

Nedanstående berättelse är sådant jag antingen har upplevt själv eller fått berättat för mig av flera av de nedan nämnda personerna. Jag har haft förmånen att träffa många av de snickare som verkat i Tibro de senaste 50 åren. I början var många av dem kunder till min far, Erik Jonsson. Kunderna samt företaget Jonssons Faner AB tog jag sedan över. Ett stort tack till er alla! Det har varit en intressant och lärorik resa.

Carl-Axel Jonsson

Minnen från en svunnen tid i kvarteret där faneret spelat stor roll

Här i kvarteret Örnén har många företag verkat sedan 1900-talet och framåt. Bland annat Gunnar Andersson, som byggde fabriken som senare togs över av Möbelföreningen u.p.a. som var stilmöbeltillverkare och efter det övertogs av Möbel AB Tidholmen – en av Tibros stora tillverkare av bord.

Även Ali Teakslöjd, underleverantör till Wards Ateljéer, verkade i kvarteret. Tore Pettersson byggde sin fabrik 1926. Den övertogs senare av Gejervall o Broo AB, tillverkare av bokhyllor.

Skaraborgs möbler AB, som tillverkade vardagsrumsmöbler, fanns också här i Mensings gamla verkstad. På 1960-talet byggde Skaraborgs en ny fabrik på Ödtorpsgatan. 7 315 kvadratmeter – det kan man kalla för ordentlig expansion! I det här kvarteret verkade på senare tid även Lunett Belysning AB, Keno möbler AB som tillverkade stoppmöbler, bildhuggare Jonas Carlsson med sin klocktillverkning och bildhuggare Bengt Johansson, som skar ornament på sänggavlar till bland annat Stjärnefelts Möbler. Men kanske är den mest kända ändå Edberg & Sandberg AB.

Edberg & Sandberg sålde inhemska och utländska träslag, faner, plywood, lamellträ och novopan wallboard samt möbelämnen i olika träslag. Verksamheten började 1926 med firma Edberg & Sandberg. Till ortens många möbelfabriker tillhandahöll de inhemska och utländska ädla träslag, huvudsakligen i form av faner men även som plank och brädor. Även plywood lagerfördes. 1939 ombildades firman till aktiebolag, aktieägare var herr Carl Edberg och änkefru Märta Sandberg. Carl Edberg, som också var firmatecknare, var född den 5 augusti 1880. 1955 tog Gösta Andersson över sin farbror Carls del i företaget och drev det tillsammans med sin son, Bosse Andersson. En av de anställda var då Göte Midsten.

Edbergs, som företaget kallades, försörjde ett flertal av företagen i Tibro med råmaterial. En vanlig lördag på 1940-talet var det vanligt att man efter »slutedags« tog cykeln och begav sig till Edbergs och Gösta för att köpa material. Ludvig och Karl Larsson Hörnebo, alltid iklädda galoscher, var några av de kunder som kom för att välja ut sitt faner – ofta lite flammigt björkfaner eller en stock med almfaner till sin möbeltillverkning. Nu hörde det till att det skulle prutas också, alltid 25 öre per kvadratmeter. Men Gösta var affärsman, han lade på 25 öre så det fanns att pruta på, för han tyckte inte att bröderna Larsson skulle få handla billigare än några andra. Utom vid ett tillfälle; då sa Karl till Ludvig att det här faneret är så bra att idag prutar vi inte. Affären avslutades på kontoret med kaffekorg från Käslunds Café. Oftast blev det kvällen innan det bar iväg hemåt. Sedan var det bara att vänta och se vad man hade köpt när åkaren levererade varorna fram på veckan – kanske att det var lite »durt« i alla fall.

Edbergs hade alltid fria leveranser. Häståkarna Emanuelsson, Romell och flygande drängen var de som skötte om transporter. Nu hörde det till saken att Edberg var en snäll herre, han sparade alltid några sockerbitar i fickan vid kaffet så han hade att ge till hästarna när det var dags att lasta. När han sedan träffade på åkarna ute på Tibro kom hästarna ofta fram till honom. Kanske att det fanns något gott i fickan?

På 1950-talet var Ulferts en stor kund på teakfaner till Edbergs. Harald Ulfenborg kom ner och såg ut vilka stockar han ville ha, sedan skickade han sin verkställare Tage Olofsson för att avsluta affären. Tage frågade vilka stockar Harald hade valt ut och Gösta visade faner. ”Dem ska vi inte ha”, sa han och valde istället ut faner efter sitt tycke och smak för att få en jämnare kvalitet.

