

ESBE 100 YEARS REPORT

INNEHÅLL

- 4** FÖRORD
- 6** SKOGSFORS BRUK
- 18** CENTRALVÄRMEN
- 22** BRANDEN
- 28** SHUNTVENTILEN
- 36** BOSTADEN
- 44** TILLVÄXT
- 48** DESIGN
- 52** SHUNTMOTORN M60
- 56** ENERGI
- 60** FAMILJEN UTÖKAS
- 66** DELÄGARNA
- 70** KUNSKAP
- 74** FRAMTID
- 78** EPILOG

FÖRORD

Det är med allra största stolthet och glädje som jag skriver detta förord till ESBEs första 100-årsbokslut! I detta bokslut får vi ta del av ESBEs utveckling och vad som format företaget till vad det idag är. Vi får också lära oss mer om jordbrukets, industrialismens och centralvärmens utveckling under 1900-talet fram till idag.

Men framförallt är det här en berättelse om människorna bakom det som blivit till dagens ESBE. Gammelfarfar Johan August som trots en enkel bakgrund och ung ålder, grundlade Skogsfors Bruk som senare blev till ESBE, som redan före ryska revolutionen och första världskriget idkade affärer med och besökte bland annat Ryssland och Tyskland. Marknader som idag är några av våra allra största exportmarknader. Farfar Göte som tog över stafettpinnen och som inte nöjde sig med att förvalta utan också på nytt började etablera ESBE på den europeiska exportmarknaden. Min far Mats som brådstörtat kallades hem för att axla ansvaret vid Götes alltför tidiga bortgång. Under hans tid utvecklades företaget än mer och basen för dagens expansiva och framgångsrika ESBE var lagd.

Tillsammans har de lagt grunden för de värderingar som vi håller högst, omtanke, långsiktighet och ledarskap.

Ej heller att glömma är också alla övriga som bidragit såsom deras fruar och familjer, anställda, partners, kunder och leverantörer med flera.

När vi blickar tillbaka så kan vi också konstatera att ESBE aldrig stått så starkt som det gör just nu. Vi som är verksamma i företaget idag brinner för att fortsatt få vårda och utveckla arvet efter de första 100 åren, under det att vi bibehåller de värderingar som så starkt präglat företaget och människorna bakom!

Kanske det skrivs ett *andra* 100-årsbokslut om ytterligare hundra år?

Johan Skogsfors
Reftele 2006



Jordbruket mekaniserades i takt med att allt fler industriarbetare behövde mera mat. Eftersom industrin betalade bättre löner kunde bönderna inte anställa fler för att öka sin produktion. Nya redskap och maskiner ersatte drängar och pigor som flyttade till städerna.

SKOGSFORS BRUK

Jordbrukarnas egen apostel, så kallades lantbruksläraren Per Jönsson Rösiö. Under en enormt populär föreläsningsturné i början av förra seklet predikade han livfullt för den ”moderne” småbrukarens möjligheter. En av de lärjungar som eldades upp på Rösiös medryckande möten var Johan August Skogsfors, som till fästmön Julia skriver:

Detta var den styfvaste pratmakare jag hittills hört. Fick jag höra ett sådant föredrag hvarje vecka så vore det inte otänkbart att äfven jag kunde hängifva mig åt vår modernäring med entusiasm.

Han hörde Rösiö tala för ett sundare arbete på landsbygden, mot den nedbrytande arbetsdelningen i den moderna industrin: ”i en modern fabrik”, hävdade jordbruksaposteln, ”är det inte arbete som delas utan människor.” Sedan gick Johan August hem till sin lilla gård och började smida hackor och såmaskiner. Inom tre år hade han byggt upp en av de modernaste fabriksanläggningarna i Småland.

Skogsfors Bruk startades år 1906 i anslutning till järnvägsstationen i Reftele. En halv mil därifrån uppförde Johan August också en kraftstation. Den 19 november tändes elektriskt ljus i fabriken, ett fenomen som väckte uppståndelse i det lilla samhället. Då var Johan August 26 år gammal. Hur han fick mod och kapital till denna gigantiska uppgift är idag en gåta.

Året därpå utgavs en katalog där Johan August själv redovisar fabriktionens bakgrund och åtaganden:



Jordbruksaposteln Per Jönsson Rösiö.



Johan August Skogsfors

Vid det innevarande århundradets början var rotfruktsodlingen en mycket sällsynt företeelse bland småbrukarna icke blott i Småland utan även i många andra trakter av vårt land. Det var först då den bekante lantbruksaposteln Rösiö genom föredrag och småbrukarekurser dragit till strid för vårt svenska lantbruks höjande som småbrukarna lärde sig inse värdet av en rationellt bedriven rotfruktsodling.

Då jag för min egen del å lantbruk i Westbo-Ås började praktisera hans idéer, fann jag emellertid snart, att tillgång på lämpliga redskap och maskiner var ett av huvudvillkoren för ett gott resultat.

Det första redskap jag behövde anskaffa för min påbörjade rotfruktsodling var en såmaskin. Då någon sådan ej fanns att köpa hos ortens handlande tillverkade jag på våren 1903 den första av mina såmaskiner, vilken jag gav namnet LILLEPUTT. Att den fick detta namn berodde på att jag under denna benämning sett en sådan maskin avbildad i "Lantmannens bok". Följande vinter blev jag i tillfälle att förevisa denna maskin samt handhackan IDEAL å en kurs för småbrukare vid Nordiska Lantbruksskolan, Hagaberg. Uppmuntrad av det erkännande jag erhöll för dessa redskap, ävensom på grund av direkta uppmaningar av dir. Rösiö m. fl. beslöt jag att försöka mig på tillverkning av redskap för rotfruktsodling. Samma vår tillverkade jag 16 st. såmaskiner, några radrensare samt ett litet parti Idealhackor. På grund av den livliga efterfrågan som dessa redskap rönste fann jag mig föranlåten att följande år anlägga en mekanisk verkstad. Svårigheten att erhålla gjutgods och särskilt s. k. aducerat sådant (smidbart) lade dock hinder i vägen för fabrikationens vidare utveckling. Att anlägga gjuteri i Westbo-Ås var naturligtvis icke lämpligt på grund av dess obekväma kommunikationer varför jag beslöt att förlägga verkstaden till någon mera centralt belägen plats. Genom att inköpa Strand vattenfall i Refteled erhöll jag nödig kraft, vilken tack vare elektriciteten, överfördes till Refteleds station där jag förra

hösten förlade min verkstad som i sitt betydligt utvidgade skick framträder under namnet SKOGSFORS BRUK. Utom mekanisk verkstad omfattar anläggningen numera även gjuteri och aduceringsverk. Dess uppgift är emellertid som förut att efter bästa förmåga tjäna vårt lantbruk genom att tillverka ändamålsenliga och billiga redskap. Detta är en ärlig strävan, som kan förverkligas i den mån fabriken alster vinna erkännande, och detta måste ske, ty den är icke anlagd i de stelnande formernas tecken utan den vill följa lantbrukets egen utveckling och odlarens alla rimliga krav. Varje konstruktionsförändring blir därför alltid en förbättring, ty ingen ny idé skall släppas ut i marknaden som icke först prövats i egen jord, och som då visat sig bäst av vad som för närvarande kan bjudas.

Refteled i Augusti 1907



Elektricitet och järnvägsspår framhävde bilden av en modern fabrik på omslaget till Skogsfors Bruks katalog 1907.



Hästhackor och plogar tillverkades i stort antal, här av Kalle Källström.

I Skogsfors Bruks katalog år 1912 skrev Johan August: *...vilja vi anföra att det numera icke endast är en betydande del av de svenska jordbrukarne som med tillfredsställelse rensa sina rovor med Skogsfors hästhackor, tröska sin säd med Skogsfors kullagertröskverk, bryta upp stenar och stubbar med "Jätten" o s.v, utan även deras yrkesbröder på andra sidan Kölen samt i Finland och Ryssland hava börjat använda våra redskap.*

Behovet av lantbruksmaskiner var enormt. Men i takt med att städerna växte på landsbygdens bekostnad förändrades också produkterna och kundkretsen. Först hjälpte Johan August bonden att odla mat och foder. Sedan hjälpte han bondens kor att få vatten. Sedan bonden och hans familj, först kallt och sedan varmt. Till sist kom även centralvärmen, till bönder och stadsbor.

Småland, den del av världen där denna historia börjar, är inget paradys för en jordbrukare. Marken består till större delen av stenar med lite jord emellan. Inte konstigt att sten- och stubbrytaren ”Jätten” blev en större storsäljare för Skogsfors Bruk än såmaskinen ”Lilleputt”. Stenbrytaren jämnade bokstavligen marken för fabriken övriga jordbruksredskap: hästhackor, kultivatorer, plogar, tröskverk, kvarnar...

Bruket tillverkade både enkla redskap och avancerad mekanik. Hästskor och stigbyglar exporterades till ryska tsarens armé, fram tills revolutionen lade hinder för handeln. I en särskild fabrik tillverkades kullager till egna och många andras maskiner, i en omfattning som till och med irriterade kullagerjätten SKF.

På bruket tillverkades också manuella vattenpumpar och självreglerande vattenhoar för ladugårdar. Det senare var en svensk uppfinning av JP Johansson, mannen bakom rörtången och skiftnyckeln.

Att man vidareutvecklar andras idéer var lika mycket en lokal som tidstypisk företeelse. Den omtalade Gnosjö-andan har sitt centrum bara några mil från Reftele, och den uppstod när många företag hjälptes åt att tillverka samma saker. Och tidsandan hade just växlat från 1800-tal, de stora uppfinningarnas århundrade, till produktutvecklingens och mass-tillverkningens århundrade. Under 1900-talets början utvecklades allt i en rasande takt, även Skogsfors Bruk.

Bruket hade järnväg, elektricitet och alla de maskiner som behövdes



Stenbrytaren "Jätten" och såmaskinen "Lilleputt" var framgångsrika produkter, men även automatiska vattenhoar:

Överallt i moderna och tidsenligt inredda ladugårdar fordras numera automatiska vattenhoar för kreaturen. En sådan anordning sparar mycket tid, och genom att djuren beredas tillfälle att när som helst intaga det vatten, de önska, ökas deras välbefinnande och därmed även produktionen, varigenom en automatisk vattenledning betalar sig på mycket kort tid.

Ur Skogsfors Bruks katalog 1914.

Automatiska Vattenhoar

Sten- och stödbrytaren JÄTTEN

Överallt

för att tillverka färdiga produkter från råämnen. Där fanns sågverk för att bearbeta virke, gjuteri för att forma metall, smidesverkstad, mekanisk montering, måleriverkstad, med mera, och dessutom ett litet jordbruk vid sidan om för att pröva konstruktionerna ”i egen jord”.

