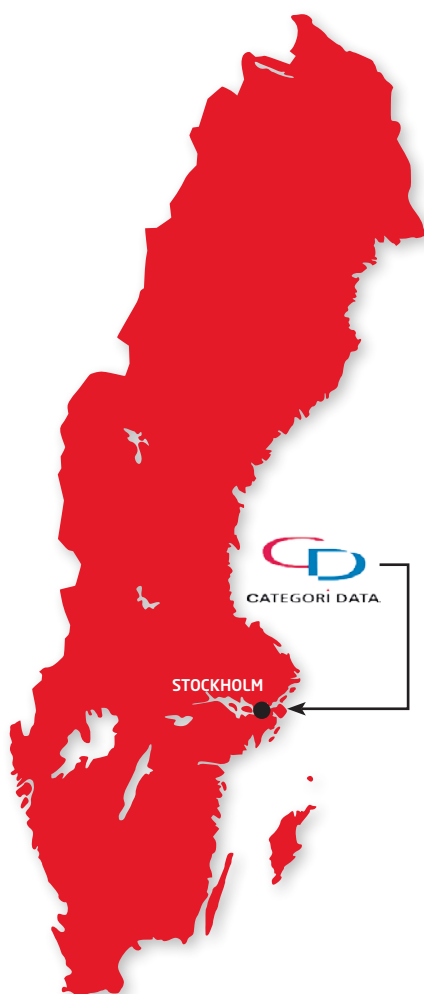


SYMBIOS SOM LETT TILL FRAMGÅNG

Bland EIO:s medlemmar finns inte bara elinstallationsföretag utan även de som strikt håller sig till tele, data och säkerhet. Kategori Data AB i Stockholm har blivit en viktig spelare på sin marknad. Företaget samarbetar med flera partner som hjälper till med installationsarbeten i projekten.

TEXT: LARS-GÖRAN HEDIN FOTO: DANIEL ROOS



Categori Data AB i Stockholm är ett företag som framgångsrikt använt samarbeten med lokala elinstallatörer för att utvecklas. Många av de uppdrag som företaget arbetar med har de fått av samarbetande elinstallationsföretag. Att leva i symbios med flera sådana företag är en strategi som har varit riktigt framgångsrik:

– Vi har visserligen elektrikerbehörighet också i företaget, men föredrar oftast att ta hjälp av systerföretag inom EIO när det gäller sådana arbeten som att bygga centraler, installera reservkraft eller sätta uttag, förklarar företagets vd och huvudägare Christer Ferm.

– I gengäld får vi själva ofta förfrågningar från de här företagen när de behöver kompetens inom vårt område i olika projekt. Min erfarenhet är att det ofta är lönsammare att var och en gör det som den personen är specialist på.

Renodlat företag

Categori Data startades 1998 som ett företag med verksamhet inom datakommunikation och datalösningar. Huvudkontoret fanns i Stockholm, men en filial inrättades också i Göteborg. Efter sju år hade företaget 13 anställda, inklusive de tre grundarna. Det var då Christer Ferm rekryterades till Categori Data.

– Jag kom närmast från företaget Telehantering i Stockholm där grundaren Yngve Carlsson



Entreprenadchefen Mats Gredemyr diskuterar ledningsdragning på Huddinge Sjukhus med ledande montören Catrin Cobel.



FAKTA | CATEGORI DATA AB

- Grundades 1998
- Har huvudkontor i Rissne väster om Stockholm
- Ägs av Christer Ferm (72 procent) och Morgan Börjesson (28 procent)
- Sysselsätter i dag 52 personer plus inhyrd personal
- Erbjuder tjänster inom datanät, brand- och inbrottslarm, passer-system och CCTV
- Omsatte 53,6 miljoner kronor verksamhetsåret maj 2014-april 2015
- Vinstmarginalen samma period uppgick till 8,6 procent.



» gjorde en stor utbildningsinsats för att lära upp mig i branschen. Efter femton år i företaget, de sista som entreprenadchef, var jag ganska slutkörd. Jag gick faktiskt in i väggen ett par gånger och kände efter det att det var dags att göra något radikalt med mitt liv, minns Christer Ferm.

Christer axlade en mindre ansvarstygande roll som projektledare på Kategori Data AB men det dröjde inte många månader innan han blev erbjuden att ta över som vd i företaget och samtidigt gå in som delägare.

– Entreprenören inom mig kunde inte annat än tacka ja till ett sådant erbjudande. Med min erfarenhet från Telehantering lärde jag mig att fokusera på det som är viktigare än att bara ha bråttom. Det har visat sig vara ett vinnande koncept.

Hade en plan

Som en första åtgärd i ledningen för Kategori Data AB lade Christer upp en femårsplan för verksamheten. I den stakades mål ut för företagets utveckling och kursen lades om mot en betydligt bredare verksamhet.

