

good work!



DECEMBER
2017

ETT MAGASIN FRÅN IUC KALMAR LÄN

ÄNGÖL

MÖT MANNEN BAKOM ÄNGÖL

I New York

kan du sitta på utomhusmöbler med
trädetaljer från Påskallaviks Snickeri

Maskinteknik i Oskarshamn

bearbetar lock till slutförvaringskapslar för kärnavfall



Välkommen till good work!

Det är härligt att kunna presentera en ny utgåva av Good Work, tidningen som lyfter fram våra kunders förträffliga arbete.

I detta nummer får du möta företag som har gjort väldigt bra ifrån sig. En del har skapat exceptionell tillväxt, andra har drivit utveckling i hållbarhetens tecken, och IUC har på olika sätt bidragit till att underlätta deras framfart. Hållbarhetsarbete genomsyrar det mesta vi gör inom IUC nu för tiden, när vi jobbar för att skapa nytta för företagen i regionen.

Läs om våra olika strategikonsulters arbete och tveka inte att kontakta mig om du vill ha hjälp i ditt strategiarbete. På sista sidan kan du läsa om Kristinas tankar och tips om ett företag som går i bräschen för just hållbarhetsarbete.

Good Work Everybody!

*Stefan Karlsson,
Projektledning/företagsutveckling
IUC Kalmar län*

good work!



innehåll

4 **MÖT MANNEN BAKOM ÄNGÖL**
Så skapas ett framgångsrikt mikrobryggeri.

8 **KSRR - KRETSLOPP OCH GRÖNA PÅSAR**
Optisk sopsortering i 4 meter per sekund.

10 **PÅSKALLAVIKS SNICKERI OCH VESTRE**
Skandinaviska möbler i offentliga rummet.

12 **FOU-NOD, RISE OCH TEKNIKNODER**
Via noderna slussas företag fram i sin produktutveckling.

14 **MASKINTEKNIK I OSKARSHAMN**
Mycket mer än en mekanisk verkstad.

16 **IUC-PROJEKT MED COACHING**
Strategiarbete i högkonjunktur.

19 **LET'S INNOVATE!**
Viktiga aktörer kraftsamlar i innovationsprocessen.

20 **KRISTINA TÄNKER HÖGT!**
Globala mål, horisontella kriterier och hållbarhetsprinciper.

Johan Håkansson vet vad som krävs för att skapa ett framgångsrikt mikrobryggeri

Förutom att kunna göra riktigt god öl gäller det att bygga en stark identitet och ha koll på sin tillväxtstrategi.

När Johan Håkansson startade Ängöl i de charmiga lokalerna på Ängö var det i en rimligt stor skala som tillät företaget att etablera sig och börja växa.

En fullträff med namnet, snygg logga och väldesignade flaskor hjälpte till att skapa en av de godaste ölen i Sverige.

Den första smaksuccén med Ängöl Prima lager är fortfarande företagets storsäljare.

Steg 1 - Ängö

Det tog sex år att växa ur lokalerna på Ängö. Man fick växa i lugn och ro, utan för höga hyror eller alltför betungande investeringar som kunde riskera bolagets framgång. Experimentlustan hölls vid liv och bidrog till att nya fullträffar bryggdes fram. Sortimentet växte och man kunde etablera sig som en pålitlig leverantör till restauranger och även få sina produkter listade på systembolaget.

Efterfrågan steg och när man nått en volym på närmare 100 000 l/år var kapacitetstaket nått. Man fick börja tacka nej till restaurangkunder. "Någon sa att det var angenäma problem, men det stämmer inte", säger Johan som redan hade börjat fundera på nästa steg i tillväxtstrategin för att kunna möta kundernas önskemål och efterfrågan på det goda ölet från Kalmar.

Steg 2 - Polhemsgatan

Efter omsorgsfull planering utvärderades ett antal alternativa lokaler men när dagens lokaler på Polhemsgatan blev tillgängliga var man snabbt övertygad om att det var rätt. Här skulle finnas gott om utrymme att växa upp till 500 000 l/år innan lokalerna skulle bli för små, om ens då. Dessutom var läget utomordentligt, med möjlighet till stark exponering av varumärket och produktionen. Den kända logotypen syns från E 22:an och Erik Dahlbergs väg, en av Kalmars mest trafikerade gator.

Förutom att man fick väsentligt större ytor i produktionslokalen så finns kontor och ett våningsplan som har inretts till Pub, där man nu kan ta emot upp till 40 personer på ölprovningar.

Sortimentsutveckling

Sortimentet består i september 2017 av 8 öl-sorter: Prima lager, Lata dagars, Ljuva livets, Diabolisk, Kalla tiders, Oktoberfestlig, Gröna vågen och Dubbel vetebock. Några varianter har kommit och gått med företagets experimentlusta och i slutet av september, i samband med Ölands skördefest lanseras Skördefestlig, en folköl vol. 3,5 som ska säljas genom ICA-butiker. Under skördefesten såldes den även av Ängöl själva i Glömminge. I slutet av november lanseras även den nya julölen, "Jenny Nyströms julöl", som vi fick smygtitna på redan i september när vi träffade Johan.

I början gjordes all flasköl i 50 cl, men nu ligger 7 av 8 sorter på Systembolaget i 33 cl flaskor. Dels beroende på att Systembolaget gillar 33 cl, men också att tilldelningen i

"Vi vill gärna att kalmarriterna ska vara stolta över oss och vårt lokalproducerade Ängöl."

Systembolagets butiker baseras på antalet sålda flaskor. Prisnivån på 33 cl flaskorna gör dem mer lättsålda. Kunderna dricker lite mindre, men oftare.

I Ängöls planer finns även att ta fram en alkoholfri öl. Till skillnad från lättöl, som egentligen bara är utspädd folköl, så bryggs alkoholfri öl på riktigt. Alkoholen tas sedan bort kemiskt eller mekaniskt.

