

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 4 2016

KRÖNIKA AV LARS MARTINSON
TRÄ ÄR FRAMTIDENS
BYGGMATERIAL



VALUTAPROGNOS
FRÅN SEB

LEDAREN
FLAGGSKEPPET SVERIGE

FOKUS – SKOGSINDUSTRI

BILLERUDKORSNÄS
– UTMANAR PLASTEN

SMÅA
SMÅFÖRETAGARNAS A-KASSA



VEM:
Magnus Revland
Utvecklingsingschef

VAR:
Bravikens pappersbruk

I skogen finns fröet till flera av naturens underverk. Returpapper till exempel.

"Allt papper kommer från skogen. Även returpapper. Papperets kretslopp bygger nämligen på att färsk fiber återanvänds i form av returfiber. Sammanlagt kan fibern återvinnas upp till 7 gånger innan den till sist gör nytta som biobränsle. Det innebär att systemet med returpapper kräver kontinuerlig påfyllning av färskfiberbaserat papper för att fungera. Den färska fibern från skogen är därför livsnödvändig för hållbar, ansvarsfull pappersanvändning."

Magnus Revland är utvecklingschef vid Holmens pappersbruk Braviken. Han brinner för långsiktighet och är djupt involverad i framtagningen av Holmens färskfiberbaserade papperskvaliteter.

"Med hjälp av färsk fiber skapar vi produkter som hjälper våra kunder att minska sin miljöpåverkan och sänka sina kostnader. Och med färskfiberbaserade papper kan vi garantera att råvarans ursprung är spårbar och kommer från växande, hållbart brukade skogar där varje skördat träd ersätts av minst två nya."

Den växande skogen är utgångspunkten för vår verksamhet och de förnybara produkter som framställs vid våra bruk och sågverk – kartong, tryckpapper och trävaror. Läs mer på www.holmen.com



+ OMSLAGSBILD: BARABILD, (WILHELM REJNUS)



- 4 **Ledare**
- 6 **Holmen Paper**
- 8 **Hållbara förpackningar**
- 13 **Byasågen i familjen**
– den tredje generationen
- 14 **Krönika av Lars Martinson**
– byggandet förändras
- 16 **Lyfter blicken mot taket**
– HälsingeTakspån
- 18 **ESAB och NASA**
- 20 **Valutaprognos**
- 21 **T2 College**
- 24 **Tysk-Svenska Handelskammaren**
- 30 **På gång**
– vad händer hos handelskammaren

Ansvarig utgivare: Johanna Palmér Östsvenska Handelskammaren · johanna.palmer@east.cci.se **Redaktionskoordinator:** Lotta Görling (Texttanken, lotta@texttanken.se)
Redaktionsråd: Magnus Lindahl (Östsvenska, www.east.cci.se), Nina Rismalm (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se),
Malin Englund (Mellansvenska, www.mellansvenskahanvelskammaren.se), Annica Bray (Västerbotten, www.ac.cci.se),
Anette Holm (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Lotta Görling (Texttanken)
Grafisk form: Anette Edefalk (Texttanken) **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Åtta.45
Upplaga: 3 400 ex **Produktion:** Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken
www.globalutsikt.se

Global Utsikt är handelskamrarnas exportmagasin och utkommer med fyra nummer per år. Tidningen bevakar vad som händer på viktiga exportmarknader och ger svenska företag inspiration och kunskap som stärker dem i deras internationella affärer. Handelskamrarna är regionala, privata näringslivsorganisationer som arbetar för att ge företagen i sina respektive regioner bästa möjliga förutsättningar. Internationell handel och export är en del av vår kärnverksamhet. Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Flaggskeppsfabriken Sverige?



"ATT KUNNA HANTERA FÖRÄNDRINGSARBETE OCH OMSTÄLLNING ÄR VIKTIGT."

Ledarplatsen i denna utgåva av Global Utsikt ska tillägnas en nyligen framtagna rapport från Vinnova-projektet Flaggskeppsfabriken. Läsvärt material för alla som är intresserad av Sveriges tillväxt och som finns att laddas ned från Vinnovas webbplats.

Sverige är en stark industrination med många framgångsrika och innovativa industriföretag. Det är företag som klarar av att förnya och ställa om produktion och produkter i takt med att förutsättningarna förändras. Sådana företag har byggt Sveriges välbefinnande och är viktiga för framtiden och nu finns deras kunskaper samlade i boken "Flaggskeppsfabriken – Styrkor i svensk produktion".

Tio svenska företag med produktion i Sverige har identifierat styrkor, utbytt erfarenheter och tagit fram "best practice". En sällsynt fin aggregering av svenskt produktionshantverk. Fokus är på det som har fungerat väl, det vill säga olika styrkeområden med en stor potential att bygga vidare på.

De 10 företagen, tillika framgångsrika exportföretag i landet, är Toyota Material Handling i Mjölby, Siemens i Finspång, Scania i Södertälje, Sandvik Coromant i Gimo, Haldex i Landskrona, Elektrolux i Mariestad, Bombardier i Västerås, AstraZeneca i Södertälje, Alfa Laval i Lund och ABB i Ludvika.

Att kunna hantera förändringsarbete och omställning är viktigt. Svensk industri står inför fortsatt stora utmaningar när digitalisering, automatisering och robotisering innebär nya möjligheter och utmaningar. Det behövs ständig förnyelse av kompetens och en beredskap att samverka över gränser för att ta fram hållbara och pragmatiska lösningar.

Ofta framhålls i debatten svårigheterna med att bedriva tillverkande produktion i högkostnadslandet Sverige. Men trots det finns ett antal produktionsföretag, som under många decennier bedrivit framgångsrik tillverkning i svenska fabriker. De verkar i hård global konkurrens. De genomför täta produktinnovationer. De införlivar ny teknologi och hanterar snabba förändringar i kundkrav och omvärldsförutsättningar. De möter ofta tuffa utmaningar och de får åtskilliga törnar. Men de håller ändå en tätposition inom sina produktområden eller affärssegment. Vad är det som dessa företag gör rätt? Vilka styrkor bygger de på, när de driver produktion i Sverige?

Projektet och boken konstaterar att framgångsfaktorerna räknas till sex; strukturer, attityder, samverkan, förändringsförmåga, teknikintegration och kompetensutveckling. Jag rekommenderar hela rapporten för att få fördjupning i dessa områden.

Trevlig läsning!

Johanna Palmér, vd Östsvenska Handelskammaren



Världen öppnas från Västerås

Nu flyger Finnair direkt från Västerås till Helsingfors. Linjen trafikeras av Nextjet med en avgång varje dag.

Från Helsingfors tar du dig smidigt vidare till Finnairs drygt 70 destinationer, varav 17 resmål i Asien och tre i USA.

Du bokar flygbiljett på nextjet.se, finnair.se eller genom din resebyrå.

Stockholm Skavsta Business Lounge



STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

Connecting Your World

FINNAIR  **NEXTJET** **StockholmVästerås**
AIRPORT

SATSAR PÅ NYA PRODUKTER

FRÅN FÄRSKA FIBRER

Den ökade digitaliseringen gör att efterfrågan på papper sjunker i Västeuropa. Samtidigt öppnas nya marknader i andra delar av världen. Holmen Paper tar sig an den förändrade situationen med nya produkter och ett annat sätt att sälja.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON



Nils Ringborg, vd Holmen Paper

Efterfrågan på papper i Västeuropa har under en tid sjunkit med fem till sju procent per år. Detta till följd av ökad digitalisering, minskat tidningsläsande och lägre annonsintäkter i tryckta medier. För Holmen Paper, som i huvudsak exporterar till traditionella marknader i Europa, innebär detta givetvis en utmaning. Nu ökar dock företagets export utanför Europa, inte minst till de stora marknaderna i Kina och Indien.

– I dessa länder ökar konsumtionsnivån. Därför behöver de mer papper till marknadsförings- och informationsmaterial, men även tidningar och magasin. Det innebär att det finns plats för oss att växa i dessa ökande ekonomier, säger Nils Ringborg, vd för Holmen Paper.

Färska fibrer ger bättre produkter

Men nya marknader innebär också nya konkurrenter i form av stora asiatiska pappersföretag. Kvar finns också de gamla nordiska storföretagen, som fortfarande dominerar marknaden för papper. För att stärka sin position har Holmen Paper ställt om sin produktion och fokuserar nu mindre på vanligt tidningspapper och mer på magasin- och bokpapper. Satsningarna på nya produkttyper utgår från färska fibrer, det vill säga träfibrer direkt från skogen.

– Med färska fibrer kan vi jobba med bättre produkter. Vi kan till exempel göra papper med högre bulk, eller tjocklek, men med lägre

ytvikt. Det gör att vi får ut mer tryckyta per ton papper. Papper från färska fibrer har också bättre spänst och är bättre att bleka, fortsätter Nils.

Digital marknadsföring viktig

Förutom att skapa nya produkter har Holmen Paper även förändrat sitt sätt att sälja. Säljorganisationen har anpassats efter andra köpbeteenden. Företaget har också ökat sin närvaro på de olika marknaderna, vilket ställer större krav på säljkanalerna. Det handlar om att komma in tidigt i säljprocessen, bland annat genom partnerskap med människor som kan de lokala marknaderna, berättar Nils.

