

Jätten Bosch börjar röra på sig



Framtiden är liten, lätt och kraftfull. Och sladdlös.
Åtminstone om man får tro Micael Holmberg,
Sverigechef på Bosch Power Tools.
Innovation har alltid drivit företaget framåt, och nu
har en omorganisation dessutom fört företaget
närmare de svenska kunderna.

TEXT & FOTO Christian Ericsson

Micael Holmberg, ny Sverigechef på Bosch affärsområde Power Tools, rättar till skyddsglasögonen och sänker sakta det vinande sågbladet ner mot den väntande träbiten.

Det ser ut som om han har roligt.

Luften i snickarverkstaden under Boschs gigantiska huvudkontor i Kista fylls av sågspån. En del fastnar på kavajen, men det är inget att bry sig om.

– Jag började jobba här i april, berättar Micael Holmberg. Under mina första två månader reste jag runt och träffade 75 kunder. Det var intressant och lärorikt, och jag fick mig många synpunkter till livs.

Bosch har det senaste året gjort en jättesatsning på att bygga upp en helt ny organisation i Sverige. Förut låg huvuddelen av verksamheten i Danmark.

– Vi har varit lite för långt från våra kunder. Men nu kommer hela den operativa delen att vara svensk, och vi kommer att ha en mycket närmare kontakt med kunderna.

Lager, logistik, svenskspråkigt extranät och svensktalande support ligger dock kvar i Danmark.

– Det fungerar så bra att det inte finns någon anledning att flytta det.

Han är väldigt nöjd med hur den nya organisationen ser ut. En liknande förändring har tidigare genomförts i Norge, och det har slagit väl ut. Där är Bosch redan huvudleverantör av verktyg till Jernia.

– Vi kommer att kunna tillföra mycket till Järniakedjan i framtiden i och med den här nya organisationen. Vi kommer att kunna hjälpa kedjan att sälja ännu mer. Vi har sett att det fungerar jättebra i Norge, säger Micael Holmberg.

Just det där med att hjälpa att sälja verkar vara en hjärtefråga för Bosch.

– Att sälja till butik är bara en halv försäljning. Det är först när varan lämnar kassan som vi verkligen kan hävda att vi sålt den.

LÅGPRIS INGET HOT

Bosch har som företag alltid drivits av innovation. Under 2004 söktes nästan 3000 patent, vilket är mer än något annat företag i världen. Ett par exempel på historiska innovationer är sådana vardagliga självklarheter som elektriska vindrutetorkare (1926) och bilradio med stereo (1969).

Det finns ett antal trender inom elverktygsbranschen just nu. Inflödet av lågprisverktyg från framför allt Kina är en trend. Det ser dock inte Micael Holmberg som något större hot.

– Vi kommer aldrig att konkurrera med såna verktyg, eller fightas med lågpris. Vi uppfyller andra behov, och vi har vårt segment: innovativa produkter för användning i jobbet eller hemmet.

Nej, den stora trenden av betydelse för Bosch just nu är

GDS. Gör-det-själv har växt mycket de senaste åren, inte minst tack vare alla heminredningsprogram på tv.

– Så fort någon använder ett av våra verktyg på tv syns det direkt i försäljningsstatistiken. Produktplacering har blivit allt viktigare, och innebär ett oerhört genomslag. Folk har sett att det är enkelt att använda verktygen, och gör mycket mer själv hemma. Och trenden kommer garanterat att fortsätta. Utomlands har den pågått längre än i Sverige, och vi ser att den ökar ytterligare.

Sladdlösa elverktyg är riktigt, riktigt populära just nu. Och de nya, lätta litiumbatterierna ger helt andra möjligheter att tillverka smidiga, kraftfulla verktyg.

– Ta vår IXO skruvdragare, till exempel. Jag tror att vi sålde 40 000 av den förra året. Det är ganska många, säger Micael Holmberg och småler.



FANTASTISKT VARUMÄRKE

Micael Holmberg medger att en ny organisation inte kan börja fungera helt perfekt från första dagen. Men det har ändå gått väldigt bra, och han tycker att det har blivit ett helt annat klimat i företaget. Och framtiden ser han an med tillförsikt.

– Det finns en solklar plan om var vi kommer att befinna oss om några år. Man vänder inte allt över en natt, men Bosch är ett fantastiskt varumärke att jobba med. Det för med sig respekt. En av våra kunder kallade oss ”en sovande liten skönhet”. Nu har vi vaknat.

BOSCH SVERIGE

Grundat: 1886 i Tyskland. 1904 i Sverige.

Omsättning: 5,5 miljarder kr

Antal anställda: 1 200



Micael Holmberg, Sverigechef på Bosch Power Tools, menar att det är viktigt att hitta saker som tillför Järniakedjan något.