



## ”Att konstruera för flödet är avgörande”

2013 inledde Milleteknik i Partille sitt arbete med Produktionslyftet. Med tanke på deras storlek tyckte vi att det var en bra idé att följa upp hur arbetet gått i företaget – de var dryga 15 medarbetare när de påbörjade arbetet, idag är de 25. Vi mötte ett härligt företag som växer så det knakar, bara i år med upp till 20 procent!

Milleteknik AB som startades 1993 utvecklar, tillverkar och marknadsför reservkraft med fokus på den nordiska marknaden. De inledde sina 18 månader med Produktionslyftet i januari 2013 som ett av de minsta företagen som medverkat i programmet. Tillsammans med ägare och VD Magnus Lund fick vi i september 2016 tillfälle att reflektera kring effekterna av deras arbete med utgångspunkt i Kunder, Medarbetare, Samhälle och Ägare.

### Kunder

Milleteknik är en nischaktör med en dominerande ställning i Sverige och de har bra ingångar även i övriga Norden. Det är dock en begränsad marknad där det är svårt att växa, samtidigt är det en tuff konkurrens på den europeiska marknaden. Det gör det extra viktigt att möta de stora kundernas behov och att kunna integrera företagets produkter i deras system.

– Utan säker strömförsörjning fallerar även deras system, säger Magnus. Vi har idag en ökad acceptans kring att vår produkt inte bara är något som kan bytas ut, utan en kritisk del i hela säkerhetskedjan.

Enligt Magnus har Lean-arbetet i förlängningen gett dem framförallt tre fördelar:



Rundvandring i produktionen med Magnus Lund och Christin Vännman från Swerea IVF och Produktionslyftets Hans Reich från Chalmers.

1. De har fått till en helt annan produktutveckling, något som tidigare sinkats på grund av en ”uppförsbacke” med fokus på att göra rätt från början och nyutveckling – ett nålsöga de nu passerat med ett kraftigt ”schwung” i produktutvecklingen som resultat
2. De har en helt annan leveranssäkerhet; sådant de tidigare löste i sista stund med andan i halsen klarar de av utan extra ansträngning tack vara ett tydligt kundperspektiv och välplanerad produktutveckling
3. De har, trots prispress, insett att billiga inköp av enskilda komponenter inte är avgörande, vilket också lett till ökade inköp på ”hemmaplan”.

Att satsningen har betalat sig står utom all tvekan enligt Magnus. Framförallt har de lärt sig att de även måste investera tid i det pågående arbetet. Tidigare var de på ett sätt mer slimmade; idag har de byggt in lite mer ”dragspel” i systemet för att få tid att utvecklas.

– För kunderna innebär det att vi tittar på bredare framtidsplattformar för flexibla produkter, säger Magnus. Tack vare vår produktutveckling och produktionsplanering är vi riktigt vassa.

Idag har de en tillträdande produktionschef, en erfaren säljchef samt Magnus själv som ansvarig på konstruktionssidan. Det är en nödvändighet; traditionellt har en del av utvärderingen ”lagts” ut på kund, något som var ok för tio år sedan – allt kunde fixas till i efterhand. Under de sista fem åren har helt andra krav vuxit fram och det är inte ok längre, ”acceptansen” för brister har helt försvunnit. Tidigare var det nästan så att de tillverkade nya produkter som prototyper i serier ... Allt för att ge kunder ny funktionalitet som de knapphändigt beskrev att de önskade.

– Själv har jag nästan alltid arbetat tvärtemot Lean med för stora lager och inköp av stora kvantiteter för att få ner priset, konstaterar Magnus med ett snett leende. Idag fokuserar vi mer på att vara mer flexibla och erbjuda

”Våra medarbetare är helt enkelt mer förändringsbenägna och vi tycker att det känns allt bättre.”



Kanban-systemet är enligt Magnus Lund inte helt intrimmat än. Bilden visar Henrik som monterar ett reservkraftskåp.

snabbare leverans, vilket ofta innebär leverantörer på närmare håll.

## Medarbetare

Idag är det ett jämnare flöde på Milleteknik, medarbetarna slipper jakta. Detta dels tack vare att de vuxit som företag, men framförallt beroende på en bättre planering där medvetenheten kring utjämning har varit en stor del av arbetet.

Spontant menar Magnus att de idag har nöjdare personal, vilket också besökare brukar reagera på. Det är ett trevligare klimat där ingen skyller på någon annan eftersom alla tar ett eget ansvar. Det märker även sökande vid anställningsintervjuer, det är helt enkelt en trevlig stämning på företaget och enligt Magnus har de haft förvånansvärt lätt att anställa folk.

– Senaste Feelgood-undersökningen visade på en hög andel engagerade medarbetare, 2/3 istället för genomsnittliga 1/3, berättar Magnus. Våra medarbetare är helt enkelt mer förändringsbenägna och vi tycker att det känns allt bättre. Vi ska dock börja med såväl nöjdhets-index som medarbetar-index för att mer konkret mäta detta.

Produktionslyftets upplägg med en kombination av utbildning och coachning är något som Magnus tror väldigt mycket på. Trots sin ringa storlek har de skickat fyra medarbetare – inklusive Magnus själv – på Chalmers-kursen. Fler från produktionen ska dessutom

gå en liknande utbildning men utan högskolepoäng i regi av Göteborgs Tekniska College.

– Kombinationen av coachning och utbildning är som sagt jättebra, det ger verkligen utväxlingen, säger Magnus. Vi har även tagit in en offert från Swerea IVF beträffande en kurs i produktutveckling.

