



Pressrelease

Hassela Skogsprodukter AB
Köpmanbergsvägen 3
SE-824 50 Hudiksvall, Sweden
Telephone +46 652 366 90
E-mail hsp@hsp.se

28 maj 2019

HSP Gripen utvecklar, tillverkar och marknadsför hydraulisk gripustrustning för materialhantering under varumärket och produktnamnet Gripen. Huvudsakliga användningsområden är för skogstransport på skotare och lastbilar, för materialhantering och sortering på mark- och anläggningsmaskiner, samt vid hantering av stora volymer i hamnar och på virkesterminaler. Helt enkelt en grip för varje situation. Idag sysselsätter vi 32 personer och omsätter över 60 Mkr per år varav 65 procent exporteras till ett 30-tal länder.

HSP Gripen tar nytt lokalt grepp

HSP Gripen växer så det knakar och förutom att anställa, investera och öka produktionen har man nu också växt till yta. Genom att expandera med ytterligare 1350 kvm i direkt anslutning till de befintliga lokalerna får man nu plats att renodla tillverkningsmomenten för att bland annat kunna serieproducera de största produkterna på egenvikter över 4 ton. Allt under samma tak.

Redan nu hittar man 5 nya svetsbås och två nyanställningar men inte minst bygget av en helt ny slutprovsningsanläggning som ska fungera som både som labb i produktionen och där man kan slutprova kundernas produkter direkt i lokalerna.

–Det här är stort och vi är ivriga att komma igång så vi kommer köra igång tester inom kort och planerar att ha anläggningen igång för fullt efter semestrarna, säger Janolof Joelsson, Marknadschef.

Men det är inte allt.

–Vi passar samtidigt på att investera i en ny fleroperationssvarv från Okuma från Stenbergs för att kunna öka produktionen ytterligare och har kommit långt i diskussionerna om en tredje svetsrobotcell. Sammantaget innebär våra investeringar att vi kan förstärka vår position som marknadsledare ytterligare, säger Tomas Jonsson, VD.

–På senare år har vi fått lite ny konkurrens av nya aktörer på marknaden, men vi fortsätter med vår vinnande strategi att vara bäst i vår nisch med högsta möjliga kvalitet, varför ändra på ett vinnande koncept när vi vet att upplägget fungerar och dagligen får det bekräftat från våra kunder, säger Janolof och tillägger att konkurrensen bara gör att vi springer fortare.

–Orderböckerna är också ansträngt fulla, konstaterar Tomas. Som efterfrågan ser ut just nu skulle vi kunna sysselsätta en till lika stor anläggning som vi har idag. Men det är inte realistiskt att driftsätta en sådan över en natt, det kommer att ta några år att nå den

For Tough Jobs and Heavy Lifting

kapaciteten, vi vill dessutom inte hamna i en situation där vi inte får tag på kompetent arbetskraft.

Kompetens finns på orten, men de jobbar i andra tillverkande företag. Det hjälper ju inte Hudiksvall att vi tar personal från andra. Istället samarbetar vi med olika utbildningar där vi erbjuder praktikplatser och tittar på personal som kommer från andra yrken. Genom att komplettera det med kontinuerlig internutbildning, har vi hittat ett framgångsrikt sätt att rekrytera ny personal.

–Vi investerar dessutom årligen över 1 mkr i personalen utöver lön fördelat på vinstdelning, friskvård och kompetensutveckling, utan personalen skulle vi aldrig vara där vi är idag. Genom att investera i personalen hoppas vi också att fler intresserar sig för branschen, och vill stanna kvar på orten. Eller varför inte flytta hem igen, avslutar Tomas med ett litet skratt.

För mer info kontakta Tomas Jonsson, VD, eller Janolof Joelsson, Försäljningschef

For Tough Jobs and Heavy Lifting