

100 ÅR

NP NILSSON

1 9 0 7 - 2 0 0 7



Byggleveranser under 100 år



www.npn.se



NP NILSSON
EN RIKTIG BYGGHANDEL

En vital och trygg 100-åring

Att fylla 100 år innebär som person, att man oftast nått ett visst mått av kroppslig skröplighet och livets slut nalkas. När ett företag gör samma bedrift, då förväntar sig de flesta däremot att möta kunnsighet, erfarenhet, vitalitet och trygghet.

Det är väl logiskt att vi människor tänker så, men det innebär att man som företagare måste försöka vara vidsynt. Ödmjukt kunna blicka bakåt, med spänning titta in i framtiden, men samtidigt leva i nuet.

Hur blir ett företag 100 år? Det finns naturligtvis ingen patentmedicin. En bra start är att hitta en affärsidé som är gångbar, hålla sig till den och utvecklas i takt med tiden. Vara försiktig med kostnader och skaffa bra medarbetare.

Inga gamla gubbar

När man tittar på gamla svartvita fotografier över tidiga medarbetare, så får man ofta en känsla av överklighet. Det verkar alltid vara gamla gubbar och allt de gör är primitivt. Inget kan vara mer fel!

Gubbarna är på sin höjd medelålders och hårt kroppsligt arbete var vardag för dem. Som våra föregångare har släpat och slitit för att lägga grunden för dagens verksamhet!

Man får inte heller glömma att om 50 eller 100 år kommer vi och våra gärningar att bedömas efter samma måttstock som vi använder oss av idag. Framstår vi då som gamla gub-

bar och gummor i ett primitivt arbete? Troligen är det så. Varje tid har sina föregångsmän och hjältar och det är viktigt att komma ihåg. Vi har haft många under alla de decennier som vi verkat. Det är bara omöjligt att nämna deras namn utan att riskera att missa någon.

Utveckling på 60-talet

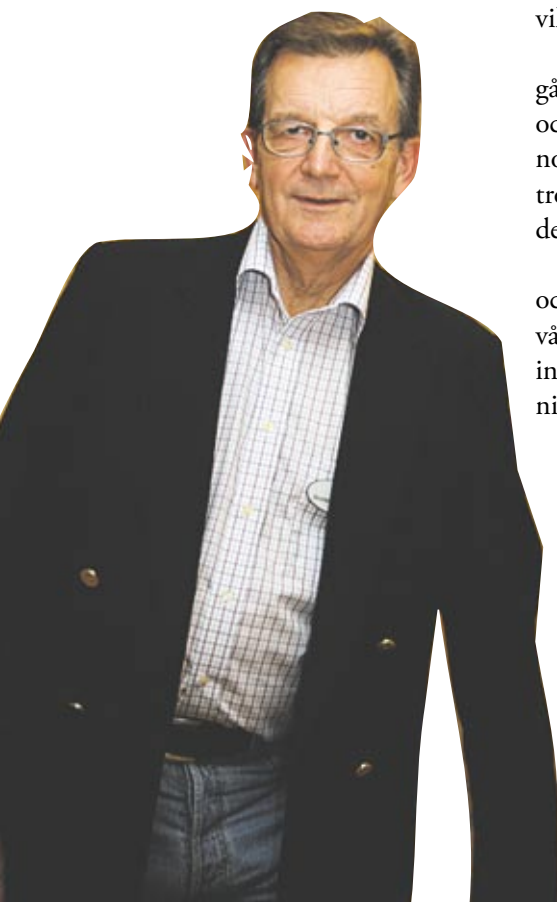
Under de första 50 åren var NP Nilsson en renodlad trävaruhandel med ett begränsat sortiment av byggvaror och bränsle. Med början på 1960-talet utvecklades företaget till att i allt större utsträckning sälja ett betydligt bredare sortiment av byggvaror, järnvaror och snickerier.

Numera har de traditionella byggvaruhandlarna en något annan roll än bara materialförsörjning. Det bygger i allt större utsträckning på att kunna förädla varor i form av takstolar, väggelement, inmonterade kök och fönster, beräkningar, utbildningar och utställningar.

Branschen är oerhört konkurrensutsatt idag, till och med överetablerad. Därför är det viktigt att den som vill överleva inte är tondöv för marknadens önskemål utan snabbt kan göra förändringar. Det blir allt viktigare i framtiden.

En sak har varit sig lik under de gångna åren. Trä har varit den största och viktigaste varugruppen. Det är nog inte en alltför djärv gissning att tro att det förblir så även i framtiden.

Varsågod! Här får ni lite läsning och bilder om NP Nilsson, kort om vår historia, hur vi har det idag och inte minst viktigt framtidens satsningar.



Gunder Jönsson

Gunder Jönsson
vd NP Nilsson



Nils Peter Nilsson företagets grundare

100 ÅR
NP NILSSON
1907 - 2007

Efter 16 års vistelse i USA återvände Nils Peter Nilsson till Greve 1907. Han köpte då en liten trävaruaffär i Greve av Lars Vilhelm Segerlind. Det var grunden till NP Nilsson Trävaru AB, som nu 100 år senare utvecklats från en anställd till cirka 100. Idag är NP Nilsson inte bara ett trävaruföretag utan en komplett bygghandel med egen tillverkning av takstolar och väggelement. Huvudkontoret finns fortfarande i Greve.

100 års företagshistoria



1914: Fr v: Hästen Felix, Johannes Nilsson (Nils Peter Nilssons far), som på armen har Nils Egon Nideliuss, Julius Svensson, på vagnen, John Paulsson i Dalen, Anton Pettersson i Böske, Nils Peter Nilsson och Elof Rantzow i Förslöv.



Den 4 oktober 1971 övertog NP Nilsson Förslövsbolaget P B Persson och skapade en modern byggvaruaffär. På bilden säljarens representant disponent Gösta Nerhagen, som i och med köpet knöts till NP Nilsson, disponent Gösta Hansson, Peter Nideliuss och direktör Sven-Åke Nideliuss.

