

Strategisk omställning för Nordomatic

Senaste åren har nybyggnationen runtom i Skandinavien nått rekordnivåer och Nordomatic har också tagit del av denna marknadsmöjlighet med 23% årlig tillväxt under snart 10 års tid. År 2010 var Nordomatics omsättning 111 MSEK och nu närmar vi oss 900 MSEK! När vi blickar framåt så ser vi en förändrad marknadsbild, som också accelereras av den pågående Corona-pandemin.

Nordomatic skyndar därför också på den planerade omställningen att fokusera på slutkundsmarknaden med branschens modernaste och bredaste tjänsteerbjudande inom Smart Buildings. Nordomatic är tillsammans med våra teknikpartners marknadsledande avseende uppgraderingar, serviceavtal, spotservice, cloud- och energitjänster. Att på djupet förstå en kommersiell fastighetsägares vardag och erbjuda de modernaste digitala verktygen för övervakning och optimering är det vi brinner för. Nybyggnation är fortsatt viktigt, men Nordomatic kommer att i första hand satsa på de projekt som bär vidare med en lång och utvecklande slutkundsrelation.

”Vi har i mer än 50 år byggt upp en helt fantastisk plattform av slutkunder, inte minst inom samhällsbyggnadssektorn och tillsammans med Skandinaviens största privata fastighetsägare, och det är oerhört stimulerande och utvecklande att digitalisera och modernisera denna bas så att fastighetsägare och hyresgäster upplever en verklig förnyelse och förbättring.” säger Olov Schagerlund, VD och koncernchef Nordomatic.

Omställningen innebär satsning på tjänsteutveckling och kompetensutveckling av medarbetare för att kunna omfördela resurser till Service, Cloud och Energi. I storstadsområdena innebär också omställningen en minskning av c:a 10% av personalen. Interna arbetsätt och rutiner effektiviseras kontinuerligt med nya verktyg och metoder, och såväl kapacitet som kvalitet ska på så sätt kunna bibehållas.

”Att skiljas från duktiga och engagerade medarbetare är väldigt smärtsamt, men såväl marknadsförändringarna som våra egna effektiviseringar leder till detta. Vi gör omställningen i god tid och utifrån en finansiellt stark ställning.” avslutar Olov Schagerlund.

För mer information kontakta:

Olov Schagerlund, olov.schagerlund@nordomatic.se