

Bygger med enkla och kostnadseffektiva lösningar

Karlstadbaserade Hus & Bygg i Värmland AB är ett litet byggföretag som sätter kundens behov i centrum. Det innebär en stor spännvidd på företagets uppdrag - mycket ombyggnad och lokalanpassning men även olika typer av nybyggnadsobjekt förekommer.

– Hus & Bygg ska vara en långsiktig och stabil aktör på byggmarknaden i Karlstad. Med korta beslutsvägar, enkla lösningar och tydliga rutiner ska vi lösa kundens problem.

Det ska med andra ord vara bekvämt att anlita Hus & Bygg.

Inga uppdrag ska upplevas som för stora eller för små, säger Ulf Barthelson, VD för Hus & Bygg i Värmland AB, som har ett 15-tal medarbetare och omsätter cirka 25 miljoner kronor.

Företagets anställda har främst trä eller betong som inriktning men ofta en eller flera speciella behörigheter, till exempel får så kallade heta arbeten utföras.

Det gör att de är mycket flexibla och kan åta sig olika typer av uppdrag. Fem välutrustade servicebilar ingår också i verksamheten.

– Vi är ett entreprenadföretag som främst jobbar med avtalspartner, till exempel Luftfartsverket (Karlstad flygplats) och Metso Paper.

Det är ett ben att stå på som ger jobb hela tiden då de inte är fullt så konjunkturkänsliga. Det är också specifika medarbetare med en viss kompetens som får utföra uppdragen åt våra avtalspartner.

Ett sådant uppdrag kan vara att lösa ett problem som kunden har och lösningen kan vara i form av en ny byggnad.

Vi har också tolv entreprenörer med olika specialiteter knutna till oss.

Om exempelvis Luftfartsverket vill ha något gjort som inte handlar om rena byggprojekt kallar vi in någon av våra specialister men det är vi som ser till att det blir gjort och sedan sköter faktureringen, förklarar Ulf Barthelson.

Med sin bakgrund inom bland annat NCC har han goda kontakter som gör att det också går att låna in personal vid behov.

Han menar att det inte går att ha exakt rätt antal anställda i alla lägen och att ett visst samarbete sker i sådana situationer mellan konkurrerande byggföretag.

Hus & Bygg i Värmland AB arbetar enligt ett kvalitetssystem som företagets större återkommande kunder har godkänt och som motsvarar ISO-standarderna men de är inte certifierade.

– För att få en bättre kontroll och ökad systematik i vårt miljöarbete har vi infört ett miljöledningssystem i enlighet med SS-ISO 14001.

Vårt miljöarbete ska bidra till en minskad miljöbelastning för vår verksamhet, såväl internt som externt.

Arbetet med konstanta förbättringar ska hjälpa oss att nå våra fastställda mål, förklarar Ulf Barthelson.

Ett par exempel på genomförda uppdrag:

Ekbackens Vårdcentral

Hus & Bygg fick av Kungsleden Vårdfastigheter Götaland AB i uppdrag att utföra ombyggnadsarbeten på Ekbackens Vårdcentral i Åmål.

Företaget fick tilläggbeställningar på miljöstation och nytt personalkök. Entreprenadsumman var cirka 4 miljoner kronor. Första inflyttningen skedde den 1 juni 2007.

– Vi utför gärna uppdrag även utanför Karlstad, men tyngdpunkten ligger i södra Värmland.

Men under de senaste åren har även projekt genomförts utanför länet som t.ex. Oslo, Falköping, Örebro, Mellerud och Åmål.

Medborgarskolan färdig

För Hus & Bygg har det varit ett mycket intressant och utmanande uppdrag. Det är en byggnad med mycket själ som kräver stor varsamhet vid en så omfattande ombyggnad som företaget nu utfört.

– Meningen har varit att behålla den ursprungliga atmosfären trots att uppdraget var att skapa moderna undervisningslokaler.

Men tack vare det goda samarbetet med personalen på Medborgarskolan i Karlstad har resultatet blivit mycket gott, konstaterar Ulf Barthelson.

Arne Öster



ORKA

TRÄNA

JOBBA

ÄTA RÄTT

HINNA

LEKA MED BARNEN

Mivi

total

Plus

Komplett och balans

kosttills

VILJA

TRÄFFA SLÄKTEN

STÄDA TVÄTTA

ÄLSKA

HELA

PHARMA

MINIWEILL COMPANY

Konsumentkontakt 0515-77 78 79

www.helapharma.se

Trött och sliten. Prova kosttillskott

Jeanette Ekstedt i Stehag har fullt upp. En stor familj, 4 hundar och ett arbete som hundtränare tar på krafterna. Ibland känns det som om proppen går ur. Så var det för några månader sedan. För mycket att göra och för lite kraft att göra det med. Allt blev tyngre och tyngre och energin räckte helt enkelt inte till. - Min man gick in i hälsokosten och bad om något som skulle göra hans fru pigg, berättar Jeanette med ett skratt. Och den dagen kom han hem med en burk Mivitotal. Jag märkte skillnad redan efter en vecka. Det var som om batterierna laddade ordentligt igen. Plötsligt räckte kraften till och jag kände igen mig själv

Lena Ehnberg i Kvissleby utanför Sundsvall är en annan nöjd Mivitotalanvändare. Hon beskriver flytande Mivitotal Plus som sitt hemliga vapen mot trötthet.

Ett tungt arbete på Västernorrlands Hospice och en aktiv fritid ställer sina krav. - Med Mivitotal tankar jag upp kroppen och fyller på depåerna, berättar Lena som brukar ta Mivitotal som en kur under ungefär fyra månader i taget.

Det ger effekt snabbt. Jag blir piggare och känner mig starkare redan efter en vecka.

Energicocktail

Mivitotal är en riktig energicocktail som innehåller i princip alla vitaminer, mineraler, aminosyror och bioflavonoider som kroppen behöver.

I dessa tider när de flesta av oss inte äter så nyttigt som vi borde alla gånger är det extra viktigt att ge kroppen ett extra tillskott varje dag.

Annars får man lätt brist på viktiga näringsämnen och det kan leda till att kroppen helt enkelt inte orkar med allt den ska.

Trötthet är det första tecknet på att allt inte står rätt till.

Får kroppen allvarliga brister kan det faktiskt på lång sikt till och med leda till en hel del allvarliga sjukdomstillstånd.

- Att ta ett dagligt tillskott ser jag som en billig hälsoförsäkring för hela familjen, säger Jeanette Ekstedt.

Det som gör Mivitotal så speciellt är att jag dessutom känner att jag blir pigg av den.

Det har jag aldrig blivit av "vanliga" vitaminer.

Mineraler från ett unikt skiffer

Mivitotal finns både i flytande form och i kapslar. Det som gör detta kosttillskott unikt är att mineralerna kommer från ett unikt skiffer som bryts i Utahabergen i USA.

Denna skiffer sägs vara rik på mineraler i kolloidal, finfördelad, form. Dessa kommer ursprungligen från växter som levde för miljontals år sedan.

Och då var jordarna avsevärt mycket mer näringsrika än idag. Skiffrets fantastiska hemlighet upptäcktes av en malmletare på 20-talet.

Han upptäckte att han blev väldigt pigg av att dricka vattnet på en speciell plats och började undersöka vad det kunde bero på.

Hans upptäckt ligger alltså till grund för det som idag är Mivitotal.

Processen att tillvarata de värdefulla näringsämnena är mycket speciellt. När skiffern brutits och placerats i stora fat, täcks den med vatten som långsamt drar ur mineralerna ur skiffern.

Förutom mineraler är de övriga ingredienserna i Mivitotal vitaminer, aminosyror (alltså byggstenar för proteiner) från vassla, bioflavonoider (en sorts antioxidanter som bland annat finns i färgämnen från bär, frukter och grönsaker) samt enzymet q10 som är viktigt för cellernas energiprocess.

Anna Bengtsson



Mivitotal kosttillskott finns både i flytande form och i kapslar.



Skydda din hörsel innan det är för sent

Idag vet vi att hörseln tar skada av buller i jobbet, hög ljudnivå i freestyle, i barer och på diskotek. Ändå tänker många – det drabbar inte mig. Men även om det inte drabbar dig som en blix, vet man med säkerhet att höga ljud i längden orsakar hörselnedsättningar och i värsta fall tinnitus. En som vet mer om det här än de flesta är Lars Åke Ahlsén, ägare och VD på Hörseltekniska Laboratoriet i Stockholm.



Lars Åke Ahlsén.

Fritidsbuller en stor fara

Inom industrin har man sedan länge uppmärksammat problemen med buller och höga ljud. Idag jobbar man mycket med att dämpa ljudet redan vid källan.

Man bygger om maskiner, installerar vibrationsdämpare, gör sopbilarna mindre bullrande och förbättrar akustiken.

De flesta stora företag har idag bra program, ofta i samarbete med facket, för att förebygga hörselskador.

Man är helt enkelt medvetna om att det inte är de anställdas kroppar som skall betala produktionen. I en bullrig miljö blir man också tröttare och presterar mindre innan arbetsdagen är slut, berättar Lars Åke.

På fritiden trissas ljudnivåerna upp. Ljudnivån i samhället har totalt sett pressats upp.

Antalet bullrande hobbymaskiner har ökat lavinartat. Mest utsatt är man nog av musik på hög volym. Man lyssnar på freestyle i lurar.

Ofta skruvar man upp ljudet för att höra bra på grund av alltför högt bakgrundsljud. När man kommer hem fortsätter man att lyssna på samma höga volym trots att det är tyst runt omkring en. Ljudnivån på diskotek och konserter är oftast alldeles för hög, musikerna löper stora risker, men även publiken.

Det finns ambitioner att reglera ljudnivån i offentliga lokaler, men det tar ofta lång tid innan något händer. Discjockeyn säger att barägaren vill ha det högt, för då får han sälja mer i baren. Barägaren säger att publiken vill ha det så högt.

Men detta utsätter publiken och restaurangpersonalen för stora risker.

Man säger att cirka 25 procent av alla som utsätts för dessa höga volymer riskerar skador.

Av en årskull på 100 000 ungdomar är det alltså 25 000 som riskerar bestående hörselskador.

Hörselskador kommer långsamt

Utsätts man under en längre tid för höga ljudvolymmer uppstår förr eller senare hörselskador.

Många som kommer till mig säger att de hör bra, men de vill bara bli av med det ständiga suset.

De har helt enkelt drabbats av tinnitus. Ett ständigt besvärande brus framkallat av höga ljudnivåer. Det är besvärligt att leva med, det blir aldrig riktigt tyst. Man skall ha rätt till tystnad, menar Ahlsén.

Lever man med hög ljudnivå måste man skydda sig

Musiklärare, idrottslärare, forskollärare och fritidspedagoger har alla orsak att skydda sin hörsel.

Det finns idag hörselskydd som passar olika miljöer med olika filter som kan sänka ljudnivåerna efter behov och efter olika personers nivå.

Andra yrken där det behövs ett bra personligt skydd är pilot, tandläkare, verkstadsarbetare och bilmekaniker.

De som arbetar i kontorslandskap kan också behöva skydd. Intellectuellt arbete kräver tystnad för att man ska kunna koncentrera sig.

Allt äldre befolkning

Vi blir allt äldre och med stigande ålder får man svagare hörsel. Även om man inte varit utsatt för långvarigt buller.

För några år sedan var medianåldern för dem som provade ut hörapparat 74 år.

Den åldern är nog lite lägre idag eftersom det finns bättre och smidigare apparater nu. Cirka 10 % av alla vuxna i våra västerländska samhällen har en bestående hörselnedsättning.

Liten och teknisk nisch

Det är en viktig nisch som vi håller på med, säger Lars Åke. Hans pappa startade företaget 1946 efter att först ha arbetat som tandtekniker.

Han tillämpade sin kunskap från tandtekniken



Här ett formgjutet hörselskydd anpassat till öronsnäcka från SonyEricson.

Hörseltekniska Laboratoriet formgjutet individuella hörselskydd och kan anpassa dem så att man kan filtrera bort oljud och buller, samtidigt förmågan att fortfarande kunna kommunicera med sina medarbetare kvarstår.



för att utveckla hörapparater. Vi är idag underleverantörer till både den privata och offentliga hörselvården.

Karolinska Universitetssjukhuset är en stor kund. Vi arbetar med teknik och individuell problemlösning.

Vi skapar hörselhjälpmedel för levande människor och behoven kan variera väldigt mycket.

Som individ är du ofta skyddad inom arbetslivet men på din fritid finns inget skydd, avslutar Ahlsén.

Fakta

Många personer arbetar idag i bullriga verksamheter/företag/miljöer.

Det finns bra hörselskydd och bullret har minskat på många arbetsplatser.

Samtidigt ökar behovet av kommunikation, med

arbetskamrater, med arbetsledning och kunder.

En ofta förbisedd faktor i arbetsmiljön är ljudets tröttnande effekt!

Därför arbetar man idag med kundpassade/problemorienterade lösningar för kommunikation i bullriga miljöer.

-Personliga/individuella buller-/hörselskydd med olika typer av filter för att dämpa/sila bort bullret för att samtidigt kunna höra tal, processljud eller musik.

-Hörselskydd med inbyggd mottagning t.ex. för radiokommunikation eller musik.

-Individuella lyssningslösningar för bl.a. hands-free eller Mp3-/CD spelare.

-In-ear, - medhörningssystem för musiker och ljudtekniker.

Klas Bergqvist

Vattnet - källan till allt liv som måste skyddas

Efterfrågan på en enkel vattenreningsprocess tvingade fram en miljöprodukt som har blivit lösningen på det stora problemet för dagvattenbrunnar.

Lennart Pålsson berättar för oss om en förfrågan han fick från USA där det gällde att lösa problemet med förorenat vatten som rinner ner i brunnarna och som sedan infiltrerar marken och tränger ner i grundvattnet.

Känt för sina miljöprodukter

Företaget Absorbenta Miljö AB fick förfrågan eftersom de hade levererat Zugol® produkter i många år - en ren naturprodukt framställd av furubark, utan några tillsatser.

Den har mycket hög upptagningsförmåga och absorberar sin egen vikt i olja.

Man började testa olika prototyper som skulle kunna lösa det miljöproblem man ville komma åt, nämligen det förorenade vattnet som kom ner i brunnarna och förde med sig både farliga kemikalier och tungmetaller.

Vältestad - en produkt tar form

- Vi hade tagit fram en produkt som vi tyckte uppfyllde alla krav och har testat den i Båstad kommun.

Efter att även ha testat den i Halmstad kommun så upptäckte vi att det inte bara handlade om olja utan också tungmetaller som rann ner i brunnarna, förklarar Lennart Pålsson.

ABSORBO ser dagens ljus

Resultatet blev en typ av filter som kallas Absorbo och som har klara fördelar både för miljön och för arbetsmiljön.

Absorbo Miljöinsats är ett komplett system för absorption av miljöfarliga kemikalier och vätskor såsom olja, bensin, diesel, skär- och spolarvätskor som rinner ner i gatubrunnar.

Flödena kommer från exempelvis vägbanor,



Lennart PÅLSSON på miljö mässan i Halmstad.



parkeringsområden, verkstadsområden, industrier och hamnar och snabbt når grundvattnet oftast med föroddande följder i en oskyddad miljö.

Lätt att använda

Absorbo Miljöinsats appliceras i brunnen och rinner med föroreningarna ner i ett speciellt barkfilter.

Det reade vattnet passerar systemet och rinner vidare utan miljöolägenheter.

Skräp som löv och grus separeras effektivt från filterdelen genom lockets progressiva och unika konstruktion som därmed inte sätts igen.

Slamsugning kan ske med insatsen komplett monterad.

Absorbo-filtrets konstruktion gör att det utan större tidsspill tillåter lätt tillgänglig inspektion och filterbyte.

Locket hålls fast med hjälp av endast två vingmuttrar. Handtaget i filterinsatsen underlättar byte.

Filtret i naturbark fångar upp kemikalier, oljor, bly, zink och koppar. Filtrets absorptionsförmåga är cirka 11.9 kg.

Miljövänligt

Barkfiltret är specialkomponerat och biologiskt nedbrytbart.

Det kan komposteras eller förbrännas utan miljöolägenheter.

Absorbenta Miljö AB

Företaget som har tagit fram den här produkten heter Absorbenta Miljö AB och är ett komplett miljöföretag som marknadsför och levererar produkter så som:

Dagvattenfilter och barkabsorbenter för industrier, kommuner, fastigheter och parkeringar.

En kartläggning utförd av Naturvårdsverket visar att halterna oljekolväten i snitt uppgår till 0,38 milligram per liter.

Dagvatten från industrier - liksom vägdagvatten - uppvisar betydligt högre halter.

Det största miljöhotet vid sidan av oljeprodukter svarar de trafikrelaterade tungmetallerna - främst bly - för.

Förhöjda tungmetallkoncentrationer är påfallande i jord, vatten och luft i närheten av exempelvis motorvägar samt i vatten, växter och djur i anslutning till vägdagvattenpåverkade recipienter.

Att stoppa föroreningar vid källan ger alltid de minsta miljöeffekterna, slår Statens geotekniska institut fast i rapporten "Rening av vägdagvatten".

Felipe Bravo



Tänk på din framtid. Rena dagvattnet redan vid källan.

Absorbenta Miljö AB • Tärnvägen 3, 312 61 Mellbystrand • Besök: Kustvägen 182
Tel: 0430-283 40 • info@absorbenta.se • www.absorbenta.se

Säkra transporter från A till B med tilläggstjänster som omfattar hela alfabetet

Spedition är en sak. Att transportera kundens emballerade paket från A till B är många som gör. Men med sin bas i Stockholm med hela Sverige som adress är MTAB ett transportföretag som har specialiserat sig på att utöver transporten erbjuda mervärdetjänster före och efter leverans. Själva säger man att man jobbar med speciallogistik. Faktum är att deras chaufförer är både utbildade och intresserade av att göra mer med godset än att bara transportera det.



Transportföretaget som blivit en del av kundernas egen serviceorganisation
Idag när alla företag slimmar sina organisationer så har man behov av ett transportföretag som kan ta hand om så mycket mer än bara transporten. Det kan gälla att avemballera, att ta hand om emballaget, konfigurera tekniska maskiner före leverans, att leverera på plats hos kunderna även om det är flera våningar upp och slutligen driftsätta maskinen. I förekommande fall tar deras chaufförer också

med sig den gamla maskinen i retur och ser till att den återvinns enligt ISO 14001. Tidigare kanske man köpt transporten av en leverantör, installationen av en hantverkare och driftsättningen av en lokal tekniker. Med följd att man får lika många fakturor att hålla reda på. MTAB är transportföretag som tar hand om hela kedjan med egna chaufförer.

Exempel på uppdrag
När leverantörstidningen hälsar på hos MTAB möts vi av VD Stefan Fors och marknadschefen Christer Gullberg som gärna berättar om sin verksamhet. – Några av våra kunder är de flesta stora företag som säljer elektronisk kontorsutrustning. Våra förare är utbildade att leverera kopiatorerna ända in på arbetsplatsen, installera den och genomföra funktionstester. Vi kan dessutom avemballera, montera och konfigurera kopiatorerna innan de körs ut till kunderna. – Vi distribuerar också utrustning åt en rad medicintekniska företag och har stor vana av sjukhusmiljöer. Det innebär att vi inte bara levererar godset till varumottagningen, utan transporterar det till rätt avdelning. Om så behövs, transporterar vi godset oemballerat, så sjukhusen behöver inte ta hand om något förpackningsmaterial.

– Vi är också en av Sveriges största leverantörer av totalservicetjänster för distribution av kassa- och säkerhetsskåp. Vår handläggare hanterar hela distributionen till slutkunden. Skåpen som väger från 100 kg och uppåt kräver både erfarenhet och bra hjälpmedel för att få på plats. Ofta utför även våra chaufförer bultningen av skåpen i samband med leveransen. – Vi genomför också många transporter med data och telekomutrustning till olika lokala kontor över hela Sverige. Vi avemballerar, transporterar och gör en grundinstallation på plats.

Ett udda uppdrag
För inte så länge sedan fick vi i uppdrag från Cubus som skulle byta ut delar av sina kosmetikaställ över hela landet. Ett för oss udda uppdrag, eftersom vi tidigare mest arbetat med kontorsvaror, kopiatorer, kassa och säkerhetsskåp. Men det alltid roligt när ett nytt företag upp-täcker oss och våra specialiteter. Uppdraget gick ut på att i deras 72 butiker runt om i landet bygga om deras kosmetikaställ. I uppdraget ingick att våra chaufförer fick tömma det gamla stället på produkter, ta bort det gamla underredet och montera det nya som de hade med sig på lastbilen. Därefter skulle alla produkterna sättas tillbaka till en säljande exponering.

Miljö?
– Återvinning handlar till stor del om logistik och transporter. Som transportör och logistikpartner till en rad ledande företag inom kontors, IT- och elektronikbranschen har vi kommit i närtkontakt med problematiken kring elåtervinning. Vi ser att vår modell med transporter av oem-



ballerade maskiner och installationshjälp fungerar utmärkt. Vi har tillstånd att transportera och lagra farligt avfall. Eftersom vi levererar ut nya maskiner till kunderna passar det utmärkt att vi även tar tillbaka uttjänta maskiner. – Vi har dessutom en av Sveriges modernaste bilflottor där vi regelbundet byter upp oss till de senaste, mer miljövänliga modellerna.

Sveriges första industribyggnad i återvunnet material
MTABs högsäkerhetslager i Bromma i Bromma är till stora delar uppförd i återvunnet material. Utöver lagret i Stockholm har man egna lager i Göteborg och Malmö. I samtliga lager hanterar man lager och distribution åt kunder som inte själva har egen lagerverksamhet. Samtliga har klass 3 säkerhet och kan erbjuda en rad mervärdetjänster som kunden kan designa efter eget behov. År 2007 omsatte MTAB ca 120 miljoner kronor med ett 100-tal anställda.

Klas Bergqvist

Flyttföretaget i norr som är kända över hela landet

Skellefteå Stadsbud är ett gammalt och välkänt företag inom flyttbranschen, inte bara i Skellefteå och Västerbotten, utan i hela landet. Företaget grundades 1940 och var då den tidens bud/ flyttföretag. Utbudet på tjänster var allt från mattpiskning till flyttning med dragkärra, och till på senare tid med bilar. Efter hand har de blivit specialiserade på bohags och kontorsflyttningar, transport av ömtåligt gods, tungflytt -piano, flyglar, kassaskåp med mera samt magasinering.

