

ENTREPRENÖR

Redaktör: Mats Brohagen, mats.brohagen@di.se

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Di Entreprenör? Tipsa oss, entreprenor@di.se
 ■ 08-573 650 00



I BÄTTRE FORM. Specialgjuteriet HPGAB, med vd:n Peter Vomacka, ska fördubbla omsättningen genom att öka exporten.

FOTO: ANDERS LOVGREN

Stålmän vände vinden

Så göts nytt liv i specialverkstaden efter rekonstruktionen

HACKÅS

Det lilla specialgjuteriet i jämtländska Hackås var nere för räkning. Men hårt arbete med rekonstruktion och nya ägare har visat att det går att komma igen.

"Egentligen borde det inte gå att driva ett kvalitetsgjuteri i Norrlands inland, men vi är helt unika med våra tjänster och tror nu åter på framtiden", säger vd:n Peter Vomacka.

Hamnade i akut kris

I verkstadslokalen hos Hackås Precisionsgjuteri, HPGAB, står en låda med aluminiumdetaljer som ska skickas till sportbilstillverkaren Koenigs-egg.

"Det är det här vi är allra bäst på. Små serier till kunder med höga krav på kvalitet", säger Peter Vomacka.

Hur mycket metallen än

blänker i dag så har läget tidigare varit mörkt för bolaget. En grupp med sju lokala ägare sålde det av pensionsmässiga skäl. In kom två nya ägare som i samband med konjunktursvackan 2008 och likviditetsproblem hamnade i akut kris.

Vid en rekonstruktion 2009 skrevs fordringar av och de båda regionala riskkapitalbolagen Investa Företagskapital och Saminvest kom in som nya delägare.

Och efter att ha haft en tillfällig vd så annonserade gjuteriet i Dagens industri efter en ny mer långsiktig vd. Det



Di FAKTA

HPGAB

- Omsättning 2010: 23 Mkr.
- Resultat: -1,1 Mkr.
- Antal anställda: 30.
- Ägare: Pramir AB, Investa, Saminvest.

ledde till att Peter Vomacka, som ursprungligen kommer från Tjeckien, flyttade till Jämtland och fick uppdraget att få fart på affärerna och visa resultat.

"Jag förstod att det var ett svårt jobb, men såg potentialen. Man får inte vara rädd för att bolaget varit illa ute. I den här branschen är det få som inte har konkursat eller rekonstruerats någon gång".

Tar bolaget utomlands

Strategin är tydlig. Genom att ta bolaget utomlands och sätta snurr på exporten så ska omsättningen, som i fjol låg på 23 miljoner kronor, fördelats på 60 kunder, fördubblas.

"Även om vår affär är svår så har vi en klar idé för hur vi ska gå tillväga", säger Peter Vomacka som efter tillträdet tillbringar den största delen

av sin tid med att besöka kunder och mässor.

Hackåsföretaget använder en särskild gjutteknik med gipsformar som kallas Solid Plaster Mould och lämpar sig för kortare serier.

Att konkurrera med större gjuterier om längre serier är ingen idé. En typisk kund är i stället en tillverkare som tar fram ett litet antal prototyper, eller kanske en tillverkare av medicinsk utrustning som behöver ett hundratal detaljer till en förserie av en modell.

"Det vanliga har varit att försöka sälja till industriernas inköpare. Vår taktik nu, som också har visat sig framgångsrik, är att träffa konstruktörerna och industri-designer ute i Europa och berätta om vårt kunnande. Den yrkeskategorin ser fördelarna med de korta serierna på ett

helt annat sätt", säger Peter Vomacka.

Många svenska företag

Bland precisionsgjuteriets kunder finns många svenska företag, Ericsson, Maquet, Scania och Volvo. Men det är Europa som hägrar mest.

Bolaget, som har visat röda siffror under lång tid, ser ut att äntligen göra en liten vinst i år.

Så trots att det är långt från kunderna och att tillvaron är undanskymd så har förhoppningen tänts om att bolaget har en framtid.

"Det finns så mycket yrkes-skicklighet här och en klar efterfrågan bland kunder. Vi ska klara det här", säger Peter Vomacka.

ANDERS LOVGREN

anders.lovgren@di.se

070-300 37 19