

Trä & Möbels FORUM

FÖR DIG SOM VILL
UTVECKLAS
NR 2 • MAJ 2019 •
FAMILJEFÖRETAGET

5
tips!

Försäkra ditt
företag mot sena
betalningar
SIDAN 6

Landsbygden
hetast för
familjeföretag

SIDAN 8

**SÅ LYCKAS
MAN MED
GENERATIONS-
VÄXLINGEN**

SIDAN 18

DE SNICKRAR PÅ FRAMTIDEN

Flera år av förberedelser har gjort Vindelåns
snickeri redo för en ny generation. SIDAN 12

**Unikt patenterat
bindemedel ger
2 produkter i 1:**

CUPRINOL IP

**För industriell
behandling av
utvändig panel.**

**Visit us: Hall 17,
Stand D65**

27 – 31 May 2019
Hannover • Germany
ligna.de



För bättre ekonomi!

Cuprinol IP har mycket hög volymtorrhalt, vilket innebär att du kan använda mindre mängd färg och ändå få ett tjockare färgskikt! Färgen har mycket bra inträngning i träet, vilket gynnar vidhäftningen. Den fyller ytan väl och gör att träet ser ordentligt grundat ut. Färgen är lätt att applicera med de flesta utrustningar som finns på marknaden. Eftersom Cuprinol IP ger ett bättre underlag, får du även större valfrihet vad gäller slutstrykningsfärg.

Wood Finishes and Adhesives
www.akzonobel-woodcoatings.com

Hej! Trä & Möbel-
forum är TMF:s
medlemstidning
där vi vill tillföra värde till dig som
medlem genom att bidra med
verktyg och inspiration.
**Vad tycker du att vi ska
skriva om? Mejla redaktionen
och berätta!**
tomf@tmf.se

Trä & Möbelforum ges ut av
TMF – en del av Arbio AB
tel: 08-762 72 50
Storgatan 19, 102 04 Stockholm

Ansvarig utgivare:

David Johnsson
david.johnsson@tmf.se

Projektledare:

Cecilia Uhler (CU)
cecilia.uhler@tmf.se

Produktion:

Lovstrom Content AB

Redaktör:

Peder Edvinsson
tel: 070-209 24 49
peder.edvinsson@lovstromcontent.se

AD: Louise Bååth

Adressregister: Ingela Hult

tel: 08-762 72 47
ingela.hult@arbjo.se

Annons: Lime AB

tel: 040-40 86 80

Tryck: Trydells Tryckeri

Omslagsillustration:

Getty Images

innehåll nummer 2 • 2019



8 Familjer bygger landet

Hans Sjögren, professor i ekonomihistoria, om familjeföretagens betydelse för Sverige och om att de politiska systemen bör gynna att de bildas och kan överleva – för landsbygdens skull.



12 Familjevänlig framtid

På Vindelåns snickeri tar snart Thomas Jacobsson över efter pappa Samuel. Skiftet har förberetts i flera år, bland annat med hjälp av en utomstående styrelseordförande.

4 **Aktuellt** Nyheter från branschen.

6 **Aktuellt** I European Payment Report görs årligen en kontroll av hur betaltider påverkar företagen. Här är de bästa tipsen för att få pengarna i tid.

7 **Hallå där ...** Anna Dyhre, som talade om vikten av employer branding på TMF:s årsmöte i slutet av april.

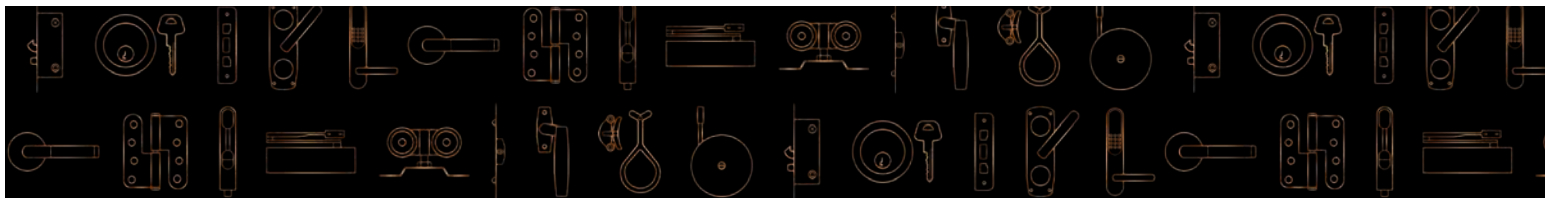
18 **Strategiskt** Annika Hall levererar tipsen som gör det lättare när nästa generation ska ta över i firman.

20 **Insikt** Rapport från TMF:s årsmöte där bland andra Göran Persson talade. Och TMF står med Årets möbelpersonlighet!

26 **Profilen** Jönköpings-patrioten Joakim Brobäck – ettårig vd på Träcentrum.



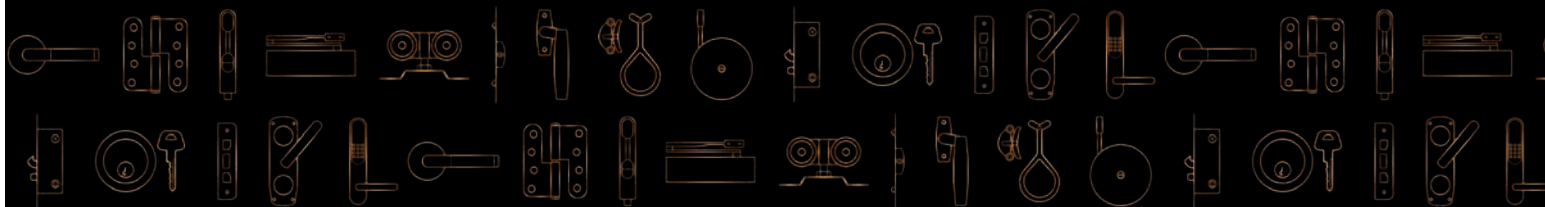
TMF är bransch- och arbetsgivarorganisationen för hela den träförädlade industrin och möbelindustrin i Sverige och företräder cirka 700 medlemsföretag med över 30 000 anställda. Med fokus på medlemsnytta ska TMF ständigt arbeta för att främja företagandet inom svensk trä- och möbelindustri. Visionen är att TMF ska vara en självklar företrädare för den svenska trä- och möbelindustrin i alla företagarfrågor.



LÄGG **BESLAG**
PÅ SERVICE!

SVENSSONS

www.svenssonsbeslag.se



REDAKTÖREN

Familjeklenoder för hela Sverige

De flesta som får den här tidningen verkar utanför storstadsregionerna, och det är ingen slump. Hans Sjögren, professorn i ekonomihistoria som intervjuas på sidorna 8–10, har kommit fram till att det är på landsbygden svenska företag alltid har startats. I de flesta fall beror det på att det är där råvaran finns, men lika ofta på grund av att det är utanför storstäderna som en entreprenör får utrymme att pröva sina idéer utan att ett konservativt etablissemang lägger sig i. Hans Sjögren påpekar även att en ägare ”från bygden” får en arbetsstyrka med en stark lojalitet.

Det är också på landsbygden nya behov i samhället har upptäckts av kluriga entreprenörer. Trä- och möbelindustrin är full av de här entreprenörerna som lyft sin idé från att vara något som försörjer den närmaste familjen till att vara en angelägenhet för hela trakten de verkar i – ibland hela landet och långt utanför Sveriges gränser.

Varför är då inte alla företag familjeföretag? En problematik som är vanlig att lyfta fram är när ett generationsskifte ska till. Av känslomässiga skäl väntar familjeföretag ofta för länge med att ta upp frågan, vilket påverkar företaget negativt. Annika Hall, forskare och författare, har skrivit en bok om det och intervjuas på sidorna 18–19.

Dessutom har vi besökt Vindelåns snickeri, där arbetet med det förestående generationsskiftet redan pågått ett längre tag – läs mer på sidorna 12–17.✘

Peder Edvinsson
Peder Edvinsson, redaktör



Villa Vårholma.

FOTO: A-HUS

A-hus har byggt Årets småhus

Nyhet Harmoni, lyhördhet och en problemfri byggprocess. Så beskrivs A-hus bygge Villa Vårholma, som utsetts till vinnare i tävlingen Årets småhus 2019. TMF:s vd David Johnsson har suttit ordförande i juryn.

Årets småhus – ett 1,5-plans hus på 198 kvadratmeter – uppfördes med totalentreprenad av byggtreprenören Sävedalens snickeriservice under ledning av A-hus byggleddare.

Det är första året som tävlingen

Årets småhus arrangeras. Priset delades ut på Gar-Bos event Småhusdagen, som i år ägde rum på Träcentrum i Nässjö.