”Varje generation ska ha sitt, vi har haft två världskrig och du klarar säkert en lågkonjunktur”

Sagt av nuvarande ägaren Peter Nideliuss mor, när han i början av 90-talet klagade över den då rådande bygg- och fastighetskrisen, som förstås satte sina spår hos en bygg- och trävaruhandel.

– De orden stärkte mig under en tid när vi fick jobba dubbelt så mycket och sälja hälften så mycket, säger Peter Nideliuss.



Nils Peter Nilsson startade sin verksamhet i blygsam skala. Till en början hade han bara en anställd men rörelsen växte. Ett par år senare skaffade han häst och vagn för att i första hand kunna köra ut sågade trävaror som anlände med järnvägsvagn till Grevie station. Närheten till järnvägen hade stor betydelse eftersom transporterna bara kunde ske med järnväg eller med häst och vagn. Under 1920-talet lossades cirka 200 järnvägsvagnar varje år. Det var inte bara trävaror utan också kol, koks, cement och tegel.

Den första lastbilen köptes in 1927. Den kunde lasta 1 250 kg och flaklängden var 270 cm. Det här var ett stort steg framåt mot snabbare leveranser.

Varusortimentet på 20-30-talen var starkt begränsat. Det omfattade cirka 500 artiklar, att jämföras med dagens, som är en bra bit över 100 000 olika artikelnummer.

Nils Peter Nilsson blev 80 år. Han föddes 1877 och avled 1957. I slutet av 1940-talet överlät han rörelsen till yngste sonen Sven-Åke Nideliuss, som delvis startade en ny era inom företaget och lade grunden till dagens NP Nilsson.

Sven-Åke Nideliuss var mycket framsynt. Han breddade varusortimentet och förvärvade byggmaterialaffärer i Vallberga, 1946, Båstad, 1950, Munka Ljungby, 1964 och Förslöv 1971.

NP Nilsson har också haft butik i Torekov. Numera är det fem anläggningar som gäller, Grevie, Båstad, Laholm, Förslöv och Munka Ljungby. Nästa stora satsning sker i Ängelholm som ni kan läsa om på annan plats.



NP Nilssons Trävaru AB har invigt toppmodern utställningshall i Båstad, stod det i en rubrik i NST 1961.

Det var den 27 maj 1961 som dåvarande Båstad-anläggningen invigdes och kallades då för landets modernaste utställningshall inom byggnadsbranschen. På bilden NP Nilssons andre ägare, och son till grundaren, Sven-Åke Nideliuss i samspråk med Rune Svensson.

Arbetslag i Timmergården i början av 1950-talet.

Fr v: Sven-Erik Johansson, Karl-Johan Johansson, Paul Erlandsson, Ingmar Mattsson, Artur Bergman, Sante Pettersson, Gösta Andersson, Karl-Johan Johansson, Börje Fagerberg, Fride Svensson, Stig Svensson, Erik Pettersson, Torsten Larsson, Steen Håkansson och Julius Svensson.

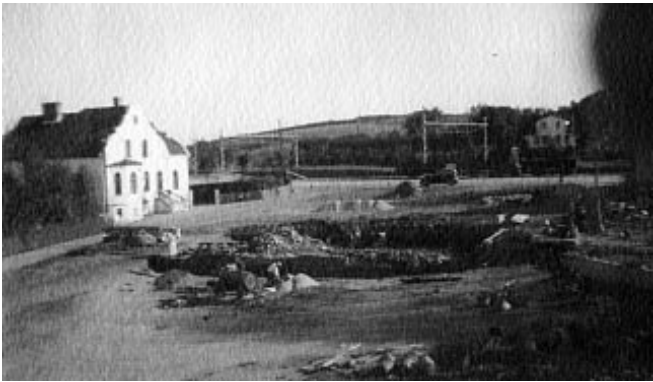
Brand i trävarulager hotade att antända hela Grevie samhälle.

*Eldsvåda ödelade igår kväll N. P. Nilssons
stora lager av trä- och byggnadsmaterialier.*

Värden för över 200.000 kr. lågornas rov.

En söndagskväll 1939 utbröt brand i trävarulagret i Grevie och så här skrev Nordvästra Skånes Tidningar bland annat:

En av de största eldsvådor som på mycket länge härjat i Bjärebygden utbröt i går i Grevie, där trävaruhandlande N P Nilssons stora lager av trävaror och annat byggnadsmateriel hemsöktes av elden och blev totalt förstört. Det väldiga bälet låg mitt inne i Grevie tättbebyggda stations-samhälle och det såg därför till en början ut som om branden skulle få en katastrofartad om-fattning, då åtskilliga av de omkringliggande husen voro starkt hotade. Lyckligtvis rådde ingen nämnvärd vind vid tillfället, ty med rådande dåliga vattentillgång hade eldens framfart i annat fall varit svår att hejda.



Bilden ovan tagen efter branden. Nedan har man börjat bygga upp lagret igen.



NP Nilsson startade verksamhet i Båstad 1950 när man övertog Hammarlunds Trävarufirma. Tio år senare började man bygga den nya utställningshallen på Köpmansgatan, som invigdes 1961. När N P Nilsson flyttade ut från samhället revs fastighe-ten och här uppfördes sedan lägenheter åt Stiftelsen Båstadshem.



Dåvarande ägaren Sven-Åke Nidelius med sonen Peter, nuvarande ägaren, och dåvarande vd:n Per-Åke Bengtsson, som idag ingår i företagets styrelse.

”I den här branschen blir man inte mätt på de stora brödkakorna utan man blir det på smulorna, men får man tillräckligt med smulor blir man mätt.”

Sagt av andra generationens ägare Sven-Åke Nidelius



Något årtionde före den stora datarevolutionen. Faktu-rorna printades ut, men kundregistret fanns i kortlådor, som man kan se i bakgrunden. Tjejerna på bilden är Ann-Mari Larsson, t v och Marita Ryberg.