– Vår filosofi är att i första hand erbjuda tillförlitlighet och kvalitet istället för att sälja billigt, berättar företagets VD och ägare Lars-Erik Andersson. Skellefteå Stadsbuds verksamhet är till 70 procent bohagsflyttningar. Resterande 30 procent kan beskrivas enligt följande.

Lokalflyttningar
Flyttning av bohag för privatpersoner eller företagskunder lokalt inom Skellefteå Kommun. Dessa uppdrag varierar i omfattning till allt från att

endast flytta de stora möblerna till att utföra all packning av glas, porslin, kläder och övrigt samt flytta hela bohaget.

Sverige-flyttningar
Bohagsflyttningar från Skellefteåområdet till andra orter samt från andra orter till Skellefteåområdet. Dessa flyttningar beställs oftast av företagskunder men även ibland av privatpersoner. Vi har i dagarna investerat i nytt fordon, en bil med släp som en gång i veckan går mellan Skellefteå och Göteborg, säger Lars-Erik Andersson.

Kontorsflyttningar
Företag och institutioner som byter lokaler är också en betydande del av verksamheten. Att flytta kontor idag kräver stor erfarenhet och tekniskt kunnande. Kontorsmöbler med bland annat höj- och sänkbara skrivbord, specialgjorda för datorer och annan teknisk utrustning, måste oftast demonteras och monteras för att kunna flyttas. – Det krävs att vår personal har god kännedom om datorer och annan elektronisk utrustning, för att kunna flytta dessa på rätt sätt, förklarar Lars-Erik Andersson. Vi utbildar därför fortloppande personalen för att ständigt kunna tillmötesgå våra kunder. Dessa flyttningar kräver en bra planering och att arbetet utförs så effektivt som möjligt, för att



kunderna ska komma igång med sin verksamhet så fort som möjligt. Och det är något som Skellefteå Stadsbud, med sin långa erfarenhet och sitt breda kunnande, kan erbjuda sina kunder.

Tunga flytt
En av de specialiteter som företaget kan erbjuda sina kunder är tunga flytt. Flyttning av kassaskåp, pianon, flyglar, stora datorer, värmepannor, maskiner m.m. kräver inte bara styrka utan kanske främst tekniskt kunnande och planering.

Magasinering
Naturligvis kan man erbjuda magasinering för kunder som av olika anledningar inte kan ta hand om sitt bohag. Bohagen emballeras och stuvas i lådor om 8 kubikmeter, vilka kan staplas på höjden för att uppnå största flexibilitet och ekonomi.

Europa och Oversea
När det gäller Europaflyttningar och Översjöflyttningar så har man ett långtgående samarbete med Alfa Quality Moving i Jönköping, för vilka

man också är ombud för i Norrland. Alfa Quality Moving samarbetar i sin tur med agenter över i stort sett hela världen.

Miljön
Skellefteå Stadsbud värnar självklart också om miljön. Bland annat genom att köra miljöbilar och tanka med miljövänlig diesel, använda miljövänliga däck och tvätta bilarna i auktoriserade tvätthallar. – Material- och metodutveckling sker ständigt inom företaget med återvinningsbara packmaterial, allt för att spara vår miljö, säger Lars-Erik Andersson. Skellefteå Stadsbud har ständigt gjort sig kända i hela Sverige som ett välrenommerat flyttföretag, och filosofin är att i första hand erbjuda tillförlitlighet och kvalitet. – Återkommande kunder och en levande dialog gör att priset ofta kommer i andra hand och att kontakten stärks inför framtiden. Vi söker ständigt nya lösningar för att kunna erbjuda våra kunder den mest prisvärda tjänsten, avslutar Lars-Erik Andersson.

Harry Stiglund



info@vasebussarna.se
www.vasebussarna.se

Skräddarsydda bussresor

Väsebussarna har som mål att tillhandahålla flexibla och kundanpassade transportlösningar av hög och jämn kvalitet. Tyngdpunkten ligger därför på Setrabussar med möjligheter till snabb ombyggnad av inredningen till olika behov.

Väsebussarna AB är ett familjeföretag som i dag drivs i tredje generationen. Det hela började för snart 70 års sedan med taxirörelse och bussarna tillkom så småningom. Skolskjutsar blev en viktig del av verksamheten från slutet av 1940-talet. Busstrafiken kom igång 1953 med en Chevrolet av 1937 års modell. Sedan tillkom mindre taxibussar under 60-talet. Stora bussar började man med i mitten av 1970-talet. – Antalet bussar i företaget har varierat i takt med konjunktursvängningarna. I dag har vi 10 bussar och 15 årsanställda. Vi har en hel del skoltrafik, där vi har kontrakt fram till 2011.

Vi arrangerar inga bussresor utan skräddarsyr allt efter kundens önskemål. Det kan vara ett företagsevent, en konferens-kryssning, en teaterweekend eller liknande, där vi kan erbjuda allt från transporter till hela paketlösningar. Inget uppdrag är för stort eller för litet men det håller inte att vara för billig. Du måste ta ut vad det kostar och lite till för att överleva. Vi har Europa som arbetsfält men det är väldigt sällan som vi kör söder om Hamburg och Nordtyskland. Det lönar sig inte, berättar Bernt Gustafsson.

Han kör själv buss dagligen. Det är ett måste för att inte tappa kontakten med kunder och med samhället i stort. – Du behöver vara med och se hur det fungerar ute i verksamheten och märker då också svängningarna i samhället. Sitter du på kontoret så tror du att du vet och du kan bli väldigt överraskad, säger Bernt Gustafsson.

Ny buss
Väsebussarna har nyligen fått hem en helt ny buss med det senaste inom miljö och bekvämligheter. Säkerhetsbälten på alla platser är ett måste i dag. – Vi har valt trepunktsbälten i våra två senaste bussar. Motorerna blir allt renare med mindre utsläpp av avgaser och bättre bränsleekonomi. Materialet i bussen är återvinningsbart till 85 procent. Tidigare var det kanske 50 procent.

Även vid tillverkningen är det förhoppningsvis miljövänligare, förklarar Bernt Gustafsson.

Egen verkstad ett måste
Väsebussarna AB har egen verkstad för att hålla nere kostnaderna. Här är det två anställda som bara sköter bussarna. – Egen verkstad är ett måste för att kunna överleva i den tuffa konkurrensen, menar Bernt Gustafsson. Vi har köpt ny mark och där kommer vi bland annat att bygga en helt ny verkstad. Om våra bussar är ännu bättre skötta och driftsäkra så kan vi höja kvaliteten på våra transporter och minimera stopp på vägen så att kunderna blir nöjda och kommer tillbaka. Vintern 2009 ska allt vara klart, säger Bernt Gustafsson.

Arne Öster



Teknisk Distribution

Vi förädlar
din logistik

Stockholm • Göteborg • Malmö • Köpenhamn



www.mtab.se

Stora affärsmöjligheter för tjänstesektorn

– men politiska reformer behövs

Tjänstesektorn står i dag för 70 procent av Sveriges BNP och sysselsätter tre fjärdedelar av den arbetsföra befolkningen. Men exporten av tjänster utgör endast 20 procent av vår totala export. Samma bild gäller för EU. Merparten av Europas ekonomi består av tjänster, men bara en mindre andel går på export. Potentialen för att öka tjänstexporten är med andra ord betydande – inte minst inom miljö- och energiteknik.



Olof Erixon, Svenskt Näringsliv.

Sverige behöver bli lika framgångsrikt inom tjänstehandel som inom varuhandel. Det finns kolossala affärsmöjligheter inom många tjänstesektorer – från telekom till sjukvård – och världsekonomin erbjuder samma möjligheter till expansion som den gjort för svenska företag.

Men det krävs politiska reformer i Sverige för att frigöra den potential som finns. Därtill är gränsen mellan en vara och en tjänst inte längre skarp.

Mot den bakgrunden anordnade Svenskt Näringsliv, Svenskt Handel, Stockholms Handelskammare, Almega och ICC Sweden en konferens om handel med tjänster den 16 oktober.

– Det är dags för ett paradigmskifte. Handel är inte enbart varor.

Affärsmöjligheterna för tjänstesektorn är stora.

Men det gäller att få bukt med alla regleringar som sätter hinder i vägen, säger Olof Erixon, Svenskt Näringsliv.

Enligt siffror från Kommerskollegium uppgick den samlade svenska varuhandeln till 2 161 miljarder kronor 2007. Motsvarande siffra för tjänstehandeln är 745 miljarder kronor.

– Varunettet landade på plus 120 miljarder och



Eva Nygren, VD för Sweco i Sverige.

tjänstenettet på plus 96 miljarder kronor. Men i varuhandeln ingår en betydande andel tjänster som aldrig syns, säger Olof Erixon.

Även handelsminister Ewa Björling oroas över utvecklingen på tjänsteområdet.

”Regeringen arbetar målmedvetet med att öppna Sverige och bryta tidigare monopol”, skriver hon i en debattartikel i Dagens Industri.

Regeringen vill också göra det lättare för utländska entreprenörer att få in en fot på den svenska

tjänstemarknaden samtidigt som en liberalisering öppnar för exportmöjligheter för svenska tjänsteföretag.

Samtidigt vill handelsministern se ökad konkurrens på hemmamarknaden och göra en översyn av lagstiftningen på området

Kompetensen finns i Sverige

Teknikkonsultföretaget Sweco har lång erfarenhet av tjänstehandel. Sedan starten 1903 i Sankt Petersburg har företaget exporterat tjänster till mer än hundra länder inom sektorer som energi, miljö, industri och infrastruktur.

Det enda som hämmar en snabbare expansion av tjänstehandeln är ofta företagets egna begränsningar, menar Eva Nygren, VD för Sweco i Sverige.

– Vi säljer vår kunskap som tjänsteföretag. Därför är det viktigt att vi lyckas rekrytera rätt och ständigt vårdar och utvecklar vår egen personal, så vi kan fortsätta växa både på hemmaplan och internationellt.

Eftersom Sverige är ett starkt varumärke internationellt genom företag som Ericsson, Ikea och Volvo, så tror hon att det finns mycket att vinna på att fortsätta leverera tjänster utomlands, framför allt inom miljö- och energiteknikområdet.

– Den stora klimatutmaningen som vi står inför berör alla och kompetensen finns i Sverige. Sweco har just nu flera spännande projekt på gång, inte minst i Kina och Ryssland, som kan bana väg för andra svenska miljöteknikföretag, säger Eva Nygren.

Källa: Svenskt Näringsliv

Exportsatsning och lyxtrend lyfte Alvedoor

När Jan Zetterberg tog över Alvedoor 2004 blödde företaget pengar. Idag har omsättning, produktivitet och vinst vänt för tillverkaren av brandklassade fartygsdörrar. En lyckad exportsatsning och växande efterfrågan på dörrar till extrema lyxbåtar är delar av den framgångsrika helomvändningen.

– Jag visste att företaget förlorade pengar, men det visade sig vara värre än vad siffrorna i due diligence granskningen visade, berättar Jan Zetterberg, vd och ägare till Alvedoor sedan 2004.

Lyckligtvis hade företaget en bra produktion av brandklassade dörrar till fartyg i botten. Och Jan Zetterberg själv hade lång erfarenhet att leda förändringsarbete och omstruktureringar inom företag. Han hade dessutom en gång i tiden börjat som lärling och plåtslagare vid legendariska Öresundsvarvet i Landskrona.

– Det handlade om att göra snabba förändringar som gav snabb effekt, säger han.

Förutom omstrukturering av verksamheten behövde man etablera sig på nya marknader och återerövra förlorade positioner.

Utlandsförsäljningen stod för den allra största delen av företagets omsättning, men var alltför koncentrerad till få länder. Detta gjorde företaget sårbart.

Återerövra Frankrike symboliskt mål

I Frankrike hade en förlorad agent gett ett rejält avbräck i affärerna och ett av de första symboliska målen handlade om att återerövra den franska marknaden.

Detta skedde i samarbete med Exportrådets Pariskontor, som stod för marknadsanalys och uppbokning av möten med de viktiga varven i Frankrike.

– Vi lyckades tillsammans skapa oss en bra bild av hur marknaden fungerade, stödet jag fick var mycket värdefullt, säger Jan Zetterberg.

Från att ha varit i princip noll har försäljningen ökat och uppskattas bli en bit över fyra miljoner i år via en ny partner på plats i Frankrike.

Andra samarbeten med Exportrådet har lett till lyckade etableringar i bland annat Mellanöstern (i samarbete med kontoret i Dubai) och Australien.

Även i Kina samarbetar Alvedoor med Exportrådet och Jan Zetterberg har precis återvänt från en av många resor i Kina och Japan.

Från spara till satsa

– Det är oerhört vilken kraft det är i utvecklingen där, som liten aktör är det värdefullt att ha stöd

med folk som har lång erfarenhet och insikter i hur marknader och branscher fungerar på plats, säger han.

En ökad försäljning till både nya marknader och kunder har fördubblat omsättningen till cirka 75 miljoner kronor i år.

Företaget har numera kunder i 38 länder. Från att ha tvingats spara och säga upp personal, har Alvedoor idag ökat personalstyrkan och gjort stora investeringar i produktion i Alvesta, Småland.

Bland de nya kunderna finns de varv som tillverkar extrema lyxbåtar till en liten men köpstark grupp privatpersoner. ”Extrem” är i det här sammanhanget inget överord, då det rör sig om båtar med en prislapp på en miljard kronor och uppåt.

Extrem lyxtrend bakom uppsving

Jan Zetterberg berättar om dörrar beställda med gulddetaljer och kunder som anländer i helikopter för att inspektera sin nybeställda båt vid ett varv i Italien.

– Han sa åt piloten att hålla igång motorn, gick runt i tio minuter för att sedan fortsätta vidare.

Det var en återkommande kund, den gamla yachten hade barnen fått, säger Jan Zetterberg.

Från tiden då inhemska finanskungar som Ivar Kreuger och Wallenbergarna visade upp sina segel- och motoryachter i Stockholms skärgård har det hänt en del.

På den tiden räckte femton meter och fin färg för att blanda omgivningen.

Idag skulle de måtten knappt räckas till livbåt till dagens skapelser som är statusprylar för IT-entreprenörer, oljemiljardärer och andra som har lyckats bli ofantligt rika.

– Eftersom brandklassningen inte kräver brandklassade dörrar på yachter under femtio meter levererar vi bara till de ”lite” större och ”riktigt” stora yachterna.

Det är en svindlande värld som ägarna till yachter lever i, säger Jan Zetterberg.

Källa Exportrådet



Nanjing Scandinavian Industrial Campus

Den svenska industribyn NSIC invigde sin första etapp den 17 september och öppnade därmed dörrarna för ytterligare företag till etablering i den starkt växande regionen Nanjing, som är provinshuvudstad. Industribyn vänder sig främst till skandinaviska telekom- och miljöteknikbolag samt komponenttillverkare, som vill etablera sig i Kina.



VD Ulf Malmerberg informerar kring Nanjing Scandinavian Industrial Campus verksamhet i Kina.

NSIC ägs och drivs av svenskar med lång erfarenhet av affärer med Kina och är etablerat i nära samarbete med Panda Electronics Group, en av Kinas största elektronikkoncerner, och med stöd av ledningen för Nanjing Science Park. Markområdet omfattar 140 000 kvadratmeter i industrizonen - en tredjedel är kontorslokaler och resten fabriksutrymmen.

Utbildning o forskningsregion
Nanjing med en befolkning på nästan 7 miljoner är provinshuvudstad i Jiangsu. Nanjing är en av Kinas viktigaste forsknings- och utvecklingsregioner med 38 universitet och högskolor omfattande 440 000 studenter och 100 forskningsregioner. Den starka kopplingen till utbildning och forskning har lett till en mycket snabb utveckling inom HighTech. Här finner man också basindustrier inom elektronik-, bil-, kemisk-, stål- och kraftindustrin. Elektronik och kemisk industri rankas som

nummer två i Kina och komponenttillverkningen till bilindustrin rankas också som en av de främsta i landet.

Svenskägdd industriby
I regionen har Nanjing Scandinavian Industrial Campus (NSIC) etablerat sig som en förstklassig inkörsport för svenska företag att ta sig in på denna jättemarknad. NSIC är en svenskägdd industriby i Nanjing Science Park, som specialiserat sig på att hjälpa små och medelstora företag från Skandinavien och andra länder att komma in på den kinesiska marknaden. NSIC äger all mark med byggnader och kan hjälpa till i alla steg för att starta upp en verksamhet i Kina. - En fördel med att lokalisera sin verksamhet hos oss är att vi kan erbjuda företagen omedelbar tillgång till lokaler, resurser, produktionskapacitet och ett väl fungerande kontaktnät, säger Ulf Malmerberg, vd på NSIC.

Andra fördelar Ulf Malmerberg framhåller är lägre investerings- och driftskostnader. -Företaget kan också räkna med stark support från oss och från Panda Electronics Group samt ledningen i Nanjing Science Park. Och även efter att verksamheten etablerats ger vi kontinuerligt stöd genom NSICs egen personal på plats.

Kinastrategi
Man erbjuder också en komplett lösning inför en etablering och lägger tillsammans med aktuellt företag upp en praktisk Kinastrategi kompletterat med marknadsstudier, affärsanalyser, sökning av underleverantörer och marknadskanaler samt att hitta samarbetspartners. Utöver detta erbjuder NSIC också administrativa tjänster.

Möt NSIC på Tekniska Mässan och Elmia
Tillsammans med Internationella Handelshögskolan i Jönköping håller NSIC ett workshop riktat till underleverantörer inom fordonsindustrin med målsättningen att etablera sig i Kina. Ett flertal intressanta talare med lång erfarenhet att göra affärer i landet deltar. Seminariet hålls den 11 november på Underleverantörmässan (Elmia Subcontractor). Även under Tekniska Mässan 21-24 oktober går det att träffa företrädare från NSIC i Svensk Leverantörstidnings monter B 06:51

Sänkt tillverkningskostnad
Kina fortsätter att erbjuda tillverkning till låga kostnader. Genom att starta egen produktion, lägga ut produktion till Kina eller i kombination kan stora kostnadsbesparingar i storleksordningen 20 -50 procent uppnås. Kinas starka ekonomi fortsätter att attrahera investerare och en tydlig trend visar på att det är de svenska småföretagen som nu satsar i Kina. Över hälften av de företag som etablerat sig i

Kina de senaste 12 månaderna har färre än 100 anställda globalt. Det visar en återkommande studie om svenska nyetableringar i Kina som SEB och Exportrådet tagit fram. -Intresset är enormt och när vi publicerade studien förra året trodde vi att vi nått toppen med ett nytt företag var fjärde dag. Men trenden har fortsatt även det senaste året och har det till och med ökat något. Det har aldrig gått in så många svenska företag i Kina som nu, säger Fredrik Hähnel, SEB i Shanghai.

Fler tjänsteföretag
Det typiska bolaget är litet, har begränsade resurser och börjar i liten skala i Shanghai eller Peking med 1-2 anställda. Industriprodukter är fortfarande den viktigaste kategorin, men tjänstesektorn och konsumtionen växer i betydelse. Det återspeglas även bland svenska företag. Nästan vart fjärde svenskt företag som går in i Kina idag är ett tjänsteföretag, och fler företag än någonsin tidigare vänder sig till kinesiska konsumenter. Förutom tjänster och konsumentvaror är alltså fler företag aktiva inom miljöskydd och hälsovård. För 10 år sedan kom många svenska företag till Kina för att producera billigt. Idag är bilden en annan. Det är den kinesiska marknaden i sig som är huvudorsaken för de flesta företag att satsa i Kina idag.

Göran Welander

Faktaruta

Nanjing Jiangning Science Park NSIC ligger i Nanjing Jiangning Science Park (NSP) NSP är en högteknologisk industripark, som ligger i en vacker omgivning. Avståndet till Nanjing Lukou international Airport är 25 km och till Nanjing 23 km. Med moderna motorvägar når man städer som Shanghai, Hangzhou, Wuxi och Suzhou inom några få timmar. Asiens största flodhamn ligger endast 25 km bort. Tunnelbanan från Nanjing centrum till NSP blir färdigställd under 2009. Höghastighetståget mellan Shanghai och Beijing har en station planerad i Jiangning. Fraktflyg varje vecka direkt mellan Nanjing och Sturup. Det finns omkring 1700 internationella företag i Jiangning. Bland dessa finns Ericsson, Ford, Fiat, Toshiba, Mazda, Mitsubishi, Peps, Hitachi, Siemens, Motorola och Flextronics.

På väg att starta upp i Kina ?

Vi har lokalerna, supporten och kontakterna



Nanjing Scandinavian Industrial Campus

NSIC är en svenskägdd industriby i Nanjing Jiangning Science Park som bl.a. specialiserar sig på etablering av små och mellanstora företag i Kina.

Nanjing Scandinavian Industrial Campus ligger i en starkt växande internationell industrizon med över 1700 internationella företag bl.a. Ericsson, Ford, Fiat, Toshiba, Mitsubishi, Peps, Hitachi, Siemens, Motorola, och Flextronics.

Nanjing ligger i Yangtze River Delta regionen där 60% av Svenska företag är etablerade. Med 38 universitet och högskolor och 100 forskningsinstitutioner är Nanjing en av Kinas fyra viktigaste universitetsstäder.

www.nsic.com.cn | info@nsic.com.cn



Exportrådet Centraleuropa

Exportrådet gör det enklare för svenska företag att växa internationellt. Våra tjänster sträcker sig från ren information till strategisk affärsutveckling.

Inom ramen för vår konsultverksamhet hjälper vi svenska företag med både analytiskt och praktiskt arbete inför, under och efter en etablering. Läs mer hur vi arbetar med internationell affärsutveckling under "Våra konsulttjänster" på vår hemsida, www.swedishtrade.se.

Välkommen att kontakta oss!

Polen: Swedish Trade Council Ul.Krolewska 16 PL-00-103 Warszawa Tel: + 48 22 538 68 20 Fax: + 48 22 538 68 21 daniel.larsson@swedishtrade.se	Ungern: Swedish Trade Council Kapás utca 6-12 HU-1027 Budapest Tel: + 36 1 666 35 80 Fax: + 36 1 666 35 79 ungern@swedishtrade.se	Tjeckien: Swedish Trade Council Václavské náměstí 51 CZ-110 00 Prague 1 Tel: + 420 222 242 000 Fax: + 420 224 213 026 prague@swedishtrade.se	Slovakien: Swedish Trade Council Šoltésovej 14, SK-81108 SK-81108 Bratislava Tel: +421 2 57 202 777 Fax: +421 2 544 15 462 radoslav.jonas@swedishtrade.se
---	--	---	--



Paradoxer i köpstarkt Centraleuropa



Jonas Granath, chef för Exportrådet Centraleuropa, som omfattar länderna Polen, Ungern, Tjeckien och Slovakien.

