

NÄRINGSLIV

Redaktör: Andreas Nilsson, andreas.nilsson@di.se, tel 08-573 651 94

Nordens största affärstid

NÄRINGSLIV

Almis råd blev hans räddning



24

Ladda i lågkonjunkturen

Det är nu företagen ska tänka framåt, råder Almis konsult



LYDDE ETT GOTT RÅD. "Om vi inte hade investerat för att få ett effektivt materialflöde hade vi inte funnits kvar", säger Tunnpålat i Gävles ägare och vd Gert Jansson, till höger. Björn Olanders, konsult på Almi i Gävle, var den som gav företaget rådet.

FOTO: PERNILLA WAHLMAN

GÄVLE

När företagen förbereder sig för lågkonjunkturen ska de tänka på nästa högkonjunktur.

Det gäller även i företag som redan är illa ute, säger Björn Olanders, konsult hos statens utvecklingsbolag Almi i Gävle.

"Det vanliga är att man bara tänker på tråkiga åtgärder, som att minska personal och spara på allt", säger Björn Olanders.

"Men jag har funnit att även företag som inte klarar sina amorteringar ska arbeta med sådant som man brukar rekommendera i högkonjunktur. Ett exempel är att höja produktiviteten i tillverkningen."

När Björn Olanders blir anlitad av krisföretag ger han dem en "att göra-lista" (se nedan). Den näst viktigaste punkten är att förbättra produktiviteten. Det som ligger närmast till hands är att få ordning på materialflödet i verkstaden så att man slipper köra delarna kors och tvärs mellan maskinerna.

"Sådana här företag orkar nog inte investera i nya maskiner. Men man når långt genom att flytta de maskiner man har", säger Björn Olanders.

Visar upp lyckat exempel

För att beskriva vinsten med en sådan reform visar Björn Olanders vad som händer i Tunnpålat i Gävle, som fick samma råd 2004.

"Om vi inte hade investerat för att få ett effektivt materialflöde hade vi inte funnits kvar", säger företagets ägare och vd Gert Jansson.

Tunnpålat i Gävle är förvisso inget krisföretag. Bolaget är en av DI:s snabb-

växande Gaseller i år och fick denna utmärkelse även förra året.

"När Björn gav oss sina råd sålde vi för 8 miljoner kronor. Vi planerade för en fördubbling och nu är omsättningen tre gånger så stor", säger Gert Jansson.

Tillverkningen en flaskhals

"Tillverkningen är vår flaskhals. Vi började med att förbättra måleriet. Sedan kom resten av verkstaden undan för undan. Nu har vi gått varvet runt och måleriet är åter för litet."

Tunnpålat i Gävle tillverkar klädsåk. Bland de stora kunderna finns gymkedjan Sats och Försvarets materielverk, som gör upphandlingar åt bland annat polisen och museer.

Gert Jansson märker inte någon lågkonjunktur och planerar att fördubbla tillverkningen.

Tillsammans med en kompanjon har han köpt statliga Samhalls plåt-skåpstillverkning i Gävle.

Lönsamheten ökade

Han ger andra företagare rådet att rusta tillverkningen för att klara sig i dåliga tider.

"Vår lönsamhet ökade när vi rättade till flödet."

"Försök investera. Man behöver inte göra allt på en gång. Att flytta väggar behöver inte kosta så mycket."

Almikonsulten Björn Olanders försöker få företagen att inte förlora sig i neddragningar.

"Lågkonjunkturen är möjligheternas tid."

Tror du att en pressad företagare uppskattar sådana käcka råd?

"Man kommer inte ifrån att det är nu det visar sig vilka som ska vara med i nästa högkonjunktur."

PEHR THERMAENIUS

pehr.thermaenius@di.se
08-573 652 54

Åtta råd fram till nästa uppgång

Almikonsulten Björn Olanders har under de senaste åren träffat på flera företagare som har betalat för mycket för sina bolag, till exempel i generationskiftesaffärer.

"De är för heta på gröten. Bankerna lånar ut för mycket."

Ett företag som fick råd av Almi hade varslat några anställda om uppsägning. Men efterfrågan var fortfarande god.

"Då måste de som är kvar arbeta effektivare för att företaget ska kunna tjäna ihop till amorteringarna."

Här är Björn Olanders "att göra-lista" med råd som han brukar ge till företagen:

► **Var försiktig med prishöjningar**, men ta chansen om den finns.

► **Förbättra produktiviteten**. Materialflödet har stor betydelse. Utnyttja gängse metoder för att ordna arbetet på ett effektivt sätt. Ordning och reda ger utslag i resultaträkningen.

► **Försök få ned priset på råmaterial**. Det står för kanske hälften av företagets kostnader.

► **Köp inte så många tjänster**. Försök göra mer själv.

► **Vårda maskinerna** och sköt servicen för att undvika reparationer.

► **Försök få längre amorteringstid** på lånen.

► **Undvik även små kostnader**. Nu är det verkligen inte läge att köpa nya pennor eller att sponsra idrottslag.

► **Tänk på att företaget tjänar mindre på nya uppdrag för nya kunder än på inarbetad tillverkning.**