Var fick Johan August all inspiration? Ja, inte satt han på kammaren och grubblade. Istället reste han vida omkring för att samla och utveckla nya idéer. Till andra fabriker, till mässor och utställningar. Till Tyskland och Ryssland, till och med till Konstantinopel reste Johan August. Bort från sin Julia som nu blivit hans maka:

– Han var en god make och far, men han kunde inte ägna sig så mycket

åt barnen. Han kunde vara bortrest en hel vecka utan att de visste att han inte var hemma. Han gick till arbetet på morgnarna innan dom steg upp och kom inte hem på kvällarna innan de hade lagt sig.

Alldeles intill fabriken uppfördes en disponentvilla med torn och snickarglädje, Villa Skogsfors. Den omgavs av en engelsk park som blev frodigare ju mer Johan August reste. Träd och växter fördes hem, liksom åtskilliga bilar. I Tyskland inköptes också utrustning för att dra ut värkande tänder.

Johan August var nämligen inte bara chef och konstruktör på sin fabrik. Han var djupt troende och nykterist, en man med stort förtroende i Reftele. Han var ordförande i missionskretsen, ledamot i kommunfullmäktige, vikarierande organist och praktiserade därtill som tandläkare på sitt kontor, då ingen sådan fanns i bygden. Eftersom Johan August var självlärd i alla avseenden ville han inte ta betalt för tandutdragningarna. Däremot kunde ”patienten” alltid lägga en slant i missionsbössan som stod strategiskt placerad under behandlingen.

Och förutom detta var Johan August far till en stor skara barn, ”fem och ett halvt dussin” som han själv brukade uttrycka det: Viola, Josef, Maja, Göte, Sigurd, Else, Ester-Lena, Inga-Runa, Gun, Karin och Sven.

– Ja, jag brukar säga att så länge det inte går över tolv är det inte så farligt. Sedan räcker varken platserna vid bordet eller serviserna till. Vi var egentligen tretton eftersom vi hade elva barn, men dom var sällan hemma alla. Den äldste var 20 år när den siste föddes, sa hustrun Julia.

Gossen Sigurd fick redan som elvaåring vara chaufför åt fadern och rattade bilen bland annat på en affärsresa till Göteborg. När det började skymma på återresan tog Johan August själv över ratten så att Sigurd kunde vara grindkalle, för väggrindar fanns det gott om på 20-talet. Nästan hemma missar de en grind som bilen kör rakt igenom, men Johan August,



Johan August antecknade under en resa till Moskva:

Bönderna hava det ytterst dåligt. Jorden i varje byalag bytes vart tionde år och fördelas proportionsvis efter antalet familjemedlemmar. Ny jordlag håller på att genomföras. Språksvårigheter. Man kan ej läsa namnet på gatorna. Ej använda spårvagnar. Ej använda kartor. Ej använda tidtabeller. Ej fråga någon till råds. Blir som om man vore både döv och stum.



Villa Skogsfors byggdes 1907 med snickarglädje och tornspira. Johan August var stilbildare i det lilla samhället och installerade elektricitet, telefon, kylskåp och centralvärme.

som hade hemlängtan, bara fortsatte med orden:

– Jag känner bonden, skickar pengar till honom imorgon.

Tillfälle till bilkörning kom alla barnen till del med Johan Augusts goda minne. Trots, eller tack vare det, hände det att Sigurd och hans syskon lånade bilen på eget bevåg. För att inte fadern skulle märka något sköt man bilen för hand förbi dennes arbetsrum. Johan August upptäckte dem naturligtvis ändå och sprang ut – för att fråga om han kunde hjälpa till att skjuta på. Han trodde barnen fått problem med att starta bilen.

Johan August var känd som en hjälpsam man i alla sammanhang. Så när han en dag fann att Sill-August, som vanligt något berusad, cyklat omkull och blivit liggande i diket, räckte Johan August fram en hand och hjälpte honom upp. Sill-August ville uttrycka sin djupa tacksamhet, men fick måhända inte orden riktigt rätt när han sa:

– Tack snälle disponenten, det här ska han inte ha gjort för sista gången.

Johan August intresserade sig alltså för mycket annat än jordbruksredskap. I fabriken konstruerades även en bilfärja och hydrauliska tippflak för lastbilar. Och till den magnifika villan konstruerade han en liten centralvärmeanläggning med några radiatorer, så att man slapp hålla fyr i husets alla kakelugnar. Värmekälla var under 1920-talet bara den vedeldade kökspannan. Ändå var denna egenhändiga installation ett första, helt avgörande steg i ESBEs historia.



Ebba Grundin var Brukets outhärliga kamrer och stod för sin uppfattning i ordväxlingar mot bruksdisponenten, som i denna diskussion:

– Jaså, man ska gå klädd i byxor för att kunna föreslå något här!

– Har inte fröken Grundin det, då?

– Jo, men de är väl för korta!

”Ingen ny idé
skall släppas ut i marknaden
som icke först prövats
i egen jord.”

Johan August Skogsfors



Smeden, gjutare, sågverksarbetare, verkstadsmekaniker, springpojkar, målare. På Bruket fanns många olika yrken representerade i personalen. I bildens mitt Johan August med dottern Inga-Runa.



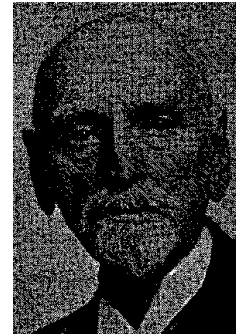
Staden växer. Små träkäkar ger vika för större hyreshus. Kakelugnar och kolkaminer ersätts med centralvärmesystem. Här rivs Grevturegatan 6 på Östermalm i Stockholm 1910.

CENTRALVÄRMEN

Wilhelm Dahlgren ville bo i ett hus med modern uppvärmning. Centralvärme var inte vanligt ens i Stockholm på tidigt 1900-tal, men Dahlgren var en banbrytande ingenjör inom byggnadskonst och tänkte sig att kunna bo i ett hus där han själv fått i uppdrag att konstruera en modern värmeledning. Men beskedet från fastighetsägaren var nedslående, allt var uthyrt. Situationen förändrades dock snabbt när hyresgästerna fick klart för sig att de skulle få centralvärme. Vid det beskedet sa en av hyresgästerna upp sig direkt och flyttade, så att Dahlgren kunde flytta in i den övergivna lägenheten.

Som så ofta mottogs nymodigheter med skepsis och så var det även när centralvärmens introducerades. Många ville hellre ha sina kakelugnar än en modern värmeledning.

Sedan 1800-talet var de flesta bättre bostäder utrustade med kakelugnar – därför har många boningshus från den här tiden två murstockar för att flera rum skulle kunna förses med kakelugnar. I enklare svenska bostäder var det den vedeldade köksspisen som fick svara för uppvärmningen. Man fick se till att det blev fyr på morgonen och sedan hålla elden vid liv. I många hus var detta den enda värmekällan och när vinterkylan blev svår fick köket bli sovsal nattetid. Om det fanns en öppen spis i huset var denna placerad i finrummet och där eldades i regel bara vid högtider.



Ingenjör Wilhelm Dahlgren



Den vedeldade köksspisen var länge den enda värmekällan i många småhus.

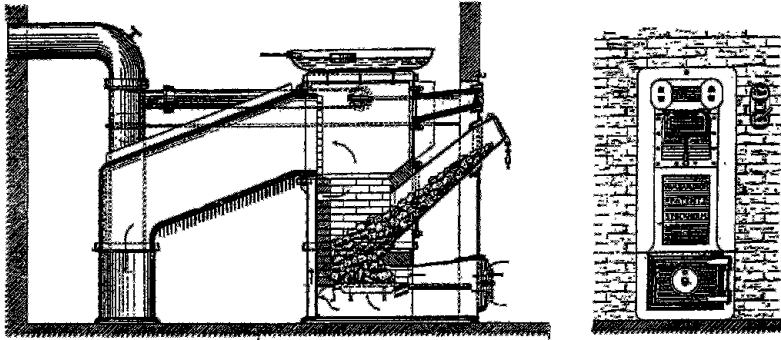
Varmvatten var man inte bortskämd med. Vedspisen kunde vara försedd med en liten kopparbehållare, som fylldes med vatten och blev uppvärmd av spisvärmen. Om man ville kosta på sig lyxen att ta ett varmbad i en balja (det hände om inte annars så till jul) värmdes vattnet i en kittel på spisen.

Det tog lång tid att ersätta kakelugnar och andra eldstäder med centralvärmesystem, eftersom detta krävde omfattande installationer och ombyggnader av husen. Nybyggda sjukhus och andra offentliga inrättningar var först med sådana nymodigheter.

Under slutet av 1800-talet och de första tjugo åren på 1900-talet konkurrerade flera skolor inom ingenjörskonsten med olika centralvärmesystem. Först ut var cirkulerande varmluft med värmepannor som kallades kaloriferer. Varmluftssystemen orsakade dryga byggkostnader och fick hård konkurrens av slutna system med varm ånga. Ångvärmesystemen hade funnits länge, men fick bättre genomslag när de tidiga högtryckssystemen ersattes med automatiskt reglerade lågtryckssystem.

Varmvattensystem fanns under 1800-talet i England, Tyskland och Frankrike, som en teknik bland flera. Vid 1800-talets slut stod det länge oklart vilket värmesystem som skulle segra, ånga eller varmvatten. Ångan var ett snabbare medium, i synnerhet som varmvattensystemen byggde på självcirkulation. Men i takt med att elektrifieringen blev allmän kunde systemen drivas med cirkulationspumpar och bli effektivare. En av de första institutionerna som försågs med vattenburen värme i Sverige var Stockholms slott år 1911.

Med cirkulationspumpar föddes också idéer om bränslebesparande fjärrvärme för bostäder. 1909 ritades ett fjärrvärmesystem för 140 fastigheter på Östermalm i Stockholm, fast det visade sig att tiden inte var mogen för ett sådant projekt.



Wilhelm Dahlgrens patenterade varmlufts-panna från 1897, en så kallad kalorifer. Varmluften behövde kraftigt dimensionerade kanaler, en av flera nackdelar som gav vattenburen centralvärme övertaget på 1900-talet.

Först i slutet av 20-talet installerades centralvärme i stor skala i hyreshus och då började även mindre hus förses med centralvärme. System och komponenter i mindre format installerades också i villor. Förbättrade bostäder var en stor social och politisk fråga och Johan August i Reftele insåg potentialen för produkter som gjorde bostäderna bättre och bekvämare.