Volymutveckling

Försäljningsmässigt har Ängöl blivit en succé. Sedan flytten från Ängö har Ängöl ökat sin producerade volym med cirka 75 % och ligger nu på en årsvolym av 175 000 liter. Redan efter ett år i de nya lokalerna har man nästan nått sin målsättning att dubbla volymen. Vad ska bli steg 3?

Marknadsutveckling

Med fokus på närproducerat kommer Ängöl att fortsätta utveckla den regionala marknaden. Ölen säljs via restauranger/pubar, grossister och Systembolaget. Man är registrerad i 8 systembutiker i regionen, övriga Sverige nås via Systembolagets beställningssortiment. I och med satsningen på folköl har man också öppnat upp en försäljningskanal via livsmedelsbutiker. Även alkoholfri öl kan komma att säljas i den kanalen. Men som Johan uttryckte det "vi kommer aldrig bli ett folkölsbryggeri", så vi som är förtjusta i den äkta, starka Ängölen kommer inte att behöva oroa oss.

Marknaden är säsongsberoende och man märker tydliga toppar vid våren, semester-tider och inför julen. Konkurrensen består av en handfull drakar (Åbro, Spendrup, Carlsberg) och cirka 300 mikrobryggerier. Mikrobryggerier poppar upp som svampar i Sverige. År 2010 fanns ca 30 st, år 2017 räknar vi till ungefär 300 st. Oppigårds och Nils Oscar tillhör de största, med 1-2 miljoner liter/år.

Marknadsföring sker genom att skapa ambassadörer för Ängöl via egna ölprovningar och ölfestivaler och att man håller sig vän med media och får synas i reportage och artiklar. Även sociala medier är en viktig kanal att bygga relationer och sprida nyheter.

Den nya hemsidan ger ett sympatiskt intryck och en bra plats att erbjuda sina ölprovningar som hålls kontinuerligt. Man kan till och med köpa presentkort på ölprovning hos Turistbyrån i Kalmar. Bra jobbat Ängöl! Det visar på klokt marknadstänk när man inser att varumärket är en turistattraktion.

”Ängöl ska vara lokalt, naturligt och festligt.”



Produktionsutveckling

Bryggprocessen klarar sig i mångt och mycket själv efter man har satt igång den. På endast fyra anställda så hanterar man två bryggningar om 1500 liter och fyllning av tiotusen flaskor och 25 st trettiooliters fat i veckan. I lokalerna finns 16 tankar som producerar öl i olika faser.

Nyligen har investerats i en automatisk ”pallavlastare”, som förenklar matningen av flaskor till flaskfyllningsmaskinen. Denna har väsentligt effektiviserat arbetet och även förbättrat arbetsmiljön. Manuell matning av tiotusen flaskor i veckan tår på personalens axlar. ”Vi är rädda om vår personal, till skillnad från en god öl så ska de räcka länge”, säger Johan.

Transporter köps in av externa leverantörer eller så hämtar kunderna. Den snygga Ängölidentifierade Tjorven används mest i imageskapande syfte.

Trender

”Det verkar som om hajpen håller på att lägga sig lite. Ett tag skulle alla brygga lite udda och speciella öl men nu ser det ut som att vinnarna är de som kan erbjuda en välbryggd lager, och där står vi oss starka

FAKTA ÄNGÖL

Startade 2010 på Ängö i Kalmar
Produktionsvolym:
175 000 l/år
Anställda:
4 personer
Storsäljare:
Ängöl Prima lager

med de uppskattade Prima lager och Lata dagars”, konstaterar Johan.

En fråga som har kommit upp är möjligheten med gårdsförsäljning. En motion förbereds som förslag till riksdagsbeslut. Om den går igenom skulle det innebära nya möjligheter till upplevelseturism och att öl- och vinproducenter skulle kunna sälja sina produkter i egna lokaler, inte bara erbjuda ölprovningar på plats. Låt oss hoppas ...

IUC samarbete

I samarbete med IUC Kalmar län har Ängöl fått hjälp med finansieringen av nya ”pallavlastaren”. Det är ett företag i Nybro som byggt den och Ängöl har erhållit en innovationscheck på 100 000 kr som del av finansieringen. YH-utbildningen ”Marknadsinriktad företags säljare” har haft studenter som gjort sin LIA, arbetsplatsbaserad praktik hos Ängöl.

Ängöl har även fått hjälp i sitt strategiarbete med en konkurrent- och produktionsstrategisk analys. ”Det var nyttigt att få en genomlysning av företaget från någon utomstående. Vi fick en del att reflektera över”, konstaterar Johan. ■

Vi vill förändra världen från Kalmar!

Kalmar Energi är ett framtidsorienterat och nyfiskt företag. Vi letar ständigt efter nya spännande energiprojekt och eldsjälar som kan hjälpa oss att producera ännu mer redig energi härifrån och skapa en mer hållbar Energirepublik. Här hittar du några utvalda projekt:

Vi förvandlar gammal flygplatsmark till en stor solcellspark

Snart sätter vi spaden i marken för Törneby solcellspark på Kalmar Öland Airports mark. Det blir den största medlemsägda solparken hittills i Sverige. Här kan du köpa solcellsandelar och investera i framtiden.

Vi värmer både slott och koja med gammalt bös från Smålandsskogen

På fjärrvärmeverket i Moskogen eldar vi med gammalt bös från skogen och producerar värme varje dag, året om. På köpet får vi förnybar el motsvarande en tredjedel av våra kunders elanvändning.

Algoland är ett forskningsprojekt för framtiden

Algoland är ett projekt som kombinerar marinekologisk forskning med kompetens från industrin. Målet är att nå hållbara lösningar som minskar utsläpp av koldioxid och närsalter samtidigt som värdefulla produkter i form av djurfoder och biobränslen produceras.

