

”Eftersom vi behärskar hela produktionskedjan, från konstruktion till tillverkning, har vi så mycket mer att erbjuda än de som bara ägnar sig åt trading. Det är det som gör oss så slagkraftiga”

Niklas Graberg

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 0408

Nya katalogen ute nu

Det känns toppen!



Olov Nylander med Industrilås nya katalog.

Lagom till Elmia Subcontractor 2008 lämnade Industrilås nya katalog tryckpressarna. En svart blänkande skönhet som är större än tidigare utgåvor och som också har lite annan karaktär än sina föregångare.

– Den nya katalogen visar vårt breda utbud på ett överskådligt sätt. Den har en snabbsöksfunktion med bildregister som gör det lätt att hitta. Vet man exempelvis vilka egenskaper man söker hos ett lås kan man lätt orientera sig fram till passande produkt.

Olov Nylander har arbetat intensivt med att utveckla och färdigställa katalogen och han är nöjd.

Fortsättning nästa sida >>

s2

”Industrilås har vuxit och utvecklats som företag på ett fantastiskt sätt under senare år.”

Bo Gillström

s8

”Victor och de värderingar han representerar samlar på ett träffsäkert sätt ihop vår filosofi, det som gör oss framgångsrika och får folk att välja att arbeta med Industrilås”

Fredrik Mølzer, vd Industrilås

s9

”Industrilås är ett framåt företag som hela tiden söker nya infallsvinklar och därtill satsar långsiktigt.”

Magnus Eriksson

– Ritningarna har blivit tydligare och monteringsanvisningarna bättre. Katalogen innehåller också information om material och processer. För den som så önskar finns här mycket matnyttigt att hämta.

Katalogen finns nu såväl i pappersform som på cd. Den nås också via Industrilås hemsida www.industrilas.com och många av ritningarna går idag att tanka hem via Solid Components.

– Vi människor är olika och vi har olika önskemål om hur vi vill få information. Det känns bra att kunna tillgodose flera smakriktningar, att vi kan leverera samma tydliga information om vårt sortiment på flera olika spelplaner, säger Nylander som nu arbetar vidare på att färdigställa den engelska versionen.

Utbud med kapacitet bäddar för tillväxt i Skandinavien

– Industrilås har vuxit och utvecklats som företag på ett fantastiskt sätt under senare år. Idag har vi dialog även med storföretagen på ett sätt vi inte hade tidigare. Vi har både vuxit och mognat.

Bo Gillström började som säljare på Industrilås för åtta år sedan. Han har nu gått in i uppgiften som teamledare med ansvar för den skandinaviska marknaden. Fyra resande säljare och två innesäljare ingår i teamet* som nu ytterligare ska markera Industrilås position.

– Det här är en stor utmaning och det känns väldigt roligt. Vi vill göra Industrilås till ett ännu tydligare begrepp. Vi ser stora möjligheter att växa med vårt standardsortiment. Vi kan specialprodukter men vi ser också att det befintliga utbudet har en så mycket större kapacitet än vad som utnyttjas idag.

Med Elmia Subcontractor som något av ett avstamp har nu arbetet i det nyformade Skandinavien-teamet dragit igång på allvar.

– Vi har många spännande uppföljningar att göra efter mässan. Många intressanta dialoger ska föras vidare, säger Bo Gillström som uppskattar det goda samarbetet med kunderna.



Bo Gillström

– Ofta handlar vårt arbete om att hjälpa kunder att se nya möjligheter. Vi vet att vårt sortiment och Industrilås kunnande har mycket att tillföra.

** Säljare i Skandinavien är idag Niklas Rostedt, Joakim Larsson, Kenneth Hultberg, Bo Gillström, Richard Carlsson samt Nicole Borin.*

Framåt mina vänner!

Jaha, nyhetsrapporteringen i världen har ändrat sig en hel del sedan vårt förra nyhetsbrev.

