

LÖSNINGARNA FINNS UTE HOS KUNDER OCH MEDARBETARE

Av festligheterna kvällen före syns inte ett spår. Strukturs VD Sture Nilsson skiner som solen som inte visat sig på flera dagar och ser oförskämt pigg ut. Men så har han också mycket att vara nöjd över. Det går bra nu. Kvällen före fick agera tidpunkt för invigningen av Strukturs nya kontor i Göteborg, något som bara ett par vita dukar och ett otal vackra blomsterarrangemang skvallrar om såhär dagen efter. Invigningen är en del i den tillväxtfas som bolaget just nu befinner sig i. Och Stures senaste resa har bara börjat.

När jag förra året fick frågan om jag ville vara med och ta nästa steg med Struktur, att ta vara på affärsmöjligheterna och fokusera på tillväxt, behövde jag inte fundera länge, berättar Sture medan vi tar trapporna upp till ett av konferensrummen på övervåningen.

- Jag började som VD i juni förra året och det har varit fantastiska åtta månader, helt klart över förväntan! Vi har expanderat från 30 till drygt 50 medarbetare, bl a genom att förvärva två bolag i Stockholm, men även i Göteborg har vi alltså expanderat, förklarar Sture och konstaterar nöjt att företagets koncept vinner mer och mer mark.

Trots att kontoren finns i Stockholm och Göteborg innebär inte det att det bara är där kunderna finns. Många etablerade kunder sitter exempelvis även i Malmö.

- Vi jobbar redan mycket i Malmö och att etablera ett kontor där kan bli ett naturligt nästa steg, säger Sture. Var vi sitter får inte styra för mycket.

STORA BOLAG HAR FORMAT

Även om Struktur har varit i stark tillväxt det senaste halvåret är det fortfarande ett litet bolag med Stu-

res mått mätt. Men det var bl a det som lockade efter att ha suttit i gigantiska bolag tidigare i sitt yrkesliv. Något som då var det ultimata och något han absolut inte skulle vilja vara utan, säger han och börjar berätta om de spännande resorna som format honom till den han är i dag, både som ledare och som person. Det är som att trycka på en knapp och att Sture är energisk och har förmågan att entusiasmera, vilket

» Jag har genom mitt yrkesliv gått från att vara analytisk och distanserad till att vara öppen och lägga mycket energi på de direkta mötena. «

han ser som en av sina viktigaste uppgifter i dag, är inte alls svårt att förstå.

- Mina 15 första år satt jag i ledningen för ett antal större industribolag och jobbade främst med turn around-processer, vilket innebar mycket problemorientering och krishantering. Här drevs jag av att vara mitt i en förändringsprocess. Därefter satt jag i ledningen för Bravida och fick istället känna på entreprenörsverksamheten. Där

var jag delaktig i att starta upp ett förvaltningsbolag, Ecuero, i samma veva som servicebranschen började förändras och Facility Management-begreppet (FM) gjorde sitt intåg. Nu började det hända mycket inom förvaltning och som VD var jag med och byggde upp det här företaget. Vi startade med 100 personer och fyra år senare var vi 1 000 stycken. Vi förvärvade under de här åren 15 bolag, det handlade om stora

övertaganden av fastighetsbolag. Allt kretsade mycket kring att addera mervärden för kunden, att förändra attityder, att vara lyhörd och att utveckla servicetänkandet. Det här var en helt annan typ av jobb än jag haft innan, minns Sture och berättar att den stora skillnaden var att lyssna mer på kunden.

- Det var en viktig resa för mig. Att få 15 företag att fungera som ett bolag och att inse att allt faktiskt handlar om människor.





FAKTA

Namn: Sture Nilsson

Ålder: 49

Familj: Fru, två barn

Bor: Bromma, Stockholm

Utbildning: Civilekonom, pluggade i Uppsala

Dold talang: Jag kan cykla enhjuling!

Vad gör du när du inte jobbar? När jag är ledig vill jag träffa familjen och vännerna så mycket som möjligt. Jag åker gärna ut med vår båt, åker skidor och försöker sporta mycket. Dessutom tycker jag om att jobba praktiskt och alla våra hus som vi renoverat genom åren har tagit mycket tid. Men jag har behov av att få jobba med händerna.

Vad hade du gjort om du inte varit där du är i dag?

Jag har rötter från landet så jag har ibland funderat på om jag kanske hade varit bonde. Jag har en dragnig åt djur och natur, absolut. Å andra sidan har jag nog inte det rätta tålamodet för det yrket.

Har du någon favoritplats du gärna återkommer till?

Att få vakna upp långt ute på en skärgårdskobbe en tidig sommarmorgon är bland det bästa jag vet.

OTÄLIG TROTS BRA RESULTAT

Därefter köpte ISS Eucuro som därefter blev ett affärsområde inom ISS. Sture blev en del i ledningen i ISS och fick ansvaret att utveckla FM-verksamheten och kunna erbjuda ett totalt serviceutbud. 2004 var det dags att gå vidare i branschen och siktet stannade på Compass Group, världens största servicebolag med 400 000 anställda världen över.

- Compass Group var stora på catering med drygt 7 000 medarbetare i Norden, men mitt uppdrag blev även här att bredda utbudet. Jag var Nordenansvarig för att utveckla FM-begreppet. Vi fick starta från scratch i tre länder. Då bodde jag för övrigt i Köpenhamn i tre år, vilket var jätteroligt.

Här övergår samtalet till att jämföra oss svenskar med danskarna och vi är rörande överens om att stora skillnader finns.

- Danskarna har ett helt annat synsätt, de är tuffare och rakare, konstaterar Sture. Men även om någon kunde få "tappa ansiktet" under ett möte, så var det glömt efteråt.

