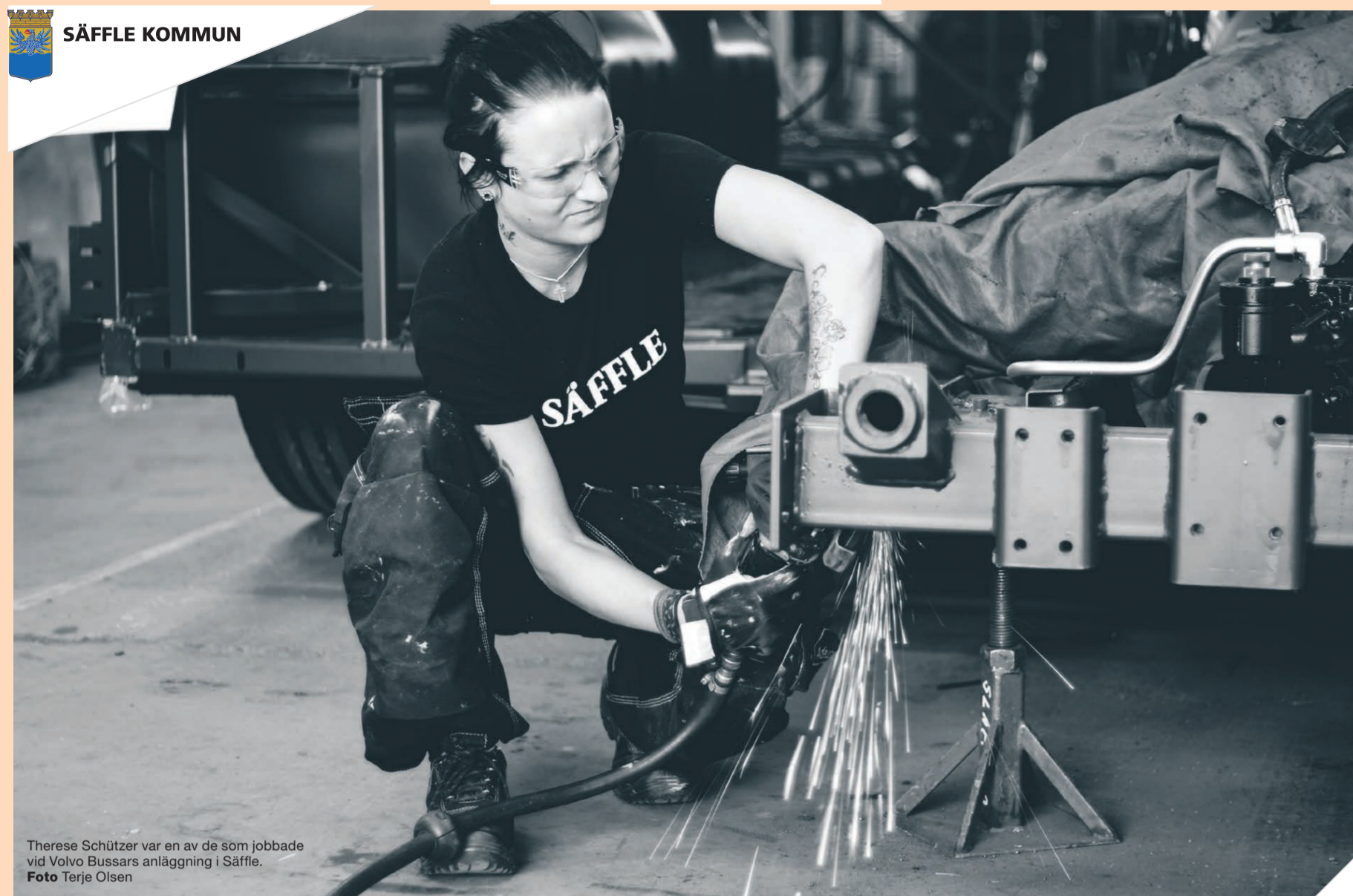


HELA DENNA SIDA ÄR EN ANNONNS FRÅN SÄFFLE KOMMUN



SÄFFLE KOMMUN

Therese Schützer var en av de som jobbade vid Volvo Bussars anläggning i Säffle.
Foto Terje Olsen

"Det hårda arbetet har gett resultat"

En förutsättning för en välfungerande kommun är att det finns framgångsrika arbetsgivare. I Säffle var Volvo Bussar länge den dominerande privata arbetsgivaren. 3 oktober 2012 aviserade företaget att de skulle avveckla sin bussproduktion i Säfflefabriken. Beskedet drabbade totalt ca 500 anställda och inhyrda samt mängder av lokala underentreprenörer och var ett oerhört hårt slag för en liten kommun.

