

NÄRINGSLIV NORRBOTTEN



MITTEN

Tobias
utmanar
jättarna



NORRBOTTENS-KURIRES AFFÄRSTIDNING ● 6 MARS 2006



NN/ insides

Bredband åt alla

SNART KAN alla norrbottningar få bredband – både fast och mobilt. Till midsommar täcks minst 80 procent av länets yta och praktiskt taget hela befolkningen av bredband.

SIDORNA 4-5

Luleå
ledande IT-stad

Åter i landets absoluta topp

MITT INNE i den andra IT-boomen har Luleå åter inlagt positionen som en av landets ledande IT-städer. Vi har gjort nedslag bland några IT-företag i staden.

SIDORNA 6-18



Uppåt för länets företag

DET ÄR UPPÅT värre bland de norrbottniska företagen. Näringsliv Norrbotten har i 23 av länets mest kända företag stämt av affärskeenden och utfall – och det ser oerhört bra ut!

SIDORNA 34-37

KURIREN

Foto: LINDA WIKSTRÖM

ÅRETS LEDARE 2006/MAUD SPENCER, LULEÅ

Juryn föll för Mauds

Foto: LINDA WIKSTRÖM



TYDLIG LEDARE. Maud Spencer har tydliga visioner om ledarskap – och hon förverkligar dem mycket framgångsrikt. Norrbottens-Kurirens tidningschef Sture Bergman delar ut en ståtlig statyett och ett diplom till Årets ledare 2006 – Maud Spencer.

LULEÅ, KURIREN.

Man måste tycka om människor. Och man måste tycka om att arbeta och inse att alla människor tycker om att arbeta. Man ska göra människor lyckliga genom att låta dem göra ett bra arbete och utveckla sig själva.

Det är ledarskapsfilosofin för Årets ledare i Norrbotten 2006, Maud Spencer.

Näringsliv Norrbotten utser varje år Årets ledare, en person som genom sitt ledarskap har åstadkommit något speciellt inom näringslivssektorn. Kurirens läsare får komma med förslag och i år var antalet förslag större än någonsin tidigare – vi fick förslag på ett 50-tal duktiga ledare från hela länet.

En jury bestående av Viktoria Mettäväinio, Sture Lundgren, Birgit Kostenius, Pether Nordblad, Monica Wikström Johansson samt Sture Bergman utser därefter vinnaren efter noggrann research.



Under din ledning gör ditt företag nu de bästa ekonomiska resultaten i företagets 25-åriga historia ...

STURE BERGMAN, TIDNINGSCHEF, NORRBOTTENS KURIREN



Och bland alla dessa förslag utsåg juryn slutligen Maud Spencer, VD vid Svalson AB i Öjebyn till Årets ledare 2006.

Föredömligt ledarskap

– Du har genom föredömligt ledarskap i en mansdominerad bransch på kort tid utvecklat ett tillverkanse företag i Norrbotten till ett av de internationellt främsta i branschen. Ditt företag har också vidgat sin marknad från Europa till Japan och Australien.

– Du har också organiserat och entusiasmerat personalen till en offensiv produktutveckling och nya spännande produkter. Under din ledning gör ditt företag nu de bästa ekonomiska resultaten i företagets 25-åriga historia.

Så sade Kurirens tidningschef Sture Bergman när han delade ut en ståtlig statyett och ett diplom till en överraskad och glad Maud Spencer.

Hon tillhör inte de mest kända företagarna i Norrbotten. Vi presenterade henne i höstas i Näringsliv Norrbotten under vinjetten "Okända kvinnor i näringslivet" och då hade vi ingen aning om att hon skulle utses till Årets ledare någon månad senare.

Nya produkter

Svalson AB grundades 1981 och har som huvudprodukt kundanpassade eldrivna skjultluckor till framför allt receptioner. Men de har också utvecklats för nya användningsområden – bland annat finns eldrivna glasluckor från Svalsons i exklusiva juvelerbutiker hos Christian Dior i London, Cannes, Paris, Berlin och Prag.

