårda Bud AB, som med en gemensam växel och ett radiobaserat trafikledningssystem samordnar uppdragen åt flera mindre åkerier. Lång erfarenhet, en låg personalomsättning och närheten till kunderna är verk samma konkurrensfördelar.

– Vi löser det mesta när det gäller bud och distribution upp till 10 ton. Inom ramen för verksamheten sysselsätter vi 18 medarbetare och 16 bilar i sex mindre åkerier. Tidigare arbetade vi mycket med reklambyråer, men den biten har minskat då vi inte har cykel- eller motorcykelbud och dessutom kan man i dag skicka mycket elektroniskt via bredband. Det har blivit mer och mer paket, kartonger och pallar inom Storstockholm och Sverige men ibland även utrikes, säger Bo Wikström på Hårda Bud AB i Solna, ett företag som funnits i snart 30 år.

Bo Wikström menar att det är svårt att konkurrera med franchisebaserade budföretag eftersom man har ett annat kostnadsläge med direkt anställda. Franchiseföretaget sätter ett pris på uppdraget som ofta ligger lägre men man kan ofta inte garantera samma kvalitet. Och för att få lönsamhet för sin egen del måste kanske franchisegaren arbeta längre tid än vad som är nyttigt och trafiksäkert. Ett problem som även finns i taxibranschen där man undersökt hur långa arbetspass påver-

kar förarnas förmåga.

Kunderna får man oftast genom rekommendationer från tidigare och återkommande kunder inom ett spektrum av branscher.

– Hårda Bud är i första hand en lokal distributör inom Stockholmsområdet även om kundföretagets huvudkontor kan ligga någon annanstans. Vi lever på att jobba närmare kunderna där vi känner dem och vet vad de skickar. Kunderna känner också oss då vi har haft en liten personalomsättning under åren och de har stort förtroende för oss. Det är alltid roligare att ha en kund som man kan ha en dialog med och som uppskattar vår erfarenhet och vår lokalkännedom för att lösa uppdragen på bästa sätt, förklarar Bo Wikström.

Gemensam växel

– Med en gemensam växel kan vi hjälpa till med telefonservice och planering åt mindre åkerier som inte är tillräckligt stora för att ha en egen växel. Vår växelpersonal har erfarenhet från verksamheten ute på fältet, vilket är ett måste för att trafikledningen ska fungera så bra och flexibelt som



Robert Ragnefalk, växel- och radiooperatör.

möjligt. Vi är öppna för diskussioner med intressanta nya samarbetspartner, åkerier som har en inriktning och en kvalitet som vi kan stå för. Tanken är att kunna bygga upp en åkeriverksam-

het med 50-60 bilar i framtiden för att kunna bli en aktör som även kan prata med större kundföretag. Om det innebär att vi flyttar till nya lokaler och gör andra investeringar för att förbättra

verksamheten i samarbete med andra återstår att se, säger Bo Wikström.

Arne Öster



Your preferred
Business Assurance
Partner

LRQA
Measure the Difference

www.lrqa.se • info@lrqa.se • telefon 46 31 26 21 80



BRÖDKOMPANIET
24 timmar öppet 7 dagar i veckan

En leverantör 9 bagerier

- Leverans 7 dagar i veckan alla dagar på året
- Telefonjour dygnet runt
- Laktosefri, glutenfri och ekologiska alternativ

Tel: 08-798 56 00
Fax: 08-34 50 57
E-post: ordan@brodskompaniet.se

Ordermottagning
Måndag-fredag 08.00-14.30
www.brodskompaniet.se

Produkter som stoppar tjuvar

AB Svenskt Säkerhetssmide i Älta tillverkar inbrottskydd men även en hel del annat inom svets och smide. Leif Johansson arbetade som rörsvetsare och rörmontör innan han för 16 år sedan startade med tillverkning av säkerhetsgrindar och fönstergaller. Kunder är företag och privatpersoner.

– Alla våra säkerhetsprodukter är måttbeställda och mycket går på rekommendation. Vi tillverkar ingenting och lägger på lager utan det är bara tillverkning efter beställning. I dag har vi sju-åtta lussmeder som vi tillverkar, säljer och monterar inbrottskydd till. Andra kunder är ett par elfirmor, ja det alla möjliga, berättar Leif Johansson.

– Men det är ju inte allt vi gör. Jag tror att det är betydligt mer än 50 procent som är annan tillverkning än just inbrottskydd, tillägger han.

Säkerhetsgaller i klass III

Godkända lås, dörrar, galler, gallergrindar och andra mekaniska skydd gör det svårare för tjuven.

– Våra säkerhetsgaller är tillverkade efter en viss norm och testade i klass III (den högsta när det gäller galler) av Svenska Stöldskyddsföreningen. Men vi tillverkar även galler efter kundens önskemål och i samråd med kunden. Man vill kanske ha ett speciellt utseende eller anpassning till miljön där det ska sitta. Ofta är det så att vi rekommenderar vad som fungerar eller inte fungerar, säger Leif Johansson.

Fönstergaller är vanligtvis fast monterade men det finns även öppningsba-

ra galler om man till exempel vill ha en utrymningsväg i samband med brand. Dessa är försedda med lås och är dyrare än de fast monterade gallren.

Materialet man använder är oftast vanligt handelsstål medan stängerna är tillverkade av komprimerad axel som är ett väldigt hållbart material.

– Det är egentligen vanligt handelsstål som är valsat så att det blir lite styvare, förklarar Leif Johansson. Vi samarbetar också med kollegor i branschen som arbetar med aluminium och rostfritt.

Pressade leveranstider

– Ibland är det knepiga problemlösningar, men oftast löser det sig, och ibland är det saker som folk vill att man ska göra som nästan inte är genomförbart, säger Leif Johansson. Men annars är det nog leveranstider som är jobbigast. När folk väl har bestämt sig att de vill ha någonting så vill de ha det på en gång. Det kan dröja kanske en månad innan de hör av sig och då vill de ha det på några dagar. Då ordnar vi det oftast även om det är pressat.

Arne Öster



KAN MAN FÅ LÄGRE FÖRSÄKRINGSPREMIER?

Brandlarm, sprinkler, systematiskt brandbekämpnings- & brandskyddsprotokoll är faktorer som kan sänka din försäkringspremie.

Enkelt system

REKLAM & DESIGN



+ TOBIN
Akutvagn

Enkelt att få med sig "allt" till olycksplatsen, oavsett vad som hänt eller var.

En stålvagn med pumpade hjul som man får med sig även i tuff terräng. Akutvagnen har fastmonterade vattentäta boxar som tål mycket stöyk. Totala vikten är 60 kg, men ändå smidig att få med sig ut till själva olycksplatsen. Med ett komplett innehåll kan akutvagnen var skillnaden mellan....



- Akutvagnen är utrustad med:
- L-ABC Instruktioner och larmdirektiv
 - Syrgasutrustning med flera maskar
 - Halvautomatisk defibrillator
 - Steril ögondusch
 - Universal stödkrage
 - Första hjälpen akutväska
 - Filt och mjukis-djur
 - Vatten och socker
 - Engångshandskar & skyddsglasögon
 - Pannlampa, Block och penna
 - Morakniv och avspärningsband
 - Pappersservetter och plastpåsar
 - Det finns även belysning i den svarta boxen.

För en livräddande insats



Med målet att göra Sverige säkrare

Nu finns alla möjligheter till ett gott brandskydd i Sverige. Systematiskt brandskyddsarbete innebär att ta ansvar för brandskyddsarbetet i den egna organisationen. I princip betyder det att se till att göra allt som går för att förhindra att det börjar brinna. För att lyckas med det behövs en ständigt pågående process där kunskap, dokumentation och uppföljning sätts i fokus.

Genom att definiera ansvarsrollerna och ge människorna i verksamheten utbildning och information i brandskyddsfrågor, kan man skapa en organisation som hanterar brandskyddet på ett effektivt och förebyggande sätt. Kunskap ger motivation och ökar medvetenheten om risker i verksamheten.

Lagen om skydd mot olyckor (SFS 2003:778) har gjort de svenska företagen mycket mer medvetna om de risker som finns. Men eftersom kunskapen om lagen är dålig, kommunernas arbete med information och tillsyn inte är tillräckligt och brandskyddsfrågor inte alltid prioriteras sker ingen påtaglig förbättring av brandskyddet. I synnerhet då det saknas ordentliga riktlinjer för privatpersoner i deras hem.

Exit Systems arbete ut mot företag i dag fungerar på ett väldigt smidigt sätt med ett enkelt femårigt serviceavtal som ger kunder all den information och support som behövs för att kunna följa alla säkerhetsregler gällande brandrisk.

– Exit Systems produkter ska stimulera utvecklingen till ett säkrare Sverige och ökad säkerhet för både hem, offentlig miljö och industri. Exit Systems kommer aktivt att medverka i den förändringsprocess som sker inom systematisk och förebyggande brandsäkerhet. Exit Systems är medlemmar i Svenska Brandskyddsföreningen och våra brandsäkerhetsprodukter är de bäst klassade på den svenska marknaden. Vi prioriterar kvaliteten högre än allt, för att alla kunder ska känna sig säkra, säger VD John Eddy Pedersen och berättar vidare:

– Vi arbetar med två marknadsledande leverantörer. Presto i Katri-



neholm är marknadsledande när det gäller brandskyddsutrustning som pulversläckare, skumsläckare, sprinklersystem med mera till företag och privat. Scando i Västerås tillverkar utfällbara räddningsstegar och har under årens lopp levererat åtskilliga tusen stegar till Norge och Tyskland medan försäljningen i Sverige under samma tid varit mycket sparsam då produkten i stort sett varit okänd.

Scando räddningsstegar

I Norge har man i många år sålt utfällbara räddningsstegar direkt till konsument genom uppsökande för-

säljning, på samma vis som man i dag framgångsrikt säljer larm i Sverige. Detta har varit möjligt då medvetenheten gällande brandsäkerheten har ökat markant, tack vare det Norska brandforsvarets gedigna information, en medvetenhet som dessverre ännu inte finns i Sverige.

– Exit Systems kommer att jobba efter den framgångsrika norska modellen när det gäller försäljningen av Scandos räddningsstegar på den svenska marknaden. Produkten är certifierad av SP Sveriges Provnings- och forskningsinstitut, förklarar John Eddy Pedersen.

Stegen monteras på husfasader och ansluts till fönster eller balkonger för



att fungera som extra utrymningsväg i händelse av brand. Öppna fönstret, dra ut en sprint och klättra ner. Det går på några sekunder. Skulle stegen användas för annat behov än utrymning och man vill klättra från marken upp på stegen,

så kan utlösningssprinten flyttas till stegens nedre del. Den kan då också låsas så att endast en behörig person kan använda stegen.

Arne Öster

Vad händer när olyckan är framme?

Första hjälpen är i det närmaste ett begrepp som har funnits så länge många av oss minns. Men hur många vet vad som ska göras när olyckan är framme. Och framför allt vad som behövs.

– Vi har sett att det finns ett "hål" på världsmarknaden, där en ny typ av produkt skulle fylla upp, säger Frank Tobin, VD och ägare av Tobin AB.

Företag tillhandahåller produkter från det att en olycka inträffar till att professionell hjälp kommer och har specialiserat sig på Första Hjälpn utrustning för arbetsplatser – allt från det lilla med dock viktiga plåstret i alla former och färger, till kompletta vilrumsutrustningar.

Tobin AB är ett svenskt familjeföretag som startade 1965. Som ett av de största företagen i branschen med 38 procent av marknaden, samarbetar man i dag med en rad företag, myndigheter och organisationer.

– Det kan vara allt från kärnkraftverk till ett dagis eller bygge. Bara det är en arbetsplats, säger Frank Tobin.

Mobil hjälp kommer alltid fram

Med sitt breda produktsortiment, långa tid i branschen och erfarenheten av olika arbetsplatser, hoppas man nu att "hålet" på världsmarknaden ska kunna fyllas upp.

– Det är en produkt som är fullständigt mobil och kan dras över stock och sten med sina terränghjul. Det är en komplett akutvagn, som går att använda om olyckan inträffar, oavsett vad det är för typ av skada, säger Frank Tobin.

Akutvagnens boxar innehåller all tänkbar utrustning för Första Hjälpn

utifrån varje enskild kunds krav, och är dessutom vattentäta och stötsäkra.

– En sådan här typ av sammanställning finns inte på världsmarknaden har vi förstått. Ta till exempel en olycksplats. Där har räddningsmanskapet ofta med sig separata väskor med material och får kanske springa fram och tillbaka mellan olycksplatsen och transportbilen. I det här fallet tar man i stället med sig akutvagnen och får med sig allt på en gång, säger Frank Tobin.

En skyddande förvaring

– Det finns även ett förvaringsskåp för vagnen, som är nästan två meter hög och väger över 200 kg, så det är en pjäs som säkert får vara i fred, säger Frank Tobin.

Skåpet är försett med värmare om det skulle stå på en frostkänslig plats. Om någon öppnar luckan sätts ett larm

igång. Dels i syfte om någon okynnesöppnar skåpet, men framför allt om någon behöver vagnen, så väcker larmet uppmärksamhet på hjälp.

På samma sätt som livbojar på badplatser, kan Akutvagnen placeras ut i till exempel shoppingcenter eller temporär

på festivaler och idrottsevenemang

– Vi räknar med att behovet av denna utrustning kommer att växa, avslutar Frank Tobin.

Arne Öster



AB Svenakt Sakerhetsmiljö
LIVS- OCH BRANDSÄKERHETSMILJÖ - GALLER - FYRTÄNDS- OCH
Adress: Försörjningsvägen 1-3, Åke Industriområde
Tel: 08-773 34 10, 070740 47 60
Fax: 08-773 34 10



Specialisten på driftsäkra elanläggningar

EKAB Elkraftservice AB är ett företag som har specialiserat sig på service och förebyggande underhåll av ställverk och transformatoranläggningar.

Innehavare av en elanläggning ansvarar för att föreskrifters krav på säkerhet för person och egendom uppfylls. EKAB åtar sig dessa uppdrag för högspänningsabonnenter i Stockholm med kringkommuner. Företaget har i dag cirka 240 serviceavtal tecknade.

EKAB startades 1979 och har i dag kontor i Saltsjö-Boo med 15 anställda varav 12 är service-tekniker eller ingenjörer.

Service och förebyggande underhåll

– I första hand sysslar vi med service och förebyggande underhåll av ställverk och transformatoranläggningar och även kringutrustning. EKAB utför revision och kontroll av hög- och lågspänningsbrytare, transformatorer, batterier, reläer, larm samt all övrig utrustning i kundens ställverksanläggning. Vi har jourservice i hela Storstockholm där nio av våra medarbetare arbetar på ett rullande schema. Kunder är storförbrukare av el som exempelvis sjukhus, industrier, läkemedelsföretag, hotell och stora fastigheter. Hela kvarter kan vara försörjda av en anläggning och vi fungerar då som eldriftsansvarig för högspänningsanläggningen. Vi ser till att person- och driftsäkerheten fungerar i anläggningen, berättar Carina Wiidh på EKAB Elkraftservice AB.

– Komplettering och ombyggnad är en mindre del av verksamheten. När vi får förfrågningar om nymontage, som vi inte sysslar med i dag, har vi samarbetspartner som vi rekommenderar, säger Carina Wiidh.

Termografering

EKAB har kvalificerade och certifierade termograferer med rätt kompetens för att utföra värmemätningar på elektriska anläggningar.

– Genom termografering av elanläggningen när den är i drift kan felen upptäckas tidigt och

allvarliga varmgångar med risk för driftstopp kan undvikas, förklarar Carina Wiidh.

Elkvalitet

Dagens utrustning och apparater kräver hög elkvalitet för en säker funktion. EKAB har modern utrustning för nätanalyser och kan mäta dygnet möta alla förekommande elkvalitetsparametrar.

– Tack vare datoriseringen har känsligheten för driftavbrott blivit mycket högre ute hos företag och industrier. Våra uppdrag när det gäller att mäta och analysera elleveranserna har ökat i antal de senaste åren. Vi har utrustningar som vi applicerar på anläggningarna och som mäter dygnet runt. Vi har två ingenjörer som är jätteduktiga på att analysera resultatet och kan då ge en rekommendation på nödvändiga åtgärder. Kostnaden för en energianalys är marginell i förhållande till de kostnader ett driftstopp eller trasiga maskiner kan orsaka, berättar Carina Wiidh.

Snabb service

– I samband med avregleringen såg energiverken att de kunde knyta kunder till sig genom att erbjuda service, men EKAB ökar trots detta fortfarande andelen på marknaden tack vare snabbhet i organisationen samt lång erfarenhet med en befäst kunskap i företaget. Snabb service är viktigt, vi har en inställelsetid på max en timme dygnet runt, året runt för våra jourkunder, säger Carina Wiidh.

– Det är mycket trevligt att bedriva serviceverksamhet. Har kunden problem och får snabb hjälp så blir det en nöjd kund, det är mycket positivt för både kund och oss. Vi har valt att utveckla oss i en smal nisch med hög kvalitet på våra tjänster. Folk i branschen vet detta som också ger en trygghet för kunden, förklarar hon.

Arne Öster



Export skapar tillväxt för små kunskapsintensiva tillväxtföretag

Sveriges kunskapsintensiva tillväxtföretag fortsätter att utvecklas mycket bra. Under hösten har företagets omsättning och resultat förbättrats kraftigt och de bedömer att den utvecklingen fortsätter under vintern. Till stor del är det exportmarknaderna som skapar tillväxten.

Detta visar Industrifondens och CONNECTs senaste Entreprenörsbarmeter, som för årets fjärde kvartal visar sitt högsta indexvärde någonsin.

Entreprenörindex nådde i november den nya rekordnivån 47 mot 45 i augusti 2006, vilket innebär att index har ökat fjorton kvartal i följd. Entreprenörsbarmetern är en undersökning som genomförs av Industrifonden och CONNECT Sverige. Den omfattar drygt 400 svenska kunskapsintensiva tillväxtföretag i olika branscher.

Det är deras samlade bedömning av konjunkturläget som ligger till grund för Entreprenörindex.

Högst tryck i Stockholm

Konjunkturen för de kunskapsintensiva tillväxtföretagen är för femte kvartalet i följd starkast i Stockholm, vilket till stor del är en följd av många nyanställningar i där under hösten. Den främsta orsaken till ökningen av det totala Entreprenörindexet under hösten är den starka utvecklingen av företagets genomsnittliga resultat och omsättning. Störst har ökningen varit bland företagen i Nord- och Västsverige.

Företagen bedömer också att förbättringarna i omsättning och resultat kommer att fortsätta under vintern.

Exporten viktig

Trots att de flesta företagen i Entreprenörindex är små och relativt nystartade är tre av fyra redan aktiva på EU-marknaden utanför Norden. Hälften av bolagen är närvarande i USA samt på de asiatiska marknaderna.

Efterfrågan från EU-marknaden bedöms vara stark eller mycket stark av två tredjedelar av företagen.

Efterfrågan från USA och Asien bedöms som nästan lika stor. Efterfrågan från den svenska marknaden är lägre, vilket tyder på att de relativt små kunskapsintensiva tillväxtföretagen (54 procent har färre än 5 anställda) mycket tidigt och framgångsrikt riktar in sig på export.

Medicinbranschen tappar fart

Under de två senaste åren har medicinbranschen inte följt med den positiva utvecklingen. Från att tidigare ha varit klart ledande bransch är utvecklingen nu svagast där. Istället är det IT och även gruppen ”annan bransch” bestående av tjänster, handel, media och underhållning som visar högst tillväxt.

Göran Welander

Rapport ur Småföretagsbarometern

Ljusa framtidsutsikter inom uppdragsverksamhet, partihandel, elektronik- och tillverkningsindustri

En sammanfattning

- Konjunkturen för Sveriges småföretag fortsätter att förbättras. Den samlade konjunkturindikatorn – som är summan av nettotalen för sysselsättning, omsättning och beställningar – steg till 120 från 105 i vårens undersökning. För ett år sedan var indikatorn endast 89.
- Småföretagen är optimistiska om att konjunkturen stärks ytterligare under året som kommer. Konjunkturindikatorn väntas stiga till 125. Konjunkturtoppen är således ännu inte nådd. Sysselsättningen har ljusnat något och nettotalen har stigit till 16, jämfört med 13 i vårens undersökning. Om ett år bedömer företagen att nettotalet har stigit till hela 28. Då kommer en tredjedel av landets småföretag ha ökat sin personal om förväntningarna infrias.

Lönsamheten har förbättrats och inom ett år väntas nya vinstrekord sättas. Den starka efterfrågan både på exportmarknaden och på hemmamarknaden bidrar också till att fler företag väntas kunna höja sina försäljningspriser.

- Det starkaste konjunkturläget finns inom uppdragsverksamhet och tillverkningsin-

dustri, medan utvecklingen är svagast i övriga privata tjänster som tappat mark jämfört med vårens starka position. De ljusaste framtidsutsiktarna återfinns inom uppdragsverksamhet, partihandel, elektronik- och tillverkningsindustri.

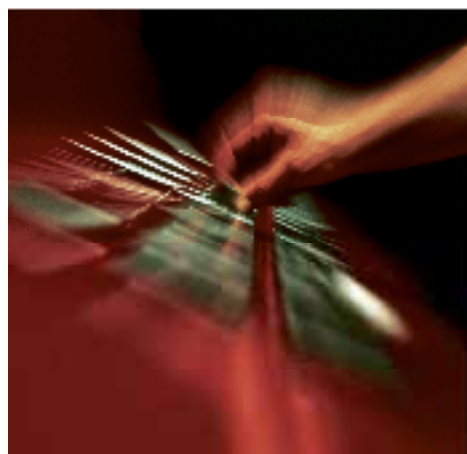
- Företag med slutkunder bland andra svenska företag har det starkaste konjunkturläget för närvarande, men inom ett år bedömer företagen med slutkunder på exportmarknaden att de har återtagit sin tidigare ledningsposition.
- Drygt sju av tio småföretag ser goda möjligheter att expandera. Det är en uppgång jämfört med i våras. Det viktigaste tillväxthindret är arbetskraftsbrist, följt av arbetsrätten/regelverket och oviljan att växa. Företagen har ofta brist på specialistkompetens, och bland företag med få anställda är behovet av lite bredare kompetens också mycket tydligt.

Småföretagsbarometern produceras i samverkan mellan Swedbank och Företagarna. Undersökningen omfattar drygt 4.000 företag över hela landet med 1-49 anställda. Intervjuerna har genomförts av Research International (fd Sifo).

Göran Welander

Automation Produktion Produktivitet

**Tekniska
Mässan
2007**



Tekniska Mässan 2007

De olika avdelningarna arrangeras i samarbete med ledande organisationer som också bidrar med seminarier där fokus ligger på kundcase, forskning och framtid.

- Industri teknik
- Forum för Produktutveckling
- Skärande Bearbetning
- Verktyg
- Effektiv Plåtbearbetning
- Sammanfogning
- Montering
- Logistics
- Driftsäker Produktion & Underhåll
- Fackmässa – åldersgräns 18 år



Tekniska Mässan med drygt 25 000 besökare på fyra dagar är Nordens mest besökta fackmässa för industrin. Det är här du möter beslutsfattarna från många olika områden inom industrin.

Mer än 35% av besökarna är VD eller har annan ledande befattning och på flera årets mässor var 3 av 4 besökare direkt delaktiga i beslut om köp. Av dessa var 80% också inne i köpprocessen och skulle köpa eller fortsätta köp för ett medelvärde av ca 3 miljoner SEK.

På Tekniska Mässan 2007 utvecklar vi temat "Produktion för Sverige" med fler viktiga områden inom produktutveckling, industriell automation, produktion och logistik.

Här hittar man det breda och helhetsskande utbudet av produkter och tjänster som bidrar till produktivitet och konkurrenskraft. Dessutom genomförs ett omfattande seminarieprogram inriktat på kundcase, forskning och framtid.

Mässans bredd och innehåll uppskattas både av besökarna som för

täggning till flera närliggande teknikområden och av utställarna som hittar nya kundgrupper.

På Nordens ledande fackmässa för industrin gör du konkreta affärer, träffar nya kundgrupper och får inspiration och idéer att anpassa till egna anordningar. Här hittar industriförstegen sina verktyg för att kunna öka konkurrenskraften, höja produktiviteten och i slutändan behålla och utveckla sin produktion i Sverige.

Boka din plats nu! Kontakta:

- Daniel Andersson, 08-749 44 83, daniel.andersson@stofair.se
- Lotta Paulsson, 08-749 44 87, lotta.paulsson@stofair.se
- Gunner Jägerskiöld, 08-749 43 31, gunner.jagerskiold@stofair.se

Välkomna till Tekniska Mässan 2007!

Abus presenterar nya kättingtelferprogram

ABUS tar nu ett större grepp om marknaden med ABU Compact, som har ett stort utnyttjandeområde med brett produktprogram.

– ABUS kättingtelferprogram bevisar både styrka och mångfald med hög servicevänlighet. Lyftkapacitetsområdet är från 80 kg upp till 4000 kg. För varje sorts lyftarbete erbjuder detta program en lösning, vare sig det gäller stationärt lyft, manuell eller motoriserad telferäkning. Möjlighet finns att få kättingtelfer med radiostyrning typ ABUS Mini-RC. sä-

ger Tony Wittgren Marknadschef på ABUS Kransystem AB.

– ABUCompact GM2 har lyftkapacitet mellan 80–630 kg och lyfthastigheter från 3 m/min upp till 20 m/min. ABUCompact

GM4 har lyftkapacitet mellan 250–1250 kg och lyfthastigheter från 4 m/min upp till 20 m/min, ABUS Compact GM 6 Lyftkapacitet:

från 630 kg upp till 2000 kg och slutligen Med ABUCompact GM8 intar ABUS en ny marknad då denna nya serie har lyftkapacitet upp till 4000 kg. Lyftkapacitetsområdet är 800–4000 kg och lyfthastigheter från 4 m/min upp till 20 m/min, berättar Magnus Romgren, serviceansvarig/säljare för Lyfttech.



Pia DellaMonro



Fortsatt högkonjunktur i landet

Anders Rune, chefekonom på Teknikföretagen, berättade på Elmia Days For Industry om ekonomin för företagen i Sverige under det första kvartalet 2007. Går vi mot en överhettning eller inte?

Teknikföretagen har nu sammanställt sin första analys av verksamheten och ekonomin för medlemmarna. De 502 företagen inom de olika industribranscherna och leverantörsgруппerna i analysen säljer totalt för 600 miljarder

varje år. Av detta går 77 procent på export.

– Orderläget är fortsatt starkt bland företagen, men samtidigt skiljer det sig dramatiskt mellan olika branscher. Leverantörer till tele- och elektronikin-

dustrin har ett svagare läge än bilsidan, som presenterar nya modeller och ser en ökning på ordererna. Totalt sett jämnar det dock ut sig, säger Rune.

För maskinindustrin är läget bra på exportsidan, men något sämre hemma. Det samma gäller för exempelvis instrumentindustrin. Metallvaruföretagen har dämpad export, men det går bättre i Sverige. För bilindustrin däremot, både vad det gäller personbilar

och lastbilar, går det bra, och det färgar av sig på leverantörerna.

Vi befinner oss i en högkonjunktur, samtidigt ligger kapaciteten på ungefär 50 procent och det gäller att satsa för att klara av framtida lågkonjunkturer, menar Anders Rune. Det som kanske är mest oroväckande är de låga investeringarna i förhållande till den goda ekonomin. En situation som tidigare inte uppmärksammats i liknande analyser.



– Det pratas mycket om rekrytering, men det går ändå generellt bra att få tag på kvalificerad arbetskraft även om det finns en brist som måste lösas. Ska man dra några generella slutsatser av vår analys måste man säga att vi har en högkonjunktur utan någon överhängande risk för överhettning, förklarar Anders Rune.

Pia DellaMonro

Seminariet ”Robot Till Tusen” – robotar allt vanligare

Investera i robotteknik och öka produktiviteten med upp till 20 procent.

– Vi vet att de små och medelstora företagen kan spara stora pengar med automatisering, säger Lars Göran Eriksson på Robotdalen, som pratade om automatisering med robotteknik under Elmia Days For Industry.

Robotdalens projekt ”Robot Till Tusen” arbetar för att öka konkurrenskraften hos små- och medelstora företag i Mälardalsområdet. Det sker genom att ge kunskap om och hjälp med förstudier om flexibla robotiklösningar. Hitills har projektet analyserat 80 företags möjligheter till automatisering och av dessa har mer än 50 procent antingen investerat eller planerar att investera i robotutrustning.

– Investeringarna i regionen till följd av ”Robot Till Tusen” kommer att uppgå till mer än 100 miljoner kronor med en bestående produktivitetssökning på mellan tio och tjugoprocent och resultatförbättringar på mellan 30 och 40 miljoner kronor, säger Lars Göran Eriksson, delprocessledare för Industrirobotik i Robotdalen.

– De som investerar och utnyttjar robottekniken fullt ut får mycket positiva ekonomiska effekter. På mässan Elmia Days For Industry i Jönköping den 6-8 mars höll Robotdalen ett seminarium med samma namn som projektet.

– Att Robotdalen väljer att engagera sig på mässan känns som en kvalitetsstämpel. Deras seminarier är attraktiva och välbesökta, säger Johan Ingemansson, projektledare för Elmia Days For Industry.

Konkreta exempel i fokus

Seminariet hade en konkret inriktning. Genom exempel på lyckade praktiska lösningar belyste seminariet vikten av en effektiv och automatiserad produktionsprocess och hur detta kan hjälpa

små och medelstora företag.

– Automatisering är nödvändigt. De svenska teknikföretagen står för hälften av Sveriges export och är svår att ersätta. Därför är det oerhört viktigt att vi sköter om företagen och hjälper dem att utvecklas, säger Lars Göran Eriksson, som också var ansvarig för seminariet på Elmia. Flexibel produktion, korta leveranstider och ofta mindre serier är de mindre tillverkande företagens signum. För att vara konkurrenskraftig i en globaliserad affärsvärld är flexibel automatisering med robotik i många fall en bra lösning.

– Robotik är ett utmärkt verktyg för att uppnå konkurrenskraft. Och det handlar om mer än själva roboten, det handlar också om flexibilitet i fixturer, gripdon och logistiken kring robotutrustningen. En anpassning av konstruktionen av den produkt som tillverkas så att den lämpar sig för robotautomation kan ytterligare öka produktiviteten, menar Lars Göran Eriksson.

Arne Öster

Produktivitet i fokus och ”rätt” besökare på Days For Industry

God produktivitet är avgörande för att svensk industri ska lyckas i den globala konkurrensen. Den tiden har löpt som en röd tråd genom årets Elmia Days For Industry. Utställarnaverkaröverensomattdetvarit bra kvalitet på besökarna vid årets mäsas. På Elmia Days For Industry samlades fyra mässor under ett tak: Elmia Motek, Elmia Qualitec, Elmia Tool och Elmia Ytforum. Alla har de en gemensam nämnare: produktivitet är en överlevnadsfaktor för att lyckas i den globala marknadsekonomin. Utställningar, seminarier och aktiviteter under mässan har alla på ett eller annat sätt handlat om smarta lösningar för att öka produktiviteten och lönsamheten i svenska företag.

– För att svenska företag ska överleva gäller det att investera i produktions-tekniska lösningar som automatiserar och ökar produktiviteten, säger Johan Ingemansson, projektledare för Elmia Days For Industry.

– Glädjande nog visar en enkät som gjorts på uppdrag av Elmia Days For Industry att nära 80 procent av de tillfrågade företagen planerar sådana inköp inom de närmaste tre åren.

En annan framgångsfaktor som lyfts fram under årets mäsas är kompetensfrågorna. Bland annat presenterade

Fakta

Utställare: 174

Besökare: 4007

Deltagare, konferenser: 487

Teknikföretagen sin nya rapport ”Rapport från verkligheten – utbildning för konkurrenskraft”, där kompetens och utbildningsfrågor lyfts fram.

– Det finns farhågor angående rekryteringen till företagen och bristande intresse bland ungdomar. Grundskolan måste arbeta med attityder för att visa hur spännande det är med matte och naturvetenskap, säger Johan Ancker, chef för Industriell utveckling på Teknikföretagen.

De flesta utställare vid årets Elmia Days For Industry verkar mycket nöjda med kvaliteten på besökarna.

– Kunderna vi träffar är väldigt konkreta, de har ett tydligt mål med sitt besök här. En fördel med att det inte är en så stor mäsas är att vi helt enkelt har mer tid för varje besökare, vilket leder till att vi får bra resultat i form av konkreta affärer, säger Anders Thörngren på Festo.

Arne Öster

Fackmässan för automation, produktion och produktivitet

Tekniska Mässan med drygt 25 000 besökare på fyra dagar och ett heltäckande utbud av produkter och färdiga lösningar för automation, produktion och produktivitet är Nordens mest besökta fackmessa för industrin.

Det är här du möter beslutsfattarna från många olika områden inom industrin. Mer än 30 procent av besökarna är VD eller har annan ledande befattning och på förra årets mässa var tre av fyra besökare direkt delaktiga i beslut om köp. Av dessa var flertalet också inne i köpprocessen och skulle köpa eller föreslå köp för ett medelvärde av cirka tre miljoner kronor.

"Produktion för Sverige"

På Tekniska Mässan 2007 – den 16-19 oktober – utvecklas temat "Produktion för Sverige" med fler viktiga områden inom produktutveckling, industriell automation, produktion och logistik.

Här hittar man det breda och heltäckande utbudet av produkter och färdiga lösningar för bättre produktivitet och konkurrenskraft. Dessutom genomförs ett omfattande seminarieprogram inriktat på kundcase, forskning och framtid. Mässans bredd och innehåll uppskattas både av besökarna som får tillgång till flera närliggande teknikområden och av utställarna som hittar nya kundgrupper.

På Nordens ledande fackmessa för industrin gör du konkreta affärer, träffar nya kundgrupper och får inspiration och idéer att omsätta till egna smarta lösningar. Här hittar industriföretagen sina verktyg för att kunna öka konkurrenskraften, höja produktiviteten och i slutändan behålla och utveckla sin produktion i Sverige.

Områden Tekniska Mässan 2007:

- Industriteknik
- Forum för Produktutveckling
- Skärande Bearbetning

- Verktyg
- Effektiv Plåtbearbetning
- Sammanfogning
- Montering
- Logistics
- Driftsäker Produktion & Underhåll

De olika avdelningarna arrangeras i samarbete med ledande organisationer som också bidrar med seminarier där fokus ligger på kundcase, forskning och framtid.

Montering – en ny avdelning

Effektiv produktion är nyckeln till framgång för svensk industri och i detta är konkurrenskraftig montering en viktig faktor.

På Tekniska Mässan 2007 arrangeras en ny avdelning för Montering i samarbete med IVF och Svenskt Monteringsforum. Området presenterar system och hjälpmedel för manuell och automatisk montering av produkter i spannet 5-500 kg totalvikt samt utrustningar för materialhantering, matning, transporter med mera.

Efter några år med svaga insatser inom forskning och utveckling när det gäller montering har trenden vänt. Undersökningar visar att det finns stora vinster att hämta genom effektivare montering och företagens kunskande om produktionsteknik ökar i takt med efterfrågan på nya produkter och förfinade system för montering.

– Vi har tappat i konkurrenskraft och har i dag en genomsnittlig produktivitet inom montering på endast 40-50 procent, förklarar Björn Langbeck på IVF och Svenskt Monteringsforum.

Ledande nationer ligger betydligt högre, men det finns även enstaka svenska företag som har en produktivitet på runt 80 procent. En förändring är därför nödvändig och på mässan räknar vi med att kunna visa exempel på hur några av de mer framgångsrika företagen löst sin verksamhet.

Det finns således en stor outnyttjad produktionskapacitet för svensk industri inom montering. Björn Langbeck menar att svensk industri nästan kan fördubbla sin produktionskapacitet genom att förbättra monteringen.

Många i svensk industri arbetar med montering och allt fler inser att effektiva verktyg, robotar och automationsystem för betjäning och montering är nödvändiga för att kunna producera effektivt. Man ser också omedelbara förtjänster i form av bättre maskinutnyttjande och högre produktivitet och dessutom undviks monotona och tunga arbeten.

– Ökad produktivitet i monteringen ger direkt utslag i den totala produktionen. Lönsamhet och konkurrenskraft ökar också ordentligt, säger Björn Langbeck, IVF och Svenskt Monteringsforum.

