



MITT I VARDAGEN. På Atlas Copco var Mattias Söderqvist marknadschef för sju länder. Nu är han delägare och vd för det småländska familjeföretaget Alutrade.

Lyfte både företag och

Nye vd:n mötte chockerande dålig stämning på Alutrade

VÄXJÖ

Efter några månader som nyrekryterad vd insåg Mattias Söderqvist hur illa det var: Personalen trivdes inte.

Med en tydlig strategi – och en hel del fotbollsreferenser – har nu både arbetsklimat och omsättning rusat i höjden på Alutrade.

Viljan må vara av stål. Men numera är det aluminium som får ögonen att lysa lite extra hos Mattias Söderqvist.

”Jag vaknar hungrig varje morgon”, säger han och fingrar på en profil till en vatten-skärningsmaskin.

”Vi har en enorm potential, men inget kommer av sig själv. Har man ambitionen att bli Nordens bästa aluminiumleverantör måste man vara på hugget.”

Efter flera år som chef på Atlas Copco tackade han 2012 ja till att kliva ombord som vd på familjeföretaget Alutrade i Växjö.

Från storbolagsvärlden var det just den entreprenörsdrivna verkligheten som lockade – men snart kom också utmaningarna.

”Hösten 2012 gjordes en undersökning hos personalen om hur stämningen var på

Alutrade. Den var chockerande dålig. Det fanns ingen uttalad vision, inga mål, man gick till en arbetsplats utan känslan att vilja göra något extra”, säger han.

På en femgradig skala blev personalens betyg 2,7. Underkänt.

”Man lär sig väldigt mycket på ett stort företag, men man förstår inte det förrän man kommer till ett litet företag. För mig var struktur viktigt, att spika långsiktiga visioner, att ha tydliga deadlines, att se till att medarbetare utvecklas.”

För att ta sig an det digra förändringsarbetet kom ytterligare en personlig erfarenhet till användning. Den här gången från fotbollsplanen.



KLAR SIKT. Mattias Söderqvist förordar långsiktiga visioner.

”Fram tills jag var 19–20 år var jag helt inställd på att bli fotbollsproffs. Jag försökte verkligen, tränade extra så mycket jag kunde. Även om det inte räckte hela vägen har jag fått med mig många grundvärderingar från fotbollen. Man måste vara extremt målmedveten, och för att vinna måste alla i laget bidra.”

Alutrade grundades 1983 av Christer Björstad, som tillsammans med sin familj fortfarande är största ägare. Företagets nisch är att utveckla och leverera kundunika specialprofiler, som bland annat används i markiser, hissar, reklamskyltar, som överbyggnader på lastbilsflak och i röntgenapparater.

Ett trettiotal pressverk i Europa levererar materialet, som sedan bearbetas av en rad underleverantörer i Småland. På Alutrade kapas, lagras och slutmonteras produkterna åt de cirka 600 kunderna i Sverige.

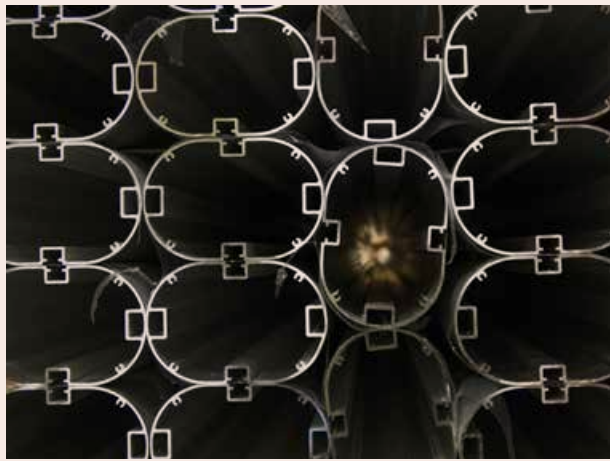
”För ett par år sedan tackade jag nej till en jätteförfrågan från Volvo. Risken med för stora kunder är att de dikterar villkoren, utan att man

tjänar några pengar. Vi jobbar främst mot små och medelstora företag, ofta familjeföretag, där vi pratar samma språk och ser andra mervärden.”

När Tingsryds kommun hörde av sig med en lite annorlunda förfrågan var svaret däremot ja. I kommunens kamp mot sjögull – en växt som riskerar att slå ut annat växtliv i vattnet – vann Alutrade upphandlingen av flytande aluminiumramar.

”Man fäster en fiberduk i ramverket, som sedan placeras över sjögullen i sjöarna. På det här sättet avskärmar man växten från solljus, och den försvinner på ett helt miljövänligt sätt”, säger han.

