|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Subcontractor_se_RGB |
| Elmia AB |  |
| 2018-11-20 |  |
|  |  |

**Industrin i förändring. Riktning framåt.**

**I en värld i stor förändring hittar industrin nya vägar genom innovation och starka samarbeten. Som Sveriges största industrievent har Elmia Subcontractor i år, mer än någonsin, stått värd för nyskapande idéer, banbrytande kontakter och en framtidsoffensiv debatt.**

Elmia Subcontractor är underleverantörernas skyltfönster och ett betydande forum för hela tillverkningsindustrins viktiga frågor. På scenen Subcontractor Direct har en lång rad aktuella ämnen avhandlats, t.ex. paneldiskussionen ”Vinnare och förlorare med el-fordon”.  
– Nu står vi här och kan konstatera att vi har en väldigt stor förändring framför oss, som påverkar arbetsmarknad, företagande och hur vi transporterar både människor och varor. Den här typen av diskussioner är avgörande för att lyfta upp frågan i vårat medvetande och i politikernas agendor, sa Mats Larsson expert på elektrifiering samt affärsutvecklare IUC Syd.   
  
Sinf’s Underleverantörsbarometer för tredje kvartalet som traditionsenligt presenterades på mässan under tisdagen visar en förväntad nedgång i konjunkturen framöver. Men rapporten bekräftar också stämningen på mässan – ett målmedvetet sikte inställt på framtiden.   
– Bland annat ser vi att man prioriterar nya kunder, nya branscher och ökad marknadsföring, berättade Joakim Norlén, vd Sinf.

För att stå stark framöver gäller det att hänga med i den snabba utvecklingen, med spetskompetens inom digitalisering som startup-bolagen ofta innehar. På mässans Pop-up Expo kunde besökaren träffa startups. Och på nya matchmakingen Ignite Elmia matchades etablerade leverantörer med smarta startups.   
– Vi verkar i en traditionell bransch men deltog i Ignite Elmia med ett öppet sinne. Det resulterade i sex mycket intressanta kontakter med spännande idéer som vi kommer att jobba vidare med, säger Peter Nilsson, vd på Lideco som tillverkar verktygskomponenter.   
  
Mässans väletablerade matchmaking, Subcontractor Connect, blev fullbokad redan veckan innan mässan. Ett rekordstort antal inköpare – ca 30 bolag varav tolv internationella – fanns på plats.  
– Vi har haft fler deltagande inköpare än någonsin och många nya leverantörer, säger Malin Jönsson, samordnare Subcontractor Connect och berättar om en mycket positiv feedback från såväl årets deltagare som från flera bolag som matchades ifjol, vars kontakter nu har landat i affärer. Att fokus ligger på framtiden har också synts i ett stort intresse för mässans olika inspirationsarenor. Subcontractor InnoDex, lockade storpublik med sina hundratalet internationella innovationer och föreläsningar om nya material och konstruktioner. Likaså väckte Subcontractor IoT Arena, med konkreta framgångsrika case på IoT-området, många besökares nyfikenhet.   
  
Ju större del av värdeskapande som landar på leverantörens bord, desto viktigare blir också mässan för att synliggöra och lyfta den kompetens och innovation som leverantörsledet står för. Genom detta har Elmia Subcontractor återigen befäst sin ställning som industrins främsta samlingsplats med bästa förutsättningar för ”business unusual”.   
– Det är tydligt att möten face-to-face, med hela industrin på en samlad arena fyller en viktig funktion för företag inom hela näringskedjan. Ett stort tack till alla som deltagit och varmt lycka till framöver med affärer och samarbeten, säger mässans projektledare Karla Eklund.

Citat:

”För oss är det viktigt att ha en nära kontakt med alla leverantörer och det här är ett jättebra tillfälle.”

*Magnus Leiner, Vice President, Global Procurement Software & Electronic, Volvo Car Corporation*

”Tekniken utvecklas snabbt och möjligheterna är enorma, men för att man som industriföretag ska kunna komma i mål handlar det om att nätverka, samarbeta och lära av varann. Smarta allianser är hela drivet i det här om vi ska lyckas.”

*Frank Rälg, affärsutvecklingschef, FM Mattson Mora Group AB. Case på Subcontractor IoT Arena.*

”Svenska leverantörer är mycket intressanta eftersom de är väldigt flexibla och håller hög kvalitet. Vi är väldigt nöjda med de 30-talet leverantörer vi har mött i matchmakingen och hoppas att flera av dem leder till samarbeten.”

*Jérôme Pierlot, Head of Accelerators & Technology Section Procurement and Industrial Services Group CERN*

“För oss handlar det om att möta kunder och potentiella kunder, leverantörer och människor som kanske är framtida medarbetare ­– marknadsföring 360. Vi ser det ur många perspektiv, med kontaktskapande och ett långsiktigt arbete som grund. Är det någon som skriver på en order när vi är här så är det så klart bra, men det är inget vi räknar med egentligen.”

*Andreas Ljungberg, vd Inxide*

”Sveriges USP är att vi är svinduktiga på att samarbeta, över teknikgränser och i olika klusterformationer. Där är Subcontractor Connect ett bra exempel, leverantörer träffar leverantörer och hittar möjligheter som man inte ens visste fanns.”

*Fredrik Sidahl, vd FKG*

”Att upprätthålla kontaktytor och bygga fortsatt starka kundrelationer är en av mässans starka sidor. Det är av enormt stort värde för oss att träffa så många befintliga och nya kontakter som man gör under så kort tid här på Elmia Subcontractor.”

*Mikael Sohlberg, Marketing Manager, GT Prototyper*

För mer information kontakta Karla Eklund, mässansvarig, tel: 036-15 22 61