Underhåll i alla led är allt viktigare för svensk industri

Uppropet kommer från branschens företrädare inom UTEK och Underhållsföretagen och därför arrangerar Stockholmsmässan i samarbete med dem en ny avdelning på Tekniska Mässan 2007 som heter Driftsäker Produktion & Underhåll.

Föreningen Underhållsteknik, UTEK, och Underhållsföretagen ansvarar också för ett seminarieprogram där ny teknik och konkreta kundcase presenteras varvat med forskning och framtidsbilder – allt med fokus på ökad produktivitet genom rätt underhåll.

– Varje driftstopp är en kostnad för ett tillverkande företag och i dagens



konkurrensutsatta värld kan detta vara skillnaden mellan vinst och förlust. Inom det här området finns en stor potential att öka sin kapacitet och lönsamhet. Att investera i ny teknik och nya, effektiva metoder kombinerat med ny kunskap erbjuder möjligheter som tidigare inte fanns, menar Bo Hägg, Underhållsföretagen.

Ökad satsning på logistik

Produktionslogistik och teknik för materialhantering är två av områdena inom Tekniska Mässans nya avdelning Logistics som har premiär i höst. Tidigare avdelningen Lager och Transport försvinner. Besökarna kommer att mötas av fler nyheter, bredare bevakningsområde och närmare koppling till områdena produktion och produktutveckling.

Aktuella ämnen för utställningar och seminarier är allt från intern logistik, materialhantering och utrustning, truckar, lager- och förvaringssystem, emballage, logistik- och transporttjänster till trådlös datafångst och IT-system.

Mässans projektledare Björn Lindfors förklarar:

– Behovet av lagerlösningar i traditionell mening har minskat betydligt under flera år. Resurssnål och orderstyrd produktion kräver helt nya lösningar av väl fungerande logistik. I den nya avdelningen ska besökarna kunna se det senaste inom det här teknikområdet. Vi kommer även att ha ett seminarieprogram som kopplar till ämnet med olika experter som talare. Logistics är en viktig del av Tekniska Mässan som varje år visar den aktuella teknik och metoder för produktion och produktutveckling.

RFID-torget

Årets mässa lyfter särskilt fram systemlösningar inom RFID-området och den nya teknikens alla möjligheter. I samarbete med föreningen RFID Nordic genomförs kunskapshöjande kostnadsfria seminarier med ledande leverantörer från branschen.

På RFID-torget träffar du ett stort antal experter och företag som aktivt arbetar med tekniken eller nyligen genomfört lyckosamma projekt.

Arne Öster

Matchmaking på mässor

Under våren och hösten kommer flera matchmaking evenemang under namnet b2fair att genomföras i anslutning till större mässor både här hemma och i utlandet.

Matchmaking har under åren vuxit sig allt starkare och blivit ett allt viktigare mötesforum för företagare i sin partnersökning. Det är också ett tids- och kostnadseffektivt sätt för nya affärsrelationer.

Kostnadseffektivt

– Matchmaking är det mest effektiva sättet för småföretag att knyta nya kontakter, säger Ulla Renström, affärsutvecklare på EIC i Örebro.

Och Ulla Renström betonar nöd-

vändigheten av att företaget har en klar bild av vad man vill ha ut av samarbetet och vad partnern förväntas bidra med.

Business-to-business-evenemang är ett sätt för företag att skapa affärskontakter. Det bygger på att företagen som är med presenterar sig och sina önskemål i en online katalog i god tid före evenemanget. Och med hjälp av den informationen kan företag i förväg boka möten med företag man själv väljer. Företag kan ha upp till tjugo möjliga möten med samarbetspartners under två dagar. Varje

möte pågår i runt en halvtimme och är en första kontakt. Om tycke uppstår är det upplagt för en fortsatt diskussion.

b2fair – matchmaking på mässor

Ett b2b evenemang äger i flera fall rum på mässor, enligt den så kallade b2fair-modellen.

Tillsammans med EIC-kontoren i stora delar av Europa har Örebrokontoret utvecklat idén att samarbeta med mässor för att skapa nya möjligheter. Alla deltagare kan här förboka möten med såväl utställare som besökare. Genom EIC:s mjukvara matchas företagens önskemål ihop som resulterar i ett mötesschema med tid och plats för mötet. Så redan innan man kommer till mässan vet man vem man ska träffa.

Inför Elmia Subcontractor underleverantörmässa i november finns det tre sätt att närma sig en möjlig affärspartner;

1. Företagaren studerar de anmälda företagens profiler i katalogen online och väljer vilka han /hon vill träffa.
2. Dataprogrammet matchar ihop företag utifrån de koder och önskemål som angetts
3. Tekniska konsulter gör en bedömning av vilka ytterligare möten som har potential.



Väl investerad tid

Som exempel på företag som lyckats väl med att utveckla sina affärskontakter med hjälp av b2fair är Plåtteknik i Kumla AB.

– Vi hade en klar målsättning med vårt deltagande att hitta samarbetspartners i de nya EU-länderna för att kunna möta våra kunders behov. I en globaliserad och prispressad värld vill vi ta på oss ansvaret för att våra kunder får det de efterfrågar. Och för att möta våra kunders behov gäller det för oss att finna rätt leverantör, som kan komplettera vår egen tillverkning. Genom b2fairprojektet har vi nu kontakt med 6 företag som vi för diskussioner med om framtida samarbete. Dessa företag finns i Ungern, Litauen, Tjeckien och Bulgarien.

Och jag menar att det här är väl

investerad tid att besöka företagen för att hitta de som också delar våra värderingar och där vi kan utbyta personal och lära av varandra., säger företagets vd Lars Andersson.

Siffror från Hannovermässan förra året och där matchmaking genomfördes enligt b2fair-modellen visar på imponerande 4 000 möten med 460 företag från 32 länder.

I år genomförs ytterligare b2fair-mässor med fokus på metallbearbetning och fordonsindustrin. Dessa är HI Industrimässan, Herning 4-5 september, MSV- International Engineering Fair, Brno 3-4 oktober och Elmia Subcontractor 7-8 november.

Göran Welander

**Bogesunds
Plast AB**

**Din plastleverantör nu
och i framtiden!**

BK ISO 9001:2000 certifierat företag.
Tel: 0321-53 00 60 Fax: 0321-53 00 69
E-post: info@bogesundplast.se
www.bogesundplast.com



Nu är hon Socialdemokraternas drottning

GÖTEBORG: Det är full fart när jag slinker in i Eriksbergshallen bland alla socialdemokrater i Göteborg. Befinner mig mitt i deras vårupptakt. Där står hon mitt på scen, Mona Sahlin, socialdemokraternas nya drottning. Hallen är fullsatt av anhängare som lyssnar, frågar – och får svar.

Längst fram står fotograferna och de andra journalisterna. Ställer mig vid sidan om och funderar – vem är hon, Mona Sahlin. Vem är kvinnan bakom alla ord och politikerrollen. Hur har hon som varit politiskt död, lyckats vända skutan till att nu bemötas av ett sådant starkt stöd. Det vill jag veta.

Utanför är det en strålände dag där solen speglar sig i vattnet vid Hotell 11: an. Det är den 10 februari.

Nu har nästan alla anhängare lämnat salen. Jag inväntar intervjustunden. Under tiden ser jag hur främst ungdomar går fram och söker kontakt med Mona. De säger några ord, kramar om, några frågar om de får fotograferas ihop. Det blixtrar till – där blev den ungdomen förevidad på bild tillsammans med Sahlin. Vad har hon sagt som berör dem. Vad har hon gjort. Är det för att hon gläds åt att se så många unga socialdemokrater som brinner för flyktningmottagning, integration och diskriminering. Är det där de unga känner hennes stöd. Är det därför hon berör.

Upp, upp, högre och högre

Medan jag står där och funderar på hur våra val i livet ofrånkomligt skapar konsekvenser, tänker jag på vad Mona Sahlin har valt att göra genom åren. I 70-talets början inträdde hon i SSU och fick ett flertal förtroendeposter. Därpå valdes hon som 25-åring in i riksdagen som den då yngsta ledamoten. Därefter har det gått av bara farten. Hon blev ledamot i socialdemokraternas verkställande utskott 1990 för att sedan tillträda rollen som arbetsmarknadsminister. 1992 blev hon socialdemokraternas första kvinnliga partisekreterare och bland annat deltog i partiets krisuppgörelse med den borgliga regeringen samma höst.

Hela tiden har hon klättrat på stegen. Två år efter att hon blivit partisekreterare 37 år gammal blev hon vice statsminister. När Ingvar Carlsson hösten 1995 meddelade att han tänkte avgå, var Sahlin den enda som kandiderade till partiets nya partiledare. Men då hände något, inte bara något, utan en hel del som media skrev metervis om.

Bakom tobleroneaffären fanns en mamma

Den så kallade Tobleroneaffären uppdagades. Löpsedlarna skrek ut hur hon använt statens kontokort för privatbruk. Det skrevs om hennes p-böter, betalningsanmärkning, obetalda tv-av-

gift, körförbudet då fordonsskatten ej var betald. Drevet gick. Folk var upprörda, många över det som uppdagats, andra för att få något att skälla över, tredje för att de tappat förtroendet för politiker. Tveklöst, cirkusen var ett faktum. Och ja, hon hade gjort fel. Men bakom politikerrollen fanns också en människa, en gift kvinna med man och tre barn. Bakom där, fanns ett privatliv. Bakom där, fanns en person som hade gjort fel som vi alla kan. Hur mädde hon. Vad tänkte hon. Hur skulle hon hantera cirkusen.

Hur har du kunnat komma tillbaka efter Tobleroneaffären?

– "Sahlinaffären" kallar jag det själv för, säger hon och slänger huvudet bakåt och skrattar. Sedan drar hon en leendes suck och tittar mig rakt in i ögonen. Plötsligt säger hon allvarligt:

– Jag var riktigt sur efter allt. Jag fick helt enkelt fråga mig vad som var värdefullt i livet och försöka vända det till något gott. Insåg snart att jag hade två val – antingen en bitter väg eller en ilskan. Jag valde den ilskna, säger Sahlin och leendet spricker upp igen.

– Jag plockade fram min ilska och försökte sedan använda den till något konstruktivt. Det gav mig kraft, till skillnad mot om jag skulle ha vänt allt som skett inåt mot mig själv. Det var oerhört nyttigt att hoppa av och lämna regering och uppdrag.

Tog tag i problemen

Efter avhoppet vidtog Mona Sahlin åtgärder för att komma till rätta med sina ekonomiska slarvigheter.

1996-1997 prövade hon på att vara småföretagare och tv-reporter. Men det tog inte lång tid förrän hon blev erbjuden att få komma tillbaka. 1997 utnämndes hon till ordförande till Europarådet mot rasism, 1998 till rektor för SSU:s förbundsskola Bommersvik, samma år blev hon biträdande näringsminister med ansvar för arbetslivs- och arbetsrättsfrågor, småföretagande och regional näringspolitik, år 2000 även för integrationspolitiken. Mellan 2002-2004 var hon biträdande statsråd i justitiedepartementet och ansvarade för demokrati- och integrationsfrågor. År 2004 utsågs hon till miljö- och samhällsbyggnadsminister – den rollen upprätthöll hon fram till socialdemokraternas valförlust i september 2006.

Om du försöker sammanfatta vad exakt det är du brinner för, hur summerar du det?

– Jag har alltid blivit upprörd över



Socialdemokraternas nya partiledare Mona Sahlin.

orättvisor och olika klyftor i samhället, jag tål det helt enkelt inte. Redan tidigt i livet valde jag att försöka hitta vägar som kunde bygga broar som jämnade ut skillnader mellan människor. Det kunde handla om allt från fattig till rik, orättvisor mellan män och kvinnor, till homosexuellas rättigheter. Det spelar ingen roll vad det handlar om – orättvisor och skillnader mellan människor tycker jag inte om, säger Sahlin bestämt.

Hur växte du upp?

– Jag växte upp i en rörig och mycket aktiv familj. Båda mina föräldrar var ju politiskt aktiva och vi var flera syskon, bland annat en bror som var musiker. Det var så många influenser och viljor, så det gällde helt enkelt att argumentera för min sak och lära mig ta plats.

Klasskamrater?

– Som tonåring var jag alltid den som andra klasskamrater kom till när de hade klagomål. Jag var en sådan där som folk kom till när det gällde att påverka regler eller vad det nu kunde vara som de tyckte var fel.

Förebild för unga

Uppenbart är Mona Sahlin är en förebild för unga socialdemokrater, kan inte undgå att tänka tillbaka på hur

framförallt de unga flickorna med utländsk bakgrund ville bli fotograferade tillsammans med Sahlin för en stund sedan. Någon visade ett collage hon hade gjort, ett collage som både Sahlin och Göran Johansson, kommunstyrelsens ordförande i Göteborg noga titade på och berömde.

Vad skulle du vilja säga till en ung ensamstående kvinna med barn som står utan arbete idag?

– Hon måste ha rätt att klara sig utan att skaffa en karl för att kunna leva väl. Det skall finnas ett självklart ekonomiskt stöd till henne, utan att hon skall behöva kasta sig i armarna på någon man som skall försörja dem.

Partiledarkandidat

En enig valberedning presenterade Mona Sahlin den 18 januari till partiledarkandidat inför socialdemokraternas kongress 17-18 mars. Då hade valberedningen sedan jul diskuterat namn på vem som skulle efterträda Göran Persson. Många samtal fördes, men det var bara till en som de ställde den konkreta frågan till. "Vill du bli partiordförande?" – Mona Sahlin.

– Mona har en oerhörd medvetenhet om samhällets brister och en lust för politiken som behövs, sa då Lena

Hjelm Wallén.

Efter att Mona blivit tillfrågad gick hon igenom en process, så även gjorde det ökade stödet till Sahlin under själva nomineringsprocessen.

– Det är ett beslut som har vuxit fram i samband med att jag har ställt mig tre frågor. Först känner jag en stolthet över att det socialdemokratiska partiet så tydligt har sagt att det är dags för en kvinna som partiordförande. För det andra har jag frågat mig om jag har tillräckligt med stöd. Tredje frågan var om jag har tillräckligt med lust, och det känner jag att jag verkligen har. Jag känner samtidigt också sorg över att inte Anna Lindh blev vår första kvinnliga partiordförande, sa hon i samband med valberedningens presentation av henne som kandidat.

Hon är tacksam för stödet hon fått av sina partikamrater. Hon känner lust och engagemang som hon vill använda för att ta vara på tiden i opposition och sedan utmana Fredrik Reinfeldt.

– Ett modernt och ilsket parti mot orättvisor, säger Mona Sahlin när hon uttrycker sin vision.

Vi får se hur det går den dagen i partiledarduellen.

Tina Lundberg

Vård och omsorg – en framtidsbransch

Dubbelt så vanligt att kvinnor driver företag inom vård- och omsorg.

Vård och omsorg är en bransch för kvinnors företagande. 44 procent av småföretagen leds av en kvinna medan genomsnittet för samtliga småföretag är 21 procent. Det visar Nuteks senaste studie "Småföretag inom vård och omsorg - vilja och förutsättningar att växa" i projektet Vård och omsorg – en framtidsbransch som drivs tillsammans med Almega. Studien visar också att hela 62 procent av de småföretag inom

vård och omsorg som leds av kvinnor är soloföretag. Av de småföretag som drivs av män i vård och omsorgsbranschen är bara 33 procent soloföretag.

God lönsamhet

De flesta småföretag inom vård- och omsorg visar mycket god lönsamhet. Ofta är marknaden lokal med antingen många små kunder eller en stor och dominerande. 42 procent säger att de

gärna skulle vilja växa, och ytterligare 24 procent vill växa utan att anställa.

– Att lönsamheten är god och viljan att växa stor hos många av småföretagen i vård och omsorgsbranschen visar på hög potential att bidra till sysselsättning och tillväxt i framtiden. Det säger Sune Halvarsson, tf generaldirektör på Nutek.

Lagar och regler tillväxthinder

59 procent av småföretagen inom vård- och omsorg anser att "brist på egen tid" utgör ett ganska eller mycket

stort tillväxthinder. Närmare hälften av företagen pekar ut lagar och regler som tillväxthinder. Studien visar också att offentliga upphandlingar ses som ett större hinder inom vård- och omsorg än i andra branscher.

Göran Welander

Sune Halvarsson, tf generaldirektör på Nutek.



VÅRD



1.



3.



2.



4.

Under rubriken Produktnytt presenterar vi nya produkter och tjänster, alltifrån nya uppfinningar till smarta problemlösare. Har ditt företag något nytt att presentera? Hör gärna av dig till oss så kanske ni kan vara med och visa upp just er produkt eller tjänst. Skicka ett mail med information om produkten tillsammans med högupplösta bilder till produktnytt@hexanova.se.

1.

2.

3.

4.

Coffeeplease Bianca

En liten kompakt och elegant espressomaskin. Den är semiautomatisk från kaffeböna till koppen. Espressomaskinen är utrustad med en justerbar kaffekvarn, keramiska knivar, mjölkångare och även rostfritt varmvattens rör, koppvärmare i rostfritt stål. Espressomaskinen är försedd med en praktisk LCD Display och touchknappar och kan användas antingen med hela bönor eller färdigmalat kaffe. Maskinen är grafitgrå med havsblå vattenbelysning. Coffeeplease Bianca passar "mindre" arbetsplatser och även restauranger, caféer eller i hemmet. Storleken är 400x300x400 – 11 kilogram. Bönbehållare 250g, Vattentank 1,8 liter. 1400 watt. Mer information finns på: www.coffeeplease.se

Skaka loss på Power Plate

Full effekt genom att bara trycka på en knapp Power Plate sätter igång och en vibrerande energigivande plattform. Den stora kontrollpanelen och den nya mindre panelen som är placerad längst ner på konsolen gör den bekvämt att använda. Den nya mjukvaran och uppbyggnaden av menyn gör det möjligt även för oerfarna användare att snabbt komma igång med träningen. Tid, frekvens och amplitud kan snabbt och enkelt ställas in efter egna önskemål. Man har kontrollpanelen inom räckhåll vare sig man står, sitter eller tom ligger på plattan. En grupp idrottsfysiologer och ingenjörer har under en lång period studerat användning av Power Plate. De har sammanställt mer än 300 miljoner träningsminuter och ett antal kliniska forskningsstudier, för att kunna utveckla modellen Next Generation.

Fyrhjulsdriven rullstol

Med den fyrhjulsdrivna Superfour kan rullstolsbundna komma fram nästan överallt. Det lilla fordonet har en kraftig motor som galant klarar branta backar och kan komma upp i cirka 18 km/tim. Om Superfour mot förmodan skulle välta är föraren skyddad av en störtbåge. Dessutom skickas en nödsignal automatiskt via satellitsändare.

Nya tunna Sony Ericsson W880i.

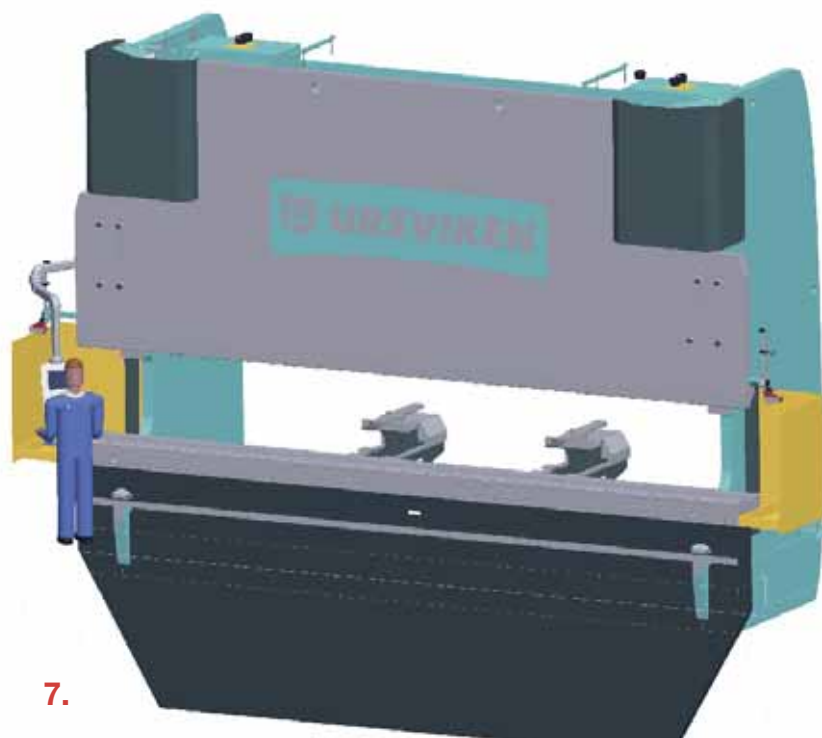
Efter fler än 20 miljoner sålda Walkman-telefoner är det dags för en ny medlem i den populära produktfamiljen. Den 23 februari släpptes W880i, som har allt för en komplett musikupplevelse. W880 är lika tunn som ett cd-fodral och slinker lätt ned i fickan. Med sina 9,4 mm är den Sony Ericssons tunnaste telefon hittills. Men har Sony Ericsson inte tummat på telefonens innehåll. W880 har Sony Ericssons senaste Walkmanspelare 2.0, fylld med musikfunktioner som till exempel TrackID och Disc2Phone. Det är hur enkelt som helst att ladda över musik till telefonen och lika lätt att bläddra mellan artister, album och låtar. Ett minneskort med 1GB av typen M2 (Memory Stick Micro) medföljer och rymmer upp till 900 låtar. Dessutom får även en 2,0 megapixelkamera plats. W880 är en 3G-telefon. W880i-paketet innehåller en stereohands-free, PC-programvara och ett minneskort.



5.



6.



7.

5.

6.

7.

Svävande kontorsrum

Moelven Eurowand AB lanserar i samband med Stockholm Furniture Fair det första svävande kontorsrummet - Hoverroom. Ett rum som suddar ut gränserna mellan öppna landskap och vanliga kontorsrum. Det är ett flyttbart rum som anpassas efter det arbetssätt som man för tillfället har. Exempelvis kan flera rum placeras i grupp. Detta ger deltagarna i ett projekt såväl möjlighet att arbeta enskilt, som att snabbt hålla spontana möten. En stor nackdelen i öppna kontor har varit att hitta ostörda arbetsformer. Att ha både öppenhet och avskildhet väger upp dessa nackdelar. Rummen kan förflyttas med handkraft, med all inredning så lokalen kan möbleras om när som helst. Det spar tid och kraft att slippa flytta pärmar, telefon och dator.

Digital-tv på bärbar dator.

Med en liten "usb-pinne", två mottagare och två små antenner lyckas Pinnacle få fram skaplig digitalmottagning i en bärbar dator. PCTV DUAL DVB-T diversity stick. Man kan titta på en kanal och spela in en annan, eller spela in båda samtidigt. Men problemet har varit mottagningen vid dåliga förhållanden, med bild- och ljudstörningar.

Det går att se de fria marksända digital-tv-kanalerna, än så länge, och en mjukvara från Pinnacle följer med som fungerar ungefär som Windows Media center.

Tv-kortet kan spela in direkt i divx-, PSP- eller Ipod-format och en liten enkel fjärrkontroll följer med. Det är behändigt att kunna knäppa på sitt favoritprogram eller se nyheterna när man är ute och reser

Ny 800-tons kantpress till Halmstad

Bröderna Jansson Nissavarvet AB i Halmstad investerar i ny stor kantpress från Ursviken. Lönneberga Mekaniska Verkstads AB och AB Bröderna Jansson är två moderna verkstads-företag inom samma koncern och verksamma inom tungindustri med 100-talet anställda. Koncernen erbjuder byggsmide, legotillverkning, skärande bearbetning, industriservice och ytbehandling med tyngdpunkten på grövre svetsade konstruktioner.

– Här i Halmstad har vi sett ett starkt behov av en stor kantpress och nu tog vi steget fullt ut, säger Thomas Jansson som tillsammans med sin bror Benny äger företagen och fortsätter:

– Vi valde Ursviken för vi ville ha en toppmodern kantpress och det fann vi med Ur-

svikens totalkoncept.

Kantpressen som kommer att placeras i Halmstad och beräknas att vara igång sommaren 2007 är på 800 ton och 7.3 m arbetslängd. Den har bl.a. styrt underverktyg med integrerad vinkel-styrning och förhöjd slaglängd på 600 mm. Totalvikten ligger runt 80 ton.



Köpmansmagasinet, Smygehuk. Foto: Cecilia Larsson.

Trelleborgs 750-årsjubileum

Vackra sandstränder, pittoreskt fiskeläge och en av Skandinavien's största transporthamnar.

Staden som fyller 750 år har utvecklats från en liten fiskeby till en mellanstor stad med alla de faciliteter en stor stad har att erbjuda sina invånare.

När vi besöker staden och tittar runt om i den så ser vi aktivitet lite överallt. Det man blir mest uppmärksam på är byggandet i staden. Det byggs nya bostäder lite varstans och främst vid havet. Trelleborg har blivit en mycket intressant bostadsort för pendlarna som arbetar i Öresundsregionen.

Man ska inte glömma att Trelleborg

kommer att ordna en bomässa 2007. Denna genomförs i augusti och där tänker man visa upp sig som en attraktiv bostadsort i regionen.

När det gäller industri och handel så sker det saker även på den fronten. Försäljning av industrimark och kommersiella lokaler har ökat. Det är befintliga företag som växer ur sina lokaler och nya investerare som vill bygga nytt. Trots läget inom den expansiva Öresundsregionen finns här bra belägen mark för företags- och industrieta-

bleringar till konkurrenskraftiga priser. Detta faktum gör Trelleborg till en attraktiv kommun att leva och verka i.

Från att ha haft några stora industrier med många anställda har det blivit fler mindre företag som sysselsätter en betydande del av befolkningen. Service och handel lockar med fler jobb. Köpcentret Valen har byggts om och fler aktörer har flyttat in. Dessutom har större kedjor byggt nya lokaler och etablerat sig i staden.

I början av 1900-talet föddes expeditionsnäringsen i regionen och i dag finns det ett 30-tal företag verksamma inom området. Logistik är fortfarande ett vik-

tigt och prioriterat område i Trelleborg. Med hjälp av hamnens utbyggnad håller Trelleborg på att återvända till en av sina modernärningar, transport och logistik.

Kommunikationerna ses över och färjetrafiken fortsätter att öka. Det ska inte glömmas att en betydande del av den svenska utrikeshandeln transporteras över Trelleborg. Trafiken mellan Trelleborg, Travemünde, Rostock och Sassnitz går dygnet runt. Det tar cirka tjugo minuter från Trelleborg till Öresundsbron med bil och efter ytterligare tjugo minuter når man Köpenhamn.

Två flygplatser finns i området, både Kastrup och Sturup. För att förbättra

kommunikationerna planeras en ny infartsled, vägen mellan Vellinge och Trelleborg byggs ut till motorväg och en pågatågsförbindelse med Malmö planeras.

Trelleborg växer och kommer att bli en betydande faktor i Öresundsregionen. 750-årsjubileet blir en påminnelse där projekt och visioner talar om ett samhälle med nya bostadsområden, en fräckare stadskärna och utbyggnad av motorvägen och Pågatågstrafik till Malmö. Visioner som har och kommer att förverkligas inom en snar framtid.

Felipe Bravo



Trelleborg. Foto: Gabriella Rönnow-Nielsen



Palmer, Trelleborg. Foto: Cecilia Larsson



Alla sorters markarbeten utförs

Det Skånebaserade familjeföretaget Rasmussons Entreprenad AB jobbar med det mesta inom markarbete. De flesta uppdrag man utför i dag är inom nybyggnation.

Hans Rasmusson leder företaget med många järn i elden och som har funnits sedan början av sjuttioalet. Tidigare har han arbetat tio år på ett byggföretag.

– Vi har sett utvecklingen gå framåt både inom byggtekniken och maskinerna man använder i dag. Efter så många år i branschen har vi blivit kända inom de arbetsområden vi utför och kunderna hör av sig kontinuerligt till oss för att få markarbete utfört. Detta kan i praktiken innebära att gräva upp för att lägga avloppsror eller förbereda för trädgårdsanläggning, säger Hasse Rasmusson.

För närvarande räknar man i företaget med en traktorgrävare och tre grävmaskiner.

– Vi har till exempel haft en maskin hos Skanska i många år som endast utför markarbete till deras projekt, förklarar Hasse Rasmusson.

– De uppdrag vi åtar oss är mest nybyggnation, bostadsområden som måste färdigställas, och allt markarbete utför vi med samma omsorg som för tjugo år sedan. Uppdrag kommer från hela Skåne och vi har att göra hela ti-

den, tillägger han.

Brett utbud av tjänster

Schaktning för nybygge eller tillbygge av hus, åtgärda dåliga vatten- och avloppsledningar, trekammersbrunn och filterbädd, husdränering och grundisolering, plattläggning och trädgårdsanläggning, rivning och lastbilstransporter samt försäljning av marksten, grus och stenmaterial är några av de tjänster som Rasmussons Entreprenad AB kan erbjuda.

Dessutom har man varit med om att anlägga fiskevägar i Jönköping. Det är ett krävande arbete med tanke på att detta utförs ute i skogen där det inte finns några asfalterade vägar och där det är svårtillgänglig terräng i många fall.

Familjeföretag med framtidstro

Hasse har sin son i företaget som är till stor hjälp och som förmodligen kommer att driva företaget vidare i framtiden med samma yrkeskunnighet som Hasse har gjort under alla dessa år. Dessutom hjälper både hans dotter till på kontoret och hans svärdotter med



över huvud taget. Vi är ett lag och var och en måste sköta sitt för att kunna visa resultat, påpekar Hasse Rasmusson.

– När det gäller framtiden så kan man faktiskt säga att det ser ljus ut för byggbranschen och hela Öresundsregionen växer ständigt så vi förväntar oss flera projekt i regionen, vilket medför fler arbetstillfällen, avslutar en positivt inställd Hasse Rasmusson.

Felipe Bravo/Arne Öster

körningar till olika projekt i Skåne. Man kan verkligen säga att Rasmussons Entreprenad AB är ett renodlat familjeföretag som är rustat för framtiden och tänker i den mån man behöver förnya fordonsparken.

Vad har du lärt dig under alla dessa år inom branschen?

– En sak som är principiellt viktig är att samarbeta med de andra aktörerna inom bygget. Vi är ett gäng som utför markarbete, andra bygger husen och så vidare vilket medför ett tidsmässigt pressat schema för alla inblandade. Skulle vi inte kunna samarbeta och föra en diskussion så skulle det inte fungera

Företaget som utrustar fordon upp till 3,5 ton för olika ändamål

Säkerhet och komfort är ledorden när det gäller att kundanpassa lätta lastbilar och skåpbilar.

För Alf Pahlsson och företaget han driver, Prefence AB i Trelleborg, har det alltid varit av högsta prioritet att anpassa fordonen så att de ska kunna skydda föraren och skräddarsy lastutrymmen i lätta lastbilar och skåpbilar upp till 3,5 ton.

Företaget som startades i Trelleborg 1993 har växt till sig sedan dess både när det gäller produktutveckling och nya fräscha lokaler som är anpassade för verksamheten.

– Den ökande marknaden för lätta lastbilar har drivit företaget i medvind och gjort att vi utvecklar och anpassar nya produkter som inredningar för servicefordon, inklädnader för skåpbilar och specialartiklar. Vi jobbar med helt nya bilar som kommer till hamnen – på de så kallade PDI-anläggningarna (Pre Delivery Inspection) – för vidare

leveranser till de olika bilfirmorna oavsett märke så vi har möjlighet att anpassa fordonet maximalt, berättar Alf Pahlsson.

– Företaget strävar efter att kunna erbjuda sina kunder en totallösning i stället för punktlösningar som andra företag i branschen kan erbjuda. På det sättet gör vi hanteringen smidigare för importörerna. Dessutom konstruerar och utvecklar vi våra egna produkter i olika material som plast, gummi eller metall beroende på slutprodukten, förklarar han.

För att ge exempel på några produkter så kan man nämna: Komfortvägg till skåpbil, lastskydd till pickup, även produkter till jourbilar finns i sortimentet som flera sorter hundburar, glasbord och så vidare.

– De flesta bilmärken har lätta



Alf Pahlsson.

lastbilar i sitt sortiment och det ställer olika krav på oss för att tillgodose dessa bilar med rätt utrustning. Prefence AB har ökat markant och det visar omsättningen som låg på ca 3 miljoner kronor på 90-talet till dagens 42 miljoner. Detta resultat sporrar oss att hitta nya områden att arbeta med och behovet



eller intresset för anpassa bilarna för olika ändamål verkar inte avta utan tvärtom. Det uppkommer hela tiden nya behov och då gäller det att vara färdig med produkterna innan bilarna

när våra hamnar så att arbetet med att anpassa bilarna kommer igång med en gång, avrundar Alf Pahlsson.

Felipe Bravo/Arne Öster



SOL-ASSISTANS AB
SELMAS-ASSISTANS AB

TURKI KHALIL
VD

Tel/Fax: 0410-41498 • Mobil: 0709-94 14 98
Algatan 67 • 23142 Trelleborg
epost: turkikhali@hotmail.com



Jour 0708-177 111

Höllviken **Trelleborg**
040-45 00 77 **0410-177 00**

LASMÄSTARE www.isgrens.com

Fyrtio år i säkerhetens tjänst

Det finns företag som har mycket att berätta om historien i en stad som Trelleborg. Ett sådant företag är Isgrens Lås AB som kan erbjuda både traditionella och sofistikerade lås- och säkerhetslösningar för både privatpersoner och företag.



Kärleken kan inte bara ändra människors liv utan också företagets. Isgrens Lås etablerades i Uppsala av Lotta Isgrens farfars far 1875. Att det finns i Trelleborg i dag beror på att den nuvarande ägarens far Henri Isgren blev kär i Lottas mor och så småningom flyttade till Trelleborg. Redan 1967 startade Henri företaget i en lokal på Hantverksgatan.

Utvecklingen har gått framåt. Från att ha börjat tillverka enkla nycklar tills dagens komplicerade databaserade nycklar och säkerhetsanordningar.

Från att ha drivit företaget tillsammans med sin bror Pierre så skildes syskonen åt för att syssla med säkerhet men på olika sätt. Pierre jobbar som utbildare vid en lås- och säkerhetsteknisk utbildning i Malmö och Lotta driver företaget vidare. Hon tog både gesäll- och mästarbrevet på samma gång.

Med det i bagaget kändes det tryggare att driva företaget. Att kunna både den gamla och den nya tekniken hjälper oss att lösa problem för våra kunder, menar Lotta Isgren.

I dag kan vi erbjuda både traditionella och sofistikerade lösningar för både privatpersoner och företag.

Isgrens Lås har en hel del att erbjuda

kunderna för att öka säkerheten. Det kan vara lås, det kan vara passagesystem eller larm och övervakning. I vissa fall en kombination av alla delar. I företagets lokaler kan man hitta ett brett utbud, allt från nyckelringar, lås, dörrhandtag, och dörrstängare till larm- och övervakningssystem.

Möjligheterna att öka sin trygghet är många och vi på Isgrens Lås har erfarenheten och många års kompetens för att skapa den trygghetslösning som är bäst lämpad för varje enskilt fall, säger Lotta Isgren och berättar att hennes far då och då fick i uppdrag att öppna gamla kistor och i ett fall fick han låsa upp Napoleons skattkista som hade gått i baklås och nyckeln hade hamnat inne i den.

I 40 år har vi jobbat med lås- och säkerhetslösningar, både i stort och i smått, för att du ska ha större chans att slippa ovälkommet besök. Även om vi kan hjälpa till att öppna gamla lås är det de moderna lösningarna vi jobbar med varje dag som vi kommer att fortsätta att erbjuda våra kunder även i framtiden, förklarar Lotta Isgren på Isgrens Lås AB i Trelleborg.



Felipe Bravo



Kreativitet är ledordet i den typografiska branschen

Det krävs kreativitet och handlingskraft för att komma i gång med ett företag i den grafiska branschen. Två ingredienser som drev Tina Ersson till att starta eget företag 1991 efter att ha jobbat inom branschen sedan 1979.

Det var på Skogs Tryckeri som sedermera blev uppköpt av ett annat företag som Tina startade sin grafiska bana. Där träffade Tina sin framtida arbetspartner Gia som senare skulle bli en viktig del i det nya företaget bär namnet Typiskt Typografiskt och finns vid hamnen i Trelleborg.

