

# **STRATEGIPROGRAM**

## **TRÄ I NORRBOTTEN**

### **2007-2013**

**- Version 01 -2006-11-15**

*IUC Norrbotten har tillsammans med företrädare för Norrbottens läns träindustri och dess olika affärsområden utarbetat föreliggande förslag på strategiprogram för länets träindustri.*

*Synpunkter på förslaget mottas tacksamt av  
Anders Wäppling, IUC Norrbotten via e-mail: [anders.wappling@iucnorrboten.se](mailto:anders.wappling@iucnorrboten.se) eller  
telefon 070-665 31 83  
Christer Andre', IUC Norrbotten via e-mail: [christer.andre@iucnorrboten.se](mailto:christer.andre@iucnorrboten.se) eller  
telefon 070-655 35 65*

## 0 SAMMANFATTNING

Träindustrin i Norrbotten har under senare år utvecklats relativt väl. Lönsamheten har förbättrats något från en jämfört med andra branscher låg nivå.

I nuläget kan man konstatera att byggnationen i Sverige ligger på en hög nivå jämfört med hela 90-talet. Aktuella prognoser för de närmaste åren ser fortsatt bra ut.

Ökande energipriser, minskad råvarutillgång, ökade lönekrav, minskande transportstöd samt osäkerhet omkring framtida statliga subventioner vid byggande av bostäder är faktorer som kan dämpa denna förväntade utveckling och utgör ett hot för framtiden. De flesta av länets företag har långt till kunder och till marknad.

Norrbottens träindustri har en kvalitativt bra råvara, flera effektiva och framgångsrika sågverksföretag, nationellt framgångsrik byggnadsindustri samt framgångsrika företag inom områdena komponent-/byggprodukter och inredning/möbler.

Ett flertal utvecklingsprojekt baserat på nätverkssamarbeten i branschen har genomförts och behoven av fortsatt utveckling av branschen är stora, framförallt när det gäller marknadsföring, produktutveckling och produktion.

Mot bakgrund av detta har IUC Norrbotten tillsammans med företrädare för länets träindustri och dess olika affärsområden utarbetat ett strategiprogram för länets träindustri 2007-2013.

Programmets vision är att träindustrin i Norrbotten har den bästa relativa SMF-tillväxten i Europa fram till år 2013 genom att de enskilda företagen har avancerat framåt i värdekedjan.

I strategiprogrammet prioriteras följande insatsområden.

- Marknadsföring
- Produktutveckling
- Produktion och logistik
- Affärsplanering
- Samverkan
- Kompetensutveckling och -försörjning

Med en tillräcklig resurstillförsel för de olika insatsområdena kan branschen tillvarata de möjligheter som prognoserna pekar på. Med fortsatt branschsamverkan i olika projekt och nätverk är förutsättningarna goda för att följande kort- och långsiktiga mål kan uppnås för Norrbottens träindustri.

- Omsättningen ökar på kort sikt med 30 % och på lång sikt med 50 %
- Lönsamheten stärks till motsvarande minst 8 % respektive 10 %
- Antalet sysselsatta ökar med 100 respektive 200 medarbetare

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

	<b>Sida</b>	
0	SAMMANFATTNING	0
1	BAKGRUND OCH NULÄGE	1
1.1	Träindustrin i Sverige	1
1.2	Historisk bakgrund Norrbotten	2
1.3	Nuläge Norrbotten	3
2	BRANSCHENS FÖRUTSÄTTNINGAR	5
2.1	Nybyggnation	5
2.2	ROT/GDS	5
2.3	Möbler och inredningar	6
3	FRAMTIDA TRÄBEARBETNINGSSINDUSTRI I LÄNET	7
3.1	Branschens prioriterade insatsområden	7
3.2	Erfarenheter från projektverksamhet	8
3.3	Utvecklingsbehov	9
3.4	FoU-satsningar	9
3.5	Nationella visioner och strategier	9
3.6	Trender och omvärldsfaktorer	10
4	STRATEGIPROGRAM NORRBOTTEN 2007-2013	12
4.1	Vision för Norrbotten	12
4.2	Mål för Norrbotten	13
4.3	Strategier	13
4.4	Insatsområden	14

### **Bilagor:**

Bilaga 1 a-b, Nyckeltal/Affärsområde (AO)

Bilaga 2, Utvecklingsbehov i Träindustrin i Norrbotten (TBN)

# 1 BAKGRUND OCH NULÄGE

## 1.1 Träindustrin i Sverige

Under årtionden har industrin varit inriktad mot bulkleveranser, där merparten exporterats via agenter och andra mellanhänder utan direktkontakt med nästa led i produktionskedjan. Investeringar i vidareförädling har främst motiverats utifrån produktionsorienterade kriterier och lönsamheten har hållits uppe via upprepade svenska devalveringar.

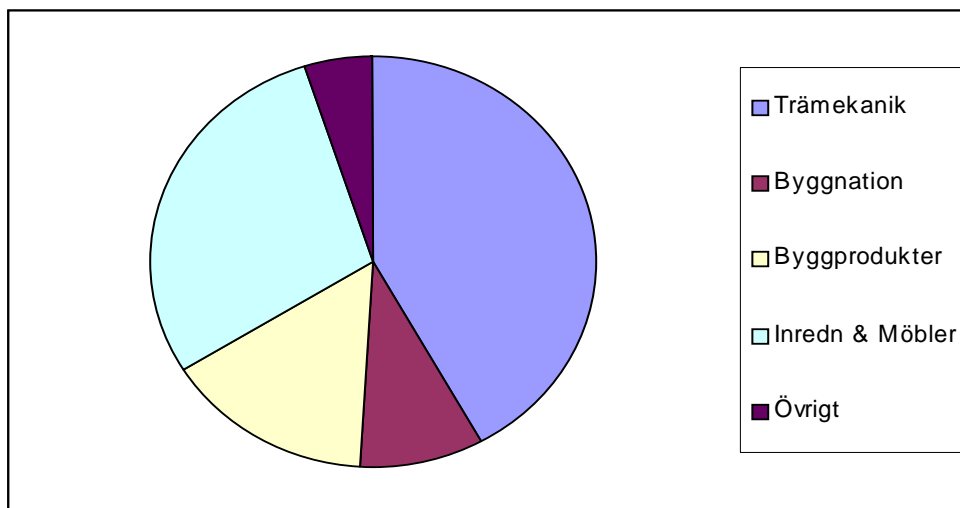
Sedan mitten av 1990-talet har det skett ett strategiskt omtänkande, speciellt bland de större köpsågverken och även de bolagsägda. Olika typer av marknadsorienterade strategier har utvecklats och effektiviseringar har skett genom produktspecialisering av de olika sågverken och effektivare styrning av träråvaran från skogen in i sågverken.

Trämanufaktur är en av arton sektorer som VINNOVA har identifierat som framtida tillväxtområden (TO). Trämanufaktur definieras av den vidareförädling som sker efter sågverkens primära sönderdelning av träråvaran och som finner sin främsta avsättning mot byggsektorn och möbelbranschen. Byggsektorn och främst husbyggnation svarar för den största träanvändningen räknat i värde och volym.

Trämanufaktur binder samman två etablerade innovationssystem, husbyggnation och trämekanik, vilka endast i mycket begränsad omfattning samspelar i utvecklingssamarbete. Avlämningspunkten är normalt trävaror i standarddimensioner.

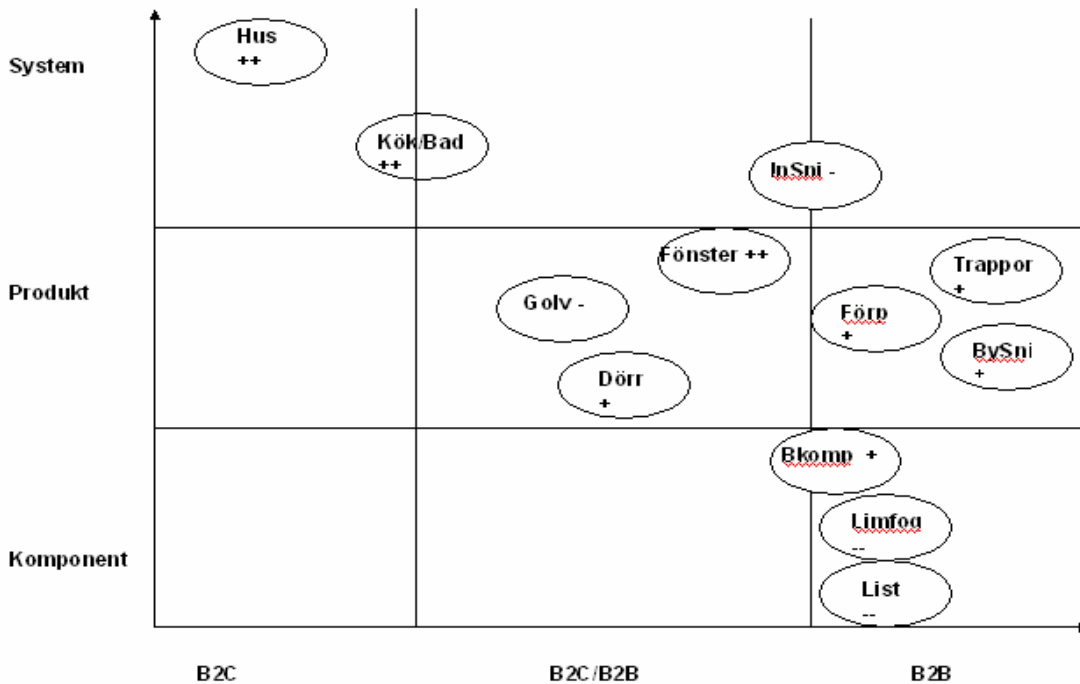
Trämanufaktur omsätter i dagsläget ca 48 miljarder SEK, fördelat på 20 miljarder SEK för område möbler och 28 miljarder SEK på övrig trämanufaktur. Sysselsättningen ligger på ungefär 35 000 anställda. På trämekaniksidan återfinns en inhemsk sågverks- och skivindustri som omsätter ca 33 miljarder SEK. Nedströms mot boendet finns en husbyggnadssektor (småhus, flerfamiljshus och kontor) på ca 100 miljarder SEK. Möbeldetaljhandeln omsätter ca 20 miljarder SEK och byggvaruhandeln ca 30 miljarder SEK

### Omsättningen inom trämanufaktur i Sverige fördelat på affärsområden, %



Bilden nedan är hämtad ur ” Innovationssystemet Trärelaterade produkter - Omfattning och betydelse” författad av S Brege, KJ Börjesson samt M Edin. Det går att utläsa att högsta lönsamheten finns uppe i vänstra hörnet med hustillverkare i ”topp”. Bilden bygger på en sammanställning gjord över ett stort antal företag i Sverige.

