**Fokus framåt för industrin.** **Med avstamp på Elmia Subcontractor.**

**När kurvorna visar nedåt tar industrin sikte på framtiden. Det är det tydliga intryck som sammanfattar årets Elmia Subcontractor. I fyra dagar har mässan**

**stått värd för möten och affärer, innovationer i världsklass, fullsatta föredrag och debatter med framtidsfokus.**

Buzzen i media just nu är att industrin står inför en konjunkturnedgång, vilket också bekräftas av Sinf:s Underleverantörsbarometer som traditionsenligt presenterades på Elmia Subcontractors första dag. Och det är inte bara negativt. En lugnare orderingång öppnar upp för att höja blicken och lägga mer fokus på strategisk planering och utvecklingssatsningar för framtiden. Detta har märkts tydligt på årets mässa, såväl i ett ökat engagemang bland utställarna som i besökarnas stora intresse för inspirationsarenor och scenprogram.

– Det är ett riktigt bra mässår i år. Vi har fortfarande högkonjunktur, men det börjar pratas om vilka förändringar man ska göra för att kunna hänga kvar, bibehålla volym och liknande. Det märks att många företag skickar fler att besöka mässan, säger Björn Karlsson, vd för utställaren Weland Solutions.

*Industrins samlade kraft*

Uppkopplade produkter och digital transformation. Elektrifiering och framtidens kompetensförsörjning. Smarta och hållbara material. Industrins hetaste ämnen har som vanligt engagerat den samlade industrin – på scenerna, bland utställarna och på innovationsarenor som populära Subcontractor InnoDex. Tillsammans med 1 122 utställare från 28 länder bevisar det återigen Elmia Subcontractors ställning som norra Europas ledande underleverantörsmässa.

– Vårt mål är att erbjuda en krattad manege med bästa möjliga förutsättningar för fruktbara möten, affärer och utveckling för en industri som står stark även i framtiden. Det är imponerande att se den stora kompetens och drivkraft som finns bland utställarna, säger Gabriella Banehag, mässansvarig Elmia Subcontractor.

*Nya samarbeten för en stark uppkopplad framtid*

För att fortsatt stå stark i konkurrensen är vikten av samarbeten mellan etablerade tillverkningsföretag och bolag med ny tech-kompetens tydlig. På mässan har det märkts på inspirationsarenan Subcontractor IoT Arena, med faktiska case med både tillverkare och leverantörer på plats.

– Man kan skapa helt nya kundvärden, det börjar alltfler förstå och vi ser att intresset bland besökarna ökar. Men det finns fortfarande många som behöver förstå vilka fantastiska verktyg digitaliseringen ger och hur mycket man kan öka sin konkurrenskraft, säger Magnus Mörstam, samordnare för Subcontractor IoT Arena.

Ämnet diskuterades också på mässans stora scen, där Per Ericson, Senior Vice President, Business Development på Husqvarna Group pratade om hur viktigt det är att vara nyfiken, oavsett storlek.

– Ett framgångsrikt företag måste ha sin nyfikenhet kvar. Vi behöver inte kunna allt, men kunna lära oss allt och lära av andra. Det betyder att vi måste jobba nära varandra så att vi tillsammans kan skapa något bra. Vi behöver ha leverantörer som kan komma till oss och berätta det som vi inte har tänkt på.

*Satsningar för kompetens*

Framtidens kompetensförsörjning är fortsatt en stor utmaning. I år har mässan därför gjort ytterligare satsningar på den nya generationen, för att öka intresset för teknik och industrin som arbetsplats. Företag som pitchat sin verksamhet för studenter, SM i CNC-svarvning och robotinspiratören Simone Giertz med nära 2 miljoner följare på Youtube på scen inför fullsatt arena, är några exempel. Insatser som välkomnas av industrin.

– Bara det faktum att studenterna kommer hit visar på att bilden av industrin som arbetsplats är i förändring. Mässan är ett smörgåsbord för dem, med alla utställare som ligger i absolut framkant när det gäller teknik och elektronik, menar Fredrik Sidahl, vd FKG.

*Ambassadör – en lönande satsning*

Det sammantagna intrycket i utställningen är att det bubblar av utvecklingslust i den svenska industrin. Daniel Larsson är vd för prototyptillverkaren Unnaryd Modell och känner liksom många andra att den något vikande konjunkturen kan öppna upp för företag att kunna lägga mer tid på sitt utvecklingsarbete. – Vi är jättenöjda med årets mässa. Vi har haft fler besök i montern än tidigare, med många bra möten och fått mycket nya kontakter. Många känner igen mig från annonser och vepor eftersom vi är en av årets ambassadörer. Det återstår att se vad det kan ge i form av nya samarbeten.

Citat:

”Jag besöker mässan varje år. I år var den jättebra, jag har både träffat befintliga kunder och flera nya, intressanta kontakter. Nästa år vill jag delta i matchmakingen Subcontractor Connect, som jag tror är ett väldigt smart sätt att hitta nya leverantörer.”

Emma Stangdell, strategisk inköpare Itab Sweden (Besökare)

”Det är första gången vi ställer ut här på Elmia Subcontractor och eftersom vi vill utveckla våra affärer här i Sverige så är det den mest logiska mässan att söka sig till.”

Cebastian Doepel, Director, Business Development & Compound Teknikum, Finland (Utställare)

”Jag tror mycket på möten ansikte mot ansikte. Allt mer blir digitalt i dag och då är det viktigt att träffas. Det är dessutom bra att Elmia hjälper till. På så sätt kan vi hitta inköpare, och inköpare kan hitta oss. Dessutom är det väldigt tidseffektivt.”

Anders Tingströmvd på Colmeo och deltagare Subcontractor Connect (Besökare)

”För mig som konstruktör är InnoDex alltid intressant. Det är visionärt och spännande eftersom det inte är etablerade material. Jag hittade också en leverantör som kunde ge mig prover till ett kommande projekt. På kort tid kunde jag få mycket matnyttig kunskap. Väldigt effektivt och bra.”

Maria Persson, Technical Responsible Design Engineer, Soft Seating Kinnarps AB (Besökare)

”Det här är absolut en affärsskapande plats med en väldigt bra mix av besökare och kunder. Det ger oss en bra möjlighet att bredda kontaktytan.”

Fredrik Falkenström, CEO OEM Motor (Utställare)