Luften har gått ur de uppblåsta värderingsivvrarna och världen har ännu en gång fått möjligheten att lära sig läxan om det förkastliga i förhållningssättet "jag-rik-nu".

Som motvikt till alla domedagsprofetior har jag flera bra nyheter att leverera i detta nyhetsbrev; Nästan hela världsekonomin, med industri och allt, finns fortfarande kvar.

Det finns fortfarande enorma möjligheter att genom gammaldags hårt arbete och insiktsfullhet om vad marknaden vill ha, skapa positiv utveckling.

Behovet av tillverkning är i ett makroperspektiv, även om det just nu verkar trögt och oförändrat.

Mänskligheten vill fortfarande framåt. Vi vill bygga vägar, kommunikationssystem, skolor, sjukvård, tillverka livsmedel och bättre boenden.

Det enda vi måste återställa är förtroendet för vår egen förmåga. Ett stort steg i rätt riktning togs nyligen i och med valet av den nye världsledaren Mr. Obama.

Ett annat steg i rätt riktning är att vi nu på allvar ifrågasätter det kortsiktiga tänkandet på världens börser och i våra finansinstitut.

År 2008 är ett bra år för det testar vår förmåga på ett sätt som vi inte varit med om på länge.

2009 blir ännu bättre för oss som gillar utmaningar. Framåt!
Alltid framåt mina vänner!

Godspeed,



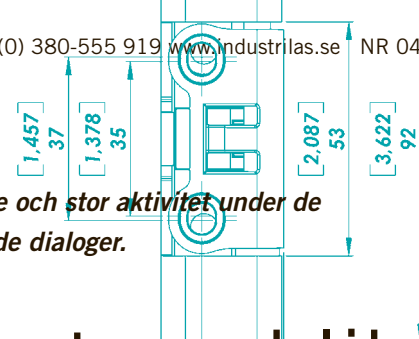
Fredrik Mölzer



Subcontractor 2008

– en värdefull mötesplats





Årets upplaga av Elmia Subcontractor blev på många sätt en succé. Många besökare och stor aktivitet under de intensiva mässdagarna skapade goda förutsättningar för nya kontakter och spännande dialoger.

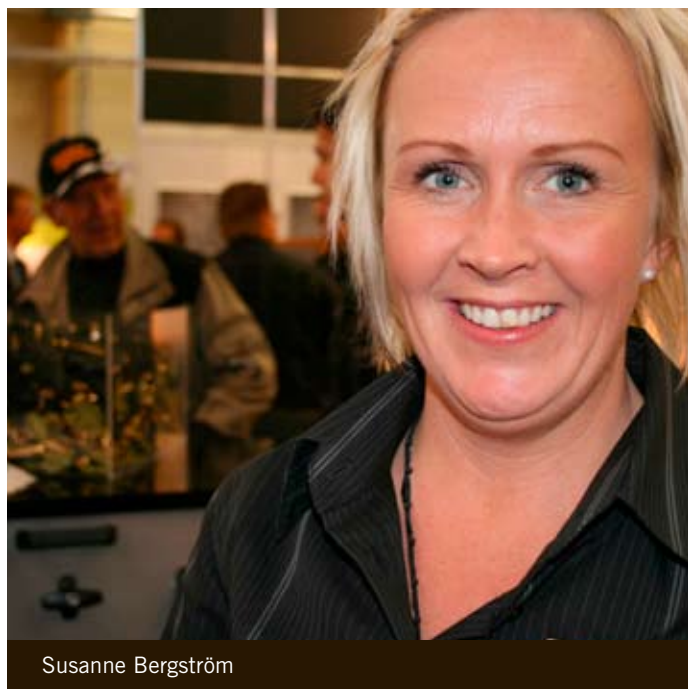
Inbjudande miljö lockade storpublik

– Vi är verkligen helnöjda! Montern är både fin och funktionell. Ett väldigt lyft!