Till en början fick Edbergs sina leveranser med järnväg. När efterfrågan var stor var kunderna med redan ute vid järnvägsvagnen och valde ut de stockar med faner som man ville ha.

Edbergs hade sedan ett eget smalspår ända ut till järnvägen så man kunde lasta över till de egna vagnarna och sedan rulla in i sina lager.

Med tiden gick det från tågleverans till leverans med lastbil, Sven Jonssons åkeri med söner Douglas och Clemens skötte leveranserna av faner till Tibro. Det mesta av faneret kom från Bohman & Johanssons fanerfabrik i Blomstermåla. På den tiden var det en tvådagars tur. Man kom ner till Blomstermåla på kvällen och på morgonen var det dags att lasta. Lastningen gjordes för hand. Sedan gav man sig av hemåt igen. Jag kommer så väl ihåg den gröna Mercedes-lastbilen som var tvåaxlad fram, alltså hade fyra framhjul, den första i sitt slag i Sverige. Men tekniken var nog inte så utvecklad för den mer eller mindre åt upp framskyddet.

Ett annat minne är från när de rullade av och ihop presenningen. De tog tag i varsin ände, ställde sig framför bilen och kastade upp presenningen i takkorgen på hytten. Som liten pojke blev man imponerad av deras styrka.

Intarsia är ett grekiskt ord som betyder flätverk, konsten att sammanfoga olikfärgade fanerbitar till en mönstrad eller bildpydd yta. Den hantverkare som jobbar med intarsia kallas dekopör.

I fabriken som byggdes år 1900 av Johan Larsson på Polhemsgatan 3 var min far Erik Jonsson och hans kompanjon Carl Andersson verksam som dekopörer under 1960-talet, med företaget Andersson o Jonsson Intarsia. Någon gång fick man följa med till Edbergs när han skulle välja ut faner till City Herbert eller någon annan kund. Under tiden kunde man roa sig med vagnen på järnvägen som gick in i masonit- och plywoodlagret. Om man hade tur fick man någon reklamgrej, exempelvis en penna eller linjal – eller tänk om man kunde få den där fickkniven som låg i sin ask med Edbergs- och Sandbergs-tryck på, den var så fin.

Som liten pojke på 1960-talet kunde man åka med Sture Emanuelsson i hans lastbil, en grå Ford Custom Cab, när han levererade åt Edbergs. Men innan man satte igång att lasta skulle det pratas lite inne på kontoret. Gösta på ena sidan skrivbordet och Bosse på den andra; det fanns två av dåtidens klubbfoljeljet utmed väggen med ett litet teakbord emellan där vi satt. Gösta ville höra lite om vad som hände bland företagen ute på byn. Sedan diskuterades givetvis en hel del kanot med tanke på att Sture var aktiv kanotist. Sedan löstes världsproblemen och till slut var det dags att lasta bilen. En vanlig tur kunde vara till Hörnebo Sparrings, Hansa Möbler, Edmans stolfabrik, Hugo Lagers möbelfabrik och sedan ner till Tibro Hermelunds, Gösta Hannus, Anton Wards och många fler av de drygt 100-talet möbelfabriker som verkade i Tibro. Det var vid den här tiden som vi levde upp till att kallas Sveriges möbelcentrum.

Många var önskemålen om var man ville ha sina varor levererade. Hos Elof Klingbergs lastade man in i källarfönstret. När man kom till Sanna Karl och Sanna

Karla Arne på Tibacken kom de oftast ut när de hörde bilen rulla upp på vägen. Där lastade vi in i boa. Det var nog de här gubbarna som gav arbetskläderna ett namn, för vilka långa fös-kinn (förkläden) de hade! Man såg aldrig skorna.

Det var heller inte ovanligt att man såg snickarna stå med pipan i munnen när de jobbade. Ett sådant minne är från Enströms. När man kom in där stod vagn-makars Jakob innanför dörren och körde rikthyveln. När han fick syn på oss tog han pipan ur munnen och knackade ur den på rikt-kanten så att askan föll ner på golvet i spånhögen. Han gjorde ett trampande med foten så var det »slöcket«. Det gick den gången också utan att den »röde hanen« (brandkåren) visade sig.