Text Christian Albinsson Bild Säffle kommun

ISTÄLLET FÖR ATT låta sig nedslås i en sådan situation valde näringslivet alla aktörer att sammanslutas i det gemensamma målet att utveckla Säffle långsiktigt.

– Vi knöt nävarna i fickorna allihop och sa att nu ska vi faktiskt fixa det här, konstaterar Pia Proper som är näringslivschef i Säffle.

– Vi har jobbat nära företagen de senaste åren, även med andra aktörer i regionen som Almi, Tillväxtverket och Business Värmland, fortsätter hon.

Det har varit ett brett fokus sedan krisdagen där i oktober för snart tre år sedan, dels har man arbetat med nyetableringar, dels med utbildningsinsatser, stimulans till nyföretagande och framförallt utveckling av de befintliga företagen på orten.

– Vi på kommunen har försökt vara en katalysator och ett nav. Vi har initierat utbildningsinsatser för att företagen ska

utvecklas inom försäljning och marknadsbearbetning, samt affärsutveckling. Om ett företag kommer till oss och har behov av kompetensutveckling inom exempelvis svetsning i titan går vi ut till andra företag i regionen och initierar gemensamma utbildningsinsatser.

"I Säffle finns många små spännande tillväxtföretag.

DEN SENASTE SATSNINGEN är att sammanföra åtta tillväxtföretag från olika branscher i regionen för ett gemensamt affärsutvecklingsarbete.

– I Säffle finns många små spännande tillväxtföretag och oftast är entreprenören både

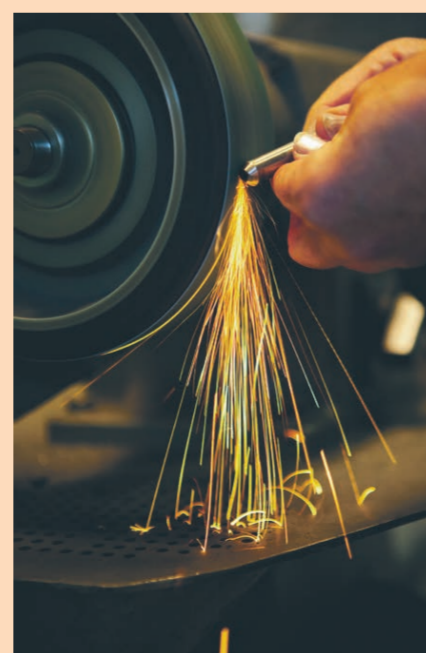
personalchef, vd och försäljningsansvarig i samma person. Det kan därmed vara svårt att hinna med affärsutvecklingsbiten.

Arbetet har redan gett resultat, tre industriföretag på orten har gått samman i en gemensam broschyr och ett gemensamt försäljningsarbete. Dessutom har det skapats nya affärer mellan de olika företagen.

– Det ska bli spännande att se vad detta kan ge. Det är en dynamisk grupp i pilotsatsningen och vi hoppas såklart på att fler företag ansluter successivt. Det vi hoppas på lång sikt med alla våra satsningar är förstas fler arbetstillfällen och fler framgångsrika företag. Vi har fortfarande en stor arbetslöshet i Säffle så det krävs breda gemensamma initiativ. Vi behöver fler företag som vill växa i Säffle.

PIA MENAR ATT de flesta indikatorer pekar på att vinden har börjat vända, från snålbläst efter Volvobeskedet till en medvind som ger hopp om framtiden.

– Vi jobbar väldigt konkret och nära våra företag och det är inte alla som gör det. Det hårda arbetet har gett resultat, summerar Pia.