Så här såg det ut på mattavdelningarna i butikerna från mitten av 60-talet och hela 70-talet. Då var det heltäckningsmattor som gällde, en produkt som idag i det närmaste är utgången, åtminstone när det gäller an-vändning i bostadshus. Killen på bilden är Lars Holte.

Många trotjänare men ingen slår Runes 52 år

Nio personer har mer än 40 år tjänstgöring hos NP Nilsson och har belönats med Kungl. Patriotiska Sällskapets guldmedalj. Bland dem nuvarande vd:n Gunder Jönsson, som började 1964. Flest anställningsår har Rune Svensson, som började 1934 och slutade efter 52 år.

Efter sex års skolgång började Rune Svensson som 14-åring sitt arbete hos NP Nilsson. Året var 1934 och Rune fick arbetet genom att hans far Julius sedan många år varit anställd i

företaget. Även det faktum att Rune gick som barn i huset hos familjen Nilsson underlättade rekryteringen.

Det blev långa arbetsveckor för 14-åringen. Det var inget ovanligt med upp till 60 timmarsveckor under 30-talet. Lönen var desto blygsammare, Runes veckolön låg på 4,50.

När man hör Rune berätta så är det inte utan att man drar paralleller med dagens barnarbete som vi hör talas om i Sydostasien. Det har hunnit hända mycket i vårt land på 75 år, även om samma företeelser finns kvar på andra ställen i världen.

Blev chef i Båstad

1938 befordrades Rune till chaufför, ett arbete som han behöll i 10 år. När NP Nilsson 1950 införlivade dåvarande Hammarlunds trävaruaffär i Båstad, erbjöds Rune möjligheten

att bli föreståndare där. Ett arbete som han med förtjusning accepterade eftersom det även ingick en tjänstebostad anställningen.

Sillabörsen i bakfickan

Under många år arbetade Rune ensam på filialen i Båstad. Många minns säkert Rune i full fart expedierande varor, ge råd och tips och inte minst "sillabörsen" i Runes bakficka som var dåtidens kontor. Många minns nog också Rune i en annan roll, nämligen som en välkänd kyrkosångare.

När Båstadanläggningen byggdes om 1960 fick Rune fler medarbetare eftersom arbetet då blev omöjligt att utföra på egen hand. Som jämförelse kan nämnas att den nya anläggningen i Båstad idag sysselsätter inte mindre än 25 medarbetare.



Rune Svensson jobbade i 52 år på NP Nilsson. Hans far Julius Svensson, som var en av de första anställda, var på företaget i 48 år

Rune arbetade kvar till sin pensionering och innehar på det viset ett troligen oslagbart antal tjänsteår på företaget. Det blev 52 år för Rune.

– Det är på tiden företaget fyller hundra år, det är längesedan far och jag hade 100 tjänsteår tillsammans, säger Rune och ler lite underfundigt.



En bild tagen vid invigningen av nya Båstadanläggningen 1961. Rune samtalar med dåvarande ägaren Sven-Åke Nidelius.



Sven Johansson, fd lagerchef var anställd i 40 år. Han gick ur tiden 1994.



Sven Persson, glasmästare började 1959 och är fortfarande delvis aktiv i företaget.



Lars Viebke började på NP Nilsson 1961 och pensionerades i slutet av 2006. Det blev drygt 45 år i företaget.

Arne Andersson, en välkänd Grevieprofil bland annat via sitt engagemang för idrotten (Grevie GIK), var anställd som försäljningschef hos NP Nilsson under åren 1951-1983.



Gunder Jönsson har gått den långa vägen

Gunder Jönsson, som är infödd Greviebo, blev vd för NP Nilsson 1999. Minst sagt har han gått den långa vägen till vd-posten eftersom han började i företaget redan 1964. Men det har varit en lärorik tid, menar Gunder, som arbetat med det mesta inom NP Nilsson utom att köra lastbil.



– Min företrädare Per-Åke Bengtsson formade det nya NP Nilsson. Anläggningar moderniserades och vi införde ett nytt tänkande, så det kändes mycket bra att kunna fortsätta det arbetet, säger Gunder, som själv varit med om en av de större moderniseringarna när Båstad-anläggningen häromåret blev NP Nilssons flaggskepp.

– Det blev den tack vare den nya utställningsytan på 1 000 kvadratmeter, där vi lagt ner stora resurser på att göra utställningen attraktiv för att även locka kvinnor till butiken. Kunden ska inte hitta sågspån eller

14 dörrknoppar när man öppnar köksskåpet utan det ska se ut som hemma. Det är också viktigt att utställningen är fräsch och förnyas så ofta som möjligt. Till exempel ska inget utgåendet kakel sitta uppe.

– För att göra satsningen komplett så gör vi en del förändringar fyra gånger om året, säger NP Nilssons vd.

Säljare i många år

Gunder Jönsson har alltså en lång erfarenhet på företaget. Han blev säljare i slutet av 60-talet och jobbade som det i många år fram tills att han

1991 erbjöds att bli avdelningschef i Laholm, där NP Nilsson köpt in sin tidigare konkurrent Asklands.

– Även i Laholm gjorde vi en hel del moderniseringar och satsade på en utställningsyta, men dock inte jämförbart med Båstad.

Hög service

Vad är då styrkan med NP Nilsson?

– Under 2000-talet har det kommit många aktörer på marknaden och förutom att vi kan erbjuda bra varor ska vi vara experter och kunna ge våra kunder råd, antingen det handlar om byggföretag eller privat-

personer. Vi strävar efter att erbjuda en högre service som många av våra konkurrenter inte kan och inte heller har som mål.

– En annan styrka är vår etablering på landet. Här känner folk varandra och som företag måste vi ta fler hänsyn när vi ska sälja. Sköter vi oss så har vi trogna kunder och det är kanske därför som vi blivit 100 år.

Träspecialister

NP Nilsson är från början en trävaruhandel. Då vid starten för 100 år sedan upptog trävarorna 50 procent av försäljningen.

– Trots många nya produkter består dagens omsättning av trävaror till 30 procent. Det betyder att vi ska vara specialister på trä. Ärligt talat har vi kanske släppt lite på detta genom åren och kanske mer blivit experter på olika maskiner. Nu har vi fått in några träexperter i företaget.