Båda har tillsammans drygt femtio års erfarenhet av den grafiska branschen och kompletterar varandra i det dagliga arbetet.

Tänk att det kan vara skoj att gå till arbetet efter 28 år i samma bransch, säger Tina, men det är det faktiskt. Utmaningarna är aldrig de samma, just nu gör vi film!

Tina vill vara med i den kreativa processen med utformning och design vilket innebär att företagets nuvarande storlek känns rätt bra att hantera och kunna vara med i alla led. Man arbetar huvudsakligen med nätverk vilket ger

enorma möjligheter att tillämpa olika idéer.

Typiskt Typografiskt kan hjälpa företag med allt från tidningar, broschyrer, böcker, visitkort och brevpapper till hela profilprogram men även rena illustrationer, logotyper med mera.

Får kunden för sig att de vill hänga upp en stor textil med sina logotyper på en byggnad i stan så fixar man det. Ett brett spektrum av möjligheter och bara fantasin sätter gränser för vad man kan uträtta med andra ord.

Många företag har haft en egen reklamavdelning som sysslade med de saker som vi gör i dag men en del har insett att det kostar för mycket att själva ägna sig åt detta och har valt att köpa den tjänsten i stället, förklarar Tina Ersson.

Den tanken är rätt i tiden även för oss, så vi köper själva den kompetens vi behöver vid rätt tillfälle för att kunna

ägna oss åt det vi är duktiga på – nämligen det grafiska arbetet.

Dessutom är vi mycket duktiga på snabba leveranser vilket uppskattas av en del kunder som vill ha sina jobb fort klara – och helst innan de är beställda. Vår styrka är att vi har korta beslutsvägar och det underlättar både för oss själva och våra kunder, säger Tina Ersson.

Tekniken har gjort att allting har blivit enklare och delvis billigare om man jämför med hur det var för tjugo år sedan. Nackdelen kan vara att man förlorar fingertoppskänslan men annars tycker Tina att det är mest positiva sidor med tekniken även om man ibland tappar i kvalitet.

Mycket kan sägas om de förändringar som har påverkat den grafiska branschen men en sak är säker; det är fortfarande människors insatser och idéer som avgör resultatet och hur framgångsrikt ett projekt kan bli. Och så blir det även i framtiden. Så, om du har en idé... då har processen redan börjat.

Felipe Bravo

Qmind – Basic
(Grundkurs i Mental träning och verktygsarbete)

Frigör din inre kraft med hjälp av kraftfulla verktyg som

Mental träning = NLP = "Själv"-coaching

070 - 493 17 98
www.qmind.se

För komfort och säkerhet

Komforttillbehör till VW Caddy och T5
praktiska, bekväma och modertt anpassade till bilen.

PREFERENCE För mer info - gå in på vår hemsida
www.preference.se

Typiskt typografiskt

Kontinentplan 2, 231 42 Trelleborg
0410-450 59 • tina@typiskt.nu

www.typiskt.nu

Vilka kan behöva personlig assistans?

Personlig assistens kan kompensera många olika funktionsnedsättningar och hjälpa människor att fungera så normalt som möjligt i vardagen.

En personlig assistent kan hjälpa en person med funktionshinder, brukaren av personlig assistans, att sköta sin hygien, klä sig, äta, förflytta sig, kommunicera, handla, arbeta, studera, hälsa på vänner, ha fritidsaktiviteter, ta hand om sina barn och sköta sitt hem – kort sagt att göra allt det man själv inte kan göra på grund av sin funktionsnedsättning.

Lagen om stöd och service till vissa funktionshindrade, LSS (1993:387) innehåller bestämmelser om insatser för särskilt stöd och särskild service åt personer

1. med utvecklingstörning, autism eller autismliknande tillstånd,
2. med betydande och bestående begåvningsmässigt funktionshinder efter hjärnskada i vuxen ålder föranledd av yttre våld eller kroppslig sjukdom, eller
3. med andra varaktiga fysiska eller psykiska funktionshinder som uppenbart inte beror på normalt åldrande, om de är stora och förorsakar betydande svårigheter i den dagliga livsföringen och därmed ett omfattande behov av stöd eller service.

Om man uppfyller någon av de här kriterierna så har man rätt att söka assistans.

Hur går man till väga?

Första instansen kan vara att ringa ett assistansföretag som Sol-Assistans i Trelleborg och be om hjälp.

Företaget har lång erfarenhet av att hjälpa personer att söka den hjälp de har rätt till enligt lag och kan hjälpa till med den pappersexercis som krävs vid kontakter med myndigheterna.

Sedan två år tillbaka leds företaget av Turki Khalil. Turki har själv flera års erfarenhet inom assistans genom att hjälpa "brukare" (de som är i behov av assistans) med det de behöver för att klara vardagen.

Turki har förståelse för de människor som behöver den typen av hjälp. Han har själv "brukare" i sin släkt och ser på nära håll vilka svårigheter som kan uppstå i samband med att man själv måste ställa upp som familjemedlem, i stället för att söka den assistans man har rätt till enligt lag.

Sol-Assistans i Trelleborg har för närvarande fjorton brukare och fyrtio-åtta anställda som ser till att assistera dem i det vardagliga livet. Det är av yttersta vikt att man känner sig trygg med sina personliga assistenter, därför ser företaget till att man får möta samma person vid varje tillfälle. Det är företagets policy. Personalen är nog utvalda för sina utgifter och har dokumenterad erfarenhet. Man väljer assistent utifrån den behövandes specifika



Turki Khalil.

funktionshinder.

I dag är Sol-Assistans Trelleborgs största privata assistanssamordnare. VD Turki Khalil ser framtiden an med tillförsikt och funderar på att etablera sig i både Stockholm och Göteborg

inom en inte så avlägsen framtid.

– Vi har ökat verksamheten över förväntan under de senaste åren och i och med det även erfarenheten som gör att våra "brukare" och deras anhöriga känner sig nöjda med våra insatser

som gör det möjligt för den enskilde att leva som alla andra, vilket är målet i handikappslagen, avslutar Turki Khalil på Sol-Assistans i Trelleborg.

Felipe Bravo

www.captureit.se
info@captureit.se

Vi tror inte heller på det papperslösa kontoret...

Men vi tror att med rätt hjälp går det att komma en bra bit på vägen...

Behöver Ditt företag en knuff i rätt riktning?

Kontakta oss:

info@captureit.se

www.captureit.se

Vi tror inte heller på det papperslösa kontoret...

Men vi tror att med rätt hjälp går det att komma en bra bit på vägen...

Behöver Ditt företag en knuff i rätt riktning?

Kontakta oss:

info@captureit.se

www.captureit.se

Copyright © 2007 Capture IT Solutions Sweden AB 556706-6369. All Rights Reserved.

Det lilla företaget med de stora resurserna

Så kan man beskriva Sebro Maskin på grund av deras enorma kapacitet att leverera både nya och begagnade maskiner, redskap, och tillbehör i regionen. Dessutom utför de service på alla typer av entreprenadmaskiner.

SLT hälsar på hos Sebro Maskin i Trelleborg. Vi träffar en av delägarna, Per Servin, som berättar för oss att företaget firar tioårsjubileum i år som aktiebolag, tidigare hade man en annan företagsform.

Man kom igång med lantbruksmaskiner, grävmaskiner och andra förnödenheter i Södra Åby för att senare syssla nästan enbart med entreprenadmaskiner.

Företaget har funnits i Trelleborg i två och ett halvt år där man skaffade passande lokaler för verksamheten och inriktade sig på att erbjuda kunderna

entreprenadmaskiner och även tillbehör till dessa.

– Sebro Maskin säljer kvalitetsmaskiner av märket Lundberg till hela Skåne och även Bobcat. Vi säljer inte bara maskinerna utan erbjuder service och tillbehör till dessa. Vi har kommuner och privata företag som kunder och tänker även i fortsättningen marknadsföra dessa produkter som är kända för att hålla måttet och har en relativ lång livslängd med tanke på vad de utsätts för, menar Per Servin.

Företaget håller på att satsa på en butik i anslutning till den mekaniska

verkstaden med utökat sortiment och service till kunderna, dessutom söker man redan en mekaniker för nyanställning. För närvarande har Sebro åtta anställda och en omsättning på cirka 8 miljoner kronor för verksamhetsåret 2006. Man förväntar en större omsättning för 2007 och därmed utökad aktivitet i lokalerna.

– Vi upplever Trelleborg som en positiv stad att driva företag i och ser fram emot de förändringarna som en ombyggnad av motorvägen kan innebära och även en utbyggnad av hamnområdet till exempel. Vi på Sebro Maskiner i Trelleborg kommer i alla fall att fortsätta att nå marknaden med våra kvalitetsprodukter och ge den service man är van vid, säger Per Servin.

Felipe Bravo



Folkbildning lika viktig idag som när den startade i Sydvästra Skåne 1916

Även om samhället har förändrats under dessa 90 år så kvarstår dåtidens uppgift för ABF fortfarande i dag; nämligen att vara en demokratisk och progressiv förändringskraft för att påverka framtiden och visa att en annan värld är möjlig.

I Trelleborg träffar vi Lars-Olof Åberg som är ansvarig för verksamheten och ombudsman. Han berättar lite om vad ABF sysslar med i Syvästra Skåne, där Svedala, Vellinge och Trelleborg ingår. Huvudkontoret finns i Trelleborg och det är där man har mest aktiviteter när det gäller folkbildning. I början av året öppnade man kontor i Svedala för att lokalt förankra verksamheten där. ABF är den största studieförbundet och grundades 1912 av Socialdemokraterna, Landsorganisationen och Konsumentkooperationen. 1916 bildades ett lokalt utskott av ABF i Trelleborg.

En stor del av verksamheten går ut på att anordna studiecirklar och kulturella evenemang inom kulturprogrammet.

Man genomför cirka 35 000 studietimmar per år i Trelleborg. 5 000 studietimmar i Svedala och cirka 2 500 studietimmar i Vellinge.

Drygt hälften av alla studiecirkelsdeltagare kommer från någon av ABF:s medlemsorganisationer. Det kan till exempel vara en fackförening, en invandrarförening, en handikappförening eller en pensionärsförening.

Drygt 70 medlemsorganisationer utgör ryggraden i verksamheten.

I en studiecirkel är du i centrum. Där alla bidrar till att cirkeln blir givande

genom frågande, nyfikenhet, ifrågasättande och reflekterande.

Exempel på studiecirklar är:

Inom musik som är en växande trend har man till exempel:

- ABF:s rockskola
- Klassisk gitarr
- Elgitarr
- Pianospelets grunder
- Textil & form
- Design/tillskrifning
- Vävning
- Fritt Broderi
- Konsthantverk
- Glasfusing
- Keramik
- Grafik
- Data/ IT
- Kropp & själ
- Matlagning
- Språk

Annorlunda italienska (är du intresserad av italiensk matlagning och samtidigt vill lära dig språket, då är detta



Verksamhetsansvarige på ABF Sydvästra Skåne Lars-Olof Åberg.



kursen för dig)

Det är långt ifrån allt man har att erbjuda.

Finns inte det du är intresserad av så kan du själv ordna en studiecirkel i det

ämne du önskar tillsammans med dina kamrater, grannar osv. ABF står för litteraturen och lokal. Lars-Olof uppmanar folk att ringa och höra av sig med idéer och frågor om hur man kan starta

sin egen studiecirkel och få hjälp med lokaler och studiematerial till exempel.

Felipe Bravo

Alla sorters markarbeten utföras av

RASMUSSENS ENTREPRENAD

Schaktning, vägbyggnad, efterbyggnad av hus • Åtgärder dåliga vägar och asfalterade ytor
Terrasserings- och betongarbeten • Huset och grundläggning
Parkerings- och trädgårdsanläggning • Rörning och avloppssystem
Förstärkning av marksten, betong och stjärnmaterial, betongarbeten och betongstjärnor

Hasse Rasmussen 046 517 30 • 0708-18 17 30 Flyngesvägen 2 Södra Sandby
Håkan Rasmussen 046-503 29 • 0708-15 03 29 Humlameden Veberöd

MONTAGE - FIXAR'N

rivning & håltagning m.m.

Höjrodergatan 17 i Malmö, mobil 0704-33 63 13 och 0704-33 47 91

Unika helhetslösningar inom elektronisk fakturahantering

Företaget som utvecklar levererar system, tjänster, och produkter för effektiv informationshantering finns inom kommunens gränser.

Capture IT är ett av marknadsledande produkt- och tjänsteföretag inom dokument- och ärendehanteringsområdet med fokus på fakturahantering och erbjuder unika helhetslösningar.

Man utvecklar och levererar system, tjänster och produkter för effektiv informationshantering.

Den egna produkten Invoicia för elektronisk fakturahantering har, förutom marknadsledande produkter för scanning, maskinell teckentolkning, även en nyckelfärdig lösning för beställnings- och inköpssystem samt insamling och distribution av elektroniska leverantörsfakturer berättar för oss Hans Andermyr.

Hur kan Capture IT hjälpa företagare i deras dagliga arbete?

Hans förklarar att i alla administrativa flöden förekommer stora mängder information, både i elektronisk form och i vanliga pappersdokument. För att uppnå en effektiv genomströmning i informationsflödet måste papper i kombination med elektronisk information kunna hanteras rationellt. Med hjälp av våra systemlösningar med integrerad scanning och teckentolkning gör man detta möjligt. Deras egna ”workflow- teknik” och utvecklingskoncept borgar för att deras system och komponenter är väl uttestade samt har en hög kapacitet och funktionalitet.

Inom företaget har man kompetens att erbjuda olika tjänster och produkter såsom:

- Invoicia för elektronisk fakturahantering
- Arkivsystem för lagring och ätersökning
- Elektronisk affärskommunikation
- Konsult- och supporttjänster
- Tjänsteoutsourcing
- Elektronisk fakturahantering
- Elektronisk affärskommunikation
- Scanning och teckentolkning
- Manuell registrering

Capture IT är en oberoende produkt- och tjänsteverantör med nära samarbete med leverantörer av ut-

Med representation på flera platser i Sverige och i samarbete med deras partners gör det möjligt att erbjuda lokala projektlösningar, likväl som integrerade helhetslösningar för företag med verksamhet på flera orter och i flera länder.

valda världsledande produkter. Som Programvaruleverantör tar man ett långsiktigt ansvar med konsulttjänster, utbildning och teknisk support av både levererade lösningar och vald basteknologi.

Man erbjuder även generella konsulttjänster, allt från utveckling av kompletta lösningar till avancerad teknisk rådgivning i samband med kundernas egna utvecklingsprojekt.

Med representation på flera platser i Sverige och i samarbete med deras partners gör det möjligt att erbjuda lokala projektlösningar, likväl som integrerade helhetslösningar för företag med verksamhet på flera orter och i flera länder. Kompetensnivån är hög med verksamhetskunskaper i kombination med mångårig erfarenhet av de produkter och fokuserade områden där man verkar. Man har stor erfarenhet av bland annat produktutveckling, systemintegration, teknisk projektering, applikationsutveckling mm. Företagets nära samarbete med produktleverantörer ger dem kompetenstillskott samt aktivt stöd i utvecklingsprojekt.

Varför ska man anlita Capture IT?

1. För att du får tillgång till marknadsledande produkter
2. Tillgång till konsulter som förstår kundernas affärs- och IT verksamhet

3. Tillgång till rätt kompetens
4. Kontinuerligt utveckling av affärsstödjande system för en optimal lösning
5. Skapande av en långsiktig kundrelation

Känner du dig nyfiken på vårt system och vad vi kan hjälpa dig med så kontaktar du oss för en närmare presentation. Både stora och mindre företag är välkomna avslutar Hans Edermyr i Trelleborg.

Capture IT's EDI- växel

Capture IT's EDI-växel tar emot olika filformat från fakturautställarna, mottagna filer konverteras i EDI- växel till EDI faktura (Tif-bild och XML-fil). EDI-växel genererade EDI-fakturer som läggs ut på Invoicia-användares hämtnings-area. (samtidigt skapas backup av samtliga hämt-area, backupen sparas i 5 år)

EDI växel genererar också en kvittensfil, över vilka fakturer som är utlagda till fakturamottagaren, denna fil kan även skickas till fakturautställaren. (samtliga fakturagenerering loggas).

Felipe Bravo



Från idé till effekt

Företaget startades i början av 70-talet och det skulle visa sig vara nyckeln till framgång.

I början av 70-talet var billiga resor i samband med inköp av livsmedel och skattefria varor eftertraktade i Sverige. På Eckerölinjen, färjan mellan Grisslehamn och Eckerö, insåg man snabbt vilken potential det fanns bland svenskarna för kombinationen, minisemester och inköpsresor. Nu gällde bara att marknadsföra idén.

Uppdraget gick till två nykläckta civilekonomer som hade intresserat sig för marknadsföring och färjelinjer i sin examensuppsats.

Det billigaste alternativet blev att dela ut informationen direkt till de berörda konsumenterna. Städer som Uppsala, Norrtälje, och Gävle med flera kartlades, varje brevlåda prickades in och snart hade man en systematiserad utdelning. Antalet passagerare till Eckerölinjen ökade med flera hundra procent. Därmed var fröet till SDR Svensk Direktreklam satt.

I dag hittar man SDR i nästan varje större stad. Genom att bygga upp en kunskapsbank som paketerades och presenterades i ett antal handböcker, kunde man sälja rättigheterna att bedriva direktreklamutdelning under namnet SDR Svensk Direktreklam

Genom franchiseföreteelsen drivs de flesta lokala verksamheter. Så är fallet med Fredrik Liv som sedan ett halvt år tillbaka tog över verksamheten i södra Sverige, där det ingår: Trelleborg, Ystad, Skurup, Simrishamn, Sjöbo och Tomelilla. Kunderna hittar man inom detaljhandel, byggmarknader, och olika vitvarukedjor bland andra.

Man distribuerar reklambladen till

drygt 17 000 brevlådor i regionen.

SDR kan hjälpa sina kunder med allt eller bara en liten del av en DR-kampanj. Från idé, utformning och tryck till rikstäckande distribution, uppföljning och effektmätning.

Företaget kan dessutom erbjuda andra kampanjförstärkande tjänster som till exempel action marketing.

Under alla dessa år har man hunnit med olika kampanjer och man försöker hitta nya innovativa lösningar som kan locka till uppmärksamhet och få maximalt effekt. Vad sägs om ett erbjudande att tvätta bilen med en riktig tvättsvamp fastklistrad?

Genom den lokala förankringen försöker man att uppehålla kontakten med den lokala marknaden och bearbeta den. Fredrik Liv är entusiastisk i sin nya roll och menar att inom fem år så har han kanske uppnått målet att bli Sydsverges bästa alternativ inom mediebanschen.

Man har olika verktyg att jobba med som till exempel att till skillnad från andra reklambyråer så delar man ut reklambladen när folk har mest tid att läsa dem, nämligen under veckoslutet. På det viset når man bäst de målgrupperna som företaget riktar sig till och får bättre effekt.

Om du har en idé så förverkligar vi den till effekt men även om du saknar idéer så hjälper vi dig, avslutar Fredrik Liv på SDR i Trelleborg.

Felipe Bravo



JOHANSSON A SNICKERI

0410-121 07 0737-78 07 74

Barnfamiljer, 7-15 år

Med vilja och tidsåtgång

Vi hittar i stan.

KRUSEGATAN 27B, 212 26 MALMÖ. TEL 040-181923

Med adresserad direktreklam kan du begränsa utdelningen till just de personer som har en hög koncentration av din målgrupp. Du ökar effektiviteten, minskar spillet och blir mer kostnadseffektiv än om du annonserar i veckotidningen. På www.sdr.se får du veta mer.





Plastchefen Bengt Håkansson.

Sysav omvandlar 90% av soporna till energi i en miljövänlig process

Besöker man Trelleborg så kan man inte undvika att mötas av namnet Sysav när man kör in i staden från Vellinge och Malmö. Men vad är Sysav egentligen och vilken roll spelar det företaget i dagens Trelleborg?

SLT besöker huvudtornet där vi träffar Bengt Håkansson, platschef och driftansvarig, som ger oss en beskrivning av anläggningen och dess funktioner.

Sysav bildades 1974 och ägs av kommunerna Burlöv, Kävlinge, Lomma, Lund, Malmö, Staffanstorps, Svedala, Trelleborg och Vellinge med tillsammans cirka 530 000 invånare. Insamling och transport av avfallet till Sysavs anläggningar ombesörjs av delägar kommunerna och olika entreprenörer.

Helhetssyn och kretsloppstänkande

Sysavs avfallshantering grundar sig på helhetssyn och kretsloppstänkande. Verksamheten baseras på en regional kretsloppsplan. Målet är att så lite avfall som möjligt ska deponeras (grävas ned i jorden) och i stället återanvändas, återvinnas, användas för energiutgivning, komposteras eller behandlas på annat sätt.

Processen kan beskrivas med

följande ord:

- Omlastning
- Sortering
- Kompostering
- Deponering
- Gasutvinning
- Lakvattenhantering
- Återvinning

När vi står i det röda tornet och tittar neråt ser vi en ström av lastbilar köra in i området och tillbaka ut. De kommer in flera gånger om dagen med hushållssopor, industriavfall och annat som trärer från emballage och så vidare. Brännbart avfall omhändertas på omlastningsstationen. Avfallet pressas in i behållare som sedan transporteras till Sysavs förbränningsanläggningar i Malmö. Varje dag lämnar cirka 30 ton avfall Trelleborg. Tilläggs kan att cirka 40 procent av Malmös fjärrvärme kommer från dessa sopor.

Restproduktcell

Här lägger man sådant avfall som inte kan förbrännas eller återvinnas.

Specialcell

Det har man för att lägga vissa typer av avfall som man behöver vara extra försiktig med, bland annat asbest och eternit.

Kompostering

Trädgårdsavfall flisas här och komposteras. I komposten är det 60-70 grader varmt. Efter ungefär ett år är komposten klar. Komposten blir utmärkt som jordförbättringsmedel.

Med tanke på det berg av sopor som samlas så tenderar det att bli ett överskott av brännbara sopor under sommarmånaderna. Dessa lagras tills det blir lite kallare igen och man kan använda dem till fjärrvärme.

Hit kommer också förorenad jord från till exempel nedlagda bensinstationer. Man renar den med en form av biologisk behandling som påminner om kompostering. Genom att mikroorganismerna som finns naturligt i jorden ges bra förutsättningar (näring, rätt fukt- och syrehalt med mera) kan man bryta ner föroreningar.

Men inte nog med det...

I avfallet bildas en energirik gas som kallas deponigas. Den består av mellan 45 och 55 procent metan. Ledningar läggs ut i avfallet för att gasen ska kunna samlas upp. Gasen sugas ut ur upplaget och leds vidare till Trelleborgs avloppsreningsverk.

Energi och gas

På Trelleborgs kommuns avloppsreningsverk har Sysav två gasmotorer. I gasmotorerna förbränns deponigas från avfallsupplaget tillsammans med rötgas från avloppsslam. Gasen innehåller en stor andel metan, som är en energirik gas. Gasmotorerna producerar el och värme. Elen levereras till elnätet och värmen leds ut på fjärrvärmenätet och värmer upp skolor och hyreshus.

Nästa gång du ska slänga sopor, tänk då på att de kan utgöra en del av den värme som du får i ditt hus.

På Persäkers återvinningscentral kan hushållen lämna grovsopor och trädgårdsavfall som kan återanvändas, återvinnas eller komposteras. Här finns också en miljöstation där hushållen får lämna sitt farliga avfall.

På Persäker återvinningscentral i Trelleborg arbetar för närvarande fem personer och tar emot upp till 100 000 besökare.

Nu när du kör in i Trelleborg från



Malmö eller Vellinge och ser namnet SYSAV TRELLEBORG på vänster sidan av vägen så vet du vilken fantastisk verksamhet som bedrivs på detta område, nämligen att förvandla sopberg till rekreationsområde, sopor till energi och att återvinna sten, grus, tegel, betong och asfalt bland annat.

Felipe Bravo



Undertak för bättre innemiljö

Bröderna Johansson har gått ihop i ett enda företag under namnet Montage Fixar'n med lokaler i Malmö för att kunna ge ännu bättre service till sina kunder. Håkan Johansson var verksam i Montage Fixar'n men nu har han fått förstärkning från Akustik Undertak med bröderna Roland och Martin Johansson. De har fått ära ett företag med mångårig erfarenhet inom byggbranschen.

Bröderna Johansson har sett utvecklingen inom undertak och fått det förtroende som man behöver inom den här branschen för att fortsätta utvecklas och göra ett högkvalitativt arbete. Deras far arbetade inom byggbranschen i över 20 år innan han kom igång med egen firma år 2001, och bröderna fick hjälpa till under somrarna. När Roland tog över firman tog han även över den kundkrets som hans far byggt upp i södra Sverige.

I början måste de inte bara ta hand om den praktiska biten utan även den administrativa delen tog mycket tid. Nu får de hjälp i det nya företaget men

tidigare hjälpte Rolands fru till för att de skulle kunna hinna med alla åtaganden. Nu när bröderna har gått ihop och de är upp till nio anställda blir arbetsbördan lättare och arbetskapaciteten större.

Montage Fixar'n utför alla sorters arbete när det gäller innertak, håltagning, rivning, renoveringar. Man jobbar på att förbättra arbetsmiljön på olika arbetsplatser och göra dem både snygga och funktionella. För att uppnå bästa resultat använder man sig av högklassigt material i hårdpressad stenull eller glasfiber och man har bland annat satt upp tak i skolor, dagis, sjukhus och

andra miljöer där det krävs lång livstid.

Bröderna har märkt förändringar inom branschen som de anser speglar även samhället i stort; arbetstempot har ökat, men samtidigt har produktutvecklingen förbättrats och inom takmaterial har man i dag många fler produkter att välja mellan jämfört med för några år sedan. Roland ser även behov av att utbilda fler byggnadsarbetare inför framtiden om efterfrågan på husrenoveringar och nybyggnation håller i sig som han tror att det gör.

Montage Fixar'n i Malmö borgar för väl utförda arbeten, och dessutom utför man dessa inom utlovad tid. Branscherfarenheten har gjort att företaget har kunnat utföra arbeten som andra liknande företag inte ansåg sig kunna göra.

Det är viktigt att ha ett trevligt bemötande för både nya och gamla kunder även om man har mycket att göra, det säger en hel del för kunderna om hur mycket vi värdesätter deras intresse för våra tjänster. Det gör att de kom-



På bild. Martin Johansson och Tomas Arro i fart med att montera ett innertak i en förskola i Smygehamn.

mer tillbaka och även lämnar goda rekommendationer om oss till andra, och det är vår bästa reklam utåt, menar

Felipe Bravo

Emballage till industrin

Det är vad Johansson A Snickeri ägnar mest åt nu för tiden men möbelsnickeri och andra traditionella sysslor ägnar man sig också åt i mån av tid.

Snickeri yrket är ett av de äldsta yrken som finns kvar fastän det har anpassats lite till marknadskrafterna med tanke på företagets behov och inte så mycket åt att tillverka möbler i och med det är inte marknadsmässigt lönsamt och priserna inte konkurrenskraftiga. Trots allt finns det snickeri firmor kvar och ungdomar som har utbildats till möbelsnickare och är kunniga inom sitt område. När det gäller möbelsnickeri så har många små företagare ägnat sig åt reparationer av äldre möbler och sedvanliga snickerirelaterade sysslor men för André Johansson som är utbildad möbelsnicker i Malmö har detta blivit bisysslor.

Yrket i sig har inte förändrats avsevärt med däremot inriktningen har

ändrat karaktär från gammaldags traditionell arbete till större projekt och anpassad till tillverkningsindustri som i Trelleborg.

Snickeriet har funnit i fyrtio år i Trelleborg och har bytt ägare förr på grund av generation skifte, så också förra året då en nyexaminerad André Johansson tog kommandot över de gamla lokalerna och med honom kom de nya idéerna och framtidstro.

Kundkretsen började ändra karaktär och från att ha haft en hel del privatkunder så började man ägna sig åt större konstruktioner av industri emballage.

För att förenkla begreppet så kan man säga att vi tillverkar trälådor av olika storlekar för industri transporter och så visar André ett foto där man kan

se en stor avlång trälåda med rör i för vidare transport, man bygger dem på snickeri lokalerna och transporterar de till de berörda företagen i Trelleborgs området i första hand förklarar André.

Johanssons Snickeri har sina stamkunder men har kapacitet för fler företag som kan ha behov av skräddarsydda lösningar för vidare transporter. Främst är det rör och slangar man tillverkar lådor till men det kan finnas andra intressanta produkter man kan snickra trälådor till menar André.

Man kommer att satsa lite extra för att nå industrier och andra företag som kan bli de nya samarbetspartner inom emballage och blir det bättre respons så kan man tänka sig skaffa nya lokaler som kan tillgodose dessa med de önskade produkterna inom skräddarsydda emballage avslutar en ung och dynamisk företagsledare.



Felipe Bravo

SEBRO MASKIN AB. Värmdösgatan 3, 231 88 Trelleborg. Tel 0410-27036, Fax 0410-27250

SEBRO MASKIN AB

Det lilla företaget med dom stora resurserna.

Vi säljer nya och begagnade maskiner, redskap och tillbehör samt utför service på alla typer av entreprenadmaskiner.

**RING och fråga 0410-27036
BESÖK oss på www.sebro.se**

Sopskopa



Sepborsta



Fräs



Hammar



Vagnhyal



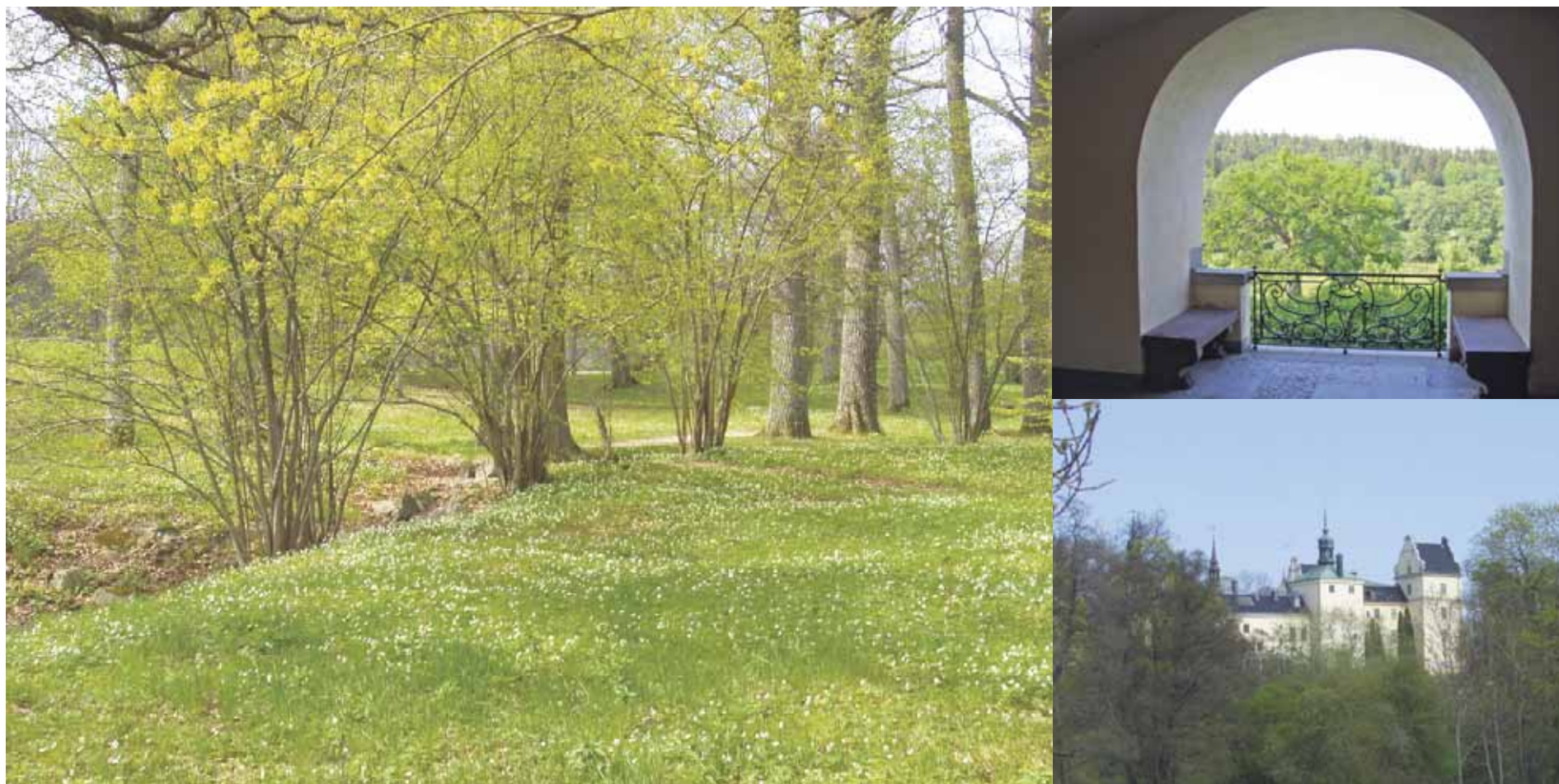
Pallgafflar



Återförsäljare för Lundberg Hymas



Försäljning av begagnade maskiner



Tyresö – pendlingskommun med nischföretag

En titt på kartan visar att Tyresö inte är en ö, men domineras av den långa Brevikshalvön. Naturen, kulturen, baden och storstaden finns inom räckhåll var man än befinner sig i Tyresö, vid Östersjöns strand, cirka en och en halv mil sydost om Stockholm. Kollektivtrafiken är väl utbyggd och motorvägen leder direkt till Stockholm. På 20 minuter når man huvudstadens centrala delar. En stor del av den arbetsföra befolkningen pendlar också till arbeten utanför kommunen.

Befolkningen i Tyresö uppgick den 31 december 2006 till 41 476 invånare. Här finns ungefär 1 200 företag, där majoriteten är små och specialiserade. Tyresö kommun har cirka 2 700 anställda varav de flesta arbetar inom vård, förskola och skola.

Tyresö Näringslivs AB är ett kommunalt bolag, som från början hade till uppgift att att sälja mark för företags-etableringar. Södra Lindalens och Peterbodas arbetsplatsområden är exempel på Näringslivsbolagets satsningar. Nu finns det nästan ingen industrimark kvar i Tyresö och arbetet inriktar sig i stället på att skapa ett bra näringslivsklimat i kommunen och bra förutsättningar för redan befintliga företag att utvecklas. Nyinflyttade och nystartade företag kan hämta allmän information om kommunen och näringslivet. Företagens Hus startade med målet att hitta enkla och trivsamma former för företagare och samhällets övriga representanter att träffas, utbyta erfarenheter och lära känna varandra.

– De vanligaste Tyresöföretagen är familjeföretag där många är nischade på olika specialprodukter. Vi har inga stora företag och kanske den lägsta arbetsplatskvoten i hela länet där



majoriteten pendlar till bland annat Stockholm. Vi har i princip slut på industrimark och kan inte skapa någon ny då cirka 40 procent av kommunen består av nationalparker och naturreservat. Vi är beroende av våra grannar för att kunna hjälpa företag att etablera sig och expandera. En del flyttar till Nacka eller Stockholm och vi samar-

betar för att skapa bra trafiklösningar, arbetsplatser och bostäder vid kommungränsen i den så kallade Skrub-batriangeln, berättar Peter Hellsten, stadsbyggnadschef och näringslivschef i Tyresö kommun.

Tyresö centrum

I Tyresö finns ett inomhuscentrum med butiker, kaféer och restauranger, banker, post, apotek och kommunal service. Centrum är en naturlig mötesplats för tyresöborna. Kring inomhusscenen arrangeras underhållning, konserter och danskvällar. Även i Trollbäcken finns ett välförsett centrum med post, bank och affärer.

Tyresö består till stora delar av villor, småhus och läghusbebyggelse med något av småstadens charm. Den som har sina rötter i Tyresö vill gärna stanna. Ungdomar vänder gärna tillbaka efter studier, arbete på annan ort eller stadsboende.

Stormarknad och utbyggd galleria i Tyresö Centrum

Nu finns förslag till detaljplan för stormarknad, butiker och gata i Tyresö Centrum. ICA:s yta blir nästan tre gånger så stor som i dag, parkeringshu-

set och delar av Föreningsgården rivs och det blir fler butiker i en utbyggd galleria. Dalgränd görs samtidigt om till en mer centrummässig gata. Försla-

get ställs ut på samråd mellan den 12 mars och 2 april.