Men vändpunkten för Skogsfors Bruk kom helt oplanerat.



Smedjan i Skogsfors Bruk.

BRANDEN

Den 24 juli 1931 skulle arbetet i Skogsfors Bruks smedja fortsätta på kvällen efter ordinarie arbetstid. Först skulle dock arbetarna ha matrast. Innan de gick hem för att äta fylldes en ugn på med kol men man glömde att starta fläkten. När de kom tillbaka var elden lös och byggnaderna, alla i trä, blev snart övertända. Branden hade ett dramatiskt förlopp och trots att fyra brandkårer snabbt kom till undsättning blev allt som kunde brinna lagt i aska.

Johan August gjorde allt för att rädda viktiga handlingar och inventarier i kontoret undan branden, tills en uppmärksam granne drog ut honom ur den brinnande byggnaden. På bruksområdet fanns ett betydande virkeslager, som branden också fick fäste i. För att inte elden skulle sprida sig norrut till angränsande skogsområde, höggs brandgator under ledning av länsskogvaktare Olsson. Vid sidan om stod landsfiskalen och uttryckte synpunkter på alltför höga stubbar i brandgatorna vilket ”Skog-Olle” med all rätt tyckte var mindre viktigt i det prekära läget.

Förutom byggnaderna var i stort sett alla inventarier liksom hel- och halvfabrikat förvandlat till aska. Gjutmodeller och tillverkningsverktyg hade förstörts. Brandförsäkringarna täckte inte det verkliga värdet. Det fanns därför en osäkerhet om bruket skulle återuppbyggas eller inte. Skogsfors Bruk hade ett hundratal anställda och med arbetsbristen som följde fann flera av dem ingen annan råd än att starta egna småföretag.



Den rådande depressionen var en annan faktor i sammanhanget, men beslutet blev ändå att verksamheten skulle återuppstå och drivas vidare. I katalogen något år senare skriver Johan August:

Då samtliga modeller förstördes har tillverkningen måst upptagas successivt i den mån nya modeller hunnit framställas, och hava vi i första hand upptagit de artiklar som under senaste tid varit mest efterfrågade.

Redan då stod det klart att mycket annat än jordbruksprodukter efterfrågades. Lantbruksapostelns vision om landsbygden överensstämde inte med samhällsutvecklingen. Ingen ideologi kunde stå emot städernas industrialisering. Men det gick att göra något åt industriarbetarnas eländiga bostäder, vilket hela tiden varit en grogrund för den svenska egnahemsrörelsen. Skillnaden var att intresset nu flyttades från landsbygdens



I den rasande branden 1931 totalförstördes Skogsfors Bruk.

hemman till förorterna, där det nya folkhemmet skulle byggas.

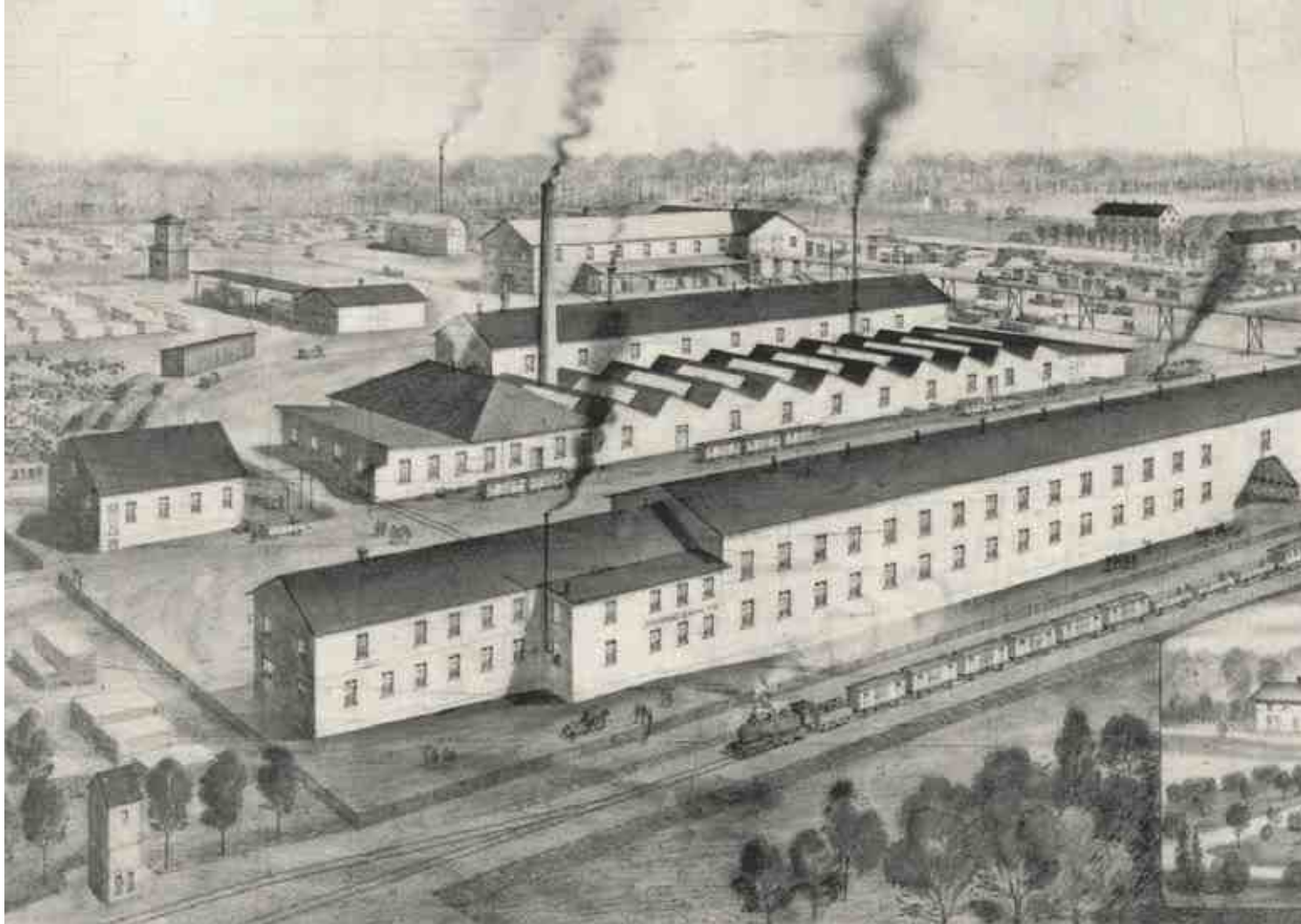
Johan August började med att sälja det mest värdefulla som undkommit branden, den mycket lönsamma kullagerfabriken. Köpare var Svenska Kullager Fabriken, SKF. Bolagets avsikt var att konsolidera utbudet av kullager, inget annat. Några män från Göteborg slog helt enkelt sönder maskinparken i Reftele och skrotade den omgående.

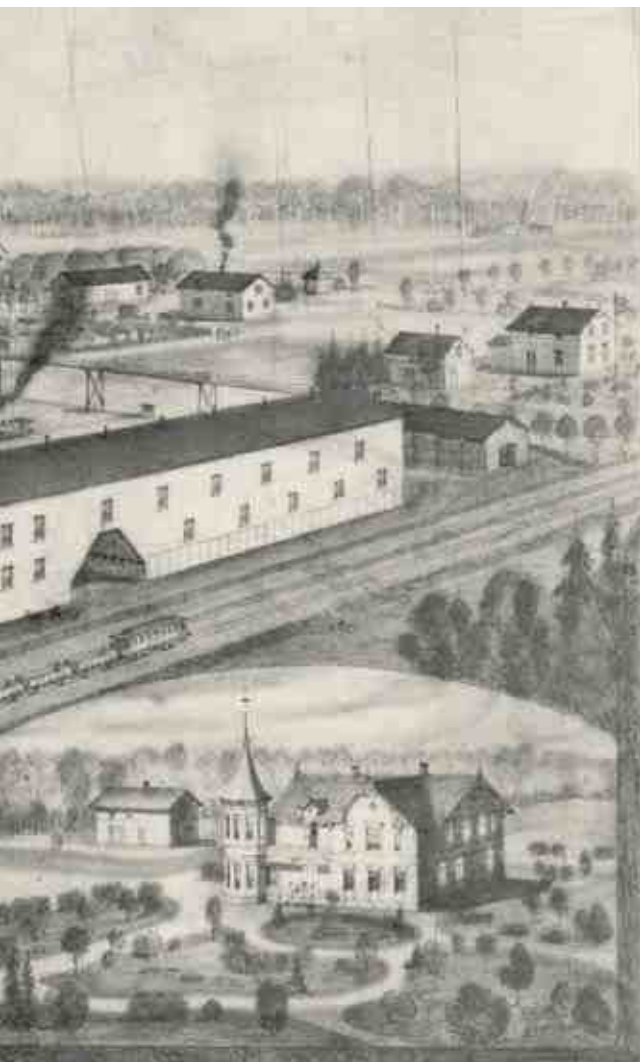
Därefter skred Johan August till verket med att bygga upp en ny produktion, lika samvetsgrant som när han börjat tillverka jordbruksredskap. 1931 registrerade han ytterligare en firma, J A Skogsfors Rörledningsaffär, ett installationsföretag där vvs-produkter kunde provas av egna rörmökare. Året därpå grävde han ut källare under disponentvillan för att förbättra sin egen centralvärme och installera en större vedpanna.

Med detta angav Johan August riktning för nästa generation i familjen Skogsfors.



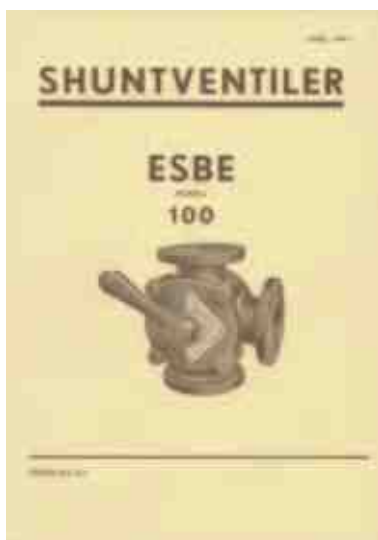
Eftersom tröskverk och många andra maskiner utrustades med kullager startade Johan August sin egen tillverkning i en särskild verkstad som i folkmun kallades "Kulan". Brukets kullager-sortiment var omfattande och marknadsfördes med en egen katalog.





Johan August måste haft stora ambitioner för återuppbyggnaden av Skogsfors Bruk, att döma av bilden till vänster. Teckningen visar en anläggning av uppseendeväckande storlek. Flygfotot ovan visar Skogsfors Bruk efter återuppbyggnaden.