### Positionering delbranscher:



### 1.2 Historisk bakgrund Norrbotten

Av tradition har sågverksnäringen varit betydande i länet. Branschen har i sin struktur omfattat såväl stora som små företag. Merparten av sågverken har haft någon form av vidareförädling kopplad till sin verksamhet främst som hyvleri för byggorienterade produkter. Konkurrensen om råvaran har varit måttlig och volymmässigt har det funnits utrymme för alla aktörer.

Vidareförädling i större skala har i huvudsak omfattat tillverkning av villor, fritidshus och där några företag fått en nationell och delvis internationell marknad. Tillverkning av villor har också medfört att företag för framställning av fönster, ytterdörrar och innerdörrar vuxit upp i regionen men i stort sett verkat på en lokal marknad. Möbelindustrins furuvåg i Sverige, Norge och Danmark medförde tillväxt för underleverantörer av främst limfog. Däremot utvecklades aldrig några större enheter för tillverkning av färdiga möbler. Snickeriindustrin med inriktning mot offentlig verksamhet har volymmässigt haft en jämförelsevis svag utveckling.

### 1.3 Nuläge Norrbotten

Sågverksnäringen i Norrbotten har genomgått stora förändringar mot allt större enheter och en avsevärt större sågad volym per enhet. Främst gäller detta de stora skogskoncernerna. Mindre sågverk har i stor skala lagts ner eller konverterats till hyvlerier för panel och list. Den nuvarande strukturen omfattar några riktigt stora sågverk med koncerntillhörighet och en handfull mellanstora köpsågverk med familjetraditioner.

Råvaran har fått en allt större betydelse och inom de mellanstora köpsågverken råder en tilltagande oro för hur råvaruanskaffningen skall klaras i framtiden. Vidareförädling har fått en allt större betydelse och bland mellanstora köpsågverk har de med tidig inriktning mot vidareförädling en klart bättre lönsamhet i dag.

Länets hustillverkning inom segmenten villor och flerbostadshus har vuxit och är i flera avseende ledande i landet. Bland annat pågår tillverkning med ökat inslag av massivträ.

Snickeriindustrin i länet med koppling till byggprodukter som fönster, ytterdörrar och innerdörrar har följt tillväxtbehovet hos etablerade kunder men har inte etablerat nya kontakter i nämnvärd omfattning.

Länets företag med inriktning möbler och inredning ligger kvar på en volymmässigt låg nivå även om det finns kompetens och begynnande nätverk för utveckling, tillverkning och leverans av designade produkter. Antalet underleverantörer av främst furulimfog har reducerats på grund av en vikande fututrend men också genom Ikea-produktionens förflyttning från Skandinavien till Östeuropa. Samtidigt har också nya massivträslag från Asien/Afrika kommit in på arenan.

Trämanufaktur i Norrbotten omsätter ca 3,2 miljarder SEK (2005) och inkluderas omsättningen för SCA och Setra uppgår den till totalt ca 4,5 miljarder SEK. Nedan redovisas uppdelning per affärsområde (AO):

		inkl. SCA & Setra
AO Trämekanik	1,1	2,4
AO Byggnation	1,5	1,5
AO Byggprodukter	0,2	0,2
AO Inredn. & Möbler	0,1	0,1
AO Övrigt	0,3	0,3
	3,2 SEK	4,5 SEK

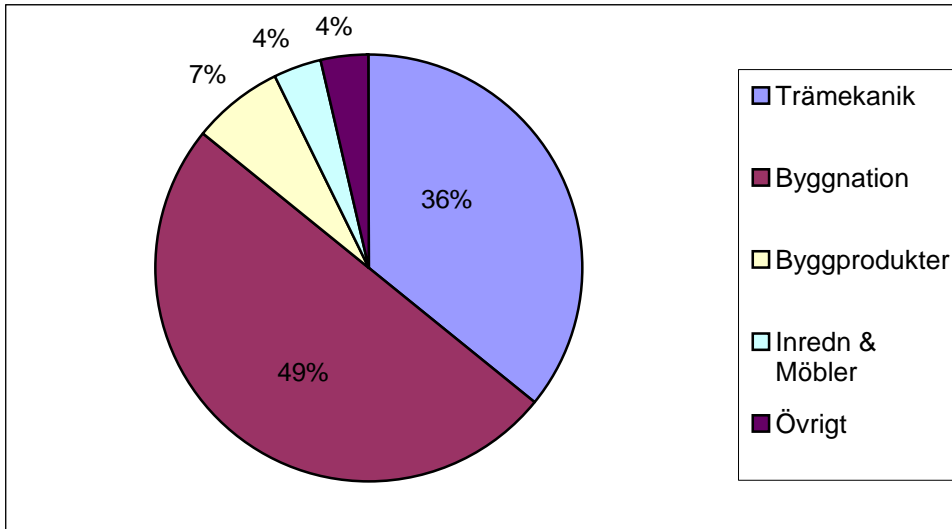
Sammanlagda sysselsättningen är ca 1 300 anställda, exkl SCA och Setra som tillsammans har ca 280 anställda.

Nedläggningar/neddragningar har skett under senare år i bl.a följande företag: Bodensågen, Enbuske, Hapakylä, Jutos (åter igång), Hortlaxhus, Artic Wood, Harbo Fritid, BAC (p g a minskning av viss vidareförädling)

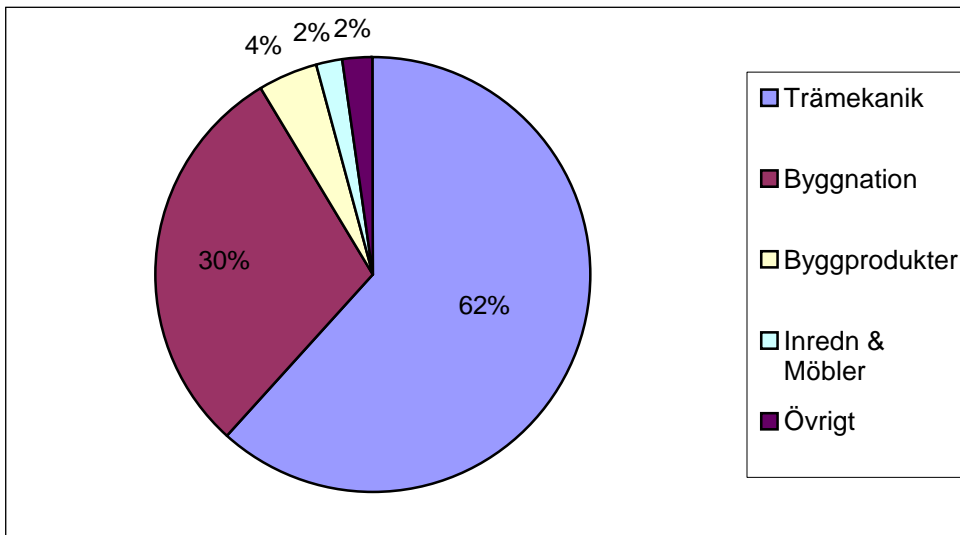
Omsättning/AO, antal anställda/AO, Resultat/AO samt omsättning/anställd i respektive AO, samt totalt för träindustrin i Norrbotten redovisas i separat bilaga 1.

På nästa sida redovisas den relativa fördelningen av företagens omsättning fördelat på affärsområden.

**Diagram 1 Trämanufaktur Norrbotten, exkl SCA o Setra, fördelat på affärsområden, %**



**Diagram 2 Trämanufaktur Norrbotten, inkl SCA o Setra, fördelat på affärsområden, %**



## 2 BRANSCHENS FÖRUTSÄTTNINGAR

Analysen, enligt Vinnova analys-VA 2004:02, av TO Trämanufaktur utgår från ett marknadsperspektiv och i detta fall boendet. Fokus ligger på ”added value” i trämanufaktur och bortser från volymen förbrukade trävaror.

En generell analys av industrialiserat byggande visar att de största kostnadsbesparingarna ligger i en högre förtillverkningsgrad, teknisksystemintegrering och optimerad logistik jämfört med det traditionella platsbyggandet. Trämanufaktur indelas i följande tre delsystem.

- Nybyggnad bostäder - Nybyggnation
- Reparation/om-/tillbyggnad och Gör det själv - ROT/GDS/Byggprodukter/Trämekanik
- Möbler och interiörlösningar - Inredningar & Möbler

Nedan redovisas resultat av genomförda SWOT-analyser för länets träindustri för respektive delområde.

