

ENTREPRENÖR

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på DI Entreprenör? Tipsa oss, entreprenor@di.se
08-573 650 00

Redaktörer: Mats Brohagen, mats.brohagen@di.se · Anna Svedbom, anna.svedbom@di.se



Di FAKTA

Oilquick

- Omsättning 2009/10: 82 Mkr.
- Resultat: 5,3 Mkr.
- Antal anställda: 25.
- Ägare: Familjen Sonerud.
- Övrigt: Oilquick utvecklar och slutmonterar helautomatiska snabbfästen. Tillverkning sker hos svenska underleverantörer. Ett av Oilquicks mest spännande samarbeten är med verkstadsföretaget Indexator i Västerbotten, vilket resulterat i nya produkter.

RÄTT GREPP. Henrik och Åke Sonerud klarar sig bra utan externa ägare i bolaget Oilquick, som gör helautomatiska snabbfästen för entreprenadmaskiner.

FOTO: ANDERS LÖVGREN

Fasta tag för friheten

Fästestillverkaren köpte ut riskkapitalet ur familjebolaget

HUDIKSVALL

När familjen Sonerud köpte ut riskkapitalbolaget ur sitt företag var det början på en stark expansion. I dag är Oilquick marknadsledande i sin bransch och mer lönsamt än tidigare.

"Vi kommer aldrig mer att ta in riskkapital, det är viktigt att kunna styra själv över sitt bolag", säger vd:n Åke Sonerud.

Oilquick tillverkar helautomatiska snabbfästen för grävmaskiner, hjullastare, truckar och liknande fordon. Finessen med snabbfästen är att föraren slipper hoppa ur sin hytt och krångla med att koppla hydraulslangar från och till skopor och redskap som byts ut under ett arbetspass.

1993 tillverkade företaget sitt första snabbfäste. 1997 stöd familjeföretaget vid ett vägskalet och behövde riskkapital för att kunna utveckla produktprogrammet och för att hänga med i konkurrensen.

"Vi sökte 12 miljoner kronor i riskkapital och fick det när riskkapitalbolaget Trac-tion gick in som delägare tillsammans med ett antal externa investerare. Vi var väldigt glada då för att det skedde, det hade annars inte varit möjligt att dra igång det stora utvecklingsarbetet", säger Åke Sonerud.

"Hade inte samma syn"

Det var några år senare som nackdelen med att ha ett riskkapitalbolag med i styrelse-rummet blev uppenbar.

It-krasch och lågkonjunk-

tur i slutet av 1990-talet slog hårt mot företaget från Hudiksvall.

"Då stod det klart att vi och den externa ägaren inte hade samma syn på verksamheten. Vi trodde på långsiktighet och förespråkade tålmod, medan de blev stressade av att försäljningsutvecklingen inte höll tillräckligt hög takt", säger Åke Sonerud.

Kom överens

Oilquick lyckades då göra en överenskommelse om att köpa ut riskkapitalbolaget under början av år 2000. Värde-t på det egna bolaget hade inte ökat under den här perioden och affären blev möjlig att genomföra för familjen Sonerud.

"Vi visste att vi hade ett bra produktprogram och att marknaden förr eller senare skulle ta fart igen", säger Henrik Sonerud som är son till Åke Sonerud och bolagets försäljningschef.

Att det fanns arvtagare till



TUNGT. Oilquicks fästen används till bland annat gräv-maskiner och 80 procent går på export.



SNABBT. Finessen med fästena är att de är helautomatiska och underlättar för maskinföraren.

bolaget var också en viktig anledning till att Åke Sonerud ville återta kontrollen.

"Barnen i företaget"

"Jag har mina båda barn Henrik och Linnea som arbetar i företaget. Om det inte hade varit så, hade bolagets framtid inte spelat lika stor roll för mig", säger Åke Sonerud.

Sedan affären gjordes har försäljningen stadigt gått bättre. Före en svacka 2009 var Oilquick Gasellföretag fyra år i rad. Just nu är det riktigt högttryck igen. Order-volymer ökade med 60 procent från september till februari, jämfört med samma period året före.

Tyska marknaden växer

Export står för 80 procent av försäljningen, och allra bäst går det i Tyskland. Men den största enskilda ordern i företags historia var svensk och kom för bara några månader sedan.

Försvarets Materielverk har lagt en stororder på entreprenadmaskiner till Swecon, som i sin tur har en rad underleverantörer. Däribland Oilquick, som ska leverera 35 snabbfästessystem till ett värde av 11 Mkr.

Siktat på 250 Mkr

Di gissar att Oilquick med nuvarande takt har ögonen på sig från köpare och investerare.

"Visst finns det intressenter, vi kontaktas då och då av mäklare och har i några fall haft förfrågningar från tyska bolag. Men vi är inte intresserade", slår Åke Sonerud fast.

"Vi är nöjda med vår situation i dag och arbetar efter en plan som säger att vi 2015 ska finnas på 15 marknader och omsätta 250 Mkr", säger Henrik Sonerud.

ANDERS LÖVGREN

anders.lovgren@di.se
070-300 37 19