En av de första shuntventilerna av Skogsfors Bruks tillverkning installerades 1935 på en gård i Svanaholm, Västboås, och var i bruk ända fram till 1995. Livslängden var det således inget fel på. Som i många mindre hus var installationen ursprungligen avsedd för självcirkulation. Senare sattes en cirkulationspump på systemet vilket resulterade i en digital reglernoggrannhet, det var antingen noll eller ett.



Skogsfors Bruk förkortades till ESBE och den första shuntventilen blev kallad modell 100.



SHUNTVENTILEN

I Svanaholm, en liten by nära Johan Augusts föräldrahem, installerades år 1935 något märkvärdigt i ett hus. Centralvärme vars temperatur styrdes av en så kallad shuntventil. Det var en av de första shuntventilerna av Skogsfors Bruks tillverkning. Den skulle visa sig vara en mycket slitstark konstruktion, för den var i bruk ända till 1995. Shuntventilen skulle också bli mycket slitstark som affärsidé – och den hade redan räddat Göte Skogsfors från vantrivsel.

Han hade trivts som mekaniker på Flygvapnet. Han hade trivts som tidsstudieman på ASEA. Att flytta tillbaka till Reftele innebar en riktig prövning för Götes tålamod. Men 1935 hade fadern Johan August kallat honom till Skogsfors Bruk och satt honom att sälja tröskverk till traktens bönder, vilket inte var det lättaste. Att få en bonde till avslut i en stor affär kunde ta sin tid och Götes läggning var definitivt annorlunda. Han ville ha snabba beslut och led tidsstudiemannens otålighet.

Göte ägnade sig hellre åt konstruktionsarbete. Det var betydligt mer intressant att utveckla de vvs-produkter som bruket tillverkade: rörbockningsapparater, vattenringpumpar, hydroforer och shuntventiler. I synnerhet de sistnämnda.

Shuntventilerna var dessutom enklare att sälja än tröskverk. Det var rejäla gjutjärnsventiler med ett stort vred som man justerade centralvärmens temperatur med. Enkelt. Rejält. De marknadsfördes med den



Göte Skogsfors



Offert för vvs-produkter signerad Göte Skogsfors 1938.



Den patenterade 4-vägshunten modell 200 lanserades på Eksjöutställningen 1938. I montern demonstrerades ventilen av Johan August Skogsfors.

fonetiska förkortningen av Skogsfors Bruk väl synlig i gjutgodset, ESBE.

Vid den här tiden var alla ESBE shuntventiler givetvis helt manuella, men de hade ändå en helt avgörande funktion för bekvämligheten i mindre centralvärmesystem. Med shunten ställdes rätt framledningstemperatur in för husets värmebehov och shuntventilen var snart en oundgänglig komponent för centralvärme.

Att regleringen innebar täta besök i pannrummet spelade mindre roll, eftersom de vedeldade pannorna krävde ständig påfyllning för att hålla värmen. Ackumulatortankar fanns inte, så ju mer man eldade desto varmare blev det. Med självcirkulation steg värmen uppåt i den så kallade stigaren och fördelades till radiatorerna för att sedan gå tillbaka i returledningen ned till pannan igen. Självcirkulationen ersattes efter hand med elektriska cirkulationspumpar.

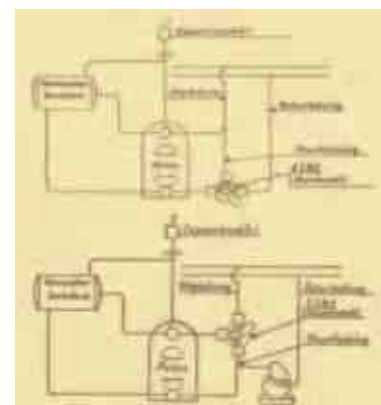
Att reglera värmen i ett centralvärmesystem är en vetenskap i sig och nya modeller av ESBE shuntventil utvecklades som hade fler fördelar. 1938 presenterades den patenterade ESBEs 4-vägs shuntventil Modell 200 i Skogsfors Bruks katalog, tillsammans med den äldre 3-vägsventilen Modell 100. Illustrationer visade hur nyheten kopplades till värmesystemet:

Med ett regleringshandtag strypes värmeledningen och öppnas shuntledningen, varigenom varmvattenberedaren kan hållas i hög temperatur även vid ringa värmebehov i rummen samt för fränkoppling av värmeledningen vid varmvattenberedning sommartid.

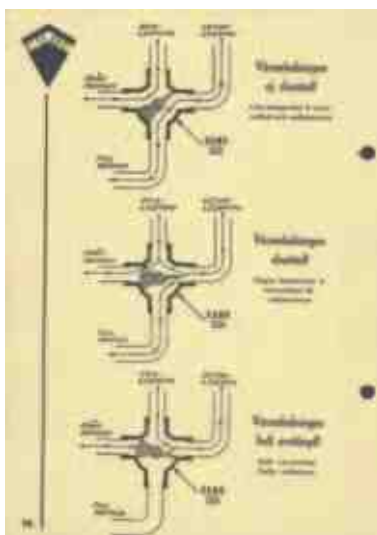
Stort blandningsrum! Litet cirkulationsmotstånd!

Ventilen kan användas både för höger- och vänstermontage genom att vända skylten.

Johan August satsade nu mer och mer på vvs-produkter. Han bredade sortimentet med avloppsbrunnar, ett nödvändigt komplement till den nya tidens vattenklossetter. I Brukets manskap fanns folk som



Med eller utan cirkulationspump gjorde stor skillnad för hur shuntventilen kopplades in. ESBEs broschyrer visade installatören principen för 3-vägsventilen med kopplingsscheman för olika alternativ. Pumpsymbolen ses längst ned till höger.



Med 4-vägssshunten ESBE 200 kunde regleringen mellan radiatorer och varmvattenberedare förbättras. I broschyren jämfördes modellernas verkningsätt.

kunde det mesta och var villiga att släppa sina mekaniska sysslor för att gjuta cementringar istället. Bland dem fanns den förre detta rallaren Otto Sandberg som var van vid grova tag. Vid hanteringen av de tunga brunnsringarna klämde han en dag ett finger så illa att det gick av. Lugnt vände han sig till en kamrat:

– Hör du, Arvid, kan du se om du kan hitta fingret?

Arvid hittade den avkapade fingerstumpen, men efter en kort titt kastade Otto iväg den med orden:

– Nä, fy fan, åt helvete med den!

Lyckligtvis praktiserade Johan August även första hjälpen så gott han kunde när en olycka inträffade. Men med åren tröt hans krafter för alla hans åtagande i och utanför företaget. Frågan var vem som skulle ta vid som ledare för bruket som var den helt dominerande arbetsgivaren i samhället Reftele. Sönerna Sigurd, Sven och Göte var alla engagerade i företaget. Men ingen av dem skulle bli arvtagare till Skogsfors Bruk.

1939 kom generationsväxlingen då Johan Augusts livsverk delades i tre stycken. Göte Skogsfors övertog tillverkningen av ESBE shuntventiler. Brodern Sigurd fick rörledningsfirman på sin lott. Resten av Skogsfors Bruk såldes till Kooperativa Förbundet. Varför?

Det var en fråga om framtidsvisioner. Starka röster i Reftele ville se företaget växa ännu snabbare och pekade på den kraftigt expanderande gummifabriken i grannsamhället Gislaved, som ägdes av just Kooperativa Förbundet. Sönerna Skogsfors däremot såg ingen lovande framtid alls i tillverkningen av jordbruksredskap.

Så beslöt Johan August att Brukets och personalens framtid var viktigare, än att det gick i arv inom familjen. Genom att överlåta två mindre företag till sönerna skulle deras framtid ändå vara tryggad. I det hade han både rätt och fel. Den långsiktiga synen på företaget kom att bli viktigast



Medarbetarna i Skogsfors Bruks gjuteri. Mannen i finkläder och tuff pose till vänster, Karl-Arthur Sandberg, var vid fotograferingen sjukskriven på grund av benbrott.

även för efterlevande generationer Skogsfors. Men det var inte Bruket som kom att stå för långsiktig trygghet i Reftele. Det var Götes shunttillverkning som blev vinnaren.

Förmodligen var det en tvist om ett patent som fick Kooperativa Förbundet att avstå från shuntventilerna vid övertagandet. Den nya ägarens avsikt var att fortsätta tillverkningen av jordbruksmaskiner.

Johan August lämnade Reftele så snart företagsaffären fullbordats. Han tog hustrun Julia på en lång kryssning, det var deras sedan 36 år försenade bröllopsresa. Paret besökte världsutställningen i New York och via Panamakanalen för de vidare till världsutställningen i San Fransisco. Strax efter att de återvänt till Sverige stängdes farvattnen för nöjeskryssningar på grund av andra världskriget.

1939 hade Kooperativa Förbundet stora planer för Skogsfors Bruk och byggde en ny monteringslinje för tröskverk. Men bara nio månader efter övertagandet kom krigsutbrottet och företaget införde skiftarbete för att istället tillverka gengasaggregat till bilar och lastfordon.

Med tiden inriktades även Brukets tillverkning på produkter för centralvärme, pannor för koks och så småningom för olja. Skogsfors Bruk knöts närmare till KF:s industrigrupp och övergick till Gustavsbergs Fabriker. Tillverkningen av jordbruksredskap avbröts, så abrupt att halvfärdiga tröskverk kastades ut ur fabriken, för att ge plats åt Gustavsbergs villapannor. 1972 fusionerades Gustavsbergs Reftelefabrik med en annan pann-tillverkare, Parca-Norrahammar, och 1974 lades anläggningen i Reftele ned helt och hållet.

Idag har ESBE övertagit hela bruksområdet och personalklubben huserar i en av de bäst bevarade lokalerna som återuppbyggdes efter branden 1931. Fastigheten köptes år 1999 för att säkra företagets framtida expansion.



Stolta medarbetare vid den första värmepannan som tillverkades 1942 vid Gustavsbergs Fabriker i Reftele, före detta Skogsfors Bruk.



All brännbar ved togs tillvara under de kalla krigsvintrarna 1941-1942.

BOSTADEN

Vilka tankar rörde sig i huvudet på Göte Skogsfors? Ena dagen var han påläggskalv på en industri med en personalstyrka på över 100 mannar. Nästa dag fick han börja om som småföretagare med en enda man anställd i en lokal som delades med broderns rörmokeri.

Nu var han 31 år och det fanns tid att bygga upp något nytt. Det var bara att kavla upp skjortärmarna och hugga i. På en punkt var Götes inställning glasklar:

– Det finns inga skitjobb, alla arbetsinsatser är lika viktiga.