Per Albin Hansson hade skapat folkhemmet och en nu välbekant herre, Ingvar Kamprad, såg chansen att möblera det. Det gjorde även många av Tibroföretagen, bland annat Rune och Gunnar Johansson Möbel AB Tidholmen som hade kontrakt med IKEA. Varje leverans bestod av en järnvägsvagn full med bord. Sedan var det bara att städa fabriken och börja på en ny laddning. På den tiden hade man inte bil. När man skulle åka och besöka sin kund i Älmhult åkte man istället in till Skövde och hyrde en bil, en Volvo PV med takkorg eftersom man skulle ha med en ny modell av bord att visa upp. Sagt och gjort, packa bordet på taket, klä upp sig och rulla mot Älmhult för att träffa Ingvar. På den tiden var det nämligen Ingvar man gjorde upp affären med. Man blev bjuden på mat och övernattnings och om affären gick bra blev bordet kvar hos Ingvar. Sedan var det bara att dra sig hemåt och snickra vidare.

Senare delen av 1960-talet blev mycket lönsamt för många företagare och det kunde man se på bilvalet. I Tibro skulle det vara Mercedes eller något amerikanskt märke, ju större desto bättre. Som en fanerhandlare sa: en »skutt« ifrån Tibro känns lätt igen på hans Mercedes och terylenbyxor. Någon som anammade detta mode var Eric Svensson, Svenssons stolfabrik. Tibro var under många år den ort där det såldes flest Mercedes. Bilhandlare Sven Carlsson slog rekord efter rekord i försäljning och belöningen var resor till fabriken i Stuttgart. Det gjorde honom till ett känt ansikte på fabriken: »Jaså du är med i år igen«.

Allt eftersom tiden gick började möbeltillverkarna att söka trä- och fanerleverantörer runtom i landet. På den tiden fanns det många aktörer på marknaden i Sverige, bland annat Fanerkompaniet i Stockholm, Troedssons i Göteborg, Träimporten Norrköping, Nordiska Fanerfabriken Vimmerby, Syd Faner i Forserum, Bohmans Oskarshamn, Trä o faner Göteborg och Fanerimporten Sävsjö. Detta var också för att få en anledning att åka ut och resa och ha lite roligt. Många historier finns, som när Sixten Dahlgren åkte för att köpa teakfaner men kom hem med fanerförsäljarens brors bil, en stor amerikanare. Eller som när »Soffe-Karls pojka« Gunnar och Rune på Möbel AB Tidholmen hade varit på Fanerami i Mjölby och köpt faner. På vägen hem kom de ikapp en lastbil med släpvagn som var registrerad på L. Det var Sven Jonssons åkeri, på väg hem med faner från Blomstermåla. När de skulle köra förbi honom i vänsterkurvan genade han. Det fanns ingen plats kvar utan det blev till att styra ut bilen på en nyplöjd åker. Rune som låg och sov i baksätet – ja det kunde bli lite tröttsamt efter god mat och dryck – vaknade till och tyckte att vägen var bra gropig. Sven såg inget, utan rullade vidare mot Tibro. Kvar satt gubbarna ute på åkern.

På 1960-talet köpte Bohman o Johansson Fanerfabrik Blomstermåla Tibro Trä Industri, även kallat ångsågen, med Karl-Erik Larsson som platschef och Gustav Persson på lagret. De kunder som så önskade kunde åka med till Blomstermåla och välja ut sitt faner på plats, och även få se stockarna som kommit hem från olika delar av världen. Vid ett tillfälle hade man fått hem en Sapeliestock som man fick ut 35 000 kvadratmeter faner av. För många kanske detta var den längsta resa de gjort. Det var oftast en tvådagarsstur där kvällen avslutades på Alstergården. I början av 1970-talet

tog Ulf Berner över Bohman o Johansson Fanerfabrik och hur det slutade kan man se på SVT:s dokumentär »En rufflares väg« producerad av Tom Alandh.

Värt att tillägga angående Bohman o Johansson Fanerfabrik i Blomstermåla är att kapaciteten under glansdagarna var 40 000 kvadratmeter faner per dygn. Det var inte ovanligt att Abachistockarna hade en diameter på 250 centimeter. De var så långa att man fick koppla ihop två järnvägsvagnar när man skulle transportera upp dem från hamnen i Kalmar. När man skulle dela dem på längden räckte inte sågen till utan man försökte spränga isär stockarna. Men med mindre framgång – det blev bara ett stort hål i stocken. Det blev till att köpa in en större såg från Tyskland.

