

Familjeföretagaren blev familjeföretagare - igen

Nils-Erik Nyström i Gnosjö föddes in i ett företag, sålde, gick kvar under nya ägare, men ville pröva på något annat.

I hela sitt liv hade han producerat, nu ville han handla. För ett år började han köpa in några begagnade verktygsmaskiner till sitt nystartade Gnosjö Maskin & Verktyg AB och det var i precis rätt tid.

Från början var det tänkt att sonen Robert som arbetat med plast på Nyströms, skulle kört plast i den nya firman för att ha något säkert att stå på. Men så sålde Nils-Erik Nyström en maskin, och det blev en till och så blev det aldrig någon plast.

Nils-Erik Nyström började arbeta på Nyströms i Marås efter skolan och det var självklart att han skulle gå in i företaget. 1975 var han en av sex kusiner och bröder som tog över, de sålde i slutet av 80-talet till Finnveden Invest men Nils-Erik Nyström gick kvar. Efter några år såldes halva fabriken tillbaka till några av de gamla ägarna, men bland dem fanns inte Nils-Erik med, fast han fortsatte jobba.

- Har man en gång sålt det, så har man. Dessutom var vi 260 man när vi sålde, och har man varit så många är det skönt att släppa lite på ansvaret.

Då hade Nils-Erik jobbat överallt inom fabriken, de senaste åren med konstruktion. Han ville göra någonting annat, och det var att sälja.

En lokal hade han också hittat, fast det tog tid innan han fick köpa den. 16 månader, en anbudsomgång, en exekutiv auktion och sedan en försäljning på de gamla anbuden tog det innan bankerna till slut godkände köpet av industrilokalen som ligger vackert vid Marieströmsdammen. Detta trots att fastigheten är liten, men den ingick i ARO Byggs enorma fastighetsinnehav och bankerna var försiktiga.

I samma veva gick Nyströms i konkurs. Nils-Erik flyttade in vid Marieströmsdammen, lade golv på kontoret ömsom som han sålde en maskin då och en då och upptäckte ganska snart att lågkonjunkturen började gå över.

Lärt sig branschen

Sedan vet han förstås också precis vad som är en god affär och vad som inte är det i maskinbranschen. Han har köpt in många maskiner till Nyströms under åren och skaffat sig ett

kontaktnät som nog inte går att värdera i pengar.

- Jag vet vilka jag kan lita helt och fullt på. Och så har jag förstås en väldigt stor nytta av alla år jag jobbat på fabrik, man har kännedom. Det blir ett lagom tempo också; jag åker ut fem dagar i månaden och sedan ägnar jag tiden till att göra vid maskinerna, går igenom dem, reparerar, kopplar upp och provkör.

Fast Nils-Erik försöker undvika maskiner som är nedslitna. Med ett utpris som ligger mellan 20 och 30 procent av nypriset blir marginalerna inte stora. De första plastmaskinerna som skulle använts till produktion såldes förresten till 3-5 (!) procent av nypriset.

- De nedslitna levereras mest till utlandet; till öst, Sydamerika, Kina, där de har tid att laga dem.

Nils-Erik säljer i södra Sverige och det är inte svårt. Mängder av nya små företag behöver billiga bra maskiner, och han har till och med kunnat erbjuda en hel medelmåttig verktygsindustri med mätinstrument och allt för en kvarts miljon kronor. Det sista dryga halvåret har priserna emellertid stigit med tio procent.