– Så här tio år senare kan jag konstatera att de där målen har uppfyllts med råge. Nu är det dags för Morgan Börjesson och mig att lägga en ny femårsplan, säger Christer Ferm. Morgan är projektledare/vice vd i företaget och dess andre delägare idag.

Den verksamhetsförändring som initierades av den första femårsplanen handlade om att bygga kompetens inom brand- och inbrottslarm, passersystem och CCTV.

– I dag är vi en godkänd anläggarfirma för brand och inbrott och har behöriga ingenjörer inom dessa områden. Målet är nu att stärka kompetensen inom CCTV och att bli anläggarfirma också där. Det är ett komplext område som kräver resurser om vi ska bli bra på det, konstaterar Christer.

Ett annat beslut som femårsplanen ledde till var inrättandet av en särskild dokumentationsavdelning. Den har två anställda medarbetare i dag, förstärkta av en extern konsult.

– Dokumentation är extremt viktigt i säkerhetsbranschen. Genom att inrätta en särskild avdelning för den har vi inte bara avlastat övrig personal rejält utan också gett våra kunder ännu en viktig anledning att anlita oss, menar Christer Ferm.

Delat ansvar

Det har gått uppåt och nedåt för Kategori Data AB sedan Christer kom till företaget, men på



Christer Ferm sitter med i styrelsen för EIO Stockholm och i EIO:s centrala utbildningsutskott. Något han har nytta av när det gäller att bygga allianser.

senare år har utvecklingen varit stabilt positiv. Antalet kunder och affärer har ökat och med den också personalstyrkan.

– Vi är 52 anställda, men behöver ändå låna in personal då och då. Just nu tror jag att vi har ett tiotal externa medarbetare i projekten. Vi behöver bli fler.

Under 2015 anställdes en personalchef och en entreprenadchef i företaget. Det var rekryteringar som blev alltmer nödvändiga i takt med att verksamheten har växt.

– Det är alltid ett problem att sitta som vd i ett företag och ta alla beslut själv. Inte bara för arbetsbelastningens skull utan också för att det till sist går ut över verksamheten. Christer ser stora fördelar med att företaget nu har anställt **Lena Lindgren** som personalchef, till exempel:

– Nu kan Lena hjälpa oss att ta hand om nyrekryteringar på ett mer professionellt sätt. Personalen kan dryfta personalfrågor med henne och genom Lena har jag fått en bättre kanal för information om vad de anställda tycker behöver förändras, säger Christer och tillägger:

– Att Lena och entreprenadchefen Mats Gredemyr har börjat bli lite varmare



Morgan Börjesson är en av Kategori Datas projektledare och säljare.



System pro *E* comfort MISTRAL. Ny serie kapslingar.



Nya serien System pro *E* comfort Mistral ger installatören frihet och flexibilitet för olika typer av monteringar i t ex ett bostadshus. Kapslingarna finns i IP41W för inomhusbruk och IP65 för utvändigt montage. Med sina 1-3 rader har de gott om inre utrymme och är självklart försedda med PE/N med snabbanslutning. System pro *E* comfort Mistral kan utrustas med olika tillbehör, som mera exklusiva dörrar.

ABB AB
Lågspänningsprodukter
kundservice.cewe-control@se.abb.com
021-32 50 00



Power and productivity
for a better world™



Eaton xComfort



Fotograf: Nishi, Teung

xComfort - Trådlöst system med oändliga möjligheter

xComfort minskar strömförsörjningen och ökar komforten. Belysning, värme, solskydd, klimatanläggning och säkerhetsfunktioner - allt styrs trådlöst. Systemet byggs upp med aktorer och ställdon samt trådlösa givare och sändare i form av bland annat tryckknappar, fjärrkontroller och termostater. Scenarier och funktioner styrs enkelt via en app i en smartphone eller läsplatta.



Powering Business Worldwide

Läs mer på xcomfort.se



Categori Data har en särskild avdelning för dokumentation. Här jobbar bland annat Pirkko Börjesson.

» FAKTA | TRE FRAMGÅNGS-FAKTORER

Vd Christer Ferm pekar på tre faktorer som särskilt förklarar Categori Datas positiva utveckling på senare år:

1. Företaget arbetar med tydliga mål som hjälper alla i ledande positioner att fatta rätt beslut
2. Ett utvecklat samarbete med företag i elinstallationsbranschen där Categori Data och dess partners hjälper varandra att genomföra projekten
3. Categori Data har gjort sig känt bland kunderna som ett företag som håller vad det lovar och som har förmåga att se kundernas behov.