NP Nilssons kundbas är framför allt små byggföretag och privatpersoner som gör större renoveringar eller byter ut vitvaror.

– Givetvis är alla våra kunder lika välkomna, om man så bara ska köpa en hammare eller ett paket spik.

När butikerna har kampanjer så handlar det inte främst om prissänkningar.

– I stället satsar vi på att få hit leverantörer och olika experter som kan demonstrera och ge kunderna många goda råd, säger Gunder Jönsson.



Som vd har Gunder Jönsson varit med om att satsa på den nya utställningen i Båstad, som är unik för branschen. Här är ett exempel på ett komplett kök.

En komplett leverans från NP

Det finns inte ens en skruv i Ivar Lundkvists nya hus på Bjärehalvön, i närheten av Torekov, som inte är inköpt på NP Nilsson. Det är en klomplett NP-leverans, som JP Byggservice i Hjärnarp uppfört.

Ivar Lundkvist och hans hustru bor även i Frankrike men i och med att det nya huset är klart kommer man allt mer att tillbringa tiden på Bjärehalvön.

– Huset är också avsett för våra barn och barnbarn och därför de stora ytorna, säger Ivar Lundkvist.

Från början fanns det en liten länga på platsen, som nu är såväl förlängd som tillbyggd med två flygelbyggnader. Utsikten är fantastisk, man ser ut över tre vatten, Skälderviken, Kattegatt och Laholmsbukten.

– Vi har haft ett mycket bra samarbete med NP Nilsson. Vår byggmästare har skött de flesta inköpen och samordningen med övriga entreprenörer, men när det gäller maskiner och in-



Ivar Lundkvist har fått sitt hus i Torekov byggt med enbart material från NP Nilsson.

redning har vi själv haft många kontakter med NP Nilssons medarbetare. Det har fungerat mycket bra och vi har fått rätt grejer i rätt tid, kan man säga.

Kunder känner förtroende

Sigfrid Svensson som driver Siffes Bygg med ett 20-tal medarbetare har varit kund på NP Nilssons sedan 1978.

– Och jag har aldrig under de 29 åren funderat på att byta. Samarbetet fungerar bra och rent praktiskt betyder en leverantör på orten väldigt mycket för oss eftersom vi hämtar allting själva. För det mesta kör vi till Greve men också till Laholm, eftersom vi bygger en del också i södra Halland, säger Sigfrid Svensson.

I Hembygdsparken i Ängelholm

bygger Alutorp Bygg AB det nya lädermuseet, som ska stå klart i maj. NP Nilsson är huvudleverantör när det gäller material.

– Jag har ett mycket stort förtroende för NP Nilsson som leverantör. Genom att göra alla materialinköp på ett och samma ställe vinner man mycket i tid. Och leveranserna kommer också i tid, säger ägaren av Alutorp Bygg AB, Magnus Bahrle.

Lädermuseet i Ängelholm kommer att spegla den läderindustri som funnits i många år i staden.

Palle Harmark på Harmarks Bygg berättar att samarbetet med NP Nilsson har pågått i 100 år.

– Min farfar Gottfrid Jansson var i USA samtidigt som Nils Peter Nilsson och kom hem samma år. De hade väl lite affärer ihop där. Sedan har min far berättat att de hjälpte till med att hämta virke på Greve station.

– Så för min del var det naturligt att bli NP-kund, men det finns förstås en anledning att man är kvar. Samarbetet har fungerat bra och uppstår det några problem, ja då löser vi dem.

Till vänster: Magnus Bahrle, Alutorp Bygg.



Sigfrid Svensson, Siffes Bygg

Harmarks Bygg uppför just nu bland annat villor i Torekov. På bilden Roland Mattsson, en av de anställda i företaget.





Kenneth Roesberg i ett av utställningsköken.



Inger Lehrman, badrumsansvarig.



Mats-Ola Svensson serverar Johnny Holmgren.



Välkommen till dukat bord i NP Nilssons största butik

Bordet är dukat och Kenneth Roesberg bjuder in, inte för att slå sig ner vid bordet utan för att titta på den 1000 kvadratmeter stora och kompletta utställningen med kök, bad- ute- och inomhusmiljöer. Butiken i Båstad är NP Nilssons största med 3 000 kvadratmeter butiksyta och en byggavdelning på 2 000 kvadratmeter.

Häromåret blev Båstadbutiken NP Nilssons flaggskepp, tack vare den stora utställningen. Här har till exempel flera av skåpen ett innehåll. Villaägaren får här många tips när det är dags för renovering eller inköp av vitvaror eller badrumsartiklar. Utställningen har också gjort att många kvinnor numera besöker butiken.

– I övrigt innehåller butiken ett komplett sortiment för villaägare och byggentreprenörer, säger Kenneth Roesberg, som jobbat i företaget sedan 1983.

Sommarrusch på byggavdelningen

Ute på byggavdelningen hämtar byggföretagen sitt material. Ofta har man beställt det i förväg. Men det kommer också privatpersoner, inte minst då på försommaren då framförallt sommargästerna börjar renovera sina hus. Mats-Ola Svensson, som varit på NP Nilsson i åtta år, är en länk mellan butik och byggavdelning. På bilden nedan till vänster sitter han som truckförare och hjälper byggmästaren Johnny Holmgren, en trogen kund från Båstad.

– Min far startade en byggfirma 1946 och började handla på NP Nilsson. Sedan fortsatte jag och det har fungerat mycket bra. Här finns det man söker, allt från virke till verktyg och så får man bra service. Jag försöker också påverka mina kunder att handla här för då kan jag ordna inköpen. Även om vissa saker är dyrare så tjänar man på det i längden, både kvalitets- och prismässigt, när man handlar allt här.

Sven Berggren, anställd sedan drygt fem år tillbaka, serverar också kunderna ute på byggavdelningen.

– Nu på vintern är det lite lugnare, men jag kan intyga att här är en verklig rusch när sommargästerna kommer, men då har vi också extra personal för att hinna med.