Möjligheten fanns också att resa med de svenska grossisterna utomlands, för att handla direkt på fanerverken och hos utländska grossister. Det fanns fem metropoler för faner i Europa: Köpenhamn, danskarna har alltid varit ledande på teak, med Bork i spetsen. Hamburg, där det gick att se mycket mer än bara faner; kanske avslutades affären med ett besök på Zillertal. Paris, med all sin franska ek. Milano, italienarna var duktiga på exotiska träslag som palisander, bubinga, makore och markassas, med egna fanerverk i Afrika och Asien. Valencia, spanjorerna jobbade mycket med afrikanska träslag som gabon, kaja, mahogny och sapelie. På den här tiden var det kontant betalning som gällde. Då var det bara att ta med portföljen och gå upp på kontoret och betala. Det var inte ovanligt att kunden blev erbjuden att betala en krona extra per kvadratmeter för att sedan få den insatt på ett konto som var mindre synligt.

Under 1970- och 1980-talet blev ek och valnöt allt populärare igen, och Amerika-resor blev därför allt vanligare för Tibroföretagarna.

Vi förstod nog aldrig hur stor vår möbelproduktion var i Tibro på 1960-talet. Här kommer ett axplock av volymerna från några av min fars kunder. Året är 1966:

- *Sixten Dahlgrens möbelfabrik med elva arbetare tillverkade 6 100 sideboards, de flesta i teak (205 kronor styck) och (jakaranda 225 kronor styck). IKEA betalade dock 195 kronor styck för teakborden men de köpte ju en hel järnvägsvagn, 125 stycken i taget.*
- *Möbelföreningen med knappa tiotalet anställda snickrade samma år 800 bord, 250 skåp och 350 sideboards, i en serie som hette Desiré i gustaviansk stil.*
- *City Möbler tillverkade 1 600 gustavianska bord.*

Det är alltså 1960-talet fram till mitten av 1970-talet vi tänker på när vi säger att allt var bättre förr. För Tibros del blev det inte bättre än så här.

Det bästa av tiderna var taget. Konkurs var ett ord som blev allt vanligare i Tibro.

I slutet av 1970-talet började konkurserna med bland annat Wards Ateljéer, rullade sedan vidare in på 1980-talet och nådde sin kulmen under 1990-talet då det verkliga stålbadet drabbade Tibro med ett 80-tal konkurser. För många blev det inte bara en konkurs utan flera, och vid något tillfälle gjordes konkurs i konkursen.

En av orsakerna var att vår dåvarande affärsbank i Tibro, Skaraborgsbanken, hade rekommenderat många av Tibroföretagen att ta utlandslån. När Sverige släppte kronan i början av 1990-talet devalverades den med cirka 25 procent, vilket gjorde att alla dessa utlandslån som på bankens inrådan skulle vara så fördelaktiga blev till en mardröm för många. Något som Uno Johansson på Unos Åkeri sa: »Tänk om man någon gång hade råd att tanka fullt i lastbilarna.«

Bankens svar till företagen var: »Gör en konkurs. Leverantörerna får stå för fiolerna och de gamla skulderna till banken får du ta med dig in i ett nytt bolag.« På så sätt hade banken räddat sitt eget skinn, ett upplägg som inte var så lyckat men vad hade man för val? Många hade fått borga med både hus och hem men nu var det ju banken som bestämde. Några lyckades, för andra blev pinan bara längre. Kanske höll det bara ett eller två år innan det var dags för en ny konkurs. Men det sista som

överger en företagare är hoppet.

Det är lätt att räkna upp de företag som klarade 1990-talets stålbad och de nedgångar som varit därefter utan att komma på obestånd och som fortfarande är verksamma idag, 2018. Det är bland annat Anton Wards möbelfabrik, Lundbergs Möbler och Sixten Dalgrens Möbelfabrik – tre riktiga trotjänare.

Sedan fanns det ju några som startade upp under 1990-talet och som lever välmående än idag, 2018, bland annat Formidabel Specialinredningar och Noas Snickeri.

Carl-Axel Jonsson
Jonssons Faner AB