### 2.1 Nybyggnation

En SWOT-analys av Norrbottens träindustri inom delområde Nybyggnation visar följande situation.

#### *Styrkor*

- Småhusindustrin utgör en bra plattform
- Pågående utveckling av prefabsystem
- Goda material egenskaper

#### *Möjligheter*

- Stor potential för industrialiserat byggande
- Konsolideringstendenser inom småhusindustrin
- Lösning på byggsektorns kapacitetsbrist
- Positiva regionalpolitiska sysselsättningseffekter

#### *Svagheter*

- Inget fungerande innovationssystem
- Utbildningsnivån är låg
- Begränsat samarbete

#### *Hot*

- Dålig marknadsföring från träindustrin
- Bristande tillgång på riskkapital

### 2.2 ROT/GDS

En SWOT-analys av Norrbottens träindustri inom delområde ROT/GDS visar följande situation.

#### *Styrkor*

- Några Sågverksföretag har integrerat framåt i värdekedjan
- Sågverksföretagen satsar kollektiva medel för forskning inom området
- Ökat intresse för GDS bland konsumenterna, den s k Timell-effekten
- Starkt regionalt stöd

***Möjligheter***

- GDS snabba utveckling
- Miljömedvetna konsumenter
- Internationalisering och ökad träanvändning
- Ökad vidareförädling i exporten

***Svagheter***

- Volym- och produktionsorientering
- Ovana vid konsumentprodukter
- Bristande utbildningssystem
- Bristande forskning och utbildning på handelsledet
- Begränsat samarbete

***Hot***

- Låg tillväxt
- Prisbaserade inköp och importkonkurrens
- Misslyckad produktifiering
- Bristande samordning i utvecklingsåtgärder
- Fragmenterade utvecklingsinsatser

**2.3 Möbler & Inredningar**

En SWOT-analys av Norrbottens träindustri inom delområde Möbler & Inredningar visar följande situation.

***Styrkor***

- Svensk design
- Högt kunnande om material och produktion
- Stark regional förankring
- Samverkan EU-projekt

***Möjligheter***

- Betona interiör och funktion
- Ökad andel lös inredning i bostäder
- Trämaterialets egenskaper
- Ökad efterfrågan trämöbler
- Ökad produktutveckling

***Svagheter***

- Fragmenterat innovationssystem
- Svag kunskapsstruktur inom vissa segment
- Begränsat samarbete

***Hot***

- Höga kostnader och svag produktivitetsutveckling ger ökad import

### 3 FRAMTIDA TRÄBEARBETNINGSINDUSTRI I LÄNET

#### 3.1 Branschens prioriterade insatsområden

IUC Norrbotten AB och Länsstyrelsen i Norrbottens län, arrangerade konferensen *Färdväg för träbearbetningsindustrin i Norrbotten* den 12 december 2005. Syftet var att skapa ett underlag för en handlingsplan för hur framtida utvecklingsinsatser ska riktas och vilka resurser som behövs för att åstadkomma en hållbar utveckling inom träbearbetningsindustrin i Norrbotten under perioden 2007-2013.

Vid konferensen, där en stor del av träindustrin var representerad, genomfördes gruppdiskussioner som utmynnade i ett antal prioriterade framgångsfaktorer och förslag till åtgärder från deltagande företag.

#### FRAMGÅNGSFAKTORER

#### ÅTGÄRDSFÖRSLAG

##### *Byggprodukter/Komponenter*

##### 1. Lönsamhet

- Effektivisering/ rationalisering
  - ekonomi/produktion/produktöversyn
  - våga göra efterkalkyl
- Riskkapital

##### 2. Samverkan/Samarbete

- Motor för att stimulera samverkan
- Samverkan i naturlig förädlingskedja

##### 3. Transporter/Logistik

- Konkurrensneutral transport
- Gemensam upphandling

##### *Inredningar & Möbler*

##### 1. Marknad/Logistik

- Öka samverkan/samarbete
- Politiska beslut
- Kompetens, drivkraft
- Utbildning
- Höja yrkesstatus
- Utbildningsstöd - bl a för internutbildning.

##### 2. Kompetent arbetskraft

- Höja tekniknivån
- Teknikutveckling

##### 3. Produktion

- rationalisera
- Design
- IT-satsning

##### *Trämekanik*

##### 1. Råvara (volym/pris)

- Långsiktig skogspolitik
- Volymavtal
- Bättre skötselmetoder

##### 2. Marknadsföring

- Samverkan
- Norrbottensprägel på virket

##### 3. Transportkostnader

- Skatt & skatt
- Fungerande infrastruktur- väg och järnväg

### **Byggnation**

- |  |  |
|--|--|
| 1. Marknad/regelverk                                     | • TCN (Trä Centrum Norr)   |
| 2. Forskning/utbildning<br>Kompetens för konkurrenskraft | • Lägga uppdrag på LTU<br>• Mentor för att hjälpa åt<br>• Yrkes SM |
| 3. Transporter   | • Politiken<br>• Logistikcentra Bottenviken                        |

### **3.2 Erfarenheter från projektverksamhet**

Under senare år har ett antal projekt genomförts, vissa pågår fram till årsskiftet 2006/2007, som syftar till att stärka Träindustrin i Norrbotten exempelvis Build in Wood, Inredningar och Möbler, ECOW, IT Trä, Lean Production och Nya Träbaserade Produkter. Dessa projekt har framförallt ökat samarbetet mellan länets träföretag och universitet, gett upphov till affärer mellan företag och affärer med gemensamma kunder, ökat effektiviteten i enskilda företag, ökat tillämpningen av modern IT teknik, gett ny kompetens inom exempelvis design samt nya produkter.

De nätverk som skapats och utvecklats, Build in Wood, Möbelskaparna, Levande rum är lämpliga samarbetsplattformar för framtida utvecklingsprojekt/förnyelse av tränäringen och bör ges stöd för att kunna ta nästa steg i utvecklingstrappan. Ett prioriterat behov är bildandet av marknadsbolag som samordnar affärer för flera olika samarbetande företag.

De insatser som genomförts är exempelvis seminarier, temamöten, workshops, besök/utställning på mässor i Sverige och internationellt, produktutveckling, outsourcing, rådgivning och bollplank, IT tillämpning, Lean Production, m m.

Utvecklingen inom de olika affärsområdena avseende omsättning, vinst och antal anställda har varit positiv. *Se bilaga 1 med sammanställning och diagram.*

Kommande nätverksprojekt som skapas för att stödja träutvecklingen bör som tidigare satsa på att engagera resurspersoner för att driva på och samordna projektverksamheten och öka samarbetet. Projekten bör ha längre löptider och ännu starkare finansiering för att utveckla och engagera fler aktiva företag med kraftfullare insatser. Samarbetet mellan SMF och LTU/SP Träteknik har förbättrats under senare år och måste vidareutvecklas genom att FoU-insatserna fokuseras mer på de behov som prioriteras av entreprenörerna. Med anledning av den snabba förändringen i omvärlden och ökad globalisering, måste FoU-stödet till SMF intensifieras ytterligare. Projekten bör också fokusera på att öka samarbetet mellan produktion och marknad i de enskilda företagen.

Företagen upplever problem med den egna kompetensutvecklingen och kompetensförsörjningen som ett stort hinder för utveckling. Behovet av utbildningsinsatser är stort inom exempelvis marknadsföring, produktutveckling, design, produktion, planering, kalkylering, IT-området, inköp samt ledning. Ett nytt effektivare sätt att organisera och genomföra utbildningsinsatser inom träindustrin som utgår ifrån behoven bör etableras.

Banker och övriga finansiärer bör ges insikt om att tränäringen i Norrbotten har goda utvecklingsmöjligheter. För närvarande upplevs riskbenägenheten svag och finansiärer i allmänhet bör involveras i Norrbottens träindustri för att stödja den framtida utvecklingen.

Den kommande strategin bör fortsätta på inslagen väg och ta tillvara det arbete som skett hittills. Vi lever i en allt snabbare affärsvärld med starka förändringar av villkor och möjligheter. Företagen och dess ledning har små möjligheter att parera och delta i denna utveckling. En gemensam ”kraft” som coachar, vägleder och krattar ”manegen” är därför nödvändig.

### 3.3 Utvecklingsbehov

Träföretagen i länet har prioriterat sina utvecklingsbehov med hjälp av TBN-metoden. Resultatet redovisas i bilaga nr 2. En sammanfattning i prioritetsordning visar att följande områden är mest prioriterat av företagen.

- Marknadsföring
- Produktion och Logistik
- Affärstänkande
- Produktutveckling

En kommentar till detta är att de företag som deltagit i nätverkssamarbeten prioriterar behov av nätverksutveckling högre än andra företag.

### 3.4 FoU-satsningar

Genomförda FoU-satsningar inom träindustrin och träbyggnadsområdet i Norr- och Västerbotten under senare år finns sammanfattas nedan.

#### *Utvecklingssatsningar*

- Lokal nivå
  - IUC Norrbotten: Build in Wood, Inredningar & Möbler, ECOW
  - SP Träteck: Nya träbaserade produkter
- Regional nivå
  - Bygg i Trä: Wood Nordica
- Nationell nivå
  - Nationella Träbyggnadsprogrammet: Demonstrationsbyggande BD & AC

#### *FoU-satsningar*

- Lokal nivå
  - LTU: Modeller för effektiv samverkan i norrbottnisk trämanufaktur
- Regional nivå
  - TräCentrum Norr
  - Aurora Borealis

#### *Forskningsatsningar*

- Nationell nivå
  - Vinnova TO Trämanufaktur

### 3.5 Nationella visioner och strategier

Visionen för den svenska skogs- och träindustrin lyder ” Den svenska skogs- och träindustrin ska vara världsledande med produkter av ökande förädlingsvärde inom valda marknadssegment och ha en nyckelroll för tillväxten i ett hållbart samhälle”.

