

**”Jag fick stå
dag och natt
och svetsa”**



Namn **Robin Jansson**

Gör **Rostfria avgassystem**

Företag **RJ Weld & Custom AB**

Var **Boden**

Antal anställda **Två**

Stöd **Mikrostöd (2011) och konsultcheck (2015)**

Avgassystem från Boden på export till USA

Robin Jansson i Boden tillverkar rostfria avgassystem för terrängfordon och skickar ut i världen på export. På åtta år har han byggt upp en firma som omsätter sex miljoner kronor per år. De regionala stöd han har fått har gett firman en skjuts framåt.

– Det ska vara mycket bling-bling på den amerikanska fyrhjulingsmarknaden, säger han leende och visar runt i lagret av skinande avgassystemen i verkstaden.

Han säljer matchande ljuddämpare, växelspakar och tanklock och har nyss utvidgat produktionen av avgassystem för skotermarknaden.

Konstnärlig

Robin Jansson registrerade sitt företag RJ Weld & Custom 2008 och startade verksamheten hemma i garaget. Planen var att åta sig svetsjobb vid sidan av sitt fasta jobb.

Han har alltid gillat att bygga och konstruera i metall. På gymnasiet gick han fordonstekniskt program.

– Jag är ganska konstnärlig av mig och har varit motorintresserad så länge jag kan minnas.

I slutet av 2010 hörde en kompis av sig och frågade om Robin kunde bygga en speciell sorts avgassystem åt honom.

– Jag sa att det säkert skulle gå att lösa, berättar han.

Robin blev nöjd med sin konstruktion och bestämde sig för att bygga flera likadana.

Exklusiva och handtillverkade

Av en händelse var det en svensk återförsäljare som fick reda på vad han gjorde och ville testa att sälja dessa exklusiva och handtillverkade avgassystem vidare via sin hemsida. Sedan var det en person i USA som hörde av sig och ville visa upp dem på ett stort fyrhjulingsevent i Texas.

– En amerikansk återförsäljare fick syn på mitt avgassystem på eventet och idag är han min största kund.

Den första kontakten med honom kommer Robin aldrig att glömma.

– Han frågade hur många han minst måste beställa och jag sa tio stycken och tyckte själv att det var mycket. Han beställde 60 och jag var ju helt chockad. Hur skulle jag få ihop så många? Jag fick stå dag och natt och svetsa, berättar han och skrattar.

Satsade på heltid

Robin sa upp sig från sin fasta tjänst och bestämde sig för att satsa heltid på firman. Året därpå sökte han ett så kallat mikrostödt på 50 000 kronor för att kunna investera i nödvändiga slipar och svetsar.

– Det var pappa som tipsade mig om att söka pengar, han är också företagare. Han sa att ”du kan ju inte få mer än nej”.

Det dröjde inte länge så fick han besked att han hade beviljats stödet.

– Ekonomin var inte på topp när man nyss hade startat, så det betydde jättemycket.

För två och ett halvt år sedan fick han besök av en av de handläggarna som beslutar om stöden och då väcktes idén om att söka en gång till. Denna gång behövde Robin ekonomisk hjälp att varumärkesskydda firmanamnet RJWC i Kanada och USA. Han sökte en så kallad konsultcheck och fick beviljat ytterligare 50 000 kronor, vilket täckte hälften av arvodet till den patentbyrå han anlätade.

– Det är otroligt byråkratiskt att få igenom ett varumärkesskydd i USA, men nu har jag

det och det är väldigt bra. Det är ju varumärket som är värt någonting i fall jag vill sälja firman någon gång i framtiden.

Över halva jordklotet

I Boden är Robin en ganska anonym företagare, men hemma på sin gård tillverkar han produkter som han exporterar över halva jordklotet – USA, Kanada, Ryssland och Europa. Idag har han även två anställda som jobbar åt honom.

Nyligen kom han hem från ett kundbesök i Louisiana och Texas.

– Det går inte att föreställa sig hur stor fyrhjulingsmarknaden är i amerikanska södern. Den är enorm. Alla kör fyrhjulning, det finns inhägnade banor som är flera kvadratkilometer stora och det är sommar året runt.

Text: Ulrika Vallgård



Foto: Anders Alm