Ett nät för alla

Kalmar Energi har ett eget fibernät som kopplar ihop aktörer och företag i hela Energirepubliken. Det är enkelt och prisvärt att ansluta sig.

Vi stöttar länets mikroproducenter och solcellsrebeller

Vårt län är fullt av solcellsrebeller och engagerade personer som vill producera egen energi. Vi hjälper till och gör det enklare att producera egen energi som kommer härifrån, inte därifrån.

Pellets made in Energirepubliken

Vi erbjuder lokalproducerade pellets till ett riktigt bra pris. Du kan beställa allt från en pall och uppåt. Vid stora partier erbjuder vi fri frakt.

Det är lika viktigt med Ölandssol och regnbågsvärderingar

Kalmar Energi tror på hållbarhet i stort och smått. En viktig del är ett öppet samhälle där alla är välkomna. Just därför stöttar och lägger vi energi på Kalmarsund Pride och Omtankepriset.

Vi sätter elmackarna på Kalmarkartan

Vi vill att det ska vara enkelt att välja elbil! Kalmar Energi har därför startat Sveriges första elmackskedja. Runt om i Kalmartrakten hittar du flera olika laddstationer.

Smarta elnät för alla

En bättre värld går på el, under förutsättning att den är producerad med 100 % förnybar energi, som vår el. Men utan driftsäkra smarta elnät stannar världen. Vi gör det moderna livet möjligt.

dELbil för alla energirebeller

Du kan bli medlem i regionens första elbilspool. Du betalar en fast månadskostnad och har sedan möjlighet att boka en elbil på kvällar och helger. dELbil har två Tesla i poolen.



Kalmar Energi

Avfallstrappa, kretslopp och påsar

gröna



Ulrika Bergström
KSRR, med RDF.

För inte så många decennier sedan innebar avfallshandling att man grävde ner avfallet. Det man inte såg, det hade man inte ont av var den allmänna uppfattningen hos många. Numera är deponi sista utvägen som endast tas till när återvinning inte fungerar. Fokus är på kretslopp och att göra det lätt för människor att vara miljömedvetna. De nationella miljömålen, beslutade av riksdagen, reglerar avfallshandlingen i Sverige. Ungefär 70 % av landets kommuner samlar in matavfall. KSRR har infört matavfallsinsamling utan att höja soptaxan.

1. Förebyggande avfallshandling

KSRR är engagerade i att inspirera och sprida kunskap om hur vi ska minska våra avfallsmängder, bl.a. genom information om hur vi med våra val kan påverka avfall. T.ex. köpa och tillverka mer hållbara produkter, reparera mera, minska matsvinn genom medveten konsumtion, produktion, distribution och servering.

2. Återbruk

Vid KSRR:s 9 återvinningscentraler uppmuntras till ökat återbruk av textilier, möbler, böcker, leksaker m.m. Där kan olika gods lämnas in för att senare hanteras av organisationer som Stadsmissionen, Röda korset eller Human Bridge och göras tillgängligt för användning igen, antingen som gåvor vid humanitära insatser eller till

försäljning i Second Hand-butiker, där förtjänsten sedan går till biståndsinsatser.

3. Materialåtervinning

I miljörum och vid återvinningscentraler källsorteras för att ge möjligheter till återvinning av olika material. KSRR ansvarar för brännbart hushållsavfall och matavfall i "Gröna påsen", medan FTI, Förpackning och Tidningsinsamling AB, tar hand om tidningar, papp, metall-, plast-, och glasförpackningar.

Olika samarbetspartners till KSRR tar hand om det övriga avfall som tas emot på återvinningscentralerna; grovsopor, trädgårdsavfall, elavfall, farligt avfall etc. Principen är att avfallet hanteras så nära återvinningscentralerna som möjligt, för att minimera transporter. Det som inte kan återvinnas eller renas lämnas för slutlig deponi.

samtidigt näringsrikt biogödsel till 12 m² gödselad yta.

Avfallsbränslet, RDF (Refuse Derived Fuel) skickas till Cementa i Degerhamn och Slite, där bränslet används i ugnarna i cementproduktionen. Den sista brännbara restprodukten (efter RDF) skickas till andra förbränningsanläggningar, t.ex. Nybro, som inte har samma höga krav på bränslet. I cementproduktionen krävs bl.a. specifika fuktighetsnivåer, att bränslet är fritt från metaller och andra oönskade komponenter.

5. Deponi

Endast 1-2 % av avfallet som tas om hand går numera till deponi. Runt deponin i Moskogen finns lakvattensjöar som hjälper till att rena jorden runt deponin. Det deponiavfall som inte kan renas slutförvaras. ■

Inlämning på återvinningscentralerna är alltid gratis för privatpersoner.

Avfallssortering i Moskogen

Efter en del inkörningsbekymmer, där man fick överge den första investeringen, körs sedan i mars 2017 en fungerande sortering i full skala. Varje dag tar man emot 15 lossningar med totalt 100 ton hushållsavfall. Sorteringsbandet rullar fram en blandning av olikfärgade soppsåsar med en hastighet av 4 meter/sek. De gröna påsarna läses av optiskt, knuffas åt sidan i en takt av upp till fyra påsar i sekunden och landar sedan på ett eget band. Detta band för de gröna påsarna till en separat container där de pressas till slurry (geggamoja på småländska) av stora stålskruvar. Själva påsarna separeras samtidigt från slurryn via filterrör.

Det brännbara materialet från övriga hushållsopor och de avskilda gröna påsarna mals i en parallell produktionslina ner till avfallsbränsle, RDF. I den processen avskiljs även eventuell metall och går till återvinning, medan det icke brännbara går till deponi.

Hushållen i KSRR:s medlemskommuner har varit duktiga på att ta till sig matavfallssorteringen. Stickprover (plockanalyser av både vita och gröna påsar) visar att 65-70 % av hushållens matavfall läggs i gröna påsen.