Jobbet var att få fram shuntventiler till Sveriges vedeldade pannor. Vintrarna under krigsåren blev stränga och det eldades hårt i alla hus. Distributionen av huggen och kluven ved effektiviserades av svenska staten, som ålade skogsägarna leveransplikt till auktoriserade vedhandlare. Förbrukningen av brännved steg våldsamt, till tio kubikmeter per svensk och år. En del användes för att driva bilar och lastfordon försedda med gengasaggregat.

Vid andra världskrigets slut fanns ett enormt behov av nya och förbättrade bostäder i hela Europa. Även Sverige behövde bostäder, trots att landet varken varit ockuperat eller krigförande. Bostadsbyggandet som borde ha följt industrialiseringen var inte ifatt behoven och det som byggdes under krigsårens knappa omständigheter höll inte högsta kvalitet. De stora barnkullarna på 40-talet ökade bristen på bostäder ytterligare.



Göte Skogsfors tog över shunttillverkningen 1939 och byggde upp företaget successivt. Först efter åtta år flyttade hans tillverkning in i en egen lokal.



Det svenska folkhemmet föddes med villakvarteren i städernas förorter. Norra Ängby utanför Stockholm byggdes av husägarna själva.

Bostädernas standard var låg. Vid andra världskrigets slut saknade tre av fyra svenska bostäder dusch eller badkar. I det sköna, nya Sverige skulle det bli annorlunda. Sedan 1800-talet hade statliga institutioner uppmuntrat byggandet med ritningar på standardhus. Nu gick man grundligare tillväga och synade boendet i detalj.

Ett exempel på det var den första svenska kökstandarden, som fastställdes 1950 och i stort sett gäller än idag. Måtten för köksbänkar och annan inredning var ett resultat av Hemmens forskningsinstituts ivriga mätande av hur svenskarna ville ha sina bostäder.

Vid det laget hade även ESBEs ventiler satt en standard för hur en shuntventil skulle se ut. 1947 lanserades en ny, patenterad 4-vägsshunt under namnet Fyrix som ersatte Modell 200. Den väsentliga skillnaden var att Fyrix medgav en cirkulation i pannkretsen även när shunten var stängd mot radiatorerna. Fördelen med detta var att pannans botten höll en högre temperatur, vilket förhindrade kondens och därmed ökade pannans livslängd. Principen för Modell 100 och Fyrix är i grunden densamma för moderna ESBE-shuntar och står sig alltså än idag.

Tillverkningen av ESBE-shuntar hade nu växt ur de ursprungliga lokalerna som man delat med Skogsfors Rörledningsaffär sedan starten. Företaget flyttade till en egen, nybyggd lokal 1947. Efterfrågan på ESBE shuntventiler ökade. Från 1939 till 1949 tillverkades 40.000 shuntar.

I det snabbt växande beståndet av enfamiljshus i utkanten av större städer installerades både badkar och elspis – och centralvärme. Egen villa var lika mycket en medelklassdröm som en följd av den krassa verkligheten för många barnfamiljer. Byggandet av flerfamiljsbostäder kom inte ifatt planeringen förrän långt in på 50-talet, trots att Sveriges riksdag tagit beslut om räntesubventioner och statliga bostadslån för allmännyttiga hyreshus redan 1941.



Tre av de först anställda medarbetarna på ESBE: Sven-Erik Nyh, Egon Linell och Göte Spånberg.

Göte Skogsfors visste att det fanns en ännu större marknad för ESBE-shuntar ute i Europa, men det tog tid att hitta rätt kanaler. Under 50-talet inleddes exportförsäljningen, först till grannländerna i Skandinavien och senare till övriga länder i Europa.

Marknadsföringen fick god hjälp av att uppvärmningen nu svängde om till ett nytt energislag: olja. Det öppnade för teknikutveckling och affärer som skulle forma framtiden för ESBE. Företaget började expandera genom samarbete med olika partners.

Första steget var att automatisera shuntventilen så att kunderna slapp besöka pannrummet för att reglera värmen i tid och otid. De hade inte längre anledning att fylla på bränsle i pannan, det skötte ju oljetanken om. Men shuntautomatikens utveckling var allt annat än spikrak för ESBE.

Att slå av och på cirkulationspumpen var en lösning för att reglera temperaturen på värmesystemets framledning och med en termostat gick det också att automatisera. Metoden var enkel och krävde en blygsam investering, men för att förhindra självcirkulation när pumpen stod stilla fordrades en så kallad spärrventil. Importerade sådana fanns men ESBE tog fram en konkurrenskraftig spärrventil av egen konstruktion.

Efter hand kom det fram bättre alternativ. Istället för att koppla termostaten till cirkulationspumpen kunde den kopplas till en motor som reglerade shuntventilen. Metoden blev allt vanligare, dels tack vare betydligt bättre regleregenskaper och dels på grund av att två svenska företag, Billman Regulator och Tour Agenturer (TA), snart blev ledande i Europa inom detta område.

Billman inledde ett samarbete med ESBE, som tog fram montagesatser för montering av Billmans shuntmotorer på ESBE-ventilerna. Det ledde till att även Billmans dotterbolag i Europa köpte shuntar och montagesatser från ESBE. Efter hand vände sig fler reglerföretag till Reftele för att



Personalen på den plats där ESBEs första egna verkstadslokal skulle byggas och växa ända fram till dagens anläggning i Reftele.

”Det finns inga skitjobb,
alla arbetsinsatser är lika viktiga”

Göte Skogsfors

få montagesatser tillverkade till sina shuntmotorer, då ESBE-shuntarna blev allt vanligare i flera länder.

Nu var även de otaliga tillverkarna av oljepannor en målgrupp för shuntförsäljningen. Allt fler pannor utrustades med fabriksmonterade shuntventiler. En del av dessa ventiler var av egen konstruktion och tillverkning. För de lite mindre tillverkarna var det enklare att köpa en ESBE-shunt och 1958 lanserades en helt ny typ av shuntventil, Front, avsedd för fabriksmontage på pannans front eller baksida. Inom några år standardmonterade nästan samtliga svenska pannstillverkare denna typ av shunt på sina pannor.

Följden av att ESBE-shunten var standardmonterad på många oljepannor och anpassad för olika shuntmotorer, var att ventilens anföring med tiden blev måttstock och standard för branschen.



Trion som blev korpmästare i badminton 1973 och dessutom ledare för ESBEs expansion under nästan 30 år: produktionschef Kurt Hernod, vd Mats Skogsfors och verkstadschef Kennet Lilja.

TILLVÄXT

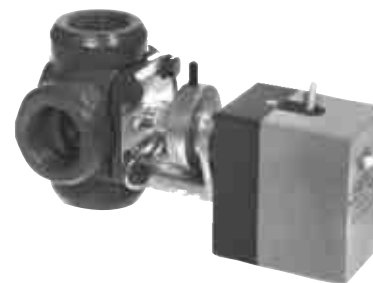
Nu var ”Schweden-mischer” ett begrepp i Tyskland och Österrike. Som tur var, eftersom det engelska låneordet ”shunt” betyder skräp på tyska. Skräp var det nämligen absolut inte. ESBEs ventiler var både slitstarka och prisvärda.

När de första shuntmotorerna av ESBEs fabrikat lanserades reagerade marknaden däremot kallsinnigt. Det fick Alfred Kreutz, ESBEs agent i Österrike, erfara:

– Kunderna skrattade när jag presenterade shuntmotorn ESBE serie 80, typ 86. Ingen trodde att en så liten motor hade kraft nog att styra en shuntventil tillförlitligt.

Kunderna hade fel. Det var visserligen den minsta shuntmotorn på marknaden, men den var robust, var enkel att montera och hantera, och hade ett jämförelsevis lågt pris. Bakom shuntmotorerna, som skulle bli en stor framgång, stod nästa generation i familjeföretagets ledning, Mats Skogsfors. Han var ingenjör på ASEA när fadern blev sjuk och fick hastigt packa ihop och flytta hem för att ta över familjeföretaget.

Mats var 29 år och hans start som företagsledare blev tuff. Fadern Göte, som under lång tid ensam skött administration och konstruktionsarbete, avled knappt 61 år gammal. Två veckor senare dog företagets verkmästare som varit med sedan starten och strax därpå sa produktionschefen upp sig. När tre nyckelpersoner på kort tid försvann var framtiden hotad.



M80 överst var efterföljaren till ESBEs första shuntmotor, M70 som lanserades 1974.



Tidig oljepanna från Gustavsbergs Fabriker i Reftele försedd med varmvattenberedare och ESBE-shunt.

ESBE var visserligen ett av de ledande fabrikerna av shuntar i Europa, men företaget var fortfarande litet. Under Götes ledning hade firman fått växa av egen kraft med försiktiga investeringar. Grunden var lagd med konkurrenskraftiga konstruktioner, ett gott rykte och en stor exportandel. Med hans son Mats vid rodret stod företaget inför en omfattande expansion av produktutveckling, tillverkning, distribution och försäljning.

Mats var liksom sin far ingenjör och mycket intresserad av konstruktionsarbete. Han anställde fler konstruktörer och etablerade samarbete med tekniska högskolor. Produktutvecklingen prioriterades högt, man behövde en ny produkt. Försäljningen av ESBE shuntventiler hade gått i taket på några marknader, delvis beroende på att många nybyggda villor fick direktverkande el-värme installerad istället för vattenburen centralvärme. Samtidigt hårdnade konkurrensen. Fler och fler ESBE-plagiat kom fram.

Förhållande mellan branschens konkurrenter var kollegialt. Men inte till plagiatörerna. Redan på 60-talet tog en svensk tillverkare fram 3- och 4-vägshuntar som var identiska med ESBE-ventilerna. Bara färgen och texten på skylten skiljde dem åt. Men när samma företag fick problem med dålig kvalitet på sina tätningar och ringde för att få veta var ESBE köpte sina o-ringar, la Mats på luren. Där gick gränsen och han mindes vad pappa Göte sagt:

– Bra leverantörer är minst lika viktiga som bra kunder.

Därför fördjupade han utbytet med partners i branschen och utvecklade produkter i ett öppet och informellt samarbete med leverantörer och kunder. Flera företag från kyliga landet Sverige hade gott rykte i värmebranschen ute i övriga Europa. Och att toppa värmepannan med en ESBE-shunt sågs som en fördel. Leif Olsson, som senare blev utvecklingschef på CTC, hörde till dem som kunde ge snabbt besked om kunderna

frågade vad det satt för shuntventil på deras panna:

- Det är en ESBE.
- Ja, då är det bra.

