



KUNDFOKUS. "På en liten ort gäller det också att inte göra bort sig utan se till att alltid göra sitt bästa, annars vet hela stan om vad man gjort, eller inte gjort.", säger Åke Holmberg, vd på Core IT.

Hockeysponsor fick

Core IT:s fyra ägare vågade satsa lokalt när de såg en lucka

ÖRNSKÖLDSVIK

När storföretaget WM-data drog sig bort från Örnsköldsvik startade fyra tidigare kollegor ett eget bolag.

Marknaden låg öppen och behovet av lokal it-kompetens var stort i den industri- och företagstätta regionen.

Det har gått så bra man kunde tänka sig.

I den industritunga orten Örnsköldsvik driver vd:n Åke Holmberg och hans kollegor Core IT, ortens största företag i it-branschen.

"Vi har förstås tuffa konkurrenter inom till exempel infrastruktur eller applikationsutveckling, men vi är rätt ensamma om att se till helheten, från infrastruktur till affärssystem, på allt vi levererar", säger Åke Holmberg.

Han har jobbat i branschen länge. Började som resande

fälttekniker och säljare på amerikanska datorleverantören HP redan 1982. Startade eget it-bolag i Örnsköldsvik 1989 och sålde verksamheten med 15 anställda till WM-data 1998. 2007 stängde WM-data kontoret i Örnsköldsvik och flyttade det till Sundsvall. Regionsansvarige Åke Holmberg fick se sig om efter ett nytt jobb.

"Jag har all respekt för att stora bolag skär ned och konsoliderar, och jag var inte sen

att starta bolaget igen, jag hade ju drivit företaget tidigare så det var inget svårt beslut."

Med sig fick han tidigare företagspartnern Jim Rönnlund samt Jens Boveng och Jörgen Nilsson. En handplockad fyrklöver med olika spetskompetensområden. Alla äger bolaget och utgör Core IT:s kärna och styrelse.

"Dessutom gick ju flera gamla WM-datakunder över till Core IT när WM-data fokuserade på andra städer", berättar Åke Holmberg.

"I den här branschen är det mycket personlig kompetens och kunskap, företagsnamnet är mest ett namn så vi hade full fart från början. Man bygger inte upp ett sådant här konsultföretag på en liten ort från 0 till 100 på så kort tid." Åkzo Nobel och Fenix Out-

Di Fakta

Core IT (Kärn IT)

- **Ägare:** Åke Holmberg, Jörgen Nilsson, Jens Boveng och Jim Rönnlund.
- **Omsättning:** 72,3 Mkr.
- **Resultat efter finansnetto:** 8,2 Mkr.
- **Antal anställda:** 46.

door har varit kunder i Åke Holmbergs alla bolag och 90 procent av alla företag de jobbar med i dag har någon typ av koppling till regionen.

"Vi följer våra kunder ut i världen om de expanderar, men det är inte så att vi söker expansion eller förvärv på andra orter, Core IT har alltid vuxit organiskt", säger Åke Holmberg.

"Vi supportar däremot

kunders verksamhet i ganska många länder numera."

Kontoret i Örnsköldsvik ligger inhytt i en byggnad i industriområdet Domsjö, där Åkzo Nobel tidigare hade hela huset. Det finns plats för expansion en trappa ned. Industriparken med skorstenar och ledningar är en del av omgivningen och lite längre bort ligger en serverhall som de tagit över från ett annat företags it-avdelning.

"Vi jobbar med företag med upp till 500 anställda, affärs-, handläggnings- och styrsystem av olika slag. Vi expanderar mest på applikationsidan eftersom mobila enheter ska kopplas ihop med alla system. Speciallösningar, det är inget som finns färdigt i någon Appstore."

Eftersom Åke Holmberg

jobbat med datorer och it-strukturer sedan 1982 har han sett stora omvälvningar och förändringar i branschen. Datorer och hårdvara är biprodukter i dag, uppkopplat är självklart och användar-anpassning i applikationer är framtiden.

"Infrastrukturen och hårdvaran, datorer, sladdar och mobila kopplingar mellan alla företagens enheter ska bara fungera. Smör och bröd-tjänster. Det är inte något vi tjänar så mycket pengar på, här gäller det bara att ha bra stabila tjänster, pålitliga till en rimlig kostnad."