– Det är mycket roligt att få dela ut det här priset. Från juryn hoppas vi att detta ska inspirera så att vi till nästa års tävling får in ännu fler bidrag.

– Extra plus också till A-hus, som återplanterar 70 träd för varje hus som byggs och därmed tar ett stort ansvar för hållbarhet och helheten, säger David Johnsson.✘

Peter Jiseborn ny vd på Lammhults Möbel AB

FOTO: PRESS



Nyhet Lammhults Design Group har utsett Peter Jiseborn till ny vd för Lammhults Möbel AB.

Han ersätter Ulrika Johansson Ståhl. Jiseborn är redan vd för Abstracta AB inom Lammhults Design Group, och från den 18 februari 2019 verkar han därmed som vd för båda bolagen. Innan Peter Jiseborn kom till Abstracta var han under flera år vd för Swedese.

– Peter Jiseborn har gjort ett fantastiskt arbete med Abstracta de senaste åren, säger Sofia Svensson, vd och koncernchef för Lammhults Design Group. Genom hans tydliga och engagerade ledarskap har lönsamheten lyft på ett bra sätt, samtidigt som utvecklingen av nya produkter hållit en hög takt. Det är viktigt att understryka att Lammhults Möbel och Abstracta även framöver ska fortsätta att utveckla sina starka varumärken och affärer var för sig.✘

Statsministerbesök hos Älvsbyhus

FOTO: ÄLVSBYHUS



Stefan Löfven och Älvsbyhus vd Kent Johansson.

Nyhet Sveriges statsminister Stefan Löfven besökte husleverantören Älvsbyhus lördagen den 13 april. På dagordningen fanns bland annat hållbarhet, byggande i trä och bostadspolitik.

– Ett bra besök som både handlat om vad som behöver göras för att öka möjligheterna för småhusbranschen att växa och för folk att bygga nytt. Men även en inblick i hur det lilla samhället får ta del av ett framgångsrikt hållbart företagande med återinvesteringar på orten, sa statsminister Stefan Löfven i en presskommentar.✕

NorDan utsedd till Årets leanbyggare

Nyhet För fem år sedan började NorDans fabrik i Kvillsfors att arbeta med sina Leanprocesser med ambition att effektivisera verksamheten och halvera ledtiderna. Nu har fönster- och dörrtillverkaren utsetts till Årets leanbyggare 2019.

Fabrikschefen Cecilia Hedblad Sjölin kom själv till Kvillsfors 2014 – när arbetet med leanprocesser inleddes – och hon vittnar om en speciell arbetsplats

– Det finns ett otroligt

engagemang här på fabriken och det gör ett förändringsarbete så mycket lättare. Det har varit många leenden på grund av priset och väldigt många känner en stor stolthet.

Hon ser flera förklaringar till att NorDan och Kvillsfors-fabriken fick priset:

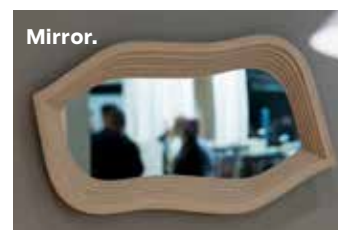
– För att vi visat oerhört mycket resultat de senaste åren. Vi har bland annat jobbat mycket med våra ledtider och det, tillsammans med ett starkt samarbete, har gjort att vi kunnat vända ganska röda

siffror. Numera har vi daglig styrning i våra team och vi har gått ner från ledtider på 25 dagar till 15, och sedan 12. Och vi har precis bestämt att sikta mot 10.✕

Årets leanbyggare är byggsektorns egen utmärkelse för förändringsarbete enligt lean. Priset är ett samarbete mellan Lean Forum Bygg och tidningen Byggindustrin och har delats ut sedan 2010. I år var tre företag nominerade till priset: NorDan, El-Björn och Lindbäcks bygg.

Swedese vann Born Classic

Nyhet Vinnare av Born Classic, Stockholm Furniture & Light Fairs nya designpris, blev spegeln Mirror, producerad av Swedese och formgiven av Front. Born Classic är ett samarbete med auktionshuset Bukowskis, som utgör jury. Utmärkelsen går till en ny produkt som har kvaliteter att bli en designklassiker. Produkten ska vara formgiven av en designer eller tillverkad av en producent från Skandinavien.✕



Mirror.

FOTO: SWEDESE

Pris till "NM & A New Collection"

Nyhet Utställningen "NM & A New Collection" på Stockholm Furniture & Light Fair, med designföremål och möbler från Nationalmuseums nya restaurang, utsågs till vinnare av "Editors Choice award 2019 Best product/Best Project." "NM & A New Collection" producerades av Stockholm Furniture & Light Fair i samarbete med Sveriges Arkitekter och TMF. ✕



As individual as you.

Discover how easy it is to make customisable furniture design the standard. In your production too.

Let Hettich fascinate you – at Interzum 2019 in Cologne.

Hall 8.1 · Stand D30/E41

Technik für Möbel

Hettich

Sunda betaltider – en fråga om ett hållbart företagsklimat

TEXT CECILIA UHLER FOTO LENA LARSON

Långa avtalade betaltider och sena betalningar är ett stort problem för många företag, inte minst mindre bolag. I en undersökning från 2018 – gjord av kreditföretaget Intrum – svarade 6 av 10 svenska företag att de blivit ombedda att acceptera längre betaltider än man känner sig bekväm med. Samtidigt svarade drygt vart fjärde företag att sena betalningar har pressat bolagets likviditet, och nära 4 av 10 uppgav att företagets tillväxt hindras av att man inte får betalt i tid.

– År efter år ser vi att långa betaltider och sena betalningar är en vanlig orsak till att svenska små och mellanstora företag drabbas av sinande kassaflöden, och därmed får svårt att investera, växa och anställa, säger Fredrik Backman, vd på

Intrum Sverige, ett av Sveriges och Europas största kreditföretag.

– Har man ett mindre antal kunder och en eller några av de större ber att få betala på 60, 90 eller rentav 120 dagar, kan det vara svårt att svara nej. Samtidigt kan man som mindre företag ha svårare att kunna få extern finansiering från till exempel banker vid kortsiktiga problem med likviditeten, vilket kan göra situationen extra komplicerad.

Utvecklingen på området i Sverige och Europa uppmärksammas löpande genom den årliga rapporten European Payment Report, som undersöker hur SME-företag i 29 europeiska länder påverkas av betaltider.

Intrums nästa European Payment Report presenteras den 11 juni 2019.✕



Fredrik Backman.

Intrums 5 tips

för att försäkra ditt företag mot sena och uteblivna betalningar

1. Kolla upp kundernas betalningsmönster

Genom att ta en kreditupplysning på nya kunder får du en tydligare bild av din nya affärspartner och får möjlighet att ta hänsyn till eventuella risker innan du går in i ett nytt avtal.

Omkring 80 procent av företagens kreditförluster sker dock genom befintliga kunder. Att göra kreditupplysningar på företag man redan har en relation med kan vara känsligt, men med en automatisk bevakning är det lätt att hålla sig uppdaterad och agera snabbt om risker uppstår.

2. Fakturera snabbt och rätt

En vanlig orsak till att kunder inte betalar i tid är att någon information saknas eller är ofullständigt formulerad i fakturan. En faktura ska alltså innehålla tydlig och lättöverskådlig information om vilken produkt eller vara som har köpts, vilka betalningsvillkor som gäller och vilka avgifter som tillkommer om kunden inte betalar i tid.

Att fakturera så snabbt som möjligt efter att produkten eller tjänsten har köpts ökar också sannolikheten för att betalning görs i tid.

3. Sälj dina fakturor

Att sälja dina fakturor är ett sätt att slippa kreditrisken och säkert veta att du kommer att få betalt inom 30 dagar. Fakturaförsäljning kan användas för alla eller en del av dina fakturor, till exempel i situationer där du vet att risken för kreditförluster är högre än normalt.

4. Använd inkasso för att fånga upp kunden i tid

Genom att samarbeta med ett inkassoföretag får du hjälp att skicka ett krav till kunder som betalar sent. En betalningspåminnelse från ett inkasso-

bolag ökar sannolikheten för att kunden prioriterar just din faktura.

5. Ta fram en krav- och kreditpolicy

Genom att ha en tydlig och nedskrivna rutin för hur ditt företag ska agera om en betalning är sen eller uteblir blir det lättare för alla på företaget att veta hur och när man ska vidta åtgärder.

Medlemsförmån:

TMF har ett ramavtal med Intrum för att hjälpa våra medlemsföretag med inkassohantering. Läs mer på tmf.se/medlemsformaner.

Hur attraktiv är du som arbetsgivare?

