

VÄXJÖ

Europas grönaste stad



- Designad korv ■ Intentius storsatsar
- Störst på energi i norra Europa



Annika Gustafsson, personalchef och Jörgen Sjöstrand, platschef är glada att det är fart i fabriken hos Volvo CE i Braås igen.

VOLVO VÄXER STARKT IGEN

Äntligen har det vänt på Volvo CE i Braås. Efter semestrarna räknar platschef Jörgen Sjöstrand med att visstidsanställa minst 100 i produktionen.

Nu annonserar Volvo efter folk. Montörer, svetsare och operatörer är åter efterfrågade. När finanskrisen slog till hösten 2008 jobbade nära 1 000 personer på anläggningen i Braås. Innan boten var nådd hade 350 fått gå. Men för att kunna behålla personal, trots att produktionen stod i det närmaste stilla, fick närmare 100 kollektivanställda erbjudande om kompetensutveckling. Med kort varsel och utan att finansieringen var säkrad, satte samordnarna på Växjö kommun och Linnéuniversitetet ihop kurser i bland annat produk-

tionsteknik och lean production.

– Det var ett mycket bra initiativ. I kursen ingick att göra arbeten, som kan förbättra och effektivisera processer i fabriken, som vi har haft stor nytta av, säger Jörgen Sjöstrand.

Nu är de allra flesta tillbaka utom några som fortsatt studera på deltid.

Det mesta av 2009 bedömer Jörgen Sjöstrand som ett förlorat år. Inte förrän oktober-november började vissa tecken på återhämtning skymta, en återhämtning som accelererat under våren 2010.

– Nu börjar vi få en bra balans

mellan orderingång och kapacitet och förbereder nu för att återinföra ett kvällsskift i monteringen. Våra starka marknader nu är Sydamerika och hela Asien.

Än så länge är tillgången på utbildade svetsare god. Flera uppsagda är tillbaka. Men Jörgen Sjöstrand är orolig för framtiden.

– Det är kient intresse bland ungdomar att söka till industriprogrammet. Men vi jobbar långsiktigt bland annat i teknikföretagarnätverket Gotech och erbjuder studiebesök för att visa vad det innebär att jobba på en modern industri, säger Jörgen Sjöstrand.

PÅ CAMPUS FINNS EUROPAS STÖRSTA ENERGIKONTOR

Det största regionala energikontoret i norra Europa har sitt säte i Växjö. Uppdraget är att effektivisera energiförbrukningen och öka mängden förnyelsebar energi. Arbetet inriktas på tre huvudområden – byggnader, transporter, lärande och livsstil.

Det räcker inte med bara ny teknik för att klara klimatmålen. Vi behöver ändra vår livsstil.

Energi kontor Sydost startades för elva år sedan av regionförbunden i Kalmar och Kronobergs län. År 2007 växte det genom att Blekinge också kom med. De energikontor som finns runt om i Europa är initiativ från EU.

– Vårt mål är att utveckla regionen med energi som bas, säger Stefan Olsson, vd för Energi kontor Sydost AB.

Uppdragsgivare är oftast offentliga organisationer som EU, Energimyndigheten, Trafikverket och kommunala bolag i regionen men även privata företag finns bland kunderna. Det finns en stor efterfrågan på Energi kontorets projekt.

– I dag finansieras bara sex procent av vår verksamhet av ägarna. Resten av pengarna drar vi in genom våra projekt, berättar Stefan Olsson.

EXPERIMENTLABB I KALMAR

En del av det Energi kontoret gör handlar om att utveckla ny teknik och metoder för byggande och transporter, men



mycket handlar om mjuka frågor som till exempel att få oss att cykla mer.

– Vi har till exempel varit engagerade i utvecklingen av de passivhus som invigdes i Växjö i höstas, vi genomför just nu en nationell utbildning i energieffektiva transporter för

alla kommunernas energi- och klimatrådgivare och vi driver Experimentlabbet i Kalmar. Dit kan ungdomar och lärare komma för att utforska och uppleva vetenskapliga fenomen med anknytning till energi, berättar Stefan Olsson.

PÅVERKA GENOM LIVSSTIL

Intresset för klimatfrågorna är stort. Ändå går förändringarna inte tillräckligt snabbt för att klara klimatmålen. Vad är hindren?