Enligt avtal med More Biogas skulle KSRR producera 18 000 ton slurry/år. Den nivån nåddes vid halvårsskiftet 2017. Nu körs produktionen på en årstakt av omkring 28 000 ton.

4. Energiåtervinning

I rötningsanläggningen hos More Biogas i Läckeby omvandlas slurry från de gröna påsarna till biogas (komprimerad fordonsgas) och biogödsel. 12 gröna påsar ger fordonsgas som räcker till att köra 5 mil med en biogasbil. De 12 påsarna ger



Dennis Adolfsson kör biogasdriven sopbil.

”Det luktar betydligt mindre än man skulle kunna tro i sorteringen och produktionen av slurryn.”

FAKTA KSRR

- 1 200 fordon/dag besöker de 9 återvinningscentralerna
- Ett 20-tal KSRR-sopbilar hämtar avfall hos ca 72 000 hushåll i 5 kommuner (Kalmar, Nybro, Torsås, Mörbylånga och Oskarshamn)
- 60 000 sopkärl
- 5 500 hämtningar/dag
- 70-tal anställda
- Optisk sortering av gröna påsarna
- Hela fordonsparken går på biogas

Påskallaviks Snickeri delar vision och tillväxt med Vestre



Foto: Tomasz Majewski/Vestre

Peder Ivarsson visar vad engagemang, kund Anpassning, kvalitet och gemensamma visioner kan göra för tillväxt. Tillsammans med största kunden Vestre har Påskallaviks Snickeri skapat mervärde som snabbt genererat stora volymer. Från en omsättning i bolaget på 5 miljoner SEK 2015 till 12 miljoner 2016 och ytterligare ca fyrtio procent ökning på produkter till Vestre under 2017.

Fyra på bollen men uttagen ändå

”Frågan om vi kunde hjälpa Vestre med leveranser kom egentligen först från en bekant som jobbade i samma koncern som företaget som impregnerar deras trädetaljer”, säger Peder.

Vestre hade, tillsammans med impregneringsföretaget Bitus, startat sökprocessen efter en ny leverantör efter att den befintliga fått svårt att klara volymökningarna och själv sa upp sitt kontrakt. Tre leverantörer var under utvärdering.

”Vi kom in ”fem i tolv” men fick chansen att skicka in våra uppgifter. Detta var midsommarveckan 2015. Efter 20 minuter och några telefonsamtal fick vi första responserna på att vi var intressanta. Vår maskinpark och vårt produktionsstänk passade Vestres behov. Någon timma senare bokades besök och därefter provorder”, berättar Peder.

Vestre hade materialbrist eftersom tidigare volymbekov inte hade klarats av. Det fanns inget råmaterial att tillgå på marknaden förrän tidigast efter fyra veckor, eftersom det var speciallimmat med tvåkomponentslim för att klara både tryckimpregnering och värme från Linax, linoljeimpregneringen som kokas in.

Peder letade efter möjliga lösningar, kollade med den tidigare leverantören och kunde där komma åt ett inbyggande lager av råmaterial. Man lyckades producera det akuta behovet av komponenter på 1 vecka och det imponerade på Vestre. Påskallaviks Snickeri (PS) agerade exemplariskt och fick snabbt fler affärer. Redan under våren 2016 tog PS över all trätillverkning till Vestres produktsortiment. Idag producerar man över 150 olika komponenter till möbler för offentlig miljö.

Gemensam vision underlättar samarbete

Vestres vision om att producera med nordiska råvaror i Skandinavien och göra produkter med god design, hög kvalitet och hållbarhet, både vad gäller produktivslängd och miljöriktigt hållbarhet, delas av Påskallaviks Snickeri.

PS har växlat upp från underleverantör till samarbetspartner och fått goda relationer på alla nivåer hos Vestre; med ägaren, hos designfolket och säljavdelningarna. I takt med att PS har hjälpt till med kvalitetsförbättringar, produktionsförbättringar och produktförbättringar har förtroendet växt. Peder har fått Vestres öra och de vet att han har kompetens och är lösningsorienterad. Samarbetet fortsätter att utvecklas och PS planerar att byta till samma affärssystem som Vestre har, för att kunna knyta sig ännu tätare och få snabbare

”Tillsammans med Vestre vill vi visa att vi kan tillverka möbler i Skandinavien.”



Peder Ivarsson vet hur man ger trä mjuka former.



kommunikation med tillgång till varandras lagersaldon, ordrar och prognoser.

Times Square New York

När städer växer blir offentliga mötesplatser viktigare och viktigare. Då behövs hållbara sittplatser, både utomhus på torg och i parker, och inomhus i t.ex. gallerior och köpcentra. Det är inom offentlig miljö Vestre och PS ser den största tillväxten för sina produkter i framtiden. När Vestre kunde tillkännagöra att deras möbler nu finns på Times Square i New York spred det stolthet både i Vestres egen produktion och på Påskallaviks Snickeri.

Strategi: Automation i produktion

Nya investeringar fokuserar på automation i produktionen och ett nytt affärssystem, gemensamt med Vestre. Tillsammans med strategikonsulter från IUC ska Peder ta fram en kalkylerings- och simuleringsmodell, där man kan simulera effekter av olika produktionsscenarioer. PS har erhållit en konsultcheck på 40 000 kr från Regionförbundet och själva lagt in samma belopp.

Peders filosofi är att automatisera så mycket det går. Målet är att stoppa in råmaterial i ena änden och plocka ut färdiga produkter i andra.

”Sedan får vi se hur långt vi kommer”, säger Peder.

Två italienska maskintillverkare är kontaktade för att specialbygga och anpassa olika maskiner, CNC med robotfunktioner, för att automatisera produktionen av Vestreprodukterna. I företagets befintliga CNC-maskiner frigörs därmed kapacitet för att producera även andra

kunders behov.

