

# NÄRINGSGLIV

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

**Varje dag om små och medelstora företag**

■ Vad vill du läsa om på Näringsgliv? Tipsa oss naringsgliv@di.se  
Redaktör Andreas Nilsson  
andreas.nilsson@di.se, 08-573 651 94



GODA KONTAKTER. Ove Henriksson på Prefabteknik vände sig till estniska företag för att pressa inköpspriserna. Det ledde till att hans svenska leverantörer kom med nya och bättre offerter.

FOTO: MATS ÅSTRAND

## Di FAKTA

### Prefabteknik

- **Ägare:** Investa Företagskapital, 40 procent, Ove Henriksson, 30 procent, Partab i Kalix, 30 procent.
- **Omsättning:** 55 Mkr (2007).
- **Resultat före skatt:** 1,5 Mkr. En brand i lagret kostade 1 Mkr.
- **Antal anställda:** 30.

## Di FAKTA

### Samhall räddar svensk produktion

■ Samhalls försäljningsdirektör **Christina Skogster Stange** bekräftar att bolaget har hjälpt verkstadsföretag att ta tillbaka uppdrag som har gått till lägstkostnadsländer.

Företagen tjänar på att slippa driva enkel montering i egen regi och att inte behöva lägga enkla jobb på personal med specialkompetens och högre löner.

"De typer av jobb som vi har är inte jobb som vi svenskar har lust att hålla på med", säger Christina Skogster Stange. Samhalls pris brukar bli lite högre än priset i lägstkostnadsländer, men det tar företagen tillbaka på bättre kvalitet och enklare förbindelser, säger hon.

Samhall får inte konkurrera med priset.

# Estland tur och retur

## Ove Henriksson flyttade inköpen – då vagnade svenskarna

För fyra år sedan tog Ove Henriksson i Gävle steget över till Estland för att hitta underleverantörer till sitt bolag Prefabteknik. Priserna var oemotståndliga.

Sedan skärpte sig hans gamla leverantörer och vann tillbaka tillverknigen.

Men Ove Henriksson tar fortfarande offerter från Baltikum för att pressa priserna i Sverige.

Prefabtekniks viktigaste produkter är rörsatsar för till exempel badrum. Idén är att en byggare ska köpa färdiga rörpaket i stället för att hantverkare gör hela jobbet ute på bygget.

Det mesta av Prefabtekniks tillverkning sker hos underleverantörer. Det är dels plåtbearbetning i moderna maskiner, dels montering, som är ett enklare arbete.

Ove Henriksson, vd och

delägare, tog steget över Östersjön för att försöka sänka kostnaderna. Det som också inverkar var att underleverantörerna i Sverige inte ville ta monteringen, de ville bara köra de avancerade plåtarbetena.

### Kalkyl visade vägen

När Prefabteknik förberedde steget till Baltikum 2004 hade Almi Företagspartner börjat utveckla en flyttkalkyl.

## ETT STORT STEG Di

■ Företagare berättar om viktiga beslut. Tidigare avsnitt i serien har varit införda 22/4 och 25/4.



Pär-Erik är värd sitt pris

Prefabteknik blev testföretag.

Meningen med kalkylen är att hjälpa företag att göra alla viktiga jämförelser innan de beslutar att flytta tillverknigen till lägstkostnadsländer. Hittills har de flesta ångrat sig och stannat i Sverige, men Ove Henriksson fann att fördelarna var större än nackdelarna.

"Vi fick en chock. De hade en fantastisk maskinpark, en del bättre än i Sverige", berättar han.

"Och prisbilderna var 30–40 procent lägre än i Sverige. Vi tittade på kvaliteten. Vi tog provorder och fann att det var tillräckligt intressant."

### Pressade priset

Tillverknigen kom i gång 2005. Även andra företag flyttade ut, säger Ove Henriksson.

Sedan dröjde det inte

länge förrän de utkonkurrerade svenska leverantörerna började höra av sig. De erbjöd sig även att ta monteringen och lämnade nya offerter.

"Priserna på komponenterna, monterade och klara, var samma som vi förut fått på de lösa plåtdelarna", säger Ove Henriksson.

"Det blev fart i svensk verkstadsindustri."

### Leverantörer lärde läxan

Frågan är: Varifrån kom denna kostnadsänkning på 30–40 procent?

Ove Henriksson tror att underleverantörerna lärde sig att anlita Samhall och andra, som ger arbete åt personer som av någon anledning inte klarar att jobba på vanliga villkor i en verkstad. Kommunerna deltar också.

Tre andra omständigheter bidrog.

► Den första är att företag i Estland tidigare hade långa prisavtal på plåt med ryska företag. Långa kunde de undvika prishöjningarna, men nu tvingas de betala världsmarknadspriser.

► Den andra är att företag i Baltikum fortfarande har problem med kvaliteten.

"Känslan för kvalitet finns inte hos gemene man, som i Sverige", säger Ove Henriksson.

► Den tredje är att byggbranschen kräver allt snabbare leveranser. Transporterna från Baltikum tar för lång tid.

"Men där pågår förbättringar", säger Ove Henriksson som en påminnelse till sina svenska leverantörer.

"Vi har kvar våra kontakter i Estland och Litauen."

PEHR THERMAENIUS

pehr.thermaenius@di.se

08-573 652 54