Arne Öster



**OSG**
Open Systems Group AB

Vi integrerar dina lokala styr- och övervakningssystem för fastighets- eller industriautomation till en öppen överordnad systemmiljö. Skapar ditt teknik till sin pris.

Tel: 08-556 557 70 www.osg.se

**STRUKTURDATA**

Ert dataföretag i Tyresö



Strukturdata AB, Antennvägen 8, 135 48 TYRESÖ,
Tel. 08-714 81 80 Fax: 08-642 10 89, info@strukturdata.se www.strukturdata.se

Strukturdata AB är en totalleverantör av IT-relaterade produkter och tjänster primärt mot små och medelstora företag.

Vår Meny:

- * Persondatorer & Servrar
- * Monitorer & Skrivare
- * Nätverk & Service
- * Internet-hotell & Mail-hotell
- * WEB-shopsystem
- * IT-avdelning åt företag

Sökand kan inte beskrivas i ord.

**Svealand**
Förädlare

Postgryn: 202080-0

Flexibla utbildningslösningar behöver inte kosta

Interaktiva utbildningar har alltid i stort sett handlat om text, bild och speaker, och sedan hoppa framåt. Utbildning på CD-rom som kom på 90-talet slog aldrig igenom riktigt funktionsmässigt. Många företag skapade dyra och tråkiga presentationer som var svårt att ändra och uppdatera.

– Jag ser en ändring på det i dag. Med s.k. snabba e-learningverktyg och utbildningsportaler på nätet, blir det mer dynamiskt och innehållet kan ändras från dag till dag, säger Leif Söderlund, på Art'n Act som lär ut hur man bedriver utbildning på nätet för stora och små företag.

– Jag är i första hand en innehålls-tillverkare och skapar interaktiva utbildningar men jag sitter på flera roller och kan samtidigt vara den som lägger upp konceptet för hela portalen inkl utbildning av lärare och ämnesexperter som själva ska hantera portalen, elever, prov, betyg, diskussionsforum etc. Den egna produktionen av distansutbildningar gör att företaget spar massor med pengar för kostnader som annars skulle lagts på lokaler och enstaka träffar med eleverna. Vuxenlärandet går mycket ut på att söka information – inte bli matad med densamma. Därför är det flexibla "learning on demand"-lösningar som gäller. Kan man sedan

samla allt vad gäller företagets interna utbildningar på en enda portal i ett sk Learning Management System.

Med militära medel som grund

Leif Söderlund var tidigare multimediaexpert i Försvarsmakten. Under 10 år som utvecklings- och produktionsansvarig inom Marinen skapade han och kollegan Thomas Olsson 52 st interaktiva program för framför allt Marinens personal. Örlogsskolornas enhet för "Datorstödd utbildning" var den var den enda i sitt slag inom Försvarsmakten som hade heltidsanställda med In-House-produktion, dvs att programmera, redigera bilder, text, ljud och video på egen hand.

– Det roliga var att det kändes som att driva ett eget litet företag inom Marinen. I samband med försvarsläggningen 2005 blev jag över staketet och startade på egen hand, och det ångrar jag inte. Det blev precis samma sak men med andra kunder, säger Leif



Leif Söderlund.

Söderlund.

Med 20 års erfarenhet av ubåtteknik, maskinteknik, elektronik, lärartjänst, ledarskap och produktion av interaktiva läromedel känner jag mig som en allkonstnär.

Flera valda lösningar

Art'n Act har som affärsverksamhet att i första hand utveckla och produ-

cera e-läromedel, e-media samt hjälpa företag med deras e-scienceutveckling, dvs förmåga och teknik att bedriva egen produktion av media och kurser för lärande på nätet.

– Syftet är att företagen skall komma igång med e-learning genom våra praktiskt tillämpade kurser. Vi erbjuder även installation och utbildning av väl utvalda Open Source Lösningar för databasdrivna webbportallösningar, dvs CMS och utbildningsportaler, LMS, för distansutbildning på Internet eller Intranet samt verktyg för produktion och redigering av media, digitala läromoduler och läresurser, säger Leif Söderlund.

En flexibilitet som sänker kostnaden

– Fördelen är att förmedla hela konceptet i hur man gör när man utbildar många på nätet. Genom utbildningsportalen kan personalen starta utbildningen när de vill och kan. De kan när som helst gå in och välja sitt sätt att lära sig på. Den som vill ha en föreläsning skall kunna hämta den färdig och inspelad, förklarar Leif Söderlund.

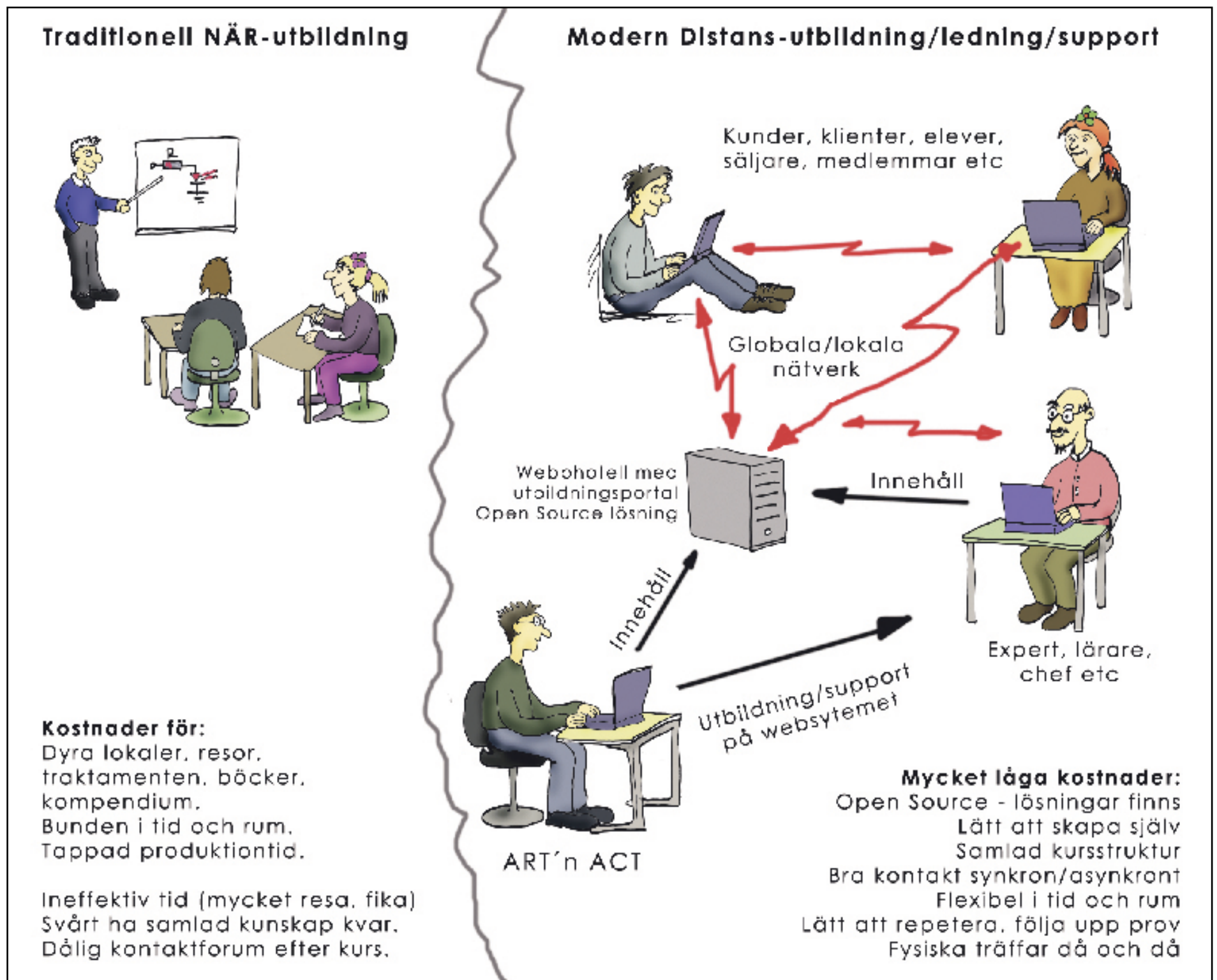
Många gånger kan det vara omöjligt

att utbilda en hel organisation på konventionellt sätt, inte bara ekonomiskt utan även praktiskt, speciellt om det gäller geografiska avstånd och arbetstid kostar. Fördelarna i det här fallet är flexibiliteten och den låga kostnaden. Man installerar utbildningen via webben med hjälp av t ex Art'n Act och sedan är det bara att köra.

– Målet är att kunden skall tjäna på det, jämfört med en traditionell utbildning, och det målet är inte svårt att uppnå. En traditionell utbildning kan bli oerhört dyr. Förutom lokaler och föreläsare kan det tillkomma kostnader för hotell, resor, traktamenten, representation och den obligatoriska lunchen. På en åttatimmarsdag får man dessutom räkna med sex timmar effektiv utbildning, efter alla bensträckare, kaffe- och rökpauser. Varje timme kostar minst 1000 kronor per person – lägger man upp utbildningen på nätet ligger det runt 100-lappen, säger Leif Söderlund och låter tystnaden tala för sig själv.

– Vem som helst ser i vad fördelen ligger.

Peter Lindskog-Bodin



Miljökonsult med inriktning på vatten

Sedan starten 2005 erbjuder PJ Provtagning & Miljökonsult tjänster inom områdena vattenprovtagning, miljöutredningar och miljö- och kvalitetsledningssystem.

Peter Johansson, som sedan cirka 1,5 år driver företaget PJ Provtagning & Miljökonsult i Tyresö, är utbildad kemist och har lång erfarenhet av olika typer av provtagningar och miljöarbete med anknytning till vatten.

– Verksamheten består av provtagning, stöd i tillståndsärenden när det gäller utsläppsfrågor och även stöd i utveckling eller revision av ledningssystem för miljö och kvalitet. Med utgångspunkt från företagets verksamhet beslutas vilka ämnen det skall provtas för. Analyserna utförs av ackrediterade laboratorier och sedan hjälper jag till med utvärderingen av resultaten om kunden så önskar. En del vill göra utvärderingarna helt själva, säger Peter Johansson.

– Jag har verkat som revisor och revisionsledare på Stockholm Vatten

sedan 1999 och var även aktiv som samordnare på lokal nivå under hela införandet av miljö- och kvalitetsledningssystemen ISO 14001 och ISO 9001. Detta i kombination med att jag både arbetat på och ansvarat för ett ackrediterat laboratorium har gett mig en god insikt i fördelar och fallor med olika upplägg av ledningssystem, berättar Peter Johansson.

Ingen typisk kund

PJ Provtagning & Miljökonsult har ingen typisk kund. Branschorganisationer, kommuner och verksamheter inom ett brett spektrum av olika branscher. I dagsläget kan det exempelvis handla om hästsportanläggningar, lastbilstvättar, en glasgrossist och över huvud taget handlar det om den som har ett behov av att utreda miljökonsekvenserna av sin verksamhet.

– Eftersom jag arbetar regionalt och har en bakgrund inom Stockholm Vatten, så är jag känd av kommunerna och VA-bolagen runt om Stockholm. På Stockholm Vatten arbetade jag från början med recipientkontroll och därefter med att begränsa mängden av miljöstörande och oönskade ämnen som tillförs ledningsnätet. Det handlade bland annat om information och tillsyn riktad mot industri och hushåll. Jag var även ute och träffade många företag under den tiden. Det finns inte så många stora tillverkare kvar i Stockholm utan en mängd mindre företag och då är det viktigt att göra många små miljöförbättringar. Vanligaste bristerna finns inom kemikaliehanteringen men det kan även finnas driftstörningar som inte påverkar produktionen och då måste man ha en god och regelbunden tillsyn så att man upptäcker och åtgärdar problemen direkt, och inte bara om de orsakar stopp i produktionen, säger Peter Johansson.

Här kan Peter Johansson hjälpa till att hitta bra rutiner och verktyg för tillsynen och likaså när det gäller kemikaliehanteringen.

När det gäller ISO 14001 menar han att en certifiering inte innebär att du är miljövänlig. Standarden ställer krav på att du ska kartlägga din miljöpåverkan, du ska förbättra dig hela tiden och du ska uppfylla lagkraven. Hur stor förbättringen är och från vilken nivå du startar varierar.

– Jag tycker ändå att det är viktigt eftersom det tvingar dig att vara medveten om din miljöpåverkan och därför tycker jag att ledningssystemet fyller en funktion. När man har kartlagt sin miljöpåverkan blir det därefter en avvägning av hur stor påverkan olika åtgärder ger, hur lång tid tar det att genomföra åtgärderna, vad kostar det och var gör pengarna mest nytta.



Arne Öster

Öppna lösningar för fastighetsautomation

Tyresöbaserade OSG AB skapar öppna styr- och övervakningssystem på en gemensam övergripande plattform. Företagets övergripande systemlösningar kommunicerar med DUC/PLC baserade lokala styrsystem av olika fabrikat inom olika branscher. Det innebär att man på ett smidigt sätt kan skapa verktyg och driftmiljö för kostnadseffektiv och tillförlitlig drift och förvaltning med bibehållen valfrihet gällande framtida investeringar i lokala tekniska system.

– Vi arbetar i huvudsak med fastighetsautomation, det vill säga styrsystem för värme, ventilation och kyla men även övervakning av datorhallar och en del industriprojekt. Vår nisch i branschen är projektera och leverera Windows-baserade operatörmiljöer. Vi arbetar med en öppen systemplattform så att kunderna kan integrera olika typer av fältsystem (automationssystem för värme, kyla och så vidare) av olika fabrikat, vilket gör att man kan upprätthålla konkurrensen och välja den teknik som passar bäst. Sedan syr vi ihop fältsystemen till en gemensam operatörmiljö. Vi är i dag tretton medarbetare, som alla jobbar med öppna systemlösningar, berättar Mikael Bengs, delägare i OSG AB i Tyresö som startades 1994.

För att kunna åstadkomma ett optimalt överordnat styr- och övervakningssystem krävs processkunskedom och insikt i teknisk drift. OSG AB har lång erfarenhet av projektering, konstruktion, programmering och drift-

sättning av automationssystem.

Genom att kombinera denna erfarenhet med hög kunskap om programvaror för öppna styrsystem kan

företaget erbjuda en modern öppen systemlösning, anpassad för drifttekniker och förvaltare.

De programvaror som OSG ofta använder är Citect (australianskt) och Fix (amerikanskt) som ursprungligen utvecklades för industrin där man alltid haft en större öppenhet än inom fastighetsbranschen. Tillsammans med kunden skapar OSG sedan den miljö som kunden vill ha där man ofta knyter ihop systemen med hjälp av OPC-servrar.

För åtkomst via Internet levereras vanligtvis så kallade tunna klienter. Via

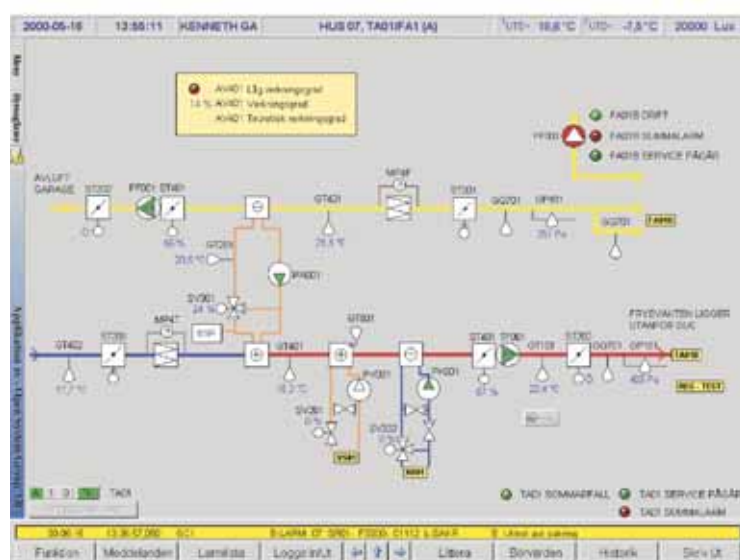
en webbläsare kan då operatören arbeta på distans. Tunna klienter tycker OSG är en bra lösning då dessa inte kräver något underhåll.

– När projekten eller kunden så kräver utför vi även totalåtaganden med både fält och överordnad nivå men köper då in tjänster som montage, installation och programmering via samarbetspartner.

– OSG är en objektiv partner som också kan ge våra beställare opartisk rådgivning. Kunderna finns över hela Sverige, men även i olika delar av värl-

den. Det är mycket kommuner och landsting som oftast har stora anläggningar och måste upprätthålla konkurrensen i samband med upphandlingar. En stor kund i Stockholm är SL där man styr och övervakar hissar, rulltrappor och VVS-system. En annan kund är Örebro Läns Landsting där man styr och övervakar allt från universitetssjukhus och lasarett till vårdcentraler förklarar Mikael Bengs.

Arne Öster





Vi har äga för:
interaktiv utbildning,
utbildningsportaler, webbsidor
saml foto och video.
10 070-634 85 29

Läs artikeln i detta rummar.

info@artnact.se - www.artnact.se



DIAMANTPROFIL AB
Ägda av och för industri



Vi kan allt inom -
limning, lödning, svetsning
och bondning inom elektronik

www.microjoining.se
08-556 595 90

Småföretagens nätverksspecialist

Strukturdata AB är leverantör av datorer, kringutrustning och tjänster till små och medelstora företag. Sedan några år tillbaka är företaget åter baserat i Tyresö, där allting började för snart 20 år sedan.

– I dag är vi nischade som specialister på nätverk och nätverksservrar till småföretag där vi tar hand om det mesta. Vi är Microsoft Small Business Specialist, vilket är ett högt kompetensbetyg för att få arbeta med deras servrar mot små och medelstora företag. Det är det inte så många som har. Så fort det är en server inblandad så behövs det ju lite mer assistans och det är där vi kommer in. Vi är också Microsoft Certified Partner som kräver en hög kompetens, berättar VD Olle Karlström.

– Vi har också ett nära samarbete med Intel och producerar stationära datorer och servrar strikt baserade på

Intels moderkort och processorer. Syftet är att ha produkter av hög kvalitet genom att välja de komponenter som vi tycker är bäst. För enklare datorer tar vi in färdiga modeller från olika leverantörer som Acer, HP med flera. I vår webbshop som vi håller på att modernisera kommer vi att kunna erbjuda något tusental olika artiklar men i vårt sortiment arbetar vi med 65 000–70 000 artiklar så vi kan ta fram det mesta, säger han.

– När vi syr ett komplett nätverk för ett mindre företag är vi gärna med och påverkar valet av hård- och mjukvara så att vi kan erbjuda support på

bra produkter som fungerar. Annars är vi väldigt breda vilket är ett måste i dag då marginalerna på enbart datorer är jättedåliga. Det går inte för ett litet företag som inte har försäljning av de volymer som krävs, förklarar Olle Karlström.

– Vi har lång erfarenhet och känner småföretagens behov och problem. Många småföretag är inte lika medvetna om säkerhetsproblem som de större företagen. Här har vi rätt hög kompetens och kan bland annat hjälpa till med Microsofts uppdateringar på distans. Vi fungerar ofta som it-avdelning för mindre företag där vi på olika sätt kan hjälpa dem att se till att systemen fungerar på bästa sätt. Det vi engagerar oss mer och mer i dag är Tyresö och de lokala företagen, säger Olle Karlström.

Arne Öster



”Vi har lång erfarenhet och känner småföretagens behov och problem.”



En folkdryck i var mans mun

Vem tackar nej till en kopp kaffe? Förmodligen inte många. Speciellt på arbetsplatser där kaffemaskinen jobbar treskift.

Q Bolagen levererar ett brett sortiment av produkter till såväl hotell, restaurang, caféer och skolor som till företag av olika slag. De är rikstäckande, men har störst verksamhet i Stockholm.

– Trots att Q Bolagen kan uppfattas som en ny aktör på marknaden så har de över 20 års erfarenhet av kaffesystem för restauranger och kontor. På liknande vis har vi stor erfarenhet av de övriga produkterna i sortimentet, säger Thomas Rede på Q Bolagen.

Kaffeautomater för alla bruk

Q Coffee är ett komplett koncept för varma drycker med kaffemaskiner, service, råvaror och tillbehör till dessa. Detta innebär att färskt kaffe, mustig espresso, gräddig cappuccino eller något annat kan serveras när som helst.

Här finns allt från kaffeautomater för att servera kaffe koppvis (lämpligt på kontoret) till kaffemaskiner med

hög kapacitet för att producera större volymer i kanna eller termos (lämpliga för restaurangen).

– När det gäller våra val av leverantörer så har vi alltid en strävan att finna en god avvägning mellan kvalitet och pris. Detta för att kunden alltid ska veta att den får det bästa av två världar. Vår leverantör av kaffeutrustning har producerat kaffebryggare, kaffeautomater och kringutrustning sedan 1950, säger Thomas Rede.

Gemensamt för samtliga maskiner är att de är snabba och effektiva samt mycket enkla att hantera och hålla rena.

Optivend-serien innehåller automater för koppservering större maskiner för produktion av kaffe i kanna och i termos. För hotell, restauranger och konferensanläggningar med krav på högre kapacitet erbjuder vi en maskin som klarar av att producera ca 900 kop-

par kaffe per timme.

– Vi har även varit totalleverantör av kaffe vid olika galor, och events. Där serveras det mycket kaffe under en kort period och det ställer högt krav på maskiner och utrustning. Vid t ex invigningen av Södrälänken serverade vi bortåt 30 000 koppar på en dag. Vi hade två kaffemaskiner som pumpade hela dagen med trefasmaskiner. Då körde de bara kannor och ut till förberedda termosar. Det blev fler tappställen på det viset. Men det var ändå bara två maskiner som bryggde, säger Thomas Rede.

Kringprodukter som fyller tomrum

Q Bolagen har även alla tillbehör runt matbordet och köket.

Q Paper är det samlande namnet för engångsartiklar av alla slag såsom servetter, pappmuggar, pizzakartonger och andra liknande produkter.

Q Clean innehåller alla typer av kemikalier för rengöring och underhåll.

Q C&S står egentligen för Q Cook&Serve och här återfinns ett mycket stort sortiment som omfattar allt från porslin (tallrikar, koppar och



fat), glas och bestick till redskap för restaurangens kök (knivar, slevar och annat).

Q Drink är platsen där barmästaren hittar bartillbehör av allehanda slag. Här finns även juicer, måltidsdryck-

er samt våra Opticool vattenkylare.

– Men hjärtat i vår verksamhet är kaffemaskiner, avslutar Thomas Rede.

Peter Lindskog-Bodin

En välslipad diamant

Att ha en välslipad diamant i verktygslådan kan vara mer än guld värt, speciellt om du behandlar verktyget med tuffa tag och låter tidens tand bita på det.

Att bearbeta med hårda metaller kräver sina verktyg. Skall det sedan göras med precision, handlar det om överkurs. Man skiljer på konventionella slipverktyg, som kan köpas i byggvaru- och järnhandeln, och på elektropläterade, som är mer eller mindre specialtillverkade med ett slipskikt av naturlig eller syntetisk diamant. Skillnaden är i första hand den överlägsna formstabiliteten hos elektropläterade slipverktyg. Konventionella däremot tappar formen med tiden och behöver underhållas ofta.

Diamantprofil AB är i stort sett en samma i Norden att ha den här pro-

duktionen. Det är inte så många som kan den i Sverige. Den används mer Tyskland och Japan och det är just därifrån som den största konkurrensen kommer ifrån. Men Svenskt stål biter och avståndet till kunderna är kortare för Diamantprofil.

Längre livslängd än originalet

– Vi har utvecklat en högeffektiv metod för elektroplätering av diamant och bornitridverktyg för slipning, bormning, kapning m.m. Vår process är en affärshemlighet, men i korthet kan man säga att vi i en kemisk process formar en profil, en ställkropp och lägger sedan på slipskiktet, säger Lars Erik Martnell, som startade Diamantprofil AB våren 1991 tillsammans med sin fru Inger.

Diamanten köper man i pulverform. Det är dyrt, men den största kostnaden är tillverkningskostnaden i tid och arbete.

– Vi utför även omslaggning, dvs med de rätta förutsättningarna ger vi gamla utslitna verktyg en längre livslängd än i originalskick. Det innebär också en bättre avverkningskapacitet, vilket varje professionell yrkesman med "fingertoppskänsla" märker omedelbart. Det är en mycket lönsam åtgärd för kunden, säger Lars Erik.

Allt från små till stora kunder

– Vår marknadsplats är Norden där vi i första hand samarbetar med industrin inom flertalet branscher. Några av våra viktigaste kunder är ABB, Volvo, Scania, Siemens, Sandvik och många fler. Vi har en medveten bredd inte bara inom den mekaniska industrin, utan



Lars Erik Martnell, som startade Diamantprofil AB våren 1991 tillsammans med sin fru Inger.

även, byggsidan, stenindustri, glasfiber (båtar etc) och dentalindustrin.

En marknad på uppgång

Slipningen totalt minskar, men den avancerade slipningen ökar. Att just den här tekniken växer mest internationellt sett, beror på att tillverkningsindustrin i dag måste gå fort och rationellt, man vill ha så få kontroller som möjligt och ha långa underhållsintervaller.

– Det är det som är grejen egentligen. Kunden behöver ett speciellt verk-

tyg för ett precisionsjobb i svårbehandlat material. Det är där våra produkter kommer in i bilden. Är det besvärligt kommer de till oss. Så fort du skall ha en profil eller behov av precisionsmått, fungerar det inte med någon annan teknik. Det måste vara formstabil, ha höga skärdata och hastigheter. Vid djupslipning skall man kunna ta allt på en gång. Med elektropläterade diamantverktyg är det bara att sätta upp skivan och köra.

Lars Erik talar hängivet om pro-

dukterna och sitt företag, och med en tillväxt på 15-20% det senaste året, kan man förstå honom. 12-timmars arbetsdag och större delen av familjen i företaget har gjort Diamantprofil till en livsstil för Lars Erik och Inger Martnell. Nog kan man säga att "Diamonds are for ever".

Arne Öster

Problemlösare inom förbindningsteknik

Mikrosvetsning, limning, bondning och lödning är de fyra ben som Tyresöföretaget Micro Joining AB står på. Företaget importerar och säljer utrustning, material och komponenter där allt handlar om förbindningsteknik för i första hand elektronikindustrin.

– Vår styrka är att vi kan erbjuda den bästa lösningen när det gäller olika typer av förbindningsteknik för mikroelektronikindustrin men även till företag inom rymdteknik och militära kunder i Norden. Arbetar man med limning till exempel måste man kanske koncentrera sig på att försöka hitta en lösning med limning. Men det kanske i stället är mikrosvetsning, lödning eller bondning som är den riktiga lösningen och då kan vi guida kunden rätt. Man kan också kombinera metoderna på olika sätt, berättar Jan Oderby på Micro Joining AB i Tyresö, ett företag med fyra medarbetare och lång erfarenhet inom området.

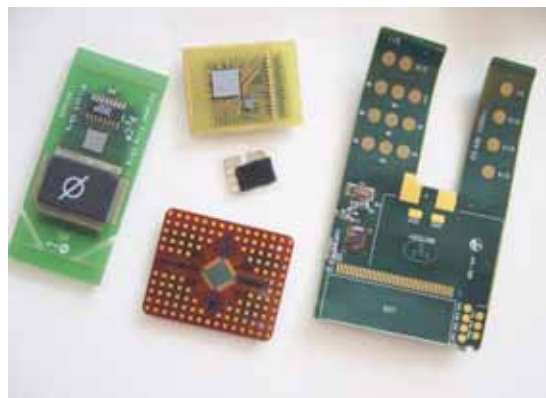
Micro Joining bildades i januari 1996 av Jan Oderby och Tomas Gawalewicz. Idén var att sammanföra allt inom mikroförbindning under samma tak. De har en stor spridning på kunderna från små till stora företag.

– Jag började arbeta med den här typen av utrustning i slutet av 60-talet och var med om att sälja de första bondningsutrustningarna i Norden. Bondning är fina trådförbindningar inuti till exempel en hybridkrets, något som var helt nytt på den tiden, säger Jan derby.

Exempel på produktionsutrustningar som Micro Joining kan erbjuda sina kunder är AC, DC, CD, HF och lasersvetsar, trådbonders, bondtesters, plasmavätsor, hermetiska kapslingssystem, lödugnar samt UV/blåljuslampor för bland annat limhårdning.

Ett tusental olika limmer där många är exklusiva samt limfilmer och "preforms", silikoner, bondverktyg, bondtråd och mycket annat ingår i sortimentet.

Många svenska företag köper utrustning och placerar dem hos underleverantörer i Baltikum. Det gör de här länderna till en marknad som man börjar titta närmare på.



Arne Öster



Jan Oderby på Micro Joining AB i Tyresö.

Snabba leveranser av:

- Kaffesautomater
- Engångsmaterial
- Vattentylare
- Porslin
- Skäddillbehör

till alla typer av företag





Q Bolagen
Tel. 08-712 20 00
Fax. 08-712 66 50
Info@qbolagen.se
www.qbolagen.se



PJ
Förpackning & Miljökonst

PJ FÖRPACKNING & MILJÖKONST

Tryck 073-634 00 17 www.pj-pmk.se

Det är oljan som får systemet att gå runt

I en bilverkstad cirkulerar självklara och välkända dofter; Motorolja, fett och spillolja känns i luften så att det nästan går att ta på den. Vad en slutkonsument kanske aldrig tänker på är att det ligger mycket arbete, teknik och vetenskap bakom dessa enkla dofter. Och att det sker en utveckling både för oss och miljön.

Alentec & Orion AB utvecklar, tillverkar och marknadsför utrustningar och tjänster inom pumpning, mätning och dosering för fordonsverkstäder och industri. Företaget erbjuder ett koncept bestående av produkter, system, installation, service och utbildning som en del av en värdeskapande process för fordonsverkstäder, industri, oljebolag och återförsäljare.

Företagets ursprung var Svenska Tecalemit, som startade 1932. Man köpte och sålde smörjnipplar från USA. Orion med anor från 1902, som bl a tillverkade cykelpumpar kom in i bilden senare. Det var ett familjeföretag fram till slutet av 70-talet, därefter har det bollats mellan olika investmentföretag fram till år 2000 då det köptes av ett spanskt företag.

– Vi fick inte behålla namnet Tecalemit när vi blev uppköpta, som var en sammansvetsning av olika bolag i Tyskland England, Frankrike, Finland, Sverige. Till slut blev det Alentec & Orion AB, säger Kjell Sundqvist, som är logistikansvarig på företaget.

Ett brett sortiment med mjuk- och hårdvaror

Produktprogrammet utgörs av ett omfattande sortiment med utrustning för tryckluft, olja, fett spillolja och andra vätskor i form av stationära, mobila och bärbara pumpar, slangar och ventiler och tillbehör för påfyllning, dosering, kontroll, mätning och övervakningssystem. Även slangupprullare, system för svetsrök- och avgasutsug kompletterar programmet. Man har återförsäljare i 55 länder och dotterbolag i England, Belgien och Italien.

– Vi är med att projektera hela verkstäderna från början till slut. För när-

varande är vi bl a med och installerar i nya verkstäder för Scania i Jordbro och Upplands Motor utefter Uppsalavägen. T ex bilverkstäderna vill ha samma utrustning och kvalitet på verkstäder de har i olika länder. De bygger upp strukturen på hela verkstadsnivån som skall vara lika. Vi har utrustat en stor Volvofabrik i Ukraina som är lika modern, har likadana grejor, mätinstrument och maskiner som en svensk fabrik, säger Kjell Sundqvist.

Avancerat mätsystem

Branschen är gammal och traditionell och det kommer inte många nya produkter. Men däremot utvecklas det befintliga att bli mer flexibelt och smidigt.

– Vi utvecklar elektroniken löpande. Det har tillkommit kompletterande produkter för att kunna kontrollera och dosera bättre och utnyttja mätverken på ett annat sätt. Vi har själva utvecklat Orilink, som är ett avancerat övervakningssystem utan begränsningar gällande antalet tappställen, vätskor eller samtidig tappning. En layout över verkstaden visas som miniatyrer på dataskärmen, alla aktiviteter visas i realtid. All data sparas i Windows miljö och kan användas för att göra olika typer av rapporter eller kopplas ihop med andra datasystem, säger Kjell Sundqvist.

På exempelvis volvoverkstäder finns arbetsordernummer, som matas in i systemet, med bl a uppgifter om hur mycket olja det skall vara i just den bilen. Verkstadskillen fyller på oljan, datorn kvitterar och skickar tillbaks impulsen direkt till ekonomisystemet.

– Förr fyllde man på olja som skulle sedan skulle volymnoteras och därefter manuellt föras in i systemen. Men



Kjell Sundqvist, logistikansvarig på Alentec & Orion AB.

många gånger försvann det på vägen. Då blev det ett svinn på pappret på att påfyllningen inte noterats. Det här går helt automatiskt och då håller man även reda på hur mycket olja man har kvar och hur mycket man har gjort av med. Snart kommer man vara tvungen att ha veta hur mycket spillolja man skickar tillbaka. Mellanskillnaden på inköpet får inte bli för stor om man inte kan redovisa vart det tar vägen, säger Kjell Sundqvist.

Peter Lindskog-Bodin



Allt under ett tak

Byggvaruhuset Fredells är en komplett byggleverantör som arbetar med helhetslösningar för kvalitetsmedvetna företag och privatpersoner i hela Stockholmsområdet.

– Fredells grundades 1903 och hette då Firma Fabian Fredell, efter företagets grundare. Vi är fortfarande ett familjeägt företag där varje kund och medarbetare är lika betydelsefull, säger Fabian Fredell, som är fjärde generationen och varit verksam i företaget sedan 1989 och ansvarar nu för hela byggvaruhuset.

Från brädgård till byggleverantör

I början arbetade företaget framför allt med virkesleveranser till snickare. Men ganska snart började kunderna efterfråga ett bredare sortiment.

1953 flyttade man till Södra Hammarbyhamnen. Redan då var Fredells en av de större byggleverantörerna i Stockholm.

1971 omlokaliseras företaget till ett helt nytt byggvaruhus, som redan från start blev Stockholms största. Den 5 februari 2000 flyttades verksamheten till Sickla.

Byggvaruhuset i Sickla är 44 000 kvadratmeter stort. Varje avdelning har omfångsrika ytor med byggtställningar där produkterna finns exponerade i uppbyggda miljöer.

Egentillverkat virke

Fredells har en egen produktionsanläggning för trävaror på våningen under varuhuset. Där kontrollerar man allt trä manuellt innan det hamnar i dina händer. Virket lagras inomhus, i ett klimat som bevarar materialets ideala fuktighet. Förvaringen säkerställer

att träet behåller sina goda byggegenskaper hela vägen.

Allt för husbygget

Förutom en välsorterad brädgård med alla typer av trävirke, har företaget ett fullständigt utbud av övrigt byggmaterial som till exempel isolering, betong, skivor och fasadbeklädnad. På Fredells hittar du även ett komplett sortiment av fönster, dörrar, portar, lister och andra snickerier. Du kan komma hit tomhänt och åka hem med allt som behövs för att bygga ett nytt hus från grunden.

– Vi säljer allt inom byggmaterial och vänder oss till såväl privatpersoner som proffskunder, både små och stora. Vår största kund är Skanska. Sedan har vi också en produktion av prefabricerade väggblock och gör även emballagelådor och flyttlådor i trä, berättar Fabian Fredell.

– Det är aldrig en dag som är den andra lik. Det är mycket som händer



och när vi växer in i det här huset så gör vi en mängd förändringar. Som familjeföretag har vi inte samma resurser som en byggvarukedja, utan här jobbar vi på ett annat sätt. Varje avdelning har en direktdialog med leverantörer angående produkter och marknadsföring. Konkurrenten från nya aktörer gör dock att vi måste bli vassare och hela ti-

den utveckla verksamheten, säger han.

Fabian Fredell ser positivt på utvecklingen och det stora intresset för renovering och heminredning, inte minst stimulerat av en rad TV-program och tidskrifter.

