



Framåtanda lönar sig

Med nyfikenhet och entreprenörskraft står Gnosjö Automatsvarvning väl rustat att möta lågkonjunkturen. Trots att man är underleverantör till fordonsbranschen som drabbas hårt. TEXT EVA ANELL

Det finns företag som andas optimism trots alla dystra prognoser. Gnosjö Automatsvarvning är ett sådant. På det familjeägda företaget svaras små komplicerade detaljer, på uppdrag av tillverkare av till exempel fiskeredskap, rullager och fyrhjulsdrift.

– Ungefär femtio procent av produktionen går till fordonsindustrin, säger delägaren *Linda Fransson*, och tillägger muntert att de brukar räkna rullatorer dit.

NEDDRAGNINGARNA på exempelvis Volvo kommer att märkas på sikt, men Linda Fransson är trygg med att familjen alltid spridit riskerna.

– Vi har inte velat vara beroende av en kund och inte heller av en typ av kund. Om bilindustrin har en nedgång så kanske andra branscher inte har det.

En viss stötdämpning blir det också av att storkunden Haldex Traction, som säljer system för fyrhjulsdrift, levererar till många olika bilmärken.

FÖR ATT HÅLLA SIG Å JOUR med omvärlden har familjeföretaget en extern styrelse. Ledningen är vaken för nyheter och det ger utdelning. Man har investerat i avancerad mätteknik och är en av få som har tvättutrustning för stora volymer. För några år sedan köptes en egen renhetsanläggning, där man testar hur rena detaljerna är när de packas. Kundernas krav på renhet ökar, och en av de senast tillkomna kunderna fick upp intresset för företaget tack vare just renhetsanläggningen. I hårdare tider är det förstås extra värdefullt att kontinuerligt ha återinvesterat i företaget.

LINDA FRANSSON TROR ATT osäkerheten i världen kan innebära möjligheter för underleverantörer i Sverige.

– Man kommer inte klara av att vänta på saker tre månader på en båt från Kina, utan vill ha tillverkningen nära.

För att ha kapacitet att åta sig större internationella uppdrag har Gnosjö Automatsvarvning ett samarbete med två syster-

företag i bygden. En säljorganisation marknadsför de tre företagen gemensamt.

– En helt ny kund som inte har med bilar att göra är på gång, men jag kan inte avslöja vilken. Vår prognos ser fortfarande helt fantastiskt ut, säger Linda Fransson. ■

”Långsiktiga affärsrelationer kan vara avgörande i en lågkonjunktur. Har vi gått in i något så kämper vi på med det. Det gäller att bygga upp bra kontakter så att man får vara med och diskutera nykonstruktioner.”

LINDA FRANSSON, DELÄGARE I
GNOSJÖ AUTOMATSVARVNING.

I LÅGKONJUNKTURER ÄR GODA RÅD DYRA

Behåll lugnet när det stormar. Det är ett bra tillfälle för att fundera över din situation på jobbet.

Vänd dig till ditt fackförbunds karriärcoach. Där får du dyra råd gratis!