**Växande marknad för elektroniklösningar**

**Elektronikföretagen får en alltmer framskjuten roll i svensk tillverkande industri i takt med att allt fler produkter blir uppkopplade. För Propoint AB är mässgolvet en viktig mötesplats som ger möjlighet till nya innovationer.**

– Under hela vår starka tillväxtresa har vi varit utställare på Elmia Subcontractor just av den anledningen att det här är en bred mässa där vi kan nå kunder som annars inte går på branschmässor inom elektronik, eftersom man är i ett tidigt skede av utvecklingsprocessen och ännu inte sökt en partner inom elektroniktillverkning, säger Peter Skårfors, sales manager.

**”Vi blir våra kunders fabriksgolv”**

Propoint AB kontraktstillverkar elektronikprodukter med kretskort som bas, från prototyp till serietillverkning i högautomatiserade produktionslinjer. Man köper in komponenter, kvalitetssäkrar, programmerar och testar samt monterar och bygger även kompletta produkter, box-build.

– De flesta OEM-företag saknar egen elektroniktillverkning och där blir vi våra kunders fabriksgolv och inköpsorganisation, säger Peter Skårfors.

**Kraftig tillväxt senaste åren**

Och det går bra för Kungsbackaföretaget Propoint AB. Bara på de senaste femton åren har man gått från 36 till 170 miljoner SEK i omsättning (2019). De senaste 70 miljonernas tillväxt har man dessutom klarat på ett i stort sett oförändrat antal anställda, 75 personer. Detta trots att man samtidigt gått från tvåskift till enbart dagskift i sin mest automatiserade process, ytmontering.

– Vi har lyckats växa med förbättrade nyckeltal rakt igenom i en konkurrensutsatt bransch och det är vi stolta över, säger Peter.

**Förbättringsarbete med Lean**

Nyckeln till framgången stavas Lean Production – inte bara i produktionen utan även i administrativa processer.

– Vi satsar helhjärtat på att vara supereffektiva genom att visualisera flöden, följa upp på daglig basis och planera framåt med visuell återkoppling på hur vi ligger till med kvalitet och leveransprecision. Att mäta är att veta, annars blir utgångspunkten för förbättringsarbetet bara godtyckligt, konstaterar Peter.

**Försäljningsrekord och nya kundcase**

Tillväxten i dag sker framför allt med kravställande kunder med stor bredd inom de flesta branscher och segment. 2019 summeras med försäljningsrekord och en tillväxtökning på 20 procent. Och Propoint ser redan nu fram emot nya möten på höstens Elmia Subcontractor.

– Vi har hittat väldigt intressanta kundcase inom vår målbild tack vare vår närvaro på mässan, möten som annars aldrig hade blivit av, säger Peter Skårfors.

**Corona- ett stresstest av värdekedjor**

Företag i vår region bör med anledning av Corona utsätta sina värdekedjor för en riskanalys. Krisen har om något visat att vi är extremt beroende av vår omvärld, och en analys vi har gjort i närtid är att vi behöver säkerställa vår leveranskapacitet genom att eliminera de största riskerna i våra värdekedjor. Elmia Subcontractor är ett bra tillfälle att söka nya samarbeten i denna riktning.