Arne Öster

"Vi tillverkar allt som man inte kan köpa"

Mats Flodin är snickare i tredje generationen och företaget är sedan starten för 32 år sedan inriktat på specialsnickrier för olika inredningsändamål. Just nu tillverkar de till exempel en del altarmöbler till Vallentuna kyrka.

– Vi lever på att tillverka det som inte går att köpa men också saker som liknar sådant som man kan köpa men som inte finns i de måtten man vill ha. Det kan vara specialritat för en speciell miljö, till exempel så tillverkar vi en inredning i alm till Val-lentuna kyrka. Det är bland annat altarbord, dop-funt och en sorts lätt flyttbara pallar som kören ska stå på för att sjunga, berättar Mats Flodin, ägare till Snickeri AB Mats Flodin i Saltsjö-Boo.

Bland kunderna finns arkitekter, byggföretag och fastighetsbolag. Företaget har även gjort inredning till privatpersoner, scenrekvisita till Stockholms Stadsteater och också en del till Sveriges Radio.

– Tidigare gjorde vi även mycket inredningar till banker men det har börjat bli centraluppköpt och är en nisch som har försvunnit. De har ett snickeri som gör inredningar till deras bankkontor i hela landet, förklarar Mats Flodin.

– Jobbet är roligt för man gör aldrig en sak två gånger. Materialen som vi använder följer trenderna. Förut var det mycket bok och björk och men nu börjar det bli lite andra träslag som exempelvis ask och alm. Det går i cykler hela tiden. Maskinerna som vi använder är datorprogrammerbara och numera får man en ritning från en arkitekt som man kan överföra via datorn och tillverka utifrån den. Vi designar ytterst lite själva utan diskuterar ritningar med arkitekten och kommer fram till en färdig produkt. Trä är ett levande material så man måste anpassa produkten efter hur den ska användas och i vilken miljö den ska stå i, fortsätter han.

Mats Flodin tror att trä kommer att leva vidare som material för inredningar även om det kommit nya material som plast och metall. Det används också en hel del hårdat glas i inredningar.

– De kunder som vi vänder oss till vill ha något lite extra och då är trä ett efterfrågat material även om det har kommit in lite mer plast i inredningar. Vi kommer in i slutet på ett byggprojekt då man kanske ska ha en receptionsdisk, en bardisk eller lite speciella skåp och så vidare, säger Mats Flodin.

Goda kundrelationer skapar efterfrågan

I Stockholmsområdet finns det många konkurrenter i branschen men det går bra.

– Vi har ingen speciell nisch men allt vi gör är unikt. Det är kunden som bestämmer vad han vill ha och oftast är det en arkitekt som har ritat. Vårt främsta konkurrensmedel är att leverera arbeten

som kunderna är nöjda med. Jag kan inte säga att jag är bättre än någon annan men vi gör ett bra jobb eftersom våra kunder kommer tillbaka. Har man en bra kundrelation så skapar det mera uppdrag hela tiden. Någon kan också ha sett en av våra inredningar och frågar vem som har gjort den. Jo, det är vi och sedan kanske han vänder sig till oss när han behöver ha något gjort. Det är hela tiden ett flöde av nya kunder, förklarar Mats Flodin.

– Om vi har tillverkat exempelvis en export finns den ju kvar år efter år. Ibland är arbetena mera kortlivade. Vi kanske har gjort en inredning till ett företag och sedan säljs det efter ett tag och de nya ägarna vill ändra om allting. Det kan ju kännas lite tråkigt när man har lagt ner många timmar av noggrant arbete. Allt vi gör är ju måttanpassat så det finns inget andrahandsvärde på det oavsett hur välgjort det än är, säger han.

Vattenbaserad vtbehandling

– Vi har till 95 procent gått över till att lackera med vattenbaserade produkter. Det håller jättebra på möbler även om man måste använda gamla produkter till en del saker som exempelvis toppskivan till en bardisk, säger Mats Flodin.

Bland företagets fem medarbetare finns det två snickare som har gått Malmstens skola, en utbildning som är så gott som konsthantverk.

– Tyvärr kan vi inte använda dem fullt ut för då blir produkterna väldigt dyra, men till vissa saker som speciella sammansättningar kan man ha det med sig i det vardagliga arbetet, säger Mats Flodin.

Designat egen båt

Ett konstruktionsprojekt som Mats Flodin har ägnat sig åt under fyra år är att ta fram en fullskalig modell av en båt i trä enligt egna idéer. Motorbåten har sedan tillverkats i plast. Någon båt-designer hade Mats Flodin egentligen inte tänkt sig att bli men projektet har givit honom god erfarenhet av att konstruera i trä och detta kan säkert komma till nytta i någon form i framtiden. Allt enligt hans filosofi om att det är marknaden som styr företagets utveckling. Tillverkning av unika kvalitetsprodukter kommer alltid att vara målet med verksamheten.



Ett konstruktionsprojekt som Mats Flodin har ägnat sig åt under fyra år är att ta fram en fullskalig modell av en båt i trä enligt egna idéer.



Arne Öster

[illegible]



Bilförsäljning med mer personlig service



Skoda är en av världens äldsta biltillverkare. Tack vare samarbetet med de nya ägarna, VW AutoGroup i Tyskland, är Östeuropastämpeln borta och det tjockiska bilföretaget kan i dag erbjuda en rad modeller i en kvalitet som klarar internationell konkurrens. Med målet att erbjuda personligare service säljer Bildepån nya och begagnade Skoda i Haninge och Nacka.

Skoda är redan från början väl utrustad, men vill du sätta en mer personlig prägel på din bil, finns det mängder av tillbehör att tillgå. Alla tillbehör är utprovade och testade för att passa din Skoda på bästa sätt.

– 1998 startades Bildepån i Haninge AB som är specialiserade på försäljning av nya och begagnade Skoda. Bildepån finns sedan 2004 även representerade i Nacka och företaget sysselsätter 17 personer på de båda anläggningarna. Här finns biluthyrning, reservdelsförsäljning, en märkesexklusiv verkstad för Skoda men också service i en auktoriserad Seat-verkstad. I Nacka finns dessutom en mekarverkstad där vi erbjuder service och reparationer på alla begagnade bilar. Vi har även plåtverkstad, på moderbolaget Olofsson Bil som säljer Audi, VW, transportbilar och begagnade bilar, berättar Patrik Ottosson, ny märkeschef på Bildepån. Patrik har tidigare jobbat som försäljningschef för Volkswagen och Olofsson Bil.

Bildepån ingen egen bensinförsäljning, utan den anläggningen hyr man ut, men Patrik Ottosson anser att det är ett bra incitament för att få kunder att även vilja besöka bilhallen och se vad de kan erbjuda.

– Bildepån är ett familjeägt företag och därmed möjligheter till snabba beslut där tanken är att erbjuda kunden en personligare service. Det jag uppskattar är när man får ge lite mer än vad kunderna förväntar sig. I några fall lyckas vi och då är det riktigt kul, säger Patrik Ottosson.

Han berättar om några av bilmodellerna. Fabia är för den lilla familjen. Octavia är för den större familjen eller som tjänstebil. Nya Skoda Octavia RS är tänkt för de som behöver en praktisk familjebil, men som inte vill överge sina sportiga drömmar. Octavia Scout erbjuder säker körning i alla väglag, oavsett om du befinner dig på vägar med dåligt underlag eller i tät stadstrafik. Octavia Scout har världsledande fyrhjulsdraftsteknik från svenska Haldex. Primärt framhjulsdreven med fyrhjulsdraft vid behov. Roomster är en bil med helt ny design som kanske främst uppskattas av tjejer. Det är även en bra och praktisk transportbil. Dieselmotorer med partikelfilter är miljövänliga alternativ.

Patrik Ottosson menar att Skoda kan erbjuda bra bilar med god kvalitet och att de tack vare de låga inköpspriserna ger ett mycket bra andrahandsvärde. Med sina nya modeller vill man även nå en yngre publik och dessutom med en ökad inriktning mot företag där man hos Bildepån kan erbjuda en rad olika tjänster runt bilköpet.

Arne Öster



BILIA NACKA DIN FULLSERVICE- ANLÄGGNING!

FULLSERVICE HOS BILIA PERSONBILAR

Region Nacka omfattar Nacka, Värmdö och Tyresö kommuner och är en av fem regioner inom Bilia Personbilar AB. Här i Nacka har vi bilförsäljning både till konsument och till företag, service- och poltverksamhet, bilskolor och drivmedel.

EGEN SERVICE-TEKNIKER

Hos oss får du en personlig service- och teknik. Det betyder att samma person alltid tar hand om din bil varje gång du kommer in den för service eller reparation. Du bokar tiden direkt hos din tekniker, och det är han som svarar på dina frågor. Snabbt och uppskattat, framförallt av våra företagskunder.



DÄCKHOTELL

Checka in dina hjul hos Bilia Däckhotell. Vi tar hand om skifning, rengöring och förvaring av däck. Kan det bli enklare?



BILFÖRSÄLJNING

Hos oss hittar du alltid ett brett urval av nya och fräscha begagnade bilar. Vi säljer nya Volvo och Renault personbilar, och Renault lättare transportbilar. Från och med april 2007 säljer vi även Ford personbilar.



NYHET!
FRÅN APRIL 2007
SÄLJER VI ÄVEN
FORD PERSONBILAR!

BILIA PERSONBILAR AB
Julehögsgatan 2, Nacka
08-505 78 100

LÄS MER PÅ WWW.BILIA.SE

bilia
MER EN FÖRSTÄRKT KUNDEN



– en av de första metallgjuterierna i Sverige

I början av 1900-talet, var det möjligt att med relativt begränsade resurser starta mindre metallgjuterier. Gjuterierna byggdes i de flesta fall upp genom att trogna medarbetare, med lång anställning och bra kunskande lärde upp ny personal.

Under åren 1970-90 fanns ett stort antal metallgjuterier i Eskilstuna. Den troligaste orsaken är att BSM – Bröderna Söderbergs Metallgjuteri som startade 1905 var en typ av utbildare eller skola för många gjutare som sen tog steget att starta eget.



EBÖ personal framför fabriken på Pressargatan år 1947 före tillbyggnad på Norra sidan av fastigheten.

Många metallgjuterier runt omkring Eskilstuna

Gunnar Boqvist var gjutare på Bröderna Söderbergs och slutade där för att börja på ASEA i Västerås. Efter en tid flyttade han till Sankt Petersburg (Leningrad) i Ryssland där han var med och startade ASEA:s gjuteri under Tsartiden. Strax före revolutionen kom Gunnar Boqvist hem till Sverige igen och en kontakt togs med svågern Ruben Eldin och Gunnar Östlund.

Gunnar Östlund jobbade på Luth & Rosen gjuteri i Västerås som ägdes av ASEA.

Ruben Eldin var verktygsmakare och hade god kunskap om tillverkning av kokiller och modeller för gjutning.

Under en tid blev Ruben Eldin och Gunnar Boqvist utan arbete. Det kan ha varit signalen till att starta eget.

Företaget EBÖ bildas

Företaget EBÖ metallgjuteri i Eskilstuna grundades år 1922 av Ruben Eldin, Gunnar Boqvist och Gunnar Östlund.

(EBÖ står för initialerna på företagsgrundarna) Det var ont om kapital för de flesta efter första världskriget.

Beloppet vid start för de tre fabriköerna var ett kvartals hyra av fabriken.

I början bestod tillverkningen främst av enklare detaljer som upphängningsbeslag mm. i aluminium. En fabrik i närheten som tillverkade kokkärl var i behov av kaffepannspip. Ägaren Karlsson lämnade uppdraget till fabriköerna med en hälsning som löd;

– Finns det någon djärv företagare som kan tillverka kaffepannspip till en lägre kostnad än jag har nu så har han sin framtid tryggad.

EBÖ antog uppmaningen och löste problemet med att gjuta godset utan den dyra sandkärnan. Priset blev en 1/4-del mot vad de tidigare betal!

Vad Karlsson hade lovat infriade han och tillverkningen för EBÖ var tryggad.

År 1927 lämnade Gunnar Boqvist EBÖ konstellationen och återvände till gjuteriet i Ryssland.

Fabrikör Gunnar Östlund drev nu EBÖ företaget vidare tillsammans med sin partner Ruben Eldin

Europa rustar för krig – 1939

Starten av andra världskriget satte mer eller mindre stopp för all produktion.



Delar ur EBÖ prod. ca: 30–40 tal. Bilar, klädkrokar, handtag, tältpin-nar, mm. Bilden från Ove Östlunds samling.

komplett gjuteri, bl.a. gjutmetoder, bearbetning, ytbehandling, montering, m.m. samt att ha ett godkänt certifierat kontrollsystem för tillverkning. Även yttre och inre miljö skall ha ett godkänt kontrollsystem om företaget skall kunna bli leverantör.



Kurt Andersson
dåvarande
VD och
ägare



Per Larsson
dåvarande
ägare



Håkan Högvall
dåvarande
ägare

De nuvarande ägarna är:



Jag tror svenska metallgjuterier som i dag kan utveckla en bra teknik och hålla sig med modern maskinpark har en bra framtid, säger
VD Folke Sandvik



Aluminium är numer ett måste i många konstruktioner för att erhålla lätta och starka komponenter, säger
Marknadschef Thomas Larsson



Att erbjuda hög kvalitet till minimalt pris är tuffa utmaningar som vi alla får kämpa med, säger
Ekonomichef Anders Sandvik



Duktig, engagerad och motiverad personal är en förutsättning för att lyckas, säger
Fabrikchef, Mats Larsson.

Det är vår starkaste resurskraft.

Vi trodde på framtiden!

År 1996 startades med nyinvesteringar i maskiner samt ökning av personalstyrkan som redan nu var uppe i 40 anställda.

Företaget hade investerat hårt och alla ekonomiska resurser hade lagts på att få ett väl fungerande företag. I vissa lägen ställde banken krav på privat borgen och Kurt Andersson som verkligen trodde på företaget har ställt upp med detta.

Kurt Andersson (huvudägare) och VD i bolaget hade nu fått bra fart på fabriken samt full koll på ekonomiläget, vilket var oerhört viktigt nu när EBÖ började växa.

Under tiden Kurt Andersson varit verksam som VD och huvudägare i EBÖ hade företaget kraftigt expanderat och även fått mottaga utmärkelser för sin växtkraft.

År 1998 var personalstyrkan uppe i ca: 90 anställda och företaget hade fortfarande stor orderingång. Stora investeringar genomfördes i fabriken med smältugnar, pressgjutmaskiner, röntgenanläggning och analysutrustning för gjutlegeringar samt egenkonstruerade stora vagg-gjutmaskiner.

Startar företag i Estland

År 2001 startade EBÖ dotterföretaget Eesti As i hyrda lokaler i staden Tartu i Estland.

Vid företagets försäljning år 2003 låg omsättningen på 220 milj. SEK.

EBÖ går nu för högtryck. EBÖ:s anställda är för närvarande totalt 220 i de tre fabrikena. EBÖ företags vision är att bli ett ledande aluminiumgjuteri i Sverige.

Källa: Per Larsson

Text: Pia DellaMonro



...från första förslag
till färdig produkt

- Press- och kokillgjutning i aluminium
- Bearbetning
- Ytbehandling och Montering

www.ebo-ab.se

EBÖ AB
Hejargatan 1A • 632 29 Eskilstuna, Sweden
Phone +46 16 16 51 00 • Fax +46 16 16 51 46
info@ebo-ab.se

1945 – ny tillverkning startar

En utökning av tillverkningssortimentet kunde nu utföras och ventilprogrammet var det som kom att bli den större delen av tillverkningen. Antalet anställda är nu 27 st.

Fabrikör Gunnar Östlund var under 50 talet en uppmärksam friluftsmänniska. På fritiden tog han ofta sin cykel och drog på långa turer i Sverige. Vid 79-års ålder cyklar han Vättern runt och som 83-åring kör han sitt 3:dje Sörmlandslopp på cykel

40-årsjubileum

Året 1962 är det 40-årsjubileum och fabriköerna Gunnar Östlund och Ruben Eldin kan se tillbaka på en kraftig tillväxt av sitt företag.

Årsförbrukningen av råaluminium var uppe i 300 ton. Många trogna medarbetare innebar att det fanns en god trivsel på EBÖ.

Tiderna förändras

Med tidernas förändring av företagande blev det i vissa fall svårt att driva mindre gjuteriföretag och ett antal av Eskilstuna-gjuterier såldes till EBÖ AB.

Det krävs mycket för att vara ett



Här tillverkas Skandinavians alla dragkolor!

Alla de 200 000 dragkolor som förbrukas i Skandinavien kommer från en enda verkstad – ProForge i smedstaden Eskilstuna.

På grund av tillfälligheternas spel och marknadens behov har Jan Tranfalk, VD för ProForge, fått ikläda sig rollen som marknadsdominant.



Jan Tranfalk

Idag arbetar och utvecklar ProForge detaljer inom två produktområden, legosmide och dragkolor till personbilar. Deras specialitet är långsträckta detaljer i kombination med stukning.

Vår största produkt idag är dragkolor till personvagnar. Det består till 80% av vår produktion, säger Jan Tranfalk VD för ProForge i Eskilstuna AB.

Dragkolor är smidesjobb, stuksmide, svarvning och bockning av kula. Det är sådant vi är bra på.

– Nu är vi Skandinavians enda leverantör av denna sorts dragkolor till personbilar. Vi har specialiserat oss på själva dragkulan. De företag som gör själva draganordningen i Sverige, Norge och Danmark är våra kunder.

– 1996 var produktionen av kuler

runt 120 000/år, nu är vi uppe i ca 220 000/år, säger Jan Tranfalk. En dragkula är en säkerhetsdetalj och får bara inte gå av. Följaktligen är tillverkningen på ProForge kvalitetssäkrad enligt ISO 9000.

Att arbeta med smide innebär ett tungt, bullrigt och smutsigt arbete, det innebär en tuff arbetsmiljö.

Vi har en gedigen kunskap inom smidestillverkning, men den är på väg tillbaka.

Man har ständigt nya maskiner på gång. Dels robotar och sen handlar det om att värma material på bra sätt, inte minst på ett energieffektivt sätt för att hålla nere kostnader. All uppvärmning sker idag med el, vilket ger oss en bra verkningsgrad, säger Jan.

– Maskinerna är inte så krångliga som dom ser ut, man lär sig rätt snabbt. Jag har lärt mig allt här. Jag behövde ett jobb, ringde hit och här är jag nu, säger Mikael Janeling.

Jag kom hit och fick lära mig maskinen. Jobbet är okomplicerat när man väl lärt sig det hela, säger Daniel Hallberg skrattande.

– Det blir som en liten yrkesskada att man sneglar på bilar med dragkolor för att se om vi har gjort dom. Vi strävar alla här efter att skapa en högkvalitativ produkt – och det är vi bra på!

– Vill man ha kvar verksamheten kan vi inte flytta ut produktionen. Kineserna jobbar som robotar till låga löner, då kan vi anpassa oss genom att sätta in robotar som gör jobbet lika bra, och på sikt har vi igen det. Jag tror på svensk industri men man måste rationalisera och utveckla på rätt sätt här och nu. Och där tycker jag initiativ borde komma från fler håll än den enskilda företagaren.

Det gäller att värna om Svensk In-



Varmbockning av dragkula.

dustri och dess genuina kunskap, tycker Bertil Sandström.

Nästa investering är en robot som ska utföra dom här momenten. Det är ganska tungt. Dom väger från 3 upp till

5 kg styck.

– Vår styrka är vårt kunnande, men jag har också en otroligt bra och lojal personal. De flesta har jobbat en längre tid hos oss. Sjukfrånvaron är



En varmbockad dragkula.

obefintlig, jag får nästan jaga hem folk om jag märker att dom är sjuka avslutar Jan Tranfalk.

Text/Foto: Pia DellaMorro



Daniel Hallberg arbetar manuellt med kulsvarvning.



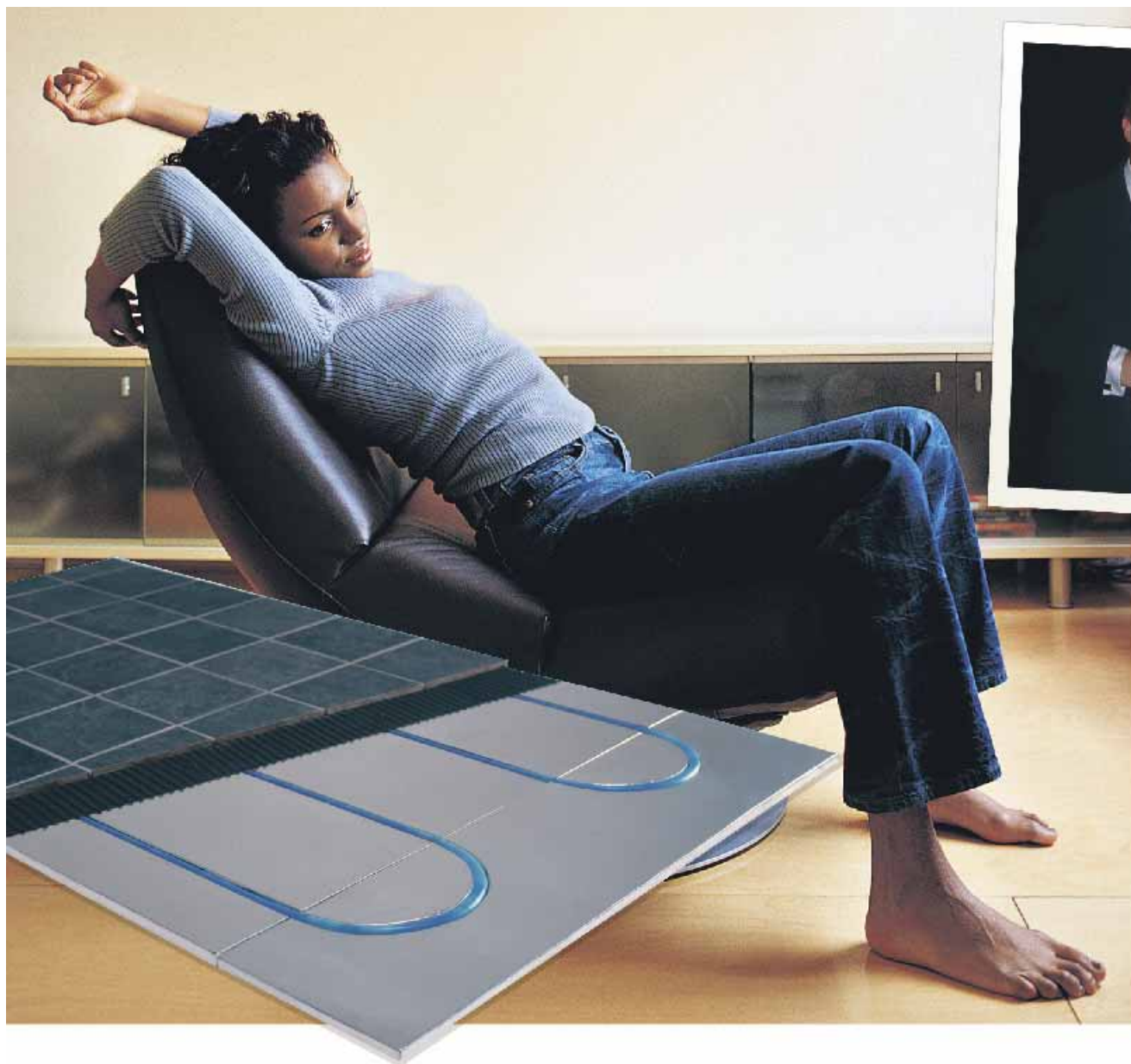
Maskinoperatör Mikael Janeling vid en fyrsjindlig svarv med robot för kulsvarvning.

Sänk, Kul och Stuksmide

www.proforge.se



Tel: 016-13 38 90, Fax: 016-13 38 92
e-mail: info@proforge.se



Flooré Produktion AB i Ånge tillverkar och marknadsför Flooré Värmegolv. Företaget utsågs till Årets Exportföretag 2006 i Västernorrland. Flooré Värmegolv kan i dag köpas i systempaket på K-Rauta, Silvan och via VVS-installatörer i Sverige och har till exempel redan blivit marknadsledande på Island..

Ny golvvärme erövrar marknaden

Vill du ha härlig värmekomfort genom ett skönt värmegolv, som är oberoende av värmekälla, har låg inbyggnadshöjd och som går snabbt och behändigt att installera. Som du antingen kan lägga själv eller låta en VVS-installatör göra. Du kan köpa ditt Flooré Värmegolv i installationspaket via K-Rauta, Silvan eller via en VVS-installatör.

Flooré Värmegolv bygger på ett framgångsrikt svenskt patent och utvecklas vidare, tillverkas och marknadsförs av Flooré Produktion AB på Mallbergets Industriområde i Ånge, nära Sundsvall. Tillverkningen av denna nya generation av värmegolv inleddes 2002. Marknaden för det nya värmegolv utvecklas väl både i Sverige och utomlands. Företagets omsättning hade redan under förra verksamhetsåret stigit till 7 miljoner och pekar innevarande verksamhetsår på 10 miljoner. Företaget har i dag 9 anställda. VD är Lars Edfeldt.

"Den bästa golvvärmelösningen" – lösning utan låsning för framtiden
Flooré Värmegolv bygger på ett svenskt patent utvecklat av Håkan Rodin.

– Vår företagsfilosofi är att utveckla, tillverka, marknadsföra och sälja den bästa golvvärmelösningen för användaren.

Flooré Värmegolv har fördelar som: ytmonterat (inte ingjutet), lätt att lägga och anpassa på nybyggd skiva eller be-

fintligt golv, inbyggnadshöjd på bara 12 respektive 16 millimeter. Man kan lägga klinkers eller annat golv direkt på utan spackling eller torktid, de aluminiumklädda skivorna av cellplast med spår för värmerör i plast är lätta att anpassa till vinklar och vrår (skär med vanlig hobbykniv), kort avstånd mellan det varma vattnet och golvytan ger kort responstid, vattenburen värme i gör dig oberoende av värmekälla.

Flooré Värmegolv är en lösning utan låsning för framtiden. Använd olja, flis, pellets, energigrödor, gas, värmepump, solfångare eller el. Som lågtemperatursystem passar Flooré Värmegolv utmärkt att användas i kombination med solfångare och värmepump, berättar Lars Edfeldt.

Lars nämner andra fördelar som att Flooré Värmegolv kan köpas i systempaket via detaljhandeln för den som enkelt vill installera själv eller för större projekt via VVS-entreprenörer som gör jobbet, det går fort i vilket fall som helst. – I samband med större projekt ritar och projekterar vi det hela för

kunden, fortsätter Lars Edfeldt.

Marknadsledare – årets exportföretag 2006

Trots att tillverkningen av Flooré Värmegolv inleddes år 2002, har produkten redan hunnit bli marknadsledare på Island, ett land där skön värmekomfort uppskattas året om. På

"Trots att tillverkningen av Flooré Värmegolv inleddes år 2002, har produkten redan hunnit bli marknadsledare på Island, ett land där skön värmekomfort uppskattas året om. På Island valdes Flooré Värmegolv först för installation på det nybyggda Hotel Eldhestar."

Island valdes Flooré Värmegolv först för installation på det nybyggda Hotel Eldhestar. Det föll så väl ut att den nybyggda Psoriasiskliniken vid Blå Lagunen nära Reykjavik blev nästa projekt, för att snabbt följas av Hotel Hamar.

Vi fick via dessa nöjda kunder tag i en bra återförsäljare och har snabbt blivit marknadsledande på Island.

Det känns helt otroligt att det gått så snabbt, avslutar Lars Edfeldt. Export till andra länder följer efter. På basen av sina framgångar utnämndes Flooré Produktion AB till årets exportföretag 2006 i Västernorrland.

Erik Holländer



**HALLSTA
TIMMERHUS**
Ånge



Ulf Hjortberg - 070 338 32 36



Bollnäs betydelse som ett handelscentrum i Hälsingland ökar. Handelsföretag som Dollarstore, Jysk, El Giganten, Lidel och Rusta har under senare tid valt Bollnäs som etableringsort.

Bollnäs växer som handelscentrum – befolkningstillväxt fyra år i rad

Vi har sedan början av 1990-talet återkommande presenterat utvecklingen i Bollnäs. Bollnäs upplever nu ett trendbrott med befolkningstillväxt fyra år i rad. Många företag inom handeln har valt att etablera sig i kommunen, som ligger centralt i södra Hälsingland.

Med en arbetslöshet som ligger 1 % under länsgenomsnittet och en positiv befolkningsökning befäster Bollnäs sin position som ett viktigt handelscentrum i södra Hälsingland. Mycket pekar på en bra utveckling.

– Antalet nyinskrivna arbetssökande på AF var under 2006 också 719 färre än under föregående år i Bollnäs. Under det senaste året uppsökte 242 personer nyföretagarrådgivningen, varav 62 startade egna företag. Under 2006 tillkom också 74 nya aktiebolag i kommunen, berättar Peter Eriksson, som är chef för Bollnäs kommuns Näringslivskontor, och som tillsammans med Susanne Radgren arbetar med både befintliga företag och företagsetableringar i Bollnäs kommun.

Handelsetableringar i Bollnäs når många konsumenter

– Under senare tid har handelsföretag som Dollarstore, Jysk, Lidel, Rusta och

El Giganten i likhet med andra företag som hitta.se, Manpower, UPS, Secura och Uniflex valt att etablera sig i Bollnäs. Bollnäs roll som handelscentrum med 26300 innevånare understryks av att 47 % av Hälsinglands befolkning når Bollnäs på en halv timme. Det betyder 66000 ytterligare konsumenter.

I den näringslivsplanen för Bollnäs finns flera viktiga satsningsområden, bland annat vill man skapa fler lokaler för handeln i centrala Bollnäs samtidigt som trafiken i innerstan underlättas. Planen omfattar också satsningar som fortsätter att gynnar handeln i centrumnära områden, fort-

sätter Peter Eriksson.

Allt fler barnfamiljer flyttar hit – välj bland arbeten i 8 kommuner

Bollnäs befolkning förnygras nu genom inflyttning av många barnfamiljer. Förutom inom Bollnäs kommun kan man se sig om efter ett arbete på pendlingsavstånd i kringkommuner som Ljusdal, Söderhamn, Ockelbo, Falun, Ovanåker, Gävle eller Hudiksvall. Satsningen på barnfamiljer syns också i utvecklingsplanerna. Med planer på ett nytt familjebad, centrumnära camping och satsning på upplevelsebaserade näringar, som riktar sig till barnfamiljer med mera.

Infrastruktursatsningarna på E 4 och X 2000 gynnar Bollnäs

E 4: an mellan Uppsala och Älvkarleby byggs som bäst om till motorväg på hela sträckan. Detta kommer att korta körtiden med en halv timme från Stockholm.

– Tidigare valde många som åkte från Stockholm till skidparadisen i exempelvis Härjedalen och Åre fjällen att pausa längre söderut. Med den nya motorvägen blir körtiden Stockholm - Bollnäs bara 2,5 timmar, vilket betyder att pausen blir lämplig just i Bollnäs, där man nu planerar att bygga en stor ny vägkrog. Nya satsningar inom X2000-trafiken berör också Bollnäs.

Tillverkande och business to businessföretag

Vi har inledningsvis berört Bollnäs växande roll som handelscentrum. Bollnäs har också duktiga och intressanta företag inom tillverkning/verkstad och service, varav många på olika sätt betjänar andra företag med sina produkter och tjänster. Många av dem har igen vuxit mycket och utvecklats sedan vi presenterade dem senast.

Erik Holländer



Legotillverkare av utrustning för biobränslen och stansade plåtdetaljer

En tydlig trend är att allt flera företag som utvecklar och marknadsför produkter vänder sig till en legotillverkare för produktionen. Behöver du en komplett produktionspartner för dina utrustningar för hantering och förbränning av biobränslen eller andra produkter är Ståhls Plåt i Kilafors ett bra tips.

När Micke Ståhl i april 2005 grundade sitt företag Ståhls Plåt i Kilafors hade han lång erfarenhet i branschen, bland annat som anställd på Borgströms Plåt i Kilafors. Ståhls Plåt har sina lokaler i samma fabrikskomplex som IWABO Naturenergi och System Edström i Kilafors i södra delen av Bollnäs kommun mitt i Hälsingland. Företaget selsätter i dag 3 medarbetare på heltid med en fjärde timanställd.

Komplett produktionspartner för företag med utrustning för eldning med biobränslen

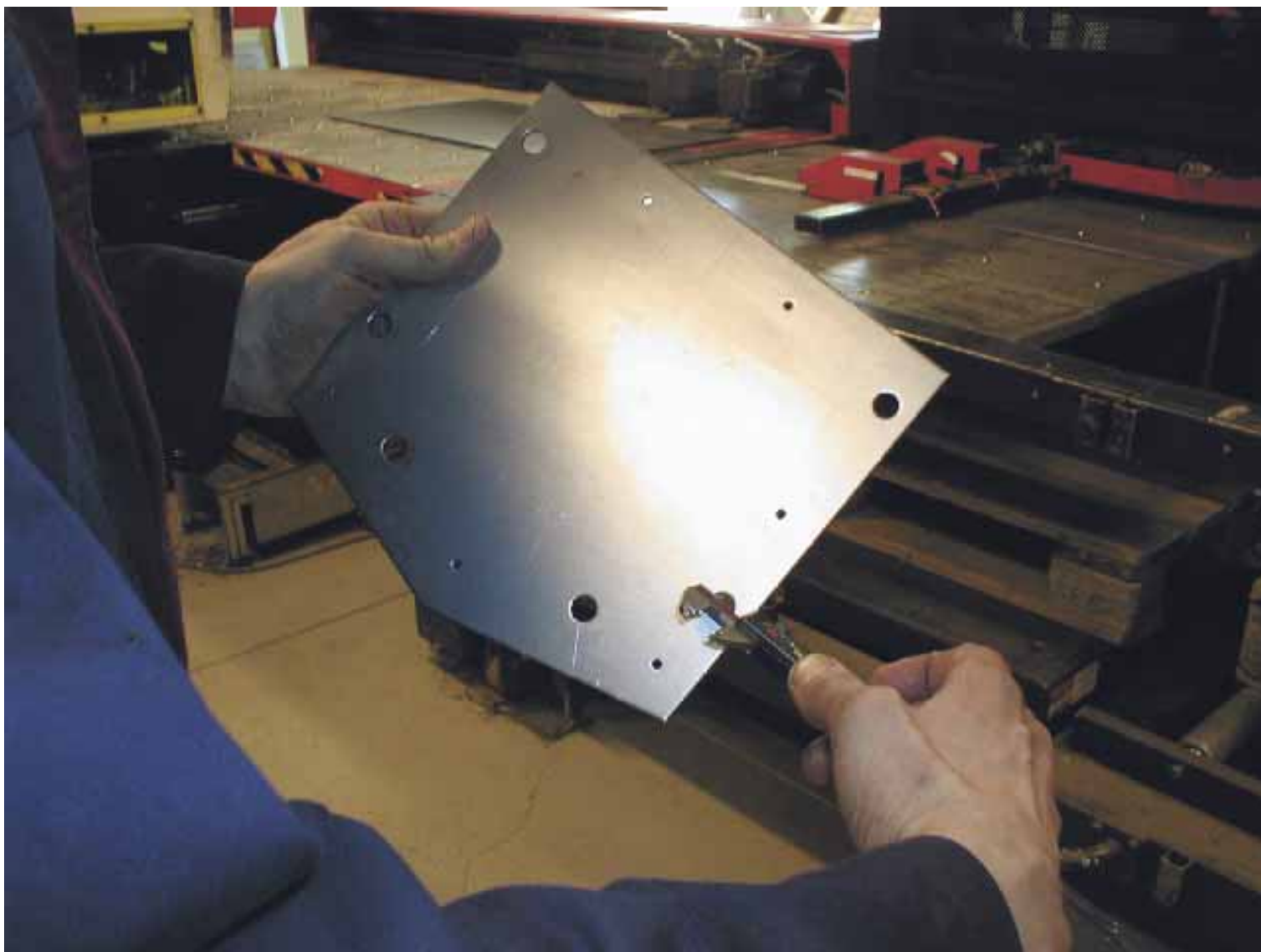
Ståhls Plåt tillverkar och slutmonterar allt från helautomatiska flis- och pelletsbrännare till kompletta anläggningar för eldning med biobränslen.