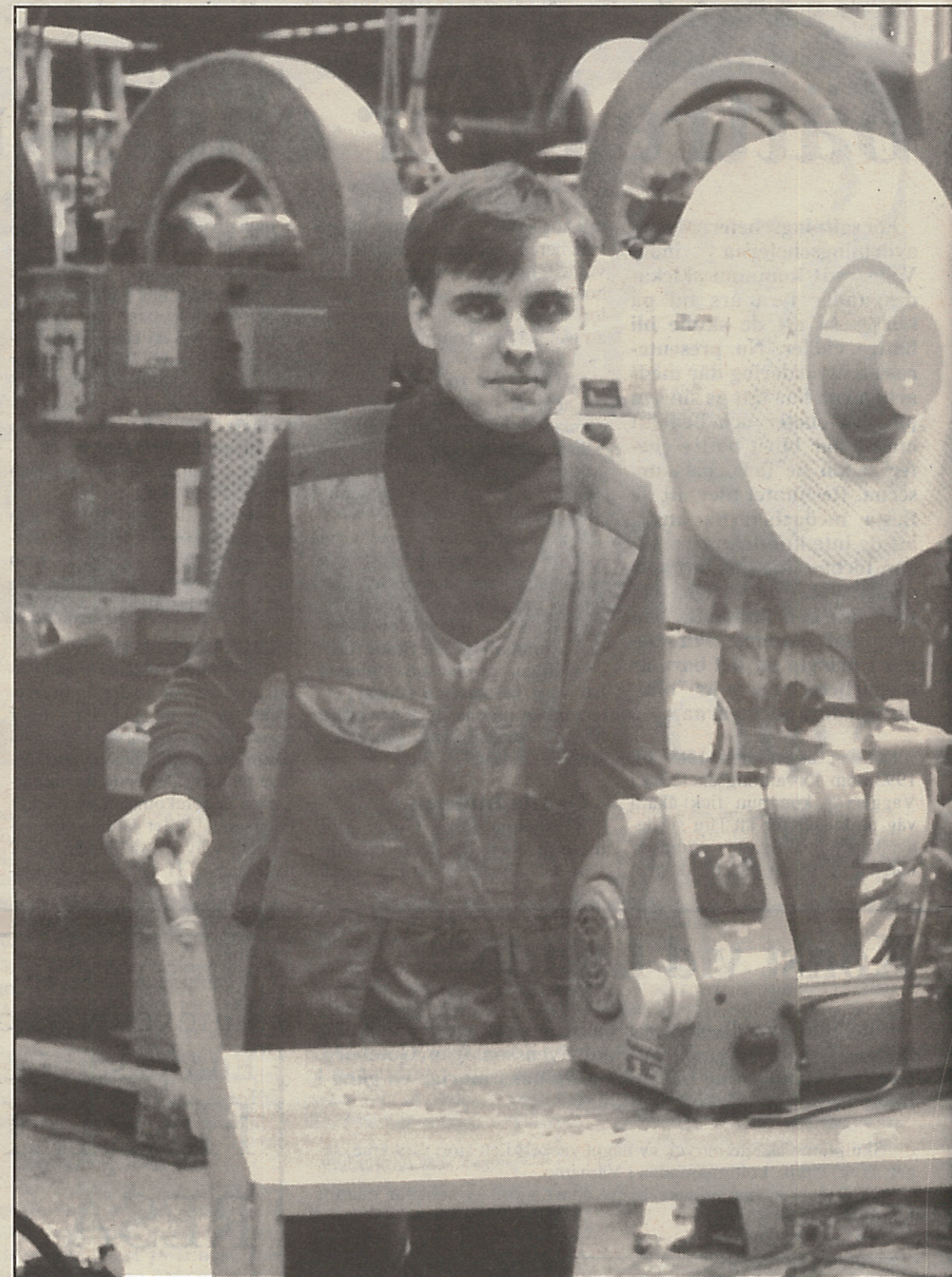
I lokalerna är det rent och prydligt. Maskinerna är rengjorda och står färdiga att kopplas till el eller lufttryck för provkörningar och precis som i en affär vilken som helst, har de prislappar. SAJO, Abene, VMA, Aros/SMV, Rönnqvist - här finns nästan ett litet museum över svensk verktygsmaskinshistoria. Det mesta köper Nils-Erik i Stockholmstrakten, från företag, skolor, och faktiskt landstinget och det handlar även om träbearbetningsmaskiner, truckar, svetsutrustning och plåtbearbetningsmaskiner, fast det sistnämnda är väldigt svårt att få tag i.

Marås till CH Metall och frågade om de var intresserade. De sade ja på en gång och nu börjar de också bli trångboddade. Men det känns lite hastigt det här, att ha varit här i ett och ett halvt år och få sätta igång med en sådan investering så snart.

Jag gick tvärs över vägen i

Familjeföretag

Precis som företaget han kom från var en gång, håller det nya på att bli ett utpräglat familjeföretag. Sönerna Daniel och Robert finns här putsande och repareran-



de och så även makan och mamman Ingrid som egentligen inte är intresserad av maskiner.