– Vi letar också mer aktivt efter nya kunder. Här spelar de digitala marknadsföringskanalerna, som hemsidor, sociala medier och innehållet i dem, en allt viktigare roll.

Hållbar produktion

Träråvaran som Holmen Paper använder kommer nästan uteslutande från Sverige. En liten andel kommer också från Finland, Norge och Balti-

kum. Av det papper som produceras går dock nittio procent på export. Det speglar i stort hela den svenska skogs- och pappersindustrin, som därför utgör en viktig del av handelsbalansen.

– Skogsindustrin ger bara pengar in, vilket skapar välstånd. Dess-



FOTO: ROF ANDERSSON - REDIOLAGET



FOTO: ULLA-CARIN ERBLOM

utom bidrar vi till att våra skogar sköts om. I Sverige har vi våra skogsvårdslagar och bra kontroll från myndigheter och skogsbrukare. Givetvis ska man vara försiktig med resurser, men ur ett miljöperspektiv är pappersproduktion baserat på färska fibrer absolut hållbart över tid, menar Nils.

Fyller på fiberlagren

Den del av pappersindustrin som arbetar med färska fibrer brukar annars ofta få kritik för att inte vara hållbar. Miljöorganisationer lyfter gärna fram returpapper som ett bättre alternativ till att hugga ner ny skog. Men Nils anser inte att det finns något motsatsförhållande.

– Returpapper är världens största marknad för fibrer, men dessa växer också i skogen. Returpapper är ingen evighetsmaskin, utan fibrerna förstörs varje gång de återvinns. Det är viktigt att förstå att det är skogsindustrin som fyller på världens fiberlager. I Sverige och Norden har vi ett hållbart skogsbruk med en förnybar råvara. Holmen är Sveriges fjärde största skogsägare och helt koldioxidneutrala. Vi binder mer koldioxid i våra skogar än vad vi genererar. Man får inte blanda ihop vårt skogsbruk med avverkning av regnskog eller odling av oljepalmer.

Kommunikation avgörande

Om det innebär en exportfördel att framhålla hållbarheten i det svenska skogsbruket återstår att se. Eftersom Holmen Papers kunder

primärt finns utomlands, så kanske de inte alltid förstår skillnaden mellan svenskt skogsbruk och det som sker på andra ställen. Enligt Nils är det till stora delar en kommunikationsfråga.

– Hur vi kommunicerar är avgörande för om vårt arbetssätt gynnar oss. Det handlar också om att vara dynamisk och förstå andras drivkrafter. Men vi är förtröstansfulla och optimistiska. Vi tror på papper, som hjälper till att sprida det fria ordet, att driva affärer och som är ett bra komplement till digital marknadsföring. Det kommer fortsatt finnas en efterfrågan på papper, det gäller bara att hitta möjligheterna. □

HOLMEN PAPER AB

Bakgrund: Verksamheten startade i Norrköping 1609 som Holmens Bruk, som då var vapenfaktori. Papperstillverkning upptogs i liten skala 1806.
Finns i: Norrköping (huvudkontor). Är ett av fem verksamhetsområden inom Holmen-koncernen med säte i Stockholm.
Verksamhet: Producerar specialpapper för tryck.
Ägare: L E Lundbergföretagen AB.
Medelantal årsanställda: 1 150 (2015).
Nettoomsättning: cirka 6,1 miljarder SEK (2015).
Leveranser: cirka 1,3 miljoner ton (2015).

ATT UTMANA DEN KONVENTIONELLA PLASTEN

För BillerudKorsnäs är det förpackningen som står i fokus. De utmanar de konventionella förpackningarna och skapar istället för framtiden – med nya hållbara produkter.

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: BILLERUDKORSNÄS

Deras hållbarhetsområde har fått ett flertal utnämningar, nyss fick de för andra året i rad en placering på CDP:s A-lista. CDP är en icke vinstdrivande organisation som arbetar för att förändra hur världen gör affärer för att därigenom förhindra skadliga klimatförändringar.

CDP:s A-lista klimat tas fram på uppdrag av 827 institutionella investerare som tillsammans förvaltar tillgångar på 100.000 miljarder US dollar. I år har nio procent, totalt 193, av de företag som rapporterar till CDP kvalificerat sig för A-listan, som alltså inkluderar företag som visar globalt ledarskap inom klimatförbättrande åtgärder.

– Det är väldigt roligt att vårt arbete uppmärksammas i omvärlden, tidigare i höst inkluderades BillerudKorsnäs även i Dow Jones Sustainability Index Europe, säger Daniel Badman, hållbarhetsdirektör vid BillerudKorsnäs. För att få dessa utmärkelser innebär det att många delar av företaget måste vara involverat så det är ett bra betyg för att vi lyckas i alla led.

BillerudKorsnäs tillverkar förpackningar och ser FN:s nya globala mål som en affärsmöjlighet.

– Miljömedvetenhet kommer att ställa helt nya krav på förpackningsindustrin, och vi välkomnar utmaningen. Vi tar ställning för att inte enbart minimera miljöpåverkan,



utan strävar också efter att bidra positivt till en hållbar framtid, säger Daniel Badman.

Företaget utmanar konventionella förpackningar, som oftast är av plast, med hjälp av nya innovativa förpackningsmaterial och lösningar baserade på förnybar nordisk pappersfiber. Bland innovationerna märks en cementsäck som försvinner och blir ett med cementen när den blandas, FibreForm – ett papper som kan pressas i kallt tillstånd till motsvarande former som plast och en stående påse i papper för torrvaror som socker, mjöl och pasta helt dammfritt med en ny förslutningsmetod.

– Vi utgår ifrån att förpackningar måste vara hållbara i hela värdekedjan. Det kräver samarbete med både kunder, leverantörer och andra i vår värdekedja för att vi ska lyckas. Att miljömedvetandet ökar kommer att revolutionera vår bransch liksom många andra, och vi vill vara i framkant, säger Daniel Badman.

Skärblacka pappersbruk

– Ända sedan 70-talet har våra produktionsanläggningar stadigt minskat sina ut-

släpp, och i dag kommer mer än 95 procent av energin för uppvärmning och intern elproduktion från biobränslen, berättar Håkan Krantz, fabriksdirektör Skärblacka.

Bruket i Skärblacka byggdes redan 1872, men grunden till dagens moderna bruk lades i början av 1960-talet.

– Idag omfattar bruket tre massaliner, fyra pappersmaskiner och en upptagningsmaskin för avsalumassa. Tillverkningen är inriktad på brunt säckpapper, vitt MG-papper och fluting. Gemensamt för våra produkter är att de är rena och mycket starka papper som används i speciellt krävande applikationer.

Några viktiga slutprodukter för Skärblackas papper, bestående av vår förnybara råvara, är säckar, bärkassar, påsar, omslag och medicinska förpackningar

– För att ytterligare stärka vår position satsas en dryg miljard kronor på att utveckla Skärblackafabriken till ett centrum för maskinglättat kraftpapper. Vi kommer att flytta en pappersmaskin från Finland till oss, främst för att vi har egen massa men även uppgradera en befintlig pappersmaskin i bruket så den får ytbehandlingskapacitet, säger Håkan Krantz.

Frövi Kartongbruk

För Peter Lindgren, fabriksdirektör Frövi är det mycket nytt, han tillträdde sin tjänst i augusti i år men har en lång erfarenhet inom



Bra förpackningar hjälper till att minska matsvinnet och är hållbara i hela värdekedjan.

skogsindustri och papperstillverkning.

– Fokus har främst varit att arbeta för att skapa stabilitet i produktionen efter en period av stora investeringar.

Frövi pappersbruk startade 1891, med anor från 1550 (stångjärnshammare), och producerar vätskekartong och förpackningskartong, dessutom finns ett centrum med expertishjälp inom områdena förpackningsoptimering, trycksupport och konverterings-support.

I deras hållbarhetsarbete finns fyra viktiga områden: hälsa och säkerhet, att vara en toppleverantör, att öka effektiviteten och att ha en engagerad och kompetent personal.

– Det får inte ske några olycksfall så vi arbetar mycket med förebyggande aktiviteter, berättar Peter Lindgren. Senaste medarbetarundersökningen visade på positiva och

engagerande medarbetare som tillsammans skapar bruket och en hållbar framtid, har man börjat på Frövi så stannar man länge och trivs.

För Daniel Badman och hans hållbarhetsteam är matsvinnet i världen en stor fråga.

BillerudKorsnäs har tillsammans med Berghs School of Communication ett årligt arrangemang för studenterna, Pack Challenge, som en del av deras utbildning inom Grafisk design och Produktionsledning. I år var fokus på förpackningens roll för att minska matsvinnet.

– Det var väldigt roligt att se de kreativa lösningar och idéer studenterna presenterade oerhört proffsigt om hur verkligen förpackningen kan vara en del av lösningen för att minska matsvinnet, säger Daniel Badman. □

MATSVINN

FN:s livsmedels- och jordbruksorganisation, FAO, har beräknat att en tredjedel av all mat som produceras i världen aldrig når slutkonsumenternas bord. Det är ett enormt slöseri av alla resurser som gått åt för att odla, processa, förpacka, transportera och marknadsföra maten.

