



Sedan några år ägs Olsfors Elektriska av Simon (tv) och Johan Wannberg. När bröderna tog över företaget efter pappa Karl-Erik skedde det i en process som fick flera år på sig och var väldigt väl planerad.

# PLANERING FÖR SMIDIG ÖVERLÄMNING

*När det var dags för generationsskifte i Olsfors Elektriska genomfördes processen i två steg och med god hjälp från jurister och revisor. Resultatet blev en smidig övergång till rimliga ekonomiska villkor för alla parter.*

*”Idag är det ingen tvekan om att vi genomförde övertagandet på rätt sätt och vid precis rätt tidpunkt”, säger företagets nuvarande ägare Johan och Simon Wannberg.*

TEXT OCH FOTO: LARS-GÖRAN HEDIN

**N**ÄR KARL-ERIK WANNBERG närmade sig de 60 kände han att det var tid att dra ner på arbetsbördan och ansvaret. I drygt 32 år hade han då lett Olsfors Elektriska AB, ett företag han själv var med och grundade 1963. Det var dags att ägna sig mer åt andra intressen här i livet, kände Karl-Erik. Sönerna Johan och Simon arbetade i företaget, så det borde finnas en bra lösning på hur det framtida ägandet och styrningen av verksamheten skulle se ut, tänkte han.

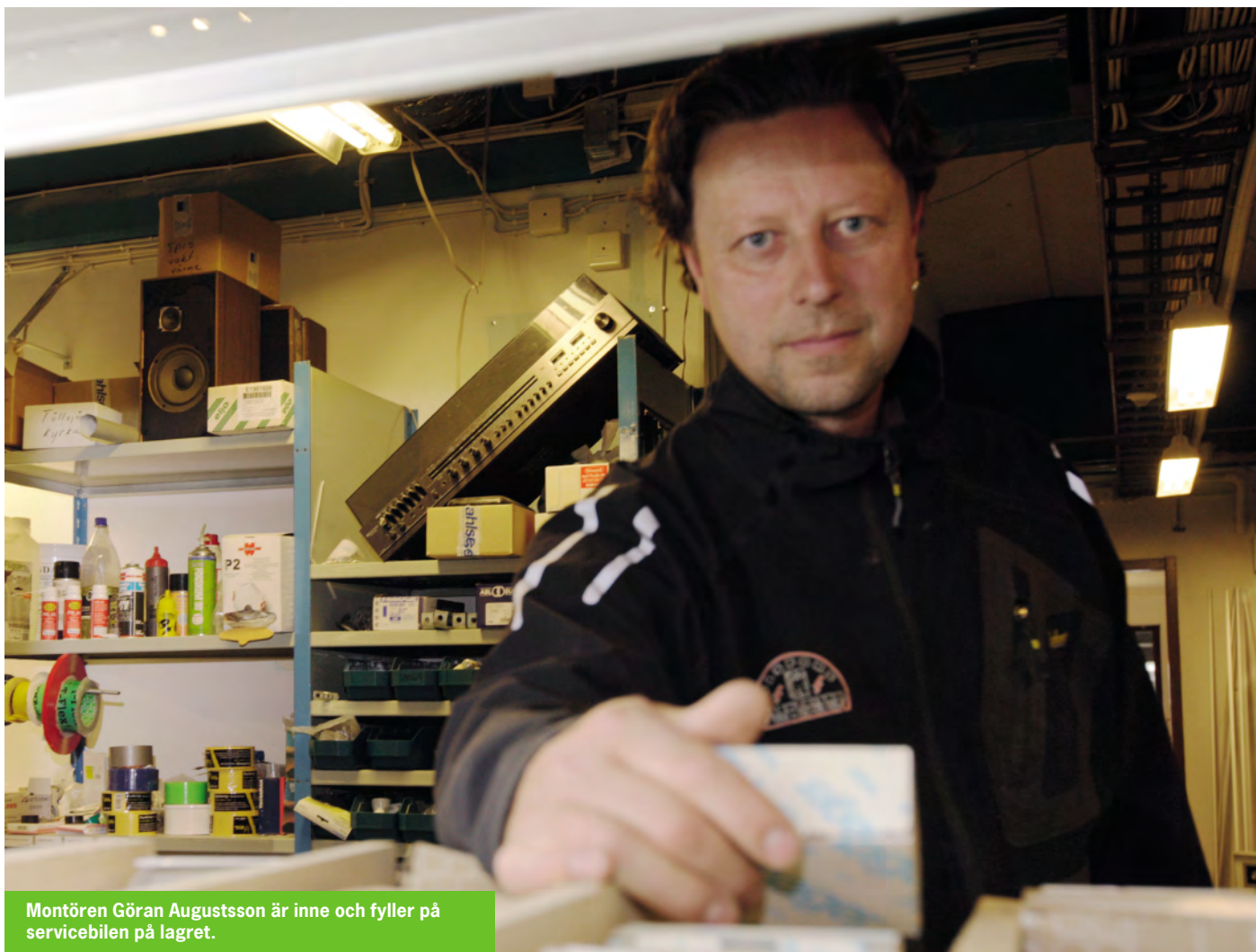
Eftersom de båda sönerna inte var de enda barnen – Karl-Erik hade en dotter också att ta hänsyn till – gällde det att hitta ett upplägg som fungerade för alla tre barnen och för honom själv. Från början stod det klart att dottern inte hade något intresse av att äga en del av företaget – då skulle hon ha blivit en passiv delägare med de problem som sådant ägande för med sig. Alltså gällde det att hitta ett sätt att