När Polens, Ungerns och dåvarande Tjeckoslovariens statsöverhuvuden i februari 1991 möttes i ungerska Visegrád för att skapa en samarbetsunion, var det långt ifrån första gången. Redan 1335 sammanträdde kungarna av Polen, Böhmen och Ungern på samma slott i samma lilla stad för att diskutera nya handelsrutter och därmed underlätta handeln med resten av Europa.

Idag utgör den s.k. Visegrådgruppen de fyra starkaste ekonomierna i det gamla Östeuropa efter Slovenien.

De ligger knappt ens i Östeuropa längre – en snabb blick på kartan fastslår att såväl Prag som Bratislava ligger väster om Stockholm och Warszawa så gott som rakt söder om Umeå. EU:s utvidgning har förskjutit centrum österut och placerat Visegrådländerna i, om inte EU:s, så åtminstone Europas mitt.

Dessa dynamiska länder bildar tillsammans en spännande region inom bekvämt räckhåll för svenska företag.

Exportrådet finns på plats i samtliga huvudstäder för att hjälpa företagare att navigera rätt och undvika blindskären.

Polen

Polen med sina nära 40 miljoner invånare är det största av de fyra länderna och utgör en betydande potentiell marknad för svenska företag. Efter Visegrådgruppens gemensamma EU-inträde 2004 har det blivit betydligt enklare att göra affärer här och möjligheterna är enorma.

Trots detta måste man som svensk företagare komma ihåg att skillnaderna mellan länderna är stora.

Snårig byråkrati och krångliga myndighetskontakter är ofta de första hindren man stöter på i sina kontakter med Polen, men även affärskulturen är annorlunda.

Den geografiska närheten till Sverige samt den starka ekonomiska tillväxten är bara två av många faktorer som lockar utländska och svenska inves-

terare till Polen.

Stora kluster av företag inom bland annat fordonsbranschen, vitvarubranschen samt verkstadsindustrin driver utvecklingen vidare.

EU-fonder genererar affärsmöjligheter

Polen är en av de mest snabbväxande och attraktiva marknaderna för svenska företag.

Ekonomi växer stadigt, arbetslösheten minskar och köpkraften ökar. 1000 miljarder kronor i EU-stöd ska investeras i Polen fram till 2013 – främst inom infrastruktur, miljö, energi, IT, räddningstjänst, utbildning och sjukvård.

För svenska företag finns det stora affärsmöjligheter i Polen i samband med EU-fonderna. Exakt vilka projekt som pengarna kommer att fördelas på är ännu inte helt fastställt.

Många aktörer är med och påverkar beslutsprocessen och i slutändan fattas de flesta besluten i offentliga upphandlingar.

Här gäller det för svenska företag att gå in och påverka stödmottagare på ett tidigt stadium. Många av investeringarna görs på regional nivå där svenska lösningar kan vara intressanta.

Individuella företag kan också söka EU-bidrag för att modernisera och utveckla sin verksamhet.

Detta kan gälla exempelvis modernisering av produktionsanläggningar, investering i produktionsmaskiner, IT-system eller utbildning av anställda.

Beroende på vilken typ av investering det gäller och i vilken region företaget ligger i, kan upp till 60 procent av investeringen finansieras av EU-pengar.

Ett annat sätt för svenska företag att dra nytta av EU-fonderna är att bevaka större upphandlingar, identifiera vinnarna av stora ordrar och inrikta sig på att sälja produkter eller tjänster direkt till dessa företag.

Slovakien

Slovariens centrala läge, välutbildade arbetskraft, låga lönekostnader och gynnsamma skattesystem har de senaste åren lockat en hel del utländska investeringar. Slovakien är ett av Europas mindre länder men har en mycket god framtida utvecklingspotential.

Satsningar på att modernisera och förbättra landets infrastruktur och en ökande efterfrågan på konsumtionsvaror innebär nya exportmöjligheter för utländska företag.

Den svenska exporten till Slovakien har ökat kraftigt de senaste åren.

De riktigt stora svenska företagen är på plats med sina dotterbolag, liksom en del små och mellanstora som t ex Camfil, Nefab, SWEP och Stiga, men det finns fortfarande utrymme för fler inom framförallt verkstadsindustrin, tjänstesektorn och detaljhandeln.

Marknadsutveckling med Euron i sikte

Slovakien har traditionellt en stor tillverkande industri, med tyngdpunkt på fordon, verkstadsprodukter, kemikalier och pappersindustri.

De svenska företag som är etablerade i Slovakien är framförallt verksamma inom dessa områden.

Andra branscher som nu utvecklas snabbt är elektroteknikindustri (näst störst efter bilindustrin) och shared services.

Utbildningsnivån är hög och många talar engelska och/eller tyska.

Närheten till den europeiska marknaden, då främst Tyskland och Österrike, är en gynnsam faktor vid tillverkning i Slovakien.

Slovakien har de senaste åren uppvissat en lovande ekonomisk utveckling, med stabil valuta och höga tillväxttal.

I januari 2009 är man som andra postkommunistiska stat efter Slovenien redo att ta nästa steg och introducera Euron som valuta.

Tjeckien

Exportrådet finns på plats i Prag sedan 1969. Några av de gamla svenska storföretagen som Electrolux, AlfaLaval och ABB har varit här minst lika länge, men på senare tid har även många mindre svenska företag uppträckt den lockande kombinationen av underpenetrerade marknadssegment och hög konsumtion.

Bilden av Tjeckien som Europas verkstad, dit många företag traditionellt lagt tillverkning eller inköp, kompletteras alltså nu av en stark konsumentmarknad där priserna i Prag inte sällan är högre än i Stockholm.

Den tjeckiska ekonomin har upplevt en dynamisk utveckling under de senaste åren, med en extra energikick efter EU-inträdet.

I snitt har landet haft en tillväxt på 6 procent de senaste åren, men inflationen har däremot hållits på en låg nivå.

Även arbetslösheten är relativt låg. Antalet registrerade företag har stigit från runt 18 000 i början av 1990-talet till över 2 miljoner, varav 1,5 miljoner är egenföretagare.

Företagsklimatet klassas som gott och tjänstesektorn har vuxit kraftigt de senaste åren.

Samtidigt har industrin växlat till mer högkvalitativ och högteknologisk produktion.

Ingenjörskonst och blomstrande fordonsindustri

Tjeckien är precis som sina grannar också en attraktiv destination för utländska investeringar och många internationella företag har sina produktionsanläggningar och regionala huvudkontor i Tjeckien på grund av det optimala läget mitt i Europa.

Utbildningsnivån är hög och faktum är att Tjeckien har en av de högsta andelarna ingenjörer i Europa.



Som kontrast till den klassiska industrin kommer Ungern nu även starkt som IT-land. Infrastrukturen byggs ut och IT-området är prioriterat från den ungerska regeringens sida. Det finns välutbildad arbetskraft och flera internationella IT-företag har förlagt forsknings- och utvecklingscentra hit. Även elektronikindustrin är stor i Ungern. Många av de tekniska universiteten samarbetar med företag som Nokia och IBM för att studenterna ska få inblick i den allra senaste tekniken och en stark länk till näringslivet redan under studietiden.

En komplex region med många starka sidor

Som region betraktad kan Visegrádgruppen erbjuda det mesta som svenska företag frågar efter. Här finns en stark konsumentmarknad, speciellt i storstäderna, som ropar efter nya varor och tjänster, och samtidigt är lönerna inom industrin fortfarande överlag långt under västeuropeiska nivåer. Paradoxalt nog kan man alltså både tillverka billigt och sälja dyrt – en kombination som är svårövertydd!

De fyra länderna har många olikheter men ännu fler likheter, framför allt när det gäller branscher med potential för svenska företag.

Välkommen till Europas Detroit

Det till ytan blygsamma Slovakien har en fordonsindustri med en total inköpsvolym av imponerande 13 miljarder Euro. Slovakien ökade sin import av svenska fordonskomponenter med 40 % mellan år 2000 och 2006, men detta utgör fortfarande bara 0,3% av den totala importen inom fordonsindustrin medan tyska, tjeckiska, franska och italienska tillverkare står för merparten. Samma mönster gäller i stort sett även för grannländerna, vilket innebär att det finns ett stort potentiellt gap att fylla för svenska underleverantörer villiga att sälja till t.ex. Hyundai eller Skoda i Tjeckien, KIA och Volkswagen i Slovakien, MAN i Polen eller Mercedes i Ungern. Förutom säljpotentialen finns det naturligtvis även enorma möjligheter för outsourcing av komponenter från de tusentals underleverantörerna etablerade i detta Europas Detroit.

IT-sektorn - ett paradys för europeisk near-shoring

Polen och Tjeckien är rankade som trea och fyra i världen vad gäller near-shoring, speciellt för mjukvaruutveckling, IT-konsulting och support. Ett stort antal internationella företag har valt att etablera sig här där det till skillnad från t ex Indien och Kina finns ett bättre affärsklimat och man befinner sig närmare EU och USA både geografiskt och kulturellt. I synnerhet Polen och Tjeckien, men även Slovakien och Ungern, erbjuder en hög andel unga, välutbildade IT-specialister som talar god engelska och som – än så länge – kräver lägre löner än sina kollegor i Västeuropa. TietoEnator, Sun Microsystems, Oracle och SAP är bara några få exempel på IT-företag som de senaste åren sett potentialen i Centraleuropa.

Byggboom
Infrastrukturen är fortfarande under utveckling i Visegrádländerna, vilket innebär stora affärsmöjligheter för företag verksamma inom bygg och anläggning. Det byggs friskt på alla tänkbara områden: vägar, broar och tunnlar, kontors- och affärscentrum, energi- avfalls- och vattenreningsanläggningar. Det enda som mattats av något är bostadsbyggandet, pga de fallande bostadspriserna i Europa i stort. Prisläget i storstäderna är dock fortsatt stabilt.

Stor potential inom miljöteknik
Som tidigare nämnts är många av regionens energianläggningar i behov av renovering och modernisering, liksom avfalls- och avloppshantering. Här finns en stor potential för svenska företag, som sitter på mycket know-how och dessutom har gott rykte som föregångare på miljöområdet. Det gäller dock att hålla sig framme och inte låta sig köras om av exempelvis tyska och österrikiska aktörer som har liknande profil. Sverige och svenska företag har emellertid ett grundmurat gott renommé i hela regionen som leverantörer av högkvalitativa och miljövänliga produkter.

Petra Norling

Hur arbetar Exportrådet i Centraleuropa?
Exportrådet finns på plats på över 50 marknader för att hjälpa svenska företag med internationell affärsutveckling. Det kan vara allt från den inledande diskussionen, till en grundläggande analys av marknaden eller en affärsplan till praktisk etableringshjälp och slutligen en expansion på plats.



Ingenjörskonst har hög status i Tjeckien och både tung och lätt industri blomstrar. Bearbetning av plåt, aluminium och rostfritt stål, samt tillverkning av maskiner och verktyg finns bland specialiteterna. Fordonsindustrin, med flera tunga namn som Volkswagen, Skoda, Toyota-Peugeot-Citroen och Hyundai utgör en stor del av den tjeckiska exporten.

Ungern
Sedan flera år tillbaka sker en kraftig modernisering av ungersk industri, vilket öppnar stora möjligheter för svenska företag. Det finns idag runt 90 svenska dotterbolag etablerade i Ungern, samt 350-400 s k joint ventures med svensk inblandning. Ungern erbjuder välutbildad och prisvärd arbetskraft och en strategisk geografisk position för företag intresserade av vidare expanderingsösterut. EU-inträdet 2004 medförde stora förändringar inom ett flertal områden, bland annat en modernisering av infrastrukturen och miljö- och jordbrukssektorerna. Utvecklingen kommer att fortsätta framåt och för svenska företag finns goda affärsmöjligheter på flera områden. Det senaste året har Exportrådet i Ungern arbetat med företag inom exempelvis miljöteknik, livsmedel, elektronik- och verkstadsindustri.

Ett klassiskt verkstadsland med modern twist
Ungern har en lång industritradition med välutbildade ingenjörer och ett stort antal aktiva företag. Verkstadsindustrin var drivande under 1990-talets starka ekonomiska utveckling och lockade många multinationella företag, kring vilka ett omfattande nätverk av underleverantörer byggts upp. För svenska företag finns alltså stora möjligheter att hitta såväl leverantörer som nya kunder inom denna bransch.

Exportrådet arbetar utifrån en modell där företagets internationalisering delas upp i fyra faser: 1. Förstå förutsättningarna – marknaden analyseras och rekommendationer för vidare etableringsprocess ges. 2. Ta första steget – en marknadskartläggning och affärsplan arbetas fram 3. Komma på plats – praktiskt etableringshjälp ges 4. Växa - i den sista fasen undersöker Exportrådet chanserna för det redan etablerade företaget att växa och utveckla sin verksamhet. Exportrådet bevakar fortloppande utländska marknaders utveckling för att i ett tidigt skede kunna identifiera affärsmöjligheter för svenska företag.

Flexibla etableringslösningar
Business Support Office (BSO) erbjuder en flexibel kontorslösning, support och möjlighet att låta Exportrådets konsulter sköta verksamheten i starten. BSO-kontoren ligger vägg i vägg med Exportrådets kontor och kontorspaketen innehåller allt från kontorsplatser med delade mötesrum och bredbandsuppkoppling till receptions- eller sekretariatjänster. Exportrådet kan även här fungera som företagets kanal mellan moderbolaget och den nya marknaden genom att agera företagsledare, marknadsförare och försäljningsorganisation.

Petra Norling
Källa: Exportrådet

Hur säkert är ditt kreditkort?

Dagligen läser vi om kreditkortsbedrägerier och stulna kontokort. Allt oftare utsätts också butiker för rån där rånarens syfte är att komma åt butikens kortterminal. Denna placeras sedan i andra butiker för att samla in information.

Att använda kontokort är inte bara bekvämt, enkelt och smidigt. Du måste även vara medveten om riskerna. I takt med korten tagit över som det vanligaste sättet att sköta betalningar har även riskerna runtomkring korthantering ökat. I dag är termer som skimming och phishing vanligt förekommande termer i folkmun. Trots det är folk allt för oförsiktiga vid hantering och användande av känsliga uppgifter.

Skimming

Är förmodligen den vanligaste formen av kortbedrägeri i dag. Det går till så att bedragaren använder en speciell kortterminal som läser in och sparar dina kortuppgifter när du betalar.

Dessa uppgifter förs sen över på ett kort och vips så har bedragaren ett kort med dina uppgifter på.

För att skydda dig mot skimming finns det ett flertal enkla tips som är bra att ha med sig. Ett av dem är att hålla kolla på sina kontoutdrag (fler hittar du längre ner på sidan).

Ser du något misstänksamt så tveka inte att kontakta banken. Skulle du bli utsatt i alla fall bör du omgående kontakta din bank och göra en reklamation.

Vanligtvis står då banken för kostnaden och du får tillbaka dina pengar. I Sverige är alla uttagsautomater så pass moderna att de kan avgöra om ett kort är äkta eller inte. Detta görs dock i efterhand.

Phishing

Den mest förekommande formen av phishing (även kallat nätfiske) är att skicka e-post från en falsk avsändare och på så sätt lura kunder att lämna ut känsliga uppgifter.

En annan form av phishing är att skicka ut e-post och uppmana mottagaren att ta del av ett erbjudande på en webbsida.

När mottagaren sen besöker sidan laddas ett dolt program ner och installeras på mottagarens dator.

Programmet i sin tur samlar in känslig information som sedan skickas till bedragaren.

En tumregel är att aldrig skicka ut känslig information via e-post. Se även till att alltid ha uppdaterade antivirusprogram och brandvägg, samt ladda ner de senaste säkerhetsuppdateringarna till ditt operativsystem.

Råkar du ut för något av ovanstående vill vi råda dig att alltid kontakta din bank/kortutgivare i första hand.

När detta gjorts, samla ihop allt som kan tänkas användas som bevis och kontakta polisen för en polisanmälan.

Du kan även bli tvungen att ominstallera din dator om du tror att det kan finnas programvara (så kallad spyware) på din dator.

Enkla tips:

* Var rädd om ditt kort. Förvara det alltid på en säker plats och lämna det aldrig obebakt.

* Var noga med att skydda din PIN-kod. Se till att memorera koden och använd inte uppenbara sifferkombinationer (t.ex. sista fyra i personnumret).

* Undvik att skriva upp koden, vare sig det är på en lapp, själva kortet eller som en post i din telefonbok.

* Berätta aldrig för någon annan vad du har för kod. Det kan få ödesdigra konsekvenser.

* Om du tappar kortet, väntat inte med att spärra det utan gör det direkt. De flesta kortutgivarna har en spärrservice tillgänglig dygnet runt.

Vid betalning i t.ex. affär eller restaurang:

* Minska rånrisken, både för dig och andra, genom att använda kort när du betalar. Kontanter är betydligt mer riskabelt.

* Se till så att ingen ser tangentbordet när du trycker din kod. Tveka inte att be någon ta ett steg tillbaka om du inte känner dig trygg.

* Lägg inte in ditt kort i baren. I krogmiljö är det lätt hänt att någon snappar upp ditt namn och använder det till att lura både dig och krogpersonalen.

* Fyll alltid i totalbelopp på kvittot när du skriver på. Kryssa även för de fält du inte fyller i. På så sätt undviker du att någon fyller i kvittot i efterhand.

* Var försiktig med var du lägger kvittot som innehåller ditt kortnummer.

Vid automatuttag:

* Ta en extra titt på automaten innan du matar in ditt kort. Ser du något som verkar suspekt med automaten så använd den inte och kontakta näst berörd bank.

* Dölj tangentbordet så att ingen ser när du slår in din kod.

* Låt dig inte bli distraherad/störd av främlingar i samband med uttag.

* Var noggrann med hur du hanterar kontoutdrag och dylika handlingar.

Vid kortbetalning över Internet:

* Gör endast köp på butiker du känner tycker känns trovärdiga. Undersök hur butiken i fråga hanterar dina uppgifter och hur de förhindrar att de hamnar hos tredje part. Lämna inte ut ditt kortnummer ifall du inte litar på butiken till 100 procent.

* Läs igenom villkoren för kortbetalning och se till att butiken ifråga använder säkra förbindelser vid korttransaktioner. Börjar webadressen på https://, istället för sedvanliga http://, så är sidan säker. Kolla även efter en hänglås-symbol i något av sidan nedre hörn.

* Spara kvittot på datorn eller skriv ut det när du avslutat ditt kortköp.



Bankerna pressar handeln

Kortbranschen har enats om en datasäkerhetsstandard som reglerar hur kortnummer ska hanteras.

Standarden heter payment card industry data security standard, pci dss. Syftet med denna är att minska kortbedrägerierna.

Den skapades redan 2005, men det har varit svårt för bankerna att få handlarna att leva upp till kraven.

Säkerhetsstandarden har utformats av American Express, Visa International, Mastercard Worldwide, Discover och JCB International.

Den vidareutvecklas av organet PCI Security Standard Council, PCI SSC. Syftet med standarden är att se till att alla som processar, transporterar, lagrar eller på annat sätt hanterar kortinformation gör det på ett sådant sätt att obehöriga inte kommer åt informationen.

Standarden består av tolv övergripande krav. Bland annat regleras hur ett säkerhet nätverk ska byggas och underhållas, hur kortinformation

ska skickas och lagras samt hur säkerhetsrutinerna på företaget ska se ut.

–Standarden innebär stora it-investeringar för handeln, säger Bengt Berg, chef för pci dss-tjänster på konsultföretaget Cybercom.

Han berättar att bankerna tidigare tog kostnaderna när kortinformation stals.

–Det har lett till att handeln har underinvesterat i säkerhet. Vilket i sin tur har lett till många bedrägerier.

Nu har bankerna fått nog. Genom samarbetsorganet PNC drivs ett efterlevnadsprogram för att tvinga handlarna att följa standarden.

–Bankerna har enats om att sätta hård press på företag som inte lever upp till de här kraven, säger Bengt Berg.

Sedan kan man ju alltid diskutera om inte bankerna och kortföretagen borde öka takten i övergången från kort med magnetremsa till chip-baserade kort.

Arne Öster



AB HÖRSELTEKNISKA LABORORIET



Tekniska Mässan 2008

Nordens bredaste utbud i teknikens framkant med inspiration och kunskaper för den tillverkande industrin. Här förvandlas nyheter inom automation och produktion till ökad produktivitet och konkurrenskraft. Och det personliga mötet leder till goda relationer och lönsamma affärer. Tillsammans skapar vi synergieffekter som formar den industriella framtiden.

Produktutveckling

Konstruktion, Design, CAD, Friformsframställning, PLM

Automation/Produktion

Skärande bearbetning, Robot/Automation, Kontroll, Ytbehandling, Sammanfogning, Driftsäker Produktion & Underhåll, Montering, Energieffektiv Industri

Logistik

Produktionslogistik, Lager- och materialhantering, Truckar, Logistiklägen, RFID, Mobil IT

Speciella evenemang 2008

- > Nordic Conference on Robotics 2008
- > MERA-konferensen 2008
- > Scandinavian RFID Expo & Conference
- > Nordic Welding Competition
- > PLM Strategi & Vision 08
- > Embedded Conference Scandinavia

Robot/Automation Verktygsmaskiner Lean Production

**Tekniska
Mässan
2008**



Höjdpunkter!

**Nordic Conference
on Robotics**

MERA-konferensen

**Nordic Welding
Competition**

Utveckla robotanvändningen i företaget? Öka lönsamheten med effektivt underhåll? Få inspiration till ökad produktivitet? Införa Lean Production? Frågorna om hur automatiserad produktion kan utvecklas inom industrin är många – på Tekniska Mässan den 21–24 oktober 2008 hittar du svaren i teknikens framkant.

Inom området Automation/Produktion ställer ledande företag ut, bland annat ABB, Atlas Copco och ESAB.

Hämta inspiration! Vi bjuder på internationell robotkonferens, brett seminarieprogram inom bl a skärande bearbetning, montering och RFID, Nordiska mästerskapen i svetsning samt Embedded Awards. Aktuellt program finns på webben! Läs också senaste nytt i vår webbtidning **www.proaffarer.se**.

På Tekniska Mässan leder det personliga mötet till goda relationer, lönsamma affärer och ökad konkurrenskraft. Här är du med och formar den industriella framtiden.

Välkommen!



