

## **Exempel:**

# **På Trallen bygger man affär på affär**

När företagets ägare köpte bolaget 2010, hade han den nydanande tanken om att använda sina taxiförare i produktionen på Trallen, mitt på dagen när de inte körde skolbarn. Sedan dess har företaget vuxit kraftigt. Trallens ursprungsaffär är trall för byggnadsställningar, men i spåren av pandemi och lågkonjunktur där byggandet avstannade så behövdes nya erbjudanden. Då hade företaget nytta av sin kultur att tänka kreativt för att hitta nya möjligheter.

Numera har specialemballage för transporter kompletterat produktportföljen. De kunderna kan inte ligga för långt bort eftersom transporterna annars blir för dyra.

- Där jobbar vi med att samlasta och använda returfrakter som annars hade gått tomma. På så sätt blir det lönsamt med våra produkter även med lite längre avstånd, berättar Jörgen Magnusson som är platschef och ansvarig för försäljning.

För att vidga kundgeografin för emballagen lägger de ständigt pussel för att hitta nya möjligheter och samarbeten. Då tänker de ofta cirkulärt, där de ser restflöden hos kunden som inte används idag utan bara är en kostnad, men det öppnar en möjlighet för Trallen.

Jörgen exemplifierar med ett upplägg hos en kund i som har spånfiber som restprodukt från sin tillverkning. När Trallen levererar sina specialpallar så hämtar de spånfibern och transporterar det till en annan kund i sitt närområde, som i sin tur använder det som råvara i sin produktion. Det här skapar flera affärsnyttor samtidigt, förklarar Jörgen.

- På så sätt är vi inte bara leverantör av ett emballage, utan hjälper även kunden att lösa andra problem, på ett sätt som är bra för miljön. Vi bygger affär på affär på affär. Det gör oss också mer värdefulla som leverantör.

Kunden behöver också vara med på att tänka nytt.

**”Vi bygger affär på affär på affär.  
Det gör oss också mer värdefulla  
som leverantör.”**

- Vi ser ett behov, ser ett spill och får tänka på ett annat sätt för att lösa problemet. Då behöver man vara öppen för nya lösningar, säger Jörgen. Det måste bli bra för kunden och affären lönsam i slutändan.

Trallen fortsätter i det cirkulära spåret. De har nu fått en förfrågan om att ta emot formvirke från infrastrukturbyggen. Det är ett jättebra virke som annars kommer gå till förbränning.

- Det kan vi plocka russin ur, för sådant vi kan använda i vår tillverkning. De kvaliteter som vi inte kan använda är en hustillverkare intresserad av.

Ett annat exempel är när El-Supply i Ed, en tillverkare av elkomponenter, fick en massa plastklämmor över samtidigt som Trallen använder plast i sina distanser för att få rätt mellanrum i trallen. Detta uppmärksammades av Fredrik Johansson på IUC Väst, som tog kontakt med Jörgen. Det var närmare ett ton plast per år som företaget betalade för att bli av med.

Genom att mala ner plastklämmorna och använda dem i tillverkningen av Trallens distanser kan plastråvaran komma till nytta igen.

En förutsättning var att transporten kunde lösas på ett effektivt sätt. Här sluts cirklarna på fler än ett sätt, med företagets historia, eftersom de fortfarande kör vissa skoltransporter till Ed.

- När de har samlat ihop tillräckligt med plastklämmor i säckar kör vi förbi med den tomma minibussen på väg tillbaka från skolan, berättar Jörgen. En gratis transport, som gör upplägget ekonomiskt möjligt.



Bild 1. Plastklämman från El Supply och distansen från Trallen. Bild från IUCs hemsida