

KEYWORDS

NYHETSBRÄV FRÅN INDUSTRILÅS | NÄSSJÖ BOX 214 SE-571 23 TEL +46 (0) 380-555 900 FAX +46 (0) 380-555 919 www.industrilas.se NR 0308

”Jag känner verkligen att Industrilås är företaget där jag kommer kunna utvecklas mycket.”

Alex Rasooli, Industrilås konstruktionsavdelning.

Industrilås på Sri Lanka

Nya möjligheter att serva den indiska marknaden

– Vår etablering på Sri Lanka har i första hand gjorts med tanke på att skapa ett distributionsnav mot Indien, Mellanöstern och Sydostasien. Detta samtidigt som vi är i behov av att vara tillgängliga i fler tidszoner.

Det säger Industrilås VD Fredrik Mølzer som berättar att man idag främst slutmonterar produkter på Sri Lanka för den regionala marknaden.

Tillverkningen av ingående komponenter sker som alltid i Sverige där effektiv, storskalig tillverkning sker på ett sådant sätt att full kvalitet kan garanteras. Fredrik ser med optimism på utvecklingen i regionen.

– När ett land bygger ut sin infrastruktur finns det alltid behov av våra produkter. Indien är världens näst mest folkrika land och bygger för närvarande stenhårt på sin infrastruktur. Jag tror att Industrilås Asia inom fem år står för en fjärdedel av koncernens omsättning.



Joakim Engman,
VD Industrilås Asia (Pvt) Ltd.

Stärkt varumärke, ökad flexibilitet och att Industrilås blir en än mer intressant leverantör för företag med global verksamhet, det är ytterligare fördelar som etableringen på Sri Lanka väntas medverka till. Sri Lanka är dessutom ett hyfsat bekvämt land att verka i.

– Visst underlättar det när folk pratar engelska, har bra utbildning och är trevliga att ha att göra med. Geografiskt ligger Sri Lanka också mycket bra till på kartan och

s4

”Industrilås produkter fungerar ofta som en dörröppnare till nya kunder. De matchar vårt övriga utbud mycket bra.”

Kari Overvik, säljchef på TR Fastenings Norge.

s6

”Den allra största fördelen med vårt nya klafflås är att det är lika lätt att hantera som ett vanligt bilhandtag.”

Lennart Ljungdahl, säljare på Industrilås

s7

”Gångjärnen i KlimaFlex finns nu i såväl metall som plast. Det är en styrka att sortimentet tillfredställer fler önskemål.”

Ibrahim Djesevic, konstruktör hos Industrilås

Industrilås

Jag tror att Industrilås Asia inom fem år står för en fjärdedel av koncernens omsättning.

- Fredrik Mølzer, VD Industrilås

förhållandena är kostnadsmässigt konkurrenskraftiga här. Men det finns utmaningar också. Det kan vara lite byråkratiskt och tillgången på energi är inte helt stabil. Infrastrukturen behöver på det hela taget också bli bättre, fortsätter Fredrik Mølzer.

Joakim Engman är VD för Industrilås Asia (Pvt) Ltd. på Sri Lanka. Han är svensk men sedan många år bosatt i landet.

– Hans kunnande och hans nätverk har rejält bidragit till Industrilås lyckade etablering på Sri Lanka, säger Fredrik Mølzer.

– Nu jobbar vi på att också etablera ett call-center och en designavdelning på Sri Lanka som ytterligare kan hjälpa till att marknadsföra Industrilås mot den regionala marknaden.



Industrilås på Sri Lanka

Den välplanerade hösten är här!

YES! Sommaren är äntligen över och det är full gas igen!

Missförstå mig inte. Jag uppskattar semestern och sommarledigheten! Särskilt i år har jag, liksom de flesta jag pratat med, haft en mycket lyckad semester.

Men nu ska det verkligen bli kul att ta itu med höstens utmaningar. Många aktiviteter har redan dragit igång och vi har höga ambitioner att leva upp till i höst. Det är både utmanande och kul.

Industrilås är på rätt väg och bilden av hur vi vill se ut framöver klarnar alltmer. Jag är också oerhört glad över att ha så många kompetenta och energiska lagmedlemmar med mig på resan mot denna framtidsbild.