Marknadsvärdet av matsvinnet var 936 miljarder dollar år 2012, vilket motsvarar BNP för ett land som Indonesien eller Nederländerna. I Europa och USA blir runt 30 procent av den mat som produceras svinn, mer än 40 procent av det svinnet uppstår i butiker och hos konsumenterna.

SÄTTER RUMMET I FOKUS

TEXT: LOTTI GÖRLING

Säg Fanett eller Mademoiselle bland retroälskare och det går en djup suck av längtan, nämner du i samma veva formgivaren Ilmari Tapiovaara så blir det dubbelt så spännande diskussioner som slutar med tips om retrobutiker och auktionsfynd av de så eftertraktade pinnstolarna från det anrika Edsbyverken.

Fabriken gjorde till en början kistor, dörrar och fönster till traktens hus men började efter en beställning av försvarsmakten producera den klassiska Edsbyn-skidan. Höjdpunkten var på 70-talet då det producerades cirka 400 000 par skidor per år.

De fick epitetet "Världens största skidfabrik" och nästan halva fabriksytan utgjordes av skidfabriken, den sysselsatte då cirka 150 personer. Av spillvirket från skidtillverkningen inleddes i slutet av 30-talet ett försök att återanvända virket och tillverka pinnstolar av det, men först 1955 när den finländske arkitekten och formgivaren Ilmari Tapiovaara bjöds in för att rita om pinnstolen blev den populär. Han ändrade bland annat den rundade ryggen till en mer stilren, rak variant och den modell som vi idag är vana att kalla Fanett var nu född. På 60-talet ritades Fanetten om än en gång och fick en smalare sits och sju ryggribbor istället för sex. Fanett T 65 kallades den nya, moderna varianten. Över fem miljoner pinnstolar hann Edsbyverken tillverka innan pinnstolsverksamheten lades ner 1970.

– Men jag arbetar hårt för att vi ska få tillbaka en pinnstol i modern tappning, och vill ge uppdraget till våra formgivare som en hyllning till Ilmari Tapiovaara som betraktas som en ikon inom arkitektvärlden, berättar Magnus Lignell, marknadschef Edsbyn.

Edsbyn har ett nära samarbete med ledande arkitekter och möbeldesigners, bland annat Thomas Eriksson arkitekter, Jens Fager, Dan Ihreborn och Andreas Engesvik med flera.

Från skidtillverkning och pinnstolar till kontorsmöbler

– En dag fick fabriken frågan av försvarsmakten om de inte kunde tillverka deras skrivbord också och det var på så sätt som Edsbyns produktion av kontorsmöbler startade, säger Magnus på sjungande göteborgska.

Han kommer från inredningsföretaget Senab som var återförsäljare av Edsbyn Kontorsmöbler och 2008 bildades Edsbyn Senab genom en sammanslagning av Senab och Edsbyn Kontorsmöbler, med verksamheter i 24 orter i Sverige, Norge och Shanghai.

– Vi arbetar också med att öppna upp ett



*Neat familjen låter dig skapa nätta och luftiga arbetsmiljöer med ett grafiskt uttryck.
Rendering: TEA, Thomas Eriksson Arkitekter.*

AB EDSBYVERKEN

ägs till 100 procent av holdingbolaget Edsbyn Senab AB, med huvudägare familjen Pihl och Carwallas Invest. VD Bengt Nilsson
Företaget grundades 1899
Antal anställda – 230 personer
Fabriksyta – 40 000 kvm.



försäljningskontor i USA under våren 2017, säger Magnus, men huvudkontoret är och förblir i Edsbyn.

Idag har de ett ramavtal med Kammarkollegiet och har bland annat utrustat flertalet statliga kontor och utrymmen.

– Vi arbetar efter konceptet "the working office" vilket innebär att vi kan erbjuda olika möbler för olika rum. Ibland vill man ha mer fokus på mötesplatser i lokalerna än kontorsplatser, det är många som har kontoret i väskan och behöver ha en flexibel arbetsplats för stunden, berättar Magnus.

För Edsbyn är kunskapen om miljön och

hantverket något som funnits naturligt sedan allra första start, och är numera miljömärkta och certifierade enligt Möbelfakta och Svanen.

– Edsbyn var den första tillverkare av kontorsmöbler som certifierade sina produkter med Svanen och för våra kunder är det ett kvitto på att vi uppfyller de högt ställda krav både kvalitets- och mil-jömässigt även om vi alltid har arbetat efter det tänket så är certifieringen ett kvitto och bevis på att det stämmer.

Nu ligger Edsbyn i startgroparna för att ställa ut på de internationella mässorna efter

årsskiftet för att exportera till fler länder.

– Med vårt ursprung och mer än hundra års erfarenhet har vi utvecklat ett genuint möbelkunnande som gett oss en säker känsla för träets möjligheter som material. Men vi blickar inte bara bakåt. Förnyelse är ett villkor för vår utveckling. Vi är påhittiga, inte rädda för förändringar och att ständigt ompröva det gamla och förädla det nya är en del av företagssjälen. Genom att se framåt och genom att bidra med allt vårt mod, kreativitet och nytänkande är vi med och skapar framtidens kontor, med eller utan en pinnstol i blickfånget, säger Magnus. □

EN "BYASÅG" NÄRA POLCIRKELN SEDAN 1939

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: NILS WIDMAN

Bröderna Lundberg startade sågen 1939, då som ett mobilt sågverk. I mitten på 40-talet byggdes såganläggningen i Akkavare upp. Området i Akkavare blev för begränsat och 1964 påbörjades byggnationerna av de nuvarande lokalerna i Arvidsjaur.

2002 klev tredje generationen Lundberg in i företaget, som delägare och styrelsemedlemmar och sedan 2007 arbetar Linda som exportsäljare och vice vd och hennes syster Elin Lindström med ekonomi och administration. Pappa Christer är vd och har varit verksam i företaget sedan 1968.

– Det var farfar Sigurd och hans fyra bröder som startade företaget och har varit ett familjeföretag förutom en period mellan 1989-2001 då det var i Älvsbyhus regi, säger Linda Nilsson.

90 procent av de sågade och hyvlade trävaror går på export och Storbritannien är det enskilt viktigaste exportlandet, cirka 25 procent av produktionen går till de brittiska öarna. Ett starkt pund och en svag krona innebär en stor skillnad ekonomiskt för sågverken.

– Än vet vi inte vad Brexit innebär för oss, men det har ju naturligtvis varit bättre om de valt att stanna kvar i EU, säger Linda.

Cällande exporten till den Nordafrikanska marknaden så är den finansiella säkerheten mer besvärlig.

– Länder som Algeriet, Marocko, Egypten och Tunisien som vi exporterar till har långdragna och besvärliga banköverföringar i kombination med att det råder brist på US-dollar i främst Egypten.

Lundbergs Trä har 22 anställda och en omsättning på 65 miljoner



Linda Nilsson, Elin Lindström och Christer Lundberg.

kronor, produktionen är jämn över hela året och under juli månad stänger sågverket ner för underhåll. Allt timmer kommer från närområdet och de köper in både furu och gran som oftast vuxit över 100 år.

– Det kalla klimatet gör att träden växer långsamt, det ger en hög kvalitet på råvaran och passar bra för våra kunder, säger Linda.

Råvaran kommer från lokal markägare och stora bolag i vårt närområde.

– Just nu ligger vi i förhandling med våra timmerleverantörer inför vårens volymer och priser. I dagsläget är timret för dyrt i förhållande till färdigvarupriserna, menar Linda.

Det är stora utmaningar med en världspolitik som svänger men Linda ser positivt på framtiden.

– Vi har lång erfarenhet, och har överlevt ett världskrig och lågkonjukturer, nog ska vi klara av framtiden också. Nyss var vi

på Logistikdag Norr och det var en riktig intressant dag med fokus på att gemensamt finna lösningar på vårt infrastrukturnät. Utan en väl fungerande infrastruktur i Norrbottens inland blir det svårt att driva företag inom såväl skogsindustrin och andra näringar, avslutar Linda. □



LYFTER BLICKEN MOT TAKET

TEXT: LOTTA GÖRLING • FOTO: HÄLSINGE TAKSPÅN AB

I en bygd i hjärtat av Hälsingland som genom århundraden i någon form har livnärt sig på skogsbruk, ligger sedan 60- talets början Hälsinge Takspån.



Att använda sig av takspån som taktäckning har funnits sedan länge och man skiljer på två olika sorter, kyrkspån och stickspån. Kyrkspån har funnits sedan tidig medeltid. Stickspån har använts från mitten av 1800-talet, när spik började framställas industriellt, fram till 1950-talet.

– Lagd med rätt teknik finns förutsättningar för att en spåntäckning aldrig usäts för rötangrepp om den underhålls med kontinuerliga tjärstrykningar. Spån har dessutom visat större motståndskraft mot nytillkomna luftangrepp än flera andra takbeklädnader. Ett korrekt lagt takspån med rätt underhåll kan överleva ett sekel, säger Björn Klasson vid Hälsinge Takspån AB i Kilafors.

Det är en gammal metod som fungerar utmärkt än idag, under förutsättning att det görs på rätt sätt.