Men för att utveckla företaget behövdes fler produkter än shuntventiler. En produkt som passade etablerade ESBE-kunder var termostatiske blandningsventiler, som genom en ny svensk byggnorm var ett krav för att begränsa tappvattentemperaturen och minska skållningsrisken i hushållen.

Allt fler tillverkare av varmvattenberedare försåg sina produkter med en sådan ventil. Den första kunden för ESBE TB 20 blev faktiskt Gustavsbergs Fabriker i Reftele, före detta Skogsfors Bruk. Ventilen var avsedd att lödas fast i anslutningen på beredaren, vilket var lämpligt för OEM-kunderna men inte för eftermarknaden.

Efter ett tips från en liten lokal grossist i Malmö togs varianten TB 20G fram, den första termostatiske blandningsventilen på marknaden som var försedd med klämringskopplingar. Denna blev mycket uppskattad av installatörerna och försäljningen ökade snabbt.

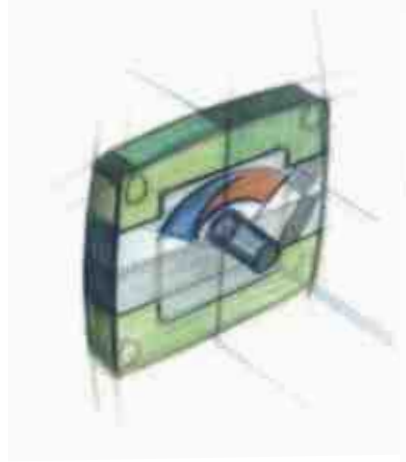
Nu var ESBE redo att växa igen. Det fanns bara ett hinder. Trots bra funktioner såg produkterna hopplöst gammalmodiga ut.



Starten på ett nytt produktprogram för ESBE, den termostatiske blandningsventilen TB20.



Carl-Arne Breger skapade ESBEs logotyp och gjorde otaliga skisser för att hitta rätt formspråk för ESBEs shuntventiler.



DESIGN

ESBEs nye produktionschef Kurt Hernod hade jobbat med belysningsarmaturer, en bransch där formgivning utgjorde en väsentlig del av produktkvalitén. Av detta såg han ingenting när han kom till ESBE 1969. Med insikt om att nya ögon ser ting annorlunda kontaktades därför Sveriges Mr. Plast, industridesignern Carl-Arne Breger, mannen som i hög grad bidragit till att svenskarna i slutet av 1960-talet var världsledande på att förbruka plast per capita.

Breger var internationellt erkänd och representerad i samlingarna på Museum of Modern Art i New York och Neue Sammlung i München. Icke desto mindre var han oerhört produktiv och formgav allt mellan himmel och jord – telefoner, verktyg, papperskorgar och serviser. Nu for han till Reftele.

Vis av erfarenhet förvissade sig Breger om huruvida det var herr eller fru Skogsfors som skulle fälla avgörande om hans skisser. I hans jobb ingick att charma den som var mest beslutsmässig:

– Det är ju så att när jag kommer med mina skisser, ofta tio till femtio stycken, så har den stackars direktören ett väldigt svårt jobb. Om tre år ska hans produkt ge pengar, misstaget ligger honom nära. Då säger han ofta: Det här kan jag inte avgöra idag, jag måste ta med dem hem över helgen. Och då vet jag att då är det frun som bestämmer.

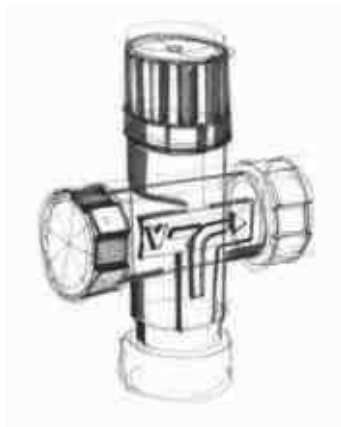
Hur som helst fungerade samarbetet med Breger mycket bra. Han tog



Designern Carl-Arne Breger använde sin charm på den som hade sista ordet, vilket oftast var uppdragsgivarens fru.



Breger var känd för vackra bruksföremål i plast, som denna prisbelönta vattenkanna.



Designern Per Liljeqvist vidareutvecklade ESBEs formspråk på 1990-talet. Det är 20 år mellan formen på Bregers termostatiska blandningsventiler Serie 20 ovan och Liljeqvists VTA 32-36 till höger.



Vad har Tom Cruise, Bill Gates och kanadensiska grisar gemensamt? Jo, de har ESBE-ventiler för reglering av sin golvvärme. En kanadensisk forskare har funnit att grisarna växer fortare om de har ett varmt golv att vila på. Därför installerar allt fler grisfarmare golvvärme. Nu kommer en vidareutvecklad blandningsventil, som är ännu bättre för bland annat golvvärme reglering. Nyhetsbrevet ESBE-nytt september 1995.

inte illa upp när uppdragsgivaren gjorde tummen ned för hans förslag utan återkom strax med nya. Till slut hade samtliga shuntventiler ett nytt ”ansikte”, det vill säga lock, skala och ratt eller handtag. Dessutom formgav han ett nytt ventilhus som ersatte shuntarna Fyrix U och Topp. I rask takt fortsatte Breger i utvecklingsarbetet med en ny termostatisk blandningsventil, serie 20, som snabbt blev marknadsledande i Sverige.

Satsningen på att ge ESBE-produkterna ett eget formspråk betalade sig omgående. De kostade mindre att tillverka och sålde bättre. Och de ESBE-plagiat som fanns på marknaden såg plötsligt väldigt antika ut.

Visst fanns det de som hävdade att funktionen är viktigast för rör-mokaren. Ventilerna syntes sällan inne i bostaden, så utseendet borde inte spela någon roll. Per Liljeqvist, som senare skulle överta rollen som designer för ESBE-produkterna, menar att det förhåller sig precis tvärtom. Estetiken påverkar alltid köparen, medvetet eller omedvetet:

–I pannrummet kanske man är mer konkret och praktiskt orienterad, men när du står och väljer mellan två tekniskt likvärdiga produkter som har samma funktion och nyttofaktor, så väljer du den som berör dig mest.

På Per Liljeqvists ritbord utvecklades en produkt med mjuka, välvda linjer i svart plast med en röd accent – pricken över i:et för ett formspråk som står sig än idag.



Från en grå, kantig låda till en stilbildande form. Per Liljeqvists formgivning bidrog till att M60 blev en succé.

SHUNTMOTORN M60

– Det finns inget bättre ställe i Sverige att ta fram nya produkter på än i den här regionen, för här finns ett enormt nätverk av duktiga underleverantörer. Man behöver inte ha resurserna själv, bara man kan kläcka idén.

Mats Skogsfors hade en idé. En ny shuntmotor med ratt på framsidan, som var enkel att justera och dessutom visade i vilket läge ventilen var ställd. Designern Per Liljeqvist sattes i soffan i ESBEs direktörsrum och fick idén förklarad. Hans svar blev en liten röd markering som visade ventilens läge. Utan att inse det då hade han just satt en signatur på ESBEs formspråk, en röd accent mot den svarta kåpan. Frågan var bara vem som kunde tillverka den förhållandevis komplicerade plastkåpan?

I granngården intill Johan August Skogsfors föräldrahem fanns en plasttillverkare. Konkurrenterna beskyllde visserligen bröderna Åke och Bo Conradsson för att driva ett källarföretag, vilket delvis var sant. De hade startat i en källare och successivt byggt ut tillverkningen i bryggghuset, garaget, och så vidare. Nu var det en av landets mest automatiserade plastindustrier och bröderna hade vunnit stora internationella uppdrag.

Sagt och gjort. Mats åkte dit med en lermodell av shuntmotorn och visade den för bröderna.

– Hur många har du tänkt sälja, frågade Åke.

– Femtiotusen, drog Mats till med, vilket var en enorm siffra för en ny produkt då.



ESBE hoppades kunna tillverka 50 000 exemplar om året av M60, men resultatet blev mångdubbelt fler.



Två generationer i plastfabriken Ivtec 1975, Bo Conradsson med fadern Conrad.

Plastkomponenterna till M60 har tillverkats av Ivtec alltsedan 1992, ett exempel på ESBEs långvariga relationer med sina leverantörer.

– Femtio, nähä, du kommer att sälja minst hundratusen, sa Åke tvärsäkert och uppmuntrande utan att egentligen ha en aning.

Så var ESBE shuntmotor serie M60 född. Den lanserades på Nordbyggmässan i Stockholm 1992 och orsakade skrämselflicka hos konkurrenterna. De gjorde täta besök, i allt större grupper, i ESBEs monter. På ISH-mässan i Frankfurt något år senare satt shuntmotorn på var och varannan värmepanna. Monterad med en ESBE-ventil fick marknaden en motoriserad shunt som var ännu mera kompakt och kunde appliceras i nästan alla mindre värmesystem. Modellen tillverkas fortfarande och har levererats i över 1,5 miljoner exemplar.

En orsak till att marknaden tog emot nyheten med öppna armar, var att den passade perfekt ihop med de energisnåla MG-shuntarna som ESBE presenterat redan 1983. Mats Skogsfors hade för länge sedan insett att företagets viktigaste mission var att minska energiförbrukningen. Och nu backar historien till 1972.



En unik kombination. ESBE blev snabbt den marknadsledande tillverkaren av kompletta styrdon, det vill säga shuntventil och motor av samma fabrikat.



Oljekrisen 1973 orsakade långa köer till bensinmackarna, där bilisterna fyllde biltankar, dunkar och fat med dyra droppar.

ENERGI

Kunden har alltid rätt, förr eller senare. 1972 behövde världen knappast några dragregulatorer för vedpannor. Nästan alla eldade med olja. Likafullt tjtade en kund på ESBE för att få dem att tillverka sådana regulatorer just till hans värmepanna, en så kallad kombipanna som kunde eldas med både olja och ved. Det var fullt tillräckligt om dragregulatorn fungerade lite hjälpligt, eftersom ingen eldade med ved ändå (det var just vid vedeldning dragregulatorn behövdes för att reglera pannans temperatur).

Trots den haltande logiken och den blygsamma volymen föll Mats Skogsfors till föga och övertalade sin protesterande produktionschef att starta tillverkningen av dragregulatorn A20. Naturligtvis var den fullt fungerande och väl var det.

1973 utbröt oktoberkriget i mellanöstern och oljekrisen var ett faktum. Oljepriset sköt i höjden och folk eldade med ved och allt möjligt brännbart för fullt. Kombipannor med dragregulatorer såldes som aldrig förr.