– Det är väldigt många beslut som ska tas för att åstadkomma förändring. Därför tar det tid. Men det behövs också ett mer långsiktigt tänkande vid investeringar i allt till exempel personbilar eller vid renovering av skolor. Vi måste se mer till ekonomin och klimatpåverkan under hela livs-

cykeln, anser Stefan Olsson.

Han hävdar också att det lönar sig att ligga före på energiområdet. Det går att göra bra affärer på att spara energi.

Ofta återkommer Stefan Olsson till livsstilsfrågorna:

– För att nå de politiskt beslutade klimatmålen måste vi alla lära oss mer och fundera på vad vi själva kan göra och verkligen genomföra det både hemma och på jobbet.

AKTUELLA PROJEKT

Några exempel på projekt som drivs av Energi kontor Sydost:

- Buy Smart. Ett enkelt verktyg för att själv göra en livscykelanalys vid inköp till företaget eller organisationen.
- Goda hus. Genom samarbete mellan universitet, offentliga aktörer och näringsliv ska sydöstra Sverige bli ett centrum för energieffektiva byggnader.

– Det lönar sig för de företag som ligger före på energiområdet, säger vd Stefan Olsson.



- Biogas Sydost. Ett regionalt nätverk som aktivt påverkar och förbättrar förutsättningarna för biogas i Sydöstra Sverige
- LED – Light in Public Space är ett EU-projekt som omfattar 15 partners i södra Baltikum. Syftet är att ta fram fakta för en övergång till LED-ljus i offentliga utrymmen.
- Sydosttrampar. Deltagarna har hittills cyklat två varv runt jorden istället för att köra bil.

ENERGIKONTOR PÅ EXPORT

Hans Gulliksson, projektledare på Energikontor Sydost, har varit med och exporterat energikontorsidén till Nya Zeeland. Ett studiebesök från staden

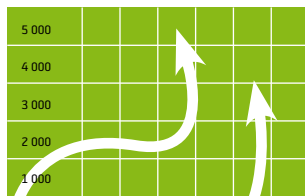


Christchurch i Nya Zeeland på Energikontor Sydost i Växjö resulterade i att Hans Gulliksson fick en förfrågan om att starta ett energikontor i Christchurch. Under tre månader 2009 arbetade han i Christchurch med att utveckla en strategi för ett energikontor.

Läs mer på
www.energi-kontorsydost.se
www.experimentlabbet.se

FAKTA

Det finns i dag 400 energikontor i EU. 13 av dem finns i Sverige. Energikontor Sydost har ett 25-tal medarbetare i Oskarshamn, Kalmar, Karlskrona och Växjö. Energikontor Sydost AB ägs av en förening där regionförbund, landsting och kommuner i Blekinge, Kalmar och Kronobergs län är medlemmar.



► Tillväxt med kontraster

Temat för årets Tillväxtdagar är "Kontraster tänds tillväxt" och anordnas i Växjö den 2 september. Bakom arrangemanget står konsultföretaget Ahrens. Lär dig känna igen karaktärerna som kännetecknar tillväxtledaren och som skapar spänst i ledningsgruppen där varje individ är olik den andre men där alla enas i samma vision.

Thomas Ahrens samt erfarenhetsgivare Tomas Puuseep från Elekta och Boris Lennerhov från Gekås delar med sig av sina tillväxterfarenheter och vänder upp och ner på de traditionella sanningarna.

För mer information, se
www.snabbvaxarna.se

► Gör affärer i Kina

Nu finns chansen för företag i Småland och Blekinge att delta i en välordnad resa som ger möjlighet till nya affärer i Kina. I samband med Småland Blekinges dagar på Expo 2010 i Shanghai den 5 - 14 oktober ordnar regionen Småland Blekinge en resa med möjligheter att vara med på både seminarier och affärsmingel.

I företagsresan ingår förutom besök på Expo 2010 också flera heldagsseminarier om att etablera sig i Kina och göra affärer med Kina. En dag kommer att handla om affärsmöjligheter inom miljöteknik, energi och it. Det blir också en utfärd till Suzhou Industrial park, där flera svenska företag är etablerade. Priset för att delta i resan är från 19 100 kronor. I priset ingår flyg, logi, seminarier och måltider.

