



Det är viktigt att hitta rätt kunder, de som värdesätter att ha närhet till sin leverantör och som vill utveckla ett samarbete med denne, säger Robert Olsson.



Enda möjligheten för oss att klara expansionen har varit att rationalisera, konstaterade Solweig. För produktionspersonal står inte att uppbringa. I varje fall inte i Gnosjö-området.

Kretskort och svarvade detaljer måste inte alls tillverkas i Kina

Vi vill vara kvar i Gnosjö, vi vill inte flytta produktionen till Kina, sade Solweig Fransson, VD för Gnosjö Automatsvarvning AB. Då är det skönt att upptäcka att det fortfarande finns massor kvar att göra för att förbättra produktivitet och konkurrensförmåga.

Gnosjö Automatsvarvning gör legodetaljer med 12 st rundbordsautomater (stora serier) och 8 st NC-svarvar (små serier). Företaget har de senaste åren ökat omsättningen med 20%.

Solweig Fransson berättade på Tvärkontakt hur företagets produktionstekniker år 2001 slog larm. Maskinerna går för fullt, vi hinner inte med!

Men maskinerna gick inte för fullt, de stannade ofta och så fick man köra igång dem igen.

Solweig berättade att man planerade att förse samtliga maskiner med datorer som registrerade alla stopp. Entusiasmen var inte påfallande stor. En av operatörerna var bestämt emot att bli datoriserad. "Jag hinner inte, för mina maskiner stannar hela tiden."

– Varken han eller vi hade frågat oss varför maskinerna stannar, sade Solweig.

Idag registreras alla stopp och i 75 procent av fallen noteras en förklaring till varför. Och det har gjort att antalet stopp har minskat dramatiskt.

Det här gör att man numera kan köra en stor del av produktionen obemannat.

Solweig Fransson berättar att Gnosjö Automatsvarvning alltid har legat långt framme när det gäller att ta till sig ny teknik.

– Vi köpte fax 1986. Första halvåret hade vi ingen som vi kunde faxa till. 1998 öppnade

vi vår egen hemsida på internet och informerade våra kunder om att nu kunde de gå direkt in i vårt lagersystem och lägga sina order. Men det fanns inga företag som hade internet då, i varje fall inga som kunde utnyttja den tjänst vi erbjöd. Det var först 2000 som det lossnade.

Solweig förklarar att ett av de största problemen idag är att få lämna offerter innan kunderna betämt sig för att låta kineserna prova. Ibland har det fungerat med att föreslå att 250 000 detaljer tillverkas i Kina och 250 000 i Gnosjö. Om kineserna klarar det bättre får de ta hela produktionen i fortsättningen, om Gnosjö är bättre tar man hem ordern är två i stället för att förlora allt.

– Det här är dock inget nytt, konstaterade hon. På 80-talet köpte man många detaljer i Italien. Inköparna var livrädda för att vi skulle vara billigare för då hade de missat de attraktiva Italien-resorna. Gnosjö är ju inte lika glassigt. Idag har inköparna

klippkort till Kina. Men förr eller senare kommer de att tröttna på att resa fram och tillbaka dit.

Robert Olsson, VD och ägare till Frontside Electronics i Mölnlycke startade eget 1981. 1989-90 tackade han ja till att slå ihop sitt företag med ett annat. Efter 2,5 månad var han utmanövrerad.

– Min enda chans var att snabbt starta ett nytt företag, berättade han. Men nu skulle jag driva företaget utan kompanjoner och utan lån. Inte minst det senare var tufft. Han köpte begagnade maskiner för kretskortstillverkning av ABB och startade om i liten skala. Idag har han 25 anställda och omsätter 33 miljoner. Maskinparken är den modernast tänkbara. Man har avtal med maskinleverantören Mydata som så fort man har en ny maskin eller version så installeras den hos Frontside som testas den innan den släpps på öppna marknaden.

Inga kretskort tillverkas på Frontside förrän det finns en

beställning. Det går inte heller att ha komponenter och material hemma, för varje kort skulle det innebära att man band flera tusenlappar i lager. I stället het man en leverantör som köper in exakt antal och exakt när komponenterna behövs och som även äger och står för ett påfyllnadslager.

– Vi kämpar för att kunna behålla vår tillverkning i Sverige, berättar Robert Olsson. Eftersom vi allihop är produktionsfolk är det naturligt för oss att hela tiden förbättra vår tillverkning.

Frontside har inga problem att få tag på kompetent folk. Det man kämpar mot är mentaliteten att kretskort är sådant som inte ska produceras i Sverige.

Robert Olsson berättar att en kund man jobbat med i 17-18 år plötsligt kan ha anställt en ung inköpare som lärt sig att kretskort ska produceras i Kina. Då gäller det att lugna ner honom och få honom att försäkra att han inte bara ska se till listpriserna utan ska väga in alla aspekter.

– När det inte går får man gå till logistikchefen eller till VD. Men då stöter man på ett nytt problem att svenska företagsledning inte längre kan styra med hela handen. Då blir svaret att jovisst, jag förstår vad du säger, men vi har ju en inköpsansvarig och jag kan inte köra över honom.



Robert Olsson och Solweig Fransson, två småföretagare som vill fortsätta producera i Sverige.

Sven Janbrink