

ETT HALVT SEKEL

– alltid med kundens behov i fokus

Från två ingenjörers fingertoppskänsla och tekniska handlag till en industri med marknadsledande produkter i en global affär. Följ med på de första 50 åren med robusta pulsgivare!

MED GLOBAL NÄRVARO på mer än 100 marknader levererar Leine & Linde idag puls- och positionsgivare för industriell automation – inom verkligt tunga applikationer och tuffa miljöer. Det började år 1967.

Henrik Linde berättar om hur Per-Olov Leine hade både en intressent, som ville köpa vinkelgivare tillverkade i Sverige, och en idé om hur kodskivor skulle kunna tillverkas på ett nytt sätt. Detta blev startskottet för företaget, som de grundade tillsammans. Den tioårsperiod som följde brukar definieras som Uppfinnarepoken. De båda vännerna lyckades utveckla flera produktionsmetoder, anställde sina första medarbetare och flyttade efter några år till Strängnäs där de hittade lokal i det gamla varmbadhuset. Kunder var företag som Retab, Hugo Tillqvist AB, och sedermera ASEA, som idag är ABB.

Produktion och engagemang

Det lilla företagets kunder verkade nöjda och fler förfrågningar dök upp. På en mässa i Stockholm träffade de sin första utlandsagent, som tog produkterna till Frankrike, och detta följdes av kontakter med återförsäljare i andra länder i Europa. Under den här tiden gjorde varje person i produktionen en givare helt själv, från mörkrumsarbete och handlödning av mönsterkort till slutmontering. Produkter var bland annat givarmodellen

M35, som kallades 35:an. Per-Olov Leine och Henrik Linde arbetade lika mycket med teknisk utveckling och problemlösning som med ett samhällsengagemang.

Entreprenörstiden

År 1977 gick företaget in i nästa fas. De båda grundarna trivdes bättre i rollen som uppfinnare och utvecklare. De sålde därför företaget till Ulf Hedlund, som tidigare hade arbetat hos kunden Hugo Tillqvist AB. Ulf Hedlund var en typisk entreprenör, som såg möjligheter och handlade snabbt. Företaget växte ur sina lokaler och en ny, modern fabriksbyggnad uppfördes på nu-

varande adress, Olivehällsvägen i Strängnäs. Efter inflyttningen 1979 har lokalerna byggts ut flera gånger. Datoriseringen gjorde också sitt intåg, liksom mer specialiserade processer inom både produktion och försäljning.

Hälften av företagets produkter såldes nu på export och Leine & Linde hade blivit marknadsledande i Norden. Inkrementella pulsgivare av modellen 086 hade utvecklats till en riktig storsäljare och levererades till såväl pappersbruk som stålverk. Kunderna uppskattade att produkterna var så robusta och hållbara.



Henrik Linde utanför Strängnäs gamla varmbadhus, som blev den lokal som Leine & Linde flyttade till år 1971, idag Teknismuseum.



1967
P.O. Leine & Henrik Linde startar företaget

1971
Leine & Linde flyttar till Strängnäs



1976
ASEA lägger den första storordern



1977
Affärsmannen Ulf Hedlund köper företaget

1978
Adelta-dator köps in som ett första steg i moderniseringen



1979
Leine & Linde flyttar till nuvarande plats



1982
Första leverans av företagets storsäljare, 086-modellen

Expansion med tuff start

När 1990-talet inleddes med en lågkonjunktur hade företaget haft en snabb tillväxt, och drabbades därför hårt av minskade ordergångar. Externt ägande hade tagits in genom bolag som Euro Venture och Incentive-gruppen. Denna tidsperiod fick en tung och ganska skakig start, först med vd-byten och sedan med en närapå halvering av personalstyrkan. Henrik Linde arbetade fortfarande kvar på företaget som utvecklingsingenjör, medan Per-Olov Leine hade gått vidare efter en roll i styrelsen under många år. Björn Zetterlund anställdes som marknadschef år 1991, och blev den som så småningom skulle axla ledarskapet.