– I våra trakter har träbearbetning alltid varit viktigt och eftersom vi har tillgång till råvaran har vi också blivit duktiga på att ta hand om den, säger Björn.

Från gammalt till nytt

För att hitta rätta virket krävs det att man provklyver allt virke, ett krävande och svårt arbete.

– När vi tillverkar takspån används en specifik metod där det bland annat är väldigt viktigt att ha stående årsringar i dem för att spånen inte ska kuva sig. Vi klyver efter gammal tradition fast med nya moderna redskap och vi får leta väldigt länge bland timret för att få fram den kvalitet som behövs, berättar Björn.

95 procent av deras uppdrag kommer från Svenska Kyrkan som behöver ha nya tak på kyrkor och deras övriga k-märkta hus.

– Vi lägger ibland helt nya kyrkspån alternativt delar och efteråt har vi hand om underhållet på taket med att tjära taket kontinuerligt för underhåll. Beroende på väder och vind så sker det att vi tjärar taken var femte till tionde år.

Tjäran de använder sig av är en äkta dalbränd röd trätjära och många som besöker Hälsinge Takspån tycker att det luktar väldigt gott.

– När vi tjärdoppar träspånet är tjäran varm och spånet får sedan lufttorka och det är klart att det avger en viss doft, men vi som vistas i doften tänker inte så mycket på den längre, säger Björn.

Intresset för att använda sig av tjära som impregnering ökar, särskilt för de som letar miljövänliga byggnadsvärdsprodukter.

– Dalbränd tjära utvinns ur klyvna stubbar och rötter av furu, vilka bränns långsamt och omsorgsfullt. Den dalbrända trätjäran är mycket hartsrik, vilket ger en vattenavvisande yta och fri från miljögifter.

Men det är inte bara Svenska Kyrkan som vill ha takspån, en del privata hus har klätts med takspån genom åren.

– Det är en exklusiv produkt men vi har varit i Åre och Djursholm för att lägga på några privata hus och det blir verkligen ett tak som sticker ut bland mängden, säger Björn.

Takspån blir scenkonst

Brotorget i Bollnäs har efter ett antal år i privat ägo återigen blivit en del av kommun och när det skulle byggas en scen fick Hälsinge Takspån vara med. Den röda scenen lyser på torget och blir en bra utgångspunkt att hänvisa till för den som inte känner staden.

– Vi har klätt stommen av scenen på Brotorget med cirka 300 kvadratmeter tak- och fasadspån. Att klä scenbyggnaden med takspån ger en unik byggnad och jag är väldigt glad att arkitekten valde att använda takspån. För kommunen i marknadsföringssyfte är det en fördel att särskilja sig gentemot andra kommunala torg. Det handlar om en unik byggnad som skiljer sig från mängden. Jag tycker att det blev jättefint, avslutar Björn. □



SVETS FRÅN LAXÅ TAR Nasa till Mars

Den amerikanska rymdmyndigheten Nasa siktar på att ta sig till Mars. Till sin hjälp har de svetsningsföretaget ESAB, som levererat en avancerad svetsmaskin från sin anläggning i Laxå.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SHUTTERSTOCK

Förra året levererades en ovanligt stor last från Laxå till New Orleans i USA. Där är Nasa som bäst i farten med att sätta ihop en rymdraket, som på sikt ska transportera människor till planeten Mars. Under våren togs det därför i bruk en maskin som används till att bygga rymdraketens enorma bränsletankar. Allt började dock på ESAB i Laxå.

– Vi på ESAB har gjort allt från att sälja, producera, frakta, bygga fundament och installera maskinen. Vi är helt självförsörjande för den här typen av anläggningar. Den här maskinen är egentligen köpt av Boeing som bygger åt Nasa, som i sin tur äger maskinen. Under hela bygget har mellan fem och 25 personer från ESAB varit på plats i New Orleans, säger Jesper Kilander, platschef på ESAB i Laxå.

Egenutvecklad svetsmetod

Maskinen i fråga är en så kallad friktions-svetsmaskin och är världens största och mest precisa i sitt slag. Det handlar verkligen om en högteknologisk maskin som väger imponerande 1 300 ton och har en datormjukvara med åtta miljoner rader kod. Totalhöjden är 54 meter, vilket innebär att den kan bygga 35 meter höga bränsletankar stående. Genom att bygga på det sättet går det att ta gravitationen till hjälp när tanksegmenten ska positioneras. Detta är en snabbare och mer precis metod än att bygga tanken liggande.

– Friktionssvetsning är en ren metod som vi utvecklat tillsammans med det brittiska svetsinstitutet TWI. Den innebär att materia-

let plasticeras och vispas ihop. Inget extramaterial tillförs, utan det är samma material i hela konstruktionen. Eftersom materialet inte smälter förändras inte heller dess struktur. Det ger homogena fogar som minskar riskerna, vilket givetvis är viktigt när det gäller rymdfarkoster, berättar Jesper vidare.

Agerar och levererar globalt

Att det var just ESAB som fick uppdraget av Nasa och Boeing är kanske inte så förvånande. Företaget är världsledande inom tillverkning av svetsutrustning och har tidigare arbetat med flera andra projekt för såväl den amerikanska som den europeiska rymdindustrin. ESAB finns representerat i de flesta länder och har inom den globala koncernen allt som behövs för svetsning och skärning, allt från tillsatsmaterial till säkerhetsutrustning. Jesper menar att en av företagets främsta styrkor är just att man är så heltäckande.

– Det som gör oss unika är att vi erbjuder helhetslösningar, inte bara när det handlar om tillverkning, utan även kunskap om hela processen. De kunder som vänder sig till oss har höga kvalitets- och produktivitetskrav. Visst finns det konkurrenter, men vi är det företag som agerar och levererar mest globalt och har bäst täckning världen över.

Svårt ta in kompetens

På ESAB:s anläggning i Laxå arbetar cirka 160 personer. För större projekt, som det för Nasa, behöver företaget därför ibland ta in extra personal och underleverantörer inom olika områden. Till bygget i New Orleans tog man



Jesper Kilander, platschef på ESAB i Laxå.

exempelvis in personal från lokala leverantörer i USA. Jesper berättar att ESAB även har samarbetspartners inom bland annat mjukvara och installation.

– Vi försöker hålla en låg kostnadsbas och maskintillverkning kan vara lite upp och ner. Därför har vi en basbeläggning och tar sedan in hjälp när vi har behov av kapacitet vid större projekt. Det finns en resurspool att ta till, men samtidigt är det svårt att utifrån ta in kompetens som har den kunskap som vi har. Många installationer sker därför efter specifikation från oss.

Tågutbyggnad ett tillväxtområde

Nasa är förmodligen en av de internationellt sett mest kända kunderna som ESAB har. Men företaget har flera andra stora och namnkunniga uppdragsgivare inom sektorer som energi, transport, varv och offshore. Vindkraftverk är ett av många exempel på saker man gör. Men den största potentialen ligger kanske inom transportsektorn.

– Inom transportbranschen vill man spara vikt, så där är det mycket lättviktsmaterial som gäller, framför allt aluminium. Friktionssvetsning blir därför en attraktiv metod för till exempel tågverkare. Utbyggnaden av tåg- och tunnelbanelinjer är ett stort tillväxtområde för oss. Inom kort ska vi till exempel leverera utrustning till en stor tågverkare i Kina, säger Jesper avslutningsvis. □



SLS SKA TA NASA TILL MARS

ESAB:s svetsmaskin bygger de bränsletankar som används på uppskjutningsraketen SLS (Space Launch System), som på sikt ska hjälpa farkosten Orion mot Mars. Orion ersätter rymdfärjorna, som togs ur drift av Nasa 2011. I början är det tänkt att farkosten ska användas för transporter till och från den internationella rymdstationen (ISS). Men i ett senare skede ska den även kunna användas vid uppdrag till bland annat Mars. Den första testflygningen gjordes i december 2014. Det första uppdraget med astronauter kommer dock tidigast att ske 2021. Kostnaden för SLS beräknas uppgå till sju miljarder dollar till 2018 och 35 miljarder dollar till 2025.

KÄLLA: WIKIPEDIA

ESAB

Grundat: 1904 som Elektriska Svetsnings-Aktiebolaget av Oscar Kjellberg.

Finns i: Göteborg (svenskt huvudkontor). Anläggningar finns dock över hela världen.

Verksamhet: Tillverkar utrustning och tillsatsmaterial för svetsning och skärning.

Nuvarande ägare: Colfax Corporation (sedan 2012).

Antal anställda Colfax Corporation globalt: cirka 13 000.

Omsättning Colfax Corporation: cirka 4,4 miljarder USD.

VALUTAPROGNOS FRÅN SEB

Omvälvande tider

Det senaste året har bjudit på flera oväntade händelser som tydligt illustrerar hur nationalism, populism och anti-etablissemang vinner mark på många håll i världen. Det oväntade utfallet i Brexitomröstningen är ett exempel på den utvecklingen och nu senast Trumps oväntade seger i det amerikanska presidentvalet. I första hand får det här betydelse för den politiska utvecklingen, men även den ekonomiska politiken och de finansiella marknaderna påverkas i hög grad. Inte minst har utvecklingen kommit att skapa en ökad osäkerhet om vad som ska hända på många håll i världen. Kommer Storbritannien att lämna EU och på vilket sätt? Vilken politik kommer den nya administrationen under Trump att bedriva? I vilken utsträckning kommer global handel att påverkas negativt? Det är några av de frågor som företag och de finansiella marknaderna för närvarande brottas med.