Även medarbetarna är med i produktionsdiskussionerna och den tillträdande produktionschefen Dan Meier är själv rekryterad från en operatörstjänst. Operatörerna bygger till stor del själva sina stationer och är med vid utvecklingen av dessa.

– Plötsligt är vi så många fler som ser möjligheterna, alla förstår tankarna bakom det vi gör, säger Magnus. Det är inte bara mycket lättare att få igenom nya idéer, det blir en så mycket större kraft bakom dem också.

## Samhälle

De enheter Milleteknik producerar går dygnet runt, varför de satsar på lite dyrare elektronik med låg energiförbrukning och hög verkningsgrad. Detta för att hantera värmeutvecklingen och slippa fläktar bort värmen, ett effektivitetstänk som leder till miljövänligare produkter. Däremot använder de fläktar för batteriernas skull, vilket å andra sidan är till gagn för dess livslängd och därmed också bättre för miljön.

Magnus träffar fortfarande många av företagets kunder på mässor och olika event, men det är säljchefen som har huvudansvaret. För att han fortsatt ska kunna fokusera på produktutveckling och konstruktion har de anställt en kvinnlig vice VD som tillträder i november med tanke på en framtida ansvarsroll för det affärsmässiga. Det är också en del i det jämställdhetsarbete de aktivt arbetar med; idag har de exempelvis endast tre kvinnor i företaget.

Sedan flera år har de ett samarbete med Partille kommun kring praktik för ungdomar, något som enligt Magnus har gett dem mycket tillbaka. Som nämnts har de sedan en tid tillbaka även etablerat samarbete med Göteborgs Tekniska College, som också är Produktionslyftets nod i region Väst, där de bokat en hel del kurser. Precis som GTC arbetar de aktivt för en jämnare könsfördelning i branschen, liksom för hållbarhet och mångfald.



Produktionslyftet är initierat av IF Metall och Teknikföretagen samt finansierat av VINNOVA, Tillväxtverket och medverkande företag



*”Vi fattade beslut i styrelsen att satsa på Lean istället för ISO-certifiering, det skulle ge större effekt trodde vi.”*

Via Produktionslyftet har de således etablerat flera kontakter på den ”akademiska” sidan. Två kvinnliga, isländska studenter från Chalmers genomförde sitt examensarbete hos Milleteknik och de gjorde enligt Magnus ett riktigt bra jobb. De har fortsatt kontakt med deras handledare Lars Medbo, också han aktiv inom Produktionslyftet, som bland annat gett tips kring deras Kanban-system. Även Produktionslyftets Dan Carlsson, som de lärde känna under Chalmers-kursen, har de kontakt med och de fick även erbjudande om att vara med i den kommande digitaliseringsatsningen Digilyftet.

– Det var väldigt intressant men vi hinner helt enkelt inte med denna höst, berättar Magnus. Vi får se om vi kan mäka med det under våren, vi uppskattar verkligen att bli kontaktade.

## Ägare

När Milleteknik inledde sitt Lean-arbete hade de en manuell montering där de producerade upp till 100 olika artiklar; 10 av en, sedan 20 av en annan och därefter 5 av ytterligare en variant – i slutänden insåg de att de inte klarade av att producera i tillräcklig takt. Vad krävdes?

– Vi fattade beslut i styrelsen att satsa på Lean istället för ISO-certifiering, det skulle ge större effekt trodde vi, berättar Magnus. Behovet fanns, vi klarade inte av våra leveranstider samtidigt som vi såg en tydlig förbättringspotential – vi ville helt enkelt mer!

De kände att marknaden fanns, de var ledande i sin nisch och omsatte drygt 26 miljoner men hade nästa gått i taket. De var 15 man men ingen tydlig ansvarsfördelning. De levde dessutom med långa leveranstider från sina egna leverantörer, vilket krävde ett överlager för att klara av en fluktuerande marknad. För att få lägsta pris beställde de stora kvantiteter med 18 månaders leveranstid med båt från Asien.

– Vi satte en målsättning på 50 miljoner kronor i omsättning och 8 miljoner i vinst, vilket krävde industrialisering, förklarar Magnus. Det skulle vara skalbart såväl i produktion som i konstruktion, så vi har en bit kvar i industrialiseringsarbetet.

Milleteknik fortsätter att växa och de växer fort, bara i år upp mot 20 procent. Att växa i den takten som ett väldigt litet företag är kanske inte så svårt, men det blir allt svårare att växa i samma takt. En utmaning är att Sveriges marknad är rätt mättad så de måste fokusera på vad kunderna i Europa behöver.

– Vi lär oss mycket genom att besöka mässor och prata med återförsäljare, säger Magnus. Vad vi ser är en efterfrågan av lite enklare, inte lika integrerade produkter. Hur långt kommer vi med vårt Lean-tänk?

Om de inte börjat arbeta med Lean tror Magnus att de hade stångat huvudet blodigt i arbetet med att få in de sista kunderna för att nå målet de satt. Produkterna hade varit svårare att tillverka och de hade haft problem med att sänka sina kostnader eftersom de inte produktutvecklade för en effektivare produktion.

– Vi hade inte fått ihop produktutveckling med produktionsanpassning, det är här vi ser den stora effekten, avslutar Magnus. Nu rullar allt parallellt och går dubbelt så snabbt. Att konstruera för flödet är avgörande.

Läs fler artiklar på [www.prodaktionslyftet.se](http://www.prodaktionslyftet.se).



*Upp upp upp ... Tillväxten i år pekar mot 20 procent; VD och ägare Magnus Lund har all anledning att se glad ut!*