



Jarl Timber – med omsorg för framtiden.

I skuggan av andra världskriget sökte Holger Jarl – relativt nybliven hemmansägare på fädernegården Kalvamo – ytterligare inkomstkällor för att dryga ut ett ganska magert jordbruk. Vad låg närmast tills hand – jo att utnyttja gårdens resurser – och med en broder som drev åkerirörelse – och med svårigheter med att skaffa bra gengasved för driften av sina bilar så var inte steget långt från tanke till handling och nödvändiga maskiner – en dubbelklingkap och en gengashugg inköptes och snart var en relativt omfattande produktion av gengasved i hektoliter säckar ingång – och ortens och kringliggande åkerier blev stadiga kunder. Detta skedde som en sidonäring till jordbruket – i en angränsande byggnad till själva ladugården.

När kriget tog slut och hamnar och transporter gick tillbaka till mer normala gängor – så hade Holger Jarl fått smak på hur det var att vara industriidkare – men den påföljden att gengashugg och kapsåg byttes ut mot en relativt enkel sågbänk med tillhörande dubbelkantverk – och ett sågverk såg dagens ljus och produktionen startade den 4 febr 1946.

Produktionen av gengasved hade varit en stor framgång – och sågverksrörelsen växte sakta men säkert – och 1952 byggdes en helt ny såg – en ARI-såg som var det bästa som stod att uppbringa . Nu med sågbänk klyv och dubbelkantverk.

Nu kunde man erbjuda kunder både på hemmamarknaden och på export genom kajexportörer –ett större sortiment av virke i gängse dimensioner.

Råvaran kom från de erkänt goda lokala skogsägarna – och detta har alltid varit företagets grundmurade lojalitet att alltid stå de lokala leverantörerna mycket nära.

Detta var grundstommen till vad senare skulle bli känt och etablerat som Jarl-Trä AB.

Redan 1964 så fick Holger Jarl hjälp av sin äldste son Ronney – och senare under 60-talet och början av 70-talet följdes han av sina bröder som kom in i företaget efter avslutad skolgång.

Under 60-talets senare hälft växte företaget kraftigt och investeringar skedde redan då i vidareförädling som hyvling och torkningsanläggningar.

Företaget har också varit marknadsledande vad gäller etablering av direktkontakter med kunder runtom om i Europa och främst i England – och mycket tid har lagts ner på kundrelationer. Detta har varit Ronneys stora intresse – och i en tid när detta inte alltid sågs med blida ögon av det etablerade etablissemanget – som gärna försökte hålla producent och slutkund så långt från varandra som möjligt.

Men genom en tuff och orädd marknadsföring och med stor personkännedom genomfördes detta och i dagens läge är ju "direktkontakt med kund" ett mantra för alla etablerade producenter.

Exporten har alltid varit under stor utveckling – och utgör i dagsläget mellan 85-90% - men en trogen kundkrets på svenska hemmamarknaden har alltid funnits.

Idag är UK/England med sina ca 80% otvivelaktigt störst men marknader som Danmark Holland Tyskland och Japan har också en viktig roll i det internationella kontaktnätet.

Nämnas bör är att många av de etablerade kundkontakterna – speciellt på England har varit kunder i en avsevärd tid – och många av dessa har blivit mycket goda personliga vänner.

I harmoni med dessa kunder och den snabba volymökningen utvecklas även miljöarbetet och samarbetet med leverantörerna av råvaran – skogen. En naturresurs som måste hanteras ödmjukt och med sunt bondförnuft. Huvudleverantörerna är de privata och lokala skogsägarna som finns inom en 50-100 km radie runt Broakulla.

Dessa har blivit kärnan i företagets verksamhet. Även en viss del av råvaran kommer även från närliggande sågverk.