Bli en mer attraktiv arbetsgivare med hjälp av employer branding. Anna Dyhre är expert inom området och menar att det finns mycket att vinna på att se över det egna varumärket. I slutet av april talade hon på TMF:s årsmöte.

TEXT EMMA D MARKOVIC FOTO EWA MALMSTEN NORDELL



Hur skulle du förklara begreppet employer branding?

– Egentligen är det arbetsgivaren som varumärke och hur attraktiv du är som arbetsgivare. Definitionen är precis som för ett varumärke, det man uppfattar och uppfyller. Med employer branding tar du makten och ser till att trovärdigt kommunicera vem du är, vad du står för och hur du vill uppfattas.

Varför är det viktigt för företag att lägga tid på detta?

– Erfaren och duktig personal är en bristvara i många yrken, den största utmaningen är att hitta talangerna. En del företag får svårt att växa eftersom de inte hittar rätt medarbetare. Då är det jätteviktigt att fundera på varför folk inte vill jobba där och varför de slutar.

Är det någon skillnad på hur små och stora företag arbetar med employer branding?

– Små företag har oftast inte någon personalchef eller strategisk plan när det gäller employer branding. De kan även vara mer sårbara vid personalförändringar. Stora före-

tag är tvungna att jobba mer strukturerat med det egna varumärket.

Vad ska företag tänka på när de rekryterar nya medarbetare?

– Man måste våga ta på sig den andres skor. Ofta är det en envägskommunikation som utgår från företagets egen kravlista. Men om man inte är ett väldigt tilltalande företag så blir det svårt. Fundera över vilka ni vill attrahera och målgruppsanpassa kommunikationen.

Hur får man sina anställda att bli lojala ambassadörer?

– Det är dit man vill komma. Attraktiva företag har ofta bra koll på vad sina medarbetare tycker och de ser till att de trivs och utvecklas, då blir de per automatik lojala ambassadörer. Identifiera ambassadörerna och ta reda på vad det är som gör att ni är bäst och när ni är det.

Har du några generella tips till branschen på hur man blir en mer attraktiv arbetsgivare?

– Våga vara mer aktiv utåt! Gör folk intresserade och låt dem upptäcka er genom att berätta om vad ni gör och vad som gör er speciella. Svensk design är välkänt, se till att visa på alla möjligheter som finns i branschen. Många unga är intresserade av design och hantverk och de behöver få veta vilka linjer eller skolor som kan passa dem. ✕

ANNA DYHRE

Gör: Föreläsare, rådgivare och författare inom employer branding. **Bakgrund:** Göteborgare som bor i Stockholm, juristexamen. **Aktuell:** En av talarna på TMF:s årsmöte i slutet av april.

Familjeföretagen – en svensk framgångsfaktor

Fler försörjs av familjeföretag än av den offentliga sektorn.
Forskaren Hans Sjögren menar att det också är där – och utanför
storstadsregionerna – som framtidens tillväxt kommer att ske.

TEXT PEDER EDVINSSON FOTO JONAS ENG

Familjeföretagen har spelat en stor roll för svensk ekonomi genom tiderna. Enligt SCB är i dag 35 procent av alla företag i Sverige ett familjeföretag och tillsammans försörjer de en tredjedel av befolkningen. De flesta är små, men några av dem har utvecklats till riktiga dynastier.

Hans Sjögren, professor i ekonomisk historia och institutionell ekonomi vid Linköpings universitet och adjungerad professor vid Handelshögskolan i Stockholm, har forskat på nordiska familjeföretag och gav 2017 ut boken *Familjedynastier – Så blev Sverige rikt*. I den konstaterar han att Norden, och främst Sverige och Danmark, har varit extra duktiga på att få fram stora familjeföretag.

– Bland världens 500 största bolag är 15 nordiska, det är fler än vad man kan förvänta sig utifrån befolkningsstorlek och BNP, säger Hans Sjögren.

I sina studier har han hittat flera olika anledningar till att både stora och mindre familjeföretag lyckas i Norden. En är att

de nordiska länderna hade en väldigt liberal marknadsekonomi fram till första världskriget, något som möjliggjorde för privata kapitalister att bygga upp framgångsrika bolag som finns kvar än i dag.

”Bland världens 500 största bolag är 15 nordiska familjeföretag, det är fler än vad man kan förvänta sig.”

Familjerna Bonnier och Wallenberg startade båda sina företag redan under 1800-talet.

– I Sverige mattades det här av från och med 1930-talet fram till 1970 genom en rad ekonomiska regleringar som hindrade riskkapital och entreprenörskap att mötas. I dag ser vi en renässans för nya familjeföretag, mycket på grund av att förmögenhetsskatt och arvsskatt har avskaffats, vilket har underlättat för familjeföretagen att skifta från en generation till nästa, säger Hans Sjögren. Annat som kommit fram i Hans

Sjögrens studier är att nio av tio nordiska familjedynastier bildades utanför storstäderna, under såväl hög- som lågkonjunktur. Att landsbygden är så väl-representerad kan ha sin enkla förklaring i att det är där råvaror som skog och mineraler finns, men även att det är där entreprenörer upptäcker att nya behov uppstår.

– Jag har sett att många av företagen har startat som ett svar på omställningar i samhället. Två exempel på det finns i Danmark i storföretagen Danfoss och Grundfos, båda verksamma i branschen för värmepumpar. De bildades på den danska landsbygden under jordbrukets omställning på 1930- och 1940-talen då hushållen skulle moderniseras med centralvärme och rinnande vatten i stället för eldning med ved, kol och koks. Grundarna identifierade något som en bred allmänhet var i behov av och bröt hela branschlogiken. En annan som kom med något helt nytt i sin bransch var Ingvar Kamprad.

Andra fördelar för företag utanför storstadsregionerna är lägre kostnader för



Hans Sjögren.

byggnader, lokaler och personal. Mindre konkurrens från andra arbetsgivare bidrar också till en lojal arbetsstyrka, likaså att det är ”bygdens egna” som driver bolaget. Ett lönsamt och internfinansierat bolag behöver heller inte närheten till den finansmarknad som finns i storstäderna.

– Jag tror inte att man behöver ligga i närheten av en högskola för att få de bästa civilingenjörerna, i stället är det viktigare att säkra kompetensförsörjning i den mer lågtekkniska verksamheten genom yrkestekniska skolor på gymnasienivå, säger Hans Sjögren.

– Jag ser också att många familje-

entreprenörer söker distans till etablissemangen, de vill agera självständigt och inte känna påverkan från andra. Warren Buffett, amerikansk kapitalist och investerare, valde till exempel att inte etablera sig på Wall Street i New York utan byggde upp sin förmögenhet från Nebraska.

Däremot bildas ofta branschkluster, som i trakterna av Gnosjö och Möbelriket i Lammhult, där företag kan dra nytta av infrastruktur och andra förutsättningar som skapats.

– Under en lång period har Gnosjö anställt fler än vad högteknologiska Kista har gjort, säger Hans Sjögren.

– Och tittar på man på Lego i lilla



Slakten är värst

Den svenska trä- och möbelindustrin består av många familjeföretag, här är några av dem:

Blå Station B som i Börge, L som i Lindau, Å som i Åhus – möbelföretaget startades på den skånska ostkusten 1986 av formgivaren Börge Lindau. I dag är det barnen Mimi och Johan som driver företaget.

Bra Hus från Hedlunds
Husbyggare i Furudal i Dalarna som startades av Reinhold Hedlund 1903, han var morfars far till dagens vd Kristina Hedlund.

Sjölinders Snickeri startades 1952 av David Sjölander och finns i dag i Länna söder om Stockholm, vd är Jan Olof Sjölander.

Säters Snickerifabrik AB
Företaget startades 1944 och drivs i dag i tredje generationen av Tommy Andersson. Fabriken finns i Hedemora i Dalarna.

Bröderna Anderssons Möbeltillverkare i Ekenässjön i Småland vars verksamhet startade med Gottfrid Andersson, 1912. I dag driver kusinerna i tredje generationen företaget.



Billund i Danmark ser man hur hela trakten blomstrar tack vare ett familjeföretag. En snickare hade dåligt med jobb under lågkonjunkturen på 1930-talet och började göra träleksaker som hans barn sålde, efter kriget köpte de en plastgjutningsmaskin. En verksamhet som skulle försörja en familj växte och blev lönsam och med det byggdes infrastrukturen ut, bland annat med Jyllands största flygplats.

Hans Sjögren slår fast att familjeföretag har tydliga värderingar med sig ända från grundandet och att det även råder tydlighet kring vad företaget ska syssla med. Han kallar det att företaget har ett historiskt ankare som håller det på plats även i tuffare tider. Men ankaret kan också bli en rejäl börda.

