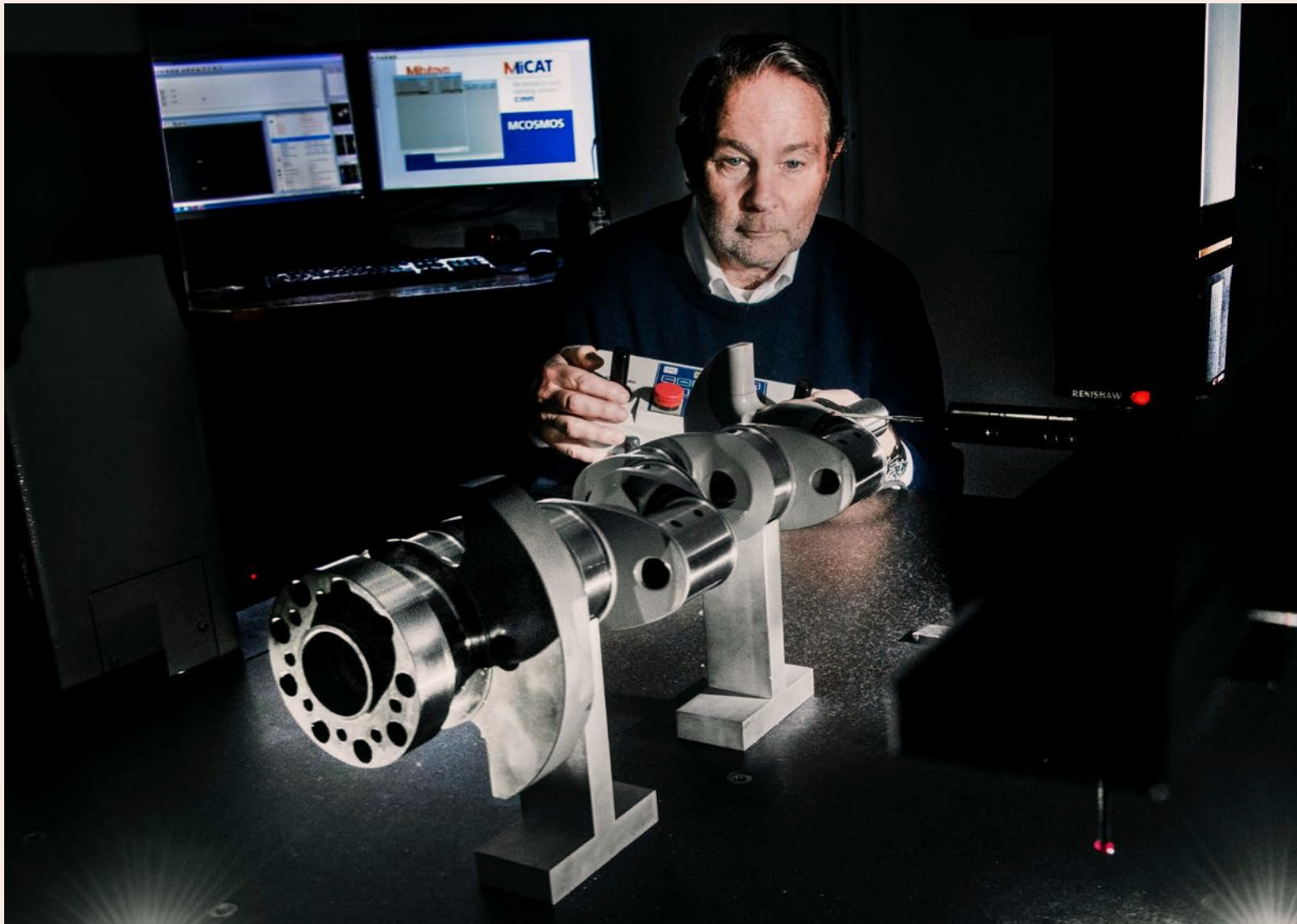


Företagande • Från ubåtar till rymdraketer



Mats Ohlssons företag Examec gjorde drygt 10 miljoner kronor i vinst i fjol.

FOTO: JACK MIKRUT

MATS OHLSSON

- Ägare Examec Group.
- Ålder: 70 år.
- Bor: Gård utanför Tomelilla.
- Familj: Sambo, tre utflugna barn.
- Bakgrund: Civilingenjör i maskinteknik och industriell organisation, Lunds tekniska högskola. Charterskeppare på Swan Charter. Lång karriär på Tetra Pak. Vd och startade Tetra Top Packaging Systems i Lund. Vice president EF Education Latin America, baserad i Buenos Aires. Vd och ägare Paxter Functional Media. Koncernchef Special Partner.
- Fritid: Sköter sambons hopphästar på gården, rider dock sällan. Seglar och meckar med sin Swan 57:a.

Gör epa-folket till spjutspets

Tetra Pak-veteranen tog över en mekanisk verkstad i Tomelilla – nu levererar Mats Ohlssons Examec till Elekta, Saab Kockums, Cern i Schweiz, rymdteleskopet ELT i Chile och lyxbilstillverkaren Koenigsegg.

Mats Ohlssons cv är fullspäckat av toppjobb. Men karriären har också haft mörka inslag då han golvats av konkurs – och rest sig igen.

”Om man ger upp definierar man sig som ett offer och då blir man ett”, säger den i dag 70-årige skåningen, ensam ägare till Examec.

Som nybakad civilingenjör började han på Tetra Pak i mitten av 1980-talet och blev snabbt vd med ansvar för Indien.

