Framtidens Volvo-bussar ska byggas med hjälp av partners

**När Volvo Bussar jagar nya samarbeten och leverantörer är det inte storleken som väger tyngst.**

**- Vi tittar mer på innovationskraft. Vi är själva ganska små och har inte möjlighet att vara bäst på allt. Därför vill vi alliera oss med företag som är med och driver utvecklingen, säger Thomas Nylund, global inköpschef för Volvo Bussar, som är med på Elmia Subcontractors scen onsdagen den 13 november.**

Jämfört med bilindustrin är det förhållandevis små volymer av bussar som tillverkas. Volvo Bussar tillhör de stora spelarna i världen och kommer i år att producera ungefär 10 000 bussar och chassin.

- Vår vardag är väldigt mycket special. I stort sett varje större affär innebär att bussarna har en unik specifikation, vilket gör att vi måste ha en hög flexibilitet i vårt sätt att både tänka och att bygga bussar, förklarar Thomas Nylund.

*Är ni på jakt efter nya leverantörer just nu?*

- Ja, det är vi alltid. I vår värld händer väldigt mycket på en och samma gång. Elektrifiering, automatisering och uppkoppling är tre huvudområden för oss där vi behöver duktiga leverantörer.

*Batterier är tunga, vilket påverkar totalvikten. Hur jobbar ni där?*

- Vikten har högsta prioritet hos oss. Vi behöver hjälp med att hitta material och lösningar som på olika sätt sänker vikten på våra bussar. Det kan handla om alltifrån nya karosskomponenter, isoleringsmaterial och inredningar till komponenter i chassit.

*Hur ska ni på ett bättre sätt utnyttja kunskapen hos era leverantörer?*

- Vi jobbar hårt med att förflytta oss från traditionell kund-leverantörsrelation till att bli mer partner med våra leverantörer där företagen mera kompletterar varandra.

Thomas Nylund kommer till Elmia Subcontractors scen, Subcontractor Direct, då han intervjuas om hur han och Volvo Bussar ska öka sin konkurrenskraft. 13 november klockan 13.00.