



MÅLMEDVETEN. Bjarne Holmqvist

## Structo köper rör i Indien

Endast tre månader efter att Bjarne Holmqvist 2005 slutade som VD på säkerhetskoncernen Gunnebo köpte han två verkstadsföretag i Värmland.

Det var början till hans nya grupp av underleverantörsbolag i Structo AB.

Lönsamhetsproblem ska avhjälpas genom billigare inköp från Indien och flyttning av produktion mellan fabriker i Sverige.

"Vi såg att det fanns en bra potential att göra en turn-around. Bolagen har intressanta produkter och bra kunder i Europa", säger Bjarne Holmqvist. Structogruppen levererar till exempel kanonrör till Bofors, propelleraxlar till Rolls Royce Marine, hydraulrör till Caterpillars och Volvo CEs anläggningsmaskiner. Men rörelseresultatet har pendlat mellan rött och svart de senaste åren.

"Fokus har varit på att få ner inköpskostnaderna och få bukt med kvalitetsproblem på leveranserna."

### Lägre kostnader i Indien

Bolaget har nu sagt upp avtalen med svenska rörleverantörer och lagt ut leveranserna på indiska företag med lägre kostnader. Målen är högt satta. "Om ett par år skall omsättningen ha fördubblats från nuvarande 550 Mkr. Fler företagsförvärv är att vänta".

Men ännu efter ett år har inga nya köp presenterats. Ett par affärer har varit nära men ej avslutats eftersom villkoren inte stämde.

Bjarne Holmqvist säger sig inte vara besviken.

"Vi fortsätter att hålla ögonen öppna."

HENRIK SÖRSTEDT

henrik.sorstedt@gmail.com  
0709-41 25 69

# "Vi är på rätt väg"

## Christer Ericsson tror på vinst i förlustbolaget Smarteq

Finansmannen Christer Ericsson har hamnat i ett rejält förlustbolag genom investeringen i antennföretaget Smarteq vars aktie handlas på First North-listan.

Förra året uppgick förlusten till 28 miljoner kronor vid en omsättning på 59 Mkr, aktiekursen ligger och stampar och bolaget värderas till "bara" 94 Mkr.

Två gånger har Christer Ericsson som äger 30 procent i Smarteq skjutit till pengar och räddat problembolaget. **Tror du på vinst snart?**

"Ja, det är jag tämligen övertygad om," säger han och hänvisar till bolagets ledning och utveckling i år. Omsättningen ökar efter nya order och resultatet närmar sig nollstrecket.

**Ska du sälja dina aktier när bolaget blir lönsamt?**

"Vi är ju långsiktiga och hos företaget finns en stor kunskap. Nu har vi fått en duktig vd och är på rätt väg. Vi tror på företaget."

**Vad tror du om marknadens framtid?**

"Antenner dyker ju upp i alla möjliga sammanhang och det blir bara mer och mer innovationer som fordrar antenner, exempelvis trådlös avläsning."

### Felsatsning gav förlust

Bolagets problem började för flera år sedan.

En alltför stor satsning på teknik för hands-free i bilar ledde till att man tappade fokus på kärnkompetensen, enligt styrelseordföranden och nye vd:n Lars Ericson. Men med nytt fokus på antenssystem, och stöd från huvudägaren Christer Ericsson, så är man i år på god väg mot svarta siffror.

### Elmätare stor marknad

"Av våra två kundsegment, automotive och industry, står i dag fordonsbranschen för 70 procent. Men det som väx-

er snabbast är industrisegmentet. Antenner som används för att maskiner och mätare ska kunna kommunicera på distans. Snart kommer siffran att vara femtio-femtio", säger Lars Ericson.

I juli fick Smarteq en order på 15 miljoner för antenssystem som ska byggas in i elmätare för att möjliggöra fjärravläsning. Ordern gäller EON och Fortums elkunder. Och Lars Ericson väntar på fler stora order av samma slag. EU-krav på fjärravläsning väntas från årskiftet 2008/2009.

Bara i Sverige beräknas den marknaden till 10-15 miljarder kronor. I Europa är den åtskilligt större.

### Inbyggt i fordon

Inom fordonsegmentet är små inbyggbara multifunktionsantennerna Smarteqs guldägg. Med sådana kan man ta in GSM, GPS och satellitradio – det sistnämnda stort i USA. Efterfrågan på inbyggda antenssystem ökar främst från prestigebilstillverkare.

"Inget skrot på taket, det ska vara inbyggt. På den lyxiga stadsjeepen Volkswagen Touareg sitter en sådan antenn från Smarteq under en framskärm. Och nu har vi precis utvecklat en inbyggd satellitradioantenn tillsammans med en europeisk prestigebilstillverkare för deras tre modeller", säger Lars Ericson.

I övrigt används Smarteqs antenssystem till trådlösa



FRAMTIDSTRO. Christer Ericsson tror på företaget. "Vi är ju långsiktiga och hos företaget finns en stor kunskap. Nu har vi fått en duktig vd och är på rätt väg."

larm och applikationer för diagnostik och spårning. Och efter att Smarteq förra året köpte Svenska antensspecialisten i Kalmar, så marknadsför de nu även antenner för lokala nätverk, WLAN.

### Antennen avgör

"Antennen styr kvaliteten på den information som kan plockas ned och skickas vidare. Den som har bäst kontroll på sändningen får bäst information och vinner informationskriget", säger Lars Ericson.

"Antennen är viktig i den trådlösa världen, det får man inte glömma", avslutar Lars Ericson.

MARCO FRONZAROLI

marco.fronzaroli@di.se  
08-736 50 19



"Antennen är viktig i den trådlösa världen."

LARS ERICSON, VD, STYRELSEORDFÖRANDE I SMARTEQ.

## Di FAKTA

### Smarteq

■ **Ägare:** Christer Ericsson är huvudägare via Consafe IT och äger 30% av aktierna. B-aktien handlas på First North.

■ **Vd och styrelseordförande:** Lars Ericson som började på Smarteq i mars i år.

■ **Antal anställda:** 38 (29 anställda år 2005).

■ **Huvudkontor:** Täby, där flertalet anställda arbetar. Där finns också en testanläggning.

■ **Tillverkning:** Sker hos 10-talet underleverantörer främst i Ungern och Taiwan, men också i Estland, Polen och Kina.

■ **Historia:** Startades 1996, bildades genom sammanslagning med; Allgon, Carant och Svenska antensspecialisten.

KORTA LEVERANSTIDER? TESTA OSS!

HIGHLAND  
STEEL AB

SMIDDA PRODUKTER • VALSADE PRODUKTER  
UDDA STÅLSORTER • UDDA DIMENSIONER  
BEARBETNING

tel: 0660-989 90

www.highlandsteel.se

DIAB Sandwich Composites  
lighter - stronger - tougher



DIAB sandwich composites provide the ideal combination of strength, stiffness and toughness. They increase the performance of a structure while optimizing weight.

DIAB  
www.diabgroup.com

DIAB Sverige AB  
Tel: +46 (0)430 163 00  
Fax: +46 (0)430 163 95  
E-mail: info.se@se.diabgroup.com