Många mindre paket anländer varje dag

Det kommer dagligen in många artiklar, inte minst en hel del småpaket med beställningsvaror. Margaretha Svensson packar upp och prickar av.

– Det har jag gjort i snart fyra år, men jag har städat här på firman i 20 år, så jag har varit med en längre tid.

Byggproffsen räknar materialkostnader

I Båstad finns också fyra av byggproffsen, medan lika många har sina platser i Grevie. Nils-Erik Carlsson började på NP Nilsson direkt efter skolan 1969, först på kontoret i Grevie.

– Vår uppgift som så kallade byggproffs är att serva våra kunder, som är lokala byggföretag i storleksordning från en man till 25 anställda. Vi lämnar priser och ger råd. Det kan handla om att offerera enstaka byggmaterial eller en hel villa.

Sven Berggren

Nils-Erik Carlsson



Margaretha Svensson



Fem b Den s finns i

Mats Dahlgren, Pernilla Jönsson och Sven-A

Rådhuset



I Rådhuset finns det alltid folk att fråga. Om Du behöver råd och inte hittar någon att fråga ute i butiken. Gå till Rådhuset, där får man alltid svar.

Mats Dahlgren, Pernilla Jönsson och Sven-Arvid Troedsson är tre av dem som servar kunderna.

Pernilla har arbetat sex år i Båstads-butiken och det är sex intressanta år, säger hon.

– Det är ett varierande arbete, där man både säljer och gör inköp. Dessutom gäller det att se över sortimentet, så att vi verkligen har de varor hemma som kunderna frågar efter.

Pernilla deltar också i några projekt som drivs i företaget, bland annat framtidens lagerstyrning.

Mats Dahlgren tillhör skaran av 25-åringar på NP Nilsson. Han har nämligen varit anställd sedan 1980 och tillsammans med Sven Arvid Troedsson, som började tio år tidigare, 1970, har han en lång erfarenhet av byggvaruhandeln.

Öppet i Båstad:
Vard 7 - 18, Lörd 9-13
Tel: 0431 - 789 00

Personal från Grevieanläggningen.

Översta raden, fr v: Mikael Pålsson, Stefan Kristiansson, Lennart Persson, Christer Svensson, Joakim Paulsson, Joakim Kant, Christer Palmgren, Jonas Gudmundsson, Egon Lindgren och Inge Jönsson.

Mellanraden, fr v: Lennart Tengelin, Staffan Lilja, Ingmar Maltesson, Oskar Gustavsson, Christin Ericson, Mattias Gunnarsson, Lars Johansson, Sebastian Flyckt, Lars-Göran Axelsson.

Främre raden, fr v: Oskar Henriksson, Stig Jönsson, Elmir Bajrami, Granif Bajrami, Roland Hansson.



Grevie: Delar av personalen i byggshopen, Staffan Lilja och Christin Ericson.

Grevie

Här har vi huvudlager för trävaror och byggmaterial samt transportcentral för hela företaget. I Grevie finns också tillverkning av takstolar, väggelement och emballage samt en nyrenoverad byggshop. Samtlig fakturering och administration sker från Grevie.

Öppet: Vard 7 - 17, Lörd Stängt
Tel: 0431 - 36 22 00



Laholm: Delar av personalen, Bennie Larsson, Mikael Pettersson, Anneli Brunbäck, Peter Gustavsson och Susann Gustafsson.

Laholm

Denna butiken har ett komplett sortiment för villaägare och byggtreprenörer. Med byggmaterial, järnvaror, golvmaterial, tapeter, klinker, kakel samt en stor färgavdelning där vi kan bryta din specialkulör. Vi har interiörutställningar som till exempel Ballingslövs köksinredningar, badrum, dörrar, Electrolux vitvaror samt många övriga inredningsprodukter.

Öppet: Vard 7 - 18, Lörd 9-13
Tel: 0430 - 783 00

Förslöv

Denna butik erbjuder ett komplett sortiment för villaägare och byggtreprenörer. Med byggmaterial, järnvaror samt en färgavdelning där vi kan bryta din specialkulör. Vi är lite av specialister på skog och trädgård med egen serviceverkstad.

Öppet: Vard 7 - 17, Lörd 9-13
Tel: 0431 - 41 50 70



Förslöv: Delar av personalen, Kenney Janson, Pierre Arhammer, Christina Spångäng, Bengt Johansson och Jimmy Sandberg.

Munka Ljungby

Denna nyrenoverade butik har ett komplett sortiment för villaägare och byggtreprenörer med byggmaterial, järnvaror och en stor färgavdelning, där vi kan bryta din specialkulör. Vidare finns en badrumsutställning och en fin kaminutställning.

Öppet: Vard 7 - 17, Lörd 9-13
Tel: 0431 - 41 78 80



Munka Ljungby: Delar av personalen, Rolf Swenson, Tommy Johnson, Richard Vaxby och Martin Löfgren

På Internet finns mer fakta om samtliga butiker
www.npn.se

Tillverkning en viktig del av verksamheten



Mikael Pålsson tillverkar takstolar.



I det nya såghuset tillverkas färdiga väggelement. Inge Jönsson monterar här in fönster.

NP Nilsson är inte bara ett handelsföretag utan har även egen tillverkning av takstolar, väggelement, råspontluckor och emballage. All tillverkning sker i Grevie samt i Göteryd under tillverkningskontroll.

NP Nilsson startade i oktober 1980 egen tillverkning av trätakstolar i Grevie för bostäder, lantbruk och industri. Rörelsen började i blygsam skala utomhus under ett skärmtak. Ganska snart ökade efterfrågan och konjunkturen vilket gjorde att man 1981 kom upp i en omsättning på 420 000 kr.

Verksamheten utökades snart och flyttade inomhus till nya lokaler 1985. Då hade man tre personer i produktionen. I samband med flytten placerades de gamla maskinerna på ett sågverk i Göteryd för legoproduktion. Dessutom investerade man i en ny datastyrd kap för att kunna utöka kapaciteten i produktionen. Antalet anställda i takstolsproduktion har därefter varierat från två till fem medarbetare.