kompensera dottern för att sönerna fick ta över företaget, utan att detta blev för dyrt för någon av de andra parterna.

– Pappa har alltid varit en väldigt rättsskaffens man. Så han tog hjälp av jurister för att hitta ett bra upplägg och för att få alla avtal och överlåtelsepapper korrekt utformade, minns Johan.

**PÅ JURISTERNAS INRÅDAN** genomfördes generationsskiftet i två steg. I första omgången köptes systemen ut och pappan och sönerna blev ägare av var sin tredjedel av företaget. Johan och Simon fick var sin tredjedel av aktierna i gåva och systemen fick pengar istället.

– Det här var 1995 och vi hade några jobbiga år bakom oss. Som följd av den dåliga konjunkturen hade företaget krympt så att det i praktiken bara var pappa och vi två söner som var anställda. Därför var det en bra tidpunkt att genomföra ägarskiftet, värderingen av företaget blev ju inte så hög och vi hade just kommit in i verksamhe- ▶



Montören Göran Augustsson är inne och fyller på servicebilen på lagret.

► ten, berättar Simon. Han menar att det här innebär att den värdeutveckling som skett sedan dess, med de båda bröderna vid ledningen, därmed kommit dem själva till del, precis som det borde vara.

– Det var revisorerna som tog fram ett korrekt aktievärde på företaget. Värdet var inte marknadsmässigt grundat utan avspeglade vad som fanns i reella tillgångar i firman, säger Simon.

Som så ofta är fallet var företaget värt mer än vad parterna förväntat sig och systemen, som egentligen inte räknat med att få några pengar alls, var nöjd med den överenskommelse man kom fram till.

– Så här i efterhand kan vi konstatera att det här upplägget fungerade jättebra. Vi har inte haft några diskussioner i syskonkretsen om hur utfallet blev utan alla är nöjda och lika goda vänner som någonsin tidigare, konstaterar en nöjd Johan.

– Ett alternativ som också diskuterades var att Johan och jag skulle köpa företaget av pappa redan från början. Men det hade blivit för dyrt för oss, så det alternativet förkastades, lägger Simon till.

Nästa steg blev att Karl-Erik efter ett par år sålde sin andel till de båda sönerna. Som en avbetalning på köpeskillingen fick han ledigt utan löneavdrag en dag per vecka, så när det var dags att köpa ut honom var redan en del av notan betald.

**I OCH MED ATT SÖNERNA** tog över företaget helt släppte Karl-Erik Wannberg greppet om verksamheten. Nu var det sönerna som skulle styra, det var han noga med.

– Han har inte en enda gång lagt sig verksamheten eller ens kom-

menterat hur vi sköter företaget. På det viset har pappa varit jätteschysst, framhåller Simon.

Efter 1995 började verksamheten utvecklas igen. Ett par år senare var antalet anställda fem och idag har Olsfors Elektriska tolv personer på lönelistan. Bara två av dem jobbar på kontoret – Simon som är vd och Ulrika Nilsson som sköter det administrativa. Johan Wannberg är projektledare och jobbar också en hel del med styr- och reglerteknik, både ute och i företagets lilla automatikverkstad.

– Vi gör en hel del styrskåp åt industrierna häromkring. Det började när Hultafors Bruk, som är en av våra viktigaste kunder, var missnöjda med sin tidigare leverantör och frågade oss om hjälp. Idag bygger vi en hel del automatikskåp åt dem, men också åt kommunen och en del andra. Vi gör allt utom PLC-programmeringen, som vi tar hjälp utifrån med, berättar Johan.

Skåpbyggandet ger i och för sig ett viktigt till bidrag företagets omsättning, men det är framför allt en verksamhet som främjar kompetensutvecklingen i företaget och som också ger gott renommé bland kunderna.

– Tack vare skåpen tvingas vi att hela tiden hålla oss à jour med teknikutvecklingen, förklarar Johan Wannberg.