Lokalerna börjar nästan bli små nu, men det tyckte Nils-Erik om att bli ett utpräglat familjeföretag. Sönerna Daniel och Robert finns här putsande och repareran-

- Jag gick tvärs över vägen i

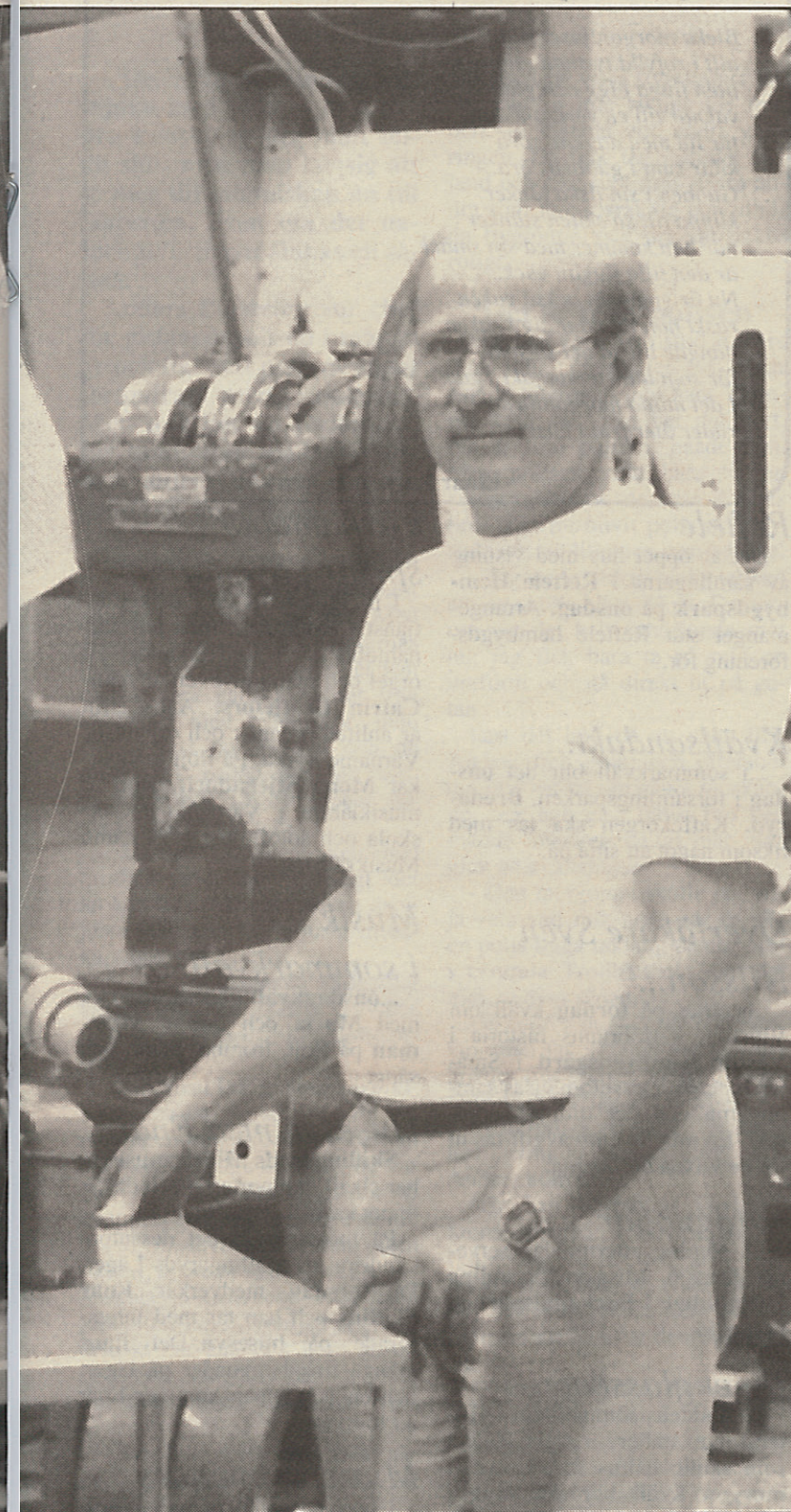
Marås till CH Metall och frågade om de var intresserade. De sade ja på en gång och nu börjar de också bli trångboddade. Men det känns lite hastigt det här, att ha varit här i ett och ett halvt år och få sätta igång med en sådan investering så snart.

- 92 var jättejobbigt. När vi startade var det ett halvår som det var ganska bra, men vi klara-

de oss sedan med att ha andra jobb samtidigt, säger Patrick Chiem.

Nu jobbar sex personer på CH Metall, alla kineser och vietnameser. Ibland finns här också svenskar från skolan.

- Min bror och jag har inget



större bekymmer med svenskan, men det är värre för pappa, händer det något kan han inte förklara, säger Patrick.

Företaget sysslar som så många andra i trakten med träbearbetning, och Hoa hade en liknande firma i Vietnam. Han

var den förste i familjen som kom till Gnosjö, -86.

Ökat 25 procent

CH Metall har 35 procent egna produkter och säljer i övrigt mest till Balton i Anderstorp. Sedan företaget flyttade med ned till Gnosjö har produktionen ökat med 25



Bröderna Patrick och Hoa Chiem flyttade med Nils-Erik Nyström ned från Marås med sitt företag CH Metall som gör skyltställ och just nu kör för fullt.

procent.

