

Laxå 30 november 2021

## KB18 expanderar affärsområde Industri med köp av Laxweld

– Laxåföretaget blir fjärde bolaget inom affärsområdet efter Mekverken, KS och Däldens KB18 Företagsförädling AB förvärvar Laxweld AB som redan idag arbetar nära Mekverken Tool i Laxå. Tillsammans med KS Industriservice och Däldens Mekaniska i Tidaholm utgör de KB18:s affärsområde Industri. Laxweld bidrar med förmågor inom svetsade konstruktioner, plåtbearbetning, produktionsutrustning och ytbeläggning, vilket kompletterar den befintliga verksamheten väl. Det ger affärsområdet än större möjligheter att vara en viktig partner till stora industriföretag i Sverige.

Genom att koordinera fyra separata bolags produktion, försäljning, ekonomistyrning och uppföljning förenar KB18:s affärsområde Industri det lilla företagens flexibilitet med det större företagens förmåga att ta större och mer komplexa jobb. På så sätt skapas än mer värde för kunderna.

– Laxåföretagen Laxweld och Mekverken Tool har haft ett mycket bra samarbete under drygt tjugo års tid. Flera av kunderna efterfrågar redan idag tjänster från båda företagen i sina produkter och jobben som Laxweld gör håller en hög kvalitet. Även KS Industriservices kunder efterfrågar många tjänster inom svetsade konstruktioner och plåtbearbetning. Tillsammans kan vi nu lösa kundernas behov ännu bättre än tidigare, säger Mikael von Elern, chef för KB18:s affärsområde Industri och vd för Mekverken Tool.

De båda Laxåföretagen har en gemensam historia. Mekverken Tools grundare Sven-Olov Kumlin var även engagerad i Laxweld när det byggde upp sin verksamhet. Idag är det Ove Malm och Tommy Gustafsson som driver Laxweld. I och med förvärvet kan de fokusera helt på sina roller som verkstadschef respektive konstruktör när Mikael von Elern tar rollen som vd i Laxweld och uppgifter som information, medarbetarfrågor och ekonomistyrning.

– Att Ove och Tommy kan lägga mer tid på sina roller stärker Laxweld. Medarbetare och kunder kan se fram emot att bolaget fortsätter som tidigare, men med en förstärkt struktur och ett utökat samarbete för att lösa kundernas behov med företagen inom affärsområdet, säger Mikael von Elern.

Genom förmågan att ta ett större ansvar gentemot kunden – och leverera en färdig produkt där även svetsade konstruktioner, plåtarbeten samt ytbeläggning ingår – gör förvärvet att affärsområdet blir en ännu starkare partner till de stora svenska industriföretagen. För kunden innebär det färre kontaktytor och möjlighet att få än mer färdiga produkter. Tillsammans kan företagen i KB18:s affärsområde Industri göra mer för fler kunder, med ett större utbud av produkter och kompetenser.

*För ytterligare information;*

Mikael von Elern, vd för Mekverken, partner i KB18 Företagsförädling och chef för dess affärsområde Industri, tel: 073-423 65 01, epost: [mikael.vonelern@kb18.se](mailto:mikael.vonelern@kb18.se)

Läs mer om Mekverken på [www.mekverken.se](http://www.mekverken.se), KS Industriservice på [www.ksindustriservice.com](http://www.ksindustriservice.com), Däldens Mekaniska på [www.daldensmek.se](http://www.daldensmek.se), Laxweld på [www.laxweld.se](http://www.laxweld.se) och om KB18 Företagsförädling på [www.kb18.se](http://www.kb18.se).