Strax förklarade CTC, en av de större tillverkarna av värmepannor, sitt intresse för en dragregulator med rattinställning av temperaturen. Modell C20 konstruerades och blev en bästsäljare. En bidragande orsak var draghjälp från CTC. När utvecklingschefen tillfrågades om de ville ha ESBEs namn eller sitt eget på etiketten svarade han:

– Det vete fan om vi vågar ha vårt namn på den här. Men vi kan fråga marknadschefen.



Intresset för vedeldning ökade snabbt under oljekrisen vilket bidrog till att dragregulatorn C20 blev en storsäljare.



BIV-shunten introducerades 1978 och har de senaste tio åren vunnit starkt erkännande på marknaden. Ventilen med två tillopp används i system som kombinerar flera energikällor för att utnyttja den billigaste energin optimalt.

Denne tillkallades och svarade med kort betänketid:

– Det är klart att det ska stå CTC på etiketten, men det ska också framgå att det är ni som tillverkat den.

Så fick det bli och eftersom CTC:s pannor ställdes ut på så gott som varenda mässa i hela Europa fick ESBE gratis reklamplats och snart var C20 den mest sålda dragregulatorn i Europa. På tio år levererades mer än en miljon regulatorer.

Samtidigt blåste nya vindar i spåren av oljekrisen. Leif Olsson, CTC, minns:

– Många konverterade sin uppvärmning till el. Svensk el var billig och kostade bara 15 öre kilowattimmen.


Världen fick ett nytt perspektiv på energianvändning, som påverkade VVS-branschen starkt. Fram till 1973 var oljepannorna den dominerande värmekällan i Västeuropa. När oljepriset steg drastiskt gällde i första hand att byta till billigare energislag. I stora delar av Europa uppstod en handlingsförlamning, som släppte först när distributionen från de stora gasfyndigheterna i Nordsjön byggts ut i slutet av 1970-talet. Gasen ersatte snabbt oljan.

Sverige hade kastat ut gasen med de sista gasspisarna på 50-talet (nåja, några fanns kvar). Istället stimulerades nu en övergång till ackumulator-system, solvärme och värmepumpar av statliga bidrag och förmånliga lån. Ny såväl som gammal uppvärmningsteknik fick en chans att ta marknadsandelar, huvudsaken var att energin användes mer effektivt. Det handlade om att byta gamla pannor, brännare, ventiler och reglerutrustning mot modernare och mer energisnåla produkter.

Svenskarna var av ren självbevarelsedrift i ett bistert klimat duktiga på värme. Nu fick branschen ytterligare ett försprång. Uppmuntrad av den inhemska marknaden och miljörelsen satsade man på energiåter-

**BLANDNINGSENTIL
SOM STANDARD**

Svensk Byggnorm säger, att temperaturen vid tappstället får vara högst 65 grader. Placeras en blandningsventil efter behållaren kan vattnet i behållaren värmas till 80 grader. I ventilen blandas sedan det 80-gradiga vattnet med kallvatten så du får ut 65-gradigt vatten vid tappstället. Ur en elvattenvärmare får du med blandningsventilens hjälp ut ca. 15% mer varmvatten.



Det är förklaringen till att Parca Norrahammars elvattenvärmare M200VS och M300VS levereras med blandningsventil som standard.

**PARCA
NORRAHAMMAR**

Redan på 1970-talet bidrog standardmonterade blandningsventiler från ESBE till lägre skällningsrisk och lägre energiförbrukning i Parca Norrahammars elektriska varmvattenberedare.

vinning genom att utveckla värmepumpar av olika slag.

ESBE utvecklade BIV-shunten som en direkt följd av oljekrisen. 1978 var tanken att den skulle användas i solvärmesystem, men i Skandinavien kom BIV-shunten i första hand till användning i kombinerade system för värmepumpar och pannor drivna av el eller olja

ESBE fortsatte att förfina reglertekniken till att bli ännu mera exakt och energisnål. Ventilerna var en viktig, om än liten, komponent för energisnåla system. Oavsett värmekälla kunde ESBEs motoriserade ventiler bidra till att värmeutbytet blev mer effektivt.

Produktgenskaperna energibesparing, komfort och säkerhet sattes främst. Namnet ESBE förknippades med mer än ren teknik. Varumärket stod för innovativa idéer som en hel bransch efterfrågade.



Marlies Krauses första möte med shuntmotorn MGO på ESBEs säljkonferens.

FAMILJEN UTÖKAS

Marlies Krause representerade Tyskland på ESBEs första europeiska säljkonferens. På bordet framför henne låg en MG-shunt och den nya M60-motorn som alla deltagare fått i uppgift att montera ihop – man ville göra en poäng av det enkla gränssnittet mellan de två komponenterna. Efter ett tappert försök konstaterade hon:

– Ingen av mina kunder förväntar sig att jag ska kunna bygga ihop shunt och motor. Jag ska bara sälja dem.

Och det gjorde hon. Tyskland var ESBEs största marknad. Just M60-motorn hade Marlies Krause redan lagt en stor order på, utan att invänta något produktprov. Förtroendet till ESBE var stort.

Makarna Krause hade varit företagets agent i Tyskland sedan 1974 och blivit personliga vänner till familjen Skogsfors. När Manfred Krause avled blev hustrun ensam ansvarig för firman. För att kunna ägna sig helhjärtat åt ESBE lade Krause ner övriga agenturer och 1995 bildades ett försäljningsbolag i Tyskland, ESBE GmbH. Från en försäljning 1992 på 6 mkr ökade denna till 23 mkr 1999. Två år senare gick Marlies i pension efter att ha gett ESBE ett rejält fotfäste på den tyska marknaden.

Försvagningen av den svenska kronan hade förbättrat ESBEs konkurrensförmåga och satsningen på ökad exportförsäljning gav allt bättre utdelning. I Frankrike var ESBEs marknadsandel redan ansenlig men problem med de befintliga återförsäljarna ledde till att ett eget säljbolag



Dotterbolag bildades i Tyskland och Frankrike. I andra länder representeras ESBE av agenturer. När företaget skickade representanter för att undersöka den jungfruliga marknaden i Ungern hann dessa bara ställa in väskan i garderoben innan de upptäckte en installerad ESBE-shunt som hittat dit via gräimport.



ESBE-hunden Katze vaktar en svensk trofé på kontoret.

etablerades även här. Men det var fortfarande i Tyskland som de största framgångarna väntade.

Vid ett av Marlies Krauses regelbundna besök i Reftele hade hon sällskap av en av sina största kunder. Mats Skogsfors tog tillfället i akt att fråga honom om råd:

– Vet du någon som kan ta över ledningen i Tyskland när Marlies drar sig tillbaka?

– Hm, det gör jag faktiskt... svarade Stefan Söhn och kort därefter var han chef för ESBE GmbH.

Om hans timing varit perfekt i Reftele, så såg den sämre ut hemma i Tyskland. Marknaden var svag och byggsektorn minskade med 30 procent. Stefan började med att flytta kundfokus från panntillverkare till grossistledet. Taktiken var att möta kunderna ute hos återförsäljarna, för att demonstrera produkter och utbilda installatörer i olika applikationer. Utan att konkurrenterna egentligen märkte något tog ESBE nya marknadsandelar. Från 23 mkr 1999 ökade omsättningen till 95 mkr 2006.

– På fem år har allt mer eller mindre multiplicerats med tio. Vi började med två anställda, nu har vi tjugo. Vi satt på 80 kvm, nu har vi 800. Vi hade knappt 50 kunder, nu har vi 500, konstaterar Stefan.

Tyskland hade andra förutsättningar än hemmamarknaden. Skandinavien var glest befolkad, där fanns urberg att borra hål för värmepumpar i och skog att hugga ved av. I det tätt befolkade Tyskland fanns inte plats för bergvärme, svenskarnas paradgren. Istället har branschen satsat stort på solenergi, med god hjälp av statliga subventioner.

Tillsammans har de svenska och tyska säljorganisationerna utvecklat en marknadsföring som kan anpassas för skilda behov på olika marknader.

Och i mycket framstår ESBE GmbH ändå som väldigt svenskt:

– Vi har försökt att bygga ett svenskt företag, med en familjär stämning

och korta beslutsvägar som inte är så vanligt här. Kalla det gärna ESBE-modellen, för jag trivs med att ha det så. Och hittills har alla i personalen stannat hos oss.

Kanske beror detta på att personalen ständigt övervakas av firmans vakthund, Stefans Jack Russell-terrier Katze. Eller också är ESBEs personalpolitik unik, både i Tyskland och Sverige.



Sommaren 2006 invigdes ESBEs nybyggda lokaler utanför München. Stefan Söhn tog hjälp av Tomas Falk och Magdalena Skogsfors när han klippte bandet i festtältet.

”Personalpolitiken är viktig. Hos ESBE sitter de

er den i väggarna sedan pappa Götes tid.”

Mats Skogsfors



Sedan 1983 har alla anställda möjlighet att bli delägare i ESBE.

DELÄGARNNA

Familjeföretag får dras med många fördomar. En av dem är att ett familjeföretag bara överlever tre generationer. Den första generationen förvärvar företaget, den andra får arva det och den tredje fördärvar det. Tredje generationen Skogsfors hade absolut inga sådana planer för sitt familjeföretag. Mats Skogsfors stärkte familjebanden, genom att bjuda in nya medlemmar – företagets anställda.

Väldigt få verkstadsindustrier hade genomfört det ESBE började förbereda 1980. Hela personalen skulle erbjudas att teckna aktier i företaget. Men beslutet var egentligen en logisk följd av det ömsesidiga engagemanget hos personal och ägare.

– Personalpolitiken är viktig. Hos ESBE sitter den i väggarna sedan pappa Götes tid, sa Mats och det står han fortfarande för.

På Götes tid var det enklare att främja sammanhållningen och organisera resor och personalfester eftersom företaget var mindre. Nu hade företaget ett sextiotial anställda och personalpolitiken moderniserades stegvis. Ackordslönerna hade avskaffats, med förbättrad kvalitet och bibehållen produktivitet som följd, och sedan infördes en resultatbaserad lönebonus för alla anställda. Men alla förändringar var inte till det bättre.

Vid samma tid kom en häftig lågkonjunktur som tvingade ESBE att skära ned sin produktion. Först infördes tredagarsvecka men till slut fick 15 av totalt 60 anställda sägas upp på grund av arbetsbrist. Detta var en

Leif Lundgren näst längst till vänster hade monterat shuntar i 20 år när han tillsammans med sina kamrater firade 5 miljoner tillverkade shuntar år 1999. Han svarade själv då för att ha monterat minst en miljon och idag närmar han sig nog sin andra miljonte shunt.



smärtsam process för hela företaget och präglar än idag företagens syn på ansvar och lokalt ägande, inte minst som nuvarande vd Johan Skogsfors enligt svenska turordningsregler också blev uppsagd. Dessbättre kunde de flesta återanställas några år senare.