Ståhls Plåt legotillverkar i dag IWABO Naturenergis största helautomatiska pelletsbrännare för effekter på 100, 150 och 200 kW. Ståhls Plåt legotillverkar också IWABOs automatiska flisbrännare. Brännarna tillverkas och slutmonteras kompletta inklusive all elektronik och slutmontering, så att aggregaten levereras kompletta med kundens produktmärkningar, färdiga att installeras.

Ståhls Plåt tillverkar också en egen produkt, en flisförrädsbotten med mataranordning, som antingen kan levereras komplett med väggar eller som köparen själv kan förse med lämpliga väggar. Matarskruvar för flismatning/transport tillverkas också av Ståhls Plåt. – Vi har en komplett verkstad för alla typer av sådan produktion inklusive eget gjuteri för ny- och omgjutning av eldfast betong i flisbrännare, berättar Micke Ståhl.

Även service och underhåll av biobränsleanläggningar

– Vi utför också service och underhåll på biobränsleanläggningar för pellets-,



– För att kunna tillverka kompletta produkter har vi förutom stansning och bockning också svetsning och eget våtlackeringsrum för produkter upp till 2 x 2 meter och samarbetar i övrig med Kesam Industrilackering, som är mycket duktiga.

flis- och spånelldning. Vi ser till att de fungerar som de skall, byter ut slitdelar som uttjänta matarskruvar, för vilka vi har egen produktion och gjuter vid behov om den eldfasta betongen i ugnar/förugnar, fortsätter Micke Ståhl.

Stansning och nibbling av detaljer i tunnplåt

Den andra legoinriktningen hos Ståhls Plåt är förutom tillverkning och slutmontering av kompletta produkter också stansning och nibbling av tunnplåtsdetaljer. För detta ändamål har företaget.

– I dag anlitas vi av Produktionsbolaget på Norrbom och andra företag för tillverkning av stansade detaljer i plåt upp till 3 millimeter. Stansade/nibblade komponenter ingår i de produkter vi legotillverkar. Vi stansar i både svartplåt och rostfritt och har utrustning som kantpressar med 2 meters bearbetningsbredd för att kunna tillverka kompletta insatsdetaljer till andra företags produkter. Exempelvis System Edström anlitar oss för tillverkning av inredningsdetaljer/moduler för deras bilinredningar för yrkesfordon, berättar Micke Ståhl.

Komplett produktion inklusive egen våtlackering

– För att kunna tillverka kompletta produkter har vi förutom stansning och bockning också svetsning och eget våtlackeringsrum för produkter upp till 2 x 2 meter och samarbetar i övrig med Kesam Industrilackering, som är mycket duktiga.

Ända sedan starten 2005 har vi haft en fin utveckling, mycket tack vare att jag har haft fördelen att kunna anställa duktiga, självgående och ansvarskanande medarbetare. I vår produktion

hanterar och monterar vi i dag allt från tunnplåt, tjockplåtsdetaljer, maskinbearbetade ståldetaljer, fästelement, eldfast betong, insatselektronik, lackering och produktmärkning, berättar Micke Ståhl avslutningsvis.

Bildtext: Stansning och nibbling av tunnplåtskomponenter för andra företag ingår i verksamheten hos Ståhls Plåt i Kilafors.

Erik Holländer

Vill du

Ha både frihet och kontroll?

Förebygga stöld och skadegörelse?

Alltid ha kontroll på temperaturen i din lokal eller ditt fritidshus?

Kunna spåra din stulna bil, skoter, motorcykel eller båt?



EGC erbjuder

Mult! GJR, en flexibel och lättanvänd lösning!

EGCs larmcentraler är anslutna till EGC Servicecentral som kontinuerligt kontrollerar att alla larmcentraler och dess funktioner och sensorer fungerar enligt dina instruktioner.



www.egc.se tel 0278-42 41 71

Arbrå, Hälsingland!

Vi har lediga lokaler i Arbrå- ett mysigt samhälle i Bollnäs Kommun.

Här finns över 170 företag.

I markplan 250 kvm

På andra vån 487 kvm

Vill du starta någon verksamhet här?

Vi är öppna för alla förslag.

Hör av dig till Lena Wexén tfn 0278-259 00.



BOLLNÄS BOSTÄDER

www.bollnasbostader.se



Design, konstruktion, prototyp tillverkning, serieproduktion och logistik för era produkter

Om ni vill anlita en komplett produktionspartner för utveckling och tillverkning av era egna produkter är Produktionsbolaget i Bollnäs AB ett tips. Företaget har under de senaste 4 åren vuxit från 12 till 60-talet anställda och tar på sig hela kedjan från design till serieproduktion och leveranser till slutkund i Sverige och utomlands.

Produktionsbolaget i Bollnäs AB var det produktionsbolag som vid sidan av Nordic Gym byggdes upp för att tillverka träningsmaskiner av varumärket Nordic Gym. Dessa marknadsförs genom marknadsbolaget Caretaker Scandinavia AB. Vi har sedan början av 1990-talet följt med och återkommande presenterat utvecklingen i Nordic Gym/Caretaker Scandinavia AB, som drivs av Benny och Christer Eriksson och som tillsammans med Björn Östberg äger Produktionsbolaget i Bollnäs AB, som leds av Björn Östberg. Företagen har sina kontor och 3800 kvadratmeter produktionslokaler

på Norrborns industriområde norr om centrala Bollnäs.

Från 12 till 60-talet medarbetare på 4 år

-Tills för fyra år sedan hade vi utvecklat Produktionsbolaget för att tillverka Nordic Gym träningsmaskiner och hade då 12 medarbetare. För 4 år sedan började vi vända oss också till andra med erbjudandet att ta hand om produktionen av deras produkter. Detta har lett till att allt flera företag anlitat oss som utvecklingspartner och tillverkare. I dag har vi vuxit till cirka 60 anställda enbart inom Produktionsbolaget

och lägger ned mycken tid och möda på att rekrytera de bästa medarbetarna, vilket vi lyckats bra med, berättar Björn Östberg.

Tillverkar flera företags produkter – levererar till slutkund

- Vi har utvecklat vår verksamhet för att göra det lätt för företag som själva inte vill eller har kapacitet och resurser för att tillverka sina produkter. Vi tar hand om hela kedjan från design, konstruktion i olika dataprogram, hållfastighetsberäkning, framtagandet av prototyper, serieproduktion och hela logistiken med leveranser till slutkunderna i Sverige och utomlands.

I dag tillverkar vi förutom Nordic Gym styrketräningsmaskiner även liknande produktprogram för ett annat företag. Vi tillverkar brandklassade säkerhetsskåp, kompletta pelletsbrännare för värmepannor, kompletta komponenter till avancerade spelautomater, hydraul-/bränsletankar för större fordon och inredningsdetaljer till ambulanser.

Vi har personalen, lokalerna, kompetensen och erfarenheten för att sy samman allt från design, konstruktion, produktutveckling, prototyp tillverkning, produkttestning och serieproduktion. Vi bygger som projektledare upp och syr samman egna och andra utvalda



Pelletsmontering.

resurser inom olika nischer som omfattar allt som behövs för framgångsrik verksamhet. För det vi inte själva gör, anlitat vi underleverantörer inom metall, plast, elektronik, ytbehandling, emballage med mera, som tillsammans med våra egna resurser inom bland annat konstruktion, rörböckning, tapetseraravdelning för mjuka komponenter, svetsning och montage ger ändamålsenlig produktutveckling och effektiva produktionsflöden utifrån uppdragsgivarens specifikationer. De färdiga produkterna levererar vi till slutkund både i Sverige och utomlands. Våra uppdragsgivare behöver inte heller ordna logistiken, det gör vi, förklarar Björn Östberg.

andra företag ställer vi upp produktrelaterade monteringslag. Vi har också sett till att både ansvar och befogenheter finns på rätt ställe runt om i produktionen, så att allt sker så smidigt och snabbt som möjligt. Stora lokaler och flexibilitet är A & O. Fler uppdrag av fler företag innebär att vi anpassar verksamheten efterhand. Just nu håller vi till exempel på att utöka kontorslokalerna samtidigt som vi bygger om för ett utökat antal svetsstationer och ny personalmatsal.

- Vår ambition är att i samverkan med andra företag på lite sikt bygga upp ett mångsidigt och komplett Bollnäs Industricentrum här på Norrborn, berättar Björn Östberg.

Flexibel produktion i flera monteringslag för olika produkter

- För varje produkt vi tillverkar för

Erik Holländer



Tapetserare.



... trycker mer än bara tryck!

ORIGINAL • REPRO • TRYCK • BOKBINDERI

Specialitet:

Hängetiketter, Tags med elastisk tråd, bomullstråd, ståltråd, öljetter.

Box 1144, 821 13 Bollnäs | Tel 0278 - 105 47 | E-post: info@boktryck.se | www.boktryck.se

HÄGGLUNDS

PLÅTSLAGERI

0278-122 87 Bollnäs

Vi tillverkar för både bygg och industri



Postmästaren har blivit det lönsamma alternativet

Att göra det enkelt för kunden har alltid varit ett framgångskoncept, så även för Postmästaren AB. I dag behöver företag och föreningar inom Bollnäs och Ovanåkers kommuner faktiskt inte ens väga eller frankera sina brev, paket och andra försändelser. Det gör Postmästaren, det privata alternativet.

Postmästaren AB startade som Snodasposten med säte i Bollnäs år 1997 efter avregleringen. Verksamheten blev 1999 ett dotterbolag till tidningen Ljusnan. År 2000 kom Sten Spinnars, som tyckte sig se möjligheter att utveckla och vidareförädla verksamheten, in som verksamhetsansvarig. Sedan dess har det bara gått framåt och uppåt. Sedan den 1 januari i år ägs och drivs Postmästaren AB av Sten Spinnars. Företaget har 5 egna heltidsanställda plus extrapersonal vid toppar. Genom att anlita ett företag inom tidningsdistribution involveras totalt 50-talet personer dagligen i utförandet av Postmästarens tjänster för sina kunder.

Posttjänster som gör det enklast för kunden – inte helt fel

Flera faktorer har medverkat till att Postmästaren AB har utvecklats till ett i dag lönsamt företag både för kunderna och företaget självt.

– En förutsättning för att kunna bedriva en framgångsrik verksamhet som privat företag inom postdistribution är att ha en kostnadseffektiv avhämtning, hantering och distribution av post. Vi såg möjligheten att kombinera post-

funktionerna med tidningsdistribution, vilket har gjort logistiken effektiv och lönsam. Vad vi åstadkommit är en posttjänst som gör det så enkelt som möjligt för kunden. Allt man som kund behöver göra nu, är att samla sina brev och paket i en påse som man lägger i någon av Postmästarens orange postlådor, som finns på flera platser inom vårt distributionsområde. Vi sköter allt annat. Vi väger, frankerar, poststämplar och distribuerar både din inrikes och utrikespost och dina paket, berättar Sten Spinnars.

I dag anlitas Postmästaren förutom av industrier, andra företag och föreningar även av till exempel Bollnäs och Ovanåkers kommuner och Lands-tinget.

Företag, kommuner och föreningar behöver, som sagts, inte ens väga eller frankera sin post. Postmästaren utger också egna frimärken, som går att köpa hos bokhandlare, på kiosker och ben- sinstationer, för att också privatperso- ner och icke avtalskunder skall kunna anlita Postmästarens postdistribution.

Erbjuder nu även budbilstjänster

– Vår verksamhet med insamling, väg-



Sten Spinnars i Postmästaren AB: s sorteringscentral på Odengatan 4 i centrala Bollnäs.

Postmästarens tjänster har blivit lönsamma både för kunderna och Postmästaren själv. Postmästarens tjänster utförs nu med daglig medverkan av 50-talet personer.

ning, frankering och avlämning av post involverar dagligen arbetet hos 50-talet post och tidningsdistributörer. Vi har också tillgång till en stor bilpark, vilket gör att vi nu också kan erbjuda budbilstjänster. I och med att samtliga funktioner sköts av samma personal med samma fordon blir det kostnadseffektivt och lönsamt både för kunderna och oss, konstaterar Sten Spinnars.

Vinnarna stiger fram – Medlem i FPF

I mitten av 1990-talet upphörde det

statliga postmonopolet. Detta fick till följd att en mängd företag bildades i branschen. Som vanligt tar det sedan en viss tid innan de framgångsrika och lönsamma företagen utkristallise- ras och andra hunnit rensas bort från marknaden. Postmästaren ingår i dag i FPF (Fria Postoperatörers Förbund), som ett av 25 medlemsföretag i Sve- rige. Som engagerad förespråkare för det både kundinriktade och effektiva alternativ som privatföretagandet inom postdistributionen kan erbjuda, enga- gerar sig Sten Spinnars som styrelsele-

damot i FPF.

Framtiden involverar även nya orter

– Ambitionen framöver är att efter- hand kunna erbjuda våra tjänster inom ytterligare kommuner och på allt flera orter. När vi bedömer att förutsättning- arna föreligger och alla medverkande faktorer finns på plats, är vi beredda att ta steget ut, säger Sten Spinnars.

Erik Holländer

Uppstickare har blivit näst största tillverkaren i Sverige

Den 1 juli 1994 grundades Norrborns Industri AB, tillverkare av Parator-släpen för lastbilar. När vi senast presenterade företaget år 1999 hade man redan hunnit tillverka 550 släpvagnar. Antalet tillverkade enheter har nu stigit till 1800 och positionen som Sveriges näst största tillverkare har uppnåtts och befasts.

Norrborns Industri AB har sitt säte, kontor, reservdelslager och produktion på Norrborns industriområde i Bollnäs. Företagets aktiekapital är sedan start 1,05 miljoner kronor. Företaget är stabilt och välskött och har högsta kreditvärdighetsklassen AAA.

Generationsväxling

Företagets Vd sedan start Lennart Olsson har trappat ner sin insats. I hans ställe har i andra generation hans son Per gått in som Vd och tillika delägare. Av företagets 5 delägare är Per Olsson och Jan Lingvall, som arbetar med för- säljning verksamma i företagets dagliga verksamhet. Per tillträdde som Vd den 1 mars 2005 och kom då närmast från Scania i Södertälje, där han arbetat först med bromssystem inom chassi- utveckling och senare för fältprovning och eftermarknad på motorsidan.

Allt fler Parator- släpvagnar på vä- garna – Sveriges effektivaste till- verkare

Norrborns Industri AB marknadsför sina släpvagnar under namnet Parator. Genom förutseende och aktiv pro- duktutveckling, genomtänkt och effek- tiv produktion och uppskattning bland användarna ser vi i dag allt flera Para- tor-släpvagnar på våra vägar. Sedan

1999 har den årliga produktionstak- ten ökat från 130 till 170 enheter per år. Omsättningen har under samma period stigit från 55 till över 70 miljo- ner kronor per år. Antalet anställda har också under denna period stigit från 28 till 35. Siffrorna antyder Norrborns Industri AB/ Parator, är Sveriges mest effektiva lastbilssläpvgastillverkare. Med sina 1800 enheter tillverkade se- dan start, har uppstickaren Norrborns Industri AB nått positionen som lan-



En del av ett 25,25m ekipage från Parator.

dets näst största tillverkare.

Norrborns Industri AB tillverkar bland annat skogsvagnar försedda med bankar från Laxå och Exte. Flischassin tillverkas i samarbete med Tyco Fre- din AB, Höglunds Flak samt Maskin

Truck och skåpchassin i samarbete med Groths, Sala Kaross, PLS, samt Buss Trygg. Tippchassin i samarbete med Zetterbergs, Sörlings och Ilsbo. Även växelflaksvagnar tillverkas kom- pletta. Parator-släpvagnarna säljs via

lastbilsåterförsäljare som Volvo, Scania och Mercedes.

Ledande i Norden på B-train

Norrborns Industri AB var tidigt ute med att produktutveckla och tillverka den 25,25 meters EU- kombination, som också kallas B-train.

– Vi låg tidigt ute i vår utveckling och är kanske därför fortsatt i stort sett ensamma i Norden inom tillverkningen av 25,25 meters B-Train. Vi har redan hunnit tillverka 150 B-Train-enheter och har för närvarande beställningar inne på ytterligare 50, berättar Per Olsson

Branscherfaren personal ger för- delar

– På Norrborns Industri AB har vi haft förmånen att kunna rekrytera och behålla duktiga medarbetare med framåtanda och gedigna kunskaper i branschen. Det har gett oss avgörande fördelar. Vi hoppas att också fortsatt vara en bra och intressant arbetsgivare för allt fler nya medarbetare, säger Vd Per Olsson avslutningsvis.

Erik Holländer



Foto: Katarina Hansson

”Vi har själva ritat, formgivit och färgsatt lokalen, som var ”rå yta” när vi tecknade kontraktet. Vi vill visa våra kunder att design och miljö betyder mycket för oss även till vardags!”

Paper Jam – vassa kreatörer med tunga uppdrag

I de flesta verksamheter är marknadsföring av stor betydelse för att nå framgång. Det är därför viktigt att den resurs man anlitar får budskapet att ”höras” i det öronbedövande mediala bruset. För att uppnå detta krävs en reklambyrå med en förståelse för hur olika marknader och marknadssegment fungerar, med ett analytiskt förhållningssätt till företaget och dess produkter/tjänster. Kreatörer som arbetar innovativt och medvetet med form, färg, bilder och texter. Som förstår att spela på och appellera till människors privata associationer, drömmar och längtan likaväl som att effektivt förmedla ett budskap business-to-business.

I Bollnäs, Hälsingland, verkar en reklambyrå med sådana kvalifikationer.

Omfattande erfarenhet

I juni 2006 startade Jacob Abrahamsson och Kristian Olsson Paper Jam. De är båda ursprungligen från Bollnäs, de har korsat varandras vägar under studieåren och under tre år arbetade de på samma reklambyrå.

Jacob har en omfattande bransch-erfarenhet av tryckta media och har arbetat i snart sagt alla en reklambyrås funktioner, bl a som projektledare.

– Jag ser erfarenheterna från produktionen som mycket värdefulla i min roll som projektledare, säger han.

Kristians specialitet är webbaserad marknadskommunikation, som han

arbetat med på flera reklambyråer i Sverige.

Försommaren 2006 flyttade de in i nyrenoverade arbetslokaler på adress Västra Stationsgatan 10, centralt i Bollnäs.

– Nästan alla reagerar när de kommer in här, säger Jacob. Ljust, luftigt och genomtänkt, inte minst det rymliga konferensrummet. ”Vilken inredare har ni anlitat?” brukar folk fråga.

– Vi har själva ritat, formgivit och färgsatt lokalen, som var ”rå yta” när vi tecknade kontraktet. Vi vill visa våra kunder att design och miljö betyder mycket för oss även till vardags!

Returpack/PantaMera

Jacob och Kristian har knutit till sig

flera betydelsefulla uppdragsgivare, bland dem Returpack. Företaget är känt för de flesta människor genom TV-reklamen på temat ”PantaMera”. Paper Jam arbetar kontinuerligt med Returpacks webbkommunikation.

– Det är inte ett rent serviceåtagande, berättar Kristian. Vi arbetar från grunden, tar fram förslag och lösningar till marknadskommunikation.

För närvarande skapar Paper Jam Returpacks nya grafiska identitet på nätet, dessutom arbetar byrån med Returpacks skoltävling ”Pantresan”, som inspirerar tusentals låg- och mellanstadieelever runt om i landet till kretsloppstänkande.

Att en byrå i den norrländska provinsen arbetar för en så tung kund som Returpack summerar Jacob så här:

– Uppdragen för Returpack är krävande men också hedrande – och inspirerande! Jag har arbetat för dem sedan 1999 och de är toppen att ha att göra med!

Regionprofilering

Att skapa en ny, modern turistisk profil för en hel region, att förankra den hos företagarna och att föra ut den till deras

kunder – sådant kräver resurser på flera nivåer. Marknadsanalys, konstnärskap, insikt i regionala traditioner likaväl som förmåga till innovativt tänkande och prövande av nya vägar.

Branschorganisationen Hälsingland Turism gav i höstas Paper Jam i uppdrag att ta fram en helt ny grafisk profil för Hälsingland. Resultatet av byråns arbete lanserades med acklamation lagom till årsskiftet och den nya profilen används nu i all gemensam marknadsföring av Hälsingland som turistmål.

PaperJam tog fram den nya logotypen för Hälsingland, en utveckling av den urgamla Hälsingbocken. Dess kurbitsinspirerat formspråk går igen i den grafiska profilen. Nu går man vidare och skapar en ”imagebroschyr” för Hälsingland, en trycksak som appellerar till läsarens fantasi, som arbetar med antydningar och associationer.

Imagebroschyren kompletteras med en Temabroschyr med saklig turistinformation och annonser. Arbetet för Hälsingland Turism omfattar också filmaterial för mässor och utställningar, annonskampanjer mm.

”Känd profil”

Ett annat projekt, som Paper Jam nu

arbetar med, är en självbiografi skriven av en svensk ”kändis”.

– Det är en hemlighet vem författaren är, men jag lovar att det kommer att röra om i grytan när självbiografien utkommer... säger Jacob kryptiskt.

Publiceringsmetoden är ovanlig, troligen unik: självbiografien trycks nämligen i magasinformat (≈ månadstidning) och utkommer i tre delar om 150 sidor vardera. Första delen planeras utkomma redan i slutet av april.

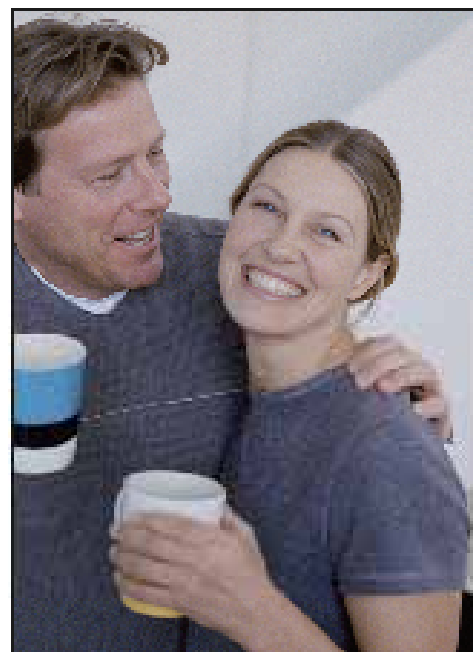
– Det här är ett annorlunda sätt att arbeta på, det gillar vi! säger Jacob och Kristian samfällt.

De tre uppdragsgivare som nämns i den här artikeln är valda som exempel. Paper Jam åtar sig kvalificerade uppdrag för många kunder, företag och organisationer. Jacob förtydligar:

– Vi arbetar smidigt i ett nätverk med 10-talet resurspersoner, var och en med sin specialitet. Det betyder att vi alltid kan sätta ihop en stark arbetsgrupp som passar det speciella uppdraget.

Och speciella uppdrag, det förefaller vara Paper Jams ... specialitet!

Bergs Lars Hansson



Banken med Nordens mest nöjda kunder. Kompetent personal i personlig miljö. Välkommen att titta in eller ring oss för tidsbokning.

Handelsbanken
Bollnäs
tel 0278-10080
www.handelsbanken.se/bollnas

kesam
INDUSTRILACKERING AB

Telefon: 0278-203 06
Mail: info@kesam.se
www.kesam.se

Entreprenad, snickeri och golfbana i samma familj

De svenska familjeägda företagen är viktiga utvecklingsfaktorer för tillväxten i svenskt näringsliv. Familjen Modig i Annefors är ett exempel på detta. Entreprenadverksamhet har kompletterats med ett helt nytt företag i snickeribranschen och byggandet av en egen golfbana. Utvecklingen har lett till att den familjedrivna verksamheten ökat från 10 till 24 anställda under 2000-talet.

Familjen Modig i Annefors 2,3 mil sydväst om Bollnäs inledde sin entreprenadverksamhet redan på 1940-talet då Erik Modig inledde verksamheten med hästdragna ekipage och anställda kuskar. 1958 var han en av de första att investera i en självgående skördetröska, vilket blev en entreprenadverksamhet med fyra skördetröskor. 1964 hade verksamheten utvecklats till traktor- och grävmaskinsbaserade entreprenaduppdrag.

I dag drivs verksamheten i andra och tredje generation av Clifford och Karin Modig samt söner Daniel och Andreas. Sönerna har nu med kemi- respektive civilingenjörsutbildning i grunden lämnat sina ingenjörskarriärer för att helhjärtat ägna sig åt att driva och vidareutveckla familjeverksamheterna med basen i Annefors.

Eget snickeriföretag för beställningssnickerier

– Hösten 2005 startade vi här i Annefors ett helt nytt snickeriföretag Annefors Snickeri och Trähantverk. Vi behövde själva en duktig snickare för olika projekt och hade en lämplig lokal, som blev ledig. Snickeriverksamheten har utvecklats bra och sysselsätter i dag 3 personer varav en är baserad i Stockholm. Nils Westergren ansvarar för snickeriet, som i nära samverkan med kunderna hjälper till med idéer, design och tillverkning av högkvalitativa specialsnickerier. Exempel på uppdrag som snickeriet arbetar med är renovering av fina äldre fönster och dörrar, som är värda att bevara för eftervärden genom sina byggnadshistoriska- och kulturella värden. Specialtillverkade inredningar, kök och möbler precis som kunden vill ha dem. Ett exempel är det speciella arbetsbord som marknadskommunikationsbyrån Paper Jam beställde till sin nyinredda studio i centrala Bollnäs, berättar Clifford Modig.

– Vi vill gärna arbeta för krävande kunder som ställer höga krav på design och utförande. Vår arbetsmetod är därför att i nära samverkan med uppdragsgivaren hjälpa till med allt från idé till design, tillverkning och installation. Vi



har eget lager av högkvalitativa träslag som ek, björk, furu, ask, alm, valnöt med mera, berättar Nils Westergren. – Kunderna är nöjda och snickeriverksamheten har också utvecklats fint, konstaterar Clifford Modig.

Bygger ut komplett golfbana i Annefors – centralt i Hälsingland

Familjen Modig har totalt 160 hektar egen mark och skog i Annefors. Clifford, som själv är golfare, har sedan ett antal år arbetat enärat för att förverk-

liga projektet med en ny golfbana centralt i Hälsingland, där klubbverksamheten drivs av Annefors Golfklubb.

I dag finns redan 9 hål för Pay & Play, en drivingrange med 12 utslagsplatser, klubbhus med eget kök och samlings/matsal för 100-talet gäster och konferensrum för 20 deltagare.

– Nu i sommar bygger vi ut golfanläggningen med de första 9 hålen på en ny komplett 18-hålsbana och skall efterhand kunna erbjuda allt man förväntar sig av en fullserviceanläggning,



berättar Clifford Modig.

Entreprenadverksamheten – basen som fortfarande vidareutvecklas

Förutom jordbruket, som i dag bland annat omfattar biftdjur, har entreprenadverksamheten varit en grundläggande utvecklingslinje och huvudnäring i familjen Modigs företagande. I dag driver man för skogsbruket 4 avverkningsgrupper med 8 skördare och skotare inklusive egen serviceverkstad och mobil service med egen service/reparationsbil, en verksamhet som bedrivs på uppdrag av Stora och Mellanskog. AB Modigs Maskiner är medlem i sammanslutningen Grävkonsult, som samordnar uppdrag och kan därför smidigt ställa upp med de resurser som olika projekt kräver. Modigs ma-

skiner utför entreprenaduppdrag med 3 egna maskinenheter inom grävning, schaktning och transport. I närregionen utförs uppdragen ofta i form av vägbyggnation/underhåll, underhåll av skogsbilvägar, anläggandet av avloppsanläggningar för enskilda gårdar och längre bort, som i södra Sverige, i arbeten efter stormen Gudrun.

– Våra verksamheter har speciellt under senare år utvecklats mycket bra genom att vi haft lyckan att kunna rekrytera mycket duktiga och självgående medarbetare inom alla våra verksamhetsområden. Det är vi speciellt glada och tacksamma för och hoppas att våra kunder känner på samma sätt, poängterar Clifford Modig.

Erik Holländer

VVS & Maskin
Renshammarsvägen 8
821 50 Bollnäs
0278-272 50

Vi levererar era komponenter och konstruktioner i:
stål • stång • plåt • rör • svetsning • skärning • bearbetning

Vi bygger ut för att öka vår kapacitet.



Tala med Jan eller Håkan!

Tel: 0278 - 40 110

Fax: 0278 - 41 720



Lesa Lego CNC-bearbetning i trä och skivmaterial för andra företag.



Helsinge Dörren. Har fått en bra start i Bollnäs. Under våren gör vi en försäljningsturné för att knyta till oss fler återförsäljare runtom i Sverige, berättar Rolf Lemberg och Anders Hammarström.

Två växande träförädlingsföretag

Att se möjligheter och förverkliga dem har alltid varit en förutsättning för tillväxt och nyskapande i vårt näringsliv. Samverkan underlättar. I Bollnäs utvecklas nu två samverkande träförädlingsföretag, Lesa Lego AB och Helsinge Dörren HB, för att i samverkan erbjuda nya tjänster och produkter

Lesa Lego AB på Industrigatan i Bollnäs ägs och drivs av Lars Eklund och Stefan Asplin. De grundade företaget i augusti 2004 efter den förödande branden i Wallsta Trä, där båda då var

ansvariga för företagets CNC-bearbetningsavdelning. Helsinge Dörren HB startade sin verksamhet i maj i fjol. Ägare är förutom Lesa Lego AB, Rolf Lemberg via Alir Invest AB och

Anders Hammarström genom hans företag Helsinge Resurs AB. Helsinge Dörren verkar i angränsande lokaler till Lesa Lego.

Lesa Lego – erbjuder CNC-bearbetning av produkter och komponenter i trä

– Vi hade båda nästan 10 års erfarenhet av CNC-bearbetning. Efter branden på Wallsta Trä tänkte vi att det måste

finnas en marknad för ett företag som specialiserar sig på att erbjuda CNC-bearbetning av produkter och komponenter i trä och skivmaterial som MDF, plywood och limfog med mera. Vi gjorde slag i saken och arbetar nu med en CNC Biesse Rover 24, berättar Lars Eklund och Stefan Asplin.

Lesa Lego CNC-bearbetar stora och små produkter och komponenter i format upp till 4,5 meters längd och

vänder sig till tillverkare av möbler, fönster, kök och golv. Större kunder är till exempel Produktionsbolaget, Svenska Fönster, Edsbyverken, Bergvik Flooring, Nefab och Helsinge Dörren.

– Målet är nu att skaffa en andra CNC-maskin, berättar Lars Eklund och Stefan Asplin.

Bra start för ny ytterdörrtillverkare

Helsinge Dörren HB inledde alltså sin verksamhet i maj i fjol och har haft en bra start. Tilltalande design med valbara detaljer i flexibel produktion genom att företaget finns i angränsande lokaler till Lesa Lego med dess CNC-bearbetning. Kännetecknande för Helsinge Dörrens produkter är hög kvalitet, flexibilitet när det gäller design och mått, korta leveranstider, både enkel- och pardörrar levereras i valbar färg.

Söker fler återförsäljare – försäljningsturné under våren

– Vi har haft en mycket bra start. Vi har redan knutit till oss många återförsäljare i Sverige och levererar regelbundet till två grossister i Norge. Försäljningen ökar varje månad och under våren kommer vi att göra en försäljningsturné för att knyta till oss fler återförsäljare runtom i Sverige, berättar Rolf Lemberg och Anders Hammarström.

Erik Holländer

Expansiv pulverlackering för industrins behov

Genom flytt till större nya lokaler och investeringar på 5,5 miljoner i ny produktionsutrustning har Kesam Industrilackeringar AB i Bollnäs tagit ett stort steg framåt i sin strävan att med kvalitet och kapacitet betjäna industrins behov.

Vi har i svensk Leverantörstidning sedan början av 1990-talet, i likhet med utvecklingen i många andra Bollnäs-företag, återkommande presenterat utvecklingen i Kesam. När vi senast presenterade företaget 1999, hade företaget sedan 1994 vuxit från 6 till 9 medarbetare. I dag betjänas kunderna med en medarbetarstyrka på 24 personer. Samtidigt har omsättningen ökat från 6,6 till 20 miljoner sedan 1999. Företaget drivs nu i andra generation av Christer Wallin och Micael Andersson. Sedan 1994 finns företaget på Norrborns industriområde strax norr om centrala Bollnäs. Där togs nybyggda lokaler på 2500 kvadratmeter i bruk under fjolåret.

Två separata avdelningar betjänar olika behov – hand- och automatlackering

– I och med flytten till våra nya lokaler har vi också kunnat specialisera produktionen såtillvida att vi har en avdelning med automatlackeringlinor och en för handlackering, som betjänar många kunder med speciella produkter, krav på utförande och beredning.

Bland annat kan vi rationellt utföra den omfattande och i många fall krävande maskering och efterputsning som produkterna kräver, på denna avdelning. Här kan vi också lackera allt från enstyck till serier till bra priser. Med våra 9 handlackeringstationer har vi byggt upp stor kapacitet för ständigt ökad efterfrågan, berättar Christer Wallin och Micael Andersson.

I avdelningen för automatlackering, lackeras produkter och komponenter i serier från några få till 100 000-tals produkter. Produktionen sker numera i tvåskift. Dessutom finns en våtlackeringsstation.

Anlitas av krävande kunder

Genom våra återkommande satsningar på kvalitet och kapacitet kan vi i dag betjäna kunder i när och fjärran med både avancerad handlackering och automatlackering till bra priser. Det har gjort att vi med tiden kommit att anlitas av många företag med höga krav på kvalitet och snabba leveranser. I dag betjänar vi återkommande ett 100-tal kunder, berättar Christer och Micael.

Exempel på kunder som anlitar Kesam är Drivex, Engcon, System Edströms Bilinredningar, ACAB i Alfta, Mekanotjänst, Gävle Trådprodukter, Jemtab och som sagt många andra både små och stora företag.



Här är ett exempel på manuell pulvermålning på en lastbilsbåge från Trux som kräver stor skicklighet och har ett mycket högt kvalitetskrav.

En egen avdelning för kvalitetskontroll

Kesam var tidigt ute med att etablera en egen avdelning för kvalitetskon-

troll. Här kontrollerar och mäter nu två medarbetare kontinuerligt resultatet av lackeringen för att garantera överenskommen kvalitet. Produkterna som lämnar företaget granskas med andra ord fortlöpande.

Hämtning och avlämning med egna fordon

Kesam har också utvecklat en annan

sida av sin verksamhet. – År 2005 skaffade vi trafikstillstånd för att med egna fordon kunna hämta och avlämna lackerade produkter. I dag söter våra tre bilar effektivt logistiken till många kunder samtidigt som vi också anlitar andra transportföretag, berättar Christer Wallin och Micael Andersson.

Erik Holländer

Kilafors
Emballage AB

www.kilaforsemballage.se

SPECIALMASKINER
OCH
INDUSTRISERVICE

Vi tar fram de specialmaskiner din tillverkning behöver - Vi rycker ut när du behöver service inom hydraulik, mekanik, pneumatik, styr/regler.

JOE TEKNIK AB
BOLLNÄS

Tala med John Eriksson
Tel: 0278 - 123 24 Mob: 070-66 40 417

Specialmaskiner och industriservice

Produktionsstopp kan kosta stora summor och förtret. Joe Teknik AB med sin bas i Bollnäs erbjuder dygnet runt utryckningsservice med 3 fordon utrustade för reparationer och service på industrier och fastigheter i södra Hälsingland. Man kan också anlita Joe Teknik AB om man behöver någon som kan bygga specialmaskiner för sin produktion.

Joe Teknik AB ägs av John Eriksson. Joe Teknik har utvecklats på många sätt genom åren. Sedan vi senast presenterade verksamheten år 1999 har antalet medarbetare ökat från 2,5 till 4 och antalet fullt utrustade servicefordon från 2 till 3.

Utryckning dygnet runt

Joe teknik AB utför reparationer och service inom ett brett teknikregister som omfattar hydraulik, mekanik, pneumatik, samt el/styr- och reglerteknik. Haverier och driftstörningar sker som bekant dygnet runt och servicen är därför inriktad på snabb avhjälpning av ofrivilliga driftstörningar eller produktionsavbrott. Servicen utförs inom så vitt skilda verksamheter som livsmedelsfabriker och bagerier, mekanisk industri, och annan tillverkande industri, tryckerier, storkök, och fast-

igheter. Reparationerna och åtgärderna kan beröra tryckpressar, plock-, skär-, förpacknings-, verktygsmaskiner, ugnar, framkallningsutrustning och olika typer av specialmaskiner. Servicen utförs hos kunderna med hjälp av 3 välutrustade utrycknings/service/reparationsfordon, som är special inredda av Borgströms Plåtindustri i Kilafors.