– Ankaret skapar tydlighet i varumärket och håller samman organisationen, men när det kommer kriser eller omställningar kan det vara en black om foten. I sådana lägen måste man vara medveten om när det är dags att dra upp ankaret och låta båten gå fritt ett tag för att ställa om så att företaget inte går omkull, säger Hans Sjögren.

Två exempel på det hämtar han från just sjöfarten: rederierna Salén och Broströms – två svenska storföretag som var kända över hela världen, men som

”Ankaret skapar tydlighet i varumärket och håller samman organisationen, men när det kommer kriser eller omställningar kan det vara en black om foten.”

inte finns i dag. Salén gick i konkurs 1984 och ett decimerat Broströms såldes till Maersk 2008.

– Är man inte på sin vakt kommer uppstickare som drar nytta av ny teknologi och springer förbi väldigt snabbt. Inom Stenbecksfären lyckades man bättre med att ställa om och även gå in i helt nya branscher.

Sverige, och hela Norden, hade varit en fattigare plats utan familjeföretag, konstaterar Hans Sjögren. Därför tycker han att det är viktigt att det politiska systemet skyddar familjeföretagen.

– Det är sannolikt på landsbygden, eller åtminstone utanför storstäderna, som framtidens tillväxtskapande företag kommer att startas, precis som tidigare. Därför är det viktigt att det drivs en politik som ger framtidens entreprenörer de förutsättningar de behöver.✘

... och här är fler familjeföretag

DUX Möbelföretag grundat 1926 av Efraim Ljung i Malmö då han tog med sig konsten att göra sängbottnar av spiralfjädrar från USA. Sonsonsonen Henrik och hans syskon driver bolaget i dag.

Grythyttan stålmöbler

Nuvarande vd Karl Lindqvists farfar Artur var smeden som bytte inriktning från hästskoproduktion till möbeltillverkning. Han bockade den första fåtöljen till Stockholmsutställningen år 1930.

Karl Andersson & Söner

Möbelföretag från Huskvarna startat av snickarmästare Karl Anderson 1898. Nu inne på fjärde generationen, vd är Andreas Wadskog – Karls dottersonson.

Lundins kök Rötterna är från 1930 då Arthur Lundin började tillverka möbler. Under 1960-talet renodlades verksamheten och man övergick till att tillverka köksinredning. I dag är det den tredje generationen som driver företaget i Hestra i Småland, genom Tobbe Lundin och Anette Lundin Rohdin.

O. H. Sjögren

Oskar Herbert Sjögren i Tranås i Västergötland, startade sin möbelproduktion 1902. Sedan 2005 drivs företaget av grundaren OH:s sonsonssöner, Håkan och Jakob Sjögren.

Eksjöhus

Hustillverkare från Eksjö i Småland, grundat av Simon Lindholm 1941. Fjärde generationens Oskar Lindholm och syster Frida Scherdén är i dag vd för Eksjöhus Modulhus respektive Eksjöhus.

LIGNA.19

Alla nyheter.
En mäsas.

27–31 maj 2019

Hannover • Tyskland

ligna.de



 Deutsche
Messe

LIGNA

Trade Fair Agency AB
070 306 27 14 · info@tradefairagency.se



**Läs även våra
nyheter på**
www.traomobelforum.se



A man with long brown hair and glasses, wearing a black sweatshirt and olive green cargo pants, stands in a wood warehouse. He is smiling slightly. The background shows tall metal racks filled with stacks of light-colored wood. Another person in a light blue shirt is partially visible on the right side of the frame.

NY VD MED FAMILJE- PLANERING



FJÄRDE GENERATIONEN
När Thomas Jacobsson tar över efter sin pappa Samuel för han en snart hundraårig familjetradition vidare.

Ett övertagande efter tre generationer kräver tålamod.

På Vindelåns snickeri jobbas det hårt för att nästa Jacobsson ska kunna ta över.

– Vi har en flera år lång process där inget av barnen ska känna att de inte fick chansen, förklarar nuvarande vd Samuel Jacobsson, som driver företaget tillsammans med sin bror Rickard.

TEXT HÅKAN LÖVSTRÖM FOTO ANNA RUT FRIDHOLM

Vårvinter i Lappland innebär gnistrande sol som reflekteras i den smältande snön. Några mil

norr om Lycksele ligger Rusksele och Vindelåns snickeri.

Samuel och Rickard Jacobsson möter upp och vill gärna bjuda på lunch i byns enda restaurang, som även fungerar som skolbespisning och matsal för äldreboendet. Alla vet vilka bröderna Jacobsson är och att det är de som driver snickeriet.

Samuels son Thomas, 31, har fått höra om förväntningarna på att ta över ända sedan skolåren.

– Är det du som ska ta över? Det är en fråga jag fått från kompisar under nästan hela min uppväxt, berättar Thomas, som numera jobbar heltid på snickeriet efter en ”utflykt” till Skellefteå under ett antal år.

Under åren i Skellefteå och Umeå hann Thomas Jacobsson med att ta en examen i företagsekonomi och starta det framgångsrika företaget Wood of Sweden.



– 2012 hade vi en datorväska av värmebehandlat trä som blev så uppmärksamman att vi fick åka till New York och visa upp den i en internationell entreprenörstävling, berättar Thomas.

Men sedan fyra år är Thomas tillbaka i Rusksele och jobbar på snickeriet tillsammans med sin pappa och farbror.

– Jag började här, och efter cirka ett år kände jag att jag skulle vilja ta

” Vi har haft två saker som vi tyckt varit väldigt viktiga. Det ena är att alla våra barn ska få chansen att säga sin åsikt kring ett ägarskifte. Vi vill inte att någon flera år senare ska säga att de aldrig fick chansen. ”

→ över företaget. Det känns bra att kunna fortsätta utveckla företaget och vara fjärde generationen Jacobsson.

Men även om inte något annat av barnen till de två bröderna jobbar i företaget vill Samuel och Rickard ge alla barnen samma chans att få bli en del av familjeföretaget.

– Vi har tre barn var, jag och Rickard. Vi har haft två saker som vi tyckt varit väldigt viktiga. Det ena är att alla våra barn ska få chansen att säga sin åsikt kring ett ägarskifte. Vi vill inte att någon flera år senare ska säga att de aldrig fick chansen.

– Det andra är att i den här typen av företag så tror vi inte på passiva delägare. Det ska vara aktiva ägare.

Med dessa förutsättningar värvade bröderna in en ny styrelseordförande i bolaget som varit med i liknande lägen tidigare

– Ett av hans uppdrag har varit att förbereda för generationsskifte. Under 2018 har vi haft tre träffar med våra barn. Jag förklarade att jag vill lämna ifrån mig huvudansvaret sista december 2019. Utifrån detta fick barnen ge sin synpunkt hur de ser på företaget.

Styrelseordföranden har också haft individuella samtal med alla inblandade, både barnen och bröderna. Vid träff nummer två fick barnen säga hur de såg på situationen och om de själva ville gå med eller inte.

– Det hade då utkristalliserats att två av barnen sagt att de inte vill vara med. Vi har ett som är säkert på att han vill ta över medan tre funderar.



NÄST PÅ TUR
Thomas tar över som vd i vinter. 2022 ska hela generationsväxlingen vara klar.

Thomas Jacobsson är det av barnen som kommit längst i tankarna kring att ta över. Han tycker att metoden med att ta in en neutral styrelseordförande har fungerat mycket bra.

– Det har varit viktigt att få träffas både i grupp och individuellt så alla får chansen att ventilera sina tankar. När vi träffats individuellt med ordföranden har vi kunnat berätta saker som inte kanske ska delas med alla, förklarar Thomas Jacobsson.

Samuel, som nu är inne på sitt 65:e år, berättar att han tog upp frågan kring generationsskifte med sin revisor redan för ett par år sedan.

– Han sa då att det viktigaste var att vi kom överens inom familjen kring vilka som ska vara med eller inte. Det juridiska går alltid att lösa.

Troligen har också tidigare generationers historia



Kristina Hedlund, vd på Bra Hus från Hedlunds:

”Skulle vi försvinna finns risken att hela byn dör ut.”



Bra Hus från Hedlunds i Furudal i Dalarna startades i början av 1900-talet av Reinhold Hedlund. Reinhold är morfarsfar till **Kristina Hedlund**, som är vd för företaget sedan 2017, då hon tog över från sin mamma Birgitta.

Vilka är fördelarna med att jobba i familjeföretag?