Stockholmsmässan

I samarbete med:

Sveriges Ingenjörer **Ingenjörssamfundet**



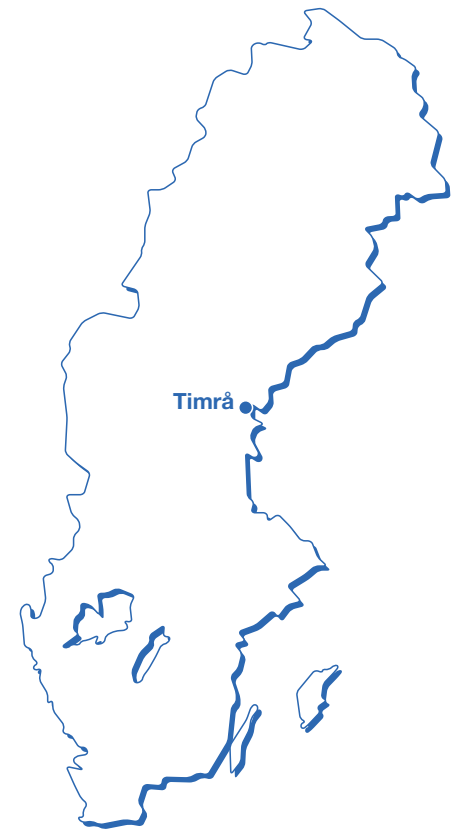
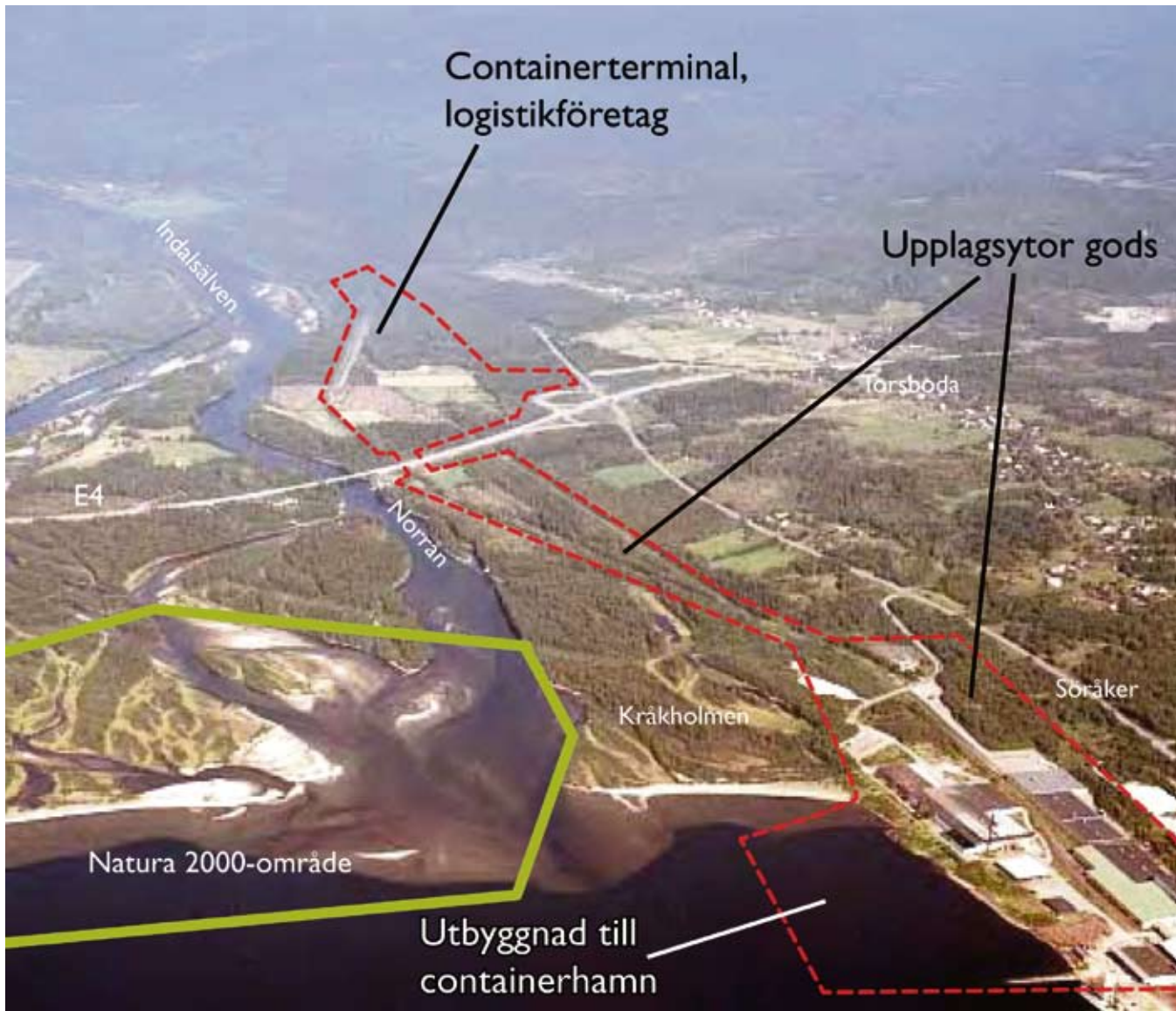
Tekniska Mässan®

Scandinavian Technical Fair
21–24 oktober 2008

Huvudmediapartner:

NyTeknik

Intermodalt logistikcentrum växer fram i Söråker



Genom stora privata satsningar växer nu ett intermodalt logistikcentrum fram i och i anslutning till Söråkers hamn i Timrå kommun. Satsningarna görs i privat regi i nära samverkan mellan Delta terminal AB och Söråker Hamnfastigheter AB.

Delta terminal och hamnen i Söråker

Hamnoperatören Delta Terminal har under senare år kunnat notera allt fler fartygsanlöp och planerar nu att fördjupa hamnen genom muddring för framtidens större fartyg.

– I och i anslutning till Söråkers hamn har vi tillsammans med Söråker Hamnfastigheter nu 50 000 kvm terminalyta under tak för att ta emot, lagra, omlasta och avsända gods.

Regionen och stora delar av Norden behöver bättre logistiklösningar för både syd-nordgående och öst-västgående godsströmmar. Sedan i höst är vi också hamnoperatör för hamnen i Härnösand.

Det ger oss ytterligare en trafiknod som vidgar vårt nät och våra möjligheter att utveckla rationella transportlösningar, berättar VD Johan Stén och affärsutvecklare Björn Amnow på Delta Terminal i Söråker.

Söråker Hamnfastigheter AB – ny dotter till en av ostkustens mest aktiva investerare

I första numret i år presenterade vi ingående Gestrike Invest AB i Gävle. Företaget har varit en av tillskyndarna till och är stor aktieägare i GCT Gävle ContainerTerminal, som gjort Gävle till Sveriges tredje största containerhamn. Gestrike Invest har också förtjänstfullt bl.a. investerat stora summor för att bygga ny terminalkapacitet i Gävle hamn, är delägare i Stockholm Nord, kombiterminalen vid Arlanda.

I fjol somras förvärvade Gestrike Invest f.d. Gullfibrers lokaler i anslutning till hamnen i Söråker med 75 000 kvm markytor och 25 000 kvm terminalyta inomhus.

Företaget köpte också Vin & Sprits f.d. fabriksfastigheter i Sundsvall. I somras förvärvades också Härnösands hamn.

– Vi håller nu på att knyta samman ökande containertransporter, fartygstransporter, järnvägstransporter, landsvägs- och flygtransporter med både fysiska och administrativa lösningar för effektiv



omlastning mellan fraktslagen dvs. en intermodal lösning, berättar Åke Jonsson, som är chef för Söråker Hamnfastigheter AB och ansvarar för satsningarna i Söråker och Härnösand.

Mer information i första numret nästa år av Svensk Leverantörstidning

Det är mycket som händer kring satsningarna i anslutning till Söråkers hamn. Under hösten väntas mycket av det som planeras och skall ske falla på plats. Vi återkommer därför i första numret nästa år med mer och djupare information.

Timrå IK och elitserielaget Red Eagles sätter Timrå på Sverigekartan

Genom sitt elitserielag i ishockey Red Eagles sätter Timrå IK Timrå på kartan runtom i Idrotts-Sverige. Kända namn som förknippas med laget är Henrik Zäta Zetterberg, Jonathan Hedström, Johan Andersson, Lennart Lillstrimma Svedberg bland många andra. Conferera i Timrå AB är Timrå IK: s eget helägda dotterbolag, som ansvarar för drift, skötsel och marknadsföring av E.ON Arena, där Henrik Hanson är sedan ett år arenachef.

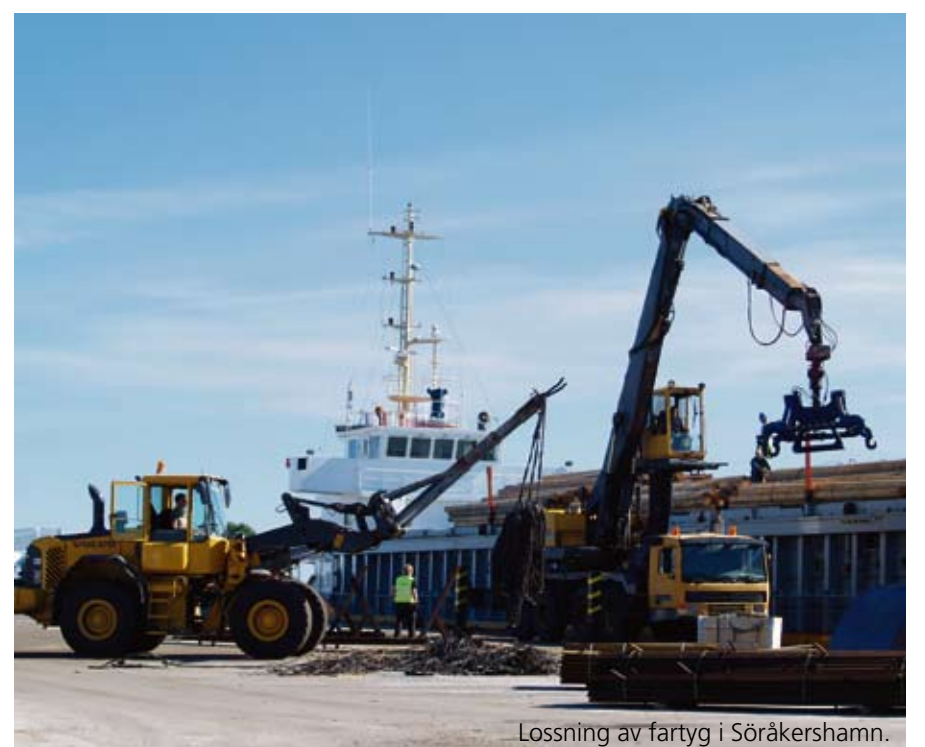
Många företag har valt att flytta till Timrå för sin expansion

Vi har i många repliker följt med i utveckling av expansiva företag bl.a. i Sundsvall. Flera av dem har funnit lämpliga lokaler för sin vidareutveckling och expansion i Timrå. Exempel är Fromells, Sundsvalls Mätcenter och Flintab i Norrland. Ett annat tidigare Sundsvallsföretag, som expanderat kraftigt i Timrå är NHK Norrlands Hall & Kapell AB.

Läs mera om dem och många andra välrenommerade legotillverkare, underleverantörer och leverantörer av produkter och tjänster i Timrå och om satsningarna som siktar till att Timrå skall ha Norrlands bästa företagsklimat år 2015, i detta nummer av Svensk Leverantörstidning.



SCA Östrands massfabrik är den dominerande industrin i Timrå.



Lossning av fartyg i Söråkershamn.

Norrlands bästa företagsklimat år 2015



Timrå satsar framåt. Den uttalade målsättningen är att kommunen år 2015 skall ha Norrlands bästa företagsklimat. Näringslivskontoret Timrå kommun, fungerar som primus motor och koordinator för satsningarna, som involverar företagens egna organisationer och berör utvecklingen inom både produktion, handel, turism och kommunal service. Timrå deltar också i projekt e-länet, som är en länsomfattande satsning med Länsstyrelsen i Västernorrland som projektägare.

Service och stöd till dig som företagare – det skall gå snabbt och utan krångel
Näringslivskontoret Timrå kommun är kommunens näringslivsorgan med Bill Bengtson som näringslivschef. Håkan Strömqvist är näringslivsutvecklare och projektansvarig för Entreprenör Timrå, som är en mötesplats för näringslivet genom vilken många av projekten genomförs.
Målsättningen är att vi skall ha Norrlands bästa företagsklimat och en befolkning som ökat till minst 18 500 innevånare senast år 2015.

Förutsättningarna för utvecklingen är att vi tillsammans gör allt för att skapa grunderna, underlätta för nyskapande och tillväxt i befintliga företag och hjälpa nya till rätta.
För företagen skall det vara enkelt och okomplicerat. Vår Vivi-Anne Lindström är företagets kontaktperson inom den kommunala organisationen, som ser till att företagets myndighetskontakter för markfrågor, olika tillstånd med mera sköts snabbt och utan krångel, att man får tag i rätt person genast och annat som är viktigt.

Anne Niska arbetar som vår inflyttningsledare och platsansvarig för Entreprenör Timrå på Terminalvägen 10.
Hon ser till att företagare, företag och deras personal och medföljande så snabbt som möjligt hamnar på rätt plats i vårt arbetsliv.
Alexandra Kerttu arbetar som administrativ samordnare på Entreprenör Timrå, berättar Bill Bengtson.
– Vi försöker att hinna med att själva och på eget initiativ besöka företag för att identifiera och hjälpa dem som har ambitioner att utvecklas.
Vi är ju en till antalet begränsat team, vilket betyder att mycket av vår tid går åt till att arbeta med utvecklingen i de företag som redan kontaktat oss.
Det är alltid bra om du som företagare själv hör av dig när något aktualiseras, poängterar Håkan Strömqvist.

Praktiskt exempel på Näringslivskontorets engagemang
Fokus i Näringslivskontorets arbete är – tillväxt i befintliga företag, -nyföretagande, -etableringar och inflyttningservice och bl.a. samordning av infrastrukturförfrågor.
Ett praktiskt exempel på näringslivskontorets engagemang är etableringen och vidareutvecklingen av fabriken Swecoat Timrå AB i Söråker. Etableringen inleddes för 4 år sedan.
Swecoat omsätter nu 40 miljoner med 13 medarbetare och siktar på att sysselsätta 45 medarbetare inom 3-4 år.
– Näringslivskontoret och Håkan Strömqvist har för oss betytt ett ovärderligt stöd från de första planerna och förberedelserna för vår etablering och hela vägen under resans gång. Det har starkt bidragit till att vi överhuvudtaget lyckats, framhåller Åke Olsson och Stefan Söderberg, som tillsammans med Per-Erik Lövgren äger och driver Swecoat.

Engagemang bland många banar vägen till framtiden
Inom ramen för Entreprenör Timrå drivs många av de utvecklingsprojekt som engagerar och utvecklar Timrå. Genom projekten i Entreprenör Timrå samordnas engagemanget genom företagens egna organisationer, FR, köpmannaföreningen, Centrumföreningen, och turismen genom destination Timrå, uppfinnare –och innovationsföreningen STUIF, kommunen, arbetsförmedlingen och andra aktörer.

Både Timrå kommun och privata företag är mycket på hugget nu
– Det känns verkligen att många är på hugget och satsar framåt nu. Timrå kommun satsar t.ex. 16 miljoner på att bygga om och göra centrum gröntare och mera attraktivt för både handel/ butiker innevånare och besökare.
Genom satsningarna på E-ON Arena i Timrå, har vi fått en evenemangsmagnet av betydelse i regionen. Det är roligt.
Att privata initiativtagare vill satsa stort i Timrå är glädjande och föranleder en hel rad med aktiviteter och åtgärder från kommunens sida.
Gestrike Invest, genom dotterbolaget Söråker Hamnfastigheter AB, satsar stort för att bygga upp ett multimodalt transportcentrum för sjö/land/järnväg/flyg i området Söråker – Torsboda. Kommunen planerar därför att köpa upp och frigöra mark i och kring Torsboda för utbyggnaden där. Redan tidigare sålde kommunen ett av Sveriges längsta industrijärnvägsspår till Söråker Hamnfastigheter AB, för att möjliggöra utbyggnaden. Söråkers Hamn med privata hamnbolaget Delta Terminal har allt flera fartygsanlöp och skall nu utveckla hamnen bl. a. genom omfattande muddring.
Det är mycket nu, konstaterar Bill Bengtsson och Håkan Strömqvist.

Erik Holländer

Behöver du förvaringshall?

Vi tillverkar måttanpassade hallar. I dag används Trähall2000 som bygghall, lager, garage och förvaring m.m.



NHK Hall & Kapell

- Mycket kraftig PVC Duk av hög kvalitet
- Du kan själv välja färg på tak, vägg och gavlar
- Monteras ihop med elförzinkade stålplåtsbeslag
- Reklam, logotype eller text kan tryckas på hallen
- Kort leveranstid

Vi tillverkar presenningar, halldukar, draperier, släpvagnskapell, svetsskydd m.m.

Besök oss på www.hallokapell.se

Sundsvalls Mätcenter – stor rikstäckande tillväxt genom kvalitet

Sundsvalls Mätcenter AB anlitas som specialistresurs både av beställare av entreprenaduppdrag och av entreprenörer över hela landet när det gäller infrastruktur- och byggprojekt. Med spetskompetens inom både tjänster, databaserade specialprogram och teknik som GPS och totalstationer håller sig företaget i framkant av utvecklingen.

Huvudkontoret flyttade från Sundsvall till Timrå i fjol – filialer på 11 orter i Sverige

Svensk Leverantörstidning har ända sedan början av 1990-talet följt med utvecklingen i, och återkommande presenterat Sundsvalls Mätcenter. Företaget grundades år 1991 i Sundsvall av Hans Olsson och Gösta Hellström. Växande uppdragsvolymer ledde till behovet av större lokaler med två flyttar inom Sundsvall.

I september i fjol blev det igen aktuellt med flytt, nu till lokaler på industriområdet i Timrå, strax norr om Sundsvall.

– Flytten blev en lyckad satsning med flera fördelar. I Timrå har vi nära till allt och goda kommunikationer både söderut och norrut med t.ex. bara 5 minuter till Midlanda flygplats.

Samarbetsklimatet företagen emellan är mycket gott i Timrå. Vi fick lämpliga lokaler till lägre kostnader än tidigare.

Vi är mycket nöjda med Timrå, berättar Agneta Andersson, ekonomi- och personalansvarig på Sundsvalls Mätcenter. Sundsvalls Mätcenter utgår i dag med egen personal från 12 orter runtom i Sverige för att finnas nära uppdragsgivarna och projekten. Förutom HK i Timrå finns filialer i Skellefteå, Umeå, Örnsköldsvik, Kramfors, Söderhamn, Eskilstuna, Stockholm och Kalmar. Största delen av uppdragen utförs ute hos uppdragsgivarna och på plats ute vid deras projekt.

Från 2 till 23 anställda – generationsväxling och nya ägare

Den 31 december 2007 skedde en generationsväxling i Sundsvalls Mätcenter då Fredrik Landqvist och Fredrik Sylvan, redan anställda i verksamheten köpte företaget.

– Sundsvalls Mätcenter har aldrig haft ambitionen att bli störst i branschen, däremot vill vi vara den självklara och pålitliga kvalitetspartnern för våra uppdragsgivare.

Det har också visat sig vara en uppskattad inriktning. Vi kan rekrytera och behålla goda medarbetare inom olika specialiteter, vilket är A och O. Vi har dessutom haft kundernas fortlöpande förtroende och en allsidigt god utveckling och omsätter nu 23 miljoner, berättar Fredrik Landqvist och Fredrik Sylvan.

Arbetar som beställarens förlängda arm

Vid byggandet av både infrastrukturprojekt och andra byggnationer är det viktigt att både grunderna för upphandlingarna och genomförandet av projekten fungerar bra.

Det är viktigt att allt blir rätt i projektering, planering, utsättningar, mängd- och kostnadsberäkningar, uppdragsredovisning och kvalitets- och resultatuppföljning.

På uppdrag av företag som beställer entreprenaderna gör vi mängdregleringar, kalkyler, geodetiska mätningar och kontroll av utförda arbeten, deras kvalitet och kostnader.

Vi kontrollberäknar och jämför entreprenörernas redovisningar och underlag för utförda arbeten mot överenskommen specifikation.

Vi fungerar alltså som uppdragsgivarens förlängda arm med vår specialistkunskap, berättar Fredrik Landqvist.

Sundsvalls Mätcenter anlitas t.ex. återkommande av stora företag som Vägverket, Banverket, WSP, SWECO och Grontmij. – Alla uppdragsgivare, stora som små vet att de kan få god service av oss. Alla uppdragsgivare är lika viktiga, poängterar Fredrik Landqvist.

Uppdrag av entreprenörer

På uppdrag av entreprenörer utför Sundsvalls Mätcenter utsättningar, inmätningar, mängdreglering, beräkningar, och redovisning av utförda mängder och arbeten.

Det är viktigt att entreprenören får riktig ersättning av beställaren för det faktiska arbete som utförts och att beräkningarna blir rätt utförda. –Vår erfarenhet och kunskap är lika värdefull för båda parter.

Det säger sig självt att vi aldrig företräder båda parter i samma projekt, understryker Fredrik Landqvist. Sundsvalls Mätcenters kunskap anlitas återkommande av entreprenadföretag som Skanska, Peab, NCC, Vägverket Produktion och många andra företag. Också i uppdrag för entreprenörer gäller samma regel.

Alla uppdragsgivare, stora som små, är lika viktiga.

Har utvecklat eget MRS mängdregleringssystem

– När det gäller både teknik som program, GPS och totalstationer har vi nära samarbete med leverantörerna och håller oss i framkant av utvecklingen för bästa möjliga kvalitet och effektivitet. Där vi ser att det behövs kan vi också utveckla egna specialprogram.

Vi har t.ex. utvecklat ett eget MRS, det vill säga ett praktiskt och effektivt mängdregleringssystem, som nu används vid entreprenader på Umeå godsbangård och vid flera andra av Banverkets projekt, berättar Fredrik Sylvan.

Flexibel hjälp när det bäst behövs av varje uppdragsgivare

– Inom Sundsvalls Mätcenter finns stor erfarenhet samlad hos våra 23 medarbetare. Genom god intern kommunikation kan rätt kunskap aktiveras när den behövs av en av våra uppdragsgivare. När speciell kapacitet, kunskap eller erfarenhet behövs, involveras den blixtnabbt och återgår lika snabbt till andra uppdrag. Vår organisation för ett kunduppdrag fungerar därför med samma elasticitet som en gummisnodd.

