



TRÄ OCH TEXTIL. Ingela Pettersson, inredningsnickare på Frendins, limmar på tygdelen på isoleringsmaterialet.

**Di Fakta**

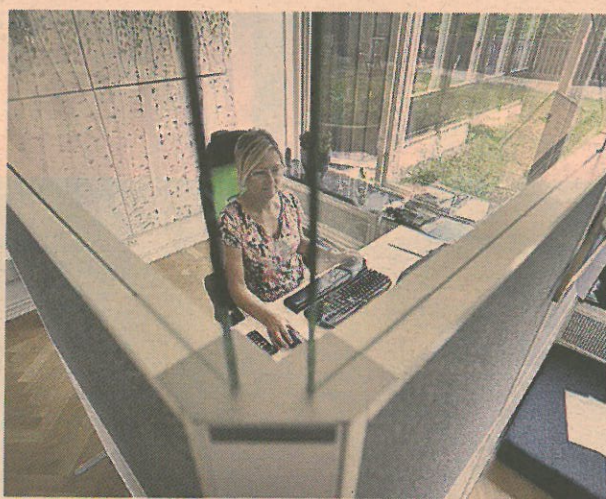
**Jenny Helldén och Marie Lindqvist-Pahlstad om ...**

**■ Då var det som bäst:** "När vi startade upp de första fyra åren, innan ansvarsbördan blev så stor. Att växa och ha anställda innebär mycket ansvar, men då bara skrattade vi och körde på", säger Jenny Helldén.

**■ Då var det tungt:** "En felrekrytering 2011–2012 kostade oss

massor av tid och pengar", säger Jenny Helldén.

**■ Så blåser det i branschen:** "Den svenska möbelindustrin har tuffat till sig och bra ljudkvalitet är en allt viktigare fråga. Så det är bra medvind, inte minst på exportsidan där skandinavisk design har hög status", Marie Lindqvist-Pahlstad.



DÄMPADE TONER. Mia Holmberg innesäljare på Zilenzio sitter omhuldad av ljuddämpande väggar ur företagets kollektion.

# tvivlarna

och i sortimentet finns ljudabsorbenter för både golv, tak och väggar i precis alla tänkbara färