

VBA GROUP – BENNY ARONSSON

ERFARENHETSRESAN

VBA Group och Benny Aronsson är berättelsen om en färgstark person som under 25 år gjort en målinriktad erfarenhetsresa från golv till tak.

Från konstruktör – produktionskonsult – B2B-säljare – KAM – VD – Global Sourcing Specialist – företagsetablering – ägare – styrelseledamot och interimis-VD.

De erfarenheter som Benny Aronsson samlat på sig och förädlad står nu till förfogande för marknaden i form av målinriktade styrelse- och VD-uppdrag samt löpande VD-stöd. VBA Group erbjuder idag sin kompetens och sitt personliga ledarskap till medelstora, väl valda privatägda företag med tyngdpunkt på tillverkning i en global sourcingmiljö.

FRÅN FLOSKLER TILL RESULTAT

V-B-A är tre avgörande bokstäver som sammanfattar den grundläggande inställningen hos Benny Aronsson i sina olika ledarskapsroller.

🚀 Venture approach

💰 Business focus

📣 Action-oriented

🚀 Venture approach

Det som skapar långsiktig framgång i dagens oerhört dynamiska marknadsmiljö är beredskapen och förmågan att se möjligheter, upptäcka hot i tid och inte minst att våga ta avgörande beslut.

Nya aktörer, nya produktionsätt, förändrade marknadsströmningar kan snabbt kullkasta såväl lyckade affärsmodeller som effektiva produktionssystem. Framgång kräver också att man vågar göra upp med sina egna

etablerade föreställningar innan de lägger sig som en våt filt över verksamheten.

Avgörande beslut kan handla om att både lägga ner, omvandla, bygga upp eller förvärva kompetens och strukturer.

💰 Business focus

Det finns alltid en säljare och en köpare i alla situationer. Det som skapar mervärde är förmågan att se och exploatera glappet mellan vad någon är beredd att betala för och vad någon är beredd att sälja för. Det måste inte konkret handla om pengar. Det kan likaväl handla om framtid, visioner, expansionsmöjligheter, riskminimering, problemeliminering etc.

Den andra sidan handlar om just pengar.

Var tjänar företaget sina pengar och varför gör man det just där? Hur kan man öka bruttomarginalen t ex genom förbättrad funktion, innovativa lösningar, lägre produktionskostnader, nya sourcingsystem? Hur ser uthålligheten ut när det gäller intjäningsförmåga – omsättning, marginal, vinst, avkastning.

📣 Action-oriented

Bristen på tempo är ofta den största orsaken till att företag tappar mark till konkurrenter eller inte klarar av att matcha snabba marknadsförändringar.

Många gånger är det bättre att ta ett snabbt beslut och sedan agera på den nya situationen. Även vid långsamma beslut kommer eventuella problem eller komplikationer att dyka upp, men då brukar dessa bli väsentligt mer kostsamma.

Detta gäller både positiva och negativa beslut, t ex att ta fram en ny produkt, etablera sig på en ny marknad eller avveckla en produkt, flytta en produktionsanläggning etc.

Den andra sidan handlar om beslutets genomförande, som i sin tur kräver en mängd olika delbeslut för att målet ska nås. Dessa får inte ligga och "snurra runt" i organisationen och blockera de eventuella vinster och fördelar som skissats upp.

Alla öppna frågor måste stängas snabbt för att hålla tempot uppe.

Byråkrat eller ledare

Som ledare måste du kunna fatta beslut. Såväl små som stora. Snabbt med magkänsla eller långsamt och välunderbyggt. Jag har lärt mig att ett beslut blir inte automatiskt bättre ju mer underlag du har.

Till skillnad från en byråkrat vågar en ledare ta beslut även om inte alla fakta ligger på bordet.

Långbänkar är alltså inget för mig, men jag har självklart stor respekt för fakta.

Ett skrott kan vara lösningen på problemet

Du har säkert suttit på möten som inte kommer någonvart. Tiden går och låsningen är total. Eller ett idémöte som saknar de där riktigt bra idéerna. Det händer ingenting.

Jag har alltid lyckats se det humoristiska i vardagen. Och skrattar gärna. Jag har också märkt att ett förlösande skratt kan göra underverk och vända på ett helt möte.

Sikta på målet, men håll båda ögonen öppna

Det är viktigt att ha tydliga mål. Men siktar du alltför hårt på ett enskilt mål så finns det också risk att du missar det. Du kanske inte ser att grundförutsättningarna har ändrats, eller att din närmaste omgivning passar eller att du kanske inte klarar av att göra upp med dina egna älsklingar.

Jag har därför alltid jobbat med tydliga målbilder, men aktat mig för mina egna skygglappar.

ERFARENHETSOMRÅDEN

- Konstruktion
- Produktion
- B2B-försäljning
- Marknad
- Global sourcing
- Contracting, produktion
- Etablering produktionsenheter
- Omställning produktionsenheter
- Företagsledning
- Ägarstyrning

LEDNINGSBEFATTNINGAR

- Konstruktionsansvarig
- Säljansvarig
- Försäljningschef
- KAM
- Global sourcing manager
- Contract manager
- Marknadsansvarig
- Styrelseordförande
- Medlem i ledningsgrupp
- VD
- Interims-VD

RELEVANT UTBILDNING

- Konstruktionsteknik
- Säljutbildningar
- KAM-utbildning
- Chefs/VD-utbildning
- Certifierad styrelseledamot

GLOBAL ERFARENHET

- 🇭🇺 Ungern
- 🇧🇬 Bulgarien
- 🇸🇪 Kina
- 🇸🇪 Sverige



LEDARSKAP – BENNY ARONSSON

LEDNINGSGRUPP OCH STYRELSEBEFATTNINGAR



2005 **EXIR AB** 2005-01-04 – 2012-02-19
Försäljningschef, medlem i ledningsgrupp på koncernnivå
Var med och utvecklade våra utländska enheter i Kina (4 år) och Ungern (6 år). Vår enhet i Kina hade inriktning på monterade produkter och vår enhet i Ungern inom bearbetade komponenter.



2019 **VON ARX EOOD** Sedan 2018-12-01 – 2021-12-31
Interims-VD
I anslutning till försäljningen av det Bulgariska bolaget förvärvades Von Arx EOOD i Schweiz. Produktutveckling och produktion flyttades därefter över och bolaget bytte namn till just Von Arx.



2012 **VBA GROUP AB** Sedan 2012-02-19
VD, ägare, styrelseledamot, styrelseordförande
Etablerade företaget 2012 för att utveckla egna affärsidéer. Det resulterade bl a i ett 100%-igt ägarskap i modetorget Papparazzi samt etableringen av ett dotterbolag i Bulgarien för tillverkning av Pullman-Ermator industridammsugare. Det senare såldes 2018 medan jag behöll uppdraget som VD och senare Interims VD.



2022 **PUVAC AB - JLM GROUP AB** 2022-01-01 – 2023-12-31
Interims-VD
Tillförordnad VD för Puvac AB:s nya grupp av fyra fristående och delvis konkurrerande maskin- och verktygsföretag inom byggbranschen. Företagen förvärvades under 2021. Genomförde en omstrukturering av dessa och bildade JLM Group AB. Var extern VD fram till 2023-12-31.



2015 **MIROIKONCERNEN** 2018-04-16 – 2018-11-27
Styrelseledamot och Interims-VD
Blev 2018 rekryterad till Miroikoncernen för att utveckla verksamheten. Det visade sig dock efter en tid att affärsmodellen inte höll och att det krävdes en rekonstruktion. Detta resulterade i att jag tvingades sätta företaget i konkurs, och hantera avvecklingen av bolagen.



2024 **SWETEC COMPONENTS AB** Sedan 2024-01-01
Interims-VD och styrelsearbete
Under 2023 bildas ett nytt företag i Sverige för kontraktstillverkning av komponenter, Swetec Components AB. Affärsidén är att erbjuda ett behovs- och lösningsfokuserat partnerskap till utvalda kunder genom optimerade tillverknings- och logistikpaket som ger avgörande mervärde.

LEDARSKAP – BENNY ARONSSON

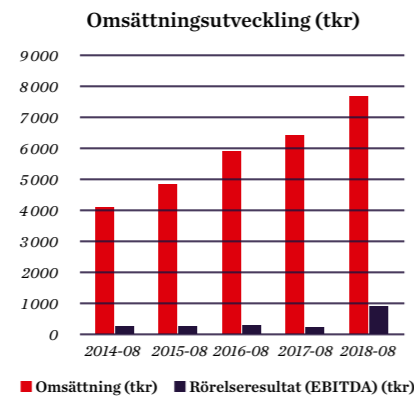
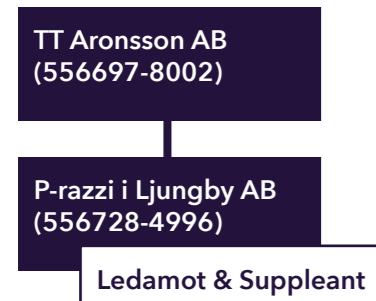
STYRELSEERFARENHET OCH BOLAGSSTRUKTURER



	Tillträde	Utträde
Ledamot	2014-06-12	2017-09-22
Suppleant	2017-09-22	2019-06-24

2014 förvärvade vi modeföretaget Paparazzi i Ljungby. Vi såg en stark potential och när vi kom var det först lönsamhetsfokus som gällde. Vi tog in större varumärken för att kunna utvecklas till en helhetsleverantör i regionen. Vi började med månatliga uppföljningsmöten för att trimma in personal och bibehålla fokus.

Efter fyra år hade vi nästan dubblat omsättning och framför allt, fyrdubblat lönsamheten. Paparazzi avyttrades 2018.



	Tillträde	Utträde
Extern VD	2018-12-01	2021-12-31

Blev anlitad för att bedöma potentialen i en Schweizisk OEM med patenterade arbetsmaskiner. Bolaget ingick i en amerikansk global aktör, var till salu och måste i så fall flyttas.

Vi bedömde att potentialen var stor och beslutade att ta över, bygga upp en stabil sourcing av ca 2500 detaljer samt flytta och bygga upp kärnproduktion och montering i Bulgarien.

Jag tillträdde posten som interimis-VD och fick det fulla ansvaret. Projektet genomfördes på nio månader samtidigt som full produktion kunde upprätthållas.

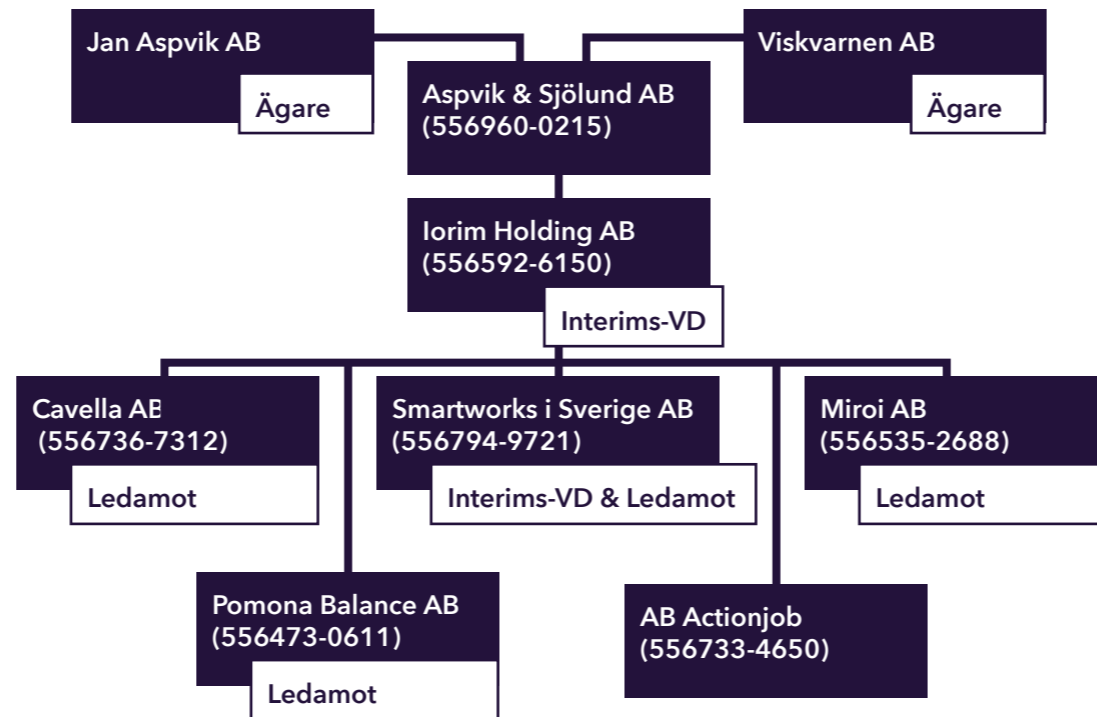
Redan under första året var lönsamheten väsentligt bättre än tidigare.



		Tillträde	Utträde	EGET utträde
Iorim Holding AB	Interims-VD	2018-06-08	2018-11-06	2018-11-01
Miroi AB	Ledamot	2018-08-03	2018-11-06	Konkurs 18-10-24
Pomona Balance AB	Ledamot	2018-08-06	2018-11-06	2018-11-01
Cavella AB	Ledamot	2018-08-14	2018-11-06	2018-11-01
Smartworks i Sverige AB	Ledamot	2018-10-22	2018-11-06	2018-11-01
Sverige AB	Interims-VD			

En förfrågan 2018 om att gå in som interimis-VD för att utveckla en av Sveriges ledande utbildningskoncerner blev början på en turbulent resa. En mindre analys visade att koncernen brottades med för dåliga kassaflöden, men orderstock och försäljning såg bra ut. Det visade sig dock snart att verksamheten måste renodlas mer än ägarna hade haft klart för sig.

Efter tre månaders intensivt strukturarbete var koncernen trots alla insatser nära obestånd. Jag informerade styrelsen och fick mandat att lämna in en konkursansökan. Begärde därefter omgående eget utträde från samtliga uppdrag.



	Tillträde	Utträde
Extern VD	2022-01-01	2023-12-31

Puvac AB förvärvade under 2021 fyra fristående och delvis konkurrerande maskin- och verktygsföretag inom byggbranschen – Midhage AB, Jerneviken Maskin AB, Levanto Diamond Tools i Sverige och Norge samt Borrmaskinservice i Malmö AB.

Under 2022 genomförde vi en omstrukturering av bolagen och bildade JLM Group AB. Inför denna genomförde vi en analys i samtliga bolag av ekonomi, geografisk placering, produktionsanläggningar, kompetensprofil och bemanning. Vi avvecklade, stärkte upp och optimerade organisationen.

Verksamheten utvecklades bra under 2021 och 2022. Under 2023 minskade dock omsättning med 35-40% på grund av lågkonjunkturen som drabbade just byggbranschen extra mycket.