När vi för ett tag förlorat oss i det danska konstaterar vi båda att vi gillar den danska kulturen och att Köpenhamn är så oändligt mycket mer kontinental än någon av våra städer i Sverige. Och Sture vänder blad och börjar berätta om ett nytt kapitel i sitt yrkesliv.

- Under min tid i de stora bolagen lärde jag mig att allt tog sådan tid. Trots att mina ansvarsområden utvecklades i en bra takt märkte jag att jag blev för otälig. Jag drogs mer åt att få bygga upp, att generera tillväxt och hitta kemin mellan personer, mellan människor. Istället för att som ledare i stora organisationer jobba mycket mot det interna, lockades jag att jobba direkt mot en bransch. Precis när jag börjat inse det fick jag en förfrågan från Struktur. Jag hade stött på dem genom åren och hade en positiv in-

ställning till bolaget så jag behövde som sagt inte fundera länge innan jag bestämde mig. Steget från världens största företag till ett mindre var jättestort, men helt rätt. Nu kunde jag inte längre luta mig mot beslutsfattare uppåt och det var spännande.

STOLT ÖVER MEDARBETARNA

Hur beskriver du Strukturs verksamhet för någon som inte vet?

- Vi skapar, utvecklar och ansvarar för arbetsplatser. Våra duktiga projektledare och konsulter löser hela processen runt en arbetsplatsförändring, med sin specialistkompetens och genom att ta ett helhetsgrepp.

I dag är Stures viktigaste uppgift att få alla att hitta sin roll och utmanas i den.

- Jag sitter inte på någon kammare och snickrar nya affärsmöjligheter själv, de finns ute hos medarbetarna och kunderna, det är de som har lösningarna. Det är människorna som är det viktiga. Att både kunder och medarbetare ska trivas och motiveras, det är ett sådant ledarskap jag vill stå för. Jag har genom mitt yrkesliv gått från att vara analytisk och distanserad till att vara öppen och lägga mycket energi på de direkta mötena. I dag vill jag förmedla energi, glädje och uppmuntran. Under åren har jag känt att jag har velat förändra mig och nu är jag samma person både som ledare och privat. Och allt ger mer effekt i en mindre organisation, påpekar Sture som nästan känslösamt berättar om sina medarbetare som han tycker tar ett enormt ansvar ute hos kunderna där kvalitet och trygghet måste råda.

- Vi har en platt organisation, alla får sin frihet. Det absolut roligaste med mitt jobb är att se att de personliga engagemangen ger resultat i ett projekt. Att vara

på inflyttningsfesten för ett företag och se en nöjd organisation som är relaterad till ett antal personer hos oss på Struktur. Det är då jag blir stolt, ler Sture och talar sig varm för relationerna med kunderna.

- Allt handlar om att ha en längre relation med kunden. Vi skiljer oss från våra konkurrenter för att vi tar fler delar i processen, vi ansvarar även för nästa steg. Det bygger på förtroende hela vägen, det handlar inte om att pracka på kunden ett helhetspaket utan att kontinuerligt få förnyat förtroende. Vi har därför aldrig missnöjda kunder eftersom de själva väljer att växa med oss. För oss är det viktigt att hålla en öppenhet mot kunden som ger just trovärdighet. Och en nöjd kund ger en lönsam affär.

På frågan om vad det är som driver honom svarar Sture utan att behöva fundera speciellt länge att det är när de sjösätter ett nytt koncept och sedan ser resultatet och responsen från kunderna.

- Kundrelationen i sig är drivande och den omedelbara responsen både från kunder och medarbetare.

NYA UTMANINGAR

Och nu är det just ett sådant nytt koncept som har börjat segla, ett koncept som redan fått positiv respons. Struktur har lagt till en verksamhet i bolaget som innebär att de jobbar vidare med kunden även efter en flyttprocess, att ansvara för hela servicekonceptet.

- Vi har köpt två mindre FM-bolag, ett konsultbaserat och ett som jobbar med drift och har börjat förmedla det konceptet utåt. Nu tar vi verkligen helhetsgreppet, konstaterar Sture och berättar om hur lätt företag riskerar att falla tillbaka i gamla hjulspår efter en flyttprocess för att man inte har jobbat igenom förändringsprocessen riktigt. Det här är en möjlighet för oss att kunna fortsätta samarbetet med kunden

och för dem att spara ytterligare tid och kostnader genom ett samarbete med oss.

Nästa utmaning, enligt Sture, blir att fortsätta attrahera de bästa medarbetarna och att utveckla bolaget vidare utifrån den starka personliga kompetensen.

- En annan utmaning blir att i praktiken omsätta det miljöfokus som börjat råda nu. Miljön blir allt

viktigare och nu har branschen börjat agera. Det kommer även att märkas hos Struktur framöver. Och så har vi fler nya affärsmöjligheter på gång, men det kan jag inte berätta om ännu, ler han. Men det första steget är taget, nu har vi hela FM-biten i och med köpet av två etablerade bolag. Men vi vill fortsätta utveckla kunderna, resan har bara börjat.

STURES FLYTTIPS

Låt dina medarbetare ägna sig åt det de är duktiga på även vid en flytt, annars blir det misshushållning av företagets kapacitet. Ha en proffsig projektledare och fokusera på vad ni vill uppnå med förändringen. Om man gör allt själv är det så lätt att fokusera på problemen, istället för på vad man vill uppnå. ■



NYA SCAN.
SCAN GAV STRUKTUR FÖRTROENDET ATT LEDA DERAS FLYTT AV HUVUDKONTORET TILL NYA LOKALER. KONTORET STOD KLART 1 DECEMBER 2007.