



# Lagkänsla ger framgångar

**Vänersborgsföretaget Cabeco AB växer kraftigt på en mycket konkurrensutsatt fordonsmarknad.**

**– Med en lokal och jordnära förankring agerar vi kundorienterat på en global marknad, säger vd Sverker Glemring.**

Cabeco AB, med idag 35 medarbetare, utvecklar, tillverkar och marknadsför diagnoskablar och ledningsnät. I 20 år har företaget genom stark innovationskraft och hög kompetens kontinuerligt förfinat sina nischprodukter med målsättningen att vara kundens första val som leverantör.

– Jag kom hit som vd för nio år sedan, under den tiden har företaget ökat omsättningen från 4 till 35 miljoner. Det har vi kunnat göra tack vare hela personalstyrkans engagemang, lyhördhet och projektbaserade arbetssätt. Utvecklingsavdelningen och monteringen ligger vägg i vägg, det ger snabbhet i processerna. Vi har också varit duktiga på att hitta vår marknad och våra kunder och satsat på att bli bäst där.

## Fler marknadsandelar

Med diagnoskablar verkar Cabeco AB på fordons- och båtindustrins eftermarknad. En marknad som mognat kraftigt de senaste åren och där företaget hela tiden kunnat svara upp till globala aktörernas höga krav på kvalitet, produktflexibilitet, kostnadseffektivitet och dokumentation.

Idag levererar Cabeco AB egenutvecklade

och egentillverkade diagnoskablar till bland annat Volvo, Saab och Volvo Trucks. Framtiden ser ljus ut.

– Det amerikanska distributionsföretaget SPX är störst i såväl Europa som i USA på fordonsindustrins eftermarknad. Kan vi leva upp till deras kvalitetskrav och fördjupa vårt samarbete så ser vi ingångar även till andra fordonsstillverkare i världen, bekräftar Sverker.

## Forskningsarbete

Cabeco AB nöjer sig inte med de senaste tio årens utveckling. Stagnation innebär i förlängningen tillbakagång. För att gå vidare krävs ytterligare satsningar. Därför har företaget stärkt sin styrelse och i vår inlett ett tvåårigt forskningsarbete med Chalmers logistikgrupp, Lear i Färgelanda, Arbetslivsinstitutet, SIF, IF Metall samt Vinnova som finansierar projektet.

Sverker förklarar:

– Fokus ligger på hur vi ska kunna utföra massproduktion av enstyckstillverkning där varje produkt har sin slutkund. Jag är själv mycket skeptisk till all utflyttning av produktionsenheter i den takt som nu sker i Sverige. Vi måste tillföra legotillverkningen något mer. Jag är övertygad om att kan vi bara tillföra rätt kunskap till våra tillverkade nischprodukter med rätt design, leveranseffektivitet och flexibilitet för kunden kan vi utveckla produktionsprocesser som är konkurrenskraftiga. Det handlar mycket om skapa långsiktiga affärsrelationer som genomsyras av ett vinnar-vinnar förhållande.



Från Vanersborg ut i världen. Cabeco AB har med starkt engagemang och lyhördhet för kundernas behov under 20 år framgångsrikt utvecklat nischprodukter för fordons- och båtmarknaden. Fr. v. Olle Söderqvist (marknadschef för ledningsnät), Yvette Olsson (montör), Christian Persson (produktionsledare), Johnny Högberg (tekniker) och Sverker Glemring (vd).

## Fakta:

Cabeco AB utvecklar, tillverkar och marknadsför:

Diagnoskablage:

Världens fordon blir allt mer avancerade och innehåller allt mer styrelektronik för olika funktioner. När fel uppstår krävs ofta diagnosverktyg ute på verkstäderna för att läsa av felen. Cabecos diagnoskabel är den viktiga kopplingen mellan fordonet och diagnosverktyget – ett precisionsverktyg som tål tuffa tag.