- Vi trivs absolut hos Nils-Erik, säger Patrick.

- Ja, vi försöker hjälpa varandra och det funkar jättebra, säger Nils-Erik.

- Produktionen vi gör nu tar fruktansvärt mycket plats och då får vi låna lite utrymme av Nils-Erik. Det är inte lite ibland, förresten, säger Patrick.

Nu tror han att det ska fortsätta gå uppåt och påpekar att det inte finns många länder mer än Sverige och Italien som gör större mängder träprodukter, Sverige gör mer och det mesta kommer från gnosjö- och anderstorpstrakten.

Aven CH Metall är i högsta grad familjeföretag: förutom Hoa och Patrick, jobbar deras far Jiang, Ho-

as fru Huynh Thi Hoang och dotter Bich i firman.

Längst ut på gaveln finns för övrigt en liten firma till. Det är Truck-Konsult som drivs av Görgen Wolf som hyr kontor för sin truckförsäljning.

Nils-Erik är övertygad om att konjunkturen ska fortsätta stadig uppåt nu. Han säger också att han föresten haft tur hela vägen:

- Jag sålde en gång när allt va på topp, jag köpte när priserna va i botten och började i rätt ögon blick och då med begagnade maskiner, säger han.

Han har faktiskt också varit med i tysk TV i vintras. Jodå, program met handlade om gnosjöändan.

YLVA LARSSON

Blivande tennisstjärnor drillas i Gislaved

Mellan måndag och fredag har ett 20-tal ungdomar medverkat i Gislaved Tennisklubbns tennisskola både inomhus och utomhus.

- Ett tag hade klubben i stort sett inga ungdomar alls som spelade, berättar tränaren Johan Nyström.

Johan Nyström är från Jönköping och blev via Smålands Tennisförbund tränare för Gislaveds Tennisklubb när det

fanns ont om folk som ville ställa upp.

- Det fungerar jättebra, tycker han.

21 spelar

Det är också Johan Nyström som står för mycket av tennisskolan som hålls både inomhus i Gislaveds sporthalls lokaler och utomhus på nyligen anlagda tennisbanor bakom Gislebadet.

- Det är 21 stycken barn som är med, dels nybörjare och sedan två grupper med både tjejer och killar som spelat lite innan.

Vi tränar fem och en halv timma varje dag, berättar Johan Nyström.

Pekar uppåt

Tidigare hade alltså Gislaveds Tennisklubb ont om spelande ungdom, fortsätter Nyström, men i nuläget har det ändrats och trenden pekar uppåt.

- Det finns nu runt 30 ungdomar med i klubben.

Svensk tennis har traditioner och det kan man tacka ungdomsarbetet för. Vem vet, någon av ungdomar i Gislaved

Tennisklubb blir kanske en världsartist en gång i framtiden.

Bröderna Simonsson

Från den här delen av länet är det ett tag sedan vi hade några storspelare. Senast var det bröderna Simonsson.

Ser man på tennemisintresset i Gislaved med flera platser bör det inom några år komma fram någon spelare som när en bra placering i sverigestatistiken.

Fast för ungdomarna är det viktigaste att ha roligt och det har man på tennisskolan.

21 nybörjare och lite mer erfarna spelare har under veckan deltagit i Gislaved Tennisklubbns tennisskola vid sporthallen i Gislaved.



Gnosjödagen på söndag på Halmstadstravet

På söndag är det Gnosjödagen på Halmstadstravet.

Det var med Gnosjödagen travbanans ortsdagar började, och denna gång finns sex lokala företag med.

De är Thulins Plast i Hillerstorp, X:et Konfektyr i Gnosjö, Troax i Tyngel, Elov Johansson

i Lanna, GBP i Gnosjö och Tidningen Finnveden. Märkligt nog är Rydén i Gnosjö inte med längre, men initiativtagaren till Gnosjödagen, Arne Rydén är inte heller involverad i sitt gamla företag längre.

Arne Rydén har inte heller starthäst i Halmstad på söndag, men det har däremot ett gäng som känns igen från Värnamokvällen i början av maj, Åke Persson, Värnamo, Tomas

Lind och Mats Svenningsson, båda Kulltorp är delägare i Pay Night som startar i lopp 7.

På Värnamokvällen vann Pay Night sitt lopp (och Åke Persson från Värnamo Isolerdud vann sponsorens parisresa), och han är tippad etta även denna gång. Pay Night har gått mycket bra i vår och matchas nu för Kriteriet.