Visionen ska uppnås med följande strategier för

- global konkurrenskraft och hållbar utveckling
- forskning och utveckling
- affärsutveckling
- försörjning och utveckling av kompetens

Strategierna syftar till att stärka den globala konkurrenskraften och den ledande positionerna för nuvarande och framtida verksamheter i en kunskapsbaserad svensk skogs- och träindustri med högt förädlade produkter, som är återvinningsbara och baseras på förnybar råvara.

Mer finns att läsa i branschprogram ”Skogs- och träindustrin – en del av Innovativa Sverige, december 2005” som parterna står bakom. Följande bör uppmärksammas.

- Särskild vikt behöver läggas vid att utveckla små och medelstora företag i nätverk med draghjälp av större företag.
- Kontinuitet och långsiktighet i finansiering av strategiskt viktiga forsknings- och affärsutvecklingsområden är avgörande för att skapa starka miljöer som kan producera resultat för nuvarande och framtida tillväxt.
- Genom att identifiera tillväxtområden ur ett innovationsperspektiv kan ytterligare kompetensplattformar utvecklas. Ett exempel på detta är tillväxtområdet ”Trämanufaktur” som binder samman två etablerade innovationssystem – husbyggnation och trämekanik för att stödja värdeskapande och tillväxt inom träbaserat byggande och interiörer.
- Kompetens behöver utvecklas för att skapa mervärden i de produkter och tjänster som industrin levererar. Den spännvidd av yrken och verksamheter som erbjuds ställer krav på näringsinriktad utbildning från grundskola till universitet. Vid industriforskningsinstituten utvecklas mer avancerade fortbildningsverksamheter för att industrin ska kunna följa med i den snabba produktionen av ny teknik och kunskap. Fortbildningen bör bli än mer flexibel och i högre grad utnyttja ny informationsteknik för att nå mindre företag och dess personal. Utbildnings- och forskningsverksamheten behöver vara av internationell toppklass för att säkerställa industrins konkurrenskraft.

### 3.6 Trender och omvärldsfaktorer

Visionen för Sverige år 2015 är att genom ett ökat industrialiserat byggande i landet, med prefabricerade träkomponenter nå erforderliga 40 000 lägenheter, varav hälften småhus. Detta skulle innebära att trämanufaktur, exklusive möbler omsättningsmässigt skulle öka från 28 miljarder SEK till 46 miljarder SEK. Störst förändring sker inom småhusbranschen som går från dryga 6 till 15 miljarder SEK. Därtill öppnas en ny delbransch upp, bostadsindustrin, bestående av komponentsystem till flerfamiljshus med en potential på 5 miljarder SEK.

Inom GDS förväntas en fortsatt stark tillväxt och hela ROT-sektorn dras med av expansionen inom nybyggnad. Produktkomponenter som dörrar, fönster, golv, köksinredningar, trappor, lister och panel förväntas få ett uppsving från både ökad nybyggnation och ökad ROT. En försiktig beräkning, baserad på nuvarande sysselsättningsnivåer i delbranscherna (exkl. möbler), visar att en ökning med 10 000 anställda är en fullt rimlig konsekvens av visionen, arbeten som mestadels skapas utanför storstadsregionerna.

Exportmöjligheterna bedöms som betydande både för ett industrialiserat byggande och för konsumentanpassade GDS- produkter. Inom det industrialiserade byggandet är det småhusindustrin som har de bästa förutsättningarna i det korta och medellånga perspektivet. Redan i dagsläget exporteras ca 2 000 hus per år.

## Strategiprogram trä i Norrbotten – Version 01

Träets miljömässiga fördelar som förnybar råvara och med de gynnsamma effekterna på koldioxidbindning/-utsläpp och växthuseffekten har fått genomslag i konsumenternas och samhällets preferenser. En infrastruktur för träbyggnation har tydligare etablerats med regler, standards, forskning, utbildning etc.

Ett växande miljöfokus kommer att kraftfullt stärka användningen av trä. Det paradoxala är, att ett av jordens största hot är en möjlighet för skogen och industriell användning av trä. Miljön kommer att vara en av 2000-talets främsta ödesfrågor.

## 4 STRATEGIPROGRAM NORRBOTTEN 2007–2013

Baserat på ovan beskrivna bakgrundsunderlag har ett förslag på strategiprogram utarbetats för Norrbottens träindustri 2007-2013. Strategiprogrammet bygger på idéer ”underifrån och upp” och mer övergripande tankar kring exempelvis ny teknik och metoder, trender och marknadsmöjligheter. Programmet är framtaget och förankrat i en arbetsgrupp bestående av representanter från länets träindustri.

Strategiprogrammet utgör en utgångspunkt för inriktning av konkreta utvecklingsinsatser i de av IUC definierade delbranscherna/affärsområdena byggnation, byggprodukter, trämekanik samt inredningar och möbler. Ytterligare ett affärsområde benämnt övrigt innehållande bl a byggmoduler, komponenter, systemlösningar kan också komma att beröras.

Rapporten utgör ett underlag för prioriteringar av insatser kommande år och en plattform för diskussioner med andra län om samverkan och gemensamma program.

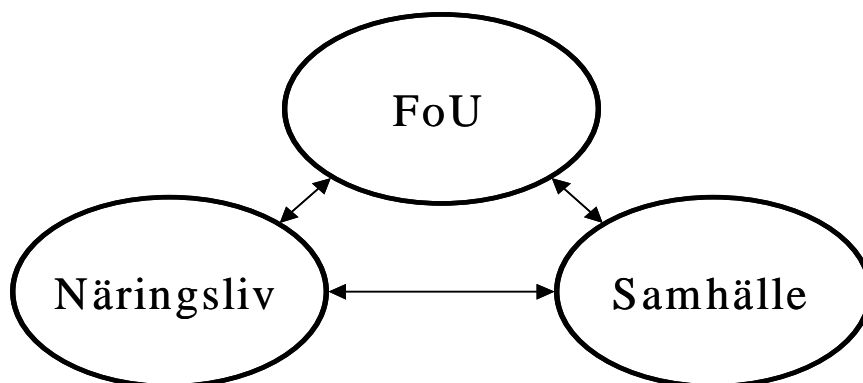
### 4.1 Vision för Norrbotten

Träindustrin i Norrbotten har bästa SMF tillväxten i procent i Europa 2007–2013 vad avser lönsamhet och omsättning. Utvecklingen bygger på samarbete och tillit mellan företagare, universitet, basindustri, genomföranderesurser och myndigheter enligt den så kallade Triple Helix-modellen.

Visionen baseras på ökad prefabricering inom ramen för industrialiserat byggande. Visionen uppnås genom fokusering på följande områden.

- Småhustillverkning (egna hem såsom villor och fritidshus)
- Prefabricering av komponentsystem till flerfamiljshus (ex studentbostäder o äldreboende)
- Produktkomponenter dörrar, fönster, golv, köksinredningar, trappor, lister och paneler
- Möbler och inredningar baserat på funktion, design och kvalitet
- Trämekanik (sågverk, hyvlerier) såsom leverantörer av komponenter och ämnen till efterföljande led

En ledande princip för programmet är att dess innovationssystem ska bygga på synergistiska relationer mellan de tre ”megaaktörerna” näringslivet, forsknings- och utbildningsverksamheter och samhället i ett s k ”triple helix” som på olika nivåer utformar mål, strategier, spelregler och finansiering.



## 4.2 Mål för SMF i Norrbotten

Följande kort- och långsiktiga mål gäller för Norrbottens SMF Trä.

<b>Kort sikt 2009</b> (jämfört år 2005)	<b>Förändring</b>
- Omsättningen har ökat 30 %	+ 600 MSEK
- Lönsamheten är högre än 8 %	+ 80 MSEK
- Sysselsättningen har ökat 10 %	+100 personer
<b>Lång sikt 2013</b> (jämfört år 2005)	<b>Förändring</b>
- Omsättningen har ökat 50%	+ 1 000 MSEK
- Lönsamheten är högre än 10%	+ 125 MSEK
- Sysselsättningen har ökat 25%	+ 250 personer

Målen gäller för Norrbottens träindustri exkl SCA, Setra och Älvsbyhus.

## 4.3 Strategier

EU:s nästa programperiod, 2007–2013, ska fokusera mer på SMF och bygger på insikten att SMF ska svara för tillväxten i Sverige. En nationell och internationell marknadsfokus förutsätter ett *ökat samarbete* i nätverk mellan SMF och stora företag.

För att nå uppsatta visioner och mål för Norrbottens träindustri bör framtida satsningar och projekt fokuseras på att *stödja företagens avancemang framåt i värdekedjan*. Programmets mål är att skapa tillväxt i länets träindustri och då främst inom småhus- tillverkning, prefabricering av komponentsystem till flerfamiljshus, produktkomponenter, möbler och inredningar. Sågverken har en betydande roll och har uttalat en vilja att medverka till ökad vidareförädling i samarbete med SMF. En *samverkan* mellan SMF i de fyra nordliga länen kan ytterligare stärka möjligheterna.

De stora företagen Setra, SCA samt Älvsbyhus utgör alla viktiga ”draglok” och samarbetspartners för SMF. Lindbäcks Bygg, Plusshus, Vittjärvshus samt Englundshus är exempel på potentiella ”draglok”. Avknoppningar från stora och medelstora företag är en möjlighet för både befintliga och nya SMF. En ökad satsning på gemensamma marknadsinsatser för att nå ut på både nationella och internationella marknader prioriteras i programmet.

