



”Man kan inte riktigt låta bli!”

Senast vi besökte Gnosjö Laserstans var i april 2016. Då hade de avslutat sin Produktionslyftsresa ett halvår tidigare men redan hunnit köpa grannföretaget LaserCentrum. När vi i december 2019 besöker företaget – som numera ingår i koncernen GLS Industries – så har de hunnit köpa ytterligare två företag. Från 25 anställda och egentligen för små för Produktionslyftets 18-månadersprogram har de vuxit till en koncern med drygt 130 anställda.

Ägare och VD för GLS Industries, där GLS står för Gnosjö Laserstans, är Jens Petersson. När vi träffar Jens dagen före Lucia så berättar han om utvecklingen sedan vi var på besök senast i april 2016, bland annat om integrationen mellan Laserstans och det då nyligen köpta LaserCentrum.

– Allt rullade på riktigt bra, det fungerade fint och vi växte, organisationen var redan satt och vi fick ihop de båda

bolagen på ett bra sätt med en god intjäningsförmåga, berättar Jens. Jag kände att jag fick mer tid och kunde engagera mig i framtidsfrågor och uppbyggandet av verksamheten, vilket gav möjlighet till förvärvet av OG Teknik i Värnamo hösten 2017.

Laserstans har alltid varit starka på tunnplåtsbearbetning vilket är deras ”core business”, men de hade kunder som gärna såg att de utvecklades även mot svetsning.



Jens Petersson, VD och ägare på GLS Industries.



De hade tidigare gjort ett par försök men saknade svetsbakgrund. Gnosjö med omnejd har ingen tradition av grövre bearbetning men Jens insåg att det var en riktning som de vill växa i.

– OG Teknik stod för den kunskap vi sökte och det var syftet till köpet, berättar Jens. Vi fick en bra start och ganska omgående började vi implementera framgångsfaktorerna härifrån som vi byggt upp tillsammans med Produktionslyftet – daglig styrning, förbättringsgrupper, 5S, ja större delen av verktyglådan. Det gav bra effekt direkt.

Med två förvärv inom ett par år så ägnade de 2018 åt att sätta organisationen och göra affärsplaner, identifierade inom vilka områden de kunde och ville växa. Hösten 2018 blev Jens uppringd av en företagsmäklare med ett intressant case. Självt var Jens lite ljummen inför prospektet men tänkte att det inte kunde skada att se vad det var. Det var Henjo Plåtteknik i Ljungby.

– Vi hade under året insett att vi behövde komma närmare slutkunden, vi producerade mycket på lego åt legotillverkare, fortsätter Jens. När vi väl gick in i Henjo i februari 2019 såg vi att de hade kunder som vi redan identifierat som intressanta och till en viss del redan hade börjat bearbeta.

Henjo var dessutom i lite motsvarande nisch som OG Teknik med lite tjockare material och mycket svetsning. De både företagen hade ett relativt stort överlapp av kunder men det var en ganska lång väg för OG Teknik att komma upp i Henjos kapacitet, så de såg möjliga synergier ganska omgående. När Jens berättade för personalen om köpet så framhöll han att anledningen

till att de kunde växa och köpa företag var den resa Laserstans gjort med Produktionslyftet och all personal.

– Allt är ju tack vare den stabila grund vi har i Gnosjö, vi vet att det fungerar, vi har satt alla grupper och alla är dedikerade i det de gör, säger Jens. Det är det som ger oss möjlighet att köpa andra företag även om det innebär ett ökat fokus först i Värnamo och nu i Ljungby, men den stabila grunden gör det möjligt.

Jens framhåller att hans medarbetare har en stor del i koncernens tillväxt. Hade de haft bekymmer internt så skulle det vara svårt att fokusera på annat, för det kräver en hel del arbete. Det är ofrånkomligt att det är olika företagskulturer i olika verksamheter, vilket Jens är ödmjuk inför. Han vill gärna känna in företaget först och är nog med att inte kliva in och börja vända upp och ner på saker och ting. De har lärt sig att det som fungerar på Laserstans inte behöver fungera på andra företag. Visst, grunden finns där men det krävs anpassningar till andra kulturer och förutsättningar.

