

WoodEx^{bladet}

Senaste nytt från WoodEx | Kontaktcentrum för träindustrin i Hälsingland | Nummer 3/2004 | Vecka 46

Kyla ute men hetta i orderboken?

Det känns som att många företag i regionen har ganska mycket att göra. Vi hoppas att det beror på god ordergång och bra affärer.

I förra numret nämnde vi lite om en genomförd analys om framtiden. Vi har nu gått ett steg längre och onsdagen den 27 oktober träffades 27 personer i Orbaden för att prata om framtida möjligheter till samarbete mellan träföretag i regionen. Inbjudan till den sk "Spånskivan" hade gått ut till 48 företag i regionen, varav 13 företag fanns representerade på plats.

WoodEx ordförande Michal Bohlin höll i mötet och berättade kort om tidigare aktiviteter och utförda utvärderingar av WoodEx verksamhet. Analys bland 35 företag i regionen tyder på en vilja att utveckla samarbetet i framtiden och 27 företag har klara tillväxtambitioner!

På basis att detta fick mötet två frågor att besvara: "Varför behövs en aktör liknande WoodEx?" samt "Vad är i så fall värt att betala för?" Dessa två frågeställningar diskuterades sedan i grupper och sammanställningen visade på att det finns motiv för att samarbeta i olika former även i framtiden. Mötet beslutade att bilda en grupp för



att forma ett förslag till en framtida samverkansform. **Följande personer ingår:**

Carl Hellström (ELE Trävaru AB), Tord Olsson (Olssons Allmoge), Per Esbjörnsson (MittGolv), Bror-Inge Dahlgren (Komponentprodukter AB) samt Urban Larsson och Peter Skyttner från WoodEx.

Avrapportering

Ovanstående personer tar naturligtvis mot idéer och synpunkter som kan gagna det framtida arbetet. Hör gärna av er! Avrapporteringen kommer att ske inom en månad, senast 2004-11-27.

Nästa nummer av detta informationsblad är lite avhängigt fortsatt verksamhet, när och om det kommer blir en överraskning!

Urban Larsson, Per Skyttner

Hälsingeföretag i samverkan på



WoodEx monter på Mässan Hem & Villa kunde ses över hela utställningen med sin Hälsingegårdsflagga hängande ovanför. Mässan, som i år slogs samman med Hem 2004, besöktes av drygt 71 000 besökare vilket är ca 15 000 fler än vid fjolårets upplaga.

WoodEx monter presenterade även i år ett antal företag med högklassiga snickerier. Besökarna bekantade sig med hus, golv, trappor, kök, lister, paneler, foder och fönster.

Rapport från Baltic Trade Arena

WoodEx utsända personal Urban Larsson och Peter Skyttner besökte den 19 oktober Baltic Trade Arena. Det är en satsning från Mellansvenska Handelskammaren i Gävle som syftar till att söka samarbetsmöjligheter mellan svenska och baltiska företag.

WoodEx mötte sju företag från Litauen och Estland. Vår förhoppning är att dessa företag har intressen i både import och export, men framförallt söker de återförsäljare till sina produkter på den svenska marknaden. Utbudet av produkter är ganska varierande. Pallar, emballage, dörrar, trappor, hus och trädgårdsprodukter var några av produkterna.

Om några företag är intresserad av samarbete med dessa företag så är det bara att höra av sig till oss, så förmedlar vi kontakten.

Exportsäljare

Exportrådet har gått ut med information om ett erbjudande att under sex månader hyra en exportsäljare som skall hjälpa företaget med försäljnings-/exportarbete. Finansiering kommer att ske av länsarbetsnämnden, arbetsförmedlingen, länsstyrelsen, Exportrådet samt deltagande företag. Projektet är planerat att starta under första kvartalet 2005.

Mer detaljer finns på utskicket som du kan få av WoodEx. Det går även bra att vända sig direkt med frågor till Göran Berg på Exportrådet, tfn 08-783 87 03, fax 08-662 90 93, goran.berg@swedishtrade.se.

Dyra frakter?

I förra numret flaggade vi för en undersökning till en gemensam upphandling av frakter. Hittills har fyra företag anmält intresse. Visst måste det finnas fler företag som vill sänka sina fraktkostnader? Hör av er till oss.



årets Hem & Villa

Mässan blev mycket bra för de medverkande företagen. Många beställningar, offerter och förfrågningar lämnades.

– Vi hoppas att samarbetet kan fortsätta, var en av kommentarerna vid mässan.