– Den naturliga närheten mellan styrelse, ägare och vd är väldigt positiv, och att ha familjen som stöd bakom kulisserna är också bra. Som familjeföretag agerar vi också på lång sikt. Vi kan tänka oss lite mindre på sista raden för att hellre se till att vi ska finnas kvar länge här i Furudal – skulle vi försvinna finns risken att hela byn dör ut eftersom vi sysselsätter 100 anställda. Med ett riskkapitalbolag som ägare kan det ha varit annorlunda.

Hur arbetar ni för att undvika att det blir ”för mycket familj”?

– Vi har valt att ha externa ledamöter i vår styrelse för att få in andra tankar och erfarenheter utifrån. Jag tycker det är skönt att som ganska ny vd veta att vi har en styrelseordförande som är extern och som inte daltar med mig. Annars kanske jag skulle sitta med min mor, min bror och annan släkt och diskutera. Det känns som om det blir lite jäv.



Håkan Sjögren, vd på OH Sjögren:

”Jag bjöd in min bror som delägare.”

Oskar Herbert Sjögren startade sin möbelproduktion 1902 i Tranås. Sedan 2005 drivs företaget av grundaren OH:s sonsonssöner, Håkan (t.v.) och Jakob Sjögren.



Hur är det att som bröder ta över ett företag, Håkan?

– Jag tog inte över företaget tillsammans med min bror, utan jag köpte det av min far för 15 år sedan. Efter att ha drivit det som ensam ägare i tio år bjöd jag in min bror som

delägare i företaget. Jag tyckte det var för stressigt och arbetsamt att driva det själv, och tänkte att med hans hjälp kan vi tillsammans utveckla företaget bättre än vad jag hade möjlighet till som ensam ägare.

Vad ser du som fördelar eller nackdelar med att driva ett familjeföretag?

– Vi har ju alltid betraktats som ett familjeföretag för att företaget har gått i släkten, men det har oftast bara haft en ägare åt gången. Men det har alltid känts speciellt att driva ett företag som är startat av farsfarsfar och sedan har gått vidare i familjen. När jag var ensam var den stora fördelen att jag inte behövde rådgöra med någon innan jag fattade beslut. Nackdelen var att jag inte hann med göra ett bra arbete inom alla sorters områden. Vissa uppgifter var jag tvungen att sköta halvdant för att prioritera andra uppgifter som jag bedömde vara viktiga.



SLÄKTGODS
De nuvarande ägarnas far och farbror i fabriken som byggdes 1947.

”Hans då att det viktigaste var att vi kom överens inom familjen kring vilka som ska vara med eller inte. Det juridiska går alltid att lösa.”

→ spelat in i beslutet att verkligen ta den här processen på allvar. Samuel tar fram ett gammalt foto från snickeriet.

– Där ser du min far och min farbror. I bakgrunden tror jag även att det är ytterligare en bror. Men de kunde inte komma överens och det slutade med att bröderna gick vidare till annan verksamhet och därmed blev bara min far kvar. Så vill vi inte ha det nu, berättar Samuel Jacobsson.

Men även om man nu kommer överens mellan barnen så finns det en

del praktiska problem att ta itu med. Ett av dem är hur de två nuvarande ägarna ska kunna lösas ut utan att man dränerar företaget på dess finansiella muskler.

– Vi tycker det är roligt att utveckla företaget och vill inte pausa alla investeringar. Vi vill att det ska fungera bra framåt.

En viktig bit att arbeta med är finansieringen.

– Vi har tittat på konsekvenserna av ett ägarskifte och ett sätt är att jag och Rickard kan ta utdelningar från bolaget och därmed sänka värdet på bolaget, vilket gör att det

blir billigare för nästa ägare att ta över.

Målet är att ägarskiftet ska vara helt klart 2022. Men redan vid det kommande årsskiftet ska Samuel kliva av vd-posten. 31-årige Thomas Jacobsson bedöms redan vara inskolad.

– Jag var tio år första gången jag fick betalt för att jobba här på snickeriet. Sedan har jag jobbat somrar och extra – och under fyra år efter gymnasiet, berättar Thomas, som nu fungerar som produktions- och inköpschef.

Thomas har även följt med sin far ut på resor för att träffa de större kunderna. Vindelåns snickeri är ledande i Sverige på karmar till ytterdörrar och Thomas ser inga revolutionerande förändringar när Samuel slutar som vd vid årsskiftet.

– Hela branschen går mot mer effektiv och automatiserad produktion. Den utvecklingen ser jag även här. Men visst har jag även tankar kring nya produkter, säger Thomas och ser hemlighetsfull ut.✘

Vindelåns snickeri

Omsättning 2017:

33,5 miljoner

Resultat 2017:

1,1 miljoner

Personal: 22 anställda

Vindelåns snickeri är ledande i Sverige på att tillverka karmar till ytterdörrar. De största kunderna ligger i södra Sverige, bland annat i dörrcentrat Osby i Skåne.

Bolaget ägs i dag av bröderna Samuel och Rickard Jacobsson. Samuel har 60 procent av ägandet och Rickard resterande 40 procent.

Det var brödernas farfar som startade verksamheten på 1920-talet med möbelproduktion i liten skala. Genom åren har firman också tillverkat bland annat skogskojor, inredning till krontorp, trappor och vävstolar.

Generationsskiftet med ett fullständigt övertagande av ägandet beräknas vara klart 2022.



LÄMNAS AV

Samuel Jacobsson är glad att en utomstående styrelseordförande hjälpt till i förberedelserna till ägarskiftet.

PRATA MED VARANDRA

– innan det är för sent

Annika Hall är affärsrådgivare och författare med forskarbakgrund från Internationella Handelshögskolan i Jönköping. Hennes fokus är familjeägda företag.

TEXT PETER WILLEBRAND FOTO LEIF ROGDÖ

I höstas kom Annika Halls senaste bok *När företaget går vidare i familjen: guide till ett lyckat generationsskifte*. Vi bad henne att i några korta punkter sammanfatta vad som är viktigast att tänka på när ett familjeföretag står inför ett generationsskifte.

Vänta inte för länge med att prata, och våga ställa frågorna!

Ett generationsskifte är i regel en process som tar längre tid än vad många tror. Börja diskutera förutsättningslöst och uteslut inga frågor. Vad förväntar ni er av varandra – och av företaget? Hur ser ni på era roller? Vad innebär det till exempel att vara ägare, vd, styrelseledamot och medarbetare? Någon har kanske helt andra planer. Rättvisa är ofta en stor fråga som bör ventileras så tidigt som möjligt, inte minst eftersom synen på rättvisa är subjektiv. Det är med andra ord som vilken familjesituation som helst.

Sätt en grov tidplan!

Ska skiftet ske inom ett par år eller om tio år? Det är viktigt att alla berörda vet vad som förväntas och kan bocka av var man befinner sig i processen. Då kan man oftast undvika känslan av att man stressar fram beslut. Vissa frågor kräver självklart mer tid än andra, oftast de som har mest

emotionell koppling och handlar om rättvis fördelning.

Inkludera!

Ett generationsskifte utförs tillsammans och är inget som ska pådyvlas från en generation till en annan. Alla ska kunna lyssna på och respektera varandra, man måste kunna ge och ta. ”Mjuka frågor” blir ofta stentuffa i sådana här sammanhang. I botten finns inte sällan rena existentiella utmaningar: hur kommer det att kännas att lämna mitt livsverk? Vill jag ta över pappas företag eller gå min egen väg?

Förbered och gör en riktig överlämning!

Ett skifte innebär att någon måste lämna över och visa förtroende för nästa generation. Det blir sällan bra när äldre generationer inte släpper taget och med ett slags otydligt mandat fortsätter att agera inom företaget. Det riskerar att växa till en osund maktkamp. Red i förväg ut vilka era framtida ansvarsområden ska vara och ge varandra den frihet som krävs för att ni ska kunna agera inom ramen för dem.

Skilj på rollerna och tydliggör spelreglerna, både formella och informella!

En rad både formella och tekniska krav måste förstås vara uppfyllda när man gör

ett generationsskifte. Men innan man når dit är det viktigt att man som ägare har en samsyn på hur företaget ska drivas, vad som är den gemensamma visionen och hur man ska nå dit. Vad innebär det till exempel att vara aktieägare, vd, styrelseledamot och medarbetare? Det är inte alls ovanligt att en ägare inte till fullo förstår vad det ansvaret innebär. Många tror också att man inte kan driva ett företag med många delägare, att en av dem måste ha makten, när det i själva verket finns många exempel på att det går alldeles utmärkt att driva ett företag med flera jämbördiga delägare. Det finns även en rad andra mer informella och personliga frågor som det kan vara bra att ha ett tydligt regelverk kring, ska till exempel ingifta personer få arbeta på företaget?✘

Annika Halls bok kom ut hösten 2018.



Tre snabba om generationsskiften:

Vanligaste misstaget?