Det blir både tids- och kostnadseffektivt för varje uppdragsgivare, avslutar Fredrik Landqvist och Fredrik Sylvan.

Erik Holländer

Aiab Energy- ledande teknik inom modulär strömförsörjning



VD Ulf Nilsson i Aiabs produktionslokaler – Aiab Energys dieseldrivna elverksmoduler ger t.ex. de svenska militära baserna i Tchad, Kosovo och Afghanistan deras elförsörjning dygnet runt.

Dieseldrivna elverksmoduler från Aiab Energy ger extremt hög säkerhet i elförsörjningen. Varje elkraftsmodul, är ett helautomatiskt elkraftaggregat, som kan parallellkopplas med andra till önskad kapacitet utan någon inbyggd masterfunktion vilket medför att ett fel i någon enhet ej påverkar de andra. Elverksmodulerna från Aiab används både som reservkraft och för kontinuerlig strömförsörjning var helst det behövs, både i stationär och i fältmässig användning.

Ledande teknikutveckling - ny ägare – ny VD – stark expansion - 46 medarbetare

De teknikledande elverksmodulerna från Aiab utvecklades 1995 av Aiabs grundare och tidigare ägare Lennart Asklund, och har lett till Aiabs framgångar både i Sverige och på exportmarknaden.

Lennart Asklund grundade Aiab år 1970, och vi har i Svensk Leverantörstidning återkommande presenterat Aiab och dess teknikutveckling. Hösten 2003 valde Lennart Asklund att sälja det expanderande familjeföretaget.

Ny huvudägare blev då Koncentra Verkstads AB, som ägs av svensken Staffan Enkrantz, numera bosatt i USA med betydande ägarintressen i många företag runtom i världen t.ex. i Sverige, USA, Schweiz och Kina. I samband med ägarbytet utsågs Ulf Nilsson till ny VD för Aiab Energy.

Ulf hade då lång erfarenhet inom Aiab i befattningar inom olika ansvarsområden sedan 1992.

Återkommande utbyggnader - större produktionskapacitet – omsätter 94 miljoner

– Aiab har hela tiden legat i framkant av den tekniska utvecklingen tack vare egen produktutveckling, och vi har återkommande byggt ut lokalerna för att svara mot allt större efterfrågan. Förutom kontinuerlig anpassning av lokalerna har vi byggt ut i fem större steg.

År 2002 byggde vi t.ex. till både kontor och produktionslokaler för att kunna bygga 8 containerbaserade moduler samtidigt.

Det visade sig mycket snart inte räcka till. I fjol stod så vår senaste tillbyggnad på 2400 kvm klar med utrymme för samtidig byggnad av 38 – 42 containers/moduler.

Det gör att vi i dag alltså har utrymme att bygga 44 – 50 elkraftsmoduler/containers samtidigt och i fjol nådde vi en omsättning på 94 miljoner, berättar Ulf Nilsson.

Framgångar både i Sverige och på export med många användningsområden

– Våra modulära elverkssystem spänner över effektområdet 20 till 2000 kVA. De kan fritt parallellkopplas för önskade effekt, flexibilitet och ökad driftsäkerhet.

Vi levererar också ställverk dvs. hopkopplingsenheter för parallellkoppling av flera moduler. I dag används våra dieseldrivna elverksmoduler överallt i både stationära och fältmässiga applika-

tioner, för både kontinuerlig strömtillförsel, för mobilt bruk och som reservkraftsenheter.

Aiabs elförsörjningsenheter ser t.ex. till att de svenska militära baserna i Tchad, Kosovo och Afghanistan har trygg elförsörjning dygnet runt, dag ut och dag in, året om, om det behövs.

Den största enskilda marknaden är i dag försvarsapplikationer.

En satsning vi inledde 2004 på export har överträffat alla förväntningar. Redan 2006 fick vi vår första försvarsorder från Norge, som ju ingår i Nato.

Vi har redan börjat leverera till det engelska försvaret och har både förfrågningar och leveranser efterhand till flera länder. Vi levererar till Räddningsverket och KBM Krisberedskapsmyndigheten. För SL:s tunnelbanesystem tryggar våra produkter elförsörjningen som pålitlig reservkraft. Kraftbolag som Vattenfall, EON och Jämtkraft är våra kunder.

Andra civila kunder är fastighetsbolag som Vasallen, företag som Siemens, ABB, Svenska Kraftnät med flera. På kommuner och landsting tryggar våra aggregat viktiga funktioner genom att säkra strömförsörjningen.

Praktisk filosofi som gör det enkelt för kunden – kunniga medarbetare ger kvalitet i allt

– En grundläggande filosofi vi har, är att använda så mycket standardiserade insatskomponenter som möjligt i våra produkter.

Det gör att det är lätt att få tag på reservdelar och komponenter. I övrigt konstruerar vi och monterar så mycket som möjligt i våra egna lokaler för att ha full kontroll över hela produktionsprocessen.

Aiabs elverksmoduler kan t.ex. enligt önskemål levereras säkrade för all extern påverkan också t.ex. de elektromagnetiska stormarna vid en eventuell kärnvapendetonation eller andra störningar som annars kan slå ut elektronik och el.

Vi har den stora fördelen av att ha ambitiösa och lojala medarbetare, vilket gör att kunskapen och erfarenheten stannar i företaget. Det gör att vi kan prestera genomgående kvalitet i allt vi gör, vilket borgar för nöjda kunder.

Sedan 1998 är vi kvalitetssäkrade enligt ISO 9001 och har nu påbörjat processen för att miljöcertifiera oss enligt ISO 14000, berättar VD Ulf Nilsson.

Erik Holländer



”Mätcenter sätter ut för målning av landningsbanan på Midlanda flygplats. Målningarbetena utförs med hög precision från specialfordon.”

Swecoat ökade med 25 procent



Stefan Söderberg och Åke Olsson diskuterar produktionen av en ny produkt tillsammans med en av sina medarbetare.

Mängder av varor och produkter behöver skydd och förpackningar för att kunna transporteras, förpackas och lagras tryggt och hygieniskt. Papper och kartong i kombination med en beläggning av plaster, aluminium och andra ämnen skapar en hel rad med skydds- och förpackningsmaterial och enskilda produkter. Papperet och kartongen beläggs i en extruderlinje, som kräver stora investeringar. Privata intressen har under 4 år byggt upp en sådan produktionsanläggning i Söråker i Timrå.

Stor investering på privat initiativ – långa ledtider

Swecoats fabrik i Söråker grundades för fyra år sedan av Åke Olsson, Stefan Söderberg och Per-Erik Lövgren, som tillsammans äger och driver företaget. Tillsammans representerar de lång erfarenhet i branschen bl.a. inom produktion och företagsledning. Satsningarna, invid hamnen i Söråker, omfattade köp av en komplett extruderlina och ett markområde på 28 000 kvm med lokaler på 4500 kvm. En tillbyggnad på 350 kvm genomfördes genast.

Belagda produkter från Swecoat skyddar produkter värda miljarder varje år. Många faktorer måste beaktas, planeras, kontrolleras, säkerställas, provköras, testas, jämföras och beslutas.

Processerna från den första kontakt med en ny kund till dess att produkterna börjar levereras kan därför sträcka sig över flera år.

– Som för de flesta som startar något omfattande inom näringslivet, har de första åren varit tunga och fulla av ständiga utmaningar också för oss. Vi vill poängtera att vi haft god hjälp av Håkan Strömqvist på Näringslivskontoret i Timrå kommun, från de första myndighetskontakterna och hela vägen sedan dess.

Vi känner nu att vi efterhand lyckats övervinna problemen. Enbart under fjolåret ökade omsättningen med 25 % och vi omsätter nu ca 40 miljoner. Vår personal består av 13 självgående och engagerade medarbetare, som tillsammans har drygt 200 års kunskaper i branschen, berättar Åke Olsson och Stefan Söderberg, som leder företagets dagliga verksamhet.

Extruderlina – grunden i produktionen – rullar och ark till kunderna

När Swecoat skall tillverka ett belagt material beställs först stora rullar med papper eller kartong.

De lyfts upp i en avrullare och materialet matas sedan genom ett system av stora valsar genom en extruder.

Extrudern belägger materialet med en jämn film av flytande plast, som i sig blir t.ex. en fuktspärr eller sammanfogar materialet med ett beläggningsmaterial som t.ex. en aluminiumfolie.

Det färdigbelagda materialet rullas i andra ändan av extruderlinan upp på en ny rulle.

Denna kan levereras som sådan eller skäras om och rullas upp på hylsor av olika längd, grovlek och diameter, med olika mycket material på rullarna, beroende av den aktuella kundordern.

I processen kan materialet också föras med tryck innan det går genom extrudern.

– Vi ser till att kunden får materialet i rullar eller i ark enligt önskemål, berättar Stefan Söderberg.

Exempel på användningsområden – kundnära utveckling ger flera möjligheter

– Swecoats produkter används inom många områden. Exempel är förpacknings- livsmedels-, medicin-, byggnads- och pappersindustrin. Konverteringsföretag använder materialen för att planera, designa, trycka, stansa och sälja förpackningar för alla typer av användningsområden.

Mosbrickorna på Shell- och Statoilstationer landet runt är t.ex. gjorda av våra material. Lock

till förpackningar med färdigmat är ett annat exempel. Pappersindustrin använder dem för att skydda sina pappersrullar under hantering, lagring och transport.

Vi tillverkar t.ex. ett material som reflekterar värme och byggs in i väggarna när man serietillverkar bastu i Finland. I vår extruderlina kan vi belägga pappers- och katongmaterialen med olika ämnen.

Exempel är olika typer av plaster, aluminiumfolie, metalliserad plast, väv med mera, beroende av vilka egenskaper man vill ha.

– Vi hjälper också företag att utveckla nya produkter och samverkar t.ex. med Åkroken Science Park i Sundsvall, berättar Åke Olsson.

Framtid och vidareutveckling

– Vi kör nu produktion dygnet runt i två 12 timmars skift från måndag till torsdag och kan efterhand utöka produktionen. Vi har också köpt maskiner för ytterligare en extruderlina. Vår uttalade målsättning är att inom 3-4 år sysselsätta ca 45 medarbetare och kunna erbjuda en produktionskapacitet på 35 000 ton per år, vilket motsvarar en omsättning över 200 Mkr, berättar Åke Olsson och Stefan Söderberg.

Du är välkommen att stifta närmare kontakt med Swecoat på förpackningsmässan Easy Fairs i Älvsö den 21-22 oktober,

Erik Holländer

Vår vision:
Norrlands bästa
företagsklimat!

entreprenor.timra.se



ENTREPRENÖR
TIMRÅ

En investering för framtiden



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala utvecklingsfonden



LÄNSSTYRELSEN VÄSTERNORRLAND e-länet
bra företagsklimat

Fromells – en komplett produktionspartner

Fromells VIP Teknik AB grundades år 1900 av smeden Edvin Eugen Fromell och är ett av regionens äldsta och mest välrenommerade verkstadsföretag, fortfarande i drift. Vi har i Svensk Leverantörstidning återkommande presenterat utvecklingen i företaget. År 2003 valde Fromells att flytta från Sundsvall till större lokaler i Timrå. Där fick man tillgång till 5500 kvm produktionslokaler och nu sysselsätter 54 medarbetare.

Aktiv företagsfilosofi – från 43 till 63 miljoner i omsättning med nya ägarna

I oktober 2006 blev bröderna Lars-Åke Sandin, som nu är VD och Bo Sandin som är produktionsansvarig tillsammans med brodern Martin Sandin, nu styrelseordförande, nya ägare till det anrika företaget.

– Vi såg möjligheterna att tillsammans med Fromells erkänt duktiga medarbetare vidareutveckla verksamheten.

Vår affärsidé är, att bli en av Norrlands främsta systemleverantörer, som erbjuder sina kunder inom olika industrigrenar kundanpassade, kostnadseffektiva och innovativa totallösningar. Genom ständiga förbättringar ska vi tillgodose kundernas kort- och långsiktiga behov.

Vi arbetar aktivt och ständigt med att sätta kundens behov i fokus och att sträva efter ett nära samarbete med utvalda leverantörer.

Samtidigt är det viktigt för oss att upprätthålla och vidareutveckla god intern och extern kommunikation, inom företaget och med våra kunder och leverantörer.

Det skall vara både effektivt och okomplicerat att anlita oss som produktionspartner, konstaterar Lars-Åke Sandin.

En aktiv företagsfilosofi och beredskapen att genomdriva den utveckling som behövs har också lett till att Fromells, med sina nya ägare, har ökat omsättningen från 43 till 63 miljoner sedan ägarskiftet.

Ny profil förenklar - Fromells VIP Teknik AB blir Fromells

I en aktuell omprofilering lanseras det enklare Fromells med ny logotyp, som framtida identitet

i stället för det tidigare Fromells VIP Teknik

Allt från enstyck till kompletta systemleveranser – som kundens egen enhet

– Vi anlitas som en komplett produktionspartner för våra uppdragsgivare oberoende av om det gäller tillverkning av en enda konstruktion eller återkommande systemleveranser.

Vi fungerar som produktionspartner både för företag, som själva utvecklar och konstruerar, men inte vill driva egen produktion och för andra leverantörer av utrustning till exempelvis tyngre maskinindustri, spårbunden trafik, sågverk, massa- och pappers, el- och kraftindustrin, gruvindustrin och flygindustrin.

Vi fungerar vid behov som kundens egen produktionsanläggning och en av våra kunder tar t.ex. sina utländska kunder till oss för att presentera ”sin” produktionsanläggning.

Det fungerar hur bra som helst, konstaterar Lars-Åke Sandin.

Styrka – Kompletta verkstad med nätverk av samarbetspartners

– En av Fromells styrkor är att vi kombinerar alla bearbetningsmoment i egen regi med vårt nätverk av partners både inom och utom regionen.

Det gör att vi i blir flexibla och kan hitta de bästa lösningarna i varje enskilt fall.

I övrigt utför vi själva alla bearbetningsmoment inklusive slutmontering under samma tak även för stora konstruktioner som tunga maskinfundament och teknikbodar i stål.

Vi arbetar i både tunn- och tjockplåt i svart, rostfritt och aluminium.

Vi har själva utrustning för allt från ämnesbe-



Fromells verkar i dag i 5500 kvm stora produktionslokaler i Timrå - komplett produktion till färdig produkt under ett och samma tak. Leveranserna går ofta direkt till kundernas kunder.

redning med kapning, klippning, bockning, skärning bearbetning med svarvning och fräsning, borrar och stora dimensioner samt svetsning och montering.

Vi anlitar i vår tur flera ytbehandlingsföretag i regionen, vilket gör att vi kan leverera kompletta produkter och konstruktioner, som vi kan sända direkt till våra kunder, poängterar Lars-Åke Sandin.

Investeringsberedskap som redan tagits i anspråk och lean production

– I vår strävan att vidareutveckla Fromells i nära samverkan med kunderna har vi också beredskapen att göra de investeringar som behövs för en dynamisk utveckling, för att bygga bort eventu-

ella flaskhalsar i produktionen som uppstår efterhand med mera.

Som ett led i det har vi redan kompletterat produktionsutrustningen med en ny ämneskap, en bäddfräs med 1,8 x 1,0 meter bearbetningsyta och fattat beslut om att investera i en stor bäddfräs med bearbetningsmått 10 x 2,8 x 1,25 meter.

Den skall levereras under första kvartalet 2009.

För att strömlinjeforma produktionen har vi också inlett en process inom Lean Production, där vi inlett den första fasen med ordning och reda, där vi redan gjort mycket inom olika områden, berättar VD Lars-Åke Sandin avslutningsvis.

Erik Holländer

Timrå Rostfria – andra generationen tar nu över

Med 350 kunder runtom i landet och en stadig omsättningsökning, är Timrå Rostfria AB, ett välrenommerat företag i sin bransch. Timrå Rostfria har utvecklats till ett företag som anlitas för arbeten i både rostfritt, aluminium, stål och titan.



Generationsväxling i Timrå Rostfria. Egon Sjödin lämnar över ansvaret till Håkan Sjödin i andra generation.

Stadig tillväxt – enbart under förra verksamhetsåret ökade omsättningen med 30 %

Egon Sjödin har lett företagets utveckling sedan start. Egon engagerar sig nu allt mera i att bygga upp en seniorverksamhet, där hans generations företagsledare/ägare gemensamt skall ställa sina erfarenheter till förfogande för andra entreprenörer i form av en gemensam kunskapsbank.

Nu axlar sonen Håkan Sjödin i andra generation, i hans ställe ansvaret för att vidareutveckla familjeföretaget.

Det känns bra att kunna bygga vidare på våra traditioner med kvalitet, snabba leveranser, konkurrenskraftiga priser och personliga kundrelationer i fokus,

säger Håkan Sjödin.

I dag sysselsätter verksamheten 7 medarbetare och omsätter lika många miljoner per år.

Tillverkning i rostfritt, svart, aluminium och titan – montering/demontering

Vi anlitas för arbeten och konstruktioner i både rostfritt, svart, aluminium och titan.

Vår maskinpark med alla typer av svetsning, kapning, bockning, valsning, klippning och borrar, betyder att vi är en ärlig anlitare för legotillverkning av en ökande mängd produkter och beställningskonstruktioner.

Samtidigt anlitas vi återkommande för att demontera och montera maskiner och konstruktioner inom industrin, en verksamhetsgren där vi med åren samlat på oss en betryggande erfarenhet. När det behövs kan vi också hyra ut medarbetare som resursförstärkning för olika typer av projekt inom industrin.

Vi har mycket yrkeskunniga medarbetare, som uppskattas som resurs också av andra, berättar Håkan Sjödin.

CAD-ritning för dina produkter, överföring i digital form, problemlösning

Håkan Sjödin ansvarar själv för att CAD-rita kundernas konstruktioner och produkter. Håkan

överför också vid behov kundernas ritningsunderlag i digital form och Timrå Rostfria är uppskattat för att med sin erfarenhet fungera som smidig problemlösare i nära samverkan med kunderna.

Vid vårt besök hos Timrå Rostfria på industriområdet i Timrå, är Håkan just engagerad i att CAD-rita ett större tryckkärl, som sedan skall godkännas av Inspekta.

Alla kunder stora som små är lika viktiga – några exempel

– Vi anlitas av både stora och små kunder i när och fjärran och har med tiden kommit att betjäna kunder från Kristiansstad i söder till Skellefteå i norr.

Alla kunder, stora som små, är för oss lika viktiga och skall förvänta sig samma goda service, poängterar Håkan Sjödin.

När detta skrivs arbetar Timrå Rostfria med att färdigställa en konstruktion på uppdrag av STARKA i Skåne. Några exempel på kunder är SCA, Peab, STARKA, Luftfartsverket, Oskars Surströmning, Engbergs Transport, Vattenfall, Metso, Milko, YIT, Skanska och ICA.

Erik Holländer



VATTENVÅRD ENGAGEMANG KUNSKAP KVALITÉ SERVICE

PROFFS PÅ VATTEN

IKP NORD VATTENVÅRD AB
TERMINALVÄGEN 12
861 36 TIMRÅ
TEL: 060- 50 40 12

Vi är det lilla företaget med de stora maskinerna.
Vänd er till oss när det gäller:

Fräsning – Arborning – Svarvning m.m.

Fräs & Svarvteknik i Timrå AB
Tel: 060-58 02 90

Ny ägare till Pallab

Ny ägare till emballage/palltillverkaren Pallab i Timrå är sedan i april i år Micke (Mikael) Näslund, som under våren köpte företaget av Sören Thorén. Sören grundade Pallab för 20 år sedan och har drivit företaget sedan dess. Sören, som nu börjar närma sig pensionsåldern, arbetar vidare i verksamheten, nu som anställd. En generationsväxling har därmed tryggt verksamheten i Pallab och kunderna kommer fortsatt att kunna köpa sina pallkragar, EUR- och specialpallar från Pallab.

Micke Näslund företagare sedan tidigare

Micke Näslund driver sedan tidigare ett snickeri-företag MN – Snickeriservice i Timrå.
– Av en händelse kom jag i kontakt med Sören. Jag såg Pallab som ett bra komplement till min andra verksamhet, berättar Micke Näslund.
Micke har juridiskt sett integrerat de båda företagen i ett, viket också visar sig i att företagsnamnet Pallab nu fått Snickeriservice AB som andra led.
Pallab har tillverkning, försäljning och kontor på Terminalvägen 6 på industriområdet i Timrå.

Levererar till kunder på många orter i Västernorrland och Jämtland

Pallab förser kunder i Västernorrland och Jämtland med pallar och pallkragar. Kunderna finns exempelvis på orter som Junsele, Ramsele, Strömsund, Ånge, Härnösand, Kramfors, Timrå och Sundsvall.
– En av mina ambitioner är att också kunna leverera till nya kunder på orter där vi redan har

kunder. Vi kommer att ha god och snabb service till gamla kunder samtidigt som vi siktar på att kunna ge nya kunder samma service.
Efterfrågan får utvisa om vi behöver bygga ut kapaciteten.
Som det är nu klarar vi viss produktionsökning utan investeringar, berättar Micke Näslund.

Godkänd av Jordbruksverket som tillverkare av exportemballage

Pallab använder virke som är värmebehandlat i all palltillverkning och är godkänd av Jordbruksverket som tillverkare av exportemballage.
– Vi tillverkar pallar med de kvalitetsstämplar som behövs. I övrigt tillverkar vi både de måttbeställda/specialpallar, som kunden behöver.
Av oss kan man också beställa de pallkragar man behöver för lagring och leverans av sina produkter, reservdelar med mera, avslutar Micke Näslund.



Ny ägare till Pallab är Micke Näslund, här med nytillverkade pallar som levereras till kunder på många orter runtom i Västernorrland och Jämtland.

Erik Holländer

Proffs på vatten

Inom nästan alla typer av verksamheter förekommer vatten i olika system. Industrins produktionsanläggningar och kyltorn, pannsystem, varmvattenanläggningar i badhallar, sjukhus och bostadshus är alla exempel. För att anläggningarna skall fungera tryggt och bra behövs kontroll, skötsel och åtgärder mot olika typer av föroreningar, avlagringar, oönskade bakterier och annat som stör processerna eller vållar fara för personal och andra berörda.