När det gäller impregneringen av de bearbetade produkterna delas redan produktions-, lager- och transportdata mellan PS och Bitus, för att underlätta planeringen och skapa effektivt flöde i produktionen i både träbearbetningen och impregneringen.

Med organisk tillväxt slipper du ta med mössa till banken

Med ett eget kapital på 7 miljoner är PS ett solitt företag utöver det vanliga. Man har senaste året investerat i såväl produktionsmaskiner, lagerlokal och varulager utan att ta banklån.

”Det är skönt att inte behöva stå med mössan i handen och be om att få låna pengar”, säger Peder.

Nu måste det byggas kapacitet för att klara planerade produktionsökningar, målsättningen är att det ska göras med automation. Investeringsplanerna inom automation uppgår till 6-10 miljoner SEK. ■

FAKTA PÅSKALLAVIKS SNICKERI

Brann ner 2004 och byggdes upp på nytt i Oskarshamn 2005.

Anställda: 6 personer

Omsättning 2016: 12 miljoner SEK

Produktionsvolym: 500 m³ råvara/år

Största kund: Vestre

Ägare: Peder Ivarsson



Lasse Palmqvist
på Kalmar fisk & skaldjur
testar Ecoveg

Novacore tar hjälp av FOU-noden, RISE och IUC för sin produktutveckling



Inom IUC:s projektverksamhet drivs en FOU-nod som har till uppgift att fånga upp företagens behov och utmaningar inom forskning och utveckling och att förmedla dem till rätt expert inom RISE-koncernen. Det är Västerviksbaseade Torbjörn Håkansson som arbetar 50 % för RISE Småföretag, inom forskningsinstitutet RISE, som är nodens kontaktpunkt.

Uppfångare till utförare

"Jag jobbar som uppfångare", säger Torbjörn som är stationerad på FOU Campus Västervik, men som har hela Kalmar län som arbetsområde.

Syftet är att hjälpa små och medelstora företag att hitta rätt expert inom RISE för deras behov inom främst teknik- och produktutveckling. Inom Kalmar län rör det sig om mycket tillverkande företag.

"Det viktiga är att göra innovationspartnern RISE lättillgänglig", konstaterar Torbjörn.

RISE-expertisen har en väldig spännvidd och omfattar bl.a. tester, provningar, innovationsverktyg, analyser för materialval och livscykelanalyser samt kompetenser inom lagkrav och godkännanden inom olika branscher.

Ett exempel från Kalmar län är Novacore i Gamleby som i många år varit experter på specialpapper, bl.a. rostskyddande papper och blompapper. Nu har man utvecklat Ecoveg; ett vegetabiliskt behandlat och återvinningsbart papper, helt fritt från petroleumprodukter, för emballage av livsmedel. Livsmedelshandlingen krävde först speciella krav från livsmedelsverket och där kunde RISE hjälpa till. Torbjörn på FOU-noden guidade företaget till rätt expert inom RISE och via IUC kunde man komma i åtnjutande av innovationscheck på 100 tkr med finansiering från Vinnova.

Novacore erbjuder nu livsmedelsgodkända, vegetabiliskt behandlade emballagepapper på både rulle och ark. En produkt som fick en kortare väg till marknaden genom samarbetet mellan aktörerna inom innovationsstöd i Kalmar län. ■

FAKTA RISE

RISE (Research Institute of Sweden) bildades den 1 jan 2017 genom en sammanslagning av SP, Innventia och Swedish ICT.

2 200 anställda finns på cirka 30 platser i Sverige.

Ägare: svenska staten

Huvudkontor i Göteborg.

Kontakt: torbjorn.hakansson@ri.se

Linnaeus Technical Centre

De två tekniknoderna i Kalmar län koordineras av Anders Olofsson, en erfaren företagare med öga för utvecklingspotential och som brinner för att matcha ihop studenter och teknikföretag med tillväxtpotentialer under LTC:s vingar.

Fotarbete och tankeverksamhet

Linnaeus Technical Centre (LTC) drivs av Linnéuniversitetet och IUC under projektet "Regional plattform för innovation och förnyelse". Finansierar är Europeiska regionala utvecklingsfonden och Regionförbundet. "Huvudsyftet är att vara en bro mellan företag och akademi", säger koordinatör Anders Olofsson.

Arbetet består av mycket fotarbete genom företagsbesök hos länets teknikföretag. Under sina två år i projektet har Anders besökt ett sjuttiofem företag. En av de viktigaste uppgifterna är att höja kompetensen inom företagen genom att matcha universitetets resurser, främst exjobbade studenter, med företagets behov och utvecklingsmöjligheter. En annan betydande uppgift är att återkommande anordna utbildningar och frukostföreläsningar, som även görs publika via webbaserade länkar från universitetets lokaler.

Dataöverflöd kan ge mervärde - men hur?

Ett bra exempel på matchning är företaget som hade ett överflöd av information om sina installerade produkters prestanda och drift, och som insåg att informationen kunde vara en användbar affärsmöjlighet. Dels inom utveckling av service och underhåll, dels för att utveckla nya tjänster. Man visste bara inte hur ...

Med LTC:s hjälp kunde exjobbade studenter inom informatik och datavetenskap matchas till företaget, både för att lösa insamling och presentation av data men även för att hjälpa till att identifiera potentiella möjligheter med den information man hade, eller kunde tänkas skaffa ur sina installerade produkter. ■



Locken till slutförvaring av kärnbränsleavfall kräver hög precision.

Maskinteknik i Oskarshamn

– mycket mer än en mekanisk verkstad

Maskinteknik i Oskarshamn AB är ett teknikföretag som arbetar med prototyp-framtagnig, produktutveckling, specialprojekt, konsultuppdrag, reparationer och tillverkning i enstyck eller korta serier.