Läs mer och anmäl dig på
www.smalandblekinge.se/expo



► Fairtrade City för andra året

Växjö har nu diplomerats som en Fairtrade City för andra gången. Det innebär att Växjö är en kommun som är engagerad för etisk konsumtion. På så sätt bidrar Växjö till att förbättra arbets- och levnadsvillkor för människor även i fattiga länder. Målet är att all konsumtion i Växjö ska ha följt de mänskliga rättigheterna när den producerats. Fairtrade City är en diplomering från Rättvisemärkt. Ett av

villkoren för att bli diplomerad är att hela kommunen engagerar sig för etisk handel och konsumtion – kommunen, butiker, restauranger, föreningar och privatpersoner. Företag i Växjö erbjuds information och diskussion om hur de kan vara delaktiga i Fairtrade City. Kontakta Karin Tomczak, Styrgruppen för Fairtrade City i Växjö, tel. 0470 - 413 80.

► Allsångsuccén fortsätter

För åttonde året i rad arrangeras sommarsuccén och folkfesten "Allsång i Linnéparken" i Växjö. Som vanligt är det måndagkvällar i juli som gäller och i år kan programledarna Peje & Augustina presentera den kanske starkaste gästartistuppställningen någonsin.



5 juli
 • **Molly Sandén**, Hasse "Kvinnaböske" Andersson, **Johan Skoog** (Svensktoppen nästa), **Karin Åberg** (Svensktoppen nästa), **Johan & dom andra** (Svensktoppen nästa)



12 juli
 • **Linda Bengtzing**, **Kevin Borg**, **Bowties** (Svensktoppen nästa), **Sigrid Blomberg** (Svensktoppen nästa), **Peter Macho** (Svensktoppen nästa)



19 juli
 • **Magnus Carlsson**, Ann-Louise Hansson, **Daniel Leksell** (Svensktoppen nästa), **Frontback** (Svensktoppen nästa), **Magnus Lang** (Svensktoppen nästa)



26 juli
 • **Niklas Strömstedt** & Växjö-kören, **NEO**, **Final i Svensktoppen nästa**

Välkommen! Välkomna!



*NAB Solutions försäljningschef
Johan Adenmark satsar på speciallösningar.*

I it-världen är Växjö en lättversion av Indien

Lönerna är lägre än i Stockholm, men inte lika låga som i Indien.
Det ligger långt från Stockholm, men inte lika långt bort som Indien.
Vi talar konstigt, men inte lika konstigt som i Indien.
– I it-världen är Växjö något av en lättversion av Indien, säger Johan Adenmark, NAB Solutions.

FAKTA
NAB Solutions har
• kontor i Växjö och Stockholm. Kontoret i Växjö är inrymt i ett nybyggt hus på Södra Järnvägsgränd i centrala Växjö.
• 28 anställda och fler på väg in
• Ett 100-tal kunder, exempelvis Polfärskt Bröd, Kosta Musik, Scandinavian Eyewear, Boss Media, Sembo, Thomas Cook, Nordnet.

NAB Solutions startade i Växjö för cirka 10 år sedan. Inriktningen var från början ungefär densamma som i dag: affärssystem med inriktning på ekonomistyrning, lager och logistik och med Microsoft som viktig partner.

– Vi står för teknikplattform, service och drift. Våra kunder är framför allt handelsföretag och vi förser dem både med logistik- och ekonomisystem, berättar Johan Adenmark, som är försäljningschef på NAB Solutions.

För fyra år sedan antogs en ny strategi för företaget. Den innebär att det ska växa och hitta fler kunder, framför allt i Stockholm. I dag arbetar 21 medarbetare i Växjö och 7 i Stockholm.

– Vi kommer att fortsätta att försöka hitta fler kunder på de områden vi är bäst. Vi är duktiga på lager, logistik och ekonomi och det ska vi bygga vidare på, samtidigt som vi satsar på en mycket specialiserad lösning för företag inom miljö, återvinning och avfallshantering, säger Johan Adenmark.