IKP Nord vattenvård - anlitas över hela landet och utomlands

IKP Nord Vattenvård AB anlitas över hela landet och utomlands som proffs på vatten i dessa sammanhang. IKP Nord Vattenvård AB grundades för 10 år sedan av process- och kemiingenjören Mats Åhlund. Mats hade redan då 10 års erfarenhet som specialist i branschen, då han byggde upp ett nätverk av kunder/uppdragsgivare i norra Sve-

rige för ett annat företag, från Värmland och Dalarna uppåt inklusive Finland och Norge.
Det lyckades bra. När Mats började känna att det vore både en utmaning och roligt att göra saker ännu bättre, effektivare och mera rationellt på basen av egen erfarenhet, blev det dags att starta eget. Med tiden hade Mats kontaktnät blivit stort både i Sverige och utomlands. I dag har IKP Nord Vattenvård AB, med huvudsäte i Timrå strax norr om Sundsvall också lokalkontor i Eskilstuna och Örebro. Verksamheten sysselsätter i dag 6 medarbetare.
Vi anlitas som proffs på vatten av uppdragsgivare både runtom i hela Sverige och utomlands, berättar Mats Åhlund.

Kunskapsföretag - full kontroll på både kunskap, utrustning, lösningar och åtgärder

IKP Nord Vattenvård AB är ett utpräglat kunskapsföretag som har full kontroll på både den

kunskap, utrustning, kemikalier, lösningar och åtgärder som behövs för att driva och vårda en vattenbaserad anläggning under alla förhållanden.
Vi fungerar i nära samverkan med kundernas egen personal som deras egen specialist och anlitas som bollplank och kunskapsbank, vi förebygger, analyserar och identifierar förbättringsmöjligheter och åtgärder, gör upp åtgärdsplaner, hjälper till att åtgärda problemen eller implementera förbättringar.
Vi arbetar med pannvatten och processvatten, ingående vatten och utgående vatten, slamproblem, avlagringar och korrosion i systemen. Vi har produkterna mot korrosion, beläggningar, igenslamning, mikrobiologiskt tillväxt t.ex. mot legionella, flockning och fällning.
Vi har filtern, spolmaskinerna, doseringspumparna och mätinstrumenten man behöver, berättar Mats Åhlund.
I framkanten med teknisk utveckling – ny utrustning ersätter kemikalier
Inom vårt område händer det hela tiden saker. Ny och bättre utrustning som ersätter trubbigare metoder och inte önskvärda kemikalier utvecklas.
Vi sätter en ära i att med vår kunskap och bevakning hålla oss uppdaterade och i framkanten av utvecklingen inom metoder och teknik. Både vi och kunderna styrs ständigt av ett grundläggande miljötänkande.

fria vattenreningsutrustning till industrin. En av Wallenius Waters första produkter var Pureballast som utvecklats med Alfa Laval.
Den används för att effektivt hindra att t.ex. plankton och andra organismer från ett ställe på jorden sprids till andra med fartygens ballastvatten, för att hindra att biotoperna förstörs eller rubbas.
Det är den första kemikaliefria ballastvattenrenaren i världen som godkänts av FNs marina organ IMO. Med låg energiåtgång renas vattnet, utan tillsats av kemikalier.
Samma teknik används i Wallenius Waters produkter som är utformade för att lösa industrins vattenproblem.
En sådan produkt har IKP Nord Vattenvård AB nyligen installerat på Sandviks trådverk i Sandviken.
– Vi anlitas av både små och stora kunder. Några exempel på andra uppdragsgivare är stålverk som Outokumpu och Ovako, SCA: s sågverk, SE-TRA-Group, Korsnäs, Söderhamn Energi, Gävle kommun och Umeå Energi, Fortum, Plyfa Plywood, Eka Chemicals och Akso Nobel, avslutar Mats Åhlund.

Erik Holländer

IKP Nord Vattenvård AB har t.ex. både själv börjat använda och genom ett samarbetsavtal med Wallenius Water, marknadsföra deras kemikalie-

www.eonarena.se

Konferenser

Full av möjligheter

Ishockey

Aiabenergy

Vi löser er strömförsörjning med dieseldrivna elverksmoduler
– stationärt – mobilt – kontinuerligt eller som reservkraft
Tel: 060-57 03 90 • info@aiab.se • www.aiab.se

Necon- generationsväxling ger trygg kontinuitet

Timråföretaget Necon Nordlöfs El-Conrol AB representerar 36 års erfarenhet i branschen och årligen tillverkar ett hundratal automatikskåp. Automatikskåp från Necon styr viktiga funktioner inom industrin, i maskiner och produktionsanläggningar både i Sverige och utomlands. Kunderna finns både inom industrin och bland teknikföretag som i sin tur levererar utrustning till industrin. Nu tryggas kontinuiteten i Necon genom att en ny generation efterhand övertar ansvaret för företagets ledning, tillverkning och vidareutveckling.

Mikael och Mats Nordlöf blir nya ägare

Sten-Åke Nordlöf grundade Necon år 1986 och har sedan dess lett utvecklingen i familjeföretaget, som med tiden blivit mycket välrenommerat och i dag levererar automatikskåp till ett värde av ca. 17 miljoner årligen.

Sten-Åke, som i dag är 66 år börjar nu sikta på att dra sig tillbaka.

– En viktig ambition har varit att verksamheten fortsätter som tidigare till trygghet för både kunder och anställda.

Att en ny generation tar över och att verksamheten blir kvar på orten eller inte splittras är ingen självklarhet i många familjeföretag.

Jag är glad att nästa generation nu vill axla ansvaret, stå för kontinuiteten och att medarbetarnas stora skicklighet och erfarenhet som helhet kommer till sin rätt också i framtiden, berättar Sten-Åke Nordlöf.

I höst övergår därför ägandet till nästa generation. Nya ägare blir Sten-Åkes son Mikael och brorsonen Mats Nordlöf. Mikael har arbetat

inom Necon i 20 år. Mats Nordlöf har nu 10 års erfarenhet i företaget.

– Det känns som om Necon kommer att vila och vidareutvecklas i trygga händer i framtiden.

Jag kommer att enligt planerna arbeta kvar ända till nästa sommar för att ansvar och åtaganden skall få en smidig övergång, konstaterar Sten-Åke Nordlöf.

Automatikskåp som styr viktiga funktioner inom många industrigrenar

Automatikskåpen från Necon styr viktiga funktioner i både tung och lätt industri, vatten- och elkraftsverksamheter, träförädlingsföretag och i ventilationssystem.

– Vi tillverkar automatikskåp dels på beställning direkt från industrin både i Sverige och utomlands och dels på beställning av teknikföretag, som i sin tur programmerar och levererar utrustning och maskiner med industrin som slutkund.

Inom stålverk, valsverk, papper och massa förser vi deras materialhanteringsutrustningar med automatikskåp både genom direkta leveranser

och via företag som tillverkar och levererar materialhanteringsutrustning.

Vi tillverkar automatikskåp för sågverk och andra träförädlingsföretag, bland annat med flera leverantörer av utrustning i regionen som kunder. Här i Timrå anlitas vi av AIAB, som tillverkar dieseldrivna elverksmoduler för både stationärt och mobilt bruk och har haft en stark utveckling med sin årsomsättning, som nu börjar närma sig 100 miljoner. På ventilationssidan anlitas vi av styr- och reglerföretag.

Inom Necon är vi i dag ett sammansvetsat team med lång erfarenhet och stor yrkesskicklighet.

Det känns både angeläget och roligt att nu representera kontinuiteten i en verksamhet som alltid har haft ambitionen att representera spetsen av den tekniska utvecklingen på området, berättar Mikael och Mats Nordlöf.

Necon har kontor och produktionslokaler på Fagerviksvägen 30 i Fagervik, nordost om centrala Timrå.

Erik Holländer



Sten-Åke Nordlöf har under snart 22 års tid byggt upp och vidareutvecklat Necon. Under hösten tar nästa generation genom Mikael och Mats Nordlöf, som nya ägare över ansvaret för Necons vidareutveckling.

Trött på att vara en i mängden?

"Lindens"
SKYLTAR

- När du vill synas!



Terminalv. 13, 861 36 Timrå | Telefon 060-57 55 70 | www.skyltarna.com

Välkommen att besöka oss på www.miamipool.se



NJUT AV EGEN POOL OCH SPA HEMMA!

Nu kan hela familjen koppla av och njuta i en swimmingpool från Miami Pool eller i ett spabad från Sunbelt. Beställ "Pool-Guiden" som är en 68 sidig idékatalog för ytterligare information, samt uppgift om närmaste återförsäljare

miamipool.se
swimmingpool & spa

Miami Pool AB, Plåtslagarv. 9, 861 36 TIMRÅ
Tel. 060-51 50 50. Fax 060-51 50 55



Miami Pool AB i Timrå är Sveriges äldsta pooltillverkare. Pooler som tillverkades och såldes av Miami Pool under dess första verksamhetsår 1967 använd fortfarande runtom i Sverige. Under förra verksamhetsåret levererade Miami Pool 250 pooler.

År 1967 grundades Miami Pool av Gunnar Viklund. Företaget ägs, leds och drivs nu i andra generation av VD Ola Viklund.

Med 9 medarbetare omsätter företaget 27 miljoner per år. På industriområdet i Timrå, strax norr om Sundsvall har Miami Pool AB kontor, visningslokaler, lager och tillverkning i två plan.

Tillverkar själva både stomme och liner för bästa kvalitet – 30-talet återförsäljare

Mer än 95 % av alla nedgrävda pooler som säljs i Sverige är prefabricerade och av den typ Miami Pool tillverkar. De görs med en stadig stomme i varmgalvaniserad plåt och med liner gjord i stark svetsad PVC-duk. Miami Poolen kan man köpa av 30-talet återförsäljare runtom i landet.

– Vi är landets äldsta pooltillverkare och den enda, som gör både stomme och liner själva med erfaren och kompetent personal, för att ha full kontroll på kvaliteten från början till slut för svenska förhållanden.

Vi erbjuder också ett stort sortiment med pooler i 46 standardutföranden.

Man kan välja bland rektangulära-, oktagonformade-, runda-, 8-formade-, kidneyformade-pooler med heltäckande sortiment av kringutrustning som, nedstigningstrappor, pumpar, klordoserare, undervattensbelysning, utrustning för solvärme, värmepump och motströmssimning och poolskydd, vackra poolsargar i sten med mera.

Man kan välja liner i olika färger och mönster i turkos eller blått, marmorerade, mosaik, carrara med mera. Vi ordnar också finansiering med upp till 10 års återbetalningstid.

Allt detta gör att drömmen om den egna poolen snabbt kan bli verklighet. Den som vill koppla av med hydromassage i eget spa, kan också vända sig till våra återförsäljare.

Vi levererar också inomhuspooler och hydromassagebad i brett urval och både pool- och spakemikalier för drift och vård, berättar VD Ola Viklund.

Satsade 3 miljoner på egen stansmaskin – erbjuder också legostansning

– Både för oss och givetvis för våra kunder är det viktigt att vi har en effektiv produktionsutrustning som ger bästa resultat. Som ett led i att ständigt förbättra vår produktion investerade vi i fjol

3 miljoner i en egen Pullmatic 520 stansmaskin för programmerbar/automatisk stansning i plåtar upp till 6 mm.

Det gör att vi också erbjuder legostansning för företag i regionen, avslutar Ola Viklund.

Erik Holländer



FROMELLS

Er kompletta produktionspartner



Kontaktinformation:
Tel: 060-67 12 20 | Fax: 060-67 12 49
info@fromells.se | www.fromells.se



Det håller.

Tel: 060 - 81 000 • www.eabnorrland.se

Timrå Betongindustri satsar på ny typ av mursystem



Timrå betongindustri AB satsar framåt i sin produktutveckling. Nya gjutformar från USA gör det möjligt att gjuta mursten i betong med ytstrukturen hos murstenar i äkta granit. Det ger murar som i sig smälter bra in i regionens miljöer till rätt kostnad. Den nya murstenen i betong kan dessutom vid behov genom melering med färg fås att i ännu högre grad se ut som äkta granit.

En ny betongprodukt från Timrå Betongindustri AB i Bergforsen. Den nya rondellen i Tunadal har byggts med mursten som har ytstrukturen hos naturlig granit.

God utveckling med nye ägaren – från 8 till 23 miljoner i omsättning

Sedan 1960-talet har det funnits betongtillverkning i Bergforsen med olika ägare.

År 1995 köpte den unge entreprenören Axel Hellman dåvarande Timrå Betongindustri AB. Axel hade då blivit färdig med sina studier dels till maskiningenjör och dels till fastighetsmäklare.

– Egentligen var det slumpens skördar och tillfälligheter som gjorde att det blev betong och företagsköp, berättar Axel Hellman, som i dag sysselsätter 10 heltidsanställda medarbetare. Axel blev uppmärksam på att företaget var till salu, tyckte sig se möjligheterna och slog till.

Det har gått bra. Från en omsättning första året på 8 miljoner levererade Timrå Betongindustri AB under förra verksamhetsåret betongprodukter för 23 miljoner.

Skulderna som följde med företagsköpet kunde efter stora och målmedvetna arbetsinsatser beta-

las av och i dag har företaget en god ekonomi till trygghet för både kunder och anställda.

– Vi har sett till att vi har både den rätta mix av produkter och den ekonomiska stabilitet och det kvalitetstänkande, som gör att vi skall kunna klara fluktuationer i konjunkturerna framöver.

Det har framförallt blivit möjligt tack vare ansvarstagande, engagerade och självgående medarbetare, berättar Axel Hellman.

Brett utbud av betongprodukter för regionens behov – både företag och privatkunder

Vi tillverkar själva flera typer av betongprodukter och säljer dessutom markprodukter och murprodukter, som vi inte tillverkar själva.

Av oss kan man med andra ord köpa och beställa både egentillverkade färdigisolerade vägg-element för bostadshus, ladugårdar, affärslokaler, lagerbyggnader, villor och sommarboende.

Det vi sålt mest av i samband med utbyggnaden av Birsta är t.ex. sockelelement till affärs- och butikslokaler. Vi tillverkar också traditionella L-element dvs. stödelement för markbyggnad.

Vi producerar också VA-produkter som vägtrummor, brunnar, betongrör och brunnsenheter för röranslutning.

Dessutom har vi nu börjat tillverka ReCon murstenar med ytstruktur av riktigt granit, som nu använts vid byggandet av den nya rondellen vid avtaget till Tunadalshamnen i Sundsvall.

Vi säljer också produkterna från flera företag med breda program av mindre mark-, mur- och kantsten för både offentliga och privata miljöer.

Utbudet är brett och varierande och ger på vår hemsida inspiration till vackert byggande.

Med dem kan man bygga allt från fristående murar, stödmurar, bullermurar, trottoarer, gångstigar, rabatter, terrasser med stor variation i form och färg, berättar Axel Hellman.

Många angelägna projekt i regionen

Timrå Betongindustri betjänar regionen med sina produkter och sin produktutveckling.

Efter vad det ser ut kommer behovet av produkter inte att tryta under regionens vidareutveckling.

Redan nu ser man många angelägna projekt, som väntar på att förverkligas.

Bland dem kan vi nämna E4 Syd dvs. ny motorväg söderut från Sundsvall med eventuell högbro över Sundsvallsfjärden, färdigställandet av Ådalsbanan och Botniabanan och byggandet av ny järnväg i Sundsvallsregionen.

Ett äventyrsbad i Sundsvall för 260 miljoner, är ett av de stora projekt som nu står närmast på tur att förverkligas. – Vi ser framtiden an med tillförsikt, säger Axel Hellman.

Erik Holländer

NECON
Nordlöfs El Control AB

TA I TRÄ...
NYQVIST SÅG OCH HYVLERI AB
-----**TELE 060-57 86 00**-----
www.nyqvistsag.se

Norrlands Hall & Kapell AB i stark tillväxt – Kunder i hela Norden



NHK Norrlands Hall & kapell AB har i dag en av landets modernaste och största produktionslokaler för produktion i HF-svetsad PVC-duk. Det längsta svetsbordet är hela 50 meter långt.

NHK Norrlands Hall & Kapell AB tillverkar, levererar och monterar i dag allt inom produkter i HF-svetsad PVC-duk. NHK, som har sitt säte och huvudkontor i Timrå, strax norr om Sundsvall, har i dag en av landets modernaste produktionsanläggningar i branschen och servar nu kunder i hela Norden.

2 till 28 sysselsatta - från 2 till 33 miljoner i omsättning

NHK: s start för 10 år sedan var blygsam i jämförelse med dagens verksamhet. – Vi arbetade båda som anställda på Sundsvallsfilialen till ett rikstäckande företag med anknytning till branschen.

När kontoret i Sundsvall plötsligt skulle läggas ned startade vi eget, berättar Niklas Nordlund och Magnus Forslund, som grundade, äger och driver Norrlands Hall & Kapell AB.

Under de första åren verkade företaget i form av ett handelsbolag i Sundsvall, där en flytt till större lokaler snart gav en ny adress.

– Behovet av allt större lokaler gjorde att vi år 2005 flyttade till större lokaler på industriområdet i Timrå, där vi först hyrde delar av en större lokal som vi dess helhet köpte i föl och som gett oss 1600 kvm produktions- och kontorsytor.

Vid starten var det bara vi två och dag sysselsätter vi 28 medarbetare, fortsätter Niklas Nordlund och Magnus Forslund. Niklas roll är i dag VD och produktionschef, medan Magnus påtagit sig ansvaret för företagets omfattande monteringsverksamhet.

En av landets modernaste produktionsanläggningar med bl.a. 50 meters svetsbord

Med tillgången till stora lokaler i Timrå har vi kunnat bygga ut en av landets modernaste produktionshallar för vår typ av verksamhet.

Vårt längsta svetsbord är 50 meter och vi använder i dag totalt 5 moderna HF-svetsar, som går i tvåskift för alla typer av arbeten. Lokalerna är både stora och ändamålsenliga, vilket gör det rationellt att tillverka olika typer av produkter samtidigt.

Vi kan också hålla bra leveranstider, vilket vi märker uppskattas av våra kunder, som vänder sig till oss när det är bråttom, berättar Niklas Nordlund..

Norrländsk kvalitet, pålitlighet och bra leveranstider uppskattas av kunderna.

– Modern produktionsutrustning och stora lokaler är viktiga, men det som framförallt möjliggjort vår starka utveckling, är att vi haft förmånen att kunna värva mycket duktiga medarbetare.

Vi upplever att våra medarbetare inom alla verksamhetsområden i dag kan leverera både tjänster och produkter med den kvalitet och de goda leveranstider, som vi hela tiden eftersträvat, berättar Niklas Nordlund.

Allt i HF-svetsad PVC – från smått till det allra största

– I dag tillverkar vi allt man kan tänka sig i HF-svetsad PVC-duk. Vi kan tillverka, leverera och även montera allt från små produkter som presenningar, maskinskydd, fordonskapell, väderskydd och små hallar till några av de största PVC-hallarna på tusentals kvm som tillverkas i Sverige.

Bland annat våra långa svetsbord gör det både rationellt och kostnadseffektivt, poängterar Niklas Nordlund.

Nu tre egna filialer - Stockholm, Malmö och Filipstad

– I dag har vi också tre egna filialer i Stockholm, Malmö och Filipstad. Filipstadsfilialen servar också Norge som är en betydande marknad för oss.

Filialerna är i dag framförallt lokala servicekontor som ombesörjer montering och Magnus Forslund har som monteringschef i snitt totalt 15 medarbetare i sina monteringssteam.

– Vi ombesörjer t.ex. monteringen av kompletta hallar inklusive monteringen av stålstommarna.

Vi anlitas också som både produktions- och monteringspartner av några av landets ledande företag inom tält, lagerhallar och väderskydd, berättar Magnus Forslund.

Erik Holländer



timrå betong

Timrå Betongindustri AB • Industrigatan 5 • 860 33 BERGEFORSSEN
Telefon: 060-57 90 50 • Fax: 060-57 08 75 • www.timrabetong.se



MITS

MittSverigeTransport&Spedition AB
Box 10 860 35 Söråker
Tel 060 40999 Fax 060 40499

E.ON Arena – mötespunkt i regionen

I mitten av april 2003 tog Timrå IK det viktiga beslutet att bygga om Timrå Isstadion till en modernare anläggning som skall leva upp till kraven från publik, spelare och sponsorer. Efter den stora ombyggnationen rymmer E.ON Arena cirka 4600 sittplatser, 1400 ståplatser, 21 loger, två sportbarer, en stor restaurang, bättre mediautrymmen och har blivit en av regionens stora evenemangsmagneter som lockar både sportpublik, sponsorer, konferenser och evenemang.

Timrå IK och elitserielaget Red Eagles sätter Timrå på Sverigekartan

Genom sitt elitserielag i ishockey Red Eagles sätter Timrå IK Timrå på kartan runtom i idrotts-Sverige. Kända namn som förknippas med laget är Henrik Zäta Zetterberg, Jonathan Hedström,

Johan Andersson, Lennart Lillstrimma Svedberg bland många andra. Conferera i Timrå AB är Timrå IK: s eget helägda dotterbolag, som ansvarar för drift, skötsel och marknadsföring av E.ON Arena, där Henrik Hanson är sedan ett år arena-chef.



Många företag tar chansen att bygga varumärket och relationer genom sponsorprogram

- Vår E.ON Arena och vårt elitserielag i ishockey Red Eagles är inte bara regionens största publikdragare, utan också en framgångsrik marknadsföringskanal som Ditt företag bygger varumärken genom.

Vi kan erbjuda Dig och Ditt företag möjligheten att marknadsföra er på bredare front genom att utnyttja Timrå IK: s varumärke, medarbetare och goodwill på ett för båda parter gynnsamt sätt.

Genom medlemskap i någon av våra partnergrupper kan Ni bygga relationer och nätverk på en bred marknad, berättar Henrik (Henke) Hanson. E.ON Arenas besöks- och huvudsakliga sponsormråde är Västernorrland och Hälsingland.

Stor medieexponering och rekordpublik

- Vi är ett viktigt inslag i Sundsvall - Timrå - Härnösand -regionens kulturutbud. Under säsongen 2007-2008 besöktes E.ON Arena av över 180 000 personer.

Vi syntes med 1200 bilder och medieutrymmet var 250 000 cm². I TV exponerades vi i TV i närmare 260 timmar. Publikrekordet vid ett enda tillfälle är 11 695 personer. Antalet parkeringsplatser är 1100, fortsätter Henrik Hanson.

Här hålls allt flera konferenser och företagsevenemang

- E.ON Arena, som är en regionens finaste resurser för evenemang, har börjat användas för både företagsspecifika konferenser och olika större evenemang.

Som exempel kan vi nämna en säljkonferens

som ett företag med HK i södra Sverige och riks-omfattande verksamhet ordnade för sin säljkår hos oss. De fick alltså tillgång till arenan under en dag.

