



2019-09-11 14:58 CEST

## Så gör OEM och leverantör lyckade affärer

**Hur blir affären lyckad för både leverantören och OEM-företaget?**

**Den knäckfrågan ska en av branschens tungviktare, Scantias förre inköpsdirektör, PO Svedlund, ge svar på under Elmia Subcontractor.**

Efter att ha varit både inköpsdirektör på Scania och vd för Scania Latin America driver PO Svedlund i dag ett konsultbolag. I sina olika roller har han besökt flera hundra leverantörer, såväl svenska som utländska. Och Sverige står sig bra kvalitetsmässigt, tycker han.

- Svenska leverantörer är väldigt bra. Vad de kan falla på är kostnadsproblemet. Ju mer arbetsintensiva produkter ett företag tillverkar, desto svårare blir det att konkurrera.
- Kapital kostar ungefär lika mycket världen över. Ta el som exempel, det är ofta billigare i Sverige, däremot kostar arbetskraften mer här än i andra länder.

Men det finns brister hos svenska leverantörer, menar PO Svedlund. Utöver kostnadsfrågan kan generationsskiften i familjeägda företag vara ett problem.

- Det kan vara ens barn, eller barnbarn, som tar över företaget utan att vare sig ha kompetensen eller viljan att driva företaget vidare. Det är ett vanligare problem än vad man tror. Företaget kan också ha blivit större och kan kanske inte längre drivas som det lilla familjeföretaget, säger han.

- Samtidigt måste du hitta en lösning – och det finns massvis med lösningar. Det är inte enkelt, men du kan försöka hitta någon utomstående som vill driva företaget vidare eller, även om det är svårt, sälja familjeföretaget. Oavsett vilket så måste någonting göras.

### **Hur står sig svenska underleverantörer jämfört med för 10–20 år sedan?**

- Svensk industri var mer konkurrenskraftig tidigare. Men det beror inte på Sverige, utan på att andra länder har utvecklats fortare. Många företag har flyttat produktionen utomlands för att söka billig arbetskraft, man har inte mycket att välja på när det kostar för mycket, säger PO Svedlund.

Under Elmia Subcontractor intervjuas PO Svedlund på Direct-scenen. Ämnet som ska diskuteras är hur leverantörer och OEM-företag gör effektiva och hållbara affärer och hur båda parter blir stora vinnare.

- Alla OEM-företag ställer samma höga krav. Så det finns inget enkelt svar på hur leverantörer gör sig attraktiva, då skulle alla arbeta så. Det jag ska prata om är hur företag, oavsett nivå och storlek, gör lyckade affärer, säger han.

Hör PO Svedlund på Elmia Subcontractors Direct i Hall D.

## Kontaktpersoner



**Lotta Frenssen**

Presskontakt

VD

Elmia AB

[lotta.frenssen@elmia.se](mailto:lotta.frenssen@elmia.se)

+46 36 15 20 00