EUR – Utvecklingen oroande för euron

Utvecklingen är ytterst olycklig för EU och euroområdet där två av de tongivande länderna går till val under 2017. Det handlar om presidentval i Frankrike under våren och parlamentsval i Tyskland efter sommaren. Risken finns att samma krafter som i Storbritannien och USA gör stora landvinningar i även dessa länder. Sannolikt skulle det medföra flera steg tillbaka i den integrationsprocess som pågått under lång tid. För en valuta som euron skulle en sådan utveckling vara ytterst kritiskt eftersom dess existens på längre sikt är beroende av en politisk process med ökad integration. Det är just den processen som nu starkt ifrågasätts på många håll när land efter land vänder sig inåt. Att skriva eurons dödsruna redan nu vore att springa för snabbt, men det är svårt att se den "gemensamma valutan" bestå om nationella intressen tillåts dominera. Vi tror dock att kittet ännu är för starkt och euron kommer antagligen bestå under överskådlig framtid trots stora utmaningar.

GBP – Undervärderat pund under fortsatt press

Pundet har försvagats kraftigt under hösten till följd av ökad risk för en s k hård Brexit där Storbritannien tvingas lämna EU utan något avtal som ger britterna tillträde till den inre marknaden i framtiden. Pundet lär förbli svagt så länge osäkerheten om den framtida relationen mellan EU och Storbritannien består. Vår bedömning är dock att båda parter

är beroende av en lösning som inte avviker alltför mycket från dagens situation. Pundet är redan rejält undervärderat mot flertalet valutor, vilket är rimligt. Men ekonomin har ännu inte påverkats märkbart negativt och skulle det komma signaler om att den politiska processen rör sig åt rätt håll så har pundet förutsättning att stärkas rejält. Tidpunkten när det sker är dock mycket oviss och vi räknar med att pundet är fortsatt svagt till åtminstone mitten på 2017.

USD - Öväntat utfall gav väntad effekt

Det oväntade utfallet i det amerikanska presidentvalet gav den förväntade effekten – starkare dollar. Det handlar i första hand om växande förväntningar på att den nya presidenten, med majoritet i både senaten och representanthuset, ska genomföra en betydligt mer expansiv finanspolitik än vad som varit fallet de senaste åren. Det talar för högre tillväxt, högre inflation och större budgetunderskott, vilket bidragit till kraftigt stigande obligationsräntor och starkare dollar. Vi är fortsatt optimistiska vad gäller utsikterna för dollarn och tror att den har förutsättningar att stärkas ytterligare det närmaste året.

SEK - Riksbanken har kronan i sitt grepp

Den senaste tidens aggressiva kronförsvagning har flera förklaringar men Riksbankens penningpolitik är den viktigaste faktorn. Sedan början på året har utländska förvaltare successivt minskat sin kronexponering efter att Riksbankens budskap om en svag växelkurs vunnit alltmer trovärdighet. Senaste tiden har kronförsvagningen accelererat som ett svar på låg inflation och fortsatt duvaktiga signaler från Riksbanken. Nivåer över 10.0 kronor mot euron och över 9.30-50 mot dollarn är inte hållbara långsiktigt så länge Sverige undviker en finansiell kris. Några sådana tecken ser vi inte. Även om Riksbanken inte förväntas ändra sitt budskap eller sin politik i närtid blir den alltmer ifrågasatt. Trots det kan obligationsköpen mycket väl förlängas ytterligare ett halvår. Det talar för att kronan antagligen förblir svag ännu en tid. Mot mitten av nästa år bör kronan kunna återhämta sig mer varaktigt och skulle Riksbanken börja normalisera penningpolitiken mot slutet av 2017 kan kronan ganska snabbt stärkas ned mot nivåer runt 9.20 mot euron.

Richard Falkenhäll, Valutaanalytiker SEB
Twitter: @RFalkenhall

KOMMUNEN + NÄRINGSLIVET = SANT!

TEXT: ANNICA BRAY · FOTO: TED LOGART

2017 är det tänkt att en ny utbildning ska se dagens ljus i Skellefteå. T2 College – en trä- och teknikarena som startas av näringslivet och kommunen i samverkan.
– Vi vill erbjuda en rolig utbildning med mycket skapande men självklart också detaljkunskap som lean, automatisering och så vidare. T2 College ska utveckla industrin, gymnasieskolan och oss, säger Olov Hultdin verksamhetsansvarig för den utbildningen.

Det är många orter i Sverige som drabbats av samma utveckling som Skellefteå, och för den delen hela Västerbotten, skolorna som erbjuder teknik- och träutbildningar lägger ner det alternativet då det inte finns några sökande. I länet finns många företag och industrier som därför börjar se stora problem när det gäller att rekrytera personal. Planeringen och arbetet med trä- och teknikarenan har pågått under några år. Tidigare var Lars Engman, verksamhetsledare för Träbransch Norr och Hans Bylesjö VD för IUC Västerbotten väldigt involverad i processen.

Havererat system

– Av de fem produktionsfaktorerna kapital, energi, råvaror, kunskap och personal har många tidigare haft synen att näringslivet står för vissa delar och samhället för vissa, förklarar Hans Bylesjö. Vad gäller kunskap är nog synen att den i huvudsak byggs upp av företaget själv när det gäller den specifika kunskapen, men man rekryterar baskompetens som samhället ska leverera. Nu har systemet havererat och plötsligt uppstår frågan; Vem äger processen? Skolan är bara ett verktyg medan industrin äger själva processen. En del av näringslivet har vaknat upp och inser att skolan visserligen är viktig men det är företagets styrelse som styr vad som behövs i kompetensprocesserna, som en integrerad del av företagets strategi.

Komplement till skolan

Ur detta har T2 College fötts, ett komplement till skolan och som ger individen möjlighet till att långsiktigt lärande, fortsätter han och tillägger att Lars Engman är den som verkligen arbetat för att driva processen från idé till verkställande. Den som sådde fröet till utbildningen var Sven-Olof Holmström, som under sin livstid var en känd profil i träkretsar. Även gymnasiechefen i Skellefteå, Jan Midlert, har haft en viktig roll i förarbetet med T2 College. – Nu är vi snart i hamn, tanken är att utbildningen ska vara igång för fullt 2017, berättar Olov Hultdin Verksamhetsansvarig för T2 College.



En av de gemensamma satsningar kommunen och näringslivet i Skellefteå har gjort är Exploratoriet för barn i skollåldern.

Flyttar in 2018

– Visserligen kommer inte våra lokaler hinna bli klara i tid men vi räknar med att flytta in i dem vårterminen -18. För tillfället jobbar vi ihop de olika utbildningskoncepten som består av tre delar. Det kommer vara en verkstad, en trädel och en del för nyteknik, laborationer, robotteknik, automatisering och annat som har en relativt låg tekniktröskel. Här ska det finnas enklare maskiner så att eleverna kan bygga och skapa saker. Kanske en egen cykel eller en eldriven longboard, fortsätter han. Vi börjar med gymnasieutbildningen men sedan är tanken att vi ska vara en samordnande part för alla möjliga typer av utbildningar.

Samarbete industri och kommun

Utbildningen är ett samarbete mellan industrin och kommunen. Det är den andra satsningen som görs i Skellefteå för att öka natur- och teknikintresset hos barn och ungdomar. Tidigare har näringslivet och kommunen satsat på att bygga ett Science Center – Exploratoriet för barn och ungdomar. Det invigs under höstterminen 2016 så T2 College blir en naturlig följd i satsningarna. Det är många företag som är med och bidrar till båda satsningarna, nämnas kan Martinsons, Brokk, Alimak, SSC, Boliden och Skellefteå Kraft. – För T2 College har vi dessutom fått in pengar från branschorganisationer som Teknikföretagen och TMF. Det är fantastiskt roligt att näringslivet har engagerat sig så, avslutar Olov Hultdin. □

FRÅN SKIDA TILL HUS

TEXT: ANNICA BRAY • FOTO: TEGSNÄSSKIDAN



– Vi har bra tillgång på råvara vilket gjorde att vi funderade på vilka fler ben vi kunde ha att stå på, berättar Jimmy Nilsson, vd Tegsnässkidan. Skidorna är fortfarande modern i allt men bara 1,5 procent av omsättningen kommer från den produktionen i dag. Vi fortsätter producera turskidor och jaktskidor för vi har ju en skidfabrik och kan hantverket men i dag har vi ytterligare fem olika affärsområden som bär upp företaget. Det senaste området är vårt fokusområde skalhusprodukter. Det är ett nytt varumärke som vi håller på att bygga upp.

Företaget producerar och säljer tryckimpregnerat virke, paneler (ytterpaneler och inomhuspaneler), trälister, torkströn, truckströn, bindströn, kapade ämnen, emballage och mycket annat. En fjärdedel av deras trävaror går dessutom på export ut i världen. – Emballagen är ofta specialemballage i form av pallar och lådor till alla möjliga produkter. Vi har kunder som Volvo lastvagnar och Ålö för att nämna några, fortsätter Jimmy. Den nya produkten, skalhus innebär att företaget bygger hus som levereras utan innerväggar eller annan inredning.