I detta nummer av Keywords får ni bland annat träffa Alex, en riktigt duktig konstruktör som vi hälsar välkommen i gänget. Sedan artikeln skrevs har vi faktiskt, på rekommendation av Alex, även anställt hans far, som råkade vara kunnig inom områden där vi behövde mer kompetens (tack för tipset Alex!).

Förändring och utveckling kräver hårt arbete. Det finns inga genvägar. Självt har jag redan upptäckt att min kalender börjar bli positivt välfylld med strategiskt viktiga aktiviteter och resor, allt för att vi skall tillmötesgå en alltmer dynamisk och växande marknad. Jag har lovat mig själv att satsa 110% av mig själv denna höst. Det vet jag att resten av vårt lag också kommer att göra. Nu kör vi!

Godspeed,



Fredrik Mölzer



I vår artikelserie om Industrilås distributörer har turen kommit till Norge och TR Fastenings Norge AS. Från Skytta Industriområde ett par mil norr om Oslo servar de såväl den norska, tjeckiska som polska marknaden. Industrilås har man arbetat med sedan ett tjugotal år tillbaka.

Kari Overvik, säljchef på TR Fastenings Norge

” – Industrilås produkter öppnar dörrar för oss!”



Kari Overvik

– Både säljvdelning och sortiment ökar. Vi är också ute och säljer mer över ett större geografiskt område. Så det är inte konstigt att företaget växer, konstaterar Kari Overvik, säljchef på TR Fastenings Norge.

– Trots att vi vuxit och sedan många år ingår i en internationell koncern är vår organisation liten och platt. Det gör att beslutsvägarna är korta och att vår fokus helt och hållet ligger på våra kunder. Jag vågar säga att servicegraden är oerhört hög och att vi sträcker oss långt för att hjälpa till.

Säljchef Kari Overvik tar emot i TR Fastenings nyinredda konferensrum. Delar av det öppna kontorslandskapet byggs idag om för att bättre möta det växande företags behov.

– Vi har en mycket kunnig säljkår. Många har jobbat i företaget länge och kan produkterna väl. Det i kombination med att vi anställt fler säljare och hela tiden utökar vårt sortiment bidrar till att vi växer, fortsätter Overvik som själv varit med på hela resan, från det lilla familjeägda företaget till den större koncernen. Hon har också innehaft många positioner i bolaget. VD, eller *daglig leder* som man säger här, var hon också under en period. Idag utvecklar hon säljteamets metoder och arbetssätt. Med sin erfarenhet och sitt kunnande vill hon lyfta de yngre krafterna i företaget.

– Vi säljer mycket till tunnplåtsbearbetande industrier, bl a inom fordons- och elektronikindustrin, men också till marin- och off-shoresidan, säger Kari som berättar att man i dagarna har utökat säljkåren med egen personal stationerad i Bergen. Detta för att bättre kunna serva industrier i de västra delarna av landet.

Det är en splittrad geografi man har att ta hänsyn till. Att göra säljresor i Norge kan vara en verklig utmaning med alla fjäll, dalar och fjordar. Det tar tid att ta sig fram. De norra delarna av landet bearbetas idag mest via telefon och med lokala distributörer men med den ökade säljstaben når man längre än tidigare, vilket gör att framtiden ser ljus ut.

Försäljningen av Industrilås produkter ökar stadigt i Norge och utgör idag en betydande del av omsättningen hos TR Fastenings Norge.

– Industrilås produkter fungerar ofta som en dörröppnare till nya kunder. De matchar vårt övriga utbud mycket bra. Säljarna har alltid Industrilås katalog med sig även

om beställningarna lika ofta handlar om kundspecifika produkter, fortsätter Kari Overvik som uppskattar lättheten i samarbetet med Industrilås.

– De är lösningsorienterade och har god ordning och reda.

Den största utmaningen för TR Fastenings Norge idag är, menar Overvik, att ytterligare bearbeta befintliga kunder för att få in en större produktbredd hos varje kund.

Men det är också viktigt att hitta nya produktgrupper

som kan komplettera det befintliga utbudet. Genom nyanställningarna hoppas man naturligtvis också kunna få fler kunder.

– Konjunkturen ser bra ut och vi har många stora förfrågningar. Ibland väljer vi därför att besöka företag och kunder tillsammans med Industrilås, vilket brukar uppskattas av alla parter.