Det var år 1992 som den stora tyska pulsgivartillverkaren Heidenhain kom in som ägare. Ett företag från samma bransch, som tidigare hade setts som en konkurrent. År 1995 tog exporten ordentlig fart och eget försäljningskontor öppnade i Tyskland. Nu byggdes också ett helt kundorderstyrt produktionsflöde upp, vilket gjorde att alla pulsgivare kunde tillverkas på beställning, på mindre än tio dagar som normal leveranstid, och detta gäller än idag.

Alla led älskar en bra produkt

Det förhållandevis lilla svenska företaget var tidigt noga med kvalitet och kundsupport för alla led. Genom att snabbt svara på frågor och göra mekaniska anpassningar vann man många kunders hjärtan.

I första steget väljs pulsgivaren av motortillverkare och maskinbyggare eller systemintegratorer, som levererar en helhetslösning till den produktionsenhet där maskinen ska verka. Detta är ofta stora, multinationella företag som ABB, Siemens, Voith, Danieli, Metso, Hitachi, Hyundai och General Electric.

I nästa steg finns slutanvändaren, som också är den som beställer nya givare när de gamla behöver bytas ut. Eftersom företaget robusta pulsgivare klarar av tuffa arbetsförhållanden blev de snabbt mycket uppskattade. Företag inom Leine & Lindes kärnbranscher har mycket att vinna på att pulsgivarna är både hållbara och enkla att byta, så att tiden för driftstopp minimeras.

Internationalisering

Kontoret i Tyskland har följts av kontor i Finland, Danmark, Italien, Kina, Indien, Sydkorea, Brasilien och



Spanien, samt dedikerade medarbetare vid Heidenhain i USA och Japan. I alla världsdelar finns idag distributörer eller egna kontor, och tillsammans ger de service till företagets olika målgrupper och kärnbranscher, i såväl lokala som globala verksamheter.

Björn Zetterlund kom att driva företaget i stadig tillväxt i över 20 år. Värt att notera är också att många som anställdes tidigt på Leine & Linde finns kvar. Företaget har genom åren haft förhållandevis låg personalomsättning, och har idag tre gånger så många medarbetare som under de svåra åren. Under samma tidsperiod har såväl produktionseffektivitet som omsättning multiplicerats mångfaldigt.

– Även om vi har en hög grad av automatisering i vår tillverkning



Under 1970-talet anställdes de första medarbetarna.

1990
Incentive-gruppen tar över företaget

1985
Företaget växer och en första tillbyggnad sker



1992
Heidenhain blir nya ägare

1991
Erik Meijer tillträder som VD

1994
Björn Zetterlund tillträder som VD



1995
Exporten tar ordentlig fart! Försäljningskontor öppnar i Tyskland.

1996
Tillbyggnad sker och kundorderstyrning införd. 10 dagars leveranstid.



1997
Försäljnings-siffrorna visar på en fördubbling på 5 år. ISO 9001 certifierade.

1998
Leine & Linde öppnar filial i Finland



2000
Försäljningskontor i Danmark öppnar. ADS Classic lanseras.

2002
Miljöcertifierade enligt 14001



Företaget har växt genom åren. Här syns ett antal av dagens alla medarbetare, utanför produktionsanläggning B vid huvudkontoret i Strängnäs, våren 2017.

är det ändå alltid den mänskliga faktorn som avgör om givaren levereras i rätt kvalitet, vid rätt tidpunkt och till rätt pris, slog Björn Zetterlund fast. Han definierade framgångsreceptet som närhet till kunden plus viljan att göra ett bra jobb.

Värdeökningsperiod

Leine & Linde var tidigt ute med tillståndsövervakning i sina produkter då ADS Classic med inbyggd diagnostik släpptes redan år 2000. Pulsgivaren har under den senare tioårsperioden växt till något mer än bara en komponent som återkopplar hastighet eller positionsdata i köparens system.