Pia Proper
Titel: Näringslivschef.

HELA DENNA SIDA ÄR EN ANNONNS FRÅN SÄFFLE KOMMUN

Fem exempel på framtidsföretag! För att få bukt med arbetslösheten och för att lyckas med omställningen från en dominerande arbetsgivare till många olika krävs framförallt en sak – framgångsrika företag. Här följer exempel på företag som har deltagit i olika satsningar för att stärka det lokala näringslivet.

1. Cellcomb

"Det är när problemen uppstår som man blir som mest kreativ". Så säger Henric Nedéus som är vd för Cellcomb som relativt nyligen har etablerat sig i Volvos före detta fabrikslokaler i Säffle.

– **DET FINNS** mycket kompetens och energi i företagen här. Ofta sitter man kanske på sin egen kammare och jobbar, men det som vi har gjort här är att jobba tillsammans. Vi försöker generera erbjudanden tillsammans, kombinera våra olika kompetenser och skapa nya affärsmöjligheter. Jag upplever att kommunen och företagen i regionen jobbar mer proaktivt nu än innan Volvo försvann.

Cellcomb har en lång historia som sträcker sig till 80-talet. Företaget arbetar med olika typer av miljövänliga laminatprodukter, främst i livsmedelsbranschen och inom sjukvård. Produkterna är i flertalet fall världsunika och förbättrar både hygien, livsmedels- och patientsäkerhet.

– Vi står inför en intressant expansion och har investerat i en ny produktlinje inom säker livsmedelshandling. Det är en stor investering för oss, men det finns å andra sidan en jättemarknad där ute, konstaterar Henric som har en väldigt namnkunnig styrelse i företaget, med bland annat före näringsministern Björn Rosengren i spetsen.

DET VAR NÄR planerna på expansion började formas som Cellcomb kom i kontakt med Business Värmland som föreslog Volvos gamla fabrikslokaler som perfekta för den satsning som Cellcomb stod inför.

– Säffle kommun visade stor handlingskraft och var väldigt positiva när vi presenterade idén. Det bidrog mycket till att vi tog steget och etablerade oss här, konstaterar Henric.

Göran Österman är projektledare på Business Värmland, som arbetar med att attrahera fler företag till att etablera och utveckla sina verksamheter i Värmland:

– Vi har jobbat med Cellcombs etablering från ax till limpa. Det håller på att bli en succé och det är vi stolta och glada över. Det visar att det går att jobba med reindustrialisering, konstaterar Göran som berättar att Business Värmland har många spännande projekt på gång. Framgångsfaktorn är att jobba hands on mot företagen.

– Vi kan snabbt få ihop ett erbjudande till företag som vill etablera sig här eftersom det är kort väg till alla beslutsfattare, berättar Göran.

Henric Nedéus
Titel: Vd.

2. Aspervall Instrument

Lennart Proper förvärvade Aspervall Instrument år 2009. Han hade tidigare arbetat i storföretags- och konsultvärlden, men närde hela tiden en dröm om en egen verksamhet – i synnerhet en egen verkstad.

ASPERVALL INSTRUMENT är en stabil och leveranssäker producent av komponenter och produkter till framför allt kunder inom processindustrin. Företaget vill vara första-

handsvalet när det gäller finmekanisk bearbetning och montage.

Det var när Lennart hade rest över hela världen och jobbat för Electrolux som han bestämde sig för att realisera sin gamla pojkdrom om en egen verkstad. "Jag kan ju inte ramla av pinnen utan att testa", konstaterade han för sig själv. Sagt och gjort. Efter lite letande hittade han ett företag med potential – Aspervall Instrument.

– Jag valde ett företag där det fanns historik och duktigt folk. Jag kan ju inte själv köra maskinerna så jag är beroende av rätt personal. Jag får bidra med annat, som att exempelvis utveckla kundrelationer, berättar Lennart.

– Orderna kommer inte i faxen, de måste man hämta där ute, konstaterar han vidare.

INITIATIVET ATT SAMMANFÖRA olika företag i regionen tycker Lennart är bra. Det kan ge en "boost" och en systematik som inte fanns tidigare.