När den värsta krisen var över erbjöds personalen att köpa aktier i ESBE på fördelaktiga villkor. 45 av 60 anställda tecknade aktier motsvarande 10% av aktierna i företaget 1983. Några år senare gjordes ett nytt erbjudande då ytterligare 10% av aktierna blev löntagarägda. För nyanställda finns fortfarande möjlighet att köpa aktier. Resterande aktiekapital ägs av familjen Skogsfors i tredje och fjärde generationen.

Delägarskapet hade naturligtvis ekonomiska incitament för personalen, årlig aktieutdelning och långsiktig värdeökning. Men ett vinstandelssystem för samtliga anställda fanns sedan tidigare. Viktigare var att

uppmuntra en kultur med ett gemensamt intresse för företaget ESBEs framtid. Det var en stor sak när den första bolagsstämman hölls 1984 enligt ESBEs dåvarande revisor Gunnar Skarrie:

– Det här innebar ju att familjeföretaget hade riktiga bolagsstämmor där de anställda som hade aktier också var inbjudna att lyssna på vad årsredovisningen berättade om resultat, omsättning, med mera. Det märktes att de som kom dit var intresserade av att höra vad till exempel en investering skulle innebära.

Att ägandet finns i företaget och har lokal förankring ansåg Mats Skogsfors vara en fördel. Många uppköp av familjeföretag har fått tråkiga konsekvenser i Gnosjö-regionen.

Men ESBE klarade även successionen från tredje till fjärde generationen inom familjen Skogsfors. Trots, eller tack vare, att den nya generationen ställde krav på ännu större förändringar i företaget.



Vid sin pensionering sammanfattade Mats Skogsfors det roligaste under 40 år med ESBE:
– Att lyckas med en positiv utveckling och att kunna erbjuda medarbetarna delägarskap.



En ny generation tar över vid millennieskiftet 2000. Johan Skogsfors efterträder Mats.

KUNSKAP

Affärsutvecklingskonsulten Gunnar Sundelin sitter på Götärpsbrunns värdshus. Det är 1997. Han har stämt träff med Johan Skogsfors.

– Är du beredd att bli vd för ESBE, Johan? Mats ska dra sig tillbaka före millenieskiftet.

Nej, Johan är definitivt inte beredd på frågan, trots att han ägnat större delen av sitt vuxna liv åt företaget. Och, för att göra en lång historia kort, det är ingen hemlighet att han och företagsledningen ofta haft skilda åsikter.

Men Johan vet att han bara får frågan en gång och att alternativet är att rekrytera en vd utanför familjen. Nu eller aldrig kan han få igenom sina krav på hur ESBE ska skötas.

Johan blir vd för ett enormt expansivt företag. M60-motorn och MG-ventilerna har varit fantastiskt framgångsrika under 1990-talet och satt en standard i branschen. Personalen har på tio år fördubblats och omsättningen flerdubblats. ESBE huserar i ett fräscht industrikomplex och är en ledande tillverkare på en internationell marknad. Men företaget har också vuxit ur sin egen organisation.

Johans filosofi är professionell ledning i varje tum – men med familjeföretagets långsiktighet och omtanke om kunder och personal. Familjeföretaget får en styrelse med affärsproffs. Steg för steg bygger den nya ledningen en organisation för 2000-talet.

Avdelningen för produktutveckling utvecklar applikationskunskap istället för produkter. Sortimentet renodlas. Marknadsavdelningen utvecklar en partnerskapsmodell för etablerade kontakter. Varumärket stärks. Personalen utbildas i produktionsstyrning och planering. Ansvaret delegeras.

Företagets interna bodybuilding går på tvärs mot den rådande trenden som får andra att flytta tillverkningen till låglöneländer för att skära ned kostnaderna. Men Johan Skogsfors är ingen äventyrare.

– Jag vill inte sprida ut produktionen på flera håll. Det finns fördelar med att ha det mesta samlat under ett tak. Framför allt är slutmontering och provning oumbärligt för att vi ska ha full kontroll över produkternas slutkvalitet.

Förändringarna ska trygga den långsiktiga företagskulturen och samtidigt bygga de muskler som krävs av en marknadsledare. Efter några år märks att någonting har hänt med ESBE. Företaget blir mer aktivt och utåtriktat. Resekostnaderna tredubblas på ett år. Samordnade säljkampanjer rullar ut över hela Europa. Varumärket ESBE möts med förnyad respekt.

I sitt arbetsrum har Johan Skogsfors en stor egenhändigt byggd modell av en fullriggare. Den ger en fingervisning om byggarens målmedvetna tålmod. Han ska inte bygga fler båtmodeller. På fritiden ska han fortsätta att restaurera villan som hans farfars far byggde och som Johans familj bor i sedan många år.

Men framför allt ska han leda lagarbetet för att bygga ESBE. Det finns fortfarande mycket mer att göra på både nya och väl kända marknader, och på utvecklingsavdelningen står en ny generation produkter på kö i väntan på att lanseras.



Bättre samarbete fick Ditte Hägg, Caroline Örnstedt, Emily Sjöo och Sylvia Klug efter kunskapslyftet 2002. Då utbildades alla på ESBE i ansvarsfördelning och kommunikation i en platt organisation med stort medinflytande.



Igår undagömd i pannrummet. Idag står hjärtat för husets värmesystem i tvättstugan eller groventrén.

FRAMTID

Varje ny generation av en ESBE-produkt har en bredare repertoar än sin föregångare. Det är nödvändigt. På 100 år har flera energislag för olika uppvärmningssystem etablerats i våra hus: från ved, kol, olja och gas, till el, solenergi, bergvärme och pellet. Det går att peka ut vilka som fungerar dåligt för plånboken och miljön. Men vilket fungerar bäst?

De uppvärmningssystem som kombinerar två eller fler energislag pekas idag ofta ut som det bästa alternativet. De är effektiva och kan anpassas för skilda förhållanden, beroende på var man bor. De är också mer komplexa att reglera och det kräver, som sagt, en bred repertoar av de komponenter som reglerar värmen.

– Det gäller att välja rätt produkt, rätt dimensionerad i förhållande till aktuell applikation. Detta möjliggör ESBE med marknadens bredaste produktprogram, säger Tomas Falk, marknadschef.

Oavsett energislag ska värmen distribueras i huset och där finns ESBEs reglering med som en väldigt viktig komponent i systemet. Det gäller även tappvarmvattnet, som står för närmare en tredjedel av energiförbrukningen i en vanlig villa. Därför utrustas allt fler hus med system för solenergi eller andra förnyelsebara energislag.

Hur länge dröjer det då tills vi bor i intelligenta hus? Många av oss gör redan det. Inte i den meningen att vi kan laga middag med en fjärrkontroll. Men nästan all uppvärmning har någon slags intelligent styrning och med



Marknadschef Tomas Falk



ESBEs utvecklingschef Nils Hjelte.

det förändras hela branschen, menar Tomas Falk:

– Historiskt sett har kunden i väldigt stor utsträckning förlitat sig på installatören om vad som installeras. Idag tar slutkunderna en betydligt mer aktiv roll och de kommer att driva fram förändringar både för installatörer och leverantörer.

Produktutvecklingschefen Nils Hjelte håller med:

– Det räcker inte att ha en rörtång i bakfickan. Nu går det att optimera hela system och ge kunden möjlighet att driva dem på ett smart sätt.

Många tolkar ett optimerat system som det mest energisnåla systemet. Med stigande kostnader lägger de flesta fokus på att husägaren ska spara energi. Men samtidigt får man inte glömma bort andra egenskaper, menar Nils Hjelte:

– Vi kan inte stirra oss blinda på att bara optimera energihushållningen, vi måste optimera hela vägen för att hitta en bra balans mellan energibesparing och komfort, säger han och hänvisar till resultat från ESBEs egna systemtester.

De visar till exempel att optimal förbränning i vedpannor inte självklart ger optimal uppvärmning i huset. I praktiken måste husägaren ändå elda så att systemet ger tillräckligt med värme. På samma sätt testar ESBE system med annan uppvärmningsteknik, som ett led i utvecklingen av nya produkter.

– Som marknadsledare ska vi leda teknikutvecklingen inom vårt område – och framför allt göra den tillgänglig för konsumenten, säger Tomas Falk.

Sedan Johan August Skogsfors tid har ESBE träget marknadsfört sig med en produktkatalog, på senare år naturligtvis både i webbversion och tryckt upplaga. Nästa generation ESBE-produkter kommer att ta betydligt mer plats än så. Efter 100 år förtjänar varumärket att synas och höras.

ESBE har ju gång på gång bevisat att en shunt med motor varken behöver vara ful, dum eller svårhanterlig bara för att den sitter på en undanskymd plats där hemma. Och vad vore ett hem utan en jämn och behaglig temperatur?



EPILOG

Rivningen var nära för Johan Augusts gamla villa när en byggkran svepte runt och slog av taket på tornrummet. Det hände när ESBE byggde ut sin produktion. Kanske var det lika bra att ta villatomten i anspråk för expansionen också? Huset var inte i bästa skick.

– Jag köpte huset, säger Johan Skogsfors. Då var det inte så mycket känslor som styrde mitt beslut. De har vuxit på senare tid och nästan blivit en belastning, för ett hus med en sådan historia kommer jag inte att kunna göra mig av med hur som helst.

– Men det har varit en lång renovering och mer finns att göra.

För uppvärmningen svarar numera en jordvärmepump. Av Johan Augusts centralvärme finns bara lite rördragning kvar och varför bli sentimental över det som blivit omodernt och inte längre är värt att bevara?

Själv slängde ju Johan August ut alla kakelugnar ur villan. Vem skulle i framtiden vilja ha en kakelugn?

Jo, hans sonsons son Johan.

– Jag fick sätta in en ny.

”Det finns fördelar med att ha det mesta samlat under ett tak. Framför allt är slutmontering och provning outhärligt för att vi ska ha full kontroll över produkternas slutkvalitet.”

Johan Skogsfors



ESBE AB
Bruksgatan,
S-330 21 Reftele, Sweden
Tel: +46 (0) 371-232 30
Fax: +46 (0) 371-204 00
E-post: sales@esbe.se
www.esbe.se

ESBE 100 YEARS REPORT. ESBE AB 2006

Baserad på Mats Skogsfors historik.

Koncept och produktion: Takete FCN.

Tryck: Fälth & Hässler, Värnamo 2006

Foto: ESBE AB, Landsarkivet, MediaSpjuth, Scanpix/Pressens Bild, SVT Bild, Reklamfoto

ISBN 91-631-9658-1



