

VD har ordet

Det är med stor entusiasm och tillförsikt som jag tar mig an styrelsens förtroende att leda Precomp Solutions utveckling framöver. Under mina två månader på företaget, där jag gått parallellt med tidigare VD, har min bild av Precomp Solutions förtydligats med initiering av diverse aktiviteter som följd. I detta ligger bland annat revidering av nuvarande affärsplan och tydliggörande av företagets övergripande affärs mål med stringent målnedbrytning av dessa.

Den hårda konkurrensen bland fordonsunderleverantörer idag ställer höga krav på vår organisation i form av kvalitet, effektivitet och flexibilitet. Precomp Solutions står väl rustade i denna konkurrens. Vi presterar idag i nivå med våra tuffaste konkurrenter inom finklippningsbranschen, men slår oss naturligtvis inte till ro med detta. Alla anställda på bolaget har nyligen genomgått utbildning i lean manufacturing. Nu har jag även tillsatt en så kallad lean champion som kommer att leda den dagliga styrningen av våra förbättringsaktiviteter och coacha våra medarbetare för att vi ska få bättre fart och utväxling på vårt förbättringsarbete. Då dessutom flertalet av medarbetarna i företagsledningen har praktisk erfarenhet av lean manufacturing, inklusive jag själv (jag har bland annat ansvarat för Volvokoncernens leansatsning med specifikt fokus på det produktionslogistiska området), finns alla fundament på plats för en lyckosam omställning av företagskulturen. Denna omställning är inget projekt med en tydlig start- och slutpunkt utan ett förhållningssätt till hur en organisation utvecklas.

Flertalet av våra globala kunder satsar nu stort på expansion på den asiatiska marknaden, där navet i denna expansion ofta ligger i Indien, däribland Volvokoncernens. Då utvecklingen inom fordonsbranschen går mot globala plattformar är det också av vikt att Precomp Solutions kan leverera på alla marknader om vi vill vara en attraktiv leverantör för våra globala kunder. Med anledning av detta kommer stort fokus i närtid läggas vid hur Precomp Solutions kan etablera närvaro på den asiatiska marknaden.

För att bli ytterligare attraktiv som leverantör behöver Precomp Solutions växa. Genom tillväxt kan våra fasta kostnader (som är högre i bearbetande industri, vilken Precomp Solutions tillhör, än i monteringsindustrin) slås ut på en större volym och vi får en gynnsammare kostnadsstruktur. Denna tillväxt kommer att genereras via intensivare jobb med affärsutveckling mot befintliga och nya kunder. Jag utesluter inte heller samgående och/eller förvärv.

En av lärdomarna från krisåren 2008-2009 stavas diversifiering. Med detta syftar jag på att Precomp Solutions kundbas behöver breddas dels branschvis, dels inom fordonsbranschen, dels geografiskt. Med en högre grad av diversifiering minskar vi den operativa risken i bolaget och vi blir attraktivare som leverantör för befintliga såväl som nya kunder, inom fordonsbranschen såväl som utanför fordonsbranschen.

För att bli attraktivare som investeringsobjekt kommer jag i min roll som VD bland annat se över Precomp Solutions nuvarande riktlinjer för kommunikationen mot aktiemarknaden. Exempel på detta kan vara information av tagna order med planerat årligt försäljningsvärde överstigande en viss nivå. Det kan också handla om att bjuda in till företagsbesök samt hålla företagspresentationer.

Precomp Solutions har idag en ung och dynamisk fabriksledning väl förankrad i fordonsindustrin, där flertalet har haft tidigare anställningar hos våra kunder, uppbackad av en senior och erfaren styrelse. Vår organisation kännetecknas av hög teknisk kompetens, vilket också våra kunder bekräftar, samt lojala och engagerade medarbetare. Till dessa kvalifikationer, som ska fortsätta att förädlas, adderar vi nu lean manufacturing med dess fokus på kvalitet, effektivitet och flexibilitet.

Jag är därför full med entusiasm och tillförsikt inför framtiden och övertygad om att våra kunder, anställda och ägare kommer att uppleva oss som en organisation som i all väsentlighet presterar kontinuerligt bättre.

Martin West
Ulricehamn 7 juli 2011