

Nyttillträdd vd med erfarenhet och visioner

Vid årsskiftet tog Lars-Olof Bergsten över rodret på Precomp Solutions, men han är ingen nykomling i bolaget. Han har suttit flera år i styrelsen och har tidigare varit aktiv som vd. Då höll han bland annat i etableringen av bolagets tillverkningsenhet i Sofia, Bulgarien. Nu är han tillbaka i vd-stolen med ny strategi och en handlingskraftig plan. Här skriver han själv om sina mål och åtgärder, på kort och lång sikt.

Nyttja kapaciteten och trimma kompetensen!

Precomp Solutions är en oslipad diamant, ett företag med stora möjligheter. Vi har en engagerad personalstyrka med kunskaper som bara kommer med lång erfarenhet. Till vårt förfogande står en maskinpark som är unik i Norden och täcker upp för våra kunders behov, den är uppdaterad och väl underhållen. Jag överdriver inte när jag säger att stämningen i hela företaget präglas av framtidstro och viljan att göra ett bra jobb. Här finns potential – både i befintliga tillverkningsställningar och i nya kompetensområden – för mig som ny vd att arbeta med.

OFFENSIV FÖR FULL BELÄGGNING

Min första kartläggning visar att vi med marginella kompletteringar i maskiner och bemanning kan öka beläggningsgraden i tillverkningen med minst 25 procent. Det finns utrymme i samtliga produktionsavsnitt som måste utnyttjas bättre. Med mer offensiv försäljning kommer vi att lyckas med det. En sällsats i det korta perspektivet blir att erbjuda enskilda arbetsmoment. Ett exempel är att belägga vår hydraulanläggning även med produkter som inte har tillverkats hos oss i föregående moment, dvs. vi säljer nu också enbart hydrauloperationen.

PLÅTTILLVERKNING I TILLVÄXT

Merparten av världsmarknaden för finklippning finns i Europa och hela området plåttillverkning från konventionella metoder till montering ökar. Med det som utgångspunkt bedömer jag att vi kan nå 10 procents tillväxt i Sverigefabriken och öka med hela 50 procent i Bulgarien. I absoluta tal ger det att båda enheterna tillsammans ska omsätta 35 miljoner euro 2011. För att nå det målet kommer jag att fördubbla försäljningsorganisationen, förstärka marknadssidan i Sverige och lokalisera resurser till våra exportmarknader.

Förutom ren organisk tillväxt kommer Precomp Solutions vara vaksamt för förvärv av hela bolag eller delar, t.ex. en avdelning, av ett bolag.

STRATEGISK SATSNING PÅ KONSTRUKTION OCH KONSULTATION

I det längre perspektivet är det en målmedveten satsning på vår spetskompetens som ska stärka Precomp Solutions ställning på marknaden. Det strategiska vägvalet innebär att vi successivt ska gå från att vara en komponentleverantör till att bli ett kunskapsföretag med kvalificerade tjänster och produktionslösningar för verkstadsindustrin. Genom hård specialisering inom vissa segment har vi alla möjligheter att bli en betydande systemunderleverantör. Vi blir en expert på kritiska komponenter för större system.

Vår kompetens inom tekniktjänster inbegriper redan idag mycket kvalificerad verktygskonstruktion, produktionsteknik och projektledning. Den kompetensen ska vi nu renodla och utöka med konstruktionsberäkningar för att kunna erbjuda våra kunder hela förädlingskedjan. Inom en snar framtid ska Precomp Solutions portfölj sträcka sig från utvecklingsfasen vidare till konstruktion och prototyper och slutligen den löpande produktionen. Givetvis kommer möjligheten att välja enskilda uppdrag finnas även i fortsättningen.

Med en breddning av vår kompetens och tjänsteutbud, förändras även bilden av vår marknad. Fördelningen av kunder bör närma sig 60 procent automotiv och 40 procent övriga.

TEKNIK OCH TILLVERKNING HAND I HAND

Sammanfattningsvis handlar mina första åtgärder som nyttillträdd vd om att skifta perspektiven lite och gå till handling. Vi är starka på finklippning men behöver bredda oss marknadsmässigt och bättre lyfta fram vår kompetens inom hela området plåttillverkning, från konventionell tillverkning till montering. Vi ska också trycka mer på att vår tillverkningskapacitet rymmer både Sverige och lågkostnadsalternativet Bulgarien. Med en strategisk satsning på tekniktjänster och konstruktionslösningar behåller vi konkurrenskraften på lång sikt. Precomp Solutions är ett kunskapsföretag med en riktigt bra verkstad. En spelare att räkna med.

Lars-Olof Bergsten, vd, Precomp Solutions