Sedan Mattias Söderqvist tog över som vd har inte bara



INTRIKAT. Alutrade är främst inriktat på att sälja till mindre kunder, andra familjeföretag med liknande företagskultur.



LYFT. På Alutrade i kapas, lagras och slutmonteras produkterna som förberetts hos underleverantörer runtom i Småland.

Di Fakta

Mattias Söderqvist om ...

■ **Då var det som bäst:** "2014, när jag såg att vi började växa och fick vind i seglen. Vi gick från 80 Mkr till 100 Mkr i omsättning."

■ **Då var det tungt:** "Hösten 2012, när jag såg hur illa ställt det var med

trivseln på arbetsplatsen."

■ **Så blåser det i branschen:** "Aluminium är verkligen ett framtidsmaterial, även inom växande områden som batterier, elbilar och laddstationer."

SAMTLIGA BILDER: AMANDA LINDGREN

personal

omsättningen ökat från 80 Mkr, till årets prognos på 145 Mkr. Enligt den senaste personalundersökningen har också trivselbetyget ökat från 2,7 till 4,5. För två år sedan blev han en av finalisterna till utmärkelsen Årets vd, nominerad av sin egen personal.

"Jag blev totalt överraskad. Men jag har själv småbarn, så jag vet hur viktigt det är med en flexibel arbetsplats. Det funkar inte att vara auktoritär. Jag försöker egentligen bara vara mig själv och samtidigt ha en bra självinsikt. Jag vet att jag pratar för mycket och tar mycket plats."

Men hur gör man, konkret, för att få personalen att trivas?

"Först och främst måste jag föregå med gott exempel, brinna och visa engagemang. Många småföretag satsar inte heller på utbildningar av personalen, man tror inte att man har tid. Men det är viktigt att

Di Fakta

Alutrade Aluminium

■ **Ägare:** Familjen Björstad (70 procent), Mattias Söderqvist (22,5 procent) och ekonomichef Christer Hagberg (7,5 procent)

■ **Omsättning 2016:** 134,5 Mkr.

■ **Resultat efter finansnetto:** 10,2 Mkr.

■ **Antal anställda:** 29.

lyfta blicken och ha en tydlig femårsplan, både för organisationen och för individen. Vi gör också studiebesök hos våra kunder, alla ska känna sig delaktiga i det vi gör."

Hur då?

"Vi rekryterar till exempel som ingen annan. När vi valt ut de tre-fyra sista i processen, får de blivande kollegerna också träffa personerna. Så vi väljer tillsammans, vilket ger

en skjuts av ansvar och stolthet i organisationen. Samma sak med affärsplanen. Den kom inte bara från ledningen, utan den arbetade alla avdelningar med. Vi är ett lag med elva Zlatans här, så är det faktiskt."

■ **I fjol erbjöds** Mattias Söderqvist också att kliva in som ny delägare i företaget. Han behövde inte fundera länge.

"Det var ett fantastiskt kvitto, men jag ville också ha med mig ekonomichefen Christer Hagberg in som delägare. Han är eftertänksam och drar mig tillbaka två steg när det behövs. Jag gillar inte att vara ensam. Jag är en lagspelare, precis som i fotbollen."

BJÖRN SOLFORS

bjorn.solfors@di.se

072-303 31 10



Vi tror på framtiden och den är elektrisk.

Laddbara bilar spelar en viktig roll när klimatmålen för 2030 ska uppnås. Vi på Volkswagen har en uttalad ambition att bli världsledande på eldrift. Stora ord kanske, men inte utan handling.

Redan idag har vi laddbara bilar i alla storlekar, till exempel laddhybriden Passat GTE som är Sveriges mest köpta supermiljöbil. De närmaste åren kommer vi lansera ett flertal nya modeller, och vårt mål är att om bara fem år ska majoriteten av de bilar vi säljer i Sverige vara laddbara. Att kunna åka med på resan mot en ny elektrifierad värld ska inte vara förunnat ett fåtal. Vi har alltid jobbat för att göra den senaste tekniken tillgänglig för så många som möjligt.

Övergången till el som drivmedel är inget undantag. Därför ingår nu en smart laddbox inklusive installation utan extra kostnad när du väljer en hybrid eller ren elbil från oss. Sverige vill köra mer på el, precis som vi.

Därför är vår plan självklar: Vi elektrifierar Sverige. För att vi är Volkswagen.

Se volkswagen.se för fullständiga villkor och information om erbjudandet



GASELL

Information om Gasellerna, se di.se/gasell
Gasellföretagen bidrar till att skapa nya jobb i Sverige.