Linda Sharp, som driver företaget tillsammans med sin far, berättar om bearbetning av kopparlock till kommande slutförvar av använt kärnbränsle.

Det hade jag ingen aning om ...

I en maskin i verkstaden sitter ett stort kopparlock uppmonterat. När det är färdigbearbetat ska Svensk Kärnbränslehantering AB göra svetestester på locket. De använder en speciell svetesteknik – FSW – Friction Stir Welding, som ger svetsfogar utan porer eller sprickor. FSW-metoden kommer att användas för att svetsa fast kopparlock på en fem meter lång koppar kapsel som ingår i systemet för slutförvaret av kärnavfall. Fogarna testas genom oförstörande provning med bl.a. ultraljud för att

säkerställa kvaliteten. Maskinteknik har under 25 års tid hjälpt till med utveckling av maskiner, utrustning och verktyg kring dessa metoder.

I en av CNC-maskinerna bearbetas och kontrolleras strömskenor i koppar. Komponenterna ska ingå i en förnicklingsanläggning på batterifabriken SAFT.

Maskinteknik gör mycket mer än bearbetning och tillverkning av komponenter. Företaget konstruerar och tillverkar speciallösningar efter kunders behov.

Linda berättar även om ett Vinnovaprojekt de projektleder, där man tar fram och testar utrustning för mätning av bergsrörelser med fibersensorsystem. Systemet ska fälttestas i Äspölaboratoriets underjordiska bergslaboratorium. På stora djup, i t.ex. gruvor, tunnlar eller vid kärnbränsleförvaring behöver man kunna mäta bergsrörelser på avstånd och i realtid. Sådant sysslar de med på Maskinteknik i Oskarshamn. Vem hade kunnat tro det?

Automation med självlärande maskiner

Redan på 1990-talet utvecklade Maskinteknik automationslösningar för självlärande maskiner. Sedan dess har flera maskiner tillverkats och levererats till tillverkande företag. Maskinerna kontrollerar, justerar och sorterar komponenter. De kan bedöma vilka som är OK eller "Ej OK", logga data, statistik och kontinuerligt förbättra sig själva.

Maskinteknik är ett innovationsföretag som skapar lösningar på tekniska problem, som utvecklar idéer, produkter och metoder. Genom att kombinera lång erfarenhet och kunnande inom maskinteknikens olika områden erbjuder man tjänster i hela innovationskedjan: från idé och konstruktion, till tillverkning, provkörning, CE-märkning, installation och utbildning.

IUC har hjälpt till med en initial marknadsundersökning om Maskintekniks innovation – förbättring av induktionsmaskiner. En skrivbordsundersökning identifierade tillverkare och återförsäljare av induktionsmaskiner i Sverige och internationellt. Undersökningen användes som beslutsunderlag inför en patentansökan. Patentansökan lämnades in under sommaren 2017.

Jobba hos Maskinteknik i Oskarshamn?

Låter det som ett spännande företag? Företaget växer och en fördubbling av lokalytan är påbörjad. Nu behöver man även rekrytera och söker maskinoperatörer och verkstadstekniker med inriktning på prototyper, enstyckstillverkning och specialkonstruktioner. ■



Linda Sharp

FAKTA MASKINTEKNIK

- * Konstruerar och tillverkar specialmaskiner, utrustningar, verktyg och instrument
- * Är teknikkonsulter och projektledare
- * Anställda: 10 personer
- * Omsätt: 9 miljoner SEK
- * Lokalyta ca 1 000 m² som håller på att byggas ut till dubbla storleken
- * OMAX vattenskrämaskin för precisionstillverkning
- * 3D-laserscanner för mätning med hög noggrannhet



Strategiarbete i högkonjunktur

Under de senaste två åren har IUC:s strategi-coacher gjort mer än sextio coachningar. Erbjudandet gäller små och medelstora teknikföretag inom Kalmar län och omfattar sexton timmar till ett pris av tre. Nicklas Erlandsson jobbar med marknadsfrågor, Magnus Gustafsson med organisation och ledningsfrågor, Lars-Anders Larsson, Fredrik Persson och Tommy Håkansson arbetar med produktionsstrategier och Björn Stuesson med finansieringsstrategier och ägarfrågor. Även i högkonjunktur är det viktigt att ta sig tid till strategifrågorna och med IUC:s erbjudande finns faktiskt ingen ursäkt att låta bli.

Marknadsstrategier

Många vill ha hjälp med att bedöma affärsidéer, att skaffa information för att kunna minimera risk i strategiska beslut. Det kan röra sig om ny-satsningar, breddning av sortiment eller inriktning på nya marknader.

”Mitt arbete består till stor del av att undersöka säljbarheten i nya idéer. Finns det verkligen en marknad för den där ”unika idén”? Vem kommer att köpa? Hur mycket och till vilket pris? Med strukturerad informationsinsamling och analys av marknadsbehovet kan vi bidra med slutsatser som ger underlag för kloka, riskminimerade beslut. Sedan kan slutsatsen förstås variera från att satsa i ena eller andra riktningen till att helt enkelt låta bli för att idén i sin befintliga utformning inte håller för att skapa lönsam försäljning”, säger Nicklas.

Organisation, ledning, utmaningar och vägval

Organisationsfrågorna kommer ofta upp när man står inför ett problem/utmaning. Något man inte hittar lösningen på själv, utan som man vill ha hjälp utifrån med.

”Men det kan även handla om att hjälpa företag med affärsplaner eller att hitta synergieffekter och kanske samarbeten mellan flera företag som kan leda till nya produktutvecklingar och marknadssatsningar”, säger Magnus och ger ett exempel:

”Vi hjälpte Creative Steel AB och Jaktia Väster- vik med planering, affärsplan, budget och kalkyler för att komma vidare i sitt samarbete. Man har utvecklat en sportfiskebåt som erbjuder en helt ny stabilitet och användbarhet. Tillsammans kunde företagen hitta synergieffekter i utformning, produktionsteknik och materialval för att komma vidare till prototyp tillverkning och demonstrationer för ”heavy users” vid fiske- tävlingar.