– Att inte ha förberett någonting, eller ens ha pratat om framtiden. En ägare dör kanske plötsligt, bolaget går över till hustrun – och barnen får i sin tur försöka reda ut allt själva. Det blir ofta en betydligt jobbigare process än det hade behövt vara.

Förnyaren, förvaltaren och förgöraren?

– Det är en ren myt. I de flesta företag finns en väldigt stark respekt för det arbete som tidigare generationer utfört. Det är snarare så att varje ny generation känner trycket att vara dubbelt så bra som den föregående, att man hela tiden har ögonen på sig.

Finns det någon statistik över hur generationsskiftena ser ut i olika branscher, till exempel hur stor andel av familjeföretagen i träindustrin som går i arv i flera generationer?

– Inte som jag känner till. Men om jag ska tillåta mig att spekulera tror jag att det till exempel är vanligare att kapitalintensiva familjeföretag går i arv i flera generationer eftersom ett stort behov av kapital, eller ett högt värde på bolaget, gör det svårare att lösa ut en eller flera delägare.

– Oavsett bransch är det vanligt att familjeföretag går i arv när starka känslomässiga värden är inblandade, inte sällan byggda på ett visionärt ledarskap.



Företaget – samhällets starkaste förändringskraft

Innovation, förbättring och ständig utveckling är vad som driver samhället framåt. Företagen skapar de resurser som möjliggör samhällsutveckling och välfärd, och det är företagandet – inte politiken – som är samhällets starkaste förändringskraft och som skapat välståndet. Det gör ingen annan och det kan heller ingen annan göra.

Att man genom politiken kan fördela välståndet på olika sätt och prioritera satsningar är en helt annan fråga, och ska inte förväxlas med frågan om vem eller vilka som skapar välståndet. Varje skattekrona har skapats genom att någon fått en idé, vågat satsa på sin dröm och lyckats leverera en produkt eller tjänst vi andra tycker är så bra att vi är villiga att betala för den. Denne någon är just en individ, en enskild person som ansträngt sig och gjort skillnad.

Vinst är naturligtvis en stor drivkraft för företagandet, men strävan efter frihet och oberoende är sannolikt ännu större. Att vara sin egen, att rå sig själv, att inte vara utlämnad åt andras beslut, är genomgående kännetecknen bland de många företagare som jag har haft förmånen att få träffa. Och samarbeta med.

Många av TMF:s medlemsföretag ligger på mindre orter utanför storstadsregionerna. När man besöker dem är det slående hur mycket de bidrar till det omliggande samhället: en finansierad idrottsplats, en sporthall, en röjd väg, en donation till den lokala idrottsklubben, studiebesök på företaget, en skänkt maskin till den lokala skolan eller praktikplatser till ortens ungdomar. Exemplet är otaliga, likaså drivkraften att ge till samhället. Många av företagen är ägda och ledda av familjer, ofta i flera generationer. Jag hade nyligen nöjet att äta middag med en familjeföretagare i fjärde generationen. Glädjen och stoltheten att överta stafettpinnen och driva företaget vidare gick inte att ta fel på, men heller inte det allvarstygda ansvaret. Ansvar både mot tidigare och kommande generationer, men också mot bolagets anställda, som i många fall arbetat där i flera släktled, och mot samhället där man verkar.

Det är mycket enkelt att ta detta för givet. Det är dessutom enkelt att kalla företagare för utsugare och att fastslå att vinst är stöld. Ingenting kunde vara mer felaktigt. Det är företag och företagande som byggt landet och utan rimliga villkor för företagandet riskeras därför också detta byggas. ✘

David Johnsson
Vd, TMF



FOTO: BRA HUS



Tre av fyra svenskar vill hellre bo i eget hus än i lägenhet

Tre av fyra svenskar vill bo i ett eget hus. Samtidigt är endast 20 procent av de nya bostäder som byggs enfamiljshus.

Det visar en Sifo-undersökning som TMF låtit göra.

– Vi kan inte bygga oss ur bostadskrisen med enbart flerbostadshus. En hållbar samhällsutveckling kräver en bättre balans mellan olika boendeformer. Dagens bostadspolitik fortsätter att spä på det växande gapet mellan hur svenskar vill bo och hur de faktiskt bor, säger David Johnsson, vd för Trä- och Möbelföretagen, TMF.

Sifoundersökningen från TMF visar att 75 procent av svenskarna vill bo i villa, radhus eller kedjehus medan endast 21 procent uppger att de föredrar att bo i lägenhet. Endast 20 procent av de nya bostäder som byggs i dag är enfamiljshus.

I samma undersökning svarade fyra av tio svenskar att

de inte tycker att de bostadsområden som deras kommun bygger är tillräckligt varierade när det gäller fördelningen mellan flerbostadshus och enfamiljshus.

– Även i storstäderna är det fullt möjligt att planera för varierade områden med både enfamiljshus och flerbostadshus. Den ensidiga förtätningsstrategin och visionslösa uppfattningen om vad urbanisering innebär spär på segregationen, medan blandad bostadsbyggelse är ett viktigt verktyg för att bryta utvecklingen och skapa socialt hållbara bostadsområden, säger Gustaf Edgren, projektledare branschutveckling trähus på TMF.

Fakta

Sifo-undersökningen genomfördes under februari 2019. Bostadsstatistiken är hämtad från SCB, bostadsbestånd 2017. ✘

TMF:s Årsmöte

Göran Persson: "Ni är alla vinnare"

FOTO: STEFAN TELL



Göran Persson var en av talarna på årsmötet på Clarion Hotel Sign i Stockholm den 25 april.

Positiva budskap dominerade under TMF:s rekordstora årsmöte med närmare 200 deltagare.

Eftermiddagens båda föredragshållare hade båda läst in sig på olika delar av branschen. Anna Dyhre, som föreläser om employer branding, hade främst kollat in medlemmarnas webbplatser. Hon kunde konstatera att branschen inte ligger längst fram när det gäller att sälja in sig till nya medarbetare.

– Den som tror att en 20-åring går i gång på att du berättar om att företaget nästa år ska öka omsättningen med 7 procent har inte förstått. Unga i dag behöver veta att de finns i ett sammanhang och vad som är målet med deras arbete, sa Anna Dyhre.

Näste föredragshållare, Göran Persson, hade undersökt de mer hårda värdena.

– Jag har tittat på era bokslut och kan konstatera att det ser mycket bra ut. Det finns också mycket som talar för att det kommer att fortsätta att gå bra, sa Göran Persson.

Han berättade om sitt konst- och arkitekturintresse som får honom att sitta och titta på auktionssajter med äldre möbler på kvällarna.

– Det ni gör är att föra en viktig tradition vidare. Jag är övertygad om att vi alltid kommer att behöva hantverket och att människans skapande slår ut det artificiella, sa Göran Persson, som gärna presenterar sina drastiska förslag som funderingar från en bonde som får tid att tänka i sin traktor.

Men han redovisade också en del orosmoln som uppenbarar sig under traktorfärderna.

– Det är oroväckande med de signaler som skickas ut när vi ser Brexit och Trumps handelshinder. Den samarbetsanda som byggts upp verkar falla i glömska, det kan skapa hinder mot den fria världshandeln.

– Skulle detta ske skadas svensk ekonomi. Vi är ett av världens mest exportberoende länder.

Men som den lantbrukare han numera är har Göran Persson en tro på framtiden:

– Jag tror att vi med ny teknik har förmåga att lösa många av de utmaningar vi står inför med klimathotet. Och där kommer skogen och dess råvaror att bli en viktig del. Men det här är bara en fundering från en traktor på en åker i Sörmland. ✘

Clas Hansson kvar som TMF:s styrelseordförande

TMF:s styrelse går ner till nio personer, exklusivt TMF:s vd, kommande verksamhetsår (2019–2020), i och med att Kurt Tingdal, Offecct, inte ersätts. Clas Hansson, Götenehus, fick förnyat förtroende som styrelseordförande – han slutar dock som ordförande i styrgruppen TMF Trähus, där OBOS vd Joakim Henriksson tar över. TMF Trähus valde även in Frida Scherdén, vd Eksjöhus, samt Anna Hernefrid, vd Vårgårdahus.

• Ny ordförande i dörr- och fönstergruppen är Mikael Johansson, Daloc Träörrar AB, medan Johanna Hedström, Country Manager Flokk, ersätter Kurt Tingdal i möbelstyrgruppen. Se mer om styrelsen på tmf.se/tmfstyrelse

Anna Hjelte, economichef Drömtrappor

– Jag gillade det Göran Persson sa om att vi som är beroende av bilen varje dag inte ska bli drabbade av allt högre kostnader. Vi har vår fabrik i Norsjö och alla är beroende av bilen. Fortsätter kostnaderna att öka kanske vi inte kan ha någon fabrik längre.