– Jag tror ändå att hörnstenarna håller, däremot är till exempel OG Teknik ett lite mindre företag så där valde vi en duktig konsult istället för Produktionslyftet, berättar Jens. På Henjo Plåtteknik har vi däremot planer på att söka till Produktionslyftet, det ser jag som högst sannolikt.

De har även varit med i Produktionslyftets startprogram med tema Lean-baserat underhåll. I planen ingår också att skicka fler medarbetare på Lean-kursen, mycket för att hålla tankegångarna aktuella. Mattias Spångberg, tidigare kvalitetschef och Lean-kordinator på Laserstans, var en av dem som gick Produktionslyftets Lean-kurs



Jens Petersson vid en av GLS Laserstans många tavlor.

Produktionslyftet är initierat av IF Metall och Teknikföretagen. Finansiärer är Vinnova, Tillväxtverket och medverkande företag.



tidigare och han är idag platschef på OG Teknik. Han, tillsammans med kollegan Tomas Karlsson på lagret, är vad Jens ser som koncernens kulturbärare i Värnamo

– Sådant har alltid varit viktigt för mig allt sedan vi startade då vi kunde sitta vid frukostbordet och ha ett möte, berättar Jens. Det vi diskuterade då nådde alla men nu räcker frukostbordet inte till. Därför är det viktigt att ha en kulturbärare vid varje bord.

Sedan några år tillbaka har GLS Laserstans vad de kallar Förbättringsfabriken, något som Jens ser som ett avstamp från Produktionslyftet. Sedan tiden med Produktionslyftet stänger de ner verksamheten en dag om året, senast nu i november, åker iväg någonstans och återkopplar till sina kärnvärden. De olika grupperna får presentera sina förbättringsförslag och de får tillfälle att bygga upp en gemensam erfarenhet och kunskap.

– Den här gången fick de olika grupperna ge förbättringsförslag till andra grupper, ett sätt att "byta" förbättringar med varandra, berättar Jens. Vår vision är att bli Europas ledande plåtbearbetare och då krävs det att vi ständigt tar små förbättringssteg. Det är så vi kommer att hamna längst fram.

När de presenterade visionen var det många som skakade på huvudet; det är omöjligt, det finns så många



Rent, snyggt och ordning och reda – kännetecknen för ett Lean-företag.



Mycket och modern utrustning – ett steg i arbetet att bli Europas ledande plåtbearbetare.

stora företag i Tyskland och så vidare. Men så tänker inte Jens. De kanske inte blir ledande omsättningsmässigt men de har den nöjdaste personalen, bäst utbildade medarbetarna, bästa kvaliteten, modernaste maskinparken ... Sedan kanske de inte vill bli störst, men ledande genom många små steg. Det handlar inte om att jobba hårdare utan smartare.

– Vi visar fortfarande svarta siffror även om omsättningen bara ökade marginellt under 2019 jämfört med 2018, berättar Jens. Däremot förbättrades marginalen med tre procent vilket är helt kopplat till de många små förbättringarna under året.

Organisatoriskt så är det moderbolaget GLS Industries som äger bolagen GLS Henjo, GLS OG Teknik och GLS Laserstans. Det är ett naturligt sätt att binda samman företagen. Blir det några fler GLS Företag?

– Vi får se när vi fått ordning på allting, vi vill nog bredda oss mot andra branscher, kanske skärande, något som tillför koncernen något, avslutar Jens. När det blir vardag igen så kanske suget kommer ... Man kan inte riktigt låta bli!

Läs fler artiklar på www.produktionslyftet.se.

Produktionslyftet är initierat av IF Metall och Teknikföretagen. Finansiärer är Vinnova, Tillväxtverket och medverkande företag.

