

# Ställningsbyggarnas Kamprad



Jonathan Månsson har klättrat på ställningar sedan han var fyra år. Nu stegar hans företag mot höjden både i Sverige och internationellt.

Ställningsföretaget Monzon AB i Göteborg är uppstickaren som utmanar jättarna i branschen. Och det gör det på samma sätt som Ikea en gång ritade om den svenska möbelkartan: genom att sälja på volym. Ständigt pressade kostnader ska komma kunderna till godo genom lägre priser.

AV ELISABET NÄSLUND

Vd Jonathan Månsson må vara göteborgare, men när han beskriver verksamheten pratar han Ingvar Kamprad-småländska: kunden ska få mycket ställning för pengarna, logistiken effektiviseras, produktionsprocessen ständigt bli billigare, omkostnaderna hållas nere.

Monzons ställningar är därför betydligt billigare än konkurrenternas. Och det är i sin ordning, om man frågar Jonathan Månsson och fadern Jan, som jobbar i firman: de hävdar att byggmaterialpriser inklusive ställningar ligger generellt sett alldeles för högt.

– Ställningar har alltid varit för dyra. När jag sålde kopplingar för 15 år sedan kostade alla andras 75 kronor – jag tog 35 kronor och gick med vinst, säger Jan Månsson.

En stor finsk order – 190 000 artiklar som levereras i etapper till ett 50 meter högt ventilationsschakt – som skrevs runt jul och följts av en option på fortsatta order är ett styrkebevis som visar att Monzon klarar stora leveranser.

Nu jobbar Jonathan Månsson med ett produktionssystem riktat till större kunder som tar in dem rätt in i tillverkningsprocessen. I en typ av intranät kan kunden följa "sina" ställningar från råvara över tillverkning till

distribution. Kunden kan lägga sina egna order vilket håller nere overheadkostnaderna.

– De jag presenterat det för är lyriska, säger Jonathan Månsson.

En ny produktionsanläggning, som står klar i utkanten av Göteborg inom ett år, ska hjälpa till att kapa kostnader. Den är robotstyrd med så modern teknik att den blir modernast i ställningsbranschen och kräver en personal om bara 40 man som ska jobba treskift med övervakning och lastning.

Mässor är en viktig del av Monzons marknadsaktivitet. I mitten av mars ställde företaget ut i hemstaden på byggmaskinmässan. Där visade man en ny lättare plattform i aluminium och glasfiber som gör att vikten sjunker från 25 kg till

16 kg. En annan nyhet på mässan var chipmärkning av de stöldbegärliga detaljerna. De sprejas med så kallade microdots, märkta med ett nummer som är lagrat i en databas. Ovan nämnda finska företag är första kunden.

Ställningssystemen Modular och Frame har utvecklats utifrån befintliga system som Layher hade patent på, men som gått ut. Monzons ställningssystem kan blandas med Layhers, vilket Monzon låtit SP (Sveriges tekniska provningsinstitut) testa och godkänna. Det har väckt ont blod hos det tyska företaget som drog Monzon inför Marknadsdomstolen. Layher förlorade där så Jonathan Månsson kan fortsätta att – under vissa förutsättningar – ta ansvar för blandade ställningar.

– Du kan jämföra med bilindustrins delar, säger Jonathan Månsson. När piratdelarna kom gick biltillverkarna i taket och sa att de inte gick att använda. Men i dag använder alla dem och det funkar utmärkt.

**”När piratdelarna kom gick biltillverkarna i taket och sa att de inte gick att använda. Men i dag använder alla dem och det funkar utmärkt.”**

#### FAKTA/MONZON

Vd Jonathan Månsson är tredje generationen i ställningsbranschen; hans farfar Kurt var sjöman som gick i land och började bygga ställningar 1951. Pappa Jan, som jobbar i företaget, var också ställningsbyggare och tidigare agent för ett tyskt företag. Monzons affärsidé är att sälja ställningar till ett lågt pris och ge god service. Omsättningen 2005 var cirka 42 Mkr. Nio personer arbetar i företaget. Produktionen är utlagd. Drygt 60 procent av orderstocken står industrin för. 70 procent går på export; Norden och Baltikum är de största marknaderna.