För fler turister till Hälsingland

Nytt för i år var att representanter från turistnäringen fanns på plats i montern för att marknadsföra Hälsingland som resmål. – Sedan tidigare vet vi att företag och produkter från Hälsingland väcker stort intresse på mäss-

san, säger Peter Skyttner, WoodEx och tillägger:
– Genom att vi i år dessutom marknadsförde Hälsingland som resmål tycker vi att konceptet har blivit komplett.

Deltagande företag

Förutom WoodEx fanns följande företag på plats: Olssons Allmoge (trappor), Veckebo Såg och Hyvleri (lister och paneler efter äldre förebilder), Brandéns (väggpanel), Svangs Allmogesnickeri (hantverksmässigt tillverkade fönster), Edsbyns Specialsnickeri (massiva träkök i klassisk stil), Hälsingstugor (hus och stugor), MittGolv (3-skikts limmade trägolv) samt Asta kök & trä AB (massiva träkök).

design – X

Länsstyrelsen i Gävleborg satsar på design och små och medelstora företag i det treåriga projektet **design – X**. Syftet är att sprida kunskap och intresse för designfrågor med speciell inriktning mot industridesign och visa de möjligheter design har som tillväxtfaktor för näringslivet. Stärkt konkurrenskraft ger företagen möjligheter till tillväxt och hållbar utveckling.

Design likställs ofta felaktigt med formgivning. Design är så mycket mer. Professor Daniele Mascanzoni säger: Att ”designa” i Italien är att utveckla en produkt inom ett projekt där tekniker, ekonomer, produktionsansvariga, marknadsförare och informatorer arbetar i tvärvetenskaplig anda. Produktutveckling och därmed design är en strategi i företaget att förstå varför marknaden vill ha en produkt istället för en annan.

design – X kommer till en början att jobba med företagsträffar för att intressera och inspirera. Industridesigner och företagare med egen erfarenhet av designprocessen ska medverka. Möten och träffar kommer att genomföras med början under januari 2005 i varje kommun i samverkan med företagare och andra.

design – X ingår som ett av Svensk Industridesigns samarbetskontor och får därigenom tillgång till ett nätverk inte bara i Sverige utan i hela Norden. Har du frågor kring industridesign i ditt företag redan nu – hör av dig så skall vi lotsa dig rätt. Projektet har bred förankring hos såväl företagare som företrädare för näringslivsorganisationer ute i länet.

Kontakt: Håkan Carlberg, projektledare. Tel 026-17 13 19, e-post: hakan.carlberg@x.lst.se

WoodEx Utveckling AB är träindustrins mötesplats i Hälsingland.

Vi förmedlar kontakter, initierar och genomför utvecklingsprojekt för att stärka konkurrenskraften hos Hälsinglands träindustri.

Vårt arbete inriktas på såväl nyföretagande som befintlig verksamhet.

WoodEx
UTVECKLING AB

WoodEx Utveckling AB
 Afta Industricenter
 822 98 Afta
 Tfn 0271- 193 63
 Fax 0271-19364

Filial:

Rattgatan 1
 827 35 Ljusdal
 Tfn 0651-169 20
 Fax 0651-169 44

E-post:

urban.larsson@woodex.se
 peter.skyttner@woodex.se
 www.woodex.se



Börsen

Sedan förra numret har några maskiner bytt ägare, vi hoppas att det blir fler framöver...

Säljes

Materialtransport och snickerimaskiner

- Sidtransportör med 5 band. Ca 5 x 2 m. 10 000:-
- Avpuffarbana för klyv eller hyvel. 12 000:-
- Monteringsbord 1 x 2 meter med luftkolvar 10 000:-
- Det finns även div transportbanor. Pris enligt ök
- Klyvbandsåg Canali 1100 35 000:-
- Snabbkap med rullbanor före och efter 15 000:-
- Centrumtappsborrmaskin 10 000:-
- Monteringsbord 1 x 2 meter med luftkolvar 10 000:-
- Limfogspress (friktionspress),
 hydraulisk 1,40 x 7 m 40 000:-
- Spånfläkt motor 10HK 10 000:-

*Alla priser exklusive moms. Kontakta Peter Engberg
 0651-130 61, 070-671 30 61 för mer information*

Lamellsåg och diverse utrustning

- Lamellsåg: Paul K30U 1500 -74, för skivmaterial
- Elskåp
- Hydraulpump
- Postningsbord
- 5 st axlar
- Massor av distansringar
 Pris: 60 000:- exkl moms

Kontakta Ove Brandén 0651-410 61, 070-637 55 17 för info.

Skriv eller ring oss på WoodEx, tipsa oss om idéer, köpa, sälja, efterlysa och/eller innehåll i info-bladet. Ni kan alltid nå oss på e-post, telefon eller fax.