

NÄRINGSGLIV

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsliv?

Tipsa oss naringsliv@di.se

Redaktör Andreas Nilnes

andreas.nilnes@di.se, 08-573 651 94

Redaktör: Andreas Nilnes, andreas.nilnes@di.se, tel 08-573 651 94

Vapenbröder rustar för beredskap

LINKÖPING

Två vapenbröder från kustartilleriet grundade tillsammans bolaget VSL Systems som utvecklat databaserade verktyg för riskbedömning och krishantering.

Med hjälp av verktygen och av flera experter stärks kundernas krisberedskap.

Vad händer om alla som sköter fjärrvärmens till en stad samtidigt insjuknar i en pandemi? Vem gör vad om skolan börjar brinna? Hur ska ett bolag hantera ett dåligt rykte som sprids i medierna? Hur gör vi på företaget för att träna en katastrofsituation? Frågorna tillhör vardagen för Johan Jenvald och Magnus Morin.

Båda har doktorerat i datavetenskap vid Linköpings universitet och bildade sedan tillsammans företaget VSL Systems, i dag med sju anställda och ytterligare sju experter knutna till sig.

”Av dessa fjorton har över hälften doktorerat”, säger Johan Jenvald, vd.

Bra beredskap

Enligt Johan Jenvald är alla tänkbara scenarier för avvikande situationer möjliga att överföra till de databaserade verktyg som är VSL Systems produkt.

Många tror att de har bättre beredskap än de faktiskt har, menar han. Personalomsättning, strukturomvändningar och en förändrad omvärld är några av de faktorer som påverkar hur bra beredskapen är.

Han tycker att medvetenheten har ökat i Sverige, särskilt efter tsunamin, en katastrof långt bort som fick stora följdverkningar även här.

”Då såg man tydligt att förberedelse gör skillnad. Fritidsresor hade en plan och de hade övat, vilket också märktes”, säger han.

Hot och riskanalyser

Hot- och riskanalyserna syftar till att kunden ska veta vad det är de måste klara av att hantera. Via seminarier och övningar tränas kunder i att hantera en katastrofsituation.

Sedan några år har VSL Systems följt med gamla kunder för övningar utomlands, exempelvis med Fortum till Finland.

I dag går även systemen på export, bland annat till Holland och Norge. Om fem år hoppas Johan Jenvald att bolaget har samarbete med ett tiotal konsultfirmor i Europa.

SARA BOHLIN



UTVECKLAR KRISHANTERING.
Johan Jenvald och Magnus Morin.



DET GÅR BRA NU. Torsten Isaksson och Christer Laurén äger var sin halva av Irstaskåp som tillverkar skåp och kåpor till pickuper och lätta lastbilar. Den kraftiga omsättningsökningen gör att de tittar på fler exportmarknader och även nya mer miljövänliga material.

FOTO: ROBERT ÖSTERLIND

Irstaskåp har bra skjuts i affärerna

HALLSTAHAMMAR

När Vattenfall och andra storföretag behöver skåp och kåpor till sina pickuper och lätta lastbilar så är det med stor sannolikhet Irstaskåp, i Hallstahammar, som levererar dem.

Bara i fjol ökade Irstaskåp sin omsättning från 13 till 30 miljoner kronor.

Omsättningen fortsätter att öka. Siffrorna hittills i år överträffar fjolårets.

”Vi har vuxit så pass mycket att det börjar bli dags för att gå mer på export. Men sedan är frågan om vi har tillräckligt med muskler för att klara det själva”, säger Christer Laurén, som äger halva Irstaskåp. Den andra halvan äger hans kompanjon, Torsten Isaksson.

De båda ägarna är försiktiga generaler och inte minst Christer Laurén vet hur snabbt konjunkturen kan svänga. Han hade ägt företa-

get i åtta år när marknaden 1991 plötsligt brakade samman från en dag till en annan.

Samhall tog över

Irsta Karosserifabrik, som företaget hette då, tvingades i konkurs. Samhall köpte konkursboet 1992 och tog upp verksamheten igen. Christer Laurén följde med till Samhall och där lärde han känna Torsten Isaksson.

När möjligheten att köpa loss företaget från Samhall dök upp 2003 så slog Christer Laurén och Torsten Isaksson till.

Di FAKTA

Irstaskåp

■ **Ägare:** Christer Laurén och Torsten Isaksson, 50 procent vardera.

■ **Omsättning:** 30 Mkr.

■ **Resultat efter skatt:** 0.

■ **Anställda:** 22 och planerar att rekrytera 2–3 personer till.

Sedan köpet från Samhall har Irstaskåp haft en stadig tillväxt. Antalet anställda har ökat från 9 till 22.

Nissan och Volvo Trucks är stora kunder och Vattenfalls, Banverkets, Vägverkets och Fortums bilar är utrustade med just Irstaskåps produkter.

Under 2006 etablerade företaget en filial på Tjörn.

”Det gör att vi bara ligger 100 meter från en stor utskippningshamn vilket förstärks är en fördel om vi ökar exporten av skåp och kåpor”, menar Christer Laurén.

Sverige huvudmarknad

Sverige är än så länge Irstaskåps huvudmarknad. Den export man har går främst till Norge. En del skickas även till Estland och Danmark.

”Och vi ser stora möjliga marknader i exempelvis Tyskland, Spanien och Holland”, säger Christer Laurén. Irstaskåp levererar sina

kåpor och skåp antingen direkt monterade på bilarna eller som byggsatser.

600 enheter per år

Irstaskåp bygger 600 enheter om året, anpassade efter om de ska användas till kylbilar eller av snickare, elektriker, målare, montörer och andra yrkesgrupper.

Just nu arbetar företaget med att utveckla skåp i nya material.

”Det finns två skäl till det. Dels görs skåpen i dag oftast i plast som ju baseras på olja där priset stiger kraftigt. Dels finns det miljöskäl till att i stället använda ett träbaserat material”, säger Christer Laurén.

I höst kommer företaget att ha några testbilar i gång med skåp tillverkade av wellpapp och board.

ROBERT ÖSTERLIND

robert.osterlind@di.se

08-573 656 18