



Text: Ralf Seittu | Foto: Svalson

Maud Spencer blev mycket väl omhändertagen under vistelse i Tokyo och knöt många framtida kundkontakter. Här en av många oförglömliga middagar.

SVALSON FÅR JAPANER ATT SÖKA LÄ

2005 tog Maud Spencer över som VD i familjeföretaget Svalson AB i Öjebyn. Bara två år senare uppmärksammades och belönades hennes insatser som företagsledare. Hon fick Norrbottenskurirens pris Årets Ledare i Norrbotten. Företaget grundades 1981 och har som huvudprodukt kundanpassade eldrivna skjutluckor och glasskydd till framför allt receptioner. Cirka 40 procent av produktionen går på export till ett 15-tal olika länder. Bland annat finns eldrivna glasluckor från Svalsons i exklusiva juvelerbutiker hos Christian Dior i London, Cannes, Paris, Berlin och Prag. Nu hoppas Maud Spencer på Japan som en stor marknad.

– Jag besökte Japan i april och träffade många potentiella framtida kunder, berättar Maud Spencer. Resan till Japan var föranledd av ett stipendium som Maud fick via EU Gateway. 35 olika företag i byggbranschen åkte till Tokyo och en byggmässa. Svalson var den enda svenska representanten.

– En oerhört givande resa och ett fantastiskt tillfälle att få träffa aktörer på japanska byggmarknaden.

Maud Spencer låter lyrisk när hon talar om Japan.

– Jag är hemskt förtjust i Japan. Jag tycker det är det mest civiliserade land som finns.

Mauds resa kan resultera i utökade kontakter med favoritlandet – och flera resor dit.

Svalson levererar redan i dag produkter till Japan men efter resan i april har förhoppningarna om ökade leveranser stigit.

– Vi ser redan en ökning i offertförfrågningar. Japan är en svår marknad att komma in på. Det ställs höga krav, men när man väl kommit in där sitter man relativt säkert, förklarar Maud Spencer. Bygghandlet i Japan har ändrat karaktär något, enligt Maud Spencer.



Svalson skjutluckor finns redan på den japanska marknaden. Här ett exempel från en restaurang.

– Förut kanske man byggde för att husen skulle stå i 30 år. Nu bygger man för längre sikt och där hoppas jag att våra produkter med hög kvalitet ska passa bra in. En ny produkt som företaget nu satsar på är så kallade läprodukter, eldrivna glasluckor som fungerar som vindskydd på utomhuscaféer, altaner etcetera. När det blir kyligare på kvällen är det bara att trycka på en knapp och vips, så sitter gästerna i vindskydd.

– Vi säljer mycket av den på västkusten, berättar Maud och skratta när produktnamnet Café au Lå kommer på tal. Apropå ordvitsande göteborgare. Maud Spencer har tidigare varit flygvärdinna – en bransch som ställer stora krav på servicekänsla. Kan det vara en orsak till att hon lyckats så bra som ledare?

– Ja, kanske det. I vårt företag handlar mycket om service och information. Att vi är artiga och

korrekta, inte bara gentemot våra kunder utan även internt inom företaget.

Maud Spencer understryker vikten av att vara tydlig i organisationen. Alla ska veta vem som ansvarar för vad.

– Jag tror att folk vill ha det så. De vill veta vad som förväntas av dem på arbetet. Man ska inte vara rädd för att ha lite, snudd på, militärisk ordning i organisationen. Uppenbarligen trivs de 30 anställda bra med ordningen i företaget. Maud meddelar under vårt samtal att färsk siffror visar på en tioprocentig ökning av vinsten för 2006–2007. Och framtiden är ju redan utstakad: Svalson ska få japanerna att söka lä!

FAKTA SVALSON AB, ÖJEBYN

Ägande: Familjeföretag där Maud Spencer är delägare

Huvudprodukt: Eldrivna skjutluckor till bland annat receptioner, juvelerbutiker, etc.

Nya produkter: Eldrivna glasskydd mot väder och vind på utomhuscaféer, altaner, etc. Dessutom ljuddämpande skiljeväggar i glas för kontorslandskap

Marknad: Sverige (90 procents marknadsandel), övriga Europa, Japan, Australien

Exportandel: Över 40 procent. Återförsäljare i 15 länder

Omsättning 2006/2007: 30 miljoner kr

Vinst 2006/2007: 2,7 miljoner kr

Antal anställda: 30