Programmet baseras på företagens egna behov och tillväxtambitioner. Det är ett utpräglat ”underifrån och upp”-perspektiv i programmet och bärande idé är att *stötta entreprenörerna* där deras engagemang och drivkraft är som störst. Samtidigt bygger det på att tillgängliggöra nya idéer, kompetens och vidgade vyer för branschen. Inventering av företagens behov måste ske kontinuerligt genom att utveckla den TBN-metoden till ett dynamiskt verktyg.

Genom strategiprogrammet kan resurser och finansiering riktas i syfte att genomföra projekt för process- och affärsutveckling i företag likartade behov. Det kan då gälla exportsatsningar, marknadsföring, produktutveckling/design, produktion, logistik/inköp, ständiga förbättringar, effektivisering/ökad delaktighet, affärs- och strategiutvecklingsprogram, etablering av affärsnätverk/kluster, generationsväxling samt avknoppning.

#### **4.4 Insatsområden**

Programmet prioriterar följande sex insatsområden.

##### ***Marknadsföring***

*Strategiska mål:*

Utveckla/stärka företagets

- marknadskommunikation
- marknadskanaler/-resurser
- kompetens gällande marknadsstruktur och marknadsföring

*Exempel på åtgärder/aktiviteter:*

- Nätverksutveckling
- Mässdeltagande/-besök
- Kundbesök/-event
- Marknadssamverkan
- Utbildning

##### ***Produktutveckling***

*Strategiska mål:*

Utveckla/stärka företagets

- information/kunskap om marketens efterfrågan
- kompetens om design och produktutvecklings betydelse
- resurser för design och produktutveckling
- samverkan med potentiella kunder
- användande av nya material

*Exempel på åtgärder/aktiviteter:*

- Mäss- och kundbesök
- Samverkan/nyttjande av designhögskolor och professionella formgivare/arkitekter
- Prototypverkstad
- Utbildning

##### ***Produktion och logistik***

*Strategiska mål:*

Utveckla/stärka företagets

- standardiserings- och modultänkande
- specialisering/produktivitet
- nyttjande av expertis
- kompetens inom området

*Exempel på åtgärder/aktiviteter:*

- ”Lära av andra”-besök
- Lean Production
- Utbildning

### ***Affärsplanering***

#### *Strategiska mål:*

Utveckla/stärka företagens

- strategiska affärstänkande
- planering
- marknadsplaner
- kompetens om affärsutveckling
- samverkan

#### *Exempel på åtgärder/aktiviteter:*

- Mentorsprogram
- Styrelsearbete
- Nätverksbyggande

### ***Samverkan***

#### *Strategiska mål:*

Utveckla/stärka företagens

- samverkansambitioner
- samverkan inom gruppen
- gränsöverskridande samverkan framåt i säljledet
- samverkan med kompletterande expertis
- kompetens inom området

#### *Exempel på åtgärder/aktiviteter:*

- Utbildning
- Träffar med större aktörer inom byggnation
- Praktisk samverkan inom t ex inköp, produktion och marknadsföring
- Utveckla nätverksmotorer

### ***Kompetensutveckling och -försörjning***

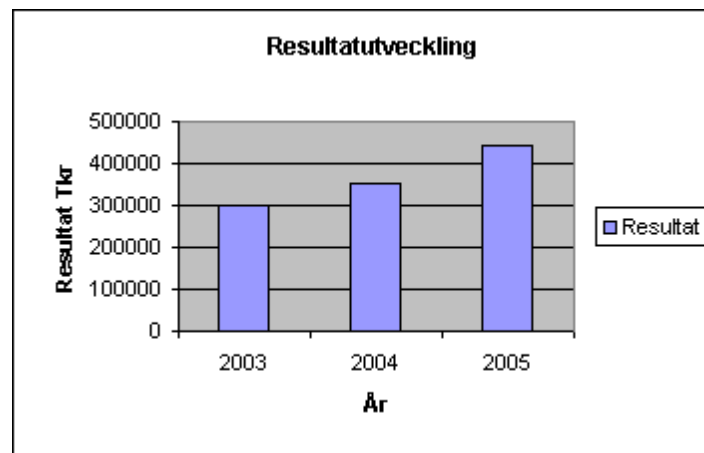
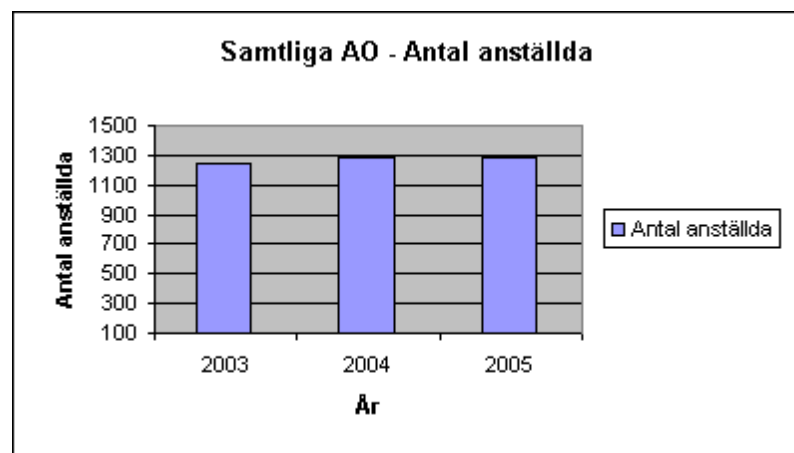
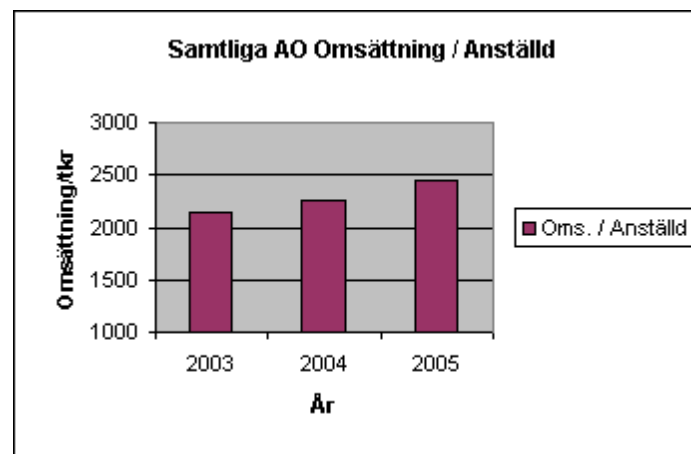
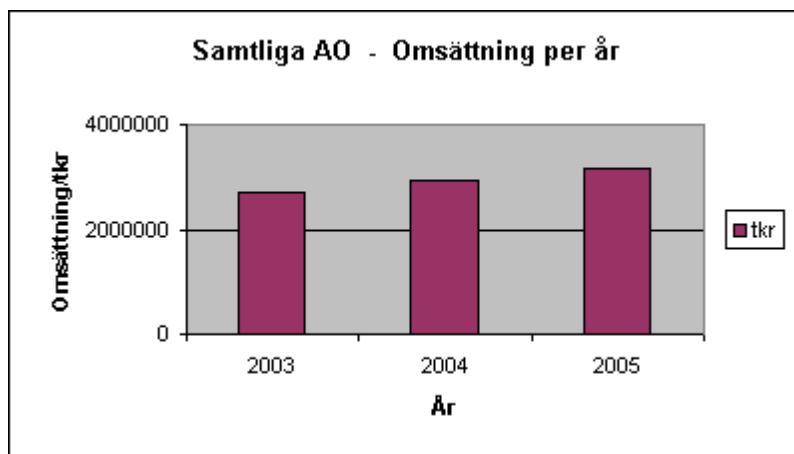
#### *Strategiska mål:*

- Utveckla/stärka företagens kompetens hos ledning och personal inom prioriterade behovsområden
- Samverka med lokala, regionala och nationella utbildningsresurser för branschriktad grund- och vidareutbildning