I övrigt är det servicejobb som är den viktigaste födkroken för Olsfors Elektriska. Företaget är verksamt längs korridoren Borås-Göteborg och där finns gott om småindustri och medelstora företag. Förutom Hultafors är Skanska Prefab, Hammar Maskin, Fagerhult Retail och Bollebygds kommun några av de viktigaste kunderna.



Företagets kontor ligger alldeles invid gamla riksvägen mellan Göteborg och Borås. Numera, sedan riksväg 40 blivit motorväg den här sträckan, är det ett ganska lugnt läge.

– Sedan gör vi också mycket serviceinstallationer på privatsidan, inte minst sedan ROT-avdraget infördes, säger Simon.

Privatsidan har vuxit till att bemanningsmässigt bli lika stor som industri- och fastighetservice. Räknat i pengar är det ungefär 40 procent av serviceintäkterna som kommer från privata kunder.

– Vi försöker undvika entreprenadjobb, men ställer förstås upp när våra kunder vill ha hjälp vid någon utbyggnad eller så, tillägger Johan. Simon fyller i:

– Vår filosofi är att så långt möjligt undvika jobb där det bara är kostnaden som styr vem som ska göra det. Vi satsar på kvalitet istället och skäms inte för att vara lite dyrare än en del andra. Genom en bra dialog med kunderna har vi lyckats bra med det.

**ETT EXEMPEL PÅ KVALITETSTÄNKANDET** är att Olsfors Elektriska är ganska stora när det gäller KNX. Företaget är medlem i KNX Sweden och verkar starkt för att främja den här tekniken.

– Vi föreslår alltså oftast en KNX-lösning när det är något som ska byggas nytt. Vi levererar allt som behövs och gör själva programmeringen. Under de tolv år vi hållit på med den här tekniken har det gett en långsam men stadig ökning. Ryktet sprider sig från en kund till nästa om hur bra det är med KNX-baserade installationer, säger Johan och ger ett bra exempel:

– För ett tag sedan installerade vi den tredje KNX-lösningen inom en och samma familj. Först var det pappan som ville ha KNX i sitt hus och nu har båda barnen det också!

Det starkaste säljargumentet för att övertyga om fördelarna med KNX handlar om enkelhet för användaren, därom är Johan och Simon helt övertygade:

– Det finns inget som säljer lika bra som möjligheten att släcka ner allt ljus och alla övriga strömförbrukare som inte behövs när huset ska lämnas tomt, säger de.

Ett bra upplägg är att erbjuda en enklare, ”basic” KNX-lösning för att hålla nere kostnaderna i samband med ett bygge. Den kan ju senare enkelt byggas ut om fastighetsägaren vill ha utökad funktionalitet.

– Vi har lyckats bra med det upplägget, inte minst till yngre kunder som ofta är ute efter en ”framtidssäker” lösning, säger Simon.

**LED-TEKNIK** är ett annat område där Olsfors Elektriska visar framfötterna. Företaget är en av Hide-a-Lites allra största återförsäljare på LED-sidan och har också varit med och utvecklat en del av dess armaturer.

– Numera får vi en hel del förfrågningar om utbyten av 230 volts halogen mot LED. Priset för lamporna har fallit till en nivå där fördelarna med att byta ut en 50 watts värmealstrande halogenlampa mot en LED-lampa på endast 5 W är betydande, förklarar Johan.

2011 blev ett riktigt bra år för Olsfors Elektriska. Omsättningen ökade med 22 procent och i år ser det också väldigt bra ut.

– Beläggningen är högre än vad vi förväntat oss, än har vi inte känt av någon konjunkturnedgång. Vi har mer jobb än vad vi klarar, så vi har tvingats att hyra in personal vid några tillfällen. Vi gör det lite motvilligt, eftersom vi vill att den som arbetar för Olsfors Elektriska ska dela våra värderingar och jobba på det sätt som vi vill att alla i företaget ska göra – med kvalitet som starkt kännetecken, förklarar Johan.

Hur gick det för pappa Karl-Erik då? Jo, idag är han 77 år och betitlas ”miljöansvarig” i företaget. Någon dag i veckan kommer han in till kontoret för att städa på lagret och sortera material för återvinning. I övrigt njuter han av tillvaron som glad pensionär.

## OLSFORS ELEKTRISKA AB



- Grundat 1963 i Olsfors utanför Borås.
- Ägs idag av Simon och Johan Wannberg med vardera 50 procent.
- Företaget har tolv anställda, varav två på kontoret.
- Servicejobb, KNX och automation ger god lönsamhet i verksamheten.
- Omsättningen uppgick 2011 till 11,7 miljoner kronor.
- Vinstmarginalen var 10,4 procent samma år.