År 2002 flyttades stafettpippen över till tredje generationen i ledet i Jarl – i och med att Henrik Jarl – Ronney Jarls äldste son blev utvald till VD i företaget – detta har nu med facit i hand visat sig varit mycket positivt för JT - mycket nytänkande och friska idéer – med en klar målsättning att förändra och utveckla den tekniska kapacitet – med hjälp av handplockade medarbetare —"lagledare".

År 2005 skedde en stor förändring i företaget. Ronney Jarl / genom sitt Bridgehill AB – samt den gamle gode vännen sedan 25 år Bernt Ivarsson Profura AB – gjorde en rekonstruktion av företaget och löste ut de gamla tidigare ägarna.

Företaget förfogar av en mycket modern maskinpark – såglinjen är fortfarande en av de nyaste i landet – och sedan rekonstruktionen 2005 har ytterligare konkurrensvinnande investeringar gjorts i effektiva utrustningar och fler är på gång – men även på managementsidan har kraftig förstärkning gjorts – och planerna och målsättningarna för framtiden med mer kostnadseffektiv utrustning samtidigt med en strategisk marknadsföring gör att företaget är otroligt väl förberett och fokuserat på framtiden.

Den 31 oktober 2007 blev det klart att Norvik-gruppen A/S, Reykjavik, Island, förvärvar Jarl Timber AB.

Företagets anpassning internationellt är vida känt och varumärket Jarl – mycket väletablerat och välkänt speciellt i England – bl annat med närvaron av egen terminal och distribution.

Den totala producerade årsvolymen ligger för närvarande på ca 160 000 m³ – men målsättningen är att nå 250 000m³.

Trädslagsfördelningen 85% Spruce/Gran – resten Pine/Fur.

Förädlingsgraden d v s hyvlat/reggat ligger för närvarande på 72% och kommer att stiga efter hyvelinvesteringen som kommer att ske under 2008.

Företaget byter också namn från Jarl-Trä AB till Jarl-Timber för att stärka den internationella profilen. Ytterligare investeringar planeras för att Jarl-Timber ska kunna säkerställa både den inre och den yttre miljön. Närmast på dagordningen – med driftstart under hösten 2007 är en helt ny torkanläggning som skall klara de nya moderna krav vad beträffar kvalitet och miljö och större volymer – samt med värmeåtervinning.

Jarl-Timber satsar på en stark identitet och profil både regionalt och internationellt – för att kunna möta en föränderlig och krävande framtid och att utveckla nya kommunikationer så som hemsida – presentationsmaterial och andra behövliga säljverktyg.

Katalysatorn i denna kommunikation – CARING FOR THE FUTURE.

Idag är Jarl-Timber en pålitlig och erfaren partner som klarar de högt ställda leveransvillkoren och kundernas olika krav. Tusentals kunder och nöjda partners bland skogsägare – kommuner och logistikföretag bekräftar detta. Jarl-Trä är idag en omtyckt och respekterad partner.

Det största erkännandet på detta kommer naturligt nog från företagets Engelska kunder – som kontinuerligt skickar över 3-4 grupper om 3-5 trainees årligen till Jarl-Timber för en veckas intensiv träning i den småländska skogskulturen – träkunskanden – det olika sågverksprocesserna och den envisa Småländska kvalitetskänslan.

Detta har redan givit till resultat att 3-5 stycken redan har avancerat till Branchmanagers / eller Deputy Branchmanagers – och detta vid en ålder av 25-27 år- den 21 november 1982 var en ung herre vid namn John Carter på en liknande resa och besökte oss under en heldag – han är nu chef för Travis Perkins som är Englands största Timber and Builders Merchant.

Detta har även spridits sig till IKEA som två gånger årligen skickar sina grupper bestående av 16- 20 män/ kvinnor- i sin sk Wood-Basic groups som får en mycket intensiv dagskurs – med allt från skog-såg-till kvalitets-sortering furulameller – och där kurserna är övertecknade halvårsvis i förväg.

Detta borgar med stor omsorg för framtiden.

Källa: Ronney Jarl - Jarl Timber - 2007-09-21