Även ett tredje, lokalt företag blev involverat genom leveranser av specialplåt som förbättrade slutprodukten. Vi ser fram emot ytterligare prototyp tillverkning och hoppas att vi har bidragit till att få en ny internationell produktlan- sering från företag i regionen”, säger Magnus.

Konkurrens- och produktionsstrategier

Lars-Anders, Fredrik och Tommy arbetar med en beprövad metod för att utveckla produktionsstrategier utifrån företagets nuvarande respektive förväntade framtida konkurrens- situation. Metoden, som inbegriper dialog med företagsledningen, är ett pedagogiskt och lättillgängligt verktyg som hjälper företagen att kunna hantera sina strategifrågor parallellt med den dagliga produktionen och de löpande leveranserna.

En av finesserna är just att man med sin metod ökar kunskapen om arbetssättet hos företagen, att prioritera rätt strategier och aktiviteter utifrån vilken konkurrens man är utsatt för.

”Speciellt att kunna identifiera och skilja marknadskvalificerande konkurrensfaktorer (grundläggande förutsättningar för att överhuvud taget kunna vara med och konkurrera) från den utslagsgivande och framgångsskapande ordervinnaren”, berättar Lars-Anders.

Det kan handla om att den enskilt viktigaste konkurrensfaktorn – ordervinnaren – är en av följande: hög flexibilitet, låg produktionskostnad, hög produktkvalitet, produktens prestanda eller innovationsförmåga. Specifika krav ställs på produktionssystem och produktionsförmåga, beroende på vilken ordervinnaren är. Analyser görs och rekommendationer ges. Metoden är utvecklad för såväl tillverkande som tjänstepro- ducerande företag.

Lars-Anders och Fredrik har även utveckl- lat en metod att digitalt avbilda och simulera produktionsaktiviteter, vilka kan omfatta en hel verksamhet eller en enskild maskin. Produk- tionsmodeller är förstuds ett senare steg, en mer omfattande och djupgående analys. Men den kan vara väldigt värdefull, t.ex. vid avgörande beslut om stora investeringar, vilket just var fallet hos ett av de coachade företagen.

Ägarstruktur och kapitalstruktur

Det fjärde strategiområdet handlar framförallt om finansiering av investeringar men även om köp eller sälj av bolag. Det kan gälla att hitta den optimala företagsstrukturen för fortsatt tillväxt; generationsskiften, kompanjonskap, fö- retagsförsäljningar (aktier eller inkräm), nyemis- sioner till nya eller befintliga ägare.

Ett exempel från verkligheten handlar om ett företag med 5 anställda och behov av 2 miljoner i kapital för att kunna ta nästa steg i sin utveckling. Man fick hjälp att sjösätta en nyemission, där ett tiotal nya ägare kom in med nytt kapital samtidigt som befintliga ägare gick in med kapital på 50/50 basis. Pengarna är nu i arbete och företaget har tagit nästa steg mot ökad produktionskapacitet för att kunna öka sin försäljning. Ett annat exempel omfattar investeringskalkyler för en stor investering hos ett litet företag som vill kunna möta en stor kunds öka- de volymkrav. Ett tredje exempel handlar om ett familjeföretag som söker ny ägare på grund av att nuvarande ägare börjar bli ålderstigen och inte har någon familj som vill ta över.

Coachingen hanteras av Björn Stuesson som dagligen arbetar med företagsöverlåtelser, men även har ett förflutet inom avknoppningar och andra insatser för att skapa nya företag efter strukturella förändringar hos t.ex. Volvo, Ericsson, Bombardier och Faurecia.

”Coachingen omfattar att identifiera och reda ut förutsättningar, definiera alternativa handlingsmöjligheter och avge rapport. Själva genomförandet kommer som ett nästa steg. Vi kan vara behjälpliga med det också men det blir en tilläggstjänst”, säger Björn som driver konsultbolag inom området. ■

KONTAKTA IUC FÖR ATT ANSÖKA OM STRATEGICOACHING

Stefan Karlsson är projektledare på IUC och den som ansvarar för projektet ”Strategier för hållbar tillväxt”. Kontakta Stefan på stefan.karlsson@iuc-kalmar.se om du är intresserad av att få hjälp med dina strategier.

Byggnadsingenjör- produktionsledare Start 1 oktober 2018



Vill du arbeta som ledare i en snabbt växande bransch? Ett stort behov finns hos såväl entreprenörer som konsultföretag!

Efter avslutad utbildning är du väl rustad att axla rollen som arbetsledare, produktionsledare, projektledare m.m. inom byggbranschen.

Maila: yrkeshogskola@iuc-kalmar.se

Ring: 0730-80 04 48

www.iuc-kalmar.se



Yh Yrkeshögskolan

LET'S INNOVATE!

Alla stora innovationer kommer från reella behov. Någon klurig person har upplevt en brist eller ett problem som man försöker lösa. De bästa lösningarna kan bli innovationer som, om de får rätt förutsättningar, kan bli innovativa produkter som ger lösningar för många människor. Kruxet är många gånger just att ha förmåga och pengar att ge rätt innovation rätt förutsättningar.

Inom IUC:s och Almis projektverksamhet drivs ett innovationsråd med elva medlemmar från aktörer med målsättning och uppgift att hjälpa innovatörer och innovationsföretag fram med sina idéer till produktlanseringar. Innovationsrådet ingår som en del i innovationsprocessen, där goda idéer kan bli riktiga produkter.