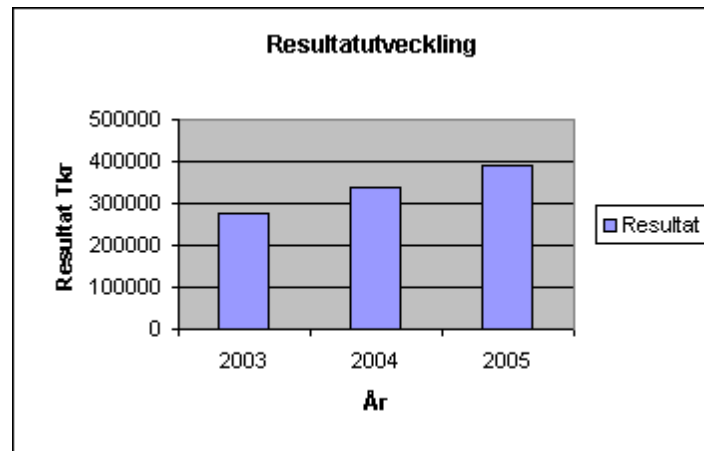
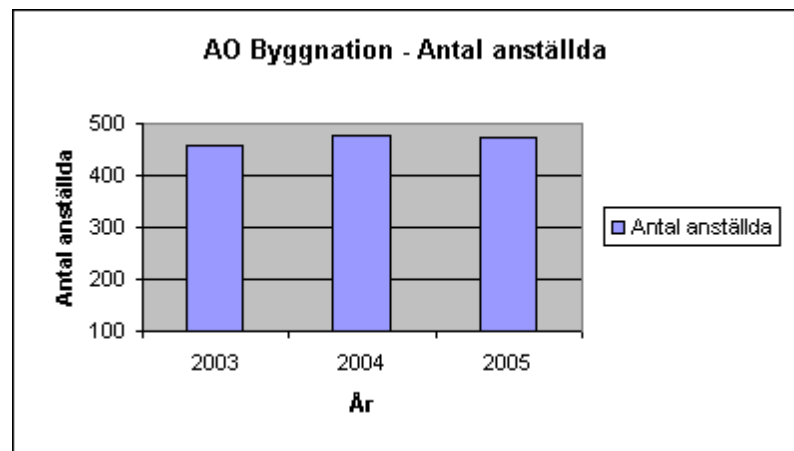
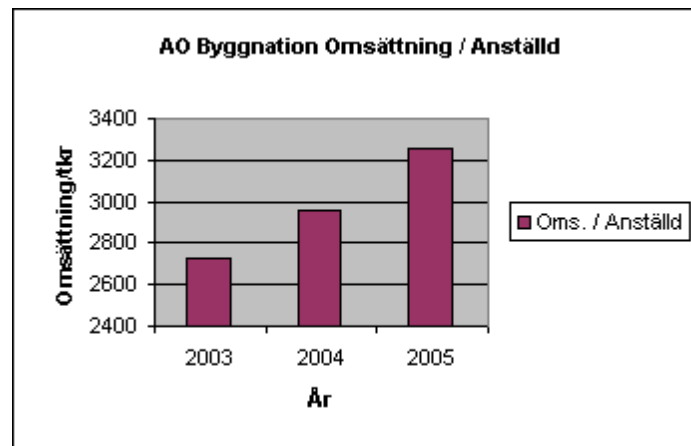
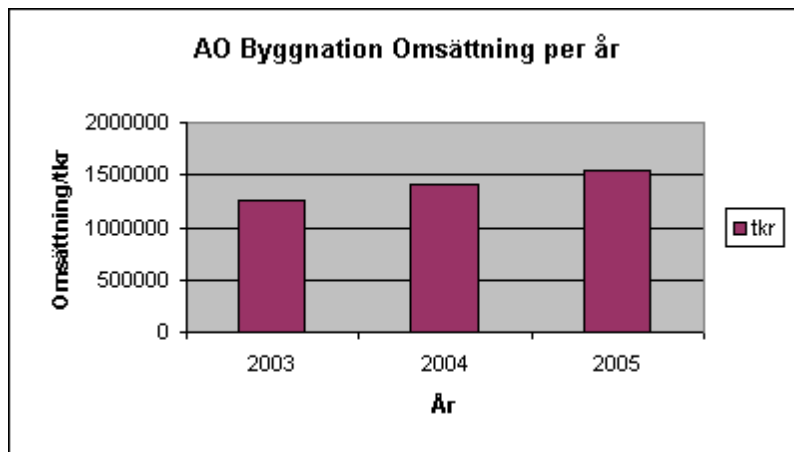
#### *Exempel på åtgärder/aktiviteter:*

- Generella och riktade utbildningsprogram
- Utveckling av nätverksmotorer
- Överföring av kompetens mellan företag och branscher

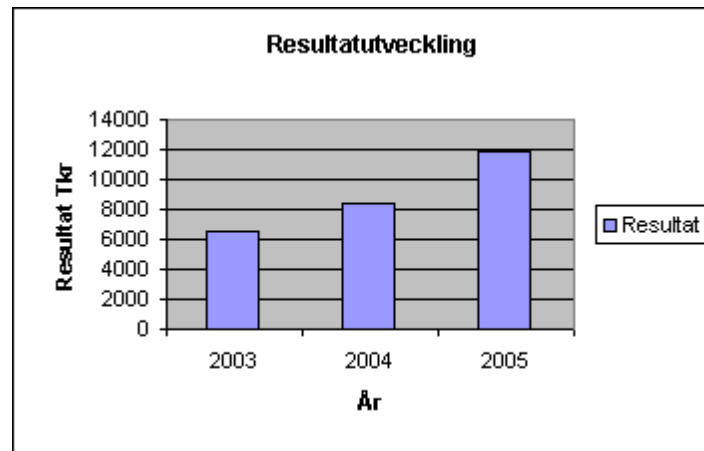
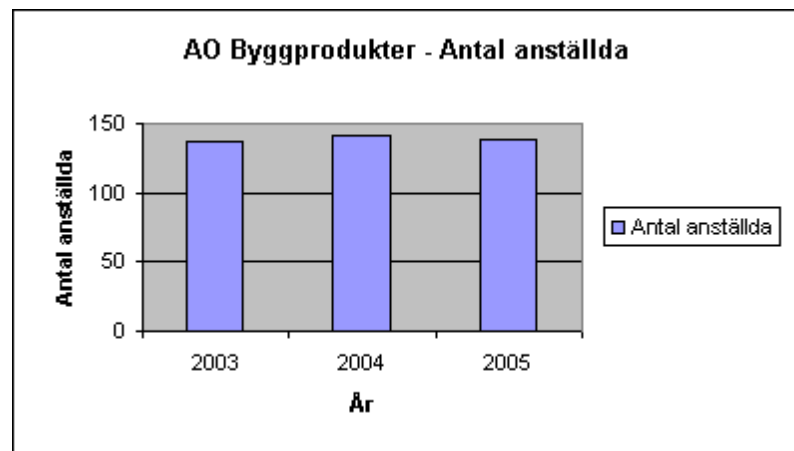
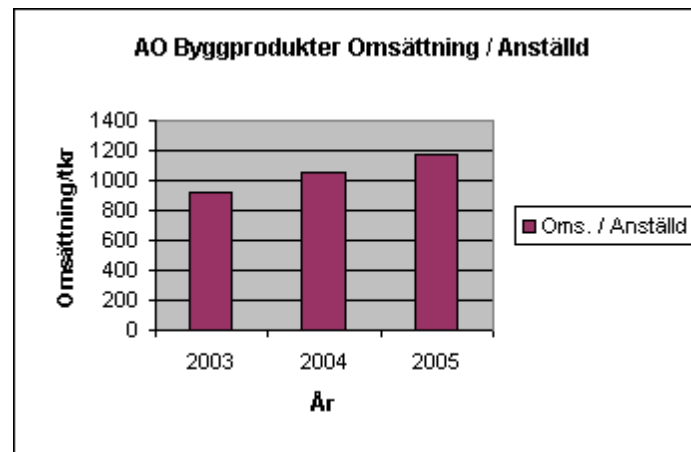
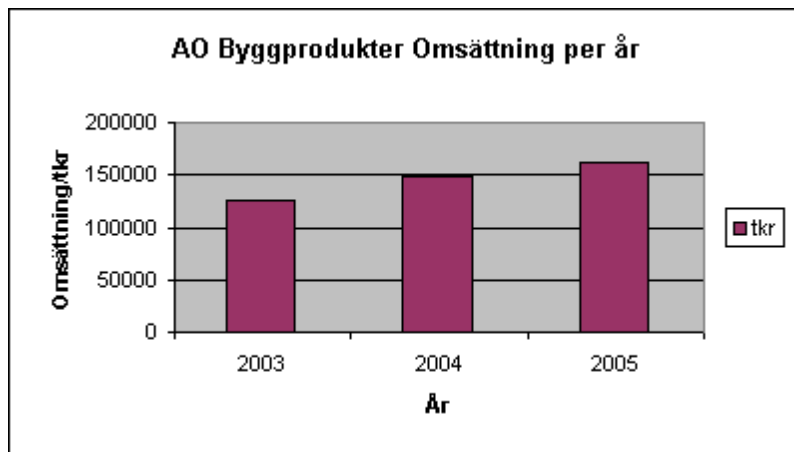
Träindustrin i Norrbotten samtliga AO 2003-2005; Omsättning, antal anställda, omsättning/anställd, resultat



