



Christer Hult och Lars Jansson

## ”FLiT-projektets rådgivning visade hur viktigt det var för oss att gå vidare”

Wastec i Blomstermåla har egen tillverkning av bra produkter, en erfaren konstruktions- och utvecklingsavdelning och jobbar effektivt med service och eftermarknad.

– Men en genomgång av företaget visade att vi har möjlighet att förbättra vår marknadsstrategi och stärka vårt varumärke, berättar VD och en av fyra delägare, Christer Hult.

Med hjälp av FLiT-projektet får de nu möjlighet att utveckla den verksamheten. Ekonomiskt satsar företagen själva en del, medan en del finansieras via Tillväxtverket (f.d. Nutek).

Wastec har en lång tradition i Blomstermåla där företaget idag främst inriktar sig på stationära och mobila lösningar inom miljöhanteringen; det handlar främst om komprimatorer och containers för avfall. Ett

35-tal anställda, främst svetsare, bygger kompletta sopbilar på legobasis.

Genom IÖC fick företaget kontakt med Länsteknikcentrum och via FLiT-projektet också en konsult som gjorde en nulägesanalys med inriktning på marknad och kundportfölj. Resultatet blev att företaget sökt och beviljats Nutekmedel för projektanställning av en marknadsutvecklare som, framför allt, ska odla nya internationella kunder och samarbetspartners.

– Vi visste redan då att vår marknadsstrategi var svag, vi har redan svenska samarbetspartners som innebär en ganska stor indirektexport, men att vi har produkter som har potential på en större marknad, säger Christer Hult. Allt fler länder får ett större miljöfokus och Sverige har ett gott namn på den internationella scenen just när det gäller miljöfrågor.

– FLiT-projektets rådgivning visade hur viktigt det var för oss att gå vidare.

Man gjorde en genomgång av konkurrensläget, möjligheterna på marknaden, tänkbara exportländer och såg via en enkel gap-analys vilka potentiella möjligheter som finns därute. Gapet mellan den nuvarande försäljningen och den möjliga var stor.

Konsulthjälpen gav företaget möjlighet att lyfta blicken från vardagsfrågorna och se visionärt på en framtida utveckling, där –

förutom den inhemska marknaden – också länder i Baltikum, på Balkan, Spanien och Holland pekades ut som lämpliga att bearbeta i första hand.

– Att få en oberoende person att se på företaget förutsättningslöst utan att det innebar stora kostnader var väldigt bra, säger Christer Hult.

Analysen gav som resultat att en marknadsstrateg nu anställts i projektform initialt upp till 18 månader. Lars Jansson, som innehar tjänsten, kommer i första hand att söka samarbetspartners för företagets egna produkter för att öka omsättningen. Men han kommer också att stärka kontakten med politiska beslutsfattare i länder som har en eftersatt avfallsorganisation och stort behov av effektiva lastväxlersystem för avfallshantering.

För Wastec blir det en stor satsning där huvuddelen finansieras med den egna kassan, även om Nuteks underleverantörsprogram för fordonsindustrin finansierar 40 procent av totalkostnaderna.

– Det är lätt att sitta med dagliga problem och glömma att vi måste lyfta blicken och se att det är därute på marknaden vi måste finnas för att kunna utvecklas och växa, säger Christer Hult. Vi hade i och för sig redan identifierat problemet men vi hade inte kunskap om hur vi skulle åtgärda det, vi hade knappast kommit igång utan den hjälp vi fick nu.

