

Anders Lindström

Det går knappast att hitta något område inom näringslivet där inte Anders Lindström har innehaft ledande position. Han har arbetat inom bank, drivit egen annonsbyrå och framför allt blivit nästan helgonförklarad efter räddningsaktioner av konkursmässiga företag. Plus mycket mera.

Den stora ledstjärnan och inspiratören för Anders Lindström under alla år har varit hans far Henrik Lindström.

Född ovanpå reservdelslagret

Pappa Henrik Lindström växte upp som bondgrabb i Skellefteå. Han började bogsera timmer 1923 och köpte sin första lastbil redan i tonårsåldern. På några år utvecklades åkerirörelsen till ett regionalt storföretag.

År 1938 när Henrik Lindström var i 25 år kom Volvos försäljningschef på besök och det ledde till återförsäljarkontrakt i Skellefteå. Snart blev det nära kontakter med Assar Gabrielsson, som erbjöd Luleå-distriktet.

– Det var där jag föddes, närmare bestämt i vår bostad ovanpå reservdelslagret. Mitt första minne från barnåren är lastbilsverkstaden på gården, berättar Anders Lindström.

– Vi var fem syskon, fyra bröder och en syster. Alla fick hjälpa till på företaget under uppväxtåren. Med allt. Sedan blev det studier i Uppsala eller Stockholm för alla syskonen.

Ordförande i familjeföretaget

– När jag var 30 år ville pappa, som var VD, träffa mig. Han ville att jag skulle bli ordförande i styrelsen för Bil & Traktor som företaget heter. Ett uppdrag som jag kom att inneha under 30 år tills vi sålde företaget till vår tidigare VD Sven Bergman.

– Det betyder att jag har varit med om alla förändringar, investeringsbeslut och strategiska åtgärder. Kort sagt allt som hör till företagsledning och som kräver ägarengagemang, säger Anders Lindström. Pappa ville inte själv vara ordförande och det var ett stort förtroende han gav mig tillsammans med berikande kloket och ständigt positiva relationer, tillägger han.



Rekonstruera bolag på fallrepet

Den första uppgiften efter fil.kand-examen i Uppsala 1966 var att delta i uppbyggnaden av Sundsvallsbankens marknadsavdelning. Tre lärarika år i nära samarbete med Jan Wallander.

Efter det har Anders Lindström uteslutande haft VD- eller ordförandepositioner under hela sin karriär. Han startade Norrlands första annonsbyrå, HERA i Sundsvall. Det blev en stor och framgångsrik byrå. Helt enligt planerna avvecklade Anders Lindström sitt engagemang i reklambranschen efter fem år och familjen flyttade till Stockholm.

Sedan är listan lång över chefsuppgifterna som i de flesta fall innebar rekonstruktioner eller "företagskirurgi" om man så vill bl.a. Platzer hus, SELGA, Essve, Beijer Invest, Ericsson, Bahco, SABA/Carnegie och Sparta Holding (Sparbanksrörelsens investmentbolag). Anders Lindström lyckades på kort tid rekonstruera och få god fart på SABA/Carnegie med dess 20 000 anställda. Börskursen trefaldigades på 14 månader.

– Den mest kända rekonstruktion av ett företag som jag har haft ansvar för gäller Bahco som var konkursmässigt 1983. Tre år senare blomstrade det och blev uppköpt på mycket fördelaktiga villkor. Det glädde de 9 000 anställda som fanns i 26 länder. Själv blev jag "årets ledare" och nästan helgonförklarad eller åtminstone rikskändis, nämner Anders Lindström med ett glatt anspråklöst leende.

Bilföretag i kris

Nu är vi framme vid 1988 och Anders Lindström har rekonstruerat pressade bolag i 20 år. Det är dags för eget entreprenörskap. Av en händelse råkar det bli samma bransch och samma märke som pappa Henrik verkade så framgångsrikt i.

Men den etableringen skedde inte genom att Anders Lindström köpte ett välskött, framgångsrikt företag. Tvärtom. En dag ringde nämligen byggnadsfirman Diös som var ägare av Volvohandlaren Upplands Motor – ett företag som tyngdes av stora förluster.