– Vi vill ge kunderna valfrihet. De kan få huset levererat i block eller så kan vi hjälpa till med monteringen.

25 procent på export

Företaget startades 1907 och då som en skidfabrik. Här gjordes skidor fram till 1998 då de tidigare ägarna började med strötilverknig till Sägverk i mindre skala. Efterfrågan på skidor sjönk, delvis beroende på plastskidan. Det bekymrade inte ägarna speciellt mycket. – Allteftersom ökade efterfrågan på hyvling och annat special. De tog helt enkelt tillvara på tillfällena och på materialet. 2008 tog Jimmy och hans bror Benny över företaget. Sedan dess har de skaffat både nya produkter och nya marknader. I dag omsätter bolaget cirka 100 miljoner på 20 anställda. Företaget har två fabriker och 25 procent av omsättningen går på export till Mellanöstern, Europa och närmarknader som Norge.

Erbjuder en bra arbetsmiljö

Tack vare att företaget har bra tillgång till bra råvara och flera fokusområden är de inte längre lika känsliga vid nedgångar i konjunkturen som tidigare, de klarar av dippar på ett bättre sätt. De tycker att läget är toppen då de har råvaran så nära och dessutom är det nära till Europavägarna, hamnar och annan infrastruktur som kan behövas. Däremot så ser de att nya regleringar när det gäller vägsnitageskatt och annat kan påverka bolaget negativt. Trots det är Jimmy nöjd.

– Vi har fantastisk personal och det är otroligt viktigt. Det kan bli svårt i framtiden med kompetensförsörjningen men vi får helt enkelt vara bra på att synas och erbjuda en bra arbetsmiljö, då ordnar det sig säkert, avslutar Jimmy Nilsson. □



Din genväg till Europa och världen

Res smidigt och prisvärt med SAS och KLM från Linköping City Airport. Med upp till fem dagliga avgångar via Köpenhamn eller Amsterdam når du tusentals destinationer världen över.

UTMÄRKTA FÖRBINDELSER TILL LONDON OCH NORGE

Res med SAS morgonflight från Linköping, efter ett snabbt byte på Kastrup, når du London kl 08.45 och Oslo, Bergen eller Stavanger före 09.30.

ÅRETS NYHETER MED KLM

Under våren börjar KLM flyga från Amsterdam till Edmonton, Bogota, Cali, Belfast, Krakow och Montpellier. Testa en ny destination!



HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

Kontakta Lotta Göring på 021-448 01 00 eller lotta@texttanken.se



Ett av Skandinavians största lager av färdiga glidlager samt dito bronsmaterial för Dig som bearbetar själv.

- Mer än 1 500 dimensioner av monteringsfärdiga glidlager.
- Mer än 700 dimensioner av rundstång, rör och platt i bronslegeringar.

- Bra priser
- Snabba leveranstider
- Alltid högsta kvalitet



NYHETER

- Federalloys – Först i Europa med blyfri brons.
- Sprayformning – Ett helt nytt sätt att gjuta för hög hållfasthet.

LAGERMETALL • Boskärsgatan 23 • 702 25 Örebro
Tel 019 20 96 60 • Fax 019 12 38 55
E-post brons@lagermetall.se • www.lagermetall.se

DE STORA GLOBALA UTMANINGARNA KRÄVER INTELLIGENTA LÖSNINGAR FRÅN KEMIINDUSTRIN

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN • FOTO: BASF

Kemi och hållbarhet är inga motsatser. Snarare behövs den kemiska industrins innovationer för att lösa vår tids största och mest akuta problem. Det förklarar Mark Meier, ny vd för BASF i Norden och Baltikum, i intervjun med Tysk-Svenska Handelskammaren.

Tysk-Svenska Handelskammaren: BASF är ett av världens största kemiföretag men som varumärke inte särskilt känt hos allmänheten.

Var i vår vardag hittar vi produkter och lösningar från er?

– När vi presenterar oss för kunder, på mässor eller vid andra möten är det fortfarande många som frågar: *Var det inte ni som tillverkade kassetband en gång i tiden?* Det stämmer men det slutade vi med redan i mitten av 1990-talet. BASF:s produkter går dock nästan inte att undvika i vårt vardagliga liv. Vi sitter här på stolar som förmodligen har tillverkats med någon av BASF:s polymerer. Vi är också mycket aktiva inom områdena lätta konstruktionsmaterial för fordon och isoleringsmaterial för byggnader – även här i Sverige. Dessutom har vi stort fokus på pappersindustrin i Sverige: papper inom det grafiska området men allt mer också förpackningar. Vi är även en av de stora leverantörerna av lacksystem för de stora svenska biltillverkarna. Detta är bara några exempel, listan är verkligen lång. Vi har en stor bredd i vår verksamhet men dyker sällan upp som ett varumärke som konsumenter stöter på i vardagen.



Mark Meier, Nordenchef för BASF.

Vilka av BASF:s produkter tillverkas i Sverige och Norden?

– I Skandinavien, Finland och Baltikum har vi totalt sju produktionsanläggningar. I Sverige finns bara en utanför Stockholm där vi tillverkar betongtillsatser efter kundernas specifika behov. Våra största produktionsanläggningar här i Norden finns i Norge och Danmark. Där jobbar man inom områdena farma och kosttillskott. Anläggningarna är mycket viktiga för BASF globalt och satsar aktivt på forskning och utveckling. Dessutom har vi en ganska stor fabrik i Finland som fokuserar på produkter för pappersindustrin. De flesta produkter som vi säljer här i regionen kommer från Tyskland eller andra länder inom vårt globala tillverkningsnätverk.

Er roll som storföretag inom kemiindustrin för ett stort ansvar för samhället och miljön med sig. Vad gör BASF för att ta sitt ansvar?

– Vår strategi är enkel: We create chemistry for a sustainable future. Detta är inte bara en slogan utan djupt rotat i företagets DNA. BASF började för 151 år sedan med en produktionsanläggning i tyska Ludwigshafen som numera utgörs av 350 olika produktionsenheter. Där lever vi vårt "förbundskoncept". Och "förbund" betyder inget annat än att man på ett logiskt sätt sammanlänkar produktionsenheter med syftet att få ut maximalt möjligt resultat och effektivitet från utgångsmännen som används. Detta är i grunden hållbart företagande från

ett ekonomiskt perspektiv. När man siktar på hållbarhet kan man naturligtvis inte bara fokusera på ekonomiska mål men inte heller bara på miljömässiga eller sociala. Det måste alltid finnas en balans mellan de tre faktorerna och den måste anpassas efter rådande förhållanden. Vad som är hållbart i Kenya måste inte vara hållbart i Sverige eftersom vi har olika behov i befolkningen. Oavsett det är vi övertygade om att de stora globala utmaningarna – nio miljarder människor år 2050, kontinuerlig urbanisering, ökande mobilitet – kräver intelligenta lösningar från kemiindustrin. Och det jobbar vi aktivt med, för och tillsammans med våra kunder.

Hur ser det då ut i detalj när man tittar på våra produkter? Vi har skapat ett system som vi kallar för Sustainable Solution Steering. Hela vårt sortiment – mer än 60 000 lösningar – har vi screenat med tanke på dess hållbarhet. Nu kan vi presentera allt öppet och transparent: *Vilka produkter har vi som har en positiv effekt vad gäller hållbarhet?* Här kan vi till exempel nämna isoleringsmaterial som under sin livscykel sparar det mångdubbla av energin som har använts för att tillverka det. Men vi är också transparenta kring vilka produkter som behöver ersättas på längre sikt. Dessa kallar vi för Transitioning och Challenged Products och där måste vi själva utveckla ersättningar. Men de utgör bara en mycket liten del av vårt sortiment.

Du har varit vd för BASF i Norden och Baltikum sedan början av året. Vilka konkreta planer och mål har du för den svenska marknaden?

– I regionen Nordic/Baltic är Sverige, på grund av industrins betydelse och även vad gäller omsättning, den med stor marginal viktigaste marknaden för oss. Vi är redan starka i traditionellt viktiga branscher (bil-, pappers-, färg- och byggindustrin) men det finns områden där vi, som jag ser det, kan göra ännu mer. Sedan pratade vi precis om ett annat viktigt ämne: *allmänhetens bild av kemiindustrin*. Det är också ett fokusområde för mig, att genom fakta och tillsammans med våra partner inom den offentliga sektorn, i

branschförbund och hos kunder jobba för en mer positiv bild av kemiindustrin. Sverige och Danmark är mycket viktiga i Europa när det kommer till tekniska regleringar och liknande. Vi vill vara ännu mer aktiva i debatten som förs här.

BASF är en i högsta grad global koncern. Vilken betydelse har utbytet och handeln mellan Tyskland och Sverige för er?