1996 anslöts takstolstillverkningen till P-märkningssystemet vilket

innebär att SP (Sveriges Provnings och Forskningsinstitut AB) genomför oanmälda kvalitetskontroller två gånger om året. 2005 anslöts också anläggningen i Göteryd till systemet.

Nytt såghus 2004

2004 byggdes ett helt nytt såghus för att kunna kapa virke till takstolar och där den nya verksamheten, väggelement också skulle inrymmas. I samband med detta inköptes en ny mer automatiserad datakap.

Takstolsproduktionen omsatte år 2005 ca nio miljoner kronor.

Tillverkning av råspontluckor startades i Grevie i början på 1980-talet. Luckorna tillverkas genom klammerspiknig av lösa råspontbrädor, och luckorna blir då cirka 530 mm breda och kan fås i valfri längd upp till 4,8 m.

NP Nilsson en del av Sveriges riktiga bygghandlare

NP Nilsson ingår i Byggtryggedjan Sveriges Riktiga Bygghandlare. Bolaget är ett servicebolag för ett 60-tal enskilda byggfackhandlare som är delägare i Byggtrygg AB. Delägarföretagen är verksamma över hela landet, från Ystad till Kiruna. Tillsammans finns det cirka 70 försäljningsställen.

Säljteam för färdiga paket

Allt fler konsumenter och byggföretag föredrar att köpa byggmaterial i ett färdigt paket. Det i sin tur ställer större krav på byggmaterialhandlaren. Tekniskt kunnande och rådgivning, parallellt med att man skall kunna driva ett projekt är en nödvändighet.



Försäljningschef Tommy Olsson

Därför har NP Nilsson ett särskilt säljteam för projektförsäljning. Företagets försäljningschef Tommy Olsson har tillsammans med tre byggnadsingenjörer, sedan hösten 2006, sin arbetsplats på Timmervägen 74 i Grevie. Därifrån servar man hela företaget med beräkningar, offerter, kundbesök och projektupplägg.

Teamet lägger även en del av sin arbetstid ute på de olika NPN-butikerna för att kunna ta emot spontana kundbesök.

Denna grupp ordnar ofta utbildningar för yrkeskunder och en av säl-

jarna, Ulrich Jörgensen, har behörighet som kvalitetsansvarig enligt plan- och bygglagen, PBL.

NP Nilssons säljteam: Peter Palmgren, Niklas Björholm och Ulrich Jörgensen.





Administrationen i Grevie, fr v Karin Akerö, Ann-Sofie Carlsson, Ulrika Johanson, vice avdelningschef, Liselott Jönsson, som är avdelnings- och ekonomichef, Ann-Carina Håkansson och Tahire Januzi.



Hedersledamot

Britt Nidelius, änka efter tidigare ägaren Sven-Åke Nidelius och mamma till nuvarande ägaren Peter tar fortfarande del i vad som händer inom företaget. Hon är bland annat hedersledamot i styrelsen och är ofta närvarande när styrelsen sammanträder.

Huvudkontoret finns i gamla direktörsvillan

NP Nilsson startade i Grevie för 100 år sedan. Här finns än idag huvudkontoret, som är inrymt i den gamla vackra direktörsvillan.

I de här lokalerna finns företagsledningen som består av ägaren Peter Nidelius, vd Gunder Jönsson och ekonomichef Liselott Jönsson.



Så här såg villan ut tidigare enligt en målning.

Styrelsen

NP Nilssons styrelse under jubileumsåret består av fr v: Per-Åke Bengtsson, Liselott Jönsson, Tommy Olsson, Peter Nidelius, Carl-Gustaf Sondén, vd Gunder Jönsson, Jan Ahlström och bolagets revisor Stefan Andersson.



100 år men bara tre ägare

NP Nilsson ägs idag av tredje generationen. Sedan början av 80-talet heter ägaren Peter Nidelius, sonson till grundaren Nils Peter Nilsson.

Peter Nidelius ägnar sig bland annat åt olika projekt och skissar på framtidens NP Nilsson. Dessutom är han styrelseordförande.

Under skollåren sommarjobbade Peter på NP Nilssons olika avdelningar men i de kommande planerna ingick inte att överta företaget. I stället åkte han till USA för att vidareutbilda sig.

– Jag skulle ha stannat i 18 månader, men det blev tre och ett halvt år och det kunde ha blivit mer om jag fått visum, men då i slutet av 70-talet var det inte lätt att få det för en längre tid. Nu åkte jag hem och började jobba ett tag på företaget men valde att inte åka tillbaka av den enda anledningen att jag träffat en förtjusande kvinna, som idag är min fru.

– För att fortsätta arbeta inom NP Nilsson ville jag äga företaget och efter att ha jobbat några år köpte jag in mig successivt och är ensam ägare sedan 1984.

Ej varit vd

– Jag har dock aldrig varit vd utan jag tycker det är bra med en anställd vd som ansvarar för den dagliga och närmast framtida verksamheten. Då kan jag ägna mig åt mer strategiska frågor och andra projekt, även om jag har behållit några av mina gamla kunder, säger Peter Nidelius, som ser flera fördelar med ett delat ansvar.

– Trivs man med arbetet gör man ett bra jobb. Idag råder inte heller något motsatsförhållande mellan ägare och anställd. Vi sitter i samma båt och är beroende av varandra. Jag har haft förmånen att jobba med fantastiska människor under åren på NP Nilsson. Det är sådant som gör att man vill fortsätta. Lika mycket

som jag själv trivs vill jag också att de anställda ska göra det.

– Duktiga medarbetare är också en förutsättning för att kunna möta den hårda konkurrensen på marknaden. Vi måste skapa ett mervärde i produkten utöver att kunna erbjuda ett prisvärt alternativ och detta mervärde är bland annat medarbetarnas kompetens samt bra leverantörer, säger Peter Nidelius.