”Jag flög ut i världen på ett bananskal, Tetra Pak var inne i en ganska stark expansion. Den indiska marknaden öppnades och många entreprenörer ville starta mejerier och juicefabriker. Jag skickades ut i busken för att sätta upp en sälj- och serviceorganisation.”

Nästa stopp blev vd-posten för Tetra Pak Yemen med ansvar för service och marknad i Nord- och Sydemen, Djibouti, Etiopien och Somalia. Därefter skickades han österut som vd för Tetra Pak

i Pakistan, innan han kallades hem till Lund för att bygga upp Tetra Top Packaging Systems.

”Jag har Tetra Pak att tacka för allt jag lärt mig om affärer och kulturer. Men marknaden ville ha grejerna för snabbt, det kändes inte kul att vara kvar.”

Mats Ohlsson rekryterades till EF Education som regionchef för Latinamerika. Vid sidan om hade han startat Paxter Functional Media, som tillverkade kartonglösningar för cd- och dvd-skivor. Han valde att satsa helhjärtat – utan att veta vad som väntade.

”Folk slutade köpa cd-skivor. Bolaget gick i putten och jag förlorade i stort sett allt jag ägde. När konkursförvaltaren gått hade jag 3 600 kronor på banken och ett hus med betydande skulder. Det mest värdefulla jag ägde var en folka, den sålde jag för 5 000 kronor.”

”Det var bara att spotta i nävarna och fixa nytt jobb.”

Tre veckor senare var Mats Ohlsson koncernchef för siraps- och jästtillverkaren Specialpartner i Malmö, som också hade en teknisk verksamhet: Special Teknik. Under hans vd-tid fick bolaget Di-utmärkelsen Gasell-företag.

MATS OHLSSONS TIPS: SÅ POSITIONERAR DU FÖRETAGET FÖR FRAMTIDEN

- 1 Medarbetare får inte se nya kunder som ett irritationsmoment utan som spännande nya utmaningar.
- 2 Investera i personalen för att få entusiastiska medarbetare.
- 3 Samarbeta när det går, konkurrera när ni måste.
- 4 En långsiktig kund förstår att du måste tjäna pengar, men vill samtidigt se att dessa medel ska investeras klokt i att utveckla verksamheten. Det är inget fel i att tala om för kunden att ”vi ska ha XX procent på sista raden, annars kommer vi inte att kunna investera i framtiden”. Detta är särskilt viktigt inom miljöområdet där det oftast krävs investeringar, men där ingen tror att det ska kosta något.
- 5 Har man lyckats skapa bättre marginaler bör kapitalet till största del investeras i bättre produkter och större värde för kunderna.

EXAMEC GROUP

- Ägare: Mats Ohlsson.
- Omsättning: 110 Mkr.
- Resultat efter finansnetto: Drygt 10 Mkr.
- Anställda: 37.
- Övrigt: Specialiserat på tillverkning av avancerade maskiner och bearbetning av precisionsdetaljer i mindre serier. Bland kunderna finns Tetra Pak, Elekta, Saab Kockums, schweiziska rymdbolaget Beyond Gravity, Svensk Kärnbränslehantering samt precisionsarbeten åt lyxbilstillverkaren Koenigsegg, forskningsanläggningar som ESS i Lund, Cern i Schweiz och ELT i Chile.

Efter fem år blev suget efter att driva eget för stort. Ett företag, Maskinmontage Syd, såg lovande ut. Med lån från systemen, sambon, sambons arbetsgivare och en större kaka från Almi inklusive säljrevers och tilläggsköpskilling gick affären på 17 miljoner kronor trots allt i hamn.

Nu 14 år senare omsätter bolaget, som fått namnet Examec, 110 Mkr och gjorde i fjol drygt 10 Mkr i vinst. Målet är att dubbla omsättningen.

”2024 blir ett kanonår. Vi har fått nya kunder: Saab Kockums som vi gör bearbetade detaljer till för ubåtsidan, Beyond Gravity som bygger rymdraketer där vi gör delar till deras produktionsanläggning i Linköping, och så levererar vi till Norden Machinery som gör fyllningsmaskiner till tubersom Kalles Kaviar och tandkrämer.”

Genom fokus på avancerad teknik och specialistkunskap har Examec fått in en fot hos partikelfysiklaboratoriet Cern. Efter att ha investerat i moderna bearbetningsmaskiner, mätlab och skaffat certifieringar för medicinteknik har dörren öppnats även till Elekta. Examec levererar lejonparten av strålnknivarna som används vid

operationer av cancer tumörer i hjärnan. Andra kunder är Koenigsegg och Svensk Kärnbränslehantering. Man sköter även precisionsbearbetning av detaljer till rymdteleskopet ELT i Chile.

Nu väntar nyanställningar i verkstaden.

”Vi får in gymnasiepraktikanter, vissa anställer vi och utbildar själva. Gnäll inte på epa-traktorer, där finns vår rekryteringsbas! Killar och tjejer som pillar med motorer och har skruv och mutter i fingrarna är ovärderliga.”

Mats Ohlsson kallar sig själv tekniknörd, vilket ofta drabbar hans privata flytetyg.

”Jag har en gammal Swan 57 som jag håller på med. Den börjar bli i bra skick nu.”

Häromåret tog Mats Ohlsson ett sabbatsår – medan den nye operative chefen fasades in – och seglade till Karibien.

”Fantastisk segling, och samtidigt ökade nye chefen omsättningen med 50 procent.”

Några tankar på att lämna bolaget finns inte:

”Vad skulle jag göra då? Jag känner mig jätligt pigg, så fem år till blir det nog.”

PETER LUNDEGÅRDH

peter.lundegardh@di.se
08-573 651 78