**Gnosjö Automatsvarvning tar ledningen mot framtiden**

**De har utvecklat en VR-simulator för att locka ungdomar till industrin. De utmanar kunden och tummar aldrig på kvalitén. Gnosjö Automatsvarvning går sin egen väg. Med framgång.**

– Välkomna!

Vd Linda Fransson tar emot i hallen hos Gnosjö Automatsvarvning och frågar ganska direkt om hon får bjuda på en kopp kaffe. Vi slår oss ned vid ett av de runda borden i den öppna entrén och får snart sällskap av Lindas båda föräldrar, Solweig och Olle, som startade bolaget för 45 år sedan. De är båda kvar i verksamheten, sitter i styrelsen och har kvar sina ägarandelar. Idag är skillnaden att båda döttrarna också är delägare, styrelsemedlemmar och Linda axlar vd-rollen.

– Vi tänker inte så mycket på det i vardagen, men trots att vi drivit bolaget så länge och vuxit mycket på senare år har vi fortfarande entreprenörskänslan kvar. Vi satsar mycket och långsiktigt på både kompetens och relationer med våra kunder och leverantörer, säger Linda och får medhåll av både Olle och Solweig.

VR ska attrahera ungdomar

En satsning som rönt en del uppmärksamhet den senaste tiden är bolagets treåriga innovationsprojekt som snart nått halvtid. Här ingår bland annat en VR-simulator för maskinträning som kommer att lanseras på Dreamhack i juni och även visas på Elmia Subcontractor i höst. Den har utvecklats i samarbete med företagets maskintillverkare och skickliga VR-skapare.

– Vi har skapat en gameifierad, avancerat uppbyggd miljö med en maskin som är från vår miljö. Man känner igen sig och det är ”på riktigt” med verktygshållare, verktyg och liknande. Målsättningen är att se om vi kan attrahera målgruppen gamers för den här typen av jobb, och om vi kan attrahera maskinleverantörerna att vilja vara med och bygga avancerade simulatorer, berättar Linda och medger att visst handlar det om en investering, men att man har bestämt sig för att våga satsa på framtiden och att göra det här och nu.

– Vi vill inte bara vara en underleverantör som rättar oss efter branschen. Vi vill leda utvecklingen.

Innovation i fokus

För att leda utvecklingen måste man ofta gå sin egen väg, på oupptrampad stig, vilket Gnosjö Automatsvarvning utan tvekan gör. Med 65 anställda har företaget ingen dedikerad säljare – vilket många andra har – däremot anställdes en innovationsledare hösten 2017, för att framtidssäkra verksamheten. Ett första innovationsrace genomfördes internt för att göra personalen delaktig i förändringarna och i november 2018 höll man ett andra innovationsrace på Elmia Subcontractor. Då med en grupp externa aktörer, leverantörer, kunder och samarbetspartners.

– Vi kom därifrån med en rad nya projektidéer vars resultat kommer att redovisas på årets mässa, berättar Linda och menar att en sådan här satsning lätt rinner ut i sanden när vardagen tar över, att det blir business as usual.

– Det ska vi motbevisa nu. Det här är business unusual, vi når verkligen utveckling, säger hon och nämner även deras nya nyhetssite som långsiktigt ska etablera relationer med kommande generationer.

– De som ska börja jobba hos oss om 5, 10 eller 20 år kommer att vara födda och uppvuxna i den digitala miljön. Om inte vi skapar förutsättning för vårt varumärke att tydligt existera i den digitala världen kommer vi att ha ännu svårare att nå ut till dem. Därför startade vi bravenewbusiness.se för drygt ett år sedan.

Den goda relationen

Vi tar en promenad genom produktionshallen där 17 CNC-svarvar, 18 rundbordsautomater, och 4 flerspindliga automatsvarvar jobbar i princip dygnet runt. Skärande bearbetning och svarvning av komplexa detaljer i stora serier är företagets specialitet, med leverans till så skilda branscher som fordons- och verkstadsindustri, industrireglage, fästelement och inredningsdesign. Linda stannar till vid nästan varje station för att småprata lite med medarbetarna och stämma av läget.

– Det är nog familjeföretagaren i mig som vill att alla ska trivas och känna sig delaktiga, trots att vi vuxit mycket de senaste åren, säger hon.

Kvalité före pris

De goda och långsiktiga relationerna värderas inte bara högt internt utan är också ett rättesnöre när det gäller kunder och leverantörer. Men för Gnosjö Automatsvarvning handlar det inte om att behålla kunden till vilket pris som helst.

– Vi står upp för komponenten och i förlängningen för vår kund, genom att inte sänka priset eller dra ner på kvalitén. Det kan vara tufft ibland, men i gengäld bygger vi långa samarbeten, där vi också ofta fungerar som en kompetensbank för kunden. När de byter personal och förlorar erfarenhet står vi här med kunskap som kan vara guld värd för dem. Det handlar om att kunna ge det där extra – att hamna på rätt pris, ha kontakt med både konstruktörer och logistik så att vi vet när, var och hur detaljen ska se ut. Då kan vi planera vår produktion bra och kunden får sin leverans, med hög kvalité i rätt tid, säger Linda.

Elmia en viktig mötesplats

Vill man träffa Gnosjö Automatsvarvning är Elmia Subcontractor en säker plats. Där har företaget ställt ut i över 20 år.

– Vi hinner sällan träffa våra kunder eller potentiella sådana till vardags, så för oss är Elmia en viktig mötesplats. Då ser vi till att bemanna upp montern ordentligt, benchmarkar och får koll på utveckling och innovationer, berättar Linda och vinkar hej till en medarbetare som just stämplat in.

Fakta Gnosjö Automatsvarvning

Grundat: 1974

Ägare: Familjen Fransson

Ort: Gnosjö

Verksamhet: Automatsvarvning av komplexa detaljer i stora serier

Kunder: I huvudsak svenska verkstadsföretag där mer än hälften har anknytning till fordonsindustrin

Exporthandel: ca 60%

Antal anställda: 65

Omsättning: 130 miljoner (2018)