Leax ser affärsmöjligheter med Subcontractor Connect

**Söker du leverantör? Eller företag att leverera till? Då är Subcontractor Connect rätt arena för dig.**

**– I stället för att slå i en mässguide har Elmia bäddat för nya affärer, mitt på mässgolvet, säger Lars Gustafsson, Senior Commodity Manager på Leax Group.**

Konceptet är tämligen enkelt. På Subcontractor Connect möts representanter från olika företag för att under korta, individuellt anpassade, samtal hitta gemensamma nämnare som ska resultera i skarpa samarbeten och affärer.

– Det är en väldigt bra mötesplats. Matchmakingen handlar inte bara om att hitta stora partner, utan här går det också att finna periferileverantörer som breddar leverantörsbasen, säger Lars Gustafsson.

– Att det dessutom är ett sätt att marknadsföra företaget och vår monter är en stor bonus. Väldigt ofta träffas man först i båset för att sedan ta samtalet vidare i montern.

I fjol arrangerades 245 möten mellan 114 deltagare från 16 olika länder under de två dagarna. Men även om det inte skulle bli en affär direkt har mötena stor betydelse.

– Merparten leder till kontakt efter mässan med offertförfrågningar. Förra året hade vi sex–sju samtal bokade och av dem var fyra riktigt bra. De andra kan vara långskott, men det går att få ut något av dem också. De kanske har koll på andra företag i branschen som man kan kopplas ihop med eller få rekommendation om.

Leax Group levererar bland annat till fordonsindustrin och totalt har företaget tio fabriker världen över, varav fyra i Sverige. Att flera deltagande företag är från utlandet är en extra krydda, menar Lars.

– Det är framför allt utländska företag vi är ute efter. Vi strävar alltid efter att konkurrenssätta vår befintliga leverantörsbas och de utländska eller nya aktiva svenska företagen är de som vi försöker att boka in först.

– Det kan till exempel vara ett sydkoreanskt företag på en marknad som vi ännu inte är inne på. Även om det inte är en ”perfect match” kan det vara intressant att prata, lyssna och ta lärdom av deras framtidsplaner och förstå deras inhemska situation och utveckling.

**Vad är ni ute efter i år?**

– Vi vill bredda vår leverantörsbas och diskutera leverantörens omvärldsanalys. Mässan i sig utvecklar branschen och ger möjlighet till samarbeten medan bredden på matchmakingeventet leder in till mer spännande kontakter. Hittar du ingen ny leverantör är det i vart fall ett ypperligt tillfälle att utbyta information, säger Lars Gustafsson.

Nio av tio företag från fjolårets matchmaking angav då att de gärna deltar igen. Ett gott betyg kan tyckas, men Lars Gustafsson tror att ännu fler kan dra nytta av Subcontractor Connects arena.

– Många utställare är inte med på eventet och det kan jag tycka är lite synd. Här finns möjlighet att knyta nya kontakter samtidigt som det är ett sätt att marknadsföra sig, utan att det krävs någon särskild ansträngning.

**Elmia Subcontractor Connect**

Subcontractor Connect är mötesplatsen för inköpare och leverantörer från hela världen. En unik möjlighet för parter inom tillverkningsindustrin att hitta nya kontakter och att göra affärer. Eventet pågår den 12 och 13 november och går ut på att två parter träffas och presenterar sina företag under samtal som pågår i 25 minuter.

**Connect i siffror**

• 62 procent av alla möten förväntas leda till vidare kontakt.

• 83 procent av deltagarna tyckte att serviceen före och under eventet var utmärkt eller bra.

• Nio av tio företag vill delta igen.