En ny produkt som företaget nu satsar på är så kallade läpprodukter, 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. En annan ny pro-

modell



I STADSHUSET. Man kan kolla nästen vilken modern reception som helst i Sverige – den är utvecklad och tillverkad av Svalson AB i Öjebyn. Här är Maud Svensson framför receptionen i stadshuset i Luleå.

Foto: EIJA DUNDER

dukt med stor potential är eldrivna skiljeväggar i glas för kontorslandskap när en medarbetare eller grupp av medarbetare vill ha tillfällig tyst miljö.

Maud Spencer har tidigare drivit både butik och varit flygvärdinna – det sistnämnda en bransch som alltid varit ledande när det gäller kundservice. Kanske är det dessa erfarenheter som gjort henne till en utpräglad marknads-människa. Innan hon blev VD var hon också marknadsansvarig för vissa europeiska länder hos Svalson.

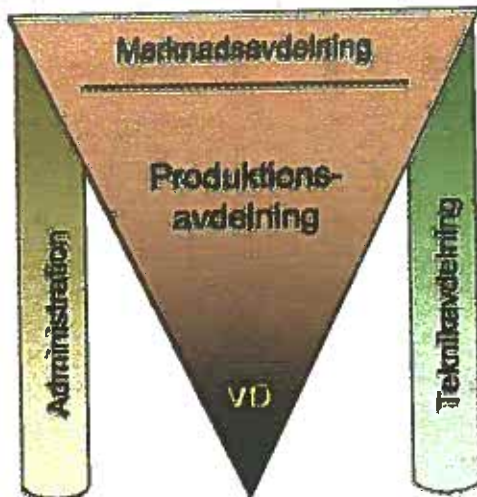
Idag bjuder hon ofta in återförsäljarna från både Sverige och de övriga europeiska länderna till olika tillställningar i Piteå. Förutom exotiska upplevelser med snö och kyla får gästerna tävla i att göra den bästa marknadsplanen för Svalsons produkter.

Men kanske är hon ändå i första hand organisationsmänniska med ledarskap som specialitet – något som hon också läst på universitet. Efter att hon tillträtt jobbet som VD vid Svalson har hon gjort om organisationen rejält på företaget.

Upp och nedvänd organisation

Borta är det gamla organisationsschemat med VD i pyramidens topp och produktion, teknik och marknad i botten. Hon har vänt upp och ner på pyramiderna. Nu finns kunderna och säljarna i den upp och nervända pyramiderna i topp och VD längst ner. Administrationen och teknikavdelningen är stöttepelare som håller upp pyramiderna.

– Med det vill jag markera att det är marknaden som avgör vår framgång och produktionsavdelningen kärnan i pyramiderna. Administration, teknik och VD är servicefunktioner till marknadsavdelning och produktion, säger Maud Spencer. Varje del har sitt tydliga ansvarsområde. Säljer vi exempelvis bra med högkvalitativa produkter och håller leveranstiderna, men ändå gör dåliga resultat – ja då är det fel på VD.



SVALSONMODELLEN. Svalson AB har en ny organisationsmodell med kunder och marknadsavdelning i topp på den upp och nervända pyramiderna. VD, administration och teknikavdelningen är stödfunktioner för hela organisationen. – Det är ju på marknaden som vår framgång avgörs och därför har vi satt fokus på kunderna och marknadsavdelningen, säger Maud Spencer. Och det har gett oss ett nytt sätt att tänka.