Egna verkstäder på Industrigatan med fördubblad yta

Joe teknik AB, som har kontor och verkstäder på Industrigatan i Bollnäs, har nu senast tagit dubbelt större lokaler i bruk. De nya lokalerna på drygt 350 kvadratmeter inreds nu under våren. Detta gör att Joe Teknik AB nu förfogar över totalt drygt 700 kvadratmeter vid Industrigatan. Här finns alltså utrustning för mera omfattande arbeten och bearbetning i tyngre maskiner

som svarvar, universalfräs, vertygsslip, pelarborrmaskin, gradsax och kantvik för tunnplåt, hydraulpress, ämneskapar med geringsmöjligheter, planslip, gnistmaskin, mig-, mag- och tigsveltsar och plasmaskärutrustning med mera.

Tillverkar de specialmaskiner du behöver – exempel på uppdrag

Till Joe Teknik AB kan man vända sig för att få maskiner tillverkade. Det kan röra sig från enklare utrustningar för plockning, klippning, bockning och stansning, till kompletta och avancerade helautomatiska produktionsmaskiner för specifika ändamål.

Exempel på sådana aktuella uppdrag är ett uppdrag som berör framtagningen av en helautomatisk maskin för tillverkning av elkontakter för utrustning till kraft- och ställverk.

Denna maskin bygger vi för en uppdragsgivares räkning från grunden. Maskinen skall helautomatiskt mata in komponenter och ingående delar via olika inmatningslinor, den skall kunna hantera, rättvända och mata in positionera, pressa fast flera komponenter för att slutligen funktionstesta varje kontakt och automatsikt refusera de



som inte håller måttet, berättar John Eriksson.

Ett annat aktuellt uppdrag inom tillverkning av specialmaskiner är en specialbyggd helautomatisk maskin för tillverkning av stålträdsförsedda hängetiketter, så kallade tags.

Söker verktygsmakare för anställning

– Så som saker och ting har utvecklats betyder det mer och mer arbete för oss och behov av flera medarbetare. Det som närmast är aktuellt är att vi nu söker en verktygsmakare till vårt team, berättar John Eriksson avslutningsvis.

Erik Holländer

Legotillverkning av komponenter och konstruktioner i stål och plåt

Behöver man svetsade konstruktioner och maskinbearbetade detaljer i små och medelstora serier är legotillverkaren Hälsinge Trailer AB ett tips. Företaget har från att ursprungligen tillverka släpvagnar av egen konstruktion genom åren utvecklats till en pålitlig och välrenommerad legotillverkare, som anlitas av krävande företag.

Hälsinge Trailer AB har sedan mitten av 1990-talet ökat sin specialisering mot legotillverkning och också genom det vuxit med tiden. När vi förförre gången presenterade företaget år 1994 hade verksamheten 4 medarbetare. År 1999 hade antalet vuxit till 6. Nu betjänar Hälsinge Trailer sina uppdragsgivare med 7 medarbetare, vilka om planerna går i lås i år kommer att utökas ytterligare. Företagets ägs och drivs av Jan Hermansson och Håkan Mårtensson. Numera är också följande generation representerad genom Jans son Tobias och Håkans son Magnus.

Anlitas av krävande uppdragsgivare

En av Hälsinge Trailers uppdragsgivare

sedan många år är Sandvik SRP. För detta företag tillverkas många svetsade och maskinbearbetade komponenter och konstruktioner i plåt, stål, stång och rör. Denna produktion levereras som insatskomponenter i Sandvik SRP: s mobila krossverks och kringutrustning. Hälsinge Trailers tillverkning omfattar ett stort antal legoobjekt för dessa produkter. Antalet objekt som tillverkas under olika tider varierar ofta på kort varsel, varför Hälsinge Trailers förmåga att snabbt ta fram olika komponenter kommer till sin rätt.

Reservdelar, fastbränsleskruvar och rostar tillverkas för fastbränslepannor på uppdrag av Zander- Ingeström.

– Vår styrka ligger framförallt i att vi är flexibla och vanligen på kort var-



Hälsinge Trailer AB är numera specialiserad på legotillverkning av komponenter för industrins behov. Släpvagnar för olika specialändamål tillverkas dock på beställning, inte som standard.

sel från kundens ritningsunderlag kan tillverka allt från enstyck till serier på upp till hundratals enheter. Under fjolåret fick vi till exempel av ett företag uppdraget att tillverka en serie skopor till grävare. Eftersom det rörde sig om en serie på 10 skopor passade det vår dåvarande produktion. Eftersom vi först i år ser ut att kunna genomföra vår planerade utbyggnad, kunde vi inte

under fjolåret ta oss an den större fortgående serieproduktion vi då erbjöds, berättar Jan Hermansson och Håkan Mårtensson.

Planerad maskininvestering och utbyggnad – en till två nya medarbetare

Hälsinge Trailer har en mångsidig och för ändamålet lämplig maskinpark med

bland annat gradsax 6 millimeter x 3 meter, styrd kantpress 6 millimeter x 3 meter, automatisk bandsåg för stång och rör, bandslip, fräsmaskin, svarv, bormaskiner och svetsar. Hälsinge Trailer siktar nu på att utöka sin kapacitet. Steg i denna riktning har redan tagits genom investeringar i effektivare utrustning. Bland annat har en bättre svarv med digitala måttangivelser och en ny fräsmaskin anskaffats. Följande planerade maskininvestering är en modern och högeffektiv CAD-styrd gas-/plasmaskärmaskin för plasmaskärning upp till 32 millimeters godstjocklek. Med den befintliga CNC-styrda skärutrustningen med två munstycken, kan grovplåt på upp till 100 millimeter skäras.

Vi har nu kommit till det stadiet att vi planerar en utbyggnad av produktionslokalerna med cirka 130 kvadratmeter. Och räknar, om och när byggtillstånd ordnar sig, med att kunna nyanställa en till två nya medarbetare i år, berättar Jan Hermansson och Håkan Mårtensson.

Erik Holländer

Hälsinge
DÖRREN HB

LESA
LESA LEGO AB
Lego

Industrigatan 7
821 41 Bollnäs
Tfn 0278 - 189 50
Info@helsingedorren.se
www.helsingedorren.se

Industrigatan 7
821 41 Bollnäs
Tfn 0278 - 172 30
Fax 0278 - 172 50
lesn.lego@telia.com

PARATOR

www.parator.com

Norrborns Industri AB

Telefon 0278-63 20 30



Eurostar tryckpress för två färger och rotationstryck. En av flera stora maskininvesteringar Kilafor's Emballage AB gjort för högeffektiv tillverkning av kundanpassade wellådor.

Snabba leveranser av kundanpassade wellådor

Många företag i olika branscher behöver måttbeställda wellådor för sin verksamhet. Kilafor's Emballage har genom åren visat sig vara en flexibel, snabb och pålitlig leverantör, som också expanderat sin verksamhet kraftigt för att tillgodose kundernas behov av kvalitet och kapacitet inom området.

Kilafor's Emballage har sedan början av 1990-talet ökat antalet anställda från 6 till 20 medarbetare. När vi senast presenterade företaget år 1999 hade företaget 11 medarbetare. Familjeföretaget drivs av Hans Englund och söner Lars och Per. År 2000 flyttade verksamheten från Kilafor's till nuvarande lokaler på närmare 5000 kvadratmeter

för produktion och lager på Norrborns industriområde i Bollnäs. Här köpte familjen Englund genom sitt fastighetsbolag hela Samhallkomplexet på närmare 10 000 kvadratmeter, varav hälften alltså hyrs ut.

Allt snabbare leveranser – lagerhållning av kundernas lådor

– Vi har hela tiden inriktat oss på snabba kundleveranser av kundanpassade wellådor med tryck. Detta betyder att vi kan leverera både små och stora serier på kort varsel, vilket våra maskininvesteringar också inriktats på. När det gäller större kunder, lagerhåller vi deras lådor, som med andra ord kan levereras från dag till dag i behövligt antal, berättar Lars Englund. Kilafor's Emballage erbjuder också kunderna ett komplett sortiment av förpackningssystem och tillbehör, bland annat standardförpackningar i well, förslutningsmaterial och tejper, spännband, klammerpistoler, krympplast, pallhuvor, godsmärkning, lastpallar, pallkragar med mera.

Stora investeringar säkrar både kvalitet och snabbhet

Sedan flytten till Norrborns industriområde har vi investerat närmare 19 miljoner i framförallt moderna maskiner. I investeringar ingår bland annat en helautomatisk Cobra stansmaskin, en Eurostar tryckpress för två färger och rotationstryck och en inlinemaskin för två färger. Vår allt effektivare produktion, ökat antal anställda i kombination med effektiv logistik har gjort att vi i dag är så snabb vi kan vara.

Företagets wellådor levereras i dag till cirka 500 företag av alla kategorier, både tillverkande företag och grossister. Exempel på företag för vilka Kilafor's

Emballage lagerhåller färdiga wellådor är HL-Display i Falun, Sundsvall och Karlskoga och Edsbyverken i Edsbyn.

Besöks av folk från hela Europa

– Genom våra satsningar på den allra senaste och effektivaste produktions-tekniken använder maskinleverantören Klett i Tyskland oss som något av en demonstrationsanläggning. Därför kommer de hit med sina nuvarande och potentiella kunder för att se maskinerna i produktion och diskutera erfarenheter med mer, berättar Lars Englund avslutningsvis.

Erik Holländer



POST
MÄSTAREN

DIN LOKALA POSTLEVERANTÖR

LEGOTILLVERKARE AV UTRUSTNINGAR FÖR BIOBRÄNSLEN

Ex: Vi tillverkar kompletta flisanläggningar • automatiska flisbrännare • automatiska pelletsbrännare • motorskruvar • förråd

OBS! Vi utför också service, reparation och underhåll på biobränsleutrustningar.

Annan legotillverkning: Stansning, nibbling, och bockning av detaljer i tunnplåt • svetsning • välfärdig • kompletta produkter



Kilafor's
Björnnäs 25
823 30 Kilafor's

Micke Ståhl 07036 29 711

Sådan som inte beskrivs i ord.



Postgiro: 90 20 80-0



– Välj ett av våra standardhus, eller rita ditt drömhushälsingestugor byggst dag för alla behov i både stort som smått, berättar företagets Vd Peter Karsbo

Knuttimrat med ljus och rymd

Med snart 2000 levererade hus är HälsingeStugor en erfaren leverantör av både fritidshus och permanentboende för både den lilla och den större familjen. Kännetecknande för HälsingeStugors knuttimrade hus är att innetaken är helt öppna med ryggås och takbjälkar fullt synliga, vilket ger luftiga rum, även om de skulle vara små till ytan.

HälsingeStugor har sitt säte och sin produktionsanläggning i Kilafors i södra delen av Bollnäs kommun mitt i Hälsingland. Hälsingland har gamla traditioner när det gäller knuttimrade hus.

– Vi har en fin furu i denna del av landet. Här är träden tätvuxna, vilket skapar mindre rörelse i virket, och gör det motståndskraftigare mot röta. På HälsingeStugor använder vi nedtorkat virke, det vill säga virke som torkat extra länge. Sådant virke ger kunden extra trygghet. Gemensamt för alla våra hus är att de tillverkas av knutade stommar, vilket vi tycker ger en fin blandning av gammalt och nytt, säger Vd Peter Karsbo på HälsingeStugor.

Från 3 till 11 miljoner på fyra år – HälsingeStugor tillgängliga för allt fler

Peter Karsbo tillträdde som Vd för HälsingeStugor år 2001. Företaget hade då länge varit en mindre leverantör med fina traditioner. Nu var tanken att behålla byggtidningarna och att samtidigt göra husen tillgängliga för allt fler. Sedan Peter Karsbo tog över ledningen av HälsingeStugor har därför värdet av de årliga husleveranserna stigit från 3 till 11 miljoner.

– Vi har byggt vidare på de gamla hälsingetraditionerna och samtidigt byggt ut en effektiv, rationell tillverkning som gör att vi under fjolåret kunde leverera ett 50-tal objekt till kunder över hela landet. Efterfrågan på HälsingeStugors hus har vuxit i hela landet och i dag kan vi bygga, leverera och montera kundernas hus lika rationellt i Skåne och Mälardalen som i mellersta och övre Norrland, berättar Peter Karsbo.

Nöjdskundenkäter varje år

– Vi gör numera varje år enkäter med uppföljning av de hus vi levererat och får mycket beröm av kunderna, som bland annat upplever att de fått mycket för pengarna. Bland annat frågar vi efter kundernas omdömen om kvalitet, leveranssäkerhet, service och uppfyllda förväntningar. Kundenkäterna visar att vi genomgående har kundernas förtroende med genomgående positiva omdömen, fortsätter Peter Karsbo.

Välj ett standardhus eller rita själv – du får vad du vill ha och behöver

HälsingeStugor använder genomgående 45 x 145 millimeters planktimmer med välvd ytprofil, som

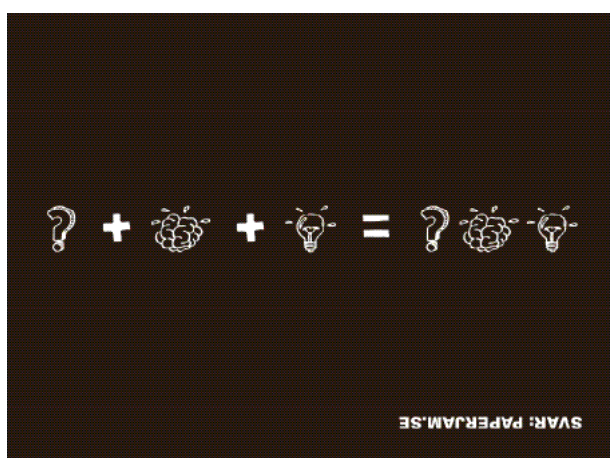
ligger nära fulltimrets utseende. Detta ger en allt igenom rationell byggstil, som kan anpassas efter behov och önskemål. Val av isolering och inrättningar görs enkelt med få begränsningar, likaså inredningslösningarna. Det gemensamma är den luftiga lösningen med höga luftiga rum genom synlig ryggås och takbjälkar.

– Ägarna av våra hus upplever genomgående att de bor ljus och luftigt egentligen oberoende av husens storlek. Det är vi glada över. I de flesta fall bygger vi med egen personal upp huset till överenskommet stadium. De flesta väljer en lösning där stomme, ytter- och innertak, kök, fönster och ytterdörrar monterats färdigt av oss. Kök, fönster, dörrar och golv kommer från välkända och ledande tillverkare. Vi har hittills levererat hus upp till 130 kvadratmeter, men byggtekniken ger få begränsningar. Exempel på våra standardhus är Sibbo, Hanebo, Långvind, Långvind loft, Bergviken, Bergviken loft och Granbo, som täcker in boendebehov från 105 till 60 kvadratmeter. Ofta förses husen med fina altaner med eller utan in-



glasning. Kunden kan låta fantasin flöda för att få sitt drömhushälsingestugor Vi är alldeles tydligt duktiga på att kombinera och bygga för att förverkliga drömmar, säger Peter Karsbo.

Erik Holländer




Hälsinge Kol & Trä
 GRILLKOL & INDUSTRIKOL www.grillkol.se
 Gunnar Tel: 070-56 12 008


SIALATSWED
 BEMANNINGSFÖRETAG www.latswed.se
 Ines Tel: 070-33 04 554


 Tegelsbränsvägen 16 821 43 Bollnäs, Sverige
 Grillkol är DNW certifierat, ID nr 1061
 Grafik: spertifab.se

Effektivitet och lönsamhet för skogsentreprenörer

Skogsnäringen är en av Sveriges viktigaste enskilda näringsgrenar. Utvecklingen av entreprenader och maskiner har hela tiden gått mot allt effektivare hantering och maskiner som kan hantera större och större volymer per tidsenhet. Utvecklingen av separatlastare har i hög grad ökat kapaciteten och därmed lönsamheten för många skogsentreprenörer.

I Bergqvist Maskinservice, grundades år 1976 som ett serviceföretag för skogsbrukets maskinpark. Företaget har genom åren utvecklat egna maskiner och utrustning för skogsbruksentreprenörer. Företaget har kontor och maskinhallar på Norrborn industriområde i Bollnäs. I dag har företaget 14 medarbetare. Företaget som sedan

starten drivits av Ingmar och Karin Bergqvist, utvecklas nu vidare i andra generation av syskonen Kurt Bergqvist och Kicki Vonveh. Ny delägare är Ulf Olsson, bror till Per Olsson Vd på Parator, som också presenteras i denna tidning. Efter flytten från Scania i Södertälje nu i vår går Ulf in som Vd i I Bergqvist Maskinservice AB.

Levererat 60-talet separatlastare – kapacitet, effektivitet, pålitlighet
Utvecklingen av separatlastare har gjort att effektiviteten ytterligare kunat höjas inom skogsbruket. I Bergqvist Maskinservice AB kommer nu under våren att ha levererat företagets femtioåttonde separatlastare. MC 31, som är beteckningen på den senaste versionen kostar cirka 2,5 miljoner och har utvecklats för pålitlighet och enkelt underhåll i kontinuerlig drift. En separatlastare som MC 31 lastar mycket fortare än en bakkran och är högeffektiv vid terminalastning.
– Vi har också utvecklat egna gripare, vilket gör att vi kan förse våra separatlastare med valbara gripare som

tar 1, 1,2 respektive 1, 4 kubikmeter. Separatlastarna förses med pålitlig Jonseredkran med lätt tillgängliga reservdelar. Vi har återkommande kontakt med våra kunder och får kontinuerlig feedback från fältet. Erfarenheterna visar att våra separatlastare fungerar väl. Kunder är nöjda, konstaterar Kurt Bergqvist.
Komplett system för utbytesdelar
I Bergqvist Maskinservice AB har ett komplett system för utbytesdelar som hydraulcylindrar, hydraulpumpar, filter, kranarmsdelar, slitdelar med mera.
Efter ett år efter leveransen kan separatlastaren tas in för en fabriksservice, där allt viktigt går igenom, kontrol-

leras och justeras.
– Våra separatlastare är konstruerade för att användaren själv skall kunna sköta fortlöpande underhåll, konstaterar Kurt Bergqvist.
De flesta av I Bergqvist Maskinservice AB: s kunder och separatlastaranvändare finns av naturliga skäl i mellersta och nedre Norrland, inom ett område som växer från år till år. De färskaste leveranserna av separatlastare går till exempel till kunder i Sundsvall och övre Norrland.

Erik Holländer



I Bergqvist Maskinservice AB levererar under våren sin sextionde separatlastare. Separatlastaren MC 31 har utvecklats för hög effektivitet, pålitlighet och enkelt underhåll.

Plåtslageri som betjänar både bygg och industri

Häggglunds Plåtslageri i Bollnäs AB betjänar uppdragsgivare både inom bygg och industri. Genom sitt mångsidiga kunnande och fint utförda arbeten, har företaget i allt större omfattning kommit att anlitas av andra företag för legotillverkning av komponenter till deras egna produkter.

Häggglunds Plåtslageri grundades redan 1956 av Tage Häggglund. Verksamheten övertogs av hans två bröder i mitten av 1980-talet. För fem år sedan köpte Thomas Nilsson och Stefan Lundahl företaget, där de tidigare var anställda och nu har 23 respektive 21 års erfarenhet i verksamheten. Företaget har kontor och produktionslokaler på Hägggesta industriområde vid Industrigatan i Bollnäs. Företaget har i dag tre medarbetare.

Anlitas allt mer av industrin som underleverantör
Häggglunds Plåtslageri har med tiden allt mera börjat anlitas av industrin som underleverantör till deras egna

produkter. Norrborns Industri AB, tillverkare av Paratorsläpen och bland annat ledande tillverkare i Norden av 25,25- meters av B-trainsläp anlitar Häggglunds Plåtslageri för tillverkning av verktygsskåp och andra komponenter i rostfritt till deras släpvnar. Rostfria detaljer blir allt vanligare tack vare deras korrosionsbeständighet. Andra tillverkare som Åkarnas Hydraulservice i Hudiksvall, PKLV Lasvagnar & Fordonsservice i Bergby, Hjelms i Iggesund, Bilmetro, Produktionsbolaget och I Bergqvist Maskinservice på Norrborns industriområde i Bollnäs är andra industriföretag som anlitar Häggglunds Plåtslageri som underleverantör. – För I Bergqvist Maskinservice



Verktygsskåp i rostfritt till ett Parator-schassi under tillverkning på Häggglunds Plåtslageri i Bollnäs.

tillverkar vi de plåtkassetter som klär deras hyttstommar på deras separatlastare samt bränsletankar i svartplåt sam-

tidigt som vi för deras räkning också tillverkar verktygsskåp i rostfritt, berättar Stefan Lundahl på Häggglunds.

Tillverkning för byggare
Häggglunds Plåtslageri anlitas av naturliga skäl även av byggare för allt inom byggplåtslageri. Ständigt återkommande uppdrag har Häggglunds av företag som Johansson & Karlsson, Rehnsteds Byggservice och överhuvudtaget både företag och privatpersoner som behöver plåtkomponenter tillverkade för sina byggprojekt.
Aluminiumsvetsning för många behov
– Vi arbetar också med aluminiumsvetsning. Vi tillverkar motorskyddsplåtar på uppdrag av Olle J Bilteknik i Bollnäs, som enligt uppgift är enda företaget i Sverige som får leverera Volvo Original specialdelar till Volvos rallybilar. Vi tillverkar i övrigt sådant man behöver i aluminium och reparationssvetsar sådant som spruckna aluminiumfälgar och trasiga motorträg till bilar, berättar Stefan Lundahl och Thomas Nilsson avslutningsvis.

Erik Holländer

Vårt familjeföretag
tillverkar sedan 57 år
högkvalitativ korv med
hög andel köttråvara samt
ett fullständigt charksortiment
för våra kunder i Hälsingland
och Gästrikland.

Skidvägen 3 • 821 30 BOLLNÄS • Tel 0278-24110 • Fax 0278-245 56

Kapacitet för större projekt

- Svetsade och maskinbearbetade konstruktioner från kundens ritningar
- Vi har bl.a. kranpress, 6 meter, 750 ton
- 1800 m² industrilokaler
- 15 kvalificerade medarbetare

ERSGÅRD PLÅT & SVETS AB
Undersvik 821B • 820 11 Vallsta
Tel: 070- 93 37 45 • Stigersgård

Träkol för många behov och bemanningsföretag – två framgångskoncept

Träkol används allt mer både för grillning i hushåll och på restauranger. Träkol används också för tekniska ändamål inom industrin och både av entreprenörer och kommuner för tjältining. Genom effektiv produktion, försäljning och distribution har ett hälsingeföretag blivit ett av Nordens ledande företag i branschen.

Med effektiv administration på endast 4 personer och kontor i Bollnäs, Hälsingland, driver paret Gunnar Wengelin och Ines Basova i dag fyra framgångsrika företag. Hälsinge Kol & Trä AB grundades av Gunnar Wengelin för 25 år sedan. Här har också transportföretaget Wengelins Åkeri samt produktionsbolaget Hälsinge Kol & Trä Produktion AB med huvudfabrik och 20-talet anställda i Lettland, sitt huvudkontor. När Lettland gick med i EU hade Gunnar och Ines redan förberett grundandet av bemanningsföretaget SIA LatSwed som leds av Ines, som Vd. Hälsinge Kol & Trä är ett stabilt företag i högsta kreditvärdighetsklassen AAA.

Vi grillar allt oftare - träkolet du får tag på i hela Norden

Att se behoven och möjligheterna samt ta fram produkterna till rätt pris med rätt kvalitet, utmärker framgångsrikt entreprenörskap. Hälsinge Kol & Trä AB grundades av Gunnar Wengelin för 25 år sedan. I dag är företaget ett av de ledande i Norden inom produktion, försäljning och distribution av träkol. Största delen av volymen levereras direkt till större kunder. Företagets träkol kan man köpa direkt av företaget, via grossister eller till exempel via Biltema, i Sverige, Norge, Danmark och Finland samt på Dollarstores ökande antal butiker, eller via Internet.

Hälsinge Kol & Trä ABs huvudfabrik finns i dag i Talsi i det historiskt intressanta landskapet Kurland i nordvästra Lettland. Företagets huvudprodukter är träkol och träkolsbriketter för grillning. I Lettland sägas och säckas också björkved. Företaget är huvudleverantör av björkved i säck till Shell bensinstationerna i Sverige.

Användningen av träkol för grillning har ökat starkt under senare år. Nu grillar allt fler både 2 och 3 gånger i veckan både i vardagen och under semestern, samtidigt

ökar användningen av träkolgrillning inom restaurangvärlden. Vi har därför många restauranger runtom i landet som direktkunder, berättar Gunnar Wengelin.

Träkol för industrin, entreprenörer och kommuner

Till metallframställningsindustrin i både Sverige och Norge säljer Hälsinge Kol & Trä AB tekniskt träkol för användning i deras processer. Till entreprenörer och kommuner säljs så kallat tjältiningskol för markupptätningssändamål. Direktförsäljning sker till företag som PEAB, NCC, enskilda entreprenörer och kommuner.

Bemanningsföretag – hyr ut den kvalificerade arbetskraft du behöver

SIA LatSwed inledde sin verksamhet i samband med att Lettland blev medlem i EU.

Företaget rekryterar kvalificerad personal från Lettland inom allt fler områden och hyr ut dem till svenska företag.

Uthyrningen till svenska företag ökar nu starkt i takt med att det blir svårare att rekrytera kvalificerade medarbetare i Sverige. – Vi tar fram, anställer och hyr ut duktiga och väl rekommenderade lettiska snickare, svetsare, sågverksarbetare, byggarbetare och plattsättare, verkstadsarbetare, barberare, bagare med flera. Det är behändigt för de svenska företag som hyr vår personal. Vi sköter all administration, betalar löner, sociala avgifter och skatter enligt gällande svenska och EU-regler. Vi har nu knutit till oss 25-30 medarbetare för uthyrning och hyr i dag ut personal till företag i Edsbyn, Kilafors, Hallen, Alfta, Karlstad och Stockholm. Vi har nu en uthyrningsvolym motsvarande cirka 5500 timmar per år, vilket är närmare 800 arbetsdagar, berättar Ines Basova och Gunnar Wengelin.

Erik Holländer



Annefors 2,3 mil sydväst från Bollnäs

Daniel Modig
070-201 30 37

Annefors golfbana

- Anläggning på 60 ha
- Pay & Play med 9 hål
- Drivgrange med 12 utslagsplattor
- De första 9 hålen på vår 18-hålsbana anläggs i sommar

Annefors snickeri träputverk
Beställningsavdelning skickade i alla sammanhang med laskan

All Möjliga Maskiner

- Skogs- och skottmaskiner



ANNEFORS
Bakgrunn & Träsnickeri
Niklas Wengelin
070-65 34 314

CLIFFORD MODIG
070-24 66 84 0

Tre verksamheter i samma familj



Design
Konstruktion
Prototyp
Produktion

PRODUKTIONS

B O L L N Ä S

www.prodbol.se Tel: 0278-202 50 Fax: 0278-203 76 Norrborn 2140 821 34 Bollnäs

Banktjänster – snabba lokala beslut bidrar till att utveckla Bollnäs

Oberoende av i vilket skede av sin utveckling ett företag befinner sig, är snabba och klara besked när det gäller banktjänster och finansiering en viktig förutsättning för att företagaren skall kunna förverkliga sina mål.

På Handelsbanken i Bollnäs fattas beslut om krediter och andra företags-tjänster alltid lokalt. Denna av Bollnäs-företag omvittnade smidighet och snabbhet har sin grund i Handelsbankens sätt att se på sin upp-gift i förhållande till näringslivet.

Lokal kunskap – lokala beslut, snabbheten är avgörande

– Handelsbanken har en uttalad policy om att besluten skall fattas lokalt. Det grundar sig på åsikten att kunskapen om lokala företag och förhållanden är bäst kända på det lokala Handels-bankskontoret. Vi ansvarar för alla kunder på orten oberoende av storlek. Hos oss får man snabba och tydliga besked om till exempel ett företagslån. Tillgängligheten för kunderna är ex-tra viktig. Som kund når du oss direkt utan omvägar, och vi svarar därför var och en själva i telefon. Att vårt sätt att arbeta uppskattas bland företagen visas kanske bäst av att vi har haft en stor tillströmning av företagskunder, speci-ellt under de senaste åren, berättar che-fen för Handelsbanken i Bollnäs Iréne Hörberg.

Lika viktigt med ett snabbt nej

– Med den lokala kunskap vi har och med kännedom om verksamheter i olika branscher tycker vi att det är vik-tigt att för allas bästa också utvärdera planer och förutsättningar inom olika verksamheter. Snabbheten är ofta av stor betydelse i affärsvärlden, så också när vi till exempel inte tror på en ny verksamhetsidé. Ett snabbt nej kan vara lika viktigt för kunden som ett snabbt ja, förklarar Iréne Hörberg, som har bankens fullmakt att självständigt fatta beslut om krediter på flera miljon-er kronor när som helst.

Företagskunderna har utvecklats och klarat sig bra

– Vårt sätt att arbeta uppskattas och har visat sig vara framgångsrikt både för Handelsbanken Bollnäs och för våra företagskunder. I tider när andra drabbats av kreditförluster, har vi och våra företagskunder klarat oss bra. Det hela bygger på att göra det bästa av de förutsättningar som finns med gemen-samma krafter och insikter, och att göra det just när det behövs. Vi besöker fö-retagarna ute i deras verksamheter, vil-ket är A och O när det gäller kunskap, insikt, förtroende och långsiktigt goda



Pernilla Flink West, Andreas Lagerhorn, Kristin Silvroth, Lena Abrahamsson, Gunilla Gustafsson, Irene Hörberg

relationer, fortsätter Iréne Hörberg.

Mångsidig lokal kunskap och in-ternutbildning – för många behov

– Handelsbanken är verkligen en uni-versalbank i ordets egentliga bemär-kelse. Vi gör i praktiken allt själva med fullständiga fullmakter. Vi gör upp alla handlingar här medan du som kund väntar. Vi kan erbjuda smidiga ob-

jektsfinansieringar, bra lösningar för kortinlösen och webbaserade tjänster. Olika kunder kan ha mycket olika behov av finansieringslösningar, pla-ceringsförslag och skräddarsydda pen-sionsprogram. Eftersom vi skall ge snabb service och fatta besluten lokalt måste personalen också vara mångsidig och extra välutbildad. På Handelsban-ken Bollnäs betjänar vi dig både som

företagare och privat med den samlade kompetensen hos 6 duktiga medar-be-tare. Vi ser också till att en och samma kontaktperson hos oss sköter just dina ärenden, berättar Iréne Hörberg.

Erik Holländer

Kapacitet för större projekt

Många företag behöver en pålitlig produktionspartner för tillverkning av de komponenter och konstruktioner i stål, som ingår i eller utgör deras produkter. Ett företag har utvecklat en omfattande erfarenhet av tillverkning av större konstruktioner och produkter enligt kundernas ritningar är Ersgård Plåt & Svets AB. Med sina 1800 kvadratmeter produktionslokaler har företaget kapacitet att tillverka stora maskiner och konstruktioner

Ersgård Plåt & Svets grundades av Stig Ersgård år 1999. Med växande kapaci-tet och åtaganden blev det hösten 2004 dags att ombilda företaget till aktiebo-lag. I dag har företaget 15 anställda och har skapat sig ett namn som en mång-sidigt kunnig och pålitlig tillverkare och underleverantör av bland annat stora maskiner och konstruktioner.

Stora lokaler för tillverkning av stora maskiner

Med sina 1800 kvadratmeter stora lokaler med stor takhöjd i Arbrå, har Ersgård Plåt & Svets kapaciteten att bygga, hantera och leverera stora ma-skiner. Några exempel på kunder som anlitar företaget som underleverantör

och produktionspartner är Sandvik SRP för vilka Ersgård Plåt & Svets tillverkar deras larvbandburna mobila krossverk med kringutrustning. – De mobila krossverken vi tillverkar går fär-diga från oss direkt till måleriet, berät-tar Stig Ersgård.

För Sandvik SRP tillverkas också ställkonstruktioner för motorbalkar med mera för mobila siktverk. Pro-duktionen sker komplett utgående från kundens ritningsunderlag.

– Vi anlitas också för framtagning av prototyper. Jag tror att kunderna uppskattar att vi kan bidra med vår erfarenhet när det gäller både framtagning och vidareutveckling av maskinerna, Ett företag som anlitar oss för tillverk-

ningen av prototyperna till deras mo-bila krossverk är SRG. SRG har bland annat stor kunskap på hydraulsidan. För Translink tillverkar vi komponenter som ingår i deras lastbilssläpvagnar, fortsätter Stig Ersgård.

Ger tillgång till en av de största le-gokantpressarna

Vi har tillgång till en maskinpark som bland annat omfattar en av Hälsing-lands med omnejd största kantpressar för legotillverkning. Med den kan vi, på en bredd av 6 meter med en presskraft på 750 ton, till exempel bearbeta slitsad hardox upp till 20 millimeters tjocklek och 25 millimeter svart material utan förslitsning. Vi har också en stor rund-val för upp till 20 millimeters plåt. Vi har de stora svettaggregat, radialborr-maskin, kallsåg för automatkapning av profiler, stång och rör, arborrverk och annan utrustning som behövs för att tillverka allt från komponenter till stora kompletta maskiner. Det är ändå våra duktiga och erfarna medarbetare, som utgör företagets främsta resurs.



Ett chassi till mobilt krossverk under tillverkning av Ersgård Plåt & Svets AB för SRG.

Erfarenheten gör att fel kan rättas till och förbättringar införas på ett tidigt stadium innan produkterna går i se-rieproduktion. Tycker vi att något går att utvecklas, kan uppdragsgivaren lita på att vi ger vår syn på hur vi tycker att det kan göras på bästa sätt, berättar Stig Ersgård.

De nuvarande lokalerna på 1800 kvadratmeter, som Stig nu hyr av Sand-

vik SRP i Arbrå, kan förhoppningsvis komma att utökas med 900 till. I Stigs tankar om framtiden ingår att hans son Tommy kanske med tiden skall komma att axla ett större ansvar för företaget och sedan ta över det helt i egen regi.

Erik Holländer

Utveckla företaget i samverkan

Är du företagare och vill utveckla din verksamhet? Då ska du gå med i Företagsringen. Du ger av dina erfarenheter och lär av andra. Vi är ca 17 företag som samverkar för att utveckla oss själva, rekrytering, utbildning, kompetens-utveckling och rekrytering.

Ring Per-Åke Svensson 0278-114351 eller kontakta oss via e-post eller på vår hemsida.

FÖRETAGSRINGEN
I SÖDRA HÄLSINGLAND
www.foretagsringen.se

Maskinservice
I. Ersgård AB

Tegellövskärr 8
731 43 Bollnäs
Sverige

Telefon +46 (0)278-334 20
Fax +46 (0)278-334 20
E-post: info@maskinservice.se

Samverka lokalt – konkurrera globalt

Den 1 januari 2006 inledde Företagsringen i Södra Hälsingland sin verksamhet. Organisationen är en ideell förening vars uppgift är att genom samverkan kring personalfrågor vidareutveckla medlemsföretagen inom en rad viktiga utvecklingsområden.

Företagsringen i Södra Hälsingland är en samverkansorganisation för företag, kommuner och myndigheter i södra hälsingland. Företag från både Bollnäs, Ovanåker och Söderhamn har redan anslutit sig till samarbetet. Under 2007 siktar man på att ytterligare öka anslutningen. Per-Åke Svensson är organisationens centrala resursperson och koordinator och utgår från Företagsringens kontor på Västra Stationsgatan 10 i Bollnäs. Under 2006 har Vd Jan Carlsson på CC Systems varit ordförande och Hans Nilsson, Milkos chef i Bollnäs viceordförande.

Samverkan som stärker regionens företag på kort och lång sikt

Företagsringens i Södra Hälsingland verksamhet svarar mot ett grundläggande behov. Under kommande år kommer många medarbetare hos regionens företag att gå i pension. Samti-

digt har det blivit generellt sett svårare att rekrytera kompetent personal i hela Sverige. Vi måste helt enkelt bli duktigare på att öka vår attraktionskraft både som region och som enskilda arbetsgivare. Detta kan vi åstadkomma gemensamt, säger Per-Åke Svensson.

