

NÄRINGSGLIV

Redaktör: Rolf Hansson, rolf.hansson@di.se, tel 08-573 65122

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsliv?

Tipsa oss naringsliv@di.se

Redaktör Rolf Hansson

rolf.hansson@di.se, 08-573 65122

Ferrari laddar svenskt

Snabbväxande Ctek har fått en prestigeorder från den italienska biltillverkaren Ferrari som köper dalaföretagets batteriladdare till alla sina bilmodeller.

Leveranserna påbörjas i år och Ctek levererar direkt in i Ferraris fabriker.

”Vi är enormt stolta över att Ferrari väljer Ctek till sin standardutrustning. Ferrari har till och med ändrat elsystemet i sina bilar så att det ska passa våra batteriladdare”, säger Bengt Wahlqvist, ägare och styrelseordförande i Ctek i Vikmanshyttan som dock inte vill uppge ordersumman.

Att 60-årsfirande Ferrari, med sina oerhört högt ställda krav, väljer Cteks laddare anser Bengt Wahlqvist vara ett starkt kvalitetsbetyg.

”För Ferrari är det livsviktigt att de laddare de utrustar bilarna med inte riskerar att förstöra något av den känsliga elektroniken. Hädanefter kommer alla Ferraribilarna att vara utrustade med våra laddare”, säger han.

Batteriladdarna är extremt små, väger runt 400 gram och är röda som Ferraribilarna. De ansluts genom ett speciellt uttag i handskfacket i stället för med de traditionella klämmorna.

Fler prestigekunder

”Det speciella med våra laddare är att de klarar av att över lång tid och på ett säkert sett sköta batteriladdningen”, säger Bengt Wahlqvist.

Detta har också andra betydelsefulla kunder som Porsche, Bentley, Aston Martin och Harley-Davidson fastnat för.

Tillverkningen sker i Kina och 85 procent går på export. Cteks största marknad är Tyskland med Mercedes som en av de största kunderna.

Tioåriga Ctek är en avknoppning av utvecklingsbolaget Creator, som också ägs av Bengt Wahlqvist. Båda bolagen finns i Vikmanshyttan i Dalarna. I dag arbetar runt 40 personer i respektive bolag.

De senaste fem åren har Cteks omsättning stigit spikrakt uppåt, från 2 miljoner kronor 2001 till 125 Mkr i fjol.

”Siktet är inställt på att vi fram till 2009 ska ha fördubblat omsättningen till 250 Mkr. Lönsamheten är god”, säger Bengt Wahlqvist.

REET WAIKLA



KVALITET. Svenskt under huven.



HAR KOLL PÅ LEVERANTÖRERNA. Michael Cederkvist gör regelbundna besök på fabriken som tillverkar hans produkter runt om i Asien. Här är han på fabriken i Ipoh, 20 mil norr om Kuala Lumpur i Malaysia, som tillverkar 100 000 par arbetshandskar av märket Soft Touch per år.

FOTO: JENNY HEDELIN

Kina ute som låglöneland

Svenska småföretag flyttar tillverkning till Sydostasien

IPOH, MALAYSIA

Kina är inte längre ett låglöneland för Göteborgsföretaget Soft Touch, som säljer arbetshandskar och skyddskläder till industrin.

”Tillverkningen av lågprisprodukter i Kina har sett sin tid”, säger bolagets ägare och vd Michael Cederkvist.

När Michael Cederkvist startade Soft Touch 1986 låg hela bolagets produktion av arbetshandskar i Kina. I dag har Soft Touch tillverkning i totalt 13 olika fabriker runt om i Asien.

Den största delen av bolagets produktion sker numera i Sri Lanka, Pakistan, Vietnam och Malaysia. 40 procent av produkterna tillverkas fortfarande i kinesiska fabriker, men den siffran kommer enligt Michael Cederkvist att sjunka dramatiskt under de kommande åren.

Svårt behålla personal

”Om fem år är Kina förbi som låglöneland för oss. Tidigare har de kinesiska fabriker fått exportstöd av staten för att bibehålla låglönearbete, men det har man successivt skurit ned och är nu helt borta. Numera är det svårt att behålla arbetskraften i våra fabriker i Kina”, säger han.

”Om tio år är Kina en marknad som är jättebra för viss typ av tillverkning, som exempelvis mobiltelefoner eller bilar, men inte av tillverkning av den sortens billiga produkter som jag håller på med.”

I dag har Soft Touch utökat sitt sorti-

LANDET RUNT

Partille

- Företag: Soft Touch AB
- Ägare: Michael Cederkvist
- Omsättning: 95 Mkr (inräknat dotterbolagen i Hongkong och Malaysia) (2006)
- Resultat: Runt 4 Mkr
- Anställda: 17



ment med skyddskläder och har även tillverkning i Sydkorea och Taiwan.

”I de länderna har vi en lite mer högteknologisk tillverkning som vi säkert kommer att flytta till Kina om några år, medan den kinesiska tillverkningen av lågprisprodukter troligen kommer att flytta till några av de nya låglöneländerna.”

Enligt Michael Cederkvist är Vietnam ett av de nya låglöneländer som är på stark frammarsch. Likaså Kambodja, Bangladesh och Pakistan.

Har flyttat till Malaysia

Soft Touch har 17 anställda, varav merparten – 14 – finns på kontoret i Partille strax utanför Göteborg. Bolaget har även två anställda på kontoret i Hongkong, men Michael Cederkvist är ensam anställd i Malaysia dit han och familjen flyttade 2004.

”Jag ville ha mer tid att ägna mig åt bolagets utvecklingsmöjligheter och samtidigt kunna arbeta med att effekti-

visera våra leverantörer och få fram bättre produkter, så jag lämnade över det operativa vd-ansvaret på de anställda i Göteborg och flyttade ned till Kuala Lumpur. Som småföretagare är det lätt att kvävas av den organisation man bygger upp, och att hamna i ett läge där man tar beslut som man inte ska göra.”

Sedan dess har bolagets omsättning ökat från till 60 till 95 miljoner kronor. Ett ökat fokus på affärsutveckling har resulterat i ett bredare sortiment, vilket i sin tur har ökat försäljningen.

Ni har under flera år funnits etablerade med ett kontor i Hongkong. Hur kommer det sig att du valde att bosätta dig i Kuala Lumpur?

”Att bo i Hongkong är minst fyra gånger så dyrt och till slut blev det plånboken som fick styra. Malaysia är dessutom ett lätt land att leva i där alla pratar engelska, det finns bra skolor för barnen, bra infrastruktur och jag befinner mig i snitt 3,5 timmars flygresor till alla tillverkningsländerna.”

Hur är affärsklimatet här nere?

”Extremt positivt – alla vill göra business av allt.

Vilken är den vanligaste kulturkrocken mellan en svensk och en asiatisk affärsman?

”Man säger väldigt ofta att allt går att göra även om det inte är så. Så det gäller att bevaka allt som ska utföras. Det är viktigt att vara ödmjuk och att inte bli förbannad – man får vara lite som en golfränare där man aldrig säger att någon är dålig, men att de kan göra bättre.”

JENNY HEDELIN

jenny.hedelin@di.se

+6012 94 34 099