– Sverige är en betydelsefull försäljningsmarknad för oss. Därför är utbytet mellan Sverige och Tyskland naturligtvis viktigt. Men jag tror att vi kan göra ännu mer inom vissa områden. Och det är även min uppgift som tysk i regionen att – med Tysk-Svenska Handelskammarens stöd – säkerställa att man förstår detta inom bolaget. Men omsättning är inte allt. Här i Norden finns höginnovativa och framtidsorienterade industrier. Här kan man verkligen prata industri eftersom alla förstår att tillverkningsindustrin är viktig. Det ligger väldigt nära det tyska tänket.

Om du får drömma en gång, vilket problem önskar du dig att era ingenjörer och kemister snart presenterar en lösning för?

– Listan är lång och riskerar att bli lite långtråkig för läsaren då den fokuserar mycket på detaljer. Men jag tänker direkt på tre saker: Den första är för mig att ännu snabbare och ännu mer strukturellt öka andelen lätta komponenter i tillverkningen av bilar. Det är enklare sagt än gjort. Men med bärande lättviktskonstruktioner kan vi realisera utsläppsminskningar och samtidigt förbättra köregenskaperna. Nästa förbättring gäller smarta elnät och energilagring. *Hur får vi till en mer kontinuerlig fördelning av energin som finns att tillgå? Hur kan vi lagra sol- och vind?* Detta är ett jättestort ämne för oss där vi under de senaste åren även har investerat i innovationer. Och det tredje området är isoleringsmaterial i byggnader: Vi måste fortsätta utveckla effektiva isoleringsmaterial med ännu bättre isolerings- och användningsegenskaper. Alla dessa tre

exempel är universellt samhällsrelevanta. Samtliga erbjuder affärsmöjligheter för oss, har innovationspotential och är betydelsefulla på vägen till ett hållbart samhälle.

Det låter som att BASF är nära lösningar för alla tre områden också.

– Ja, men vi måste också vara försiktiga. I våra privata liv är vi vana vid Apples innovationscykler. En ny iPhone släpps med 2-3 års mellanrum. Sådana innovationscykler har inte vi. Hos oss kan det ibland ta årtionden. Om någonting går att göra rent tekniskt betyder det inte att det går att skala upp kommersiellt om två eller tre år. Det måste man hela tiden påminna sig själv om. □

SKOGSBRUK OCH TIMMERTEKNIK I MÜNCHEN 2018

Den 18 till 22 juli 2018 samlas skogs- och timmerindustrin för trettonde gången på INTERFORST i München. Skogsfackmässan Interforst räknas som branschens viktigaste internationella mötesplats och äger rum vart fjärde år. Mässan kompletteras med vetenskapliga konferenser, specialvisningar och utställningar. Mässan erbjuder allt från skogsplantering, skogsvård och avverkning till transportfordon, säkerhet och informationsteknik i skogen. 2014 var INTERFORST mer internationell än någonsin tidigare med 450 utställare från 27 länder och 50 000 besökare från 72 länder. Bortsatt från Tyskland var Österrike, Italien, Sverige, Finland och Nederländerna de fem störst utställarnationerna.

– Vi förväntar oss att Interforst 2018 kommer fortsätta bygga på succén från 2014 och uppmärksam svenska företag att redan nu kontakta oss om man vill ställa ut, säger Michèle Faber från Tysk-Svenska Handelskammaren som representerar Messe München i Sverige.

BORTA ÄR DE TIDER NÄR HÖGHUS INTE FICK BYGGAS I TRÄ

TEXT: ANNICA BRAY • FOTO: BARABILD, (WILHELM REJNUS)

I dag är marknaden väldigt expansiv. Företaget Martinsons i Bygdsiljum Västerbotten är på väg att trefaldiga sin produktion av KL-trä.

– Det var nödvändigt för oss att bygga ut fabriken, säger Lars Martinson. Vi investerar totalt 80 miljoner kronor i vår nya fabrik som kommer att bli Skandinaviens största för produktion av Korslimmat trä, KL-trä. Det känns fantastiskt roligt både med bygget och att vi dessutom kan utöka vår personalstyrka.

För den som kanske inte känner till företaget så kan vi berätta att det ligger i Bygdsiljum, cirka fem mil utanför Skellefteå. En levande ort som har cirka 360 invånare vilket gör att Martinsons försörjer många orter runt omkring med arbete då de för närvarande är cirka 430 anställda.

Höghus i trä

Martinsons har med hjälp av Träteck forskat och utvecklat det KL-trä som de nu använder i sina byggnader. De senaste större beställningarna kommer från Malmö, Allingsås, Linköping och Örnsköldsvik. Tidigare har flera av deras projekt rönt stor uppmärksamhet. Till exempel Strandparken i Sundbyberg, Limnologen i Växjö som dessutom belönades med Stora Samhällsbyggarpriset, samt fem sexvåningshus i Inre Hamnen i Sundsvall. Med den nya fabriken öppnas nu nya möjligheter för företaget. Förutom volymtillväxt kan nu även större KL-skivor än tidigare produceras, vilket ger nya möjligheter då hela väggar kommer att kunna produceras.

– KL-skivorna är en av byggdelarna, i

övrigt levererar vi också mycket limträ till byggena. KL-skivorna har blivit ett bra komplement till vår andra stora produkt, säger Lars Martinson.

Färdiga broar

En annan produkt som väckt stort intresse är Martinsons "färdiga broar". Broarna är färdigprojekterade vilket innebär att beställarna får en billigare bro som kräver mindre arbete från beställarna. Många av kunderna är samfällighetsföreningar och liknande som under 1950- och 1960-talet byggde enskilda vägar och broarna börjar nu vara så gamla att det är dags att byta ut dem. Självklart är det en fördel för miljön att broarna är byggda av trä, men de är också mer estetiskt tilltalande då de smälter in betydligt bättre i omgivningarna än de flesta andra material.

– Vi bygger väldigt många olika objekt i trä, fortsätter Lars. Nyligen invigdes IFU Arena i Uppsala som vi byggt, men vi bygger hallar av alla olika typer, industrihallar, maskinhallar och så vidare.

Nytt hot mot inlandet

Trots att affärerna går bra och att Martinsons expanderar finns det problem vid horisonten. Den nya vägslitageskatten, även kallad kilometerskatt, är förödande för företaget.

– Den skulle kosta oss drygt 26 miljoner per år, berättar Lars Martinson, vd. Syftet med skatten är att företag ska prioritera användandet av andra färdmedel som sjöfart och järnväg.

– Skatten slår direkt mot företag i inlandet och även resten av Norrland. Vi har inga andra alternativ så för oss betyder det att

vi måste ta igen priset ut mot kund eller tillbaka i leverantörsleden. Det kommer att innebära att våra produkter blir dyrare än produkter som kan skeppas in till Sverige från andra länder, till exempel Polen. Någon har tänkt mycket fel här, avslutar han. □



Lätt som en plätt



Din Accure Business Cloud

Du väljer helt enkelt innehållet själv. Resten fixar vi.

Accure Business Cloud är systemoberoende molntjänster (SaaS). De är smarta, snabba, smidiga att använda och lätt som en plätt att välja och fylla på.

Du väljer själv vilka tjänster och funktioner du vill hantera via molnet: Dokumenthantering, arkivering, varudeklarationer, e-faktura, e-post, portoprint, ja till och med fax. Bland mycket annat.

Hur det går till? Du behöver inte bekymra dig om det. Det ordnar vi! Tala bara om för oss vilka tjänster som gör ditt affärssystem bättre, så ser vi till att du får dem. Och om du senare vill fylla på med ännu fler funktioner är det precis lika enkelt.

Accure Business Cloud sparar massor av tid och resurser i din administration. Så du kan frigöra medarbetare för intressantare uppgifter än att till exempel frankera och klistra kuvert.

www.accu.re

accure 
SPEED UP YOUR BUSINESS

HÄLSINGESTINTAN OCH LÖWENGRIP CARE&COLOR FICK ÅRETS INTERNATIONELLA IWECE UTMÄRKELSE SOM FRÄMJAR KVINNORS INTERNATIONELLA FÖRETAGANDE

TEXT: CHARLOTTE KALIN · FOTO: KALIN, HADENIUS & LÖWENGRIP

Två svenska företag och tre framgångsrika företagskvinnor var med bland 2016 års pristagarna i International Women's Entrepreneurial Challenge (IWECE). Våra svenska IWECE pristagare är därmed en del av det IWECE nätverk med 185 framgångsrika internationella företagskvinnor från 34 länder som hittills fått denna utmärkelse, och vars företag bidragit till att skapa över 125 000 jobb och 25 miljarder USD i intäkter. Ett huvudmål med IWECE är att sporra flera företagskvinnor att expandera sina företag internationellt. Årets svenska IWECE pristagare är på god väg.

Britt Marie Stegs, Hälsingestintan, skakade om den svenska marknaden rejält genom sin etiska köttproduktion. Nu vill hon erövra världen med sina mobila slakterier, som på köpet ger god djuromsorg och mindre stressade djur – www.halsingestintan.se

Flera länder i IWECE var intresserade av Hälsingestintans mobila slakterier, däribland de afrikanska. Hälsingestintan har fått många internationella förfrågningar och första marknaden att ta till sig konceptet blir Frankrike, vars konsumenter länge har protesterat mot den dåliga djurhållningen inom köttindustrin. Britt-Marie



Tre vinnare: Isabella Löwengrip, Pingis Hadenius och Britt Marie Stegs är de svenska IWECE-pristagarna.