MICROSOFT BRA PARTNER

Företaget är det tredje största på Dynamics NAV i Sverige. Johan Adenmark vill inte säga det högt, men de är bäst på sitt område. Flera utmärkelser från såväl Microsoft som Veckans affärer talar sitt tydliga språk.

– Det fungerar väldigt bra att ha Microsoft som partner. Det

är en stor och platt organisation med ett stort engagemang, även i ett relativt litet företag som vårt. Det är tryggt att de satsar så mycket på forskning och utveckling, anser Johan Adenmark. NAB Solutions arbetar i en internationell bransch och Johan Adenmarks jämförelse mellan Växjö och Indien är inte bara ett skämt.

– Det har fördelar att driva verksamheten i Växjö. Det viktigaste för oss är att kunna rekrytera kvalificerade medarbetare. Och det är lättare att rekrytera här än i Stockholm, säger Johan Adenmark.

I höstas bytte NAB Solutions vd. Dan Erngård tillträdde som ny vd, men företaget har ett delat ledarskap, där Dan Erngård är ansvarig för det inre arbetet och Johan Adenmark har ansvaret för marknad och försäljning.

Läs mer på
www.nabsolutions.se

INTENTIUS KÖPER STOCKHOLMSBOLAG

För tre år sedan stod bröderna Esbjörnsson inför tre val: sälja, dra ner verksamheten till hobby-nivå eller expandera. De valde det sista. Nu är det full fart framåt för Intentiusgruppen med 20 anställda och omsättning runt 30 miljoner kronor.



Ola Esbjörnsson, vd och Per Esbjörnsson, marknadschef för Intentiusgruppen i Växjö. God service och lyhördhet för kundens behov är en självklarhet för bröderna. "De betalar ju maten på bordet".

FAKTA
Bransch: Tillverkning och försäljning av normdetaljer och maskindelar i aluminium, gummi och plast till industrin.
Ägare: Bröderna Ola och Per Esbjörnsson.
Omsättning Intentius + Tryggve Olson: Cirka 30 miljoner kronor
Resultat: Cirka 2,5 miljoner kronor
Anställda: 20 personer

I drygt 15 år har Ola och Per Esbjörnsson drivit företaget Intentius Industrikomponenter i Växjö. De första åren som ett rent säljbolag för gummidetaljer men de senaste tio åren även med egen produktion av aluminium-, gummi- och plastdetaljer. Kunderna finns inom bilindustrin. Lokalerna på Hammargatan har vuxit i takt med verksamheten. Inköpet av granntomten skvallrar om brödernas expensionsplaner. – För ett par år sedan, innan finanskrisen slog till, satte vi oss ner och fundera vad vi egentligen ville med bolaget. Det kändes för enahanda att fortsätta i samma spår tio år till, säger Ola Esbjörnsson, vd. Sälja var ett alternativ och köpare saknades inte. Skala ner var också ett alternativ.

Men de valde att vara offensiva

och ge sig ut på jakt efter bolag med kompletterande verksamhet som var till salu.

FÖRSÄLJNINGSBOLAG LÖSNINGEN

I Spånga hittade man försäljningsbolaget Tryggve Olson som i drygt 40 år sålt normdetaljer och maskindel till industrin. Ägarna ville dra sig tillbaka med ålderns rätt. – Vi har ungefär samma kunder, bland annat Volvo, ABB, Scania och Altas Copco. Medan de säljer färdiga detaljer som rattar, lås och spakar så är vi en tillverkande underleverantör som gör korta serier i olika material såsom hyttmattor, vibrationsdämpare och annan hyttinredning.

2009 var ett tungt år med ett tapp på cirka 30 procent men nu ser Ola Esbjörnsson en tydlig vändning.

NYANSTÄLLER

– Sedan februari har vi anställt tre personer och förmodligen blir det ett par till under hösten. När vi annonserade efter CNC-operatörer fick vi 350 svar.

– Våra krav är, förutom utbildning som CNC-operatör, att man ska klara Office-programmet. Dessutom måste operatörerna prata och skriva hygglig svenska eftersom alla själva sköter mycket av sina kundkontakter.