Susanne Bergström är globalt mässansvarig på Industrilås och hade hektiska dagar både inför och under Subcontractor 2008. Den för ändamålet nydesignade montern visade sig också göra nytta.

– Miljön var öppen och välkomnande och drog verkligen folk. Den gav ett nytt, modernt och fräscht intryck. Det gör ju också att vi som bemannar montern sträcker lite extra på oss, säger Susanne som började planera inför Subcontractor tidigt i våras.

– Det är mycket som ska klaffa. Bra monterplats ska bokas, utformning spikas och material tas fram. Det känns riktigt roligt att allt blev så bra!



Susanne Bergström



Många besökte Industrilås monter under Subcontractor 2008.

Industrilås visade

Det tillverkande företaget

– Tillströmningen av besökare på mässan var rejält mycket större än ifjol. Det har vi nog bland annat det ansträngda ekonomiska läget att tacka för. Fler är intresserade av att hitta nya partners för att kunna utveckla sina produkter och bli mer konkurrenskraftiga, säger Niklas Graberg, marknadschef på Industrilås, som är mycket nöjd när han summerar mässdagarna.

– Subcontractor är som ett enda stort kundbesök. Vi möter oerhört mycket folk. Både befintliga kunder och andra som blivit intresserade av det vi har att erbjuda.

Att den egna montern i år tydligare visade upp det tillverkande företaget tror Niklas Graberg bidrog till det stora intresset.

– Tidigare år har vi mest visat färdiga produkter. I år ville vi tydliggöra att vi är tillverkare. Det gör oss bättre på att möta faktiska behov. Eftersom vi behärskar hela produktionskedjan, från konstruktion till tillverkning, har vi så mycket mer att erbjuda än de som bara ägnar sig åt trading. Det är det som gör oss så slagkraftiga.



Niklas Graberg

Uppföljningen viktig

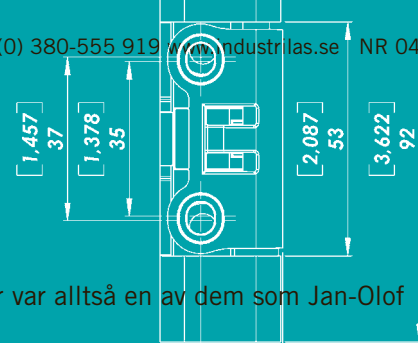
Att det var liv och rörelse i Industrilås monter under Subcontractor 2008 gick inte att ta miste på. Vad som inte syntes där var att aktiviteten var lika stor på hemmaplan. Genom ett nytt system för kontaktuppföljning sändes bokningar och beställningar direkt via nätet hem till huvudkontoret i Nässjö. Där fanns folk som såg till att kataloger och annat material utan dröjsmål gick iväg med post till dem som så önskat.

– Vår monter hade ett fantastiskt läge precis innanför entrén till A-hallen. Det gjorde att många besökare kom till oss först. Eftersom man inte vill bära runt en hel dag på kataloger och informationsmaterial registrerade vi istället in alla besök på datorn. När mässbesökarna sedan kom tillbaka på jobbet dagen därpå låg vår katalog och väntade på dem, säger Billy Ström som är nöjd med såväl mässdagarna som de kontakter företaget nu kan arbeta vidare med.



Billy Ström

Turligt mässbesök



Under Subcontractor 2008 lottade Industrilås i vanlig god ordning ut en vinst bland de som registrerade sitt besök i företagets monter. Vinsten bestod i år av en skön helg för två personer i Köpenhamn, till ett värde av tretusen kronor.

Den glada vinnaren är Jan-Olof Davidsson som arbetar på företaget GARO i Gnosjö. Ett företag som tillverkar ett brett sortiment produkter för elinstallationsmarknaden. Då vi ringer upp för att gratulera utbrister Jan-Olof; -Det känns helt underbart! Jag måste sätta mig på papperskorgen! Ni skojar väl inte?

Väl till sans igen frågar vi vad Jan-Olof Davidsson tyckte om mässan i år.

