

ENTREPRENÖR

DI:S REPORTARAR PÅ PLATS I HELA LANDET

Varje dag om små och
medelstora företag

Redaktör: Hans Strandberg

Tipsa oss: entreprenor@di.se 08-573 650 00

							
UMEÅ	GÖTEBORG	NORRKÖPING	SUNDSVALL	KRISTIANSTAD	DEGERFORS	MALMÖ	STOCKHOLM
CAMILLA ANDERSSON	KIM LUNDIN	HENRIK LENNGREN	ANDERS LÖVGREN	BJÖRN SOLFORS	IDA THUNBERG	LARS TULIN	REET WAIJALA
camilla.andersson@di.se 070-598 70 04	kim.lundin@di.se 031-701 51 52	henrik.lenngren@di.se 070-891 98 06	anders.lovgren@di.se 070-300 37 19	bjorn.solfors@di.se 072-303 31 10	ida.thunberg@di.se 070-350 91 57	lars.tulin@di.se 070-548 98 11	reet.waijala@di.se 08-573 652 63



UNDER LUPP. När Bengt Swanström tog över familjeföretaget Willo, som tillverkar precisionskomponenter, som skruvar och fixturer till tandimplantat, var omsättningen hälften mot vad den är i dag.

FOTO: BJÖRN SOLFORS

Precisionen styr

Teknikbolaget sköt fart när ekonomen blev vd

VÄXJÖ

Bengt Swanströms svärfar skötte allt i den tekniskt avancerade verksamheten.**Själv visste han som efterträdare knappt hur en svarv såg ut.****Följden blev tio tuffa år – och en dubbelrad omsättning.**

Bengt Swanström hade under elva år jobbat på internationella toppositioner inom Tetra Pak när ett kommande generationsskifte på hemmaplan lockade honom tillbaka till Växjö 1995. Hans schweiziskfödde svärfar Willy Loeffel, som grundat Willo 1956, ville pensionera sig.

"Min svärmor skötte dessutom ekonomin och en verkmästare hade hand om planering och alla leveranser. Alla tre slutade samtidigt i företaget", säger Bengt Swanström.

Willo hade redan då växt till en avancerad underleverantör

av precisionskomponenter till bland annat kärnkraftsföretag, försvarsindustrin och medicinteknikbranschen. Inkom nu en Handelsutbildad ekonom på vd-posten.

"Längre tid än man tror"

"Det var en häftig utmaning att gå igenom. Jag fick inse att jag inte kunde vara bäst på allting. Företaget behöver mycket teknisk kompetens, men det är inte jag som ska stå för den. Min roll är att se en helhet och utveckla företaget", säger han.

Bengt Swanström skräddarsyde sitt eget lag, rekryterade nyckelkompetenser.

Efter tio år hade han strukturerat om företaget så som han ville ha det – samtidigt som omsättningen gått mot en fördubbling.

"Ett generationsskifte tar längre tid än man tror. Man måste ta ett steg i sänder, annars blir det kaos i organisationen."

Står på tre ben

Under denna tid har företaget investerat mer än 80 miljoner kronor i bättre utrustning och infört treskift för att utnyttja maskinerna maximalt.

Organisationen har tre olika ben – Medicinteknik, Energi och Precision – där de två första nu står för den kraftigaste tillväxten. 30 procent av omsättningen kommer från export.

"För att vara ett en liten verkstad i Småland lyckas vi väldigt bra där – och vi säljer även till lågkostnadsländer som Ungern, Tjeckien och Kina."

Är högre omsättning ett självändamål?

"Ja, så tillvida att vi kan slå ut våra fasta kostnader på en större volym, vi måste hela tiden vara på alerten för att förbli kostnadseffektiva", säger han.

Investerar 40 Mkr

Bolagets ambition är att dubbla omsättningen till 150 Mkr på 5–6 år, ett mål som ska nås genom att växa med redan befintliga kunder, utan mellanhänder eller agenter. För att klara högre volymer väntar ytterligare investeringar på cirka 40 Mkr i fabriken.

Fler svarvar behövs och fabriksytan ska dubblas till 4 000 kvadratmeter.

Hur gjorde du för att behålla Willy Loeffels tekniska kunskande i företaget när han slutade?

"Vi jobbade ihop i 2,5 år. Företaget var hans baby och att lämna över företaget till en

person som knappt visste hur en svarv såg ut var svårt för honom. Men han var förståddig, han tog sin kasse och gick och sedan tog det tio år innan han kom tillbaka nästa gång."

Och vad sa han då?

"Han var mycket nöjd över utvecklingen."

BJÖRN SOLFORS
bjorn.solfors@di.se
072-303 31 10

Di Fakta

Willo

■ **Ägare:** Bengt Swanström (51 procent), vd och Marie Swanström (49 procent).

■ **Omsättning, 2011:** 79,3 Mkr

■ **Resultat efter finansnetto, 2011:** 13,9 Mkr

■ **Anställda:** 80

■ **Kunder i urval:** Saab Bofors Dynamic, Toshiba, Atlas Copco, Tetra Pak.

Samarbete för fler ingenjörer

Bristen på teknisk kompetens började bli akut i trakten.**Willos vd Bengt Swanström slog sig samman med elva företagskolleger – och gjorde något åt saken.**

"Mellan 1998 och 2006 halverades antalet som började läsa till civilingenjör i Sverige. Det är en dramatisk minskning och något måste göras", säger Bengt Swanström, vd på Willo.

Tolv av traktens största teknikföretag bestämde sig därför 2008 för att gå samman i Gotech, en ekonomisk förening som hade som mål att öka intresset för en teknisk yrkeskarriär. En projektledare anställdes på heltid.

Många går i pension

"Om man tar med kranskommunerna runt omkring Växjö, arbetar mellan 25 och 50 procent inom industrin här. Många av företagen står inför stora pensionsavgångar och varifrån ska alla nya individer komma? Vi företagare konkurrerar om arbetskraften, men vi delar intresse för en bygd som kan utvecklas", säger han om samarbetet.

Willo har tidvis haft svårt att rekrytera produktions- tekniker, operatörer och nyckelkundsansvariga med rätt kompetens. Med studiebesök för alla åttondeklassare, kampanjer inför gymnasievalen, stipendier, olika tävlingar samt en egen intensivutbildning hoppas Gotech långsiktigt kunna se en förbättring på den fronten. Och satsningen har redan gett resultat.

"Alla förutsättningar"

"Maskinteknik på Linnéuniversitetet hade bara nio sökande 2010. I fjol var det 40 stycken som sökte och jag är relativt säker på att Gotech haft en betydelse i det."

Och en förändring i tankesättet behövs inte bara på det lokala planet, enligt Bengt Swanström.

"Vissa verkar helt ha dömt ut tillverkningsindustrin i Sverige. Det är beklämmande att höra. Vetman vad man sysslar med och har valt en nisch så har man alla förutsättningar att lyckas med tillverkning på ett lönsamt sätt i Sverige", säger han.

BJÖRN SOLFORS