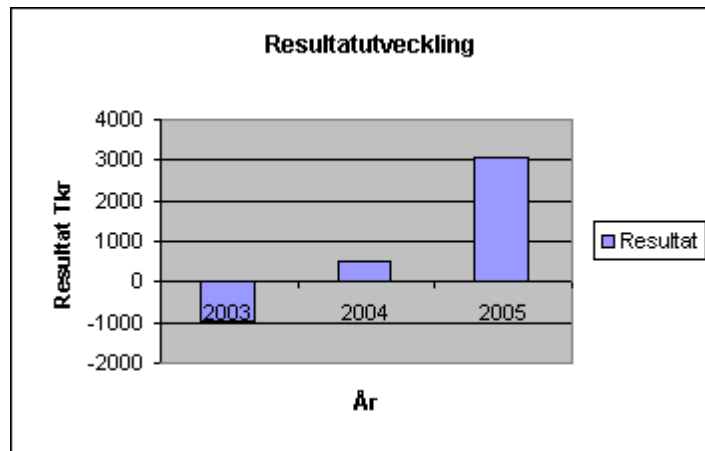
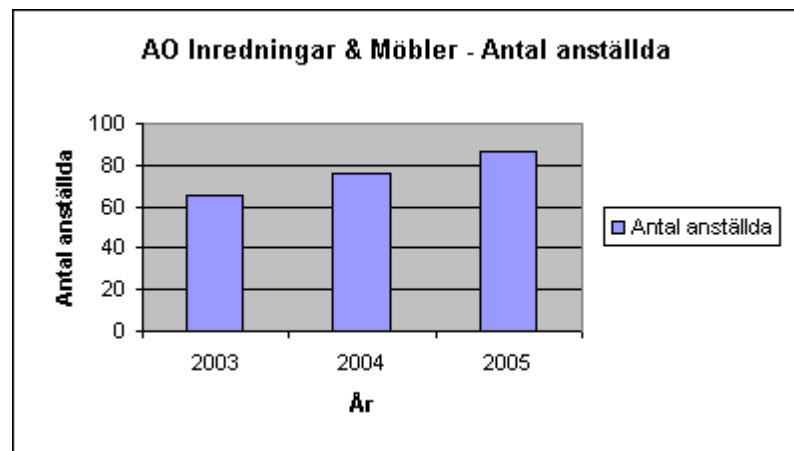
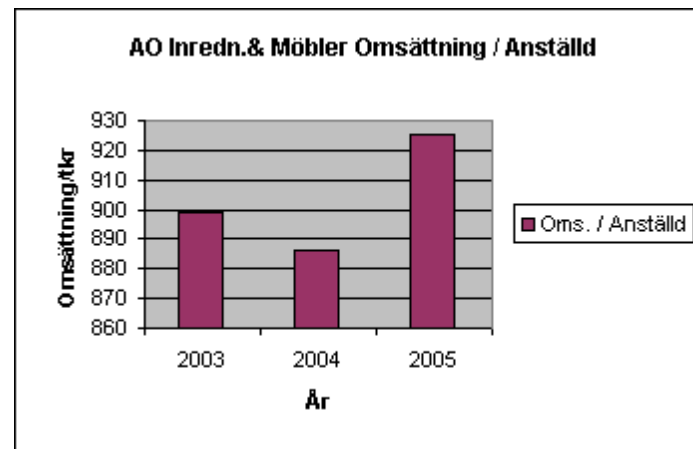
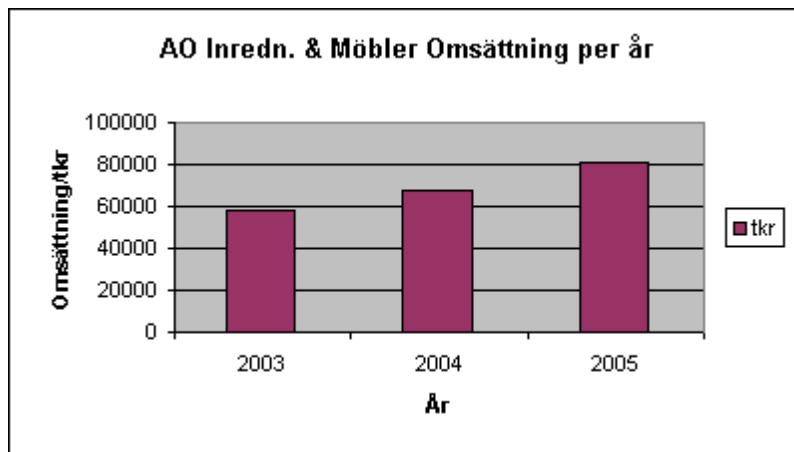
**AO BYGGNATION 2003-2005, Omsättning, antal anställda, omsättning/ anställd samt resultat**



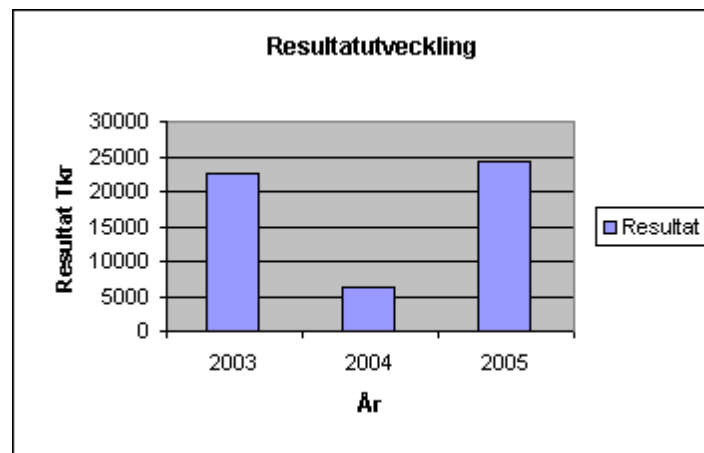
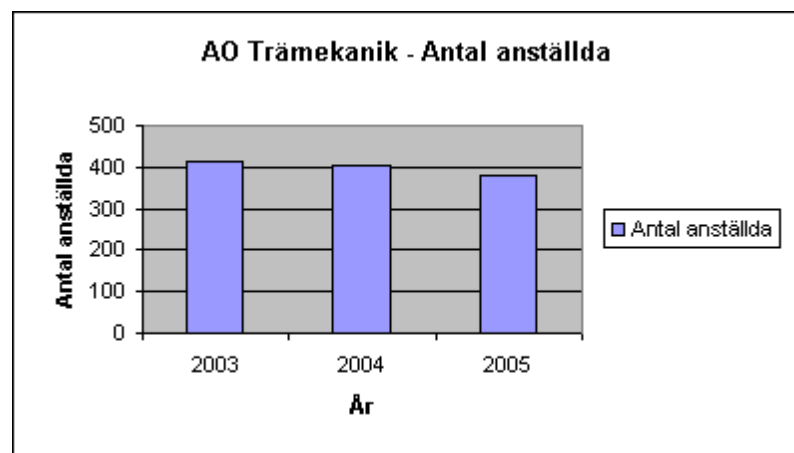
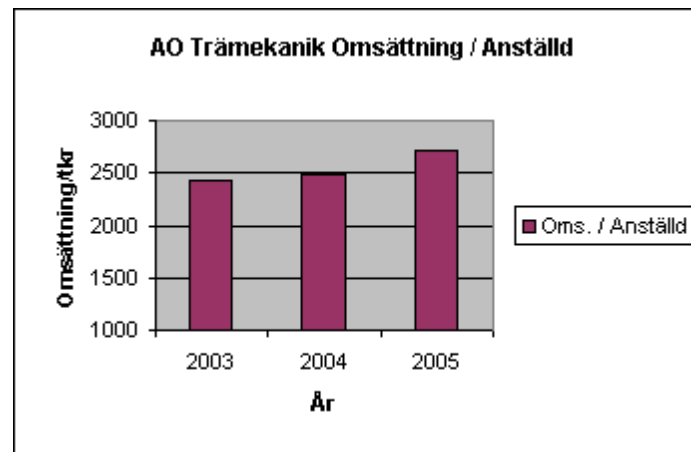
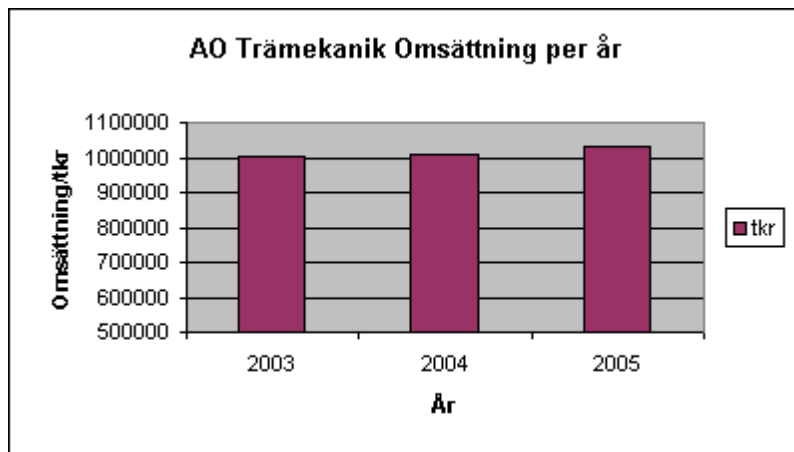
**AO BYGGPRODUKTER 2003-2005, Omsättning, antal anställda, omsättning/ anställd samt resultat**



