

# Tillverkning av värmecentraler

## Vi besöker Hotab i Kristianstad

*För drygt 20 år sedan dominerades den svenska tillverkningen av medelstora pannanläggningar av företaget Ånga och Värme AB. När marknaden tog fart i början på 80-talet bildades flera nya företag av ingenjörer som fått sin skoling hos Ånga och Värme. Hotab som bildades av Lennart HOLmgren och Gert TARstad var en. Lennart Holmgren fortsatte vidare i Järnforsen Energi. I slutet av oktober besökte vi Hotabs produktionsenhet i Kristianstad och träffade där Jonas Tarstad, vice vd, majoritetsägare och ekonomichef.*



*Jonas Tarstad, vice vd, majoritetsägare och ekonomichef.*

*En ny lokal är snart färdig här i Kristianstad. På några år sikt kommer hela koncernen vara koncentrerad här.*

*Hos Hotab produceras anläggningarna i sin helhet. Råplåten, viks, svetsas, borras osv tills den färdiga pannan blir klar. Även de minsta distansbrickor tillverkas på plats.*

*I koncernen ingår också ett bolag som svarar för styrningssystemet.*

**H**otab startade 1979 och är numer en koncern av tre bolag, moderföretaget Hotab samt verkstadsföretaget Olje och Pannservice och Holst El. De båda senare från Kristianstad. Hotabs hemort är Halmstad men man kommer successivt flytta över all sin verksamhet till Kristianstad.

Bolagen arbetar samordnat men självständigt och kan själva ta order och göra egna uppdrag. Omsättningen ligger på närmare 100 miljoner kronor.

Från att ha varit ett företag med tio anställda växte man snabbt till 32 och nu är man snart 50 anställda fördelat med cirka 10 på elsidan, 17 i den mekaniska verkstaden och ungefär lika många på kontoret med konstruktion, administration och försäljning.

Verksamheten styrs av en ledningsgrupp på 4 personer, Silve Piejko vd, Magnus Karlsson, marknadsansvarig, Jonas Tarstad ekonomi och Karl Erik Persson konstruktion och dessutom den samhallande länken i Kristianstad. Grundaren Gert Tarstad är styrelseordförande.

– Vi har nu kämpat några år med strukturen och har nu fått upp farten, säger Jonas Tarstad som tagit över som majoritetsägare.

### Exporten går bra

Nu går exporten bra under det att Sverige-marknaden bromsats något. Bland annat skrämdes Sned-utredningen många beslutsfattare. Exporten har främjats av den svaga kronan.

– Vi har ändå inte priset som huvudsakligt konkurrensmedel

– Det vi har att göra är att lyfta funktion, koncept och kvalitet, betonar Jonas Tarstad.

### Produkterna

Framförallt vill Hotab leverera helt kompletta fastbränsleanläggningar anpassade för nästan valfritt biobränsle t ex flis, pellets, bark osv, såväl torra som fuktiga bränslen.

– Vi kan göra totalentreprenader om man önskar. Vi tar in en byggare och pannan köper vi, ofta av Danstoker. Pellets som bränsle kommer starkt på alla marknader. Även sådesavrens och liknande bränslen blir allt

mer intressanta och vi utvecklar nu även produkter för detta.

### Projektledning är A och O.

– Det är där vi satsat ordentligt. säger Jonas Tarstad

– En person, projektledaren, är ansvarig från det att ordern är accepterad till dess anläggningen är övertagen och betald. Projektledaren har en kalkyl och tidsplan som han skall följa. Vi har regelbundna avstämningsmöten då projektleddare och säljare träffas.

### Säsongdominerat

Ett besvär i branschen är ju att alla kunder i princip följer samma tidsplan. Anläggningen skall vara körklar inför vintersäsongen med följd att alla tillverkningsmoment ligger parallellt med varandra.

### Kompetens

– Vi stimulerar vår egen personal att bli bredare i sin kompetens så de kan svara för flera arbetsuppgifter.

Rekrytering av nya medarbetare hindras delvis pga brist på utbildad verkstadsfolk.

– Här har samhälle och bransch en stor gemensam uppgift framhåller företaget.

– Teknikdelen är annars egentligen inte min grej, säger Jonas Tarstad.

Karl Erik Persson är teknikklippan. Det är väldigt bra kultur både i Kristianstad och kanske ännu mer i Halmstad. Ånga och Värme AB som egentligen låg bakom hela utvecklingen fanns ju där en gång i tiden.

– Min uppgift är ekonomin och också att vara en moderator och balansera min far Gerts och vår vd Silve Piejko:s tillväxtambitioner.

– Norden är vår hemmamarknad och Östlänerna är väldigt viktiga. Vi har också förhoppningar på Kanada. I Centraleuropa är vi inte aktiva.

Som exempel har företaget nyligen skickat fyra ugnar till Rumänien och skall skicka två till. I Rumänien samarbetar man med en dansk partner, bl a för riskavlyft och finansieringsskäl.

Nyckeln i öst är att kunna ordna finansieringen.

### Kunder

Energibolag har blivit en allt vanligare kundtyp. Även kommuner och kommunala bolag är väsentliga. Sägverken är inte så stora.

– Kanske beror det delvis på att de inte riktigt känner till att vi även har utrustning för fuktiga bränslen, funderar Jonas Tarstad

### Kunden bestämmer

Hotab liksom alla andra firmor försöker förstås leverera det kunden vill ha. Numer har offertförfrågningarna blivit väldigt specificerade - kanske för mycket.

– Vi tycker det är bättre med visst svängrum, då kan vi leverera snabbare och till lägre kostnad.

– Det blir klart fördelaktigare om vi kan använda mer standardiserad utrustning. Det blir ju väldigt mycket hantverk i att bygga en anläggning.

– Branschen har som känt bildat en förening för bland annat just denna fråga. Man önskar ett mer standardiserat upphandlingsunderlag, att samma beräkningsätt skall användas vid offerter och därtill vill man ha vissa etiska regler.



### Vill bli mer synliga

Hotabs ambition är nu att bli mer synliga. Tidigare har det goda ryktet spritts av nöjda kunder som ringarna på vattnet.

– Vi växlar nu upp till en annan nivå, avslutar Jonas Tarstad.

*Text och bild  
Lennart Ljungblom*