Årets investeringsbudget är förbrukad i och med köpet av Tryggve Olson men nästa år räknar man med att investera 4 - 5 miljoner kronor i nya lokaler och nya maskiner. Sedan årsskiftet har Intentiusgruppen fått in nya kunder inom medicinteknik, energi och miljö och då gäller det att vara på topp.

Charktillverkaren Ello i Lammhult har tagit sig upp ur svackan genom att bygga varumärke.

Kan Möbelriket ta hjälp av designers så kan väl vi i Korvriket, tänkte Kent Andersson, isterbandstillverkare i andra generationen, och ökade omsättningen med 60 procent på ett par år.



Varje vecka tillverkar Ello i Lammhult 8 - 10 ton isterband. Här är det Carina Holmi som tar emot de råa korvarna som ska rökas innan de sprids ut till landets affärer.

Full fart i korvfabriken med ny design

Namnet är nytt, logotypen är ny, designen på förpackningarna är ny men innehållet är samma traditionella isterband och kalvsylta som alltid med rötter tillbaka till 1800-talet.

2005 stod det som då fortfarande hette Ello-Livs vid ett vägskäl. ICA:s beslut att centralisera sin styckning och sluta köpa kött från Lammhult till sina affärer i närområdet, blev ett rejält avbräck. Flera tunga förlustår krävde förändringar med bland annat personalneddragningar.

Receptet för överlevnad blev renodling och satsning på kvalitet.

– För ett år sedan ändrade vi namn till Ello i Lammhult både för de positiva värderingar som finns i ortsnamnet och för den geografiska anknytningen. Då var det också dags att skrota Ello-kocken som varit vår logotyp sedan 60-talet, säger Kent Andersson.

Med hjälp av en reklambyrå och designern Ann-Cathrine Sigröd Ståhlberg tog man fram en ny grafisk profil.

– Ann-Cathrine hade aldrig jobbat med livsmedel förut men kom hit på korvprovning och ritade sedan ett mönster med lite retrokänsla, modernt 50-tal som signalerar kvalitet och går att kombinera i olika

färgställningar, fyller ekonomichef Ingmar Nygren i.

Att ta hjälp av en designer visade sig bli ett riktigt lyckokast. I branschen var det ett helt nytt grepp och kunderna har varit övervägande

positiva. Försäljningsmässigt har Ello i Lammhult gjort sitt bäst år på mycket länge.

Flagskeppen är kalvsylta och isterband som distribueras via landets fyra stora grossister. För att utnyttja den moderna produktionsanläggningen bättre, legotillverkar man charkprodukter till andra leverantörer och kunder.

Ello i Lammhult är i dag en av landets få kvarvarande mindre charktillverkare som fortfarande har eget slakteri. I samband med beslutet om renodling slutade man med svinslakt men har kvar den betydligt lönsammare nötslakten.

Ny webbplats: www.ello.se

FAKTA

Ello i Lammhult
Ägare: Kent Andersson
Omsättning 2009: 158 miljoner kronor,
tillväxtmål 2010 180 miljoner kronor.
Vinstmarginal 2009: 2,3 procent
(branschsnitt 1,7 procent)
Anställda: 34 personer.



DESIGNERN BAKOM FÖRPACKNINGEN

Ann-Cathrine Sigröd Ståhlberg är känd för mönster för Borås Wäfveri. I år är hon aktuell med nydesignade mönster på metervaror och möbler för flera svenska företag, bland annat Ikea. Hon är utbildad vid Textilhögskolan i Borås och har verkat som textildesigner i 20 år.

Isterbandiana

Syrliga isterband togs fram för cirka tio år sedan och säljer i dag lika bra som osyrade. Ello i Lammhult syrar dem naturligt genom fermentering. På Facebook har Lammhults isterband en egen fanclub med 315 vänner. Här finns recept på hur isterband kan användas i pizza, pastasås och pytt. En diskussion pågår om vilken dag som ska bli Stora Isterbandsdagen. Det finns även en grupp som heter Isterbandets vänner med 50 medlemmar. På ello.se finns nyskapade isterbandrecept av Gemlabördige stjärnkocken Stefan Karlsson på restaurang Fond i Göteborg.



Storsatsningen på kvalitet och design syns i försäljningssiffrorna vilket förstås gläder Kent Andersson, vd.