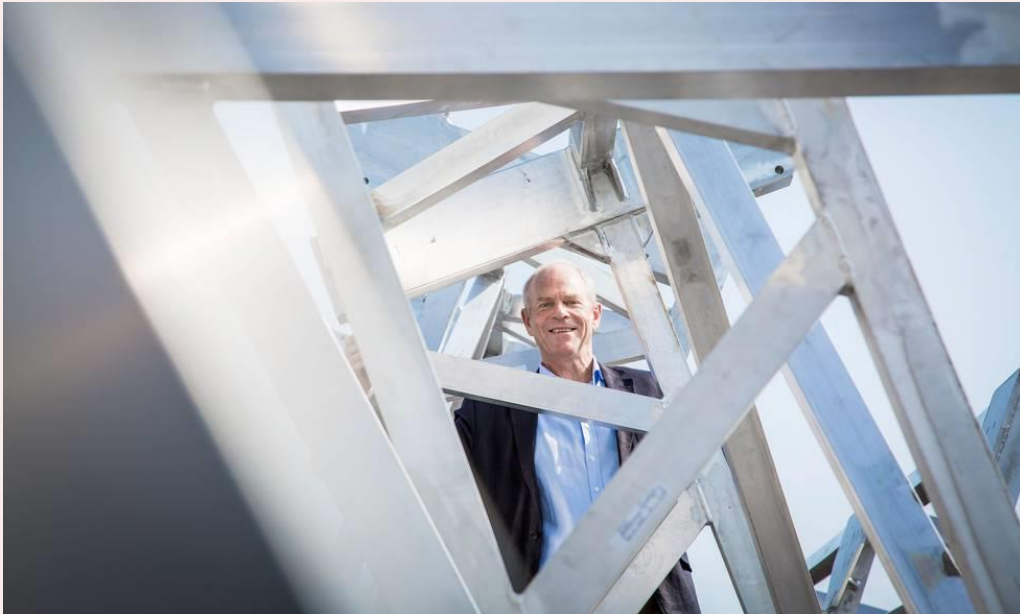


## Skånebolaget lyfter med stororder till Öresundsbron

Verkstadsföretaget Kisab i Kristianstad, med 17 anställda, tog hem en stororder till Öresundsbron på 47 miljoner kronor. Ett välplanerat samarbete med en branschkollega gjorde det möjligt.

– Det är en styrka att arbeta tillsammans, säger vd:n Claes Andersson.



Claes Andersson, vd för Kisab, Kristianstad. Här vid den kommande leveransen till Öresundsbron. Bild: Björn Solfors

**När grundaren av Kisab 1998** ville kliva av togs verksamheten över av ett antal tidigare anställda i bolaget.

– Vi testade att ha vd-rollen själva i början, men det gick inte så bra, säger Jonas Nilsson, verkstadschef och en av de tre delägarna.

– Vi har inte det ekonomiska kunnandet, och bestämde oss tidigt för att arbeta med extern vd. Det har varit väldigt framgångsrikt för oss.

För två år sedan axlade Claes Andersson vd-rollen – helt utan tidigare erfarenheter från verkstadsvärlden.

– Men när jag lärde känna branschen häromkring lite bättre såg jag att det handlar om ganska små företag, och att de inte är särskilt lönsamma. Jag började fokusera på om man kan öka lönsamheten i de här bolagen genom att börja samarbeta lite mer, säger Claes Andersson.

**Vinsterna med samarbete** kan vara många för mindre företag, menar han. Kanske kan man lägga viss produktion hos varandra, dra nytta av varandras lokaler, och inte minst öka sin egen konkurrenskraft.

– Tillsammans med en annan aktör, som kompletterar ens egen verksamhet, kan man ta sig an större och mer komplicerade affärer. Kraven på certifieringar ökar och skapar mycket dokumentationsarbete, vilket gör att det blir tyngre och tyngre för små företag att på egen hand slå sig in på nya områden och bredda sig.

Redan förra sommaren tog Claes Andersson kontakt med familjeföretaget Hjalmarssons i Sölvesborg för att lufta sina idéer. Företagen hade en bra relation sedan tidigare, men hade inte samarbetet i några större projekt.

– Vi är duktiga på olika saker, och kompletterar varandra bra. Ibland har vi till och med samma kund, men levererar olika saker. Jag började fundera på om vi kan utveckla det här tillsammans och gemensamt leta efter nya uppdrag.

**Fokuset på utökat samarbete** skulle snabbt komma till användning. I tuff konkurrens med betydligt större aktörer tog Kisab, som vanligtvis omsätter runt 20 miljoner kronor, i våras hem en stororder till Öresundsbron på 47 miljoner. När de bärande stålpelarna mellan vägbanan och tågbanan ska målas om krävs tre enorma målarplattformar – 30 meter långa och 30 ton tunga – som Kisab nu producerar.

– Det här är ett helt unikt projekt. Det finns ingen liknande referens någonstans i världen, säger Claes Andersson.

**I höst ska den första plattformen**, som kräver en hel del specialgjorda detaljer, testas på bron och under första halvan av 2020 levereras de resterande två. Totalt räknar man med 30 000 tillverkningstimmar i projektet.

– Rent teoretisk hade vi kunnat hyra in massor av personal och klara uppdraget själva, men jag tror inte att det är en bra lösning. För det första negligerar man sina befintliga kunder, och riskerar att förlora dem. Det är bättre att dela med sig av vinsten, och ha sin fortsatta verksamhet säkrad. Vårt anbud utarbetades och baserades därför på ett nära samarbete med etablerade partners.

Samarbetet med Hjalmarssons rivstartade och är nu i full gång.

– De har stora lokaler och har ställt en hall till förfogande för projektet, vilket gör att vi kan tillverka rationellt. Vi gör allt förberedande arbete här på Kisab, vi svetsar, gör maskinbearbetning och tillverkar nya delar. Sedan skeppar vi över det till Hjalmarssons i Sölvesborg, där allt sätts ihop. Det arbetet görs gemensamt av både vår och deras personal.

För Kisab, vars kunder ofta finns i process-, massa- och livsmedelsindustrin i södra Sverige, innebär storaffären en dubbling av omsättningen. Prognosen för i år talar om närmare 40 Mkr, för att 2020 landa på 55 Mkr.

– Dessutom är det här ett riktigt bra referensobjekt för oss, säger delägaren Jonas Nilsson, under en kort paus i verkstaden.

– Vårt mål är att börja ta allt mer avancerade projekt framöver.



Jonas Nilsson, delägare Kisab, Kristianstad. Bild: Björn Solfors

**I företagets kundlista** finns redan flera tunga namn, bland annat kärnpartikelfysiklaboratoriet Cern i Schweiz. Företaget är dessutom underleverantörer till kärnkraftsindustrin och Max IV-laboratoriet i Lund, och har tidigare också levererat samtliga 94 säkerhetsdörrar till just Öresundsbron. Tack vare ett utökat samarbete kan företaget nu pricka av sin absolut största order hittills.

– Men samarbeten med andra företag har också andra, mjukare värden, säger Claes Andersson.

– Många entreprenörer är rätt ensamma i sin ledarroll. Man ska inte underskatta att ha någon annan att rådfråga.