Innovationsprocessen

1. Googlesökning på olika språk
2. Verifiera teknik och marknadspotential
3. Paketera idén tydligt
4. Sälj in idén till supportande aktörer i Innovationsrådet
5. Gör en utvecklingsplan; med resurser från aktörerna i rådet
7. Kommersialisering; börja sälja in produkten till målgruppen
8. Tillväxt; sök nya målgrupper, vårda kunder, vidareutveckla innovationen

Innovationsrådet

De tre första stegen behöver man kunna hantera själv för att ge sin idé en god chans att gå vidare.

"Har man gjort sin läxa, har lite koll på den mest grundläggande omvärldsbevakningen och kan förklara sin idé för Innovationsrådet har man kommit en bra bit på vägen", säger Hans Silveborg från Almi.

Med Innovationsrådet i ryggen får goda idéer bra hjälp på vägen. Då kan innovatören guidas till rätt aktör, stödfunktion, och få tillgång till de tjänster som finns. Det kan gälla hjälp att söka finansiering, men också att slussas till rätt experthjälp, t.ex. teknisk expertis, tester som kan behövas, marknadsanalys eller kompetens inom lagkrav och certifieringar. Kan rådet identifiera en idé med potential, trots bristfällig idébeskrivning eller brister i första omvärldsanalysen så kan innovatören ändå ges hjälp att komma vidare till nästa steg. Men för att komma i fråga för utvecklingsresurser måste idén kunna bedömas ha potential. Innovationsrådet har sedan starten 7 september 2016 haft femton idépresentationer dragna inför sig. Fem har sållats bort men tio är kvar för vidare arbete i en eller annan fas.

"Det är ett för litet inflöde av idéer", konstaterar Stefan Karlsson på IUC. Rådet kan hantera betydligt fler. Det finns flera förklaringar till det låga inflödet av innovationer. Marknadsföringen av Innovationsrådet kunde bli bättre men det finns även förklaringar i att högkonjunkturen håller duktiga, innovativa företag fullt sysselsatta med att klara leveranser och daglig verksamhet.

Innovationsrådet är ett resultat av Almis projekt "Innovativ Tillväxt i Kalmar län" (ITKL) vars viktigaste ambition är att skapa ett bestående regionalt innovationssystem, där man samlar, enar och kvalitetssäkrar alla viktiga aktörer på innovationsområdet. Problemet har tidigare varit bristen på samordning och att innovationsföretag och enskilda innovatörer har upplevt att det har varit krångligt och ogripbart att veta vilken hjälp som finns att tillgå och förstå hur man ska kunna ta den i anspråk.

**"Fan vad mörkt det är här.
Det vore bra om man hade lite ljus ...
kanske en glödlampa?"**

[Tänkt av Thomas Edison]

FAKTA INNOVATIONSRÅDET

Medlemmar:

- Almi Företagspartner Kalmar
- Atrinova Affärsutveckling AB
- IUC i Kalmar AB
- Kalmar Science Park
- Landstinget i Kalmar län
- Linnéuniversitetet
- Länsstyrelsen Kalmar län
- Regionförbundet i Kalmar län
- RISE
- Uppfinnarna i Kalmarsund
- Västervik Framåt AB





Kristina tänker högt!

KRISTINA SJÖGREN ÄR VD PÅ IUC KALMAR LÄN.

Hon är utbildad maskiningenjör och har ett förflutet inom industrin. Brinner speciellt för hållbarhetsfrågor, industriell utveckling och för att göra industrin attraktiv för flera, speciellt unga med framtiden framför sig.

rer till de stora. Det är en fördel även för de mindre företagen, att redan nu börja söka sina utvecklingsmöjligheter inom de hållbara målen, kriterierna och principerna. Inte minst för att nå positiva ekonomiska effekter.

Kinnarp är ett företag i bränschen på hållbarhetsarbetet. De kallar sin hållbarhetsrapport "The better effect" och redan där avslöjas deras inställning till arbetet. De har skapat ett "Better Effect Index" med fullständig transparens, "open source", och målsättningen att bli ett heltäckande branschindex. De bedömer och betygsätter sina produkter inom sex viktiga områden: råvaror och resurser, klimat, rena material, socialt ansvar, återbruk och ergonomi. Kolla in deras "Better Effect Index" på kinnarp.se!

Framtiden i våra händer

Vi har enorma möjligheter att skapa en bättre framtid genom att ta tillvara på innovationskraften hos företag och innovatörer, men även hos våra ungdomar som är kreativa och nyfikna på att testa nytt. Nyckeln är att utgå från FN:s 17 globala mål, tre horisontella kriterier och hållbarhetsprinciperna.

Inom IUC Kalmar län har vi som affärsidé att stödja industrin till att nå innovativ hållbar tillväxt. Här finns potentialen att finna nya cirkulära metoder/produkter med en positiv ekonomi för företagens framtida tillväxt. För de stora företagen (> 249 anst.) har det kommit en ny lag om hållbarhetsredovisning, den kommer även att "sippra ner" och påverka SME-företagen som är underleverantörer

Industrinatt för ungdomar

IUC Kalmar län kommer köra "Industrinatten" under hösten 2018. Syftet är att ge ungdomar en rättvis bild av arbetet inom industrin, och att ge industriföretagen en arena att visa upp sig på. Aktiviteten har körts framgångsrikt hos flera IUC-företag, bl.a. Lund, där jag deltog. Företagsbesök, uppträdande, mässområde m.m. kommer vi att erbjuda ca 350 ungdomar i årskurs 8. Håll ögonen på industrinatten.se!

Umgås med Elis 1,5 h/dag

I förra numret nämnde jag att jag tänkte skaffa elbil. Det blev en "Elis" som jag nu pendlar med ett par timmar per dag. Han har t.o.m. fått följa med på tjänsteresa till Trollhättan. Med lite planering är det faktiskt inga problem att ta sig fram. Man får hålla koll på snabbladningsstationer och lägga in fikapauser där de har universalladdare. Men med en räckvidd på 35 mil fungerar det faktiskt riktigt bra.

**Elbil är #heftigt!**