– Den var bra. Vi stannade nästan hela dagen och var tvungna att dela upp mässan mellan oss kollegor för att hinna med allt vi ville. Jag tycker det är viktigt med de sociala kontakterna och vill gärna träffa de representanter som man under året annars bara talar i telefon med. Mässan är ett utmärkt tillfälle för detta.

Och Industrilås monter var alltså en av dem som Jan-Olof besökte.

– Den var jättefin! Och det som är bäst med Industrilås är att personalen alltid är tillmötesgående och hjälpsam.

Vem han åker till Köpenhamn med?

– Med hustrun så klart! Och vi reser till våren!



Jan-Olof Davidsson



Stort tack

till alla er som besökte oss under mässan!

Victor här för att stanna

En ny symbol, kallad Victor, har börjat synas på Industrilås. Fredrik Mölzer, vd på företaget, vem är Victor?

– Victor är mer ett förhållningssätt än en person. Vi sökte en symbol för vår företagskultur. Eftersom det allra viktigaste med Industrilås är våra lagmedlemmar, blev det naturligt med en människa i mitten. Vi valde att kalla symbolen för Victor eftersom det är ett namn laddat med mycket positiv energi.

Vad vill du att symbolen ska säga?

– Vi har funderat mycket de senaste åren på vad som gör oss unika och framgångsrika. Victor och de värderingar han representerar samlar på ett träffsäkert sätt ihop vår filosofi, det som gör oss framgångsrika och får folk att välja att arbeta med Industrilås. Det handlar både om mänskliga värderingar och förhållningssätt till vår organisation och våra kunder.

Vem har nytta av Victor?

– Victor var främst tänkt att ge alla oss som jobbar på Industrilås ett rättesnöre att förhålla oss till. Alla på företaget känner till honom och vi diskuterar ofta hur vi ska tolka det som han står för. Det gör att vi alla får en gemensam värdegrund. Det skapar insikt i vår vision och hur vi skall jobba för att ta oss dit. Jobbar och agerar vi i linje med Victor så är vi på rätt håll.

– På senare tid har vi även upplevt ett stort externt intresse för vårt arbetssätt med Victor. Många av våra kunder och leverantörer ber oss berätta mer om hur vi skapar laganda, sammanhållning och positiv energi med hjälp av Victor. Det tycker vi är kul. Vi har ingen ensamrätt på de här tankarna och vi delar gärna med oss av våra erfarenheter. Ju fler som anammar det Victor står för, desto bättre för oss alla.

Boken "Nyckeln till framgång" har nyligen kommit ut.

Vem bör läsa den?

– Boken tog vi fram eftersom vi tycker det är viktigt att hålla Victor levande och närvarande i det dagliga arbetet. Alla anställda och även en hel del leverantörer och kunder har fått den. Boken revideras en gång per år och blir på så sätt ytterligare ett verktyg i vår egen förbättringsprocess.



Vill du veta mer om Victor?

– Det är roligt att se boken ligga framme på skrivbord och vid maskiner, välläst och med slitna pärmar. Då vet jag att vi håller det som är viktigt framför ögonen. Eftersom vi gärna delar med oss av Victor är det bara att ringa eller mejla en rad så skickar vi gärna ett exemplar till den som är intresserad, säger Fredrik Mölzer.