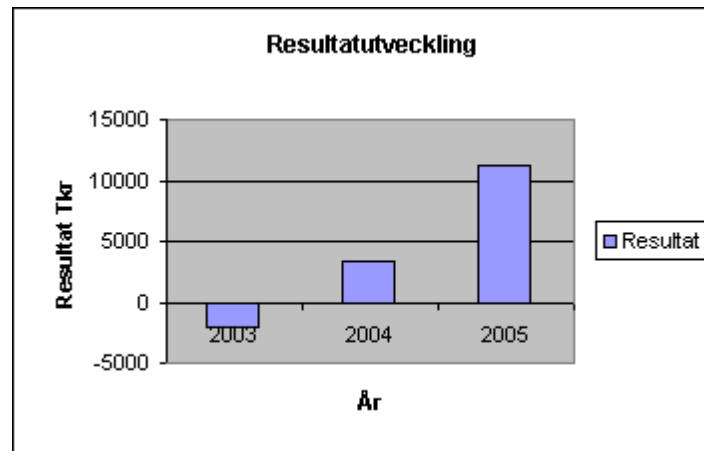
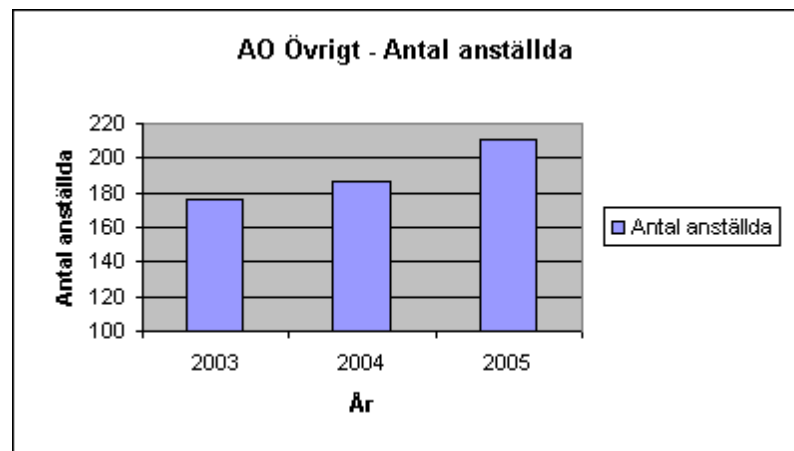
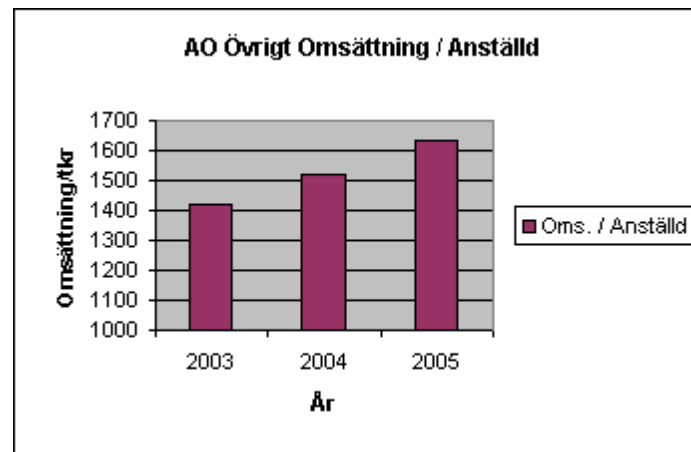
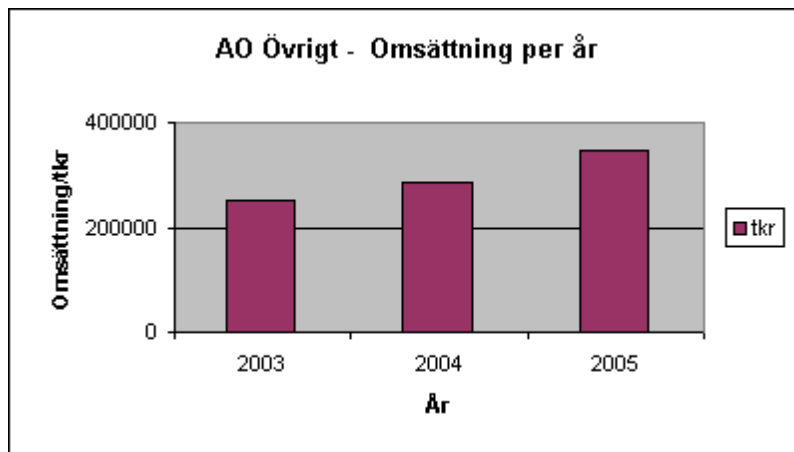
**AO INREDNINGAR & MÖBLER 2003-2005, Omsättning, antal anställda, omsättning/ anställd samt resultat**



**AO TRÄMEKANIK 2003-2005, Omsättning, antal anställda, omsättning/ anställd samt resultat**

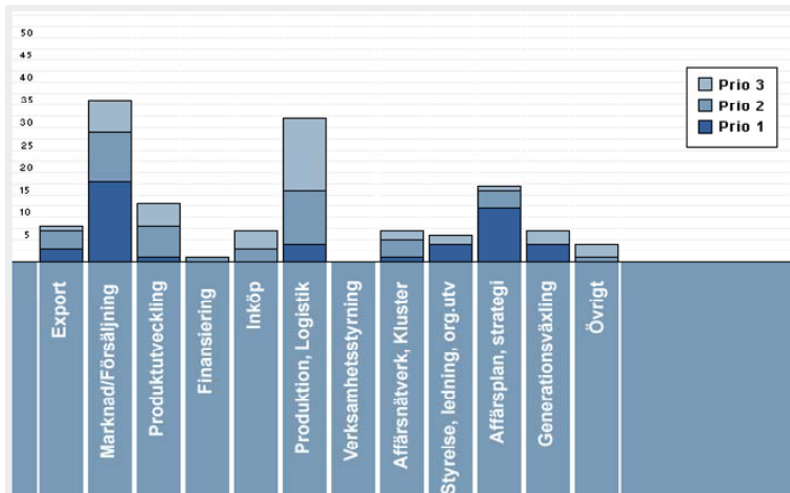


**AO Övrigt 2003-2005, Omsättning, antal anställda, omsättning/ anställd samt resultat**

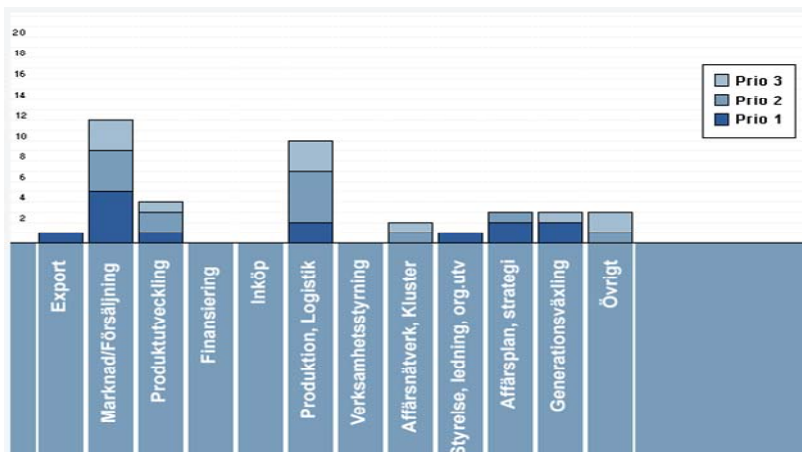




## TBN utvecklingsbehov Trä - bearbetningsindustrin i Norrbotten Samtliga affärsområden

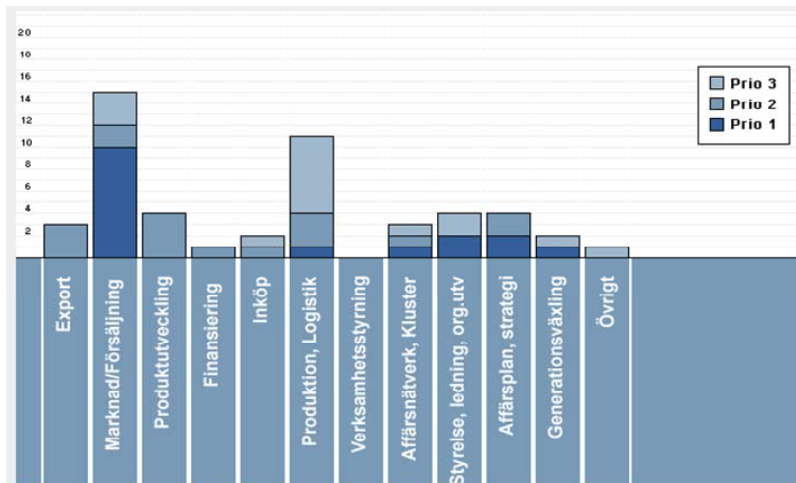


## TBN utvecklingsbehov Byggnation

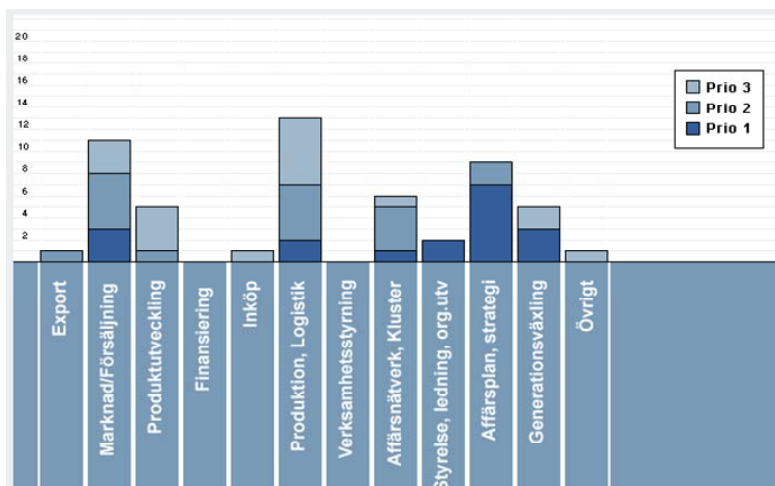




## TBN utvecklingsbehov Byggprodukter

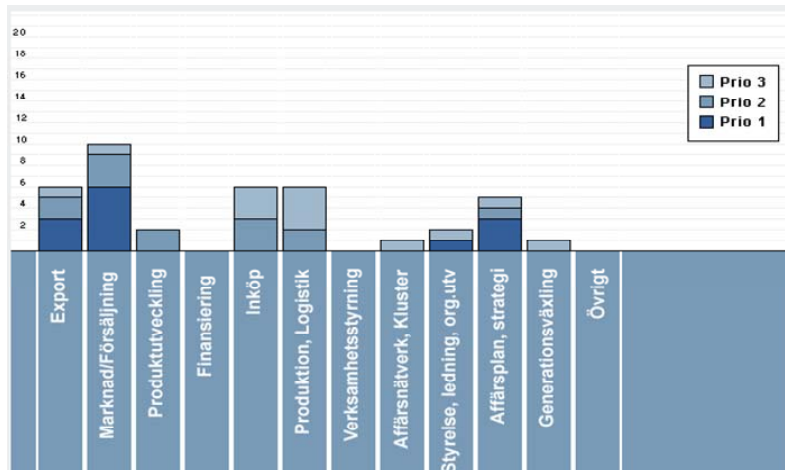


## TBN utvecklingsbehov Inredningar och möbler





## TBN utvecklingsbehov Trämekanik



## TBN utvecklingsbehov Övrigt

