**Inducore visar bredden med åtta bolag**

**Inducore har strategin klar. För att kunna vara en global partner och samtidigt ta hänsyn till miljön är närheten till kunden högsta prioritet. Hur det ser ut i verkligheten? Det visar företaget under Elmia Subcontractor i höst.**

För första gången ställer Inducore Components ut med samtliga åtta bolag i en gemensam monter på Elmia Subcontractor. Tillsammans har de ett brett verksamhetsområde, alla med en grund i maskin- och plåtbearbetning, och Elmia Subcontractor är ett utmärkt tillfälle att visa vad de kan erbjuda inom koncernen.

– Vi har sedan ett antal år tillbaka samarbete inom marknad och inköp vilket ger en gemensam fördel. Samtidigt som det är viktigt att varje enhet bestämmer över sig själv och sin utveckling. Men tillsammans blir vi en stor aktör med ett brett utbud av metallbearbetning från lågvolymstillverkning till serietillverkning för fordonsindustrin, säger Emanuel Svensson, vd för Axipto som är ett av åtta företag i Inducore Components.

Nyligen öppnade Inducore en sourcing-site utanför Shanghai i Kina. Visserligen har koncernen funnits i Asien sedan 1980-talet, men det här är en helt annan satsning med kombinationen av lokal närvaro och ett brett leverantörsnätverk för en mängd olika typer av produkter. Målsättningen med närvaron i Kina är tydlig; att expandera i Asien och närma sig den tunga fordonsindustrin i området.

Samtidigt är det är ett tydligt exempel på hur Inducore arbetar strategiskt för att hela tiden finnas så nära kunden som möjligt, vilket både ger miljöfördelar och fördelar för kunden när det kommer till service och support.

– Vi kommer att fokusera allt mer på lokalisering och inte frakta saker över hela världen. Om tio år tror jag inte att vi kommer att göra det på samma sätt längre.

Tillsammans bildar därmed de åtta enskilda bolagen en one-stop-shop, oavsett om det handlar om tekniskt kunnande eller inköp av produkter, där kunden endast behöver vara partner med ett av bolagen för att kunna dra nytta av hela bredden.

– Det händer ofta att vi besöker kunder där det uppstår frågor som passar in på något annat bolag i gruppen där vi då kan supporta kunden med bredare kompetens och större resurser, säger Emanuel Svensson.