Anna Karin Tyskhagen, delägare, Dala ledstång & Snickeri

– En viktig anledning att åka hit på årsmötet är för att det ger mig positiv energi. I branschgrupperna utbyter vi erfarenheter och får tips från andra företag om hur de löst sina problem. Alla delar med sig på ett mycket öppet sätt, det gillar jag.



Henning Beyer vd, Åhmans i Åhus

– Jag satt tidigare i styrelsen och var väldigt aktiv. Men nu har jag inte varit på årsmötet på några år. Jag har saknat de nätverk och de kunskaper jag får av att träffa kollegor från andra företag. De kanske inte alls jobbar med samma sorts produkter. Man kan säga att träffarna med TMF har blivit min internutbildning.



TMF på Stockholm Furniture & Light Fair: Agenda 2030 i montern och på scen

Stockholm Furniture & Light Fair är världens största mötesplats för skandinavisk design. Under årets upplaga lyfte TMF Agenda 2030 som tema – i montern, via företags-exempel, men också i ett intressant panelsamtal.

I TMF:s monter – AG:03 – gick budskapet under rubriken "How to turn sustainability into business advantages" och vi presenterade fem exempel på hur möbelindustrin jobbar framgångsrikt med globala Agenda 2030-mål: mål 6 – Johanson Design, mål 8 – Möbelfakta, mål 12 – Lammhults Möbel, mål 13 – formgivaren Emma Olbers och mål 15 – Albin i Hyssna.

Vårt långa mötesbord återkom även i år, omringat av 14 Möbelfakta-märkta stolar.

TMF höll också i ett välbesökt panelsamtal: "Hur möbelindustrin ska göra hållbarhet till en konkurrensfördel – låt oss prata Agenda 2030!" lett av Nina Eklund, generalsekreterare på Hagainitiativet, och med TMF:s hållbarhetschef Robin Ljungar i panelen.✘

Läs mer på vår evenemangssida
tmf.se/sfff2019



Scott Hedges
i Jönköping.

FOTO: ROBIN PAGMAR, MEDIASPLUTTH

Trähusdagarna 2019: Hedges vill sprida svensk byggkunskap

"Vad ni gör i dag är vad byggindustrin i Nordamerika vill göra i morgon."

Amerikanen Scott Hedges är rak och tydlig med vad svensk trähusindustri kan exportera i kunskap till andra sidan Atlanten, och han beskriver möjligheten som "låg hängande frukt" där det finns många alternativ att marknadsföra och sprida det vidare.

Hedges var en av inledningstalarna på årets Trähusdagar i Jönköping och föredraget var såväl inspirerande som tankeväckande för närmare 250 deltagare.

Scott Hedges har verkat i Sverige sedan 2006 – de senaste åren med att marknadsföra svensk trähusindustri och svensk byggkunskap till Kanada och sitt hemland USA. Han är ägare till teknikföretaget Bygghouse, som importerar och säljer produkter och teknik från Sverige i Nordamerika.

Scotts Hedges presentation tog upp ett antal saker som nordamerikanska husbyggare intresserar sig för när det

gäller den svenska husbranschen och huskonstruktion, samt belyste några av de projekt i USA och Kanada som har vänt sig till Sverige för teknisk rådgivning för att därmed kunna utveckla och förbättra sitt eget byggande.

Förutom Scott Hedges rymde Trähusdagarna ämnen som digitala kundupplevelser, cirkularitet i träbyggande, nytt kring BeSmå-projektet, brand, funktionalitet och fuktsäkerhet, samt senaste nytt om skärpta energikrav. Andra spännande föreläsare var Mathilda Bengtsson och Johanna Johansson från AirSon, som pratar om metoden Bygga F-PST, en anpassning av Bygga F som Boverket hänvisar till för att få en fuktsäker byggprocess.

Trähusdagarna riktar sig till inköpare, tekniker, leverantör, konsulter och entreprenörer i trähusbranschen och det var 19:e året i rad som eventet arrangerades.✘

Läs mer på tmf.se/trahusdagarna2019



FOTO: STINA STERNKVIST

+10,6%

Sverige står starkt som internationell möbelnation och den svenska möbelproduktionen samt exporten har ökat kontinuerligt de senaste fem åren. Totalt beräknas produktionen till 24 miljarder kronor för 2018, vilket är 10,6 procent högre än 2014. Det visar statistik från TMF.

TMF:s branschchef utsedd till Årets möbelpersonlighet

Årets Möbelriksdag, 21–22 mars i 100-årsjubilerande möbelstaden Tranås bjöd på intressanta föredrag och seminarier.

Ledorden var kompetensförsörjning och internationalisering, med fokus på design, men det spanades även in i framtiden och dess utmaningar. Under kvällens middag prisades TMF:s chef för branschutveckling, Cecilia Ask Engström, som Årets möbelpersonlighet.

Så här lyder motiveringen:

”Visionen är att svensk trä- och möbelindustri bygger och inreder världen, industrin är hållbar och globalt konkurrenskraftig samt har de bästa förutsättningarna för tillväxt, alla hinder för företagande är undanröjda.

Årets möbelpersonlighet fokuserar på områden som marknad, miljö & hållbarhet, utbildning, teknik, forskning & utveckling, produktion, näringspolitik samt internationellt samarbete och har den respektin-



FOTO: TMF

Cecilia Ask Engström tog priset.

givande titeln ”chef branschutveckling”. Hon för fram branschens intressen gentemot politiker, myndigheter och andra intressenter på ett förtjänstfullt sätt.”

Under kvällen uppmärksammades årets bästa företagsprestationer och – förutom Årets möbelpersonlighet tog storsatsande Fogia tog hem priset för Årets exportsatsning. Sist men inte minst delades Årets hederspris ut till en av Möbelriksdagens grundare, Johan Sjöberg.✘

Medlemsexklusiv guide om Agenda 2030

Som branschorganisation vill TMF ligga i framkant och tydliggöra de utmaningar och möjligheter som finns – både som organisation och för våra medlemsföretag – för att tillsammans jobba mot en hållbar framtid. Med utgångspunkt i Agenda 2030 har 11 mål och 29 delmål bedömts vara centrala för trä- och möbelindustrin.

En medlemsexklusiv guide – *TMF:s guide för en hållbar utveckling* – ska vara till hjälp för medlemsföretagen för att formulera mål och strategier samt lägga fast handlingsplaner för att arbeta med och kommunicera identifierade och utvalda hållbarhetsmål.✘

Ladda ner & läs mer på kampanjsidan tmf.se/agenda2030.



Fråga oss!

Du ställer frågorna. Vi svarar.
Mejla dina frågor till tomf@tmf.se.



DANIEL PETERSON,
FÖRHANDLARE, TMF

Vad händer om hen blir sjuk under semestern?

FRÅGA: Jag har en anställd som har ganska många frånvarotillfällen på grund av sjukdom. Vad händer om hen blir sjuk exempelvis fem dagar under semestern och då kontaktar mig och vill ha sjuklönen i stället för semester? Kan hen kräva det?

SVAR: I paragraf 15 Semesterlagen framgår det att om det under semesterledigheten infaller en eller flera dagar då arbetstagen inte kunnat utföra arbete på grund av exempelvis sjukdom, så räknas inte dessa dagar som semester. En förutsättning för detta är att arbetsförmågan är helt nedsatt under de aktuella dagarna och att begäran från den anställda görs utan dröjsmål.

Syftet med semesterledigheten är att den anställda ska få en längre sammanhängande period för vila och återhämtning, vilket man då anser att man inte får om arbetsförmågan är helt nedsatt på grund av sjukdom. För att begäran från den anställda ska anses ha skett utan dröjsmål ska den göras i samband med insjuknandet eller senast vid återgång i arbete efter avslutad semester.

Din fråga gäller ett hypotetiskt scenario där hen insjuknar i fem dagar under semestern med helt nedsatt arbetsförmåga. Anmäler hen detta till företaget i direkt anslutning till insjuknandet eller direkt efter avslutad semester så är kriterierna för att åberopa denna paragraf uppfyllda. Om den anställda inte begär detta utan dröjsmål har dock rätten gått förlorad.✘

BESLAG SOM GÖR SKILLNAD

Securistyle parallellgångjärn, den moderna tekniken att öppna fönster, parallellt istället för uppåt, nedåt eller i sidled. Detta bidrar till bättre ventilation, ekonomi, högre säkerhet och en diskret design. Ventilationen gör att den gamla luften går ut uppåt och den nya friska kommer in nedåt.

Ekonomi för att ventilation av lokaler sker mer effektivt med förkortad ventilationstid.