FAKTA | MEDARBETARGUIDE

Categori Datas "Medarbetarguide" togs fram förra året efter en mall från EIO. Den ska revideras varje år och delas ut till alla företagets medarbetare. Här finns allt som var och en behöver veta som anställd – från företagets affärsidé till vad som gäller för reparation och skötsel av företags bilar.



i kläderna märks verkligen i vårt dagliga arbete. Det har blivit lite lugnare i företaget och överlag känner jag att det här har förstärkt framåtandan bland de anställda.

Kurs med oväntade effekter

Christer medger att den här viktiga förändringen till stor del är ett resultat av att han genomgått EIO:s ledarskapsutbildning:

– Det var en påkostad kurs, men den gav mig mycket och ökade mitt kontaktnät med andra företagsledare. Jag fick också bra verktyg att använda i vd-rollen.

Ett annat, kanske lite mer oväntat, resultat av kursen var att den ledde till en personförändring. Christer förklarar hur:

– Personalen har vittnat om att jag har blivit lite lugnare på arbetet, att jag lyssnar mer på folk och att jag upplevs som en gladare person än tidigare.

Stärkt av erfarenheterna har Christer Ferm nu beslutat att all ledande personal i företaget, från projektledare och uppåt ska få gå utbildningen.

– Vi satsar generellt mycket på vidareutbildning. Vår bransch är teknisk och kompetenskrävande, det gäller att hänga med här. För 2016 är halva styrkan – 26 personer – med i utbildningsplanen som vi har tagit fram tillsammans med EUU i Nyköping, berättar Christer.

Bland de större i branschen

Tele data, säkerhet och brandlarm är områden som hela tiden växer i omfattning, inte minst i Stockholm. Det har lett till att det finns många aktörer på marknaden, men samtidigt inte så många i den storleksklass som Categori Data AB är.

– Telehantering, det företag som jag kom från, har ett hundratal medarbetare och är

en av de största aktörerna, liksom också de stora koncernerna som Bravida och Caverion. Men vid sidan om de här har vi lyckats vinna många stora och viktiga projekt genom att satsa på att vara mer flexibla än de flesta andra. Vi vill skapa namn om oss att vara ett företag som har lätt att förstå vad det är kunderna vill ha och som har förmåga att hjälpa kunderna att förstå just det.

Känner kundernas behov

Christer förklarar att komplexiteten i säkerhetsbranschen lett till att kunderna ofta behöver ta konsulter till hjälp vid upphandlingar men att inte ens det garanterar att resultatet blir bästa tänkbara.

– Ofta krävs en hel del pedagogik och ödmjukhet från vår sida för att leda kunderna rätt, men vi hjälper dem gärna med det. Vi har lärt oss att ställa rätt frågor och att borra tillräckligt djupt för att förstå vad kunden behöver.

Kanske är det förklaringen till att Categori Data AB inte behövt lägga så mycket arbete på att jaga nya uppdrag. Jobben flyter liksom in ändå.

Största kunden är fastighetsbolaget Huvudstaden som har tagit företagets hjälp att installera nya brandlarm i alla sina fastigheter och också köper service på passersystem. Mest prestigefyllda kunder – för ett säkerhetsföretag – är kanske polisen, Säpo och försvaret. Kommuner, landsting och större industriföretag finns också flera av på kundlistan.

– Vi håller oss mest runt Stockholm och i Mälardalen. Men då och då gör vi jobb avsevärt längre bort – när vi gör teleinstallationer på Sveriges ambassader runtom i världen, berättar Christer. ●

FRÅN PROFFS
TILL PROFFS

peugeot.se

KÖR EN FULLUTRUSTAD TRANSPORTBIL –UTAN KONTANTINSATS



NYA PARTNER L1 BlueHDi 75

Förbrukning 4,3 l/100 km, CO₂ 112 g/km.

Leasing 1.980 kr/mån, utan kontantinsats

NU INGÅR UTRUSTNING, VÄRD 35.000 kr Rek. kampanjpris 123.900 kr ex. moms

EXPERT L1 HDi 90

Förbrukning 6,7 l/100 km, CO₂ 177 g/km

Leasing 2.590 kr/mån, utan kontantinsats

NU INGÅR UTRUSTNING, VÄRD 33.700 kr Rek. kampanjpris 165.900 kr ex. moms

BOXER 2,2 HDi 110, 8 m³

Förbrukning 6,8 l/100 km, CO₂ 180 g/km.

Leasing 2.995 kr/mån, utan kontantinsats

NU INGÅR UTRUSTNING, VÄRD 35.750 kr Rek. kampanjpris 212.900 kr ex. moms

Alla priser är exklusive moms. *Fördelaktig leasing utan kontantinsats genom Peugeot Finans: Rörlig ränta. Restvärde Partner och Expert 52%, Boxer 58% av nybilspriset efter 36 månader. Erbjudandena gäller till 31/3 2016 Bilarna på bilderna kan vara extrautrustade.

PEUGEOT: NYA PARTNER, EXPERT, BOXER



PEUGEOT
PROFESSIONAL