Thomas Granli

–Risken med att sitta som inköpare är att produkterna mest blir nummer som ska hanteras. Därför är det värdefullt att få besöka en leverantör som Industrilås för att bättre lära känna sortiment, produktion och montering. Det ger mig definitivt en ökad förståelse och större kunskap.

Thomas Granli började på lagret hos TR Fastenings Norge i april ifjol men gick efter en tid vidare

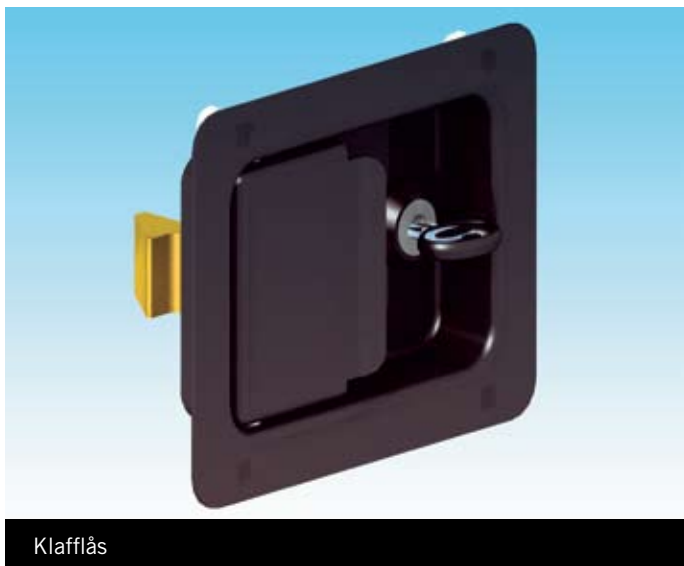
till tjänsten som inköpare, något han trivs bra med. Thomas har nu tillsammans med några av företagets säljare tillbringat några dagar på Industrilås i Nässjö, Sverige.

– Vi har ett mycket gott samarbete med Industrilås. Det funkar bra och skulle det uppstå något problem så löser vi det gemensamt. Kommunikationen är mycket god och det är viktigt, avslutar Granli.

TR Fastenings Norge AS i korthet

- 1975 startade familjeföretaget Magne Bjørlo AS som år 1996 köptes upp av den brittiska koncernen Triffast Plc. I samband med detta fick företaget namnet TR Fastenings Norge AS.
- Idag har man tjugotalet anställda och omsätter ca 40 miljoner NOK.
- TR Fastenings Norge AS är ett rent säljbolag som marknadsför produkter från ett sextiotal tillverkare. Industrilås är en av företagets större leverantörer.
- VD för företaget är Jan-Erik Storsve.

Klafflås – för enkelhetens skull



– Den allra största fördelen med vårt nya klafflås är att det är lika lätt att hantera som ett vanligt bilhandtag. Stort och rejält, lätt att få plats med handen i även om man vintertid har handskarna på. Klafflåset är lätt att öppna och lätt också att låsa genom att bara slå igen den dörr eller lucka som handtaget sitter på.

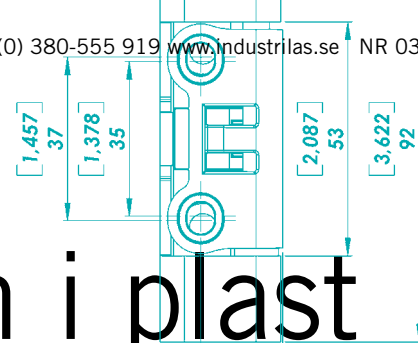
Lennart Ljungdahl är säljare på Industrilås sedan tio år tillbaka. Att företagets sortiment hela tiden växer och utvecklas gör att han och de andra säljarna får mer att erbjuda kunderna. Just klafflåset har plockats in i sortimentet genom uttalade önskemål.

– Det handlar ju inte om någon ny konstruktion. Den är gammal och välkänd. Men vi ser flera tänkbara användningsområden, inte minst inom automotiv-industrin, säger Ljungdahl och framhåller bl a de verktygs- och förvaringslådor som ofta monteras som tillbehör på lastbilar och transportfordon av olika slag.

– Det kan handla om lådor för lastbilarnas vinterkedjor eller annan extra förvaring. Även på specialbyggda transportbilar, brandbilar, budbilar och andra fordon med förvaringsutrymmen som enkelt behöver kunna öppnas och stängas kan klafflåset förenkla hanteringen, fortsätter Lennart Ljungdahl som också berättar att det med fördel även kan används på dieselaggregat för reservkraft.