FAKTA/SVALSON AB, ÖJEBYN

- ▶ **Ägande:** Familjeföretag där Maud Spencer är delägare.
- ▶ **Huvudprodukt:** Eldrivna skjutluckor till bland annat receptioner, juvelerarbutiker, 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 30 procent.
- ▶ **Återförsäljare:** i 15 länder.
- ▶ **Omsättning 2005/2006:** 24,4 miljoner kr (21,9 året innan).
- ▶ **Vinst 2005/2006:** 2,5 miljoner kr (0,8 året innan).
- ▶ **Eget kapital:** 4,4 miljoner sista april 2006.
- ▶ **Obeskattade reserver:** 0,8 miljoner kr sista april 2006.
- ▶ **Omsättning första halvåret pågående verksamhetsår:** 19 miljoner kr.
- ▶ **Vinst första halvåret pågående verksamhetsår:** 2,3 miljoner kr.
- ▶ **Antal anställda:** 30.

– Teknikavdelningen kan exempelvis inte bara ägna sig åt utveckling av nya produkter. Vår teknikavdelning ägnar en tredjedel av tiden till kundsupport och order, en tredjedel till logistik och en tredjedel till att ta fram nya produkter.

Lagom vinst är bäst

– Vi har idag utvecklat nya intressanta produkter samtidigt som vi ökat omsättningen och vinsten – och det är jag stolt över. Vi har medarbetare som arbetar hårt och hängivet för vår framgång och det ska märkas hos medarbetarna. De har del i vinsten och vi har nu en bättre företagshälsovård, en finare matsal och ett bättre omklädningsrum.

Men skulle exempelvis vinsten överstiga 15 procent av omsättningen så är det ett tecken på att företaget satsat för lite på framtiden i form av nya produkter, menar Maud Spencer.

– Och det är kanske det som är fördelen med ett familjeföretag. En VD måste räkna med att stanna kvar länge och då är inte de kortsiktiga vinsterna det primära – utan företagets långsiktiga lönsamhet och överlevnad.

Att Maud Spencer har tydliga visioner om ledarskap och organisation – det är hur tydligt som helst. Och hon förklarar sina visioner mycket framgångsrikt.

Hon är definitivt en värdig vinnare av utmärkelsen Årets ledare i Norrbotten. **Lars Pekka** lars.pekka@kuriren.com

SAGT OM MAUD SPENCER

Anställd vid Svalson (berättat för jurymedlem).

– Jag hade en jobbig period hemma med nyfödda barn i kombination med hälsotrassel och kände att jag inte orkade fullt ut på jobbet. Så jag tog upp saken med Maud. Så här sade hon:

– Du har jobbat i det här företaget i 16 år och jag vill att du ska jobba minst 16 år till. Självklart måste man kunna ha en sämre period på jobbet. Se nu till att sköta om familjen ordentligt.



Linus Svensson, teknikchef Svalson.

– Maud är min storasyster och kombinationen storasyster/lillebror är det klassiska utgångsläget för bråk. Vi var inget undantag. Nu är jag teknikchef för företaget och hon VD – och det fungerar kanonbra. Hon är ekonom och jag ingenjör och vi kompletterar varandra perfekt. Hon tar de strategiska besluten men petar inte i detaljer. Hennes tillträde som VD var ett otroligt lyft för företaget och lyftet bara fortsätter. Ändå fungerade ju allt bra även under pappas tid som chef. Men nu måste jag gå – vi ska nyanställda två civilingenjörer och jag ska göra anställningsintervju.



Peter Roslund, kommunalråd Piteå.

– Svalsons är ett företag som jag ofta hälsar på och där har jag alltid varit välkommen. Där har man alltid en öppen dialog och man jobbar medvetet med att personalen ska trivas. Jag är full av beundran för företaget och Maud Spencers sätt att driva företaget. Vårt näringslivsbo-lag har nyligen beslutat att försöka hjälpa dem med nya lokaler för en utökning av produktionen. Det här är ett lysande exempel på framstående piteföretag.

TIDIGARE VINNARE

2001 – Annika Högström, Läkarjouren i Norrland, Gammelstad. 2002 – Thomas Björk, Lantmännen-Norrbotten, Luleå. 2003 – Hans Mörtberg, Kablia, Övertorneå. 2004 – Tommy Innala, Polarica, Haparanda. 2005 – Kim Traumer, Asp-företagen, Sävast.