Leine & Lindes lösningar levererar värdeökningar i olika former, tack vare utveckling av såväl hårdvara som inbyggd programmerbarhet. År 2007 fanns fyra huvudsakliga produktserier: 300-serien, 500-serien, 600-serien och den alltid lika uppskattade 800-serien. År 2017 finns hela nio produktserier och ett antal olika lösningar för



2006
Försäljningskontor i Kina

2005
Leine & Linde öppnar Italienkontor

2007
En ny toppmodern produktionsanläggning med renrum invigs

2010
Försäljningskontor i Korea

2011
Filial i Brasilien

2009
Försäljningskontor i Indien

2012
ADS Online lanseras

2014
Försäljningskontor i Spanien

2015
Håkan Högberg tillträder som VD. Sortimentet av pulsgivare för explosiva miljöer utökas.

2016
Per Andréason tillträder som VD. FSI-givare med inbyggd funktions-säkerhet lanseras.

► bland annat explosiva miljöer, tillståndsövervakning och inbyggd funktionssäkerhet. Även tillbehörsortimentet är värt att nämna, med bland annat egenutvecklade signalomvandlare och gateways som möjliggör omvandling mellan olika kommunikationsgränssnitt.

Dessutom är det fortfarande viktigt med kund Anpassning och att kunna erbjuda en snabb leverans.

Snabbhet och arbetsglädje

– Vi levererar lösningar. Därför ska vi också kunna hjälpa kunder i nöd, menar dagens vd Per Andréason, som gärna delar berättelser om nöjda kunder eller snabba leveranser.

Sedan några år tillbaka erbjuder Leine & Linde expressproduktion på under 24 timmar, eller som mest 48 timmar för de produkter som kräver ett dygns härdningstid. Men den snabbaste leveransen under senare tid var troligtvis när en kund hörde av sig förra vintern med serienumret på en produkt som behövde ersättas så fort det

bara gick. Adressen var svår att uppge, eftersom det gällde en pulsgivare som användes i en anläggningsmaskin vid sprängning av en tågtunnel någonstans utanför Stockholm. ”Är det möjligt i Strängnäs?”, frågade säljaren, och lyckades snart lokalisera maskinen. Mindre än sex timmar från att felet uppstod, kunde säljaren leverera den nyproducerade pulsgivaren i handen på den person som hade ringt, närapå under marken till företagets lokaler på Olivehällsvägen. Det är roligt att ha en organisation som gör det möjligt att lösa både stora och små frågor snabbt.

– Det viktiga är att ha en bra arbetsplats, så att människor trivs med det de gör. Håll den känslan vid liv, säger grundaren Henrik Linde när han får frågan om vilket råd han vill ge till dagens medarbetare på Leine & Linde.

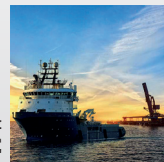
– Mitt mål är att alla ska utvecklas och ha roligt på jobbet varje dag, säger vd Per Andréason. Klarar vi det kommer Leine & Linde alltid att vara företaget som sätter standarden för hela vår industri! ■

Dagens kärnbranscher

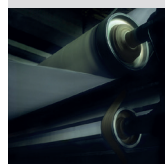
Leine & Lindes produkter används ofta i verksamheter med tuffa miljöer som ställer extra höga krav.



OLJA & GAS



MARIN & OFFSHORE



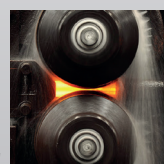
PAPPER & MASSA



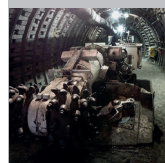
KRANAR



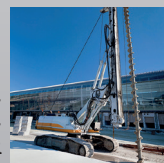
VINDKRAFT



STÅL



GRUVDRIFT



ANLÄGGNINGSMASKINER

Bra kommunikation gällande allt från kundbehov till produktionsteknik, liksom allt från inköp till spedition, är grunden för samarbete och trivsel på Leine & Linde.