Stegs, Hälsingestintans grundare, ser den nya satsningen i Frankrike som ett steg i rätt riktning för att sprida kunskapen om en mer etisk och hållbar köttproduktion till fler länder. Företagets etiska koncept för köttproduktion eliminerar all slakttransport vilket förbättrar djuromsorgen när djuren slaktas på gården i sin invanda miljö och slipper stressande transporter. Konceptet innefattar också en digital spårbarhet som gör att kunden får vetskap om exakt vilken gård djuret kommer ifrån, något som för bönder och konsumenter närmare varandra. Målet är en hållbar köttproduktion, där bättre djuromsorg och hög köttkvalitet går hand i hand.

Isabella Löwengrip och Pingis Hadenius, Löwengrip Care&Color, är radarparet som exporterar nordisk skönhets- och kvinnekraft ut i världen genom sina hud- och hårvårdsprodukter. Isabella (Blondinbella) och Pingis är också entreprenörsförebilder för generationer av kvinnor som följer dem i sociala medier - www.lowengripcarecolor.com. " Jag har träffat så mycket coola människor. Kvinnan ovan är Bangladesh mest framgångsrika kvinnliga entreprenör. Hon har 30 000 anställda och när jag fick se hennes visitkort kunde jag inte låta bli att le: Jag ligger i lä med mina fyra bolag hehe. Men att ha så många bolag är något som verkar vara en trend i Mellanöstern och Asien. De flesta kvinnors visitkort här ser ut som ovan, mååånga företag.", bloggade Isabella från IWECE – <http://www.blondinbella.se/2016/11/vi-ar-vinnare/>.

Ett huvudmål med IWECE är att sporra fler företagskvinnor att expandera sina företag internationellt. Det är lätt att stanna upp och vara nöjd med att man lyckats på den svenska marknaden, och inte orka ta klivet ut internationellt. Faktum är att det, i jämförelse med andra länder, inte är lätt att hitta svenska företagskvinnor inom SME-sektorn som också har en hög ambition att satsa internationellt. IWECE-kraven är relativt högt ställda. Man bör ha en

omsättning kring 15 miljoner, ett majoritetsägande i företaget och ha påbörjat en internationell expansion. IWECE ger pristagarna tillgång till ett unikt internationellt nätverk av framgångsrika företagskvinnor, mentorskap och affärskontakter. Vi behöver fler internationellt aktiva företagskvinnor som förebilder, inte bara i stora börsbolag utan också bland SME's, menar Charlotte Kalin, som är VD på handelskammarorganisationen Chamber Trade Sweden, en knutpunkt för IWECE i Sverige.

Tidigare svenska IWECE pristagare är Maud Spencer (Svalson), Pernilla Stålhane (Pallmax), Ida Backlund (Rapunzel), Signhild Arngård Hansen (Svenska Lantchips), Karin Bodin (Polarbröd), Emy Blixt (Swedish Hasbeens) och Karin Söderlind (House of Dagmar).

Grattis till årets svenska IWECE pristagare Britt-Marie Stegs, Isabelle Löwengrip och Pingis Hadenius!

Se våra svenska IWECE 2016 pristagare – <http://iwecawards.com/news/chamber-trade-sweden-announces-three-2016-iwec-foundation-awardees/>

Mer om IWECE: <http://iwecawards.com/>
IWECE pressinformation: <http://iwecawards.com/news/2016-iwec-conference-celebrates-outstanding-global-business-women-november-6th-press-release/>

Nominera 2017 års framgångsrika internationella företagskvinna till IWECE redan nu. Finns hon i din egen kommun? Kontakta Charlotte Kalin, VD för Chamber Trade Sweden, charlotte.kalin@chambertrade.se / Mobil +46 (0)70-568 80 19. □

INTERNATIONAL WOMEN ENTREPRENEURIAL CHALLENGE, IWECE

är ett internationellt företags- och affärsnätverk som drivs av handelskamrar runt om i världen för att främja kvinnors internationella företagande. Varje år utser IWECE, genom de handelskamrar som deltar, ett 40-tal framgångsrika företagskvinnor som driver egna företag och vill expandera internationellt, att bli pristagare och delta i nätverket. En internationell konferens hålls årligen någonstans i världen, där pristagarna utses och har möjlighet att nätverka, också med tidigare pristagare. Ett huvudmål för IWECE är att sporra framgångsrika små och medelstora företag som drivs av kvinnor att expandera internationellt. Genom IWECE's nätverk knyter du som företagare värdefulla kontakter som kan hjälpa dig i din internationella expansion.

IWECE initierades 2006 av Barcelona Chamber of Commerce, Manhattan Chamber of Commerce (New York) och the Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry Ladies Organization (FICCI/FLO) med stöd av The US Department of State. Cape Chamber of Commerce i Sydafrika kom med tidigt i samarbetet och Sverige, genom Chamber Trade Sweden, har varit med alltsedan 2012. IWECE Konferensen hålls varje år i olika länder med en handelskammare som värld. Den har bl.a. hållits i New York, New Delhi, Kapstaden, Barcelona, Peru och Ankara. Sverige var värd för den internationella konferensen i Stockholm år 2014 då 34 nya pristagare utsågs. I år, 2016, hålls konferensen i Bryssel och IWECE räknar med 40 nya pristagare samt att lika många tidigare pristagare som deltar.



PÅ GÅNG HOS KAMRARNÄ

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

6-8/12 Studieresa till Tyskland med tema Industri 4.0
30/1 Juridiken vid internationella affärer – Att träffa avtal vid internationell handel, Örebro
2/2 ISO 9001:2015 grundkurs i praktisk tillämpning, Örebro
2/2 Juridiken vid internationella affärer – Att träffa avtal vid internationell handel, Västerås
13/2 Juridiken vid internationella affärer – Internationella köp- och leveransavtal, Örebro
16/2 Juridiken vid internationella affärer – Internationella köp- och leveransavtal, Västerås
16/2 ISO 14001:2015 grundkurs i praktisk tillämpning, Örebro
6/3 Juridiken vid internationella affärer – Internationella distributionsavtal, Örebro
9/3 Juridiken vid internationella affärer – Internationella distributionsavtal, Västerås

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

7/12 – Regional Riksdagshearing gällande Miljömålen 2020
8/12 – Takeoff för Regionalt Exportcenter i Borlänge
9/12 – Young Professionals i Gävle
27/1 – Young Professionals i Borlänge

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

22/11 Företagarnätverk i Eskilstuna
1/12 Exportfrukost i Strängnäs
8/12 Företagarnätverk i Eskilstuna
2/12 Gränslös Frukost i Linköping
5/12 Gränslös Frukost i Nyköping
26/1 Seminarium USA i Eskilstuna och Linköping
1/2 Utbildning: Incoterms i Norrköping
2/2 Utbildning: Dokumenthantering i Linköping.

VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMARE

6/12 Ledarskapsnätverk Skellefteå
6/12 Utbildning ISO 14001 Skellefteå
7/12 Utbildning ISO 9001 Skellefteå
7/12 Checkpoint Young, Umeå
7/12 Företagsskola Malå
9/12 Flygråd Skellefteå
16/12 Ledarskapsnätverk Umeå
20/12 Näringslivsråd Lycksele
23/1 VD-nätverk, Lycksele
26/1 Infrastruktureseminarium, Granddagarna, Stockholm

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

8/12 Checkpoint Young, Piteå
8/2 Upphandlingsdagen 2017 Luleå



ANNONSERA I HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN! SIN!

Kontakta Conny Jonsson på 021-448 01 00 eller conny.jonsson@texttanken.se

GLOBAL
UTSIKT

DET ÄR EN SJUK VÄRLD VI LEVER I. DITT FÖRETAG KAN GÖRA DEN FRISKARE. BLI FÖRETAGSVÄN NU.

Som företagsvän skänker du och ditt företag mellan 10 000 och 100 000 kronor per kalenderår. Pengar som går till att göra en sjuk värld friskare.

Ni får också tillgång till vår Företagsvänlogga, ett diplom och en mailfot. På så vis kan ni visa era anställda och kunder att ni bidrar till en friskare värld. Tack för det stöd ni kan ge.



Kontakta oss på telefonnummer
010-199 32 69 eller maila på
foretag@lakareutangranser.se

Bankgiro 900-6032
Plusgiro 90 06 03-2

90 SVENSK
INSAMLINGS
KONTO KONTROLL



En hamn som växer är en hamn som skapar tillväxt

Vi står inför stora utmaningar när vi lämnar Inre hamnen i Norrköping och istället växer ännu mer i Pampushamnen. Med den pågående satsningen möter vi framtidens krav på ökade godsvolymer, effektiv logistik och större fartyg. Med en expansiv hamn har Norrköping och den kringliggande regionen ett gott stöd för en stark framtida utveckling. Läs mer på norrkopingshamn.se

N Norrköpings
Hamn

Goodbye comfort zone. Hello nya marknader!



Vill du satsa internationellt? Kanske gå in på en helt ny marknad?

Med Exportkreditnämndens garantier är du försäkrad mot risken att inte få betalt vid exportaffärer. Så du kan ta tillvara på all världens möjligheter.