– Fyra dagar senare hade jag köpt företaget, omtalar Anders Lindström. Man kan säga att jag nu etablerade mig i pappas fotspår fast många år senare.

– Under de första åren rekonstruerades bolaget. Vi sålde fem anläggningar och satsade på Uppsala och Märsta. Vi byggde ny lastbilsanläggning och utvecklade våra personbilanläggningar till att bli mer kundorienterade. Vår blygsamma målsättning var "att vi skulle bli bäst i Sverige".

E4-konceptet

– Redan det första året satte vi upp långsiktiga mål. En utvidgning söderut till Stockholm fanns nämligen i vår planering. Mycket hängde på gruppundantagets utformning. Vi anade i vilken riktning det skulle gå.

– På 1950-talet gjorde min far en längre studieresa i USA och när han kom hem påbörjade



Ålder: 68 år.

Bor: I Saltsjöbaden med hustru Margit. Fyra barn och elva barnbarn.

Utbildning: Fil kand i statsvetenskap och historia

Karriär: Sundsvallsbanken, egen annonsbyrå, rekonstruering av storföretag under 35 år, ordförande i Family Business Network. Tillsammans med familjen ägare av Upplands Motor.

Fritidsintressen: Segling, skridsko, skidor, musik och litteratur.

han bygget av en ny bilanläggning i Luleå. Den blev mycket uppmärksam. Vi har sedan tio år tillbaka planerat för en lika banbrytande anläggning i norra Stockholm. Det som vi planerade kallade vi E-4-konceptet. Vår planläggning var så långt kommen att allt var klart när de nya EU-reglerna för etablering infördes, säger Anders Lindström.

– Givetvis har vi varit runt om i världen och studerat bilanläggningar. Vi har varit på den spektakulära bilgatan i Düsseldorf och vi har varit många gånger i USA.

Måste ha fler märken

– En sak är absolut klar, nämligen att man måste ha flera märken så att det blir en marknadsplats.

– När vi invigde vår Renault-byggnad fick vi besök av ledningen från Paris. De blev verkligen imponerade och som kvitto på detta är jag inbjuden till fabriken, säger Anders Lindström.

– Tremärkesrepresentationen Volvo- Renault-Ford är funktionell och bra. Det är tre starka märken med olika profil. För Upplands Motors del utvecklas verksamheten i Akalla enligt planerna. Vi ser till att medarbetarna och kunderna trivs även i företagets matsal där näringsriktig och närproducerad mat är väsentlig. Kort sagt; vi följer vår plan och bygger upp verksamheten i lugn takt, framhåller Anders Lindström.

Starkt ägarengagemang

– Jag har faktiskt ett kontorsrum i Akalla-anläggningen, men ägnar mig enbart åt rollen som ansvarsfull ägare. Detsamma gäller våra fyra vuxna barn – alla civilekonomer med andra jobb – de är också ansvarsfulla i ägarrollen.

– Företaget ägs till hälften av mig och min fru och den andra hälften av barnen tillsammans. I ägarbolagets styrelse ingår fyra externa ledamöter med bred näringslivserfarenhet.

– Efter köpet av Upplands Motor fortsatte jag med rekonstruktioner i 15 år. Fortfarande har jag också en hel del uppdrag på andra håll bl.a. i Folkoperan, men jag har lämnat vice ordförandeskapet i Sveriges Television och ordförandeskapet i Konserthuset och Stockholms Filharmoniska Orkester. Mitt musikintresse är stort och jag har en egen stiftelse för unga musiker.

– Familjeföretagande är viktigt för mig. Jag var därför med och startade Family Business Network, FBN, i Sverige 1996 och är dess ordförande sedan några år. FBN är ett internationellt nätverk som ägnar sig åt ägarfrågor och generationsskiftesfrågor.

– I höst hålls den årliga internationella konferensen i Indien. Fyra personer från vår familj kommer att delta.

– Till sist måste jag nämna att jag anser att fritiden är till för familjen, men att jag har en udda talang som jag utövar ibland, nämligen helikopterskidåkning. Senaste gången var i Kanada i fjol, avslutar Anders Lindström.

TEXT: TAGE LIND
FOTO: FREDRIK STEHN