Ledningsnät:

Ledningsnätets uppgift är att vara en säker distributionskanal för elström i olika former. Dessa nät blir allt mer komplexa i våra fordon och båtar. Cabeco AB har specialiserat sig på anpassningsbara ledningsnät, från idé till färdig leverans.

 **CABECO**

Tel: 0521-27 21 50 • Fax: 0521-27 27 07 • info@cabeco.se • www.cabeco.se

# Handelsbanken - på din sida

För Handelsbanken är alla kunder unika – med unika behov.

– Kunderna betalar våra löner, därför ska de ha högsta möjliga service, säger bankdirektör Thomas Åhgren.

Det uppskattas av kunderna. Nyligen fick Handelsbanken utmärkelsen Årets Affärsbank av tidningen Affärsvärlden, en av många i raden.

Handelsbanken i Vanersborg har rötter tillbaka till 1870-talet och har funnits i samma lokaler på Edsgatan sedan 1919.

– Vi är här och kommer alltid att vara här. För oss är det viktigt att vara Vanersborgs bästa bank. Vi ser våra kundrelationer som ett långsiktigt partnerskap. Vi lyssnar på kundernas behov av våra tjänster och villighet till risktagande, men vi skulle aldrig äventyra någons finanser eller privatekonomi för att få göra en god affär för banken.

Respekt för det individuella är en del av Handelsbankens filosofi. Det är så medarbetarna behandlar varandra och det är så bankens medarbetare behandlar sina kunder.

## Kunden ska känna förtroende

För Handelsbanken är det alltså viktigt att du som kund ska få den service du har behov av.

– Detta uppnår vi genom att vi samlar allt kundansvar till ett ställe, det lokala bankkontoret. Hos oss får kunderna svar direkt, varje kontor har stark lokal beslutskraft tack vare en upparbetad tillit till att kontoren kan de lokala marknaderna.



Engagerade banktjänstemän på din sida. Handelsbanken Vanersborgs företagsgrupp; fr. v. Ronny Nilsson, Ulf Lundqvist, Birgitta Lewenstedt och Mats Johansson. På bilden saknas Ann Bengtsson.

Thomas ser framgångarna också som ett resultat av viljan att lära känna sina kunder.

– Många glömmer att banken är en person; Ulf, Lena eller Claes. Vi gör affärer med människor och vi möter våra kunder som människor. Bankvärldens alla möjligheter och tjänster kan tyckas komplex, det är därför vi ger råd efter kundens behov, det kan vi bara göra bra om vi känner kunden väl.

## Universalbank

Handelsbanken i Vanersborg erbjuder en företagsmarknadsgrupp med hög kompetens. Genom SPP och Handelsbanken Liv kan banken erbjuda alla slags pensions- och livförsäkringslösningar.

Handelsbanken i Vanersborg erbjuder även avancerad privatrådgivning där licensierade privatrådgivare ser över kundens ekonomiska

situation. Det kan gälla allt från placeringar av förmögenheter till bolån.

Hos Handelsbanken kan kunderna få sin "egen" bankman som är tillgänglig för bokad rådgivning kl. 08.00-18.00 vardagar.

## Fakta:

Handelsbanken är en universalbank, det vill säga levererar tjänster inom hela bankområdet. Handelsbanken har en stark position på den svenska marknaden med 455 kontor.

Under de senaste 15 åren har en universalbanksverksamhet byggts upp i de övriga nordiska länderna och sedan år 2000 även i Storbritannien. Handelsbanken hade per den 31 mars 2006 40 kontor i Norge, 36 i Finland, 35 i Danmark samt 20 i Storbritannien. Dessutom finns banken representerad i ytterligare 10-talet länder runt om i världen.

Handelsbanken har närmare 10 000 medarbetare varav 17 verkar inom Handelsbanken i Vanersborg.



– ett Handelsbanksföretag



**Stadshypotek**

– ett Handelsbanksföretag

**Handelsbanken Liv**

**Handelsbanken**

Tel: 0521-28 28 00 • vanersborg@handelsbanken.se • www.handelsbanken.se/vanersborg