Men det måste tuffa på. Vikten av kundfokus och att alltid lösa problem ser Åke Holmberg som en av deras stora styrkor. Att alltid finnas där för kunden.



FOTO: HAKAN WIKE

Di Fakta

Åke Holmberg om ...

■ Då var det som bäst: "En händelse som satt sig i minnet var när ett mjukvaruföretag i USA, som hotades av stämning eftersom en leverantör i Stockholm inte kunde installera deras programvara ordentligt, rekommenderade Core IT i lilla Ö-vik. Vi implementerade programvaran utan problem åt den missnöjda kunden, som efter det blev helkunder till oss."

■ Då var det tungt: "Nu är det inte ofta någon lämnar oss men vid några tillfällen, under nio år, har anställda lämnat oss för att gå till kunder eller konkurrenter. Det känns alltid personligen jobbigt, jag vill att vi ska känna oss som en familj."

■ Så blåser det i branschen: "Det blir allt viktigare att kunna integrera applikationer till kunderna, och anpassa dem efter deras önskemål. Tidigare servertjänster och 'hosting' till företaget, blir enklare molntjänster i dag, som både Apple, Google och Microsoft erbjuder."



VÄXER. Core IT har blivit den största IT-leverantören i Örnsköldsvik.

Öppet mål

"Vi har en otroligt engagerad och lojal personal, händer något så hjälps alla till för att snabbt lösa problemet och släcka det som brinner. På en liten ort gäller det också att inte göra bort sig utan se till att alltid göra sitt bästa, annars vet hela stan om vad man gjort, eller inte gjort."

Mende tappar sällan kunder som är missnöjda, säger han. Visst händer det att kunder byter ägare och den nya väljer sin redan befintliga leverantör. Men omvärldsproblematiken är inget man kan göra något åt, menar han.

"Det är jobbigare när det slutar personal. Det tar jag väldigt hårt. Jag vill att vi ska vara som en stor familj, jag gläds framför allt när personalen trivs och utvecklas. Och den känslan skapar också ett engagemang för företaget som är väldigt viktigt."

Familjekänsla är också den

största anledningen till att Åke Holmberg inte vill starta lokalkontor på andra orter.

"Det är otroligt svårt att överföra vår familjära anda till ett annat kontor, det handlar förstas om att hitta rätt personer, men det är så lätt att det blir fel och då slutar personal. Personal som är helt avgörande för vår verksamhet."

Core IT har den tacksamma situationen att personalen är kvar, utvecklas av rent engagemang och nyfikenhet – det skapar en stabil grund. När det gäller rekryteringar är företaget ovanligt flexibelt när möjligheten dyker upp.

"Vi sökte länge en säljare men det var otroligt svårt att hitta någon bra. Helt plötsligt sökte två kompetenta personer. Då gjorde vi plats för båda. Vid andra tillfällen har anställda visat sig ha kompetenser som vi gör utrymme

för, det blir nya idéer och produkter som vi inte räknat med. En typ av 'forskning och utveckling' som utgår från personerna på företaget."

Engagemanget i regionen är starkt även utanför kontorets väggar och det bidrar säkert till att hemmaplan känns bäst. Ungefär en halv miljon kronor årligen plus en okänd summa pengar till hockeyleaget Modo bidrar till idrott och kulturlivet i Örnsköldsvik.

"Vi är många som har barn i aktiv ålder och nu för tiden vill det till att företag skjuter till pengar för att latska fungera i föreningarna. Det känns viktigt att kunna bidra till ortens utveckling när företaget går bra."

HAKAN WIKE

hakan.wike@di.se

070-514 4570



ALLT DI:S INNEHÅLL OCH TJÄNSTER PÅ ETT STÄLLE

Dags att logga in!



Få tillgång till allt från Dagens industri på di.se

■ Logga in med ditt Di-konto på di.se för att kunna läsa **PLUS**-märkta artiklar och hela papperstidningen direkt på nätet. Då når du även Di:s alla börstjänster och kan hantera dina prenumerationsärenden.

Logga in på login.di.se med ditt Di-konto.