– Vi har problem att hinna med nu och måste börja rekrytera igen, säger Lennart som ser positivt på framtiden, även den dagen då han själv inte leder företaget längre.

– Jag tycker mig märka på unga människor att det inte bara är en karriär i storbolagen som gäller. Det finns en entreprenörslust som vi måste ta till vara på.

Lennart Proper
Titel: Vd.

3. CS Produktion

"Det blir lite som Gnosjö-anda över det", menar Anders Eriksson som är vd för CS Produktion och åsyftar det faktum att flertalet Säffleföretag har gått ihop i en strategisk samverkan som redan har lett till affärer. CS Produktion är exempelvis det företag som sköter maskinunderhåll på Cellcomb.

CS PRODUKTION är en kontrakt-/lego-tillverkare som jobbar i många olika branscher. Vårt huvudfokus är att hitta kunder som jobbar med lite större/längre produkter där vi svarar och fräser med längder upp till 12 meter.

Näringslivsenheten i Säffle har bistått CS Produktion med allt från utbildning till arbetet med marknadsstrategin. De har fungerat som ett viktigt bollplank i företagets utveckling. En annan framgångsfaktor är trogen och kompetent personal.

– Det är lättare att skapa samhörighet på en mindre ort, menar Anders.

ÄVEN CS PRODUKTION står inför en intressant expansionsfas. En egen produkt har utvecklats som företaget har fått världs-

patent på. Det handlar om en ny teknik för att producera mjukpapper.

– Det är en väldigt stor marknad som vi försöker komma in på, konstaterar Anders och fortsätter:

"Det är lättare att skapa samhörighet på en mindre ort.

– Det är en utmaning att lansera en helt ny produkt i världen, men förhoppningsvis leder det till ett nytt spännande ben i företagandet.

Anders Eriksson
Titel: Vd.

4. Ica Kvantum

"Vi står inför en jättesatsning i Säffle. Det gör vi för att vi tror på orten", konstaterar Stefan Källvik.

ANLEDNINGEN TILL

ATT Stefan Källvik har gått med i kommunens grupp om åtta företag som samverkar är för att uppdatera sig kring affärsutveckling.

– Det är samma problem och möjligheter som vi står inför, även om vi driver väldigt olika verksamheter. Vi företagare känner en stor stöttning från Säffle kommun, konstaterar Stefan som själv är delägare i den nya Kvantum-butiken.

– Jag vill utveckla butiken efter en lokal anpassning. Vi gör en stor satsning på lokalproducerade produkter. Det för vi för att vi tror på det sortimentet, men kanske framförallt för att bidra och göra något för orten. Säffle har kämpat i motvind i några år och detta är ett grepp som jag kan bidra med för att stärka regionen.

Stefan Källvik
Titel: Vd.

5. Shortlink Compliance

"Det är en väldigt aktiv och konstruktiv näringslivsenhet här", menar Hans-Erik Backram.

SHORTLINK är en företagsgrupp med unik kompetens inom konstruktion av små portabla, batteridrivna produkter och lågeffekts trådlös kommunikation, där ShortLink Compliance är specialister på EMC- och radioprovning.

– Under 20 års tid har vi byggt en stor kunskapsbas, och nu har vi tagit det strategiska beslutet att ändra bearbetningen av marknaden och värt erbjudande, konstaterar Hans-Erik och berättar att ett av företagets första uppdrag var ett headset till Ericssons mobiltelefoner på 90-talet – en föregångare till Bluetooth.

Den nya strategiska inriktningen för Shortlink är en ökad kundorientering som ska ge ökad kommersiell utväxling på företagets stora kunskapsbas.

– Vi ser en stor potential i att växa i olika riktningar och vi ser med stor tillförsikt på framtiden.

I ARBETET MED att få till ett mer kundorienterat marknads- och säljarbete har en säljcoach engagerats, en resurs som kommer via Säffle kommun.

– Hon har hjälpt oss hands on med arbetet i säljprocessen där det varit bra med ett externt bollplank. Vi har också i styrelsen arbetat mer strategiskt med att öka vår kundmedvetenhet.

Hans-Erik Backram
Titel: Vd.