



## Kort om Finja

### Kort bakgrund

Historien om familjeföretaget Finja Betong började för drygt 50 år sedan då Kaj Andersson på 1950-talet hjälpte bönderna i Göingebygden att dra in ström på gårdarna. Han fick dock inte alltid betalt i rena pengar. En gång fick han ett grustag av en bonde som betalning. Det var år 1957 och grunden till Finja Betong var därmed lagd. Kaj Andersson bidrog genom Finja Betong aktivt till att bygga det svenska folkhemmet, först med hjälp av betonghålsten men senare även med lättklinker och prefabricerade system.

Läs mer om Finjas historik på [www.finja.se](http://www.finja.se)

### Andra generationen

1989 tillträdde Gull-Britt Jonasson, dotter till Kaj Andersson, som VD i familjeföretaget. Under Gull-Britts ledning har Finja fortsatt sin starka tillväxt. Nya produkter, ökad förädling, modernisering av produktionsanläggningar och förvärv av företag inom kärnområden är hörnpelarna i Finjas expansion. Företaget har en tillväxt som gjort att man blivit utsedd till Gasellföretag två år i rad. År 2002 fick Gull-Britt Jonasson det prestigefyllda priset "Årets Företagare i Sverige" (Dagens Industri) för hennes sätt att vara nytänkande i en traditionell bransch.

### Omsättning

Den budgeterade omsättningen år 2008 är ca 1,2 miljarder kronor med ca 500 anställda. (Finja har ökat sin omsättning med 400% på 9 år)

### Tillverkningsställen

Hässleholm, Borensberg, Hultsfred, Östra Greve, Upplands Väsby, Mariestad, Eskilstuna, Strängnäs, Katrineholm, Laholm och Habo.

### Verksamhet

Finja har delat in sin verksamhet i två affärsområden Prefab och Betong. Prefab erbjuder ett brett program för både lantbruk, industri, bostäder, kontor och offentlig miljö. Man tillverkar och säljer bl.a. prefabricerade väggelement, grundläggningssystem och lantbruksprodukter. Betong är den konsumentinriktade delen av företaget. Där säljer Finja till exempel torrbruk, lättklinker, cellplast och golvavjämningsprodukter via byggmaterialhandeln.

### Affärsidé

Finja utvecklar, tillverkar och levererar betong i dess mest förädlade form.

### Marknadsföring

Sedan ett antal år tillbaka arbetar Finja Betong aktivt med att marknadsföra sina olika betongprodukter via byggmaterialhandeln mot konsumenterna. Ett exempel är de färgglada torrbrukssäckarna. Genom att använda olika färger för olika användningsområden underlättar man för användare och köpare, samtidigt som man skapar ett varumärke som syns i alla byggvaruhus. Gult står till exempel för murbruk, blått för gjutning och orange för putsarbete. På så sätt kan konsumenten lätt hitta den produkt som passar just honom eller henne och de instruktioner som behövs för att skapa det man önskar.

Finja marknadsför också t.ex. en serie betonghus (Finja Stilhus) med stor framgång med hjälp av ett koncept som kallas för "Try & Buy". Det innebär att den blivande husägaren får chans att helt kostnadsfritt provbo ett modernt betonghus under ett dygn innan man kanske gör sitt livs största enskilda affär. De moderna betonghusen har mottagits med stort intresse och entusiasm av både pressen och blivande husägare.

### Företagsförvärv

En av hörnpelarna i Finjas expansion är förvärv av företag inom kärnområden. År 2008 förvärvades t.ex. företaget KC Betong i Katrineholm som tillverkar prefabricerade betongelementprodukter och omsätter runt 200 mkr och har 150 anställda. Med KC Betong förstärks Finjas position ytterligare inom betongindustrin och industriellt byggande i Mellansverige och framförallt i Stockholmsregionen.

### Nya produktområden

År 2007 invigdes en helt ny cellplastfabrik vid huvudkontoret i Hässleholm. En investeringskostnad på ca 60 mkr. Cellplasten förenar Finjas två viktigaste mål – energi och miljö – genom den praktiska samordningseffekten. Produktion av cellplast blir allt viktigare i takt med de ökade energikostnaderna. Det blir nu samordning och miljöeffekt när Finja transporterar cellplast i stället för luft i kombination med betongprodukterna.

## **Några av Finjas uppdrag**

### **Öresundsbron**

Finja har levererat totalt 800 ton torrbruk till bland annat fastgjutningar av bult till räcken och mittbarriär på bron, injekteringar under vattnet till bottenfundament samt till fogningar och undergjutningar till broutställning och betalstation. Den sammanlagda brolängden är 7845 m. Högbron är 1092 m lång och höjden på de båda pylonerna är 203,5 m. Tunneln som går under vattenytan är världens längsta sänktunnel för både bilar och tåg, 4045 m.

### **Betalstationen**

Under hösten och vintern 1998-1999 tillverkade och levererade Finja totalt 3043 kvm prefabricerade väggelement i betong till betalstationen. I projektet fanns högt ställda krav på funktion och gestaltning som slutresultatet lyckades leva upp till. Betalstationen nominerades till "Årets Byggen" 1999.

### **Södra Länken, Stockholm**

Finja har levererat ca 1000 ton Bemix High Tech till Sveriges största vägtunnelprojekt, som förbinder Essingeleden i väster med Värmdöleden i öster. High Tech användes till att gjuta fast takelementen samt för undergjutning och fastgjutning av sidoskyddselement. Första spadtaget till Södra Länken togs 26 januari 1998 och den 24 oktober 2004 öppnades trafikleden som är 6 km lång, varav 4,5 km i tunnel.

### **Fler uppdrag**

Se [www.finja.se](http://www.finja.se) under Finjanytt

Kontaktperson

Gull-Britt Jonasson, VD

[gullbritt.jonasson@finja.se](mailto:gullbritt.jonasson@finja.se)

Telefon: 0451-666 00 vx

Mobil: 0451-705607

[www.finja.se](http://www.finja.se)