Högre säkerhet för att fönstret inte öppnar mer än inställt mått.

Design för att fasadens utseende inte ändras nämnvärt på distans.

Eclisse pocketkarm, inbyggd skjutdörrskassett i vägg för att spara plats utan skrymmande slagdörrar.

Varje skjutdörr sparar cirka en kvadratmeter i bostadsyta och finns i olika utföranden. Raklöpande, böjda, teleskop, enkla och dubbla. Finns för trä- resp. glasdörr.

AGB Lift & Slide, det moderna skjutdörrssystemet som gör skillnaden mellan ute och inne så liten som möjligt. Det är en flexibel produkt lätt att använda i både på trä och aluminium. Gör att du kan öppna ända upp till 3 x 3 meter fritt ut mot naturen.



FALUN | GÖTEBORG | STOCKHOLM | GOTHES.SE | 010-483 40 00

Låshus och slutbleck • Cylindrar • Elektrisk läsning • Larm- & passersystem • Dörrstängare • Dörr- & fönsterautomatik • Klämskydd - mekaniska och elektroniska • Inredningsbeslag • Dörr- & fönsterbeslag • Tätningsrörklar och lister • Utrymningsbeslag • Lyft- & skjutdörrsbeslag • Skjutdörrskassetter • Ventilation • Fäst- & fogmaterial • Slipmaterial





NU HAR VI FLYTTAT!

Beslaget och Göthes Industribeslags Stockholmfilial flyttar till nya fräscha lokaler på Elektra vägen 31 i Hägersten, strax söder om Stockholm.

Beslaget och Göthes Industribeslag har en fortsatt positiv tillväxttrend i Stockholmsregionen och kommer därför att flytta till nya större lokaler med ett bättre strategiskt marknadsläge för bl.a. snickerier, fastighetsbolag, byggfirmor, smidesbolag och dörr- & fasadtillverkare.

Beslaget AB är ett ungt företag med mångårig kompetens inom försäljning och rådgivning av beslag till tillverkning inom snickeri, bygg och fastighetsunderhåll. Beslaget har tillsammans med väl etablerade leverantörer skapat ett högkvalitativt sortiment med huvudinriktning på beslag, möbelbeslag, kulturbeslag, hårdvaxolja, slipmaterial, tryckluftsmaskiner & lim till en kvalitetsmedveten marknad.

Göthes Industribeslag AB är en erfaren grossist och distributör av lås- och beslagssystem. Oavsett om det är trä, aluminium, stål eller pvc så har vi de lås och beslag som efterfrågas.

Vi tillhandahåller alla typer av; dörr-, fönsterbeslag, mekaniska - automatiska dörrstängarfunktioner, utrymningsbeslag, mekaniska - elektroniska lås samt byggnadsbeslag.

Vårt omfattande materialcentrum i Falun har mer än 10 000 olika lås- & beslagsartiklar i lager. Förutom huvudkontoret i Falun finns filialer i Stockholm och Göteborg.

Titta gärna in i Beslagets resp. Göthes Industribeslags webbshop där ett axplock av våra produkter finns synliga. I och med flytten kommer Beslaget utöka sitt sortiment med nya leverantörer och fler produkter.

Göthes Industribeslag kommer att öppna ett service- & hämtlager innan sommaren 2019.

Några exempel på varumärken/produkter: Vera, Bessy, Senco, Hawa-Eku skjutdörrssystem, Selder linoljefärger, Slipmaterial, Belysning, Assa, Dormakaba, Geze samt ABG lås och lift & slide skjutdörrssystem.

Träkramare i centrum

Lokalpatriot och stor supporter till hockeylaget HV71. Men i rollen som Träcentrums vd arbetar Joakim Brobäck för att hela Sveriges träindustri ska utvecklas på bästa sätt.

TEXT PEDER EDVINSSON FOTO ANNELIE LAGERQVIST



Joakim Brobäck.

JOAKIM BROBÄCK

GÖR: Vd för Träcentrum, Nässjö.

BOR: Barnarp söder om Jönköping.

ANDRA JOBB: Bland annat på Marbodal i åtta år och på Tekniska högskolan vid Jönköping universitet i fem år.

Nässjö är bra, de producerar många duktiga hockeyspelare till oss, säger Joakim Brobäck med glimten i ögat.

”Oss” i det här fallet är ishockeylaget HV71 och ämnet kommer upp apropå det faktum att hockeyns slutspel pågår för fullt. Joakim, vd på Träcentrum i Nässjö men uppvuxen i Jönköping och numera boende i Barnarp söder om staden, vill gärna prata om det som förenar de två Smålands-metropolerna, som ligger fyra mil ifrån varandra. Han medger att han är en stor Jönköpingspatriot, inte bara vad gäller hockeylaget utan också när det handlar om stadens historia, läget intill Vättern och hela länets blandning av stad och landsbygd.

– Jag är en stor supporter av HV71, även om jag inte går på alla matcher, och tacksam för att Nässjös lag i division 2 ger talangerna en bra hockeyfostran så att de kan komma och hjälpa oss till SM-medaljer, säger Joakim.

Han är också snabb att påminna om att Nässjös basketherrar klarade sig bättre i högsta ligan i år än Jönköpingslaget Wetterbygden Stars.

– Nässjö basket har etablerat sig som ett av topplagen i ligan och är ortens stolthet.

En annan av Nässjös stoltheter är just Träcentrum, den allmännyttiga organisationen som funnits sedan 1991 och som har ett nationellt uppdrag att driva utvecklingen i träindustrin.

– Träcentrum har blivit en medelpunkt i

lokalsamhället. Här finns en populär lunchrestaurang, här finns många utbildningar och här samlas människor för konferenser och seminarier, säger Joakim, som tog över som vd i augusti 2018 efter att förre vd:n Per-Ola Simonsson haft tjänsten i 17 år.

– Det är en organisation som har varit väl omhändertagen samtidigt som det finns möjligheter att fortsätta utveckla verksamheten, det är ett intressant läge för mig att komma in i Träcentrum.

Hans arbete riktar in sig på tre fokusområden.

Dels att fortsätta utveckla Träcentrum som mötesplats, dels utveckling av hela branschen, inom till exempel digitalisering och automation, samt träråvaran i sig:

– I en värld där hållbarhet och klimatperspektiv är aktuellt är det en bra idé för industrin att förädla ännu mer av skogsråvaran i Sverige.

Ett tredje fokus handlar om kompetensförsörjning och kompetensutveckling. Vad gäller det senare arbetar man nära företagen, bland annat med korta insticksutbildningar i till exempel ytbehandling och CNC för redan anställda, berättar Joakim.

– Angående kompetensförsörjningen arbetar vi för att få tillbaka ett trätekniskt gymnasium, vi tittar också på möjligheterna att driva ett eller flera yrkeshögskoleprogram.✕



Toppmodeller för extra höga kapslingskrav!



Eventus har lång erfarenhet av att konstruera och tillverka några av marknadens mest robusta och täta kapslingar för digital utrustning. Våra dator-, monitor- och skrivarkapslingar används i krävande miljöer inom industri, offentlig miljö och miljöer med höga renhetskrav.

Eventus modellprogram erbjuder en unik mix av hög datortillgänglighet, funktion och säkerhet. Alla kapslingar kan anpassas med önskade färgval, material och komponenter – alltid med inbyggd småländsk totalekonomi.

EVENTUS
SWEDISH DESIGN AND PRODUCTION

Tel: 0471 466 00 | info@eventus.se | www.eventus.se



Eventus monitorskåp

Eventus skrivarkapslingar

Eventus datorkapslingar

POSTTIDNING B

~~AVS: Trä och Möbelföretagen~~

~~Box 55 525~~

~~102 04 STOCKHOLM~~



Service som gör skillnad nu och på lång sikt

Sherwin-Williams – Your Coating Solutions Partner

På Sherwin-Williams vet vi att det är lika viktigt med hög kvalitet på service som det är på våra produkter. Det är därför som våra experter ständigt arbetar för att du ska få bästa möjliga service. Detta innefattar allt från att ta fram skräddarsydda lösningar utifrån dina unika behov, att ge råd om hur du bäst kan nyttja de senaste innovationerna till att säkerställa att du får dina varor i tid.

Läs mer på www.sherwin-williams.se



Välkommen till vår monter på

LIGNA

Maj 27-31, 2019 | Hannover, Tyskland

Hall **17** / Monter **G19**

Sherwin-Williams Sweden AB
Industrigatan 5 | SE-195 60 Arlandastad
Tel +46 (0)381 261 00 | Fax +46 (0)381 261 99
www.sherwin-williams.se

SHERWIN-WILLIAMS®