För dem ordnade vi en annorlunda säljkonferens i ett av spelarnas omklädningsrum.

Arenan släcktes ned och ett intro med ljusspel, pyroteknik och andra effekter gjordes. Företagets medarbetare presenterades via vår mediakub. Speakern gick ut mitt på isen via en lång röd matta.

Allt filmades och blev mycket uppskattat. Vi ordnar också teambuildingprogram och kickoffer. Vi kan också ordna minikonferenser med program.

Ni kan spela en sponsormatch själva inför en A-lagsmatch och senare se matchen. Vi kan avdela er en egen del av restaurangen m.m.

Hör av er så tar vi tillsammans fram ett bra koncept som passar just er för 6 till 200 personer. Vi har också 20 loger varav vi hyr ut 19 på årsbasis.

En kan man hyra för enskilda tillfällen, informerar Henrik Hanson.

E.ON Arena hem för stora event och arrangemang

- E.ON Arena har också genom våra resurser blivit en plats för allt flera stora event och arrangemang.

Exempel på sådana som ordnats är Kents stora konsert, Jehovas Vittens rikskonvent och musikalerna ABBA, Sound Of Music och Grease.

Välkomna att ta kontakt. Vi klarar det mesta, avslutar Henrik Hanson.

Erik Holländer

Timrås eget data & serviceföretag betjänar många längs kusten

Med lång erfarenhet i branschen grundade Per Lindholm och Magnus Aune sitt egna företag Timrå Data & Service AB år 2002. I dag serverar deras företag kunder förutom i Timrå med omgivningarna många kunder längs Norrlandskusten från Hudiksvall i söder till Örnsköldsvik i norr.

Komplett service med kvalitet och trygghet i fokus – omsätter redan 5 miljoner

- Att anlita mindre lokala dataföretag för både köp av datorer, kringutrustning, nätverk och service har blivit en tydlig trend under senare år.

Trenden märks tydligt både i Sverige och utomlands, bland annat i USA och innebär att kunderna har märkt att vad de framförallt behöver är trygghet.

Att deras datorer, nätverk, skrivare och annan kringutrustning verkligen fungerar i praktiken och att de får den service som gör det möjligt, snabbt.

Vi har från vår start år 2002 prioriterat kvalitet och kundens trygghet, berättar Per Lindholm och Magnus Aune, vars företag redan omsätter 5 miljoner.

Service - verkstad och egna servicefordon

-Som servicetekniker ser vi till att kundens datorer, nätverk, kringutrustning som skrivare rauters och servrar fungerar som de skall. Vi serverar både

datorer och kringutrustning. Vi serverar och reparerar praktiskt taget alla märken av skrivare på marknaden. Vi åker ut med två egna servicefordon till kunderna.

Kunderna kan också själva lämna in sin utrustning för service eller reparation till vårt kontor/verkstad på Terminalvägen 16 i Timrå. Våra kunder är både företag och privatpersoner.

Vi är bl.a. ett av få serviceföretag i landet som i egenskap av dedicerad Acer-servicepartner får serva Acers datorer, berättar Per och Magnus.

Säljer nu 300 datorer per år – rätt dator utan att betala för mycket

-Av oss kan man köpa allt man behöver, både datorer, kringutrustning och förbrukningsvaror för datorer och skrivare. För oss är kundernas förtroende det viktigaste.

Vi säljer nu 300 datorer årligen och ser med vår kunskap om behov och produkter till att kunden får det han behöver, med rätt kapacitet och egenskaper utan att behöva betala i onödan, avslutar Per Lindholm och Magnus Aune.



Med försäljnings- och servicekontor på Terminalvägen 16, Timrå industriområde strax invid E4: an och med egna servicefordon, anlitas Per Lindholm och Magnus Aune och deras företag Timrå Data & Service AB av kunder både i närregionen och längs Norrlandskusten från Hudiksvall i söder till Örnsköldsvik i norr.

PALLAB

Snickeri Service AB

Pallkragar, EUR- och specialpallar med nödvändiga kvalitetsmärkningar

Terminalvägen 6 TIMRÅ • Tel: 060-571250 • Mob: 070-2790334, Micke Näslund

swecoat

Swecoat Timrå AB • Hamnvägen 3, 860 35 Söråker
Tel: 060-53 53 40 • Fax: 060-414 62 • www.swecoat.se

Familjeföretag i tillväxt

Familjeföretaget Nyqvist Såg & Hyvleri AB är ett av de företag i Timrå som utvecklas starkt och fortsätter att satsa framåt. År 2003 tog företaget i bruk sin nya datorstyrda hyvellinje, som har en kapacitet på 20 000 kubikmeter per år. Nu står verksamheten inför nya satsningar.

Ökat förädlingsvärde – breddat sortiment - kunder från Sundsvall till Härnösand

Nyqvist Såg & Hyvleri AB ägs av Kent Nyqvist, som driver familjeföretaget tillsammans med sönerna Leif och Henrik.

Kent övertog en dåvarande bysåg år 1978 i Fagervik, strax nordost om Timrå centrum på

Glöden vägen 26, där företaget har kontor, försäljning och produktion. Genom återkommande investeringar har förädlingsvärdet i produktionen ökat markant.

– År 2003 stod vår nya datastyrda hyvellinje färdig att tas i bruk. Det var då den största investeringen dittills i företagets historia.

Den har en produktionskapacitet på 110 meter per minut och en årskapacitet på 20 000 kubik-

meter. Hyvellinjen har drastiskt ökat förädlingsvärdet i vår produktion.

Vår omsättning har också sedan vi tog hyvellinjen i bruk fördubblats till i dag över 6 miljoner, berättar Henrik Nyqvist, som tillsammans med brodern Leif representerar den andra generationen i familjeföretaget.

Erbjuder i dag mycket av det man behöver för bygget – till rätt pris

–Tidigare var vi en vanlig såg. I dag erbjuder vi mycket av det man behöver för ett bygge.

Av oss kan man beställa allt från hyvlade trävaror som lister och panel, dörrar, fönster, byggplåt, isolering och fästelement som skruv och spik.

En annan satsning vi gjort är att skaffa egen

lastbil med kran för hämtning och leveranser. Både företags- och privatkunder intygar att vi är smidiga, snabba och mycket prisvärda, konstaterar Henrik och Leif Nyqvist.

Satsningarna fortsätter - fler investeringar

–Vi tänker inte slå oss till ro, utan satsar vidare. I våra närmaste planer finns byggandet av nytt kontor och byggbutik.

Vi har sökt om bygglov och hoppas att komma igång med byggandet redan i höst. Vi planerar också bygga nytt intag till hyvleriet, fler virkesfack och nya större lagerutrymmen, berättar Kent, Henrik och Leif Nyqvist.

Erik Holländer



– Vi har lyckats bygga en kompakt och effektiv datastyrd anläggning som ger bra resultat och som ökat vårt förädlingsvärde drastiskt, berättar Henrik Nyqvist med en del av hyvleriet i bakgrunden.

Spetskompetens inom mätningsarbete

Toppmodern teknik

Flera av Sveriges främsta konsulter

Flexibla lösningar

Högsta kvalitet och effektivitet

Mätcenter AB

www.maetcenter.se

SUNDSVALL:	Terminalvägen 16, Timrå	060-14 16 30
STOCKHOLM:	Virebergsvägen 22, Solna	08-470 90 10

Fin utveckling. Per Felländer vidareutvecklar tillsammans med sina medarbetare Lindéns Skyltar, som han förvärvade för snart 5 år sedan.

Lindéns Skyltar – ett av Norrlands stora skyltföretag

Med snart 60 år i branschen erbjuder Lindéns Skyltar AB med säte i Timrå, norr om Sundsvall, all den kunskap och erfarenhet som behövs inom skyltning. Lindéns sköter design och tillverkning av allt i stort och smått. Vid behov tar Lindéns hand om allt från bygglov, markarbeten, betonggjutning, montage och underhåll för de största skyltarna kunderna behöver.

Stark utveckling med ny ägare

Anrika Lindéns Skyltar köptes av Per Felländer för snart 5 år sedan. – Det här är det roligaste jag någonsin arbetat med.

Att jag kom att bli ny ägare till Lindéns Skyltar var ändå mera slumpens skördar. Före ägaren och jag var båda medlemmar i samma klubb.

Vi lärde känna varandra och jag blev erbjuden att köpa verksamheten. Jag hade arbetat inom olika grenar av försäljning tidigare men hade ingen specifik erfarenhet i branschen.

Skall man utveckla och leda en verksamhet måste man i vilket fall som helst förlita sig på de anställdas kunskap och erfarenhet.

Vi är i dag 9 medarbetare som representerar lång erfarenhet där var och en fungerar självständigt inom sina specialiteter och samordnar sina insatser där det behövs.

Vi har mycket låg personalomsättning, berättar Per Felländer.

Det har gått bra. Exempelvis under förra verksamhetsåret 06-07, ökade omsättningen med drygt 26 %.

Alla typer av skyltar du behöver

Lindéns Skyltar erbjuder alla typer av skyltar för alla behov, från små gravrskyltar till de största utom-/inomhusprojekten som förekommer.

Exempel på skyltar Lindéns kan erbjuda är bygg-, bildväxlar-, tid-/temp-, Arena/resultat-, lasergravyr-, ljuslåde-, neon/diod-, pelar-, storformat/vepor-, smidesskyltar och dessutom solskydd/markiser.

Exempel på skyltprojekt i tiden

– I stora skyltprojekt sköter vi allt från att hjälpa med bygglov, ordna utsättning och markarbeten, betonggjutning, design, konstruktionsritningar, tillverkning, montering och efterservice. Vi har full kontroll över hela processen för din räkning.

Det skall vara enkelt för dig och fungera på överenskommet sätt, poängterar Per Felländer. Lindéns Skyltar anlitas återkommande för riktigt stora skyltprojekt och har exempelvis anlits för stora skyltar och omfattande uppdrag på Birsta Syd, Sundsvall Energi och Vasallen i Östersund.

In:Gallerian i Sundsvall, som är Norrlands största citygalleria och gallerian Birsta City, är andra exempel som gett omfattande uppdrag för Lindéns.

Design och budskap som förmedlar företagets identitet allt viktigare

Det poängteras av tradition att syns man inte så finns man inte.

Det räcker inte i dag. Rätt skylt skall förutom grundfunktionen också förmedla verksamhetens själ och identitet och dessutom locka till sig ögat i den miljö den används. I dag ställs stora krav både på design och fysisk utformning i kombination.

Det krävs kreativitet och uppfinningsrikedom för att nå önskat resultat. Vi ger oss inte innan vi har lösningen, berättar Per.

Mångsidig produktion

– För att kunna erbjuda lösningar som finns genom materialval, design, konstruktion och utförande, har vi med åren byggt upp en mångsidig produktionsutrustning.

Vi har själva allt som behövs för att kunna producera i alla material.

Vi har exempelvis en stor planfräs för MDF-board, plaster och aluminium och anlitas av andra skyltföretag runtom i landet.

I dag anlitas vi också allt oftare via reklambyråer, som behöver oss för att förverkliga sina kundprojekt.

Med vår produktionsutrustning klarar vi också mycket utöver skyltning.

Nyligen behövde en kund en utställningsavdelning och skulle ha speciella möbler i speciella tyger till den. Vi tillverkade möblerna.

Vi anlitas också av rullstolstillverkaren Permobil för tillverkning av olika detaljer, som ingår i deras produkter, berättar Per Felländer.

Satsar för framtiden – lärlingsprogram i samarbete med gymnasieskolan

– Vi tycker också det är viktigt att vidareföra vår yrkeskunskap till nya generationer.

Vi har därför med glädje inlett praktiskt samarbete med gymnasieskolan. En av deras elever gör nu under 3 år praktik hos oss 2,5 dagar i veckan, avslutar Per Felländer.

Erik Holländer

VERKSTADSPRODUKTION AB
VEPRO

**VI SÄTTER KVALITET OCH
LEVERANSTIDER I HÖGSÄTET !**
LEGOTILLVERKNING AV KOMPONENTER OCH
KOMPLETTA MASKINLEVERANSER

Tfn: 060 - 57 53 60
Fax: 060 - 57 48 70
Email: info@veproab.se
Box 151
861 24 Timrå

VI BETJÄNAR NORRLAND
FLINTAB
VÅGAR • SYSTEM • SERVICE

Flintab Norrland • Tel: 060-58 05 20 • Fax: 060-58 09 50

FLINTAB i Norrland noterar rekordförsäljning i år

FLINTAB har utvecklats starkt som ett svenskt specialistföretag inom utveckling och tillverkning av vågar och system för tung vägning både för fordon och industriella applikationer. FLINTAB i Norrland med säte i Sundsvallsregionen och kontor/service i Timrå, strax norr om Sundsvall och service i Luleå, har i år noterat en försäljning som slagit alla tidigare rekord.

Klart marknadsledande genom ständig produktutveckling

Vi har i Svensk Leverantörstidning återkommande sedan början av 1990 talet presenterat FLINTAB i Norrland, som sköter marknad och kundservice från Dalälven uppåt i landet. FLINTAB, som har sitt huvudsäte med produktutveckling och tillverkning i Jönköping, har förutom kontoren i Norrland också kundservicekontor i Malmö, Göteborg, Eskilstuna och i Stockholm.

– Verksamheten har utvecklats starkt genom åren. I dag har FLINTAB klart över 60 % av marknaden i Sverige inom tung fordonsvägning. Redan i mitten av september hade vi enbart inom FLINTAB i Norrland sålt 16 st fordonsvågar.

Resten av året tycks gå i samma tecken, berättar FLINTAB Norrlands service och försäljningschef Tord Andersson vid försäljnings- och servicekontoret på Terminalvägen 14 i Timrå.

FLINTAB väger tungt – både inom fordonsvägning och i industriella applikationer

Man kan säga att FLINTAB i dag väger tungt både med sin inriktning på tung vägning och som företagsnamn

– Vi väljs återkommande för både installation och service av vågsystem av Sveriges största skogsindustrikoncerner som SCA, Stora Enso och Setra.

Vi levererar vågsystem till både de allra största och små kunder bland industrier, både privatägda och kommunala återvinnings- och deponianläggningar, hamnar, logistikcentra och enskilda företag.

Vi installerar och underhåller både fordonsvågar och vågsystem för fasta industrianläggningar, som avläser mängden av både flytande kemikalier, bränslen och olika bulkämnen som granulat, pulver och annat som förvaras i silos och cisterner.

Den ekonomiska och industriella aktiviteten i Norrland är hög. Det investeras och händer mycket inom många områden.

Exempel på företag som köpt stora fordonsvågar av oss i år är Domsjö Fiber och Envirotech AB i Örnsköldsvik.

Stora Enso i Skutskär har köpt två nya fordonsvågar varav en med kapaciteten 150 ton. Hamnbolaget Delta Terminal här i Söråker har också köpt nya fordonsvågar, liksom t.ex. Jokkmokks kommun för sin deponi/återvinningsanläggning.

Totalt brukar FLINTAB årligen installera 40-



FLINTAB Norrland säljer, installerar, kalibrerar och servar både fordonsvågar och industriella vågsystem för tung vägning i hela Norrland.

50 fordonsvågar i hela landet. I Norrland hade vi alltså redan i mitten av september i år sålt 16 vågar för tunga fordon. Fortsätter det så här måste vi nyanställa, berättar Tord Andersson.

Marknadsledande service bidrar till utvecklingen

– Vi kan nog tryggt säga att FLINTAB med tiden också blivit erkänt för att erbjuda marknadens bästa service, vilket helt klart påverkar kundernas känsla av trygghet och att de återkommer med nya beställningar.

Är man beroende av tung vägning, är det viktigt att utrustningen i alla avseenden håller för kontinuerlig användning och att den väger rätt.

Vi erbjuder den trygghet med både vågar, installation, kalibrering och service, som kunderna behöver. FLINTAB är av SWEDAC ackrediterat för kalibrering av tunga vågar och har den kunskap och utrustning som behövs.

Bland annat har vi inom företaget 900 ton krönta vikter för kalibrering av vågsystem, avslutar Tord Andersson.

Erik Holländer

Lagerinredningar, industriportar och stålbyggnader för Norrland

EAB Norrland AB levererar årligen ca. 300 industriportar till kunder i Norrland. Dessutom levererar företaget pallställ, hyllställ, entresoler, trappsystem, virkesställ och annan utrustning, som gör kundernas lagerhållning och logistik rationell. Till EAB Norrland kan man också vända sig för att beställa stålhallar.

Årets företagare 2005

Vi har i Svensk Leverantörstidning ända sedan början av 1990-talet följt med och återkommande presenterat EAB Norrland, som med tiden blivit en betydande leverantör till norrländska kunder. EAB Norrland har också hela tiden vidareutvecklat sin verksamhet.

Företaget ägs och drivs som ett utpräglat familjeföretag av Leif Nygren. När vi första gången presenterade EAB 1992 fanns verksamheten på industriområdet i Härnösand.

När EAB följande gång var i fokus 1997 hade Leif nyligen flyttat verksamheten till nybyggda lokaler vid hemgården i Ljustorp 20 kilometer nordväst om Timrå.

Med en ständigt växande verksamhet och bl.a. som ett föredöme som visar på god företagsutveckling i glesbygd utsågs Leif Nygren till årets företagare i Timrå kommun år 2005.

Fördubblad omsättning under första halvåret – nya familjemedlemmar axlar ansvar

– Vi har verkligen haft fullt upp i år. Efter första halvåret i år kunde vi notera att vi redan levererat och monterat produkter för 13 miljoner, lika mycket som under hela fjolåret, konstaterar Leif Nygren. Numera är Leifs söner också verksamma i företaget.

Håkan, född 1979 är ansvarig för montagesidan av verksamheten. Andreas, född 1983, är försäljningsansvarig för lagerinredningar. Kristoffer, född 1987 är nu verksam på montagesidan. EAB Norrland har nu 6 fast anställda medarbetare och

sysselsätter ytterligare 2-3 projektanställda.

– En satsning vi genomfört och som krävt rätt mycket engagemang och energi är att vi har arbets- miljö- och kvalitetssäkrat oss, berättar Leif Nygren.

Exempel på projekt och leveranser – 5 års garanti

EAB Norrlands största enskilda leverans till en och samma kund gjordes för några år sedan till Sundfrakt i Sundsvall, då totalt 130 portar levererades och monterades.

Just nu levereras och monteras 46 stora eldrivna portar till Försvarets pjäshallar i Boden. Samtidigt levereras och monteras pallställ, entresoler, rullbanor, virkesställ och vägbommar till Nordic Lights storlager i Skellefteå.

– En speciell trygghet för våra kunder är att vi lämnar 5 års garanti på produkter och montage.

Med den takt vår verksamhet utvecklas genom



både befintliga kunders återkommande förtroende och nya kunder, behöver vi nu satsa vidare.

Just nu är en utbyggnad av kontorslokalerna i Ljustorp på gång, konstaterar Leif Nygren.

Erik Holländer



Legotillverkning i rostfritt, svart och aluminium.

www.timrarostfria.se

TIMRÅ

Data & Service AB

Tel: 060-571010 • tds@tdstimra.com • www.tdstimra.com

Litet företag med stora bearbetningsmaskiner

Med en maskinpark som är något utöver det vanliga kan Fräs & Svarvteknik AB i Timrå utföra skärande bearbetning på tunga, stora och långa objekt. – Vi kan bearbeta och hantera objekt med upp till 8,8 tons vikt och längder på upp till 10 meter, berättar VD : n och en av företagets 4 delägare Stefan Andersson.

– Vår specialinriktning på tung bearbetning har hittills gett oss kunder från Umeå i norr till Stockholm och Småland i söder.

Vi startade ursprungligen vår verksamhet som supportverkstad till vårt familjeföretag, ett sågverk. Utvecklingen ledde sedan till att Fräs & Svarvteknik blev ett självständigt och fristående företag.

Redan från början bestämde vi oss för att skaffa en maskinpark som skulle göra oss flexibla för tillverkning och bearbetning av både stora, tunga och små objekt.

Stora, tunga och långa objekt är dock huvudinriktningen. Trots huvudinriktningen, vill vi ändå kunna göra det som behövs i stort och smått inom de egna väggarna, poängterar Stefan Andersson.

Bred kundkrets och udda jobb

– Många av uppdragen/tillverkningen sker på uppdrag av större och mindre teknik-/konstruktionsföretag som konstruerar och marknadsför sina maskiner och sin utrustning till sågverk, massa- och pappersindustrin.

Vi anlitas också av andra mekaniska företag i vår egen bransch.

De vänder sig till oss för att få speciella arbeten de själva inte kan göra utförda. Vi anlitas bland annat för arbeten som behövs till SCA: s många fartyg.

Genom att vi kan bearbeta mycket tunga saker, anförtrövs vi ofta sådant som kan te sig lite udda i andra sammanhang.

Ett exempel är att tåg-/järnvägsföretag, som det ju finns många av i dag, förr eller senare får t.ex.

axelhaverier i sina lok genom att lagren skär och loken blir stående längs linjerna.

Då är självklart goda råd och snabba insatser eftertraktade.

Vi är vana att återkommande ta in, svarva ner axeldimensionerna och göra nya lagerinfästningar och sedan snabbt leverera tillbaka till loket som står och väntar, berättar Stefan Andersson.

Maskinpark med nytillskott

I Fräs & Svarvtekniks maskinpark finns stora maskiner.

I företagets stora bäddfräs, med både vertikal och horisontal spindel, kan objekt (med omflyttning av objektet) av upp till 10 meters längd bearbetas. Ett större arborrverk, med bearbetningskub 2,3 x 3,3 x 2,2 meter, används.

En stor svarv med åklängd 7 meter/sving 1680 mm, radialborr för 80 mm och bäddfräs 3 x 1 x 1 meter och andra olika typer av supportmaskiner kompletterar.

Ett av de senaste tillskotten är en 17 tums svarv för 3 meters svarvlängd och en planfräs för 750 x 1500 m.m. bearbetningsyta.

– Att vi säger att vi klarar att bearbeta och hantera objekt med upp till 8,8 tons vikt beror närmast på att vår hjullastare har den lyftkapaciteten. Vi har faktiskt börjat fundera på att skaffa en hjullastare till, avslutar Stefan Andersson.

Hyr ut lokaler och stora uppställningsytor utomhus

Fräs & Svarvteknik AB äger både stora asfalterade markytor och lokaler för uthyrning vid Svetsarvä-



Fräs & Svarvteknik AB. Specialitet: att med omfattande erfarenhet och med den bearbetnings- och lyftkapacitet som behövs, utföra skärande bearbetning av stora, tunga och långa objekt.

gen 5 på industriområdet i Timrå.