Peter Nidelius äger NP Nilssons sedan 1984. Han är den tredje ägaren av företaget som startades av farfar Nils Peter Nilsson och övertogs sedan av fadern Sven-Åke Nidelius.

Westernridning en stor hobby

Nästan all fritid ägnar Peter Nidelius åt westernridning. Ridning har varit en hobby en längre tid, men för två år sedan började han tävla i westernridning och har lyckats så väl att han tillhör Sverigetoppen när det gäller amatörer.

– Jag har sedan många år tillbaka gillat att rida, inte minst att ge sig ut på Bjärehalvön på hästryggen en smällkall och solig vinterdag. Men innan jag träffade min hustru var

jag livrädd för hästar. Men hon, som hade haft hästar sedan tonåren, lärde mig att förstå och lita på hästen, säger Peter.

Inom westernridning finns många olika grenar bland annat raining som är en form av snabb dressyr med galoppombyten, tempoväxlingar och sliding stop, där hästen har bakbenen under sig.

Peter Nidelius bor i Båstad, men har en gård i Böskestorp utanför Grevie, där han bedriver sin hästverksamhet. Här finns också stugor att hyra för andra ridintresserade.

Peter Nidelius utför med sin häst en sliding stop, där hästen har bakbenen under sig. Enligt regelboken måste man också vara klädd på ett visst sätt. Det ska vara ett samspel mellan häst och ryttare.



Ängelholm blir NP Nilssons allra största satsning

Farfar Nils Peter startade verksamheten i Grevie, pappa Sven-Åke utvidgade och övertog anläggningar i Båstad, Förslöv, Munka Ljungby, Torekov och Vallberga. Själv köpte Peter en anläggning i Laholm och nu är det dags för den största satsningen och den görs i Ängelholm.

År 2008 ska anläggningen i Ängelholm stå klar och förutom NP Nilssons butik och bygglager kommer ytterligare ett antal butiker att inrymmas i fastigheten. Platsen är Örtendahls gamla handelsträdgård, granne med Brännbornshuset och Maxi.

– Själv kommer vi att bygga en butik på cirka 3 000 kvadratmeter och lika stor yta planeras för kallager under tak med drive in-möjligheter. I övrigt blir det plats för externhandel, dvs handel i butiker som har mer eller mindre skrymmande gods och konsumenten behöver därför komma till med sin bil. Det blir då inte heller någon direkt konkurrens med cityhandeln, säger Peter Nidelius.

Totalt blir ytan för externhandel cirka 7 000 kvadratmeter.

– Just nu håller vi på med kontraktsförhandlingar och det finns en

del intressanta butiker på gång som vi tror kan locka folk till området. Tillsammans med vår anläggning och Maxi kan vi skapa ett handelsområde, där vi kan konkurrera med såväl Väla som Hyllinge.

Rätt läge

– Ängelholm ligger geografiskt rätt för oss. Vi har vårt ursprung från landet och Ängelholm är en mindre stad som passar bra för vårt koncept, säger Peter vidare.

NP Nilsson finns i Munka Ljungby, bara cirka sex kilometer från den planerade Ängelholmsanläggningen. Hur framtiden blir där är ännu oklart.

– Den kan mycket väl finnas kvar åtminstone en tid framåt. Så gjorde vi med Vallberga, när vi etablerade oss i Laholm.



Om man kör från rondellen på väg 105 in mot Maxis infart, men i stället för att svänga in på Maxi, kör man rakt fram. Där ska vägen förlängas och ledas in till NP Nilssons nya anläggning.



Peter Nidelius flankeras av barnen Johan och Viktoria utanför NP Nilssons kontorsvilla, där Peter bodde under sin uppväxt.

Det finns en fjärde generation

NP Nilsson fyller 100 år. Man har haft tre ägare under dessa år. Det finns en fjärde generation i Peters barn Johan, 20 år och Viktoria, 18 år. Båda har hunnit med att sommarjobba på NP Nilsson men om ett framtida ägande har man inte ens tänkt på än.

– Först ska jag ute och resa en längre tid, sedan har jag tankar på att studera till byggnadsingenjör, säger Johan.

Inte heller Viktoria har tänkt så långt, men medger att hon är mycket intresserad av inredning och ekonomi.

– Jag brukar jobba på lördagarna i receptionen i butiken i Båstad, säger hon.

Framtiden ser ljus ut för NP Nilsson och det är alltså inte omöjligt att en fjärde generation Nilsson/Nidelius blir ny ägare så småningom.

Peter själv vill dock påpeka att han absolut inte försöker påverka sina barn, utan att det är upp till de själva att besluta.

– Själv var jag ju från början inte inställd på att ta över ägandet utan åkte till USA och började jobba där.





Sven Lindgardz visar den litografi som de anställda får i jubileumspresent.

Historia och framtid

Samtliga anställda på NP Nilsson får i 100-årspresent en litografi av konstnären Sven Lindgardz,Torekov. Så här beskriver han sitt verk:

– I ett tidigare verk har jag byggt/målat en bro. Att bygga broar är en välkänd metafor, bl a genom att skapa fungerande mellanmännsliga relationer. Mitt konstnärskap omfattar ofta detta och människans gärning. Via bilden av en brobrand, också en metafor, betrakta framtiden med livets erfarenheter i bagaget, har jag med denna litografi, "Framtids-porten", försökt skildra hur vi, med historien som ledstjärna inför kommande vägsکیل, kan anta nuets utmaningar. Positiv tilltro till egen förmåga, ambition och flit, är en given förutsätt-

ning för framgång. Ett konstverks, en bilds förmåga att innehålla mening, beror också på betraktarens egna referenser. Den vid horisonten hägrande staden är även den en vision om utveckling för oss och kommande generationer. Litografen är utförd på sten, åtta planslipade kalkstenar, en för varje färg, på det anrika Rolf Jansson Lito, Vikmanshyttan i Dalarna, numera Sveriges enda stentryckeri. Den mycket låga upplagan på 130 ex. är tryckt på 300 gr lumppapper från italienska Fabriani.