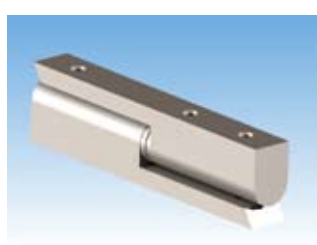
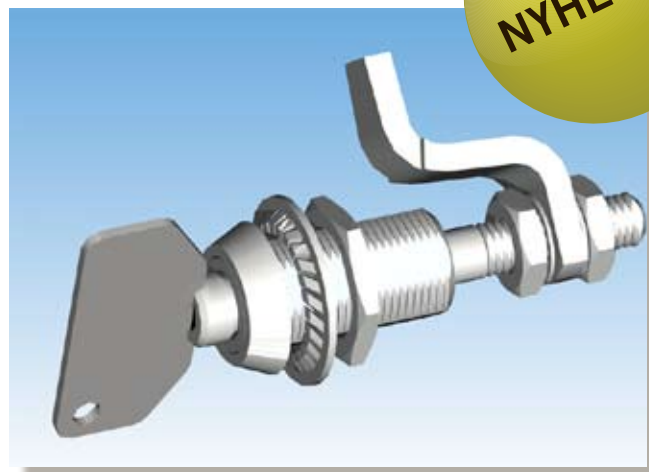
Många skäl att välja rostfritt

NYHETER!

Idag ställs allt högre krav på kapslingar som står monterade på allmän plats.

Ofta innehåller dessa dyr utrustning som man vill skydda för åverkan. Det finns även exempelvis kabelskåp med höga spänningar som, om de öppnas, kan orsaka allvarliga olyckor.

För detta ändamål har Industrilås nu utökat sitt sortiment med ett antal rostfria låsprodukter som tillgodoser kraven på såväl korrosionsbeständighet och vandalsäkerhet som kompression och vibrationssäkerhet.



För att läsa mer om våra nyheter, [klicka här!](#)

Han har ansvar för produktionen

Ny produktionschef på Industrilås är Magnus Eriksson som började på företaget i augusti. Magnus kommer närmast från Sanmina.

– Det är mitt ansvar att driften och produktionen fungerar som den ska. Jag jobbar också mycket med produktionsutveckling, bland annat genom att införa LEAN-tänkandet i hela produktionskedjan.

Idag är rollen som produktionschef renodlad på Industrilås vilket sätter större fokus på såväl styrning som ledning av produktionsflödet.

– Det gör att vi ännu mer koncentrerat kan arbeta med förbättring och utveckling, poängterar Eriksson som kommit att trivas mycket bra på företaget.

– Industrilås är ett framåt företag som hela tiden söker nya infallsvinklar och därtill satsar långsiktigt. Industrilås är verkligen både ett spännande företag och en stimulerande arbetsplats.



Magnus Eriksson

Vid sidan av jobbet ägnar Magnus sig gärna åt att renovera. Nu är det nytt kök som håller på att färdigställas. Golfklubbarna får däremot vänta några månader till nästa säsong.

Med näsa för telecom

– Efter närmare nitton år hos min tidigare arbetsgivare var jag sugen på att göra något nytt. När förfrågan kom från Industrilås kändes det väldigt roligt. Beslutet var enkelt och idag trivs jag väldigt bra här och med den kultur som råder på företaget.

Det säger Joakim Larsson som sedan juni månad är säljare på Industrilås med ansvar för kontakterna mot telecom-industrin.

– Telecom-branschen har stora behov av den typ av produkter som Industrilås levererar. Alla skåp skall stängas och låsas på något sätt. Här kommer vår unika kapacitet in i bilden. Få företag har förmåga att skapa så kostnadseffektiva lösningar som Industrilås, säger Joakim Larsson.

– På Industrilås finns dessutom en vana att hantera snabba förändringar vilket passar telecom-industrin väl eftersom den befinner sig i en oerhört dynamisk värld där förutsättningar kan förändras på mycket kort tid.

Joakim Larsson menar att Industrilås utökade satsning gentemot telecom-branschen snart blir synlig i att



företagets lösningar i större utsträckning kommer finnas på olika produkter hos ett flertal av de större tillverkarna i världen.

Rest mycket i jobbet har Joakim Larsson alltid gjort. Mycket farande blir det även framöver, något som inte hindrar honom från att resa även på fritiden. Men då med familjen och husvagnen.

– Med tre barn har man inga fritidsproblem och husvagnen trivs vi i allihop!

Nästa nummer av Keywords utkommer i mars 2009.