Samarbete sker i dag inom flera områden som:

- träffar för företagens Vd: ar och personalchefer, inom båda kategorierna var för sig och tillsammans.
- gemensam medflyttandeservice / tandemrekrytering
- gemensam kompetensförsörjning
- möjligheter till arbetsrotation mellan företagen för att prova på annat arbete
- bistå varandra med personal vid kapacitetstoppar.

Många företag har redan anslutit sig

Många företag har redan anslutit sig till samarbetet. En lista på dessa uppstår: Bergvik Flooring, AQ Mekanik, Milko, Bruks Klöckner i Arbrå, CC Systems i Alftha, Cederblom Marknads-kommunikation, Hälsinge Takspån, Kontorshotellet i Arbrå, Mobackes Trädgårdscenter, Permia Inredningar, Skogstekniska och Alftha Rehab och Nine i Alftha, Hälsingehälsan, LRF Konsult, Samhall. Bollnäs Bostäder, Bollnäs kommun med flera av sina förvaltningar samt gymnasieskolan, vuxenutbildningen och andra verksamheter. Vi skall nu ta en närmare titt på hur samarbetet manifesterat sig i dag.

Gemensamma träffar för Vd: ar och personalchefer

Vid sina träffar kan Vd:arna och personalcheferna koordinera och planera utbildningsinsatser och andra satsningar av gemensamt värde. Förebyggande friskvård, utbildning i marknadsföring, personalförmåner, åtgärder och erfarenheter inför generationsväxling,

rekrytering och jämställdhet är föremål för satsningar, som företagen själva kan påverka i utformning och programval.

Kompetensförsörjning

Man kan gemensamt ta in duktiga föreläsare och utbildare och hålla utbildningarna på något av medlemsföretagen i stället för att resa långa vägar var för sig. Som ett exempel på samverkan inom kompetensförsörjning har inom ramen för Företagsringen Bruks Klöckner, Bollnäs Bostäder och Permia Inredningar genomfört en gemensam projektledarutbildning där 2 deltagare från varje företag gått utbildningen under hösten 2006 och våren 2007. Utbildningen har kunnat hållas lokalt på Milko och Alftha Rehab, som har fina utbildningslokaler. Inom strategisk kompetensförsörjning har en medveten dialog med gymnasieskola och vuxenutbildning igångsatts för att utbildningen skall motsvara företagens behov av framtida arbetskraft. Både system för traineesystem och rekrytering utifrån kommer att behövas. Rekryteringsstrategier inför kommande generationsväxlingar är speciellt i fokus. Att utnyttja gymnasieelevernas kreativitet systematiskt för att föreslå lösningar på företagens praktiska problem kan också bli en del av detta.

Medflyttarservice – underlättar rekrytering till regionen

För att underlätta rekrytering av personer med den kompetens som vi behöver, har vi inom Företagsringen startat en medflyttarservice där vi samverkar mellan företagen för att finna lämpliga tjänster för medföljande och annars på alla sätt underlätta för deras flytt till oss utifrån. Vi hjälper medföljande med allt från att ordna bostad, dagisplatser

till fritidsintressen, för att allt skall gå så smidigt och bra som möjligt, berättar Per-Åke Svensson.

Underlätta arbetsrotation mellan företagen

Som ett led i samverkan för bättre hälsa och trivsel på våra arbetsplatser har vi inlett samverkan så, att personer som vill pröva på ett annat jobb i ett annat företag skall få möjlighet till detta. Detta gäller både fullt friska och som arbetsintroduktion/ rehabilitering. Följande praktiska exempel får belysa. En som länge arbetat på Milko ville pröva på ett helt annat arbete. Milkos chef Hans Nilsson ringde själv upp ägaren av Mobacke Trädgårdscenter. Medarbetaren fick under två veckor pröva på att helt annat arbete och återvände sedan nöjd och med ny motivation till sitt gamla arbete på Milko. En lärare på en av våra skolor som funderar på att byta arbete fick pröva på att arbete i verkstad. En person som varit sjukskriven länge på grund av omständigheterna på arbetet, fick arbetsträna på en annan arbetsplats i en ny roll för att se hur det kändes. Denna möjlighet minskar känslan av att vara inlåst när det inte finns så många jobb att söka. Möjligheten ger oss ett val som påverkar min motivation positivt vare sig jag väljer att gå tillbaka till mitt ursprungliga arbete eller byter jobb. Ibland räcker det att se att jag har det ganska bra där jag är. Men jag går till jobbet med ett leende på läpparna, avslutar Per-Åke Svensson.

Erik Holländer



Hans Frisholt. (i vit skjorta)

Maskinreparationer, reservdelar, blästring & målning

I varje region behövs det företag som kan reparera maskiner, tillverka reservdelar och specialkonstruktioner. Björklins Svets & Bläster AB i Bollnäs, Hälsingland är ett sådant företag, som dessutom har utrustning för att blästra och måla konstruktioner i stål i egen anläggning eller på plats hos kunden.

Björklins Svets & Bläster AB ägs av Mats Björklin, som drivit eget sedan början av 1990-talet. För drygt 3 år sedan köpte Mats försvarets före detta bränsledepå i norr ändan av Norrborn industriområde i Bollnäs, där företaget nu har sitt kontor och verkstadslokaler. Företaget sysselsätter i dag 5 medarbetare plus extrapersonal vid toppar och större arbeten.

Byggt ut i norra Norrborn

Mats Björklin har efterhand byggt ut nya lokaler för både verkstad och blästring. Utgående från de ursprungliga 100 kvadratmeterna byggde han en helt ny hall med högt i tak och stora portar på 300 kvadratmeter golvyta ut för tre år sedan. Nu är en ytterligare tillbyggnad på 300 kvadratmeter aktuell, där grunden har gjutits och stommen redan börjar ta form för bland annat en ny våtlackering. Här finns också stora utrymmen med höga och breda portar för blästring inomhus.

Fixar det mesta inom metall, blästring och våtlackering

Björklins Svets & Bläster AB arbetar med både svetsning och montage av metallkonstruktioner företrädesvis i tjockplåt. Maskinbearbetning sker med

skärande bearbetning. För alla typer av tyngre stationära, mobila maskiner och arbetsfordon samt deras utrustningar tillverkas konstruktioner och reservdelar. Reparationer och ombyggnationer av olika utrustningar utförs. Exempel är ombyggnation av komponenter till mobila krossverk.

Vi har vid flera tillfällen till exempel byggt större lyftkranar som passar kundernas specifika behov. Vi anlitas också återkommande av entreprenörer för att serva deras fordon och utrustningar och tillverka slit- och reservdelar, berättar Mats Björklin.

Björklins Svets & Bläster kan vid behov hämta och leverera kundernas konstruktioner och komponenter med egna transportfordon.

Industrimontage och resursförstärkning, byggsmide

Björklins Svets & Bläster AB utför också industrimontage och fungerar som resursförstärkning inom industrin. Exempel är installation av sågverksutrustningar samt utrustningsmontage på kraftstationer. När detta skrivs utförs för Skanskas räkning svets- och smidesarbeten vid den nya kraftstationen i Avestaforsen. Bruks i Arbrå anlitar Mats företag för produktionsmåleriarbeten



Kranbygge för en grävmaskin, exempel på specialarbeten utförda av Björklins Svets & Bläster AB. Mats Björklins har byggt ut sina verkstads- och andra lokaler i norra Norrborn. Nu är en ytterligare utbyggnad aktuell.

på plats i deras anläggningar i Arbrå. För Stena Gotthards servar Björklins Svets & Bläster deras utrustning vid återvinningsanläggningen på Norrborn och ställer upp som resursförstärkning i produktionen när det behövs. Nyligen renoverades en dammlucka för Fortum

vid deras kraftstation i Lenninge.

Mats Björklin och hans medarbetare utför också uppdrag inom byggsmide och andra liknande uppdrag i samband med ombyggnationer.

Jag har verkligen haft fördelen av att kunna anställa mångsidigt kunniga,

självständiga och ansvarsökande medarbetare, berättar Mats Björklin avslutningsvis.

Erik Holländer

Äntligen – trådlös säkerhet och funktionskontroller för var man och varje företag

En tjuv stjälar en bil med värdefull last och kan i de flesta fall lugnt ägna sig åt att flytta bilen och sedan i lugn och ro ägna sig åt att flytta över och sälja lasten. Inte nu längre. Nu går larmet genast när något händer. Både ägaren och polisen kan sedan enkelt följa fordonet på en elektronisk karta och slå till mot den intet ont anande och mycket förvånade skurken. Det är möjligt för en var, både företagare och privatperson, genom en liten dosa och en tjänst som, som genom ett trollslag gör det mesta möjligt inom övervakning.

Bollnäs företaget EGC AB (Electronic Guard Center) är en av de verksamheter som blivit till på initiativ av "think tanken" Bollnäs Professional Board. Under tre år har nu verksamheten förberett en kommersialisering. I vår har tjänsten blivit verklighet för användare, först i Sverige och förhoppningsvis efterhand i hela världen. Vd för EGC AB är Jan-Olof Olofsson, tidigare bland annat planeringschef på Bollnäs kommun. Marknadsansvarig är Jerker Persson.

Liten dosa och en tjänst som gör det mesta möjligt inom övervakning förmånligt

Det har funnits olika typer av övervakningstekniska system på marknaden. De har varit dyra, krångliga att använda, baserade på krånglig, dyr och opålitlig teknik. Egentligen är det ett under att ingen annan tidigare tagit fram det system som vi nu gjort. Vad EGC gjort är helt enkelt att tänka till ordentligt och kombinera befintlig teknik i en smart tjänst, berättar Jan-Olof Olofsson och Jerker Persson.

Beställer man tjänsten från EGC får man hem ett litet paket med en dosa i och inloggningsdata för datorn. Efter att gått igenom funktionerna och bytt kodord till egna personliga är det bara att placera den lilla dosan där den gör bäst tjänst. Larm och avläsningsdata kan man hämta in både till dator och mobiltelefon. EGC MultiGir är en liten autonom multifunktionell dosa, som ger allt du behöver ha i form av

larm- och funktionsövervakning.

– EGC:s paketlösning är så förmånlig att den nu är tillgänglig för de flesta företagare och privatpersoner. Efter att man skaffat grundpaketet och enkelt loggat in på sin egen "hemsida" i EGC Servicecentral, har man sedan bara en låg månatlig tjänstekostnad för att fritt kunna använda systemets alla viktiga funktioner, berättar Jerker Persson.

Allt du kan skydda och övervaka

Med EGC:s tjänst har du både friheten och kontrollen. Du kan förebygga stöld och skadegörelse på ditt företag, din bil, ditt arbetsfordon eller skogsmaskin, din snöskoter, din fritidsbåt, din maskinella utrustning, din värdefulla last. Du kan alltid ha kontrollen på temperaturen i din anläggning, i ditt fritidshus. Du och polisen kan via din EGC-tjänst spåra den stulna fritidsbåten, din fina bil, din värdefulla skogsmaskin enkelt via din PC och mobiltelefon. Lämna över dina inloggningskoder till polisen per telefon när något hänt och de får äntligen möjlighet att direkt ingripa och ta fast tjuven. Polisen kan då i realtid via en elektronisk karta på sin PC eller mobiltelefon följa med fordonet, lasten, maskinen. Tjuven kommer att bli mycket förvånad.

– Hur kunde ni veta var jag var?

Den lilla EGC-dosan kontrollerar och överför data om position via GPS till PC/mobiltelefon och har inbyggda funktioner som rörelsedetektering, vibrationssensor, temperaturmätning/brandvarning, avlyssning, GSM för kommu-



Bildtext: Jan-Olof Olofsson och Jerker Persson informerar om EGC:s (Electronic Guard Center) tjänst.

nikation och sökning, personlarm. Du kan få ut rapporter, ställa in undre och övre larmvärden för temperaturlarm med mera. Vid ett inbrott kan du till och med höra vad som sker och vad inbrottsstjuvarna säger och har för sig. EGC-dosan är en diskret liten dosa som ger all information du behöver ha, när du behöver den. Vi har valt örnen som symbol för EGC. Den har skarp blick och ser allt som händer på långt avstånd, berättar Jan-Olof Olofsson och Jerker Persson.

Trådlös funktionsövervakning för företag och industri via EGC

EGC har tagit fram en lösning där

man försökt tänka på allt som har med saken att göra och integrera det i en praktisk lösning, en tjänstefunktion. EGC-dosan har eget batteri och kan fungera som övervakare och larmgivare upp till tre månader utan uppladdning. Har man den som kontinuerlig datagivare räcker batteriet ändå i fyra dygn. Den kan också nätanslutas.

Vi kommer närmast att också introducera små autonoma sensordosa av vilka upp till 36 stycken kan ge trådlös data dit du vill ha den. Dem kan man placera ut vid till exempel elektriska motorer i ett sågverk för att samla in funktionsdata och slå larm om till exempel temperatur eller vibrationer

överstiger ett gränsvärde. Du kan ha full kontroll över temperaturen i frysrum, kylbilens last, kyldiskar och andra ställen där det är viktigt att temperaturen hålls inom vissa gränsvärden. Själva EGC Servicecentralenheten finns tryggt i en datacentral i ett berggrum med full backup, för att dina funktioner alltid skall vara tryggade. Nu bygger vi upp ett återförsäljarnät runtom i Sverige för enkel åtkomst, berättar Jan-Olof Olofsson och Jerker Persson.

Erik Holländer

Anläggningar och rådgivning för den tillverkande träindustrin

Träindustrin är en av Sveriges betydande enskilda industribranscher. För att behålla och utveckla konkurrenskraften har det genom åren behövts återkommande förnyelse av produktionsanläggningarna. Genom sitt företag Baldia AB representerar Nils Myhrlund 35 års erfarenhet av allt från rådgivning, fabrikslayouter, maskiner och kompletta anläggningar för den träbearbetande industrin.

Nils Myhrlunds företag Baldia AB har sitt säte i Bollnäs. Namnet Baldia AB tillkom efter det att Nils sålt av inkrämet i sitt tillverkande företag Balsta Maskin AB till en annan företagare.

Rätt fabrikslayout och rätt maskinutrustning för ökad konkurrenskraft

Vi har tidigare vid flera tillfällen berättat om Nils Myhrlunds företag. Numera ägnar sig Nils genom Baldia AB främst åt att bistå den träbearbetande industrin med rådgivning, konsultuppdrag, fabrikslayouter, hjälpa till med val av utrustning och maskiner. Genom sitt vitt förgrenade kontaktnät kan han

bistå med att anskaffa maskiner och kompletta anläggningar inom nytt och begagnat.

På det rent tekniska området kan man vända sig till Nils Myhrlund för teknisk rådgivning, och hjälp med utredningar, offerter, försäljning, och inköp med mera, som kan beröra allt från enkla transport- och hanteringsutrustningar till stora anläggningar med hela produktionskedjan för att få till stånd optimal logistik, eller att få tag i rätt service eller reservdelar.

Bred erfarenhet från olika typer av träförädlingsanläggningar

Nils Myhrlunds erfarenhet under 35 år har blivit både omfattande och bred. Han har genom åren projekterat och levererat utrustning till både stora och små företag inom dörr- och fönstertillverkning, husfabriker, hyvlerier, inredningssnickerier, möbelindustrin, limträfabriker och anläggningar för skivtillverkning. De projekt han medverkat i rör sig om allt från enskilda maskiner till nya nyckelfärdiga anläggningar.

Ett nyligen genomfört projekt berörde en fabrikslayout och leverans av utrustning till en dörrfabrik. Ett, när detta skrivs, aktuellt projekt är arbetet med layout och anskaffning av utrustning till en fingerskarvningsanläggning för en av Rörvik Timbers fabriker.

Erik Holländer



Nils Myhrlund bistår fortsatt genom sitt företag Baldia AB den träbearbetande industrin i utvecklingen av deras produktionsanläggningar för ständigt ökad konkurrenskraft.

Framtidsinriktade satsningar – underlättar för företag och boende

För företag gäller det att finna lämpliga lokaler för vidareutvecklingen av verksamheten. För privatpersoner att finna plats och form för den bostad man behöver och önskar. Genom framtidsinriktade satsningar har AB Bollnäs Bostäder kommit att väcka intresse även hos andra bostadsbolag genom sin utvecklingsmodell för framtiden.

Inlandskommunen Bollnäs har under de senaste åren vuxit med allt flera företagsetableringar, framförallt inom en växande handel. Detta understryker Bollnäs roll som en centralort inom handeln i Hälsingland. Den positiva utvecklingen märks också genom kommunens växande inflyttningsoverskott. Befolkningen ökar. Kommunalägda AB Bollnäs Bostäder äger själv över 30 000 kvadratmeter kommersiella lokaler och 3800 lägenheter. Företaget har 40 medarbetare. Samverkan med andra fastighetsägare underlättar för företag att få tag på de lokaler de behöver. För att öka dynamiken i den lokala bostadsmarknaden sålde företaget år 2005 också ut 600 lägenheter till privata fastighetsägare.

Gör det betydligt lättare för företag att byta lokaler

– För att Bollnäs skall fortsätta att utvecklas behöver företagen lämpliga lokaler för sin utveckling. För företagen satsar vi på att vara lyhörda för deras behov och önskemål. Vår modell bygger på att underlätta lokalväxlingen. Vi kan till exempel i vissa fall erbjuda

3 månaders uppsägningstid på hyreslokaler i stället för traditionella 9 månader. Via vår hemsida kan man kontinuerligt se vilka lediga lokaler och bostäder som finns, berättar Bollnäs Bostäders Vd Anders Wikström.)

Lokaler för stora och små företag

– Näringslivet befinner sig i ständig utveckling. Gamla lokaler blir för små, nyttillkomna verksamhetsgrenar, eller annan expansion i ett företag kan betyda att en utbyggnad av företagets nuvarande lokaler inte kan göras. Finns det en ny lokal för ett företag blir den gamla ledig. Att vi är beredda att erju-

da kortare uppsägningstider upplever vi är en viktig olja i maskineriet, som underlättar snabbare lokalväxlingar och rockader.

Samtidigt gäller det att marknadsföra vårt lokalbestånd också utåt till företag och organisationer, som exempelvis från storstäderna söker lämpliga etableringsorter för sina verksamheter. Här i Hälsingland kan vi av tradition erbjuda fördelar som låg personalomsättning, låg sjukfrånvaro och engagerade medarbetare, som är måna om sin arbetsgivare och sina egna arbeten.

Just nu kan vi till exempel i Arbrå, norr om Bollnäs centralort, i ett och samma hus erbjuda 740 kvadratmeter lokaler som blivit lediga sedan tandläkarcentralen och försäkringskassan flyttat. Sådana lokaler kan lämpa sig för till exempel callcenterverksamhet. Allt kan hyras ut till samma företag, som en helhet eller i mindre lokaler. Lokalerna ligger nära tåg, buss, bank och affärer.

Vi vill också underlätta för butik och handel i centrala Bollnäs. Vi kan erbjuda allt från mindre lokaler till exempelvis 200 kvadratmeter i Apotekshuset på Nygatan 8. Vid vårt eget kontor på Ren, kan vi erbjuda lokaler som lämpar sig för mottagningar, hälsovård, kliniker och kontor i före detta hälsocentralen, berättar Lena Wexén, som ansvarar för Bollnäs Bostäders lokaluthyrning.

Hyr en möblerad lägenhet!

Ett initiativ är att hyra ut möblerade lägenheter.

– Vi erbjuder 40 möblerade lägenheter som både företag och privatpersoner kan hyra, per dag, vecka, månad eller för längre tid. Även detta är ett led i Bollnäsmodellen för att erbjuda alternativ. Har företagen nyckelperso-



Nygatan 8 i centrala Bollnäs. 200 kvm tomma kontorslokaler på andra våningen.

ner, som kanske arbetar i Bollnäs för viss tid i samband med olika projekt, väntar man på att bygget av villan skall bli klart, det finns många situationer där hyra av en möblerad lägenhet är ett önskat alternativ, konstaterar Lena Wexén.

Bovärdssystem uppskattad modell för nära kundservice

– Bovärdssystemet som Bollnäs Bostäder infört har bidragit till att vi i den senaste nöjdkundundersökningen fått ännu bättre vitsord än i den förra mätningen år 2003. Bovärdssystemet innebär att hyresgästerna får tillgång till en personlig kontakt med en bovärd, som är placerad i lokalkontor runtom i bostadsområdena. Vårt bovärdssystem har också kommit att uppmärksammas

av andra bostadsbolag med bland annat studiebesök som följd, berättar Lena Wexén och Anders Wikström.

Snabbaste informationsöverföringen direkt in i bostaden

Bollnäs Bostäder satsar också på att bygga ut multimedianät via fiberkabel till sina bostäder i centralorten Bollnäs. Detta gör att hyresgästerna får tillgång till den högsta överföringshastigheten, vilket öppnar möjligheterna till det senaste inom bredband/dataöverföring, datatelefon, TV och andra tjänster som i allt högre utsträckning baseras på höghastighetsnät.

Planerar nyproduktion i ny juridisk form

Bollnäs Bostäder har redan projekterat

nybyggnation av 20 lägenheter enligt modellen för kooperativ hyresrätt enligt den nya lagstiftningen.

– En viktig målgrupp för denna boendeform är till exempel de som sålt, eller planerar att sälja sin villa. Bredd i utbudet är en del av en fungerande bostadsmarknad. På de attraktivaste lägenheterna med till exempel sjöutsikt måste man vara beredd att vänta. Men även där sker det en växling över tiden. Man bör lägga märke till att man hos oss kan stå i kö utan kostnad i väntan på sitt drömboende. Vi satsar för att kunna svara upp till mångsidiga behov och önskemål på bästa sätt, berättar Anders Wikström och Lena Wexén som avslutning.

Erik Holländer

Unik tagstillverkning i Sverige – hängetiketter för industrin

Bollnäs-företaget Bok & Tryck AB har en unik specialitet för Sverige, nämligen tillverkning av så kallade tags försedda med tryck, märklor och ståltrådsfästning, som bland annat används inom industrin för att märka delar, komponenter och reservdelar.

Tryckeribranschen har under senare tid genomgått stora förändringar. Många företag har fallit bort, medan framsynna företag inte bara blivit kvar, utan utvecklas genom ofta unika satsningar. Ett sådant företag är Bok & Tryck i Bollnäs, som sedan vi senast presenterade verksamheten år 1999 även köpt upp andra företag i branschen. Antalet anställda har också ökat till i dag 13. Familjeföretaget drivs i tredje generation av Matz Andersson. Nu är även fjärde generationen representerad i verksamheten.

Tags med ståltrådsfästen har blivit en växande specialitet som också exporteras

När vi senast presenterade Bok & Tryck AB var företaget redan väl etablerat på hängetikettmarknaden genom sin satsning på tillverkning av hängetiketter. För dessa hade företaget redan då utvecklat en egen maskinpark. Med en kapacitet av mellan 1000 och 6000 tags per timme tillverkar företaget tags för alla typer av kunder. Beroende av användningsområde förses hängetiketterna med tryck och fästansordningar, hålas, öljetter samt förses automatiskt med önskade fästen som gummiband, snöre eller ståltråd.

Exempel på tags med ståltråd som tillverkas av Bok & Tryck Bollnäs, går till verkstadsföretag, industriföretag och produktionsenheter inom Volvo-

koncernen, Bahco, VW i Sverige med flera.

– Genom att vi numera även kan erbjuda isättning av ståltråd maskinellt är vi enda tillverkaren i Sverige med denna specialitet, som också gett oss en marknad på export. I dag levererar vi tags med ståltrådsfästen till länder som Norge, England, Belgien, Schweiz, Frankrike och USA berättar Matz Andersson.

Tags med gummiband och bomullstråd levereras till vitt skilda företag inom allt från transport-, rese- och konfektionsföretag. Exempel på produkter är, adresslappar till Norska SJ och olika resebyråer, nyckel etiketter till bilföretag, varumärkesförstärkande etiketter till olika vin- och spritflaskor eller kläder. Bok & Tryck AB levererar också tags till andra tryckerier, både så att tryckta tags förses med märklor och tråd eller så att tags beställs och lever-



Bok & Tryck AB i Bollnäs tillverkar hängetiketter för mängder av användningsområden, några exempel ser vi på bilden.

ras kompletta inklusive tryck

Köpte två andra branschföretag

Under senare år har också Bok & Tryck AB köpt två andra branschföretag. Under 2003 köpte Bok & Tryck det tidigare Söderhamsföretaget Gjutarbackens Tryckeri och genom det ytterligare utökade sin kundkrets. – Vi har behållit namnet Gjutarbackens Tryckeri för vår verksamhet i Söderhamn, där vi betjänar företagen i kustbandet. Under 2005 köpte vi företaget Kla-Mar Tryck i Stockholm, som också jobbade med etikettproduktion, ett företag som vi under lång tid samarbetat med. Exem-

pel på större kunder vi servar i Stockholm är Castrol och Neste Oil, berättar Matz Andersson.

Bok & Tryck AB har i tillverkningen av hängetiketter utvecklat en framgångsrik specialitet, men är också verksam inom traditionella tryckeritjänster. Företaget är ett komplett tryckeri för alla typer av förekommande tryckeriarbeten med egen avdelning för originalframställning och repro. Kundernas trycksaker framställs med andra ord från idé till färdig trycksak.

Erik Holländer

Pålitlig samarbetspartner – komplett byggföretag med god tillväxt

Behöver man bygga något är det kanske en stor fördel om man kan anlita en komplett byggpartner. En sådan som sköter allt från början till slut. Då har man bara en kontakt, ett företag, som tar allt ansvar. Ett sådant företag är VVS & Maskin AB i Bollnäs. Byggen utförs både lokalt och lägre bort som i Lofsdalen.

VVS & Maskin AB startades av Björn Johnsson 1991. Verksamheten var från början inriktad på försäljning av hobbymaskiner och rörinstallationer. År 1993 inleddes även byggverksamhet i mindre skala. År 1996 utökades verksamheten med en butik för bad och värme. Sedan dess har verksamheten vuxit undan för undan. I början av 2000-talet öppnades en el-avdelning. År 2004 expanderade verksamheten ytterligare genom köp av ett konkurrerade företaget. Samma år tillkom Johan Kavallin, Kenth Olsson och Håkan Holm som delägare, som både tidigare och nu arbetat i arbetsledande funktioner i verksamheten. – Vi är rätt

unika genom att vi har all kunskap, alla resurser inom företaget och är beredda att ta oss an kompletta byggprojekt. Det är också bra att vi som leder verksamheten genom ägarskap känner oss delaktiga i dess framtida utveckling, säger Björn Johnsson.

Från 8 till 50 miljoner i omsättning – exempel på uppdrag

Sedan Bollnäs senast var i fokus 1999 har VVS % maskin vuxit från 8 anställda till i dag närmare 50 årsanställda. Samtidigt har omsättningen ökat till 50 miljoner. Strategin att utvecklas till ett komplett byggföretag med bygg, VVS- och el-kompetens både inom svag- och

starkström har blivit en framgångsstrategi. Utförda arbeten har också skapat förtroende för framtiden.

VVS & Bygg AB har under senare anförtratts många krävande byggprojekt. Exempel är totalrenoveringen av Stadshuset i Bollnäs som blev ett arbete värt 30 miljoner. I Bollnäs valdes VVS & Maskin också att utföra totalrenoveringen av St. Lars kapell och krematoriet

I Lofsdalen har VVS & Maskin nyligen byggt 20 nya lägenheter på uppdrag av Lofsdalens Fjällanläggningar. Bollnäs Bostäder har återkommande anlitat VVS & maskin både för större och mindre projekt.

– Vi arbetar med allt från kompletta nybyggnationer till stora och små renoveringar och reparationer. Bland annat anlitas vi återkommande för reparationer av försäkringsbolag som Trygg Hansa, Folksam och IF efter till exempel vattenskador och annat som kräver

insatser, berättar Björn Johnsson.

VVS och el

– Eftersom vi är kompletta inom både bygg, VVS och el arbetar vi även var för sig inom alla områden, berättar Björn Johnsson. Inom rör/VVS har vi 6 kvalificerade rörmokare, medan vi på elsidan kan ställa upp med kunskapen och kapaciteten hos 10-talet elektriker, både inom svag – och starkström.

Vi utför allt från enkel service till fjärrvärmeinstallationer, allt som har att göra med panncentraler och värmeanläggningar, bergvärme, Vatten/vatten och vatten/luft värmepumpar, kompletta anläggningar för pelletseldning, berättar Björn.

Rekommenderar pelletseldning – spara 50% av värmekostnaden

– Pelletseldning är annars ett bra tips för den som är ute efter att spara uppvärmningskostnader. Genom sådana

anläggningar för pelletseldning som vi nu installerar kan man normalt sett spara cirka 50% av uppvärmningskostnaden i jämförelse med oljeeldning, berättar Björn Johnsson.

Butik för många behov

VVS & Maskin AB har kontor, depå och butik på Renshammarsvägen i Bollnäs. Butiken är inriktad på ett komplett sortiment för bad och värme. Butiken är en av Sveriges Bad & Värmebutiker, vilket ger förmånliga inköp och fördelar inom marknadsföring. Till Renshammarsvägen flyttade VVS & Maskin AB från Norrborns industriområde år 2004.

Erik Holländer

Kvalitetschark från Bollnäs ökar i popularitet

Sedan Tillmans Chark AB senast presenterades i denna tidning år 1999 har företagets produktion ökat från 550 till 700 ton per år. Tillmans har sedan starten 1950 satsat på kvalitetsprodukter med hög andel köttråvara. Detta har inte minst under senare år gett goda resultat då konsumenterna blivit allt mer kvalitetsmedvetna.

Familjeföretaget Tillmans Chark AB är ett anrikt företag, grundat den 1 maj 1950 av Tore Tillman. Företaget drivs, leds och utvecklas vidare i andra generation av Vd Ulf Tillman tillsammans med flera andra familjemedlemmar i andra generation. Tillmans anläggning finns på Skidvägen i Bollnäs. Trots ständigt effektivare produktion, utbyggnader och bättre logistik har den ökande produktionen i kombination med kvalitetsprofilen gjort att företaget återkommande genom åren kunnat nyanställa, vilket gör att personalen nu uppgår till 28 kunniga medarbetare.

Konsumenternas ökade kvalitetsmedvetenhet har gynnat Tillmans utveckling

– Vår kontinuerliga satsning på scharkprodukter av högsta kvalitet med hög andel köttråvara i produkterna, är grunden i produktionen tillsammans

med bland annat kryddning enligt gamla familjerecept. Detta har lett till att vår produktion ständigt ökat, trots att många andra företag i branschen i den med åren allt hårdare konkurrensen gått i motsatt riktning eller försvunnit. I dag är konsumenterna klart mer och mer kvalitetsmedvetna, vilket gynnat oss i vår utveckling, konstaterar Ulf Tillman.

Produkter för de kvalitetsmedvetna

Tillmans har flera populära produkter. Av storsäljaren Tillmans Falukorv tillverkar företaget nu hela 20 ton per månad. Andra uppskattade produkter och stora säljare är Tillmans Grillkorv och Tillmans Knäppkorv. Den senare framställer företaget faktiskt enligt gamla hantverkstraditioner och med äkta färtarm som korvskinn, med andra ord en uppskattad äkta delikatess. Tillmans Pölsa och Tillmans Blodpudding

är tillsammans med Tillmans Bruna Bönor exempel på rätter utvecklade för att vara goda att äta, färdiga, enkla att bara värma.

– I övrigt erbjuder vi på Tillmans våra kunder ett heltäckande charksortiment, alltid av högsta kvalitet, berättar Ulf Tillman.

Förser kunder i Hälsingland och Gästrikland

– Vi får återkommande förfrågningar om att bredda vår marknad till Stockholm och andra regioner. Hittills har vi dock gått in för att serva kunderna i Hälsingland och Gästrikland med de bästa produkter vi kan åstadkomma. Vi vill ha full kontroll över våra produkter från råvara till slutkund och satsar därför på god service i kombination med snabba leveranser med egna distributionsbilar, berättar Ulf Tillman avslutningsvis.

Att Tillmans i dag är en EU-anpassad livsmedelsproducent innebär bland annat att företaget när och om man så väljer, har rätt att exportera sina produkter till andra EU-länder.

Erik Holländer



Tillmans Chark AB: s långsiktiga satsning på hög kvalitet har gett goda resultat. Tillmans produkter med hög andel köttråvara tittalar allt mer kvalitetsmedvetna konsument. Produktionen har under 2000-talet ökat från 550 till 700 ton per år.

Baldia AB

**Utrustning
för träbearbetning**

Vi levererar allt från reservdelar, verktyg, maskiner eller hela anläggningar.
Mer än 35 års erfarenhet är din säkerhet – personlig service är din giltighet. Vi har också begagnade alternativ.

BALDIA AB | BOX 225 | 821 22 BOLLNÄS
TFN 0278-264 00 | FAX 0278-264 02 | MOBIL 070-625 59 20
INFO@BALDIA.SE | WWW.BALDIA.SE

Björklins
SVETS & BLÄSTER

tel. 0278-201 85, 070-690 92 35

- maskinreparationer
- reservdelar
- stålkonstruktioner
- byggmålar
- blåstring & målning
- resursförstärkning

NORRA NORRBOFEN • MATS BJÖRKLIN

Inspiration
för din fritid

Besök vår hemsida där kan du se och beställa vår nya katalog.

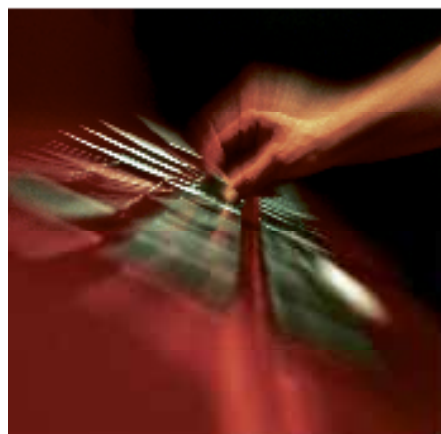
Hälsingegustugor

Industrivägen 2, 823 30 KILFORS
Tel 0278-65 06 35
Fax 0278-351 23

www.halsingegustugor.se

Automation Produktion Produktivitet

**Tekniska
Mässan
2007**



Tekniska Mässan 2007

De olika avdelningarna arrangeras i samarbete med ledande organisationer som också bidrar med seminarier där fokus ligger på kundcase, forskning och framtid.

- Indusitertechnik
- Forum för Produktutveckling
- Skärande Bearbetning
- Verktyg
- Effektiv Plätbearbetning
- Sammanfogning
- Montering
- Logistics
- Driftsäker Produktion & Underhåll
- Fackmässa – Åldersgräns 18 år



Tekniska Mässan med drygt 25 000 besökare på fyra dagar är Nordens mest besökta fackmässa för industrin. Det är här du möter beslutsfattarna från många olika områden inom industrin.

Mer än 35% av besökarna är VD eller har annan ledande befattning och på flera årets mässor var 3 av 4 besökare direkt delaktiga i beslut om köp. Av dessa var 80% också inne i köpprocessen och skulle köpa eller försöka köpa för ett medelvärde av ca 3 miljoner SEK.

På Tekniska Mässan 2007 utvecklar vi temat "Produktion för Sverige" med fler viktiga områden inom produktutveckling, industriell automation, produktion och logistik.

Här hittar man det breda och helhetsskildrande utbudet av produkter och tjänster för att öka produktivitet och konkurrenskraft. Dessutom genomförs ett omfattande seminarieprogram inriktat på kundcase, forskning och framtid.

Mässans bredd och innehåll uppskattas både av besökarna som för

täggning till flera närstående teknikområden och av utställarna som hittar nya kundgrupper.

På Nordens ledande fackmässa för industrin gör du konkreta affärer, träffar nya kundgrupper och får inspiration och idéer att ansluta till nya samarbetspartners. Här hittar industriförstärken sina verktyg för att kunna öka konkurrenskraften, höja produktiviteten och i slutändan behålla och utveckla sin produktion i Sverige.

Skicka din plats nu! **Kontakta:**

- Daniel Andersson, 08-740 44 83, daniel.andersson@etofair.se
- Lotta Paulsson, 08-740 44 87, lotta.paulsson@etofair.se
- Gunner Jägerskiöld, 08-740 43 31, gunner.jagerskiold@etofair.se

Välkomna till Tekniska Mässan 2007!