Klafflåset finns i tre material; plast, stål och rostfritt stål.

För att läsa mer, [klicka här!](#)



Ökad efterfrågan bäddade för Ventilationsgångjärn i plast

– Att tillverka KlimaFlex ventilationsgångjärn i plast funkar mycket bra. Plasten är stark och påfrestningarna inte större än att det i tester och analyser visat sig klara uppgiften bra.

Ibrahim Djesevic, konstruktör hos Industrilås sedan snart tre år tillbaka, berättar att allt fler efterfrågar gångjärnen i plast. Inte minst i tider då zinkpriserna skjutit i höjden.

– Gångjärnen i KlimaFlex finns nu i såväl metall som plast. Det är en styrka att sortimentet tillfredställer fler önskemål, fortsätter Ibrahim som också påpekar att det nya gångjärnet i plast också är designat för att på ett bra sätt smälta in med övriga produkter i serien.

– Det är viktigt att formspråket stämmer och att det syns vad som hör ihop eller inte, menar han.



Ibrahim Djesevic

Verktyg har nu tagits fram och provkörning genomförts. Under början av hösten ska produktionen vara i full gång.

För att läsa mer, [klicka här!](#)

Industrilås ritningar nu på Solid Components

Nu ligger stora delar av Industrilås produktsortiment ute på Solid Components, ett forum på Internet som många konstruktörer besöker för att ladda ned CAD-filer.

Vision, KlimaFlex, Vector och det nya gångjärnsprogrammet finns att tillgå och målsättningen är att bredda utbudet av tillgängliga CAD-filer.

– Ja, hela katalogen, åtminstone alla egentillverkade produkter, ska finnas med, säger Magnus Pettersson, ansvarig för Industrilås konstruktionsavdelning.

– Vi ser att efterfrågan ökar och markandsavdelningen får ofta frågor om CAD-ritningar. Speciellt i starten på nya projekt är efterfrågan stor.

– Den största fördelen med att finnas med på Solid Components är ju att alla både befintliga och presumtiva kunders konstruktörer på ett enkelt sätt kan ladda hem och rita in våra produkter i sina applikationer. Det är en stor fördel, säger Magnus Pettersson som medger att det visst kan finnas risker med att dela ut 3D-underlag.

– Den som bestämt sig för att kopiera en produkt kommer alltid att kunna göra det. Det är man aldrig helt skyddad ifrån. För oss överväger dock fördelarna med att finnas på Solid Components, avslutar Pettersson.

CAD-ritningarna på Solid Components ska nås direkt via länkar i Industrilås webb-katalog. Man ska också kunna söka Industrilås på www.solidcomponents.com

”–Det är något speciellt med Industrilås!”

Efter det att Alex Rasooli i våras tog sin magisterexamen i produktutveckling och design vid Tekniska Högskolan i Jönköping dröjde det inte länge innan han tog plats på Industrilås konstruktionsavdelning.

Det var efter tips från en god vän som kontakt togs med företaget. Och ryktet om Industrilås som en bra och framåt arbetsplats kan Alex idag bara bekräfta.

– Det har varit väldigt lätt att komma in i gänget. Mycket beror på den vilja som finns att få hela företaget att funka bra tillsammans. Öppenheten är tydlig och atmosfären god, säger Alex som nu hunnit bli varm i kläderna och redan håller flera projektbollar i luften.

Alex föddes i Iran för 26 år sedan och kom som sexåring till Sverige. Uppvuxen i Vetlanda flyttade han för tio år sedan till Jönköping där studierna alltså genomfördes.

– Jobbet på Industrilås är mitt första riktiga. Det känns bra. Jag lär mig nya saker varje dag och det är ett både brett och spännande sortiment att läsa in sig på.

Drömmen för framtiden är att få möjlighet att fortsätta utvecklas, både personligt och yrkesmässigt. Och för det menar Alex att han hittat rätt.

– Jag känner verkligen att Industrilås är företaget där jag kommer att kunna utvecklas mycket.

Fotboll är ett fritidsintresse, liksom musiken. Ibland skriver han en låt. Det har blivit några sångtexter genom åren. Umgås med flickvän och kompisar gör han gärna. Och spelar han fotboll så är det med Korplaget hemma.

– Det är mest för att det är kul!



Nästa nummer av Keywords utkommer i november.