– I dag hyr vi ut lokaler till två företag och äger dessutom mark med asfalterade uppställningsytor utomhus på närmare 23 000 kvm.

Det gör att vi också hyr ut uppställningsytor utomhus, när andra företag behöver det, avslutar Stefan Andersson.

Erik Holländer

Veopro - skärande bearbetning och kompletta maskinleveranser



Sven-Olov Edin och Stefan Rigedal som just tagit emot Vepros senaste investering, en styrd svarv som svingar 660 mm över bädd och har en svarvlängd på 2 meter.

– Vi har sedan starten 1982 alltid satt kvalitet på utförda arbeten och överenskomna leveranstider i högsätet. Vår inriktning är skärande bearbetning. Som produktionspartner tillverkar vi också kompletta konstruktioner, som ofta levereras direkt till kundens kunder, säger Sven-Olov Edin och Stefan Rigedal, som äger och driver Veopro Verkstadsproduktion AB i Timrå.

Flytt till större lokaler utan avbrott i produktionen - fördubblat antalet medarbetare

Vi har i Svensk Leverantörstidning flera gånger tidigare presenterat Veopro. I dag sysselsätter Sven-Olovs och Stefans företag 12 medarbetare, vilket är en fördubbling på 10 år.

Utanför den egna verkstaden sysselsätts också folk genom att Veopro har en stor maskin utplacerad på ett annat företag och bemannas av detta företags anställda, på uppdrag av Veopro.

År 2005 flyttade Veopro till nya större lokaler på Plåtslagarvägen 13 på industriområdet i Timrå.

Vi fick tillgång till dubbelt större lokaler på 1000 kvm och den höga lyfthöjd vi behöver. Med kundernas behov i fokus, utförde Stefan och jag flytten utan avbrott i produktionen på kvällar och helger, berättar Sven-Olov Edin.

Skärande bearbetning i mångsidig maskinpark - låg personalomsättning en styrka

Vi har en verkligt mångsidig maskinpark för skärande bearbetning och med tyngdpunkten på fräsning i stycken som kan väga upp till 7 ton.

Vi har efterhand byggt ut och förnyat maskinparken.

Vårt senaste maskintillskott, som vi installerade i början av september, är en styrd svarv som svingar 660 mm över bädd och har en svarvlängd på upp till 2 meter.

På kundsidan betjänar vi i dag huvudsakligen

uppdragsgivare inom Gävleborg och Västernorrland oftast med tillverkning av återkommande serier.

Man kan också anlita oss om man bara behöver något speciellt i ett enda exemplar eller några få stycken.

Vi tycker att vår verkliga styrka ligger i att vi har erkänt duktig personal och låg personalomsättning.

Det gör att allas samlade yrkeskunskap och erfarenheter stannar i företaget, vilket är en speciell trygghet både för Veopro som företag och för våra nuvarande och framtida uppdragsgivare, konstaterar Sven-Olov Edin och Stefan Rigedal med tillfredsställelse.

Också komplett produktionspartner för kompletta konstruktioner - håller reservdelar

För företag som har egna mekaniska produkter och som vill lägga ut produktionen, fungerar vi vid behov som en komplett produktionspartner.

Det är fallet med vår uppdragsgivare Bruks i Arbrå, som anlitas oss för tillverkningen av Bruks Rotomrivare.

Vi sköter hela produktionen och sänder ut de färdiga rivarna direkt till Bruks egna kunder både i Sverige och i utlandet.

Vi tillverkar och lagerhåller också reservdelar till dem, berättar Sven-Olov Edin och Stefan Rigedal.

Erik Holländer



MITS – snabba export-/importtransporter till och från Norrland

Med HK och bas i Söråker sköter MITS Mittsverige Transport & Spedition AB exporterande och importerande företags transporter på linjen Söråker- Arlanda med brett upptagningsområde och nätverk runtom i Norrland. Verksamheten inleddes redan 1995 och anlitas i dag av både stora industrier och mindre företag.

Kunden i Frankfurt får en försändelse lika snabbt som från grannstaden i Tyskland

MITS grundades, drivs och ägs av Östen Jonasson. Östen startade verksamheten med huvudlinjen Söråker –Arlanda redan 1995. – Norrlands industrier och andra företag behövde då som nu, en kanal genom vilken vi kan få ut våra försändelser snabbt och säkert. Principen är att t.ex. en kund i Frankfurt skall få en försändelse från sin norrländska leverantör

lika snabbt som från en leverantör i grannstaden i Tyskland. Det ser vi till att han får, berättar Östen Jonasson.

Brett nätverk i båda ändarna – enkelt för kunden

– För att vi snabbt skall få ut våra försändelser på export behövs ett väl inarbetat nätverk i båda ändarna av transportleden till och från Norrland. På Arlanda samverkar vi med samtliga flygspeditörer.

I Norrland har vi samarbete med många kollegor, som tillsammans bildar ett brett nätverk. Vi samordnar det hela och ser t.ex. automatiskt till att företag på samma ort i praktiken får nytta av delade transporter genom lägsta möjliga kostnader.

Kunden behöver inte bekymra sig om det. Vi sköter allt med automatik.

Fördelen med att anlita oss är att man får tillgång till transporttjänster som är snabba, tillförlitliga och alltid tillgängliga med minsta möjliga engagemang eller problem för kunden, poängte- rar Östen Jonasson.

Anlitas av många

MITS betjänar företag i snart sagt alla branscher. Exempel på uppdragsgivare runtom i Norrland är Metso, Emhart Glass, Ericsson, Voith , Hiab,

Sunfab, Sense Air, Iggesund Tools, Exte, Mekano- tjänst, BLF och Ekolog i Söderhamn, Bruks, CC Systems, Nefab, Edsbyfönster, Engcon, Hägg- lunds Drives, Preplex i Nordmaling m.fl.

Transporter som passar företagens egen miljöprofil

– MITS egna bilar går en sträcka som tillsammans motsvarar 1,5 varv runt jorden varje år.

Det är viktigt för oss att vi kan erbjuda trans- porter som passar in som en bit av i företagens egen miljöprofil.

Vi ser till att våra förare har en bra förarmiljö, för säkra transporter samtidigt som våra fordon är miljöklassade, berättar Östen Jonasson avslut- ningsvis.

Erik Holländer

AKTUELLT & NOTERAT

Årets företagare i Timrå 2007

Ulrik Forsberg blev utsedd till årets företagare i Timrå 2007. Ulrik har förtjänstfullt verkat som företagare i Timrå under 20 års tid. Han har också byggt upp koncernen Mittnorden Holding AB. I

Mittnorden Holding AB ingår företagen Bekab, Jitab och Mittnorden redovisning, som tillsam- mans nu omsätter 60 miljoner kronor.

Köp din pneumatik via nätet

IAG Pneumatik i Timrå öppnade år 2004 egen nätbutik, som i dag har mellan 2400 och 3000 besök per månad och gör att IAG i dag säljer pneumatik/komponenter över hela landet. Nya ägare till IAG Pneumatik AB är sedan år 2000 Jonny Eklund och Per-Arne Håkansson. IAG Pneumatik grundades ursprungligen år 1986.

I dag finns verksamheten i nya egna lokaler på 570 kvm på Timrå industriområde. – Vi bedri- ver uppsökande verksamhet i Norrland, men har i dag kunder över hela Sverige och är verksamma inom pneumatik/tryckluftsteknik och industriell automation, berättar Jonny Eklund.

Iberobot utvecklas vidare med nya ägare

Timråbaserade Iberobot AB ägs och drivs nu- mera av en ny generation yngre ägare genom Patrik Strömberg och Håkan Renberg. Iberobot startades 1957 för att tillverka punktsvetsar vilket företaget fortfarande gör. Iberobot syr vid behov

samman hel- eller delautomatiska produktionsan- läggnings- och sömsvetsning och har 7 fasta medarbetare och en praktikant. Iberobot säljer också Koike skärmaskiner sedan 15 år.

Lundstams etablering i Söråker

Återvinningsföretaget Lundstams i Östersund har numera en återvinningsanläggning för miljöfar- ligt avfall i Söråker med Ulf Svan som platschef och ytterligare två medarbetare. Hämtning av avfallet som spillolja, oljerenerare, restkemikalier,

restfärger, flytande och fasta föroreningar, sker med egna fordon och inhyrd kapacitet. Upp- tagningsområdet är Medelpad, Hälsingland och Ångermanland.

Scanlaser etablerade kontor för mellersta Norrland i Timrå

I likhet med många andra företag som har lands- omfattande verksamhet och regionala försälj- nings- och servicekontor på flera orter i landet, valde Scanlaser att i början av året etablera sitt kontor/serviceenhet för mellersta Norrland i

Timrå. Kontoret som har 4 medarbetare utbildar för, säljer och servar utrustning som effektiviserar mark- och anläggningsarbetet med entreprenad- maskiner med hjälp av vinkelgivare, fordonsdato- rer, GP och laser m.m.

Bygg och bo i Timrå!

Det kommunala bostadsbolaget Timråbo har god ekonomi och 1780 lägenheter i olika stor- lekar och skiftande lägen runtom i kommunen. Vill man bo i villa finns lägen både centralt och i vackra naturlägen runtom. Just nu bygger flera

familjer sina nya villor i Söråkers söderslutning med tidig värmvärme och sen höstvärme. Drömläge med havsutsikt över Alnö. Vill man bygga och bo nära golfbana eller ridcenter lär också det gå att ordna.

VI SÖKER LÄKARE SOM INTE DRAR SIG FÖR ATT BRYTA MOT TYSTNADSPLIKTEN.

Läkare Utan Gränserns enda mål är att rädda liv och lindra nöd där den är som störst. Därför för vi alltid de drabbades talan. Oavsett vem som vill att vi ska hålla tyst.

Läs mer om oss på www.lakareutangranser.se

PG 90 06 03-2

MEDECINS SANS FRONTIERES
LAKARE UTAN GRANSER

Grontmij – teknikkonsulten alltid med kunden i fokus

Med omkring 8 000 medarbetare på 163 kontor världen över, därav 25 i Sverige, är Grontmij ett av Europas största teknikkonsultbolag.

Hösten 2006 förvärfvade holländska Grontmij det dansksvenska företaget Carl Bro, vilket bildades 1915 av den danske ingenjören med samma namn. För den svenska verksamheten skedde namnbytet till Grontmij under våren 2007.

Grontmij i dag

Grontmij är tekniska konsulter inom energi, samhällsbyggnad, husbyggnad, projektledning och miljö. I ett av Grontmij's kontor, nämligen i Kristianstad, träffar vi Stefan Öhman som berättar om utvecklingen för företaget i Sverige under de senaste åren.

Kontoren i Kristianstad och Malmö täcker Skåne och Blekinge län. Grontmij i Kristianstad erbjuder främst konsulttjänster inom projektering, projekt- och byggledning inom samhällsbyggnad, husbyggnad, arkitektur, El och VVS samt miljö.

När det gäller miljö fokuseras verksamheten på förorenad mark och vatten, miljökonsekvensbeskrivningar samt inventeringar, inmätningar vid avveckling och försäljning av markområden och fastigheter.

Ökad kundnytta ledstjärnan

Varje år genomför Grontmij runt 6 000 uppdrag åt över 1000 kunder inom en mängd olika branscher.

För varje projekt, oavsett om det är litet eller stort, är ledstjärnan att maximera såväl kundens lönsamhet som samhällsnyttan.

Det handlar om att, i dialog med kunderna, finna de verkligt bra och intelligenta lösningarna som gör skillnad och möter kraven på kostnadseffektivitet och avkastning på gjorda investeringar.

Viktiga byggstenar i vårt arbetssätt är tydlig kommunikation med kunderna för att skapa samförstånd.

Samtidigt gäller det att våga tänka nytt och ifrågasätta "givna" sanningar. På Grontmij fäster vi därför stor vikt vid att hitta nya infallsvinklar på en problemställning.

På Grontmij arbetar vi med såväl mindre, väl avgränsade projekt som stora omfattande program, vilka spänner över flera parallella projekt.

Exempel på den sistnämnda kategorin är de flesta större infrastrukturprojekten i Sverige som



företaget är inblandat i.

I Mälardalsregionen är Grontmij bland annat engagerat i projekteringen av Citybanan och Norra Länken. Lokalt i Skåneregionen jobbar Grontmijkontoret i Kristianstad bland annat med olika projekt- och byggledningsuppdrag samt löpande El och VVS-uppdrag, byggbesiktningar och elkontroller.

För tillfället projekteras till exempel nytt äldreboende om 5 000 kvadratmeter åt Kärnfästigheter i Helsingborg.

I Blekinge ansvarar Grontmij för fortsatt projektering åt Blekinge Landstingsfastigheter efter att ha vunnit ett parallellt uppdrag i konkurrens med ytterligare två andra arkitektkontor.

I samråd med Karlskrona kommun jobbar företaget vidare med en skissutredning för en vårdcentral på 2 500 kvadratmeter, vilket bland annat rör ekonomiska kalkyler och detaljplanefrågor.

Vidare är Kristianstadskontoret sysselsatt med projekt- och byggledning åt Simrishamnshälsö och Fortifikationsverket, för att nämna några ytterligare uppdragsgivare.

Inom miljöområdet pågår PCB-inventeringar och inmätningar åt försvaret samt diverse mindre uppdrag.

Grontmij i Kristianstad jobbar även med att ta



fram en vision på bostadsområde vid Barsebäcksvägen i samarbete med kollegerna i Malmö.

Samverkan i fokus

Som fullskaleleverantör av teknikkonsulttjänster ser Grontmij det som en avgörande framgångsfaktor på marknaden att bygga en samverkande helhet och strukturerat kapital för att dra full nytta av det stora bolagets fördelar.

Tillsammans har företags konsulter en konkurrenskraftig kombination av erfarenheter och kompetens inom en mängd olika specialområden. Det handlar konkret bland annat om att samarbeta mellan kontoren/enheterna, att lära över kompetensgränserna och utvecklas.

Detta skapar styrka och värde på bolaget och innebär stärkta resurser med leveranssäkerhet även vid mycket omfattande projekt.

Det tekniska kunnandet, sakkunskapen, bildar grunden för företagets verksamhet.

Utöver detta vill vi på Grontmij utveckla vårt erbjudande på områden som branschen traditionellt tillägnat mindre fokus: affärsmässighet, ledarskap och strukturerat kapital.

Detta tror vi ger Grontmij förmågan att kostnadseffektivt driva projekt utifrån ett helhetsperspektiv och en stark erfarenhetsbank vid utvecklande av nya lösningar.

– Vår arbetsmetodik speglar vår tro på att framgångsrika projekt drivs i nära samarbete med kunden, och en "intelligent lösning" är oftast den enkla, avslutar Stefan Öhman, ansvarig för Kristianstadskontoret i Skåne.



Stefan Öhman, ansvarig för Kristianstad kontoret.

SKANSKA

Väg och Anläggning

Tel: 0411-19050
www.skanska.se



Grontmij

www.grontmij.se

Skanska har målet att bli Sveriges i särklass mest professionella byggföretag



Södra delen av Sverige erbjuder en intressant bygg- och anläggningsmarknad, potentialen och möjligheterna i denna del av landet är stor. I Ystad besöker vi Väg och Anläggning Syd inom Skanska Sverige AB.



Mats Lindqvist, produktionschef i Väg och Anläggning Syd i Ystad.

Skanskas svenska affärsverksamhet är en av företagets nio hemmamarknader. Här utvecklar, bygger och underhåller man den fysiska miljön för män-

niskor att bo, resa, och arbeta i. Skolor, sjukhus, vägar, broar, industrier, kommersiella lokaler och bostäder. Allt man gör kan man se och allt lever

man med, så uttrycker sig Skanska Sverige AB.

Väg och Anläggning

Vi träffar Mats Lindqvist, produktionschefen för Väg och Anläggning i Ystad.

Här sysselsätter man fyra personer som har som arbetsuppgifter att anlägga vägar, stensätta bostadsområden, offentliga platser och miljöer både för privat sektor och för den kommunala, som de jobbar mycket åt i Österlenregionen.

Inom Skanska har man en gedigen kunskap om infrastruktur som asfätläggning, broar, vatten och avlopp, flygfält, hamn och sjö, tunnlar och så vidare.

Hög säkerhet på arbetsplatsen

– När det gäller säkerheten så har vi skärpt reglerna och rutinerna ytterligare.

Det gäller alla som uppehåller sig på Skanskas arbetsplatser, såväl underentreprenörer, leverantörer och medarbetare som tillfälliga besökare, säger Mats Lindqvist.

Skyddsutrustning som arbetsskor, hjälm och id-bricka är obligatoriska på alla bygg- och anläggningsarbetsplatser. Varselkläder är obligatoriska utomhus till exempel.

Säkerhetsinformationen ges till alla som befinner sig på arbetsplatsen genom regelbundna möten.

Det är särskilt riskfyllt att jobba med vägarbete där man försöker få trafikanterna att inse att det

är en arbetsplats och därmed sänka farten.

De flesta inser nog detta men det räcker till exempel med att en bilförare inte gör det och kanske kör lite vårdslöst för att en olycka kan ske.

Strategin för att nå målet

Målet för Skanska Sverige är att bli Sveriges i särklass mest professionella byggföretag.

Men hur når man dit? Utmaningen ligger i att finna nya lösningar.

Man arbetar smart, agerar etiskt i alla lägen, alltid med kundens bästa för ögonen. Man levererar kvalitet för att allt man gör ska tåla att granskas med lupp.

Genom att leverera i världsklass stärker man företagets konkurrenskraft. Det man gör inom Skanska påverkar människors vardag, kanske för flera generationer framöver.

Man måste vara lyhörd

Världen förändras och så också människors och
samhällets behov.

Därför måste man vara lyhörd för samhällets önsksningar som dyker upp och sedan arbeta för att förverkliga dem.

Det är genom att hela tiden utveckla sig själv, sättet att jobba och företagets erbjudande som man kan bli bättre företag.

Felipe Bravo

SVENSK Leverantörstidning

Mötesplatsen för svenskt näringsliv

Genom att annonsera i Svensk Leverantörstidning når du ut till ca 90% av Sveriges alla företag inom tillverkningsindustri, tjänsteföretag, livsmedelsindustrins tillverkare, grossister samt inte minst till den offentliga sektorn.

Kontakta vår annonsavdelning på telefon 031-775 15 80.



Allt från små tunnplåtsdetaljer till stora stålkonstruktioner

Korta leveranstider med snabb och kundanpassad produktion är starka sidor hos Kils Verkstads AB. Det handlar då väldigt mycket om styckvis tillverkning.

- Kils Verkstads AB bildades 1981. Vi är ett rent legoföretag med en blandad tillverkning och har i dag 35 anställda.

Vi har en mycket kompetent och lojal personal, vilket vi är tacksamma för. Jag har varit anställd här i tre år och tog över företaget i oktober 2007 tillsammans med Ulf Spetsmark, berättar VD Arild Öien.

Skärning, bockning, valsning och svetsning är Kilsföretagets nischkompetenser medan de oftast tar hjälp av andra företag i regionen när det gäller övrig bearbetning.

- Det är alltså mycket ämnestillverkning. Våra största kunder lokalt finns inom pappers- och massaindustrin medan offshoreindustrin och byggbranschen är de stora i Norge, en snabbt växande och i stort sett omättlig marknad som jag har tagit in i företaget, förklarar Arild Öien.

Sedan han och Ulf tog över verksamheten har företaget investerat i en 400 tons kantpress som är fyra meter bred, samt en ny skärmaskin med den senaste teknologin för ökad produktivitet och kvalitet.

Ett problem som Arild Öien ser är att hitta kompetent personal för en fortsatt expansion. Många i den här branschen försvinner till Norge inte minst på grund av ett bättre löneläge.

Kils Verkstads AB har ett eget internt kvalitets-system samt en rad svetslicenser och har också anställt en medarbetare med ansvar för svets- och kvalitetsarbetet.

Med stort plåtlager, komplett plåt- och maskinverkstad utgör företaget en stark partner för kommande industriprojekt.

Arne Öster

KILS www.kilsverkstads.se
VERKSTADS
AB
0554-314 00



Tekniska Mässan
Scandinavian Technical Fair

Välkommen till vår monter
B05:31 på Tekniska Mässan i Älvsjö
den 21-24 oktober.

Kom till oss för att prata maskiner
och tillverkningslösningar. Maskinerna
nedan kommer att finnas i vår monter:

QUASER

we cut faster



- QUASER MV154P-L
- Heidenhain iTNC530
 - Rörelser: 1020-530-560
 - BT40 med BigPlus
 - 15.000 rpm.
 - 30ATC med dubbelarm
 - Högtryckspolning genom spindeln, bäddspolning, vattenpistol, 2 spånskruvar och spåntransportör.

Sveriges populäraste flerop ?



- HARRISON ALPHA 1350XS
- Teach-in-svarv
- 5 olika körsätt:
- Manuellt med digital
 - Semi-automatiskt via Alpha
 - Automatiska cykler från CAD/CAM
 - Manual Guide i
 - Full ISO-programmering



3D SYSTEMS INVISON

En tredimensionell printer för att snabbt och billigt ta fram nya modeller med mycket fina ytor och god hållfasthet.

Byggområde max:
304 x 185 x 203 mm.

Över 15 sålda i Sverige
de senaste 2 åren!



Världens största tillverkare av
karusellsvarvar !

Finns med sving upp till 4700 mm, drivna verktyg,
C-axel, dubbla rammar, palettväxlare etc.



VTL-2000ATC+C+2R
Svarvdiameter 2300 mm, drivna verktyg, C-axel,
dubbla rammar.

FANUC-utbildning

Programmering
ISO + Manual Guide i
Svarv eller fräs
Skräddarsydda kurser

Mer info ring:
08-55430930



VTL-3000ATC+C
Svarvdiameter 3400 mm, drivna verktyg, C-axel

Välkomna att kontakta oss för full teknisk specifikation med prislista!

MASKIN AB A. FRANSSON

Vi sätter nöjda kunder främst!

S-153 92 Hölö

www.maskinfransson.se

Telefon: 08-554 309 30

E-post: info@maskinfransson.se



Sweco projekterar byggkonstruktionerna till Swedbank Arena i Arenastaden Solna



Swecos byggnadskonstruktörer har lång erfarenhet av stora och komplexa industri- och husbyggnadsprojekt, både i Sverige och utomlands. Tjänsteutbudet omfattar hela processen, projektering från förstudie till bygghandling. Inom området 3D-modellering och design av komplexa stålkonstruktioner är företaget föregångare och idag marknadsledande i Sverige.