Kunderna får del av 100-årsjubiléet

Att NP Nilsson fyller 100 år kommer förstås att märkas också utåt.

– I slutet av varje månad kommer vi att presentera några mycket förmånliga jubileumerbjudanden. I butikerna kommer vi att erbjuda olika "100-kronorsvaror" hela året, berättar marknadschef Anders Flemark. I övrigt blir det helgöppet i Båstad 14-15 april, jouröppet i samtliga butiker Kristi Himmelsfärdsdag den 17 maj.

Den stor födelsedagsfesten i alla butiker inträffar den 5 maj. På hösten blir det en interiörhelg i Båstad den 29-30 september. – Därutöver många olika aktiviteter under året. Håll utkik efter annonser i tidningarna. Där får ni också veta vilka våra jubileumserbjudanden är, som vi alltså presenterar i slutet av varje månad under 2007.

100

ÅR

NP NILSSON

1907-2007

Jubileumstidning 2007

Upplaga: 45 000

Ansvarig utgivare: Gunder Jönsson

Produktion: Bert Lundqvist Information, Verkstadsgatan 4, 262 71 Ängelholm, Tel 0431 - 153 60

Tryck: Smälänningen, Ljungby

Tre leverantörer om NP Nilsson



Thomas Cohn, vd CC Höganäs

NP Nilsson har som bygghandel förstått hur viktigt det är att också exponera interiörmaterial som kakel och klinkers. NP Nilsson är därmed en föregångare i byggmaterialhandeln. Utställningen i Båstadsbutiken med läckra miljöer av kök och badrum ger både upplevelse och inspiration. Företaget har

en väldigt god service tack vare en kunnig personal, vilket jag själv har erfarenhet av också som kund. Vi ser NP Nilsson som en duktig återförsäljare och en viktig partner och har använt företaget många gånger som rererens, när vi dsikuterat exponering med andra återförsäljare.

Anders Jönsson, marknadschef Ballingslöv

Jag har samarbetat med NP Nilsson i många år. Det började med föregångaren Asklands i Laholm. Jag har alltid fått intrycket av att ha att göra med en professionell och duktig kund som i sin tur värnat mycket om sina kunder. Det visar inte minst satsningen i Båstad på. NP Nilsson har också en långsiktig plan på hur man vill bearbeta marknaden och är väl medveten om hur marknaden förändras. Det är väl en av anledningarna till att företaget fyller 100 år. NP Nilsson är ärliga i sin upphandling och ingångna avtal håller. Det blir aldrig något "tjafs"



Göran Sohl, representant, Mataki, Trelleborg Building Systems

NP Nilsson är en av våra absolut största kunder och vi är förstås mycket nöjda med samarbetet. NP köper underlagspapp av oss till alla sina anläggningar och man hämtar själv på lagret i Höganäs. Själv gör jag regelbundna besök i butikerna och man får alltid ett trevligt bemötande av personalen.



100 ÅR
NP NILSSON
1907 - 2007

Vi tackar våra samarbetspartners för ert stöd under jubileumsåret!

Alto Sverige AB, Aspen Petroleum AB, Bayer AB, Bjärnum Redskapsfabrik AB, Miller's, BSH Hushållsapparater AB, Byggnadssmide Butik & Järn AB, Byggros BG AB, Can Vac AB, Crawford Garageportar AB, Duri Svenska AB, Ebeco, Ejendals AB, Elfa/Lumi AB, Flagmore AB, Fredricsons Trä AB, Fristads AB, Fjäråskupan AB, Gardena Svenska AB, Gebo Snickerier AB, Gillette Group Sverige AB, Hultafors, Ivarsson Sverige AB, Jabo/Stevert Wood Products AB, Lafarge AB, Leica Geosystems AB, Leijma produkter försäljnings AB, LG Collection, Plannja AB, Rappgo AB, Scandinova, Setra Group AB, Skånebil Lastvagnar, Smedbo AB, SP Verktyg, Tarkett Sverige AB, Tegelmäster i Skåne AB, Thermex Scandinavia AB, Vallby staket och stolpar AB, Velux Svenska AB, Weber, Weibull Trädgård AB, WLT, m.fl.

Beslag Design

BLACK & DECKER

DEWALT
High Performance Industrial Tools

Digital
Butikerna

embo

Derome
Derome Timber

DOORIA
www.dooria.se

fundia

GAPRO

GELIA

GENEVADS
HEIDELBERGCEMENT Group

Hafa

Hallandsposten.

HALLE

HITACHI
POWER TOOLS

Isolerservice

JACKON
ISOLERING

JOGA

Jonsered

Laholms Tidning

LJUNGBERGS
skivor för bygg och industri
www.ljungberg.se

LOKAL
TIDNINGEN

macro

MOELVEN

onninen

PCI
För Bygg-Profes

PERGO

Royal Scandinavian

Santex
Uterum

VÄSTKUST-
KAKEL

Ballingslöv

Benders

CS BYGGTEKNIK

Cuprinol

Electrolux

Elitfönster

FINJA

Höganäs
RICCHI GROUP

ISOVER

KNAUF DANOGIPS

Kährs

Lindab

Marbodal

MATAKI
HÅLLER TORRT

NIBE
BRASVÄRME

Sadolin
by Nordsjö

STARKA

SVEDBERGS

SWEDOOR

THOMÉE

Traryd Fönster

100 ÅR
NP NILSSON
1907-2007

Hipp hipp hurra!



Det är vi som är företagets viktigaste resurs.
Tillsammans har vi mer än 1200 års erfarenhet
hos NP Nilsson och i byggbranschen.

Vi kan det vi gör!



NP NILSSON
EN RIKTIG BYGGHANDEL

www.npn.se

	BÅSTAD	LAHOLM	GREVIE	FÖRSLÖV	MUNKA LJUNGBY
Mån-Fre	07-18	07-18	07-17	07-17	07-17
Lör	09-13	09-13	Stängt	09-13	09-13
Tel	0431-789 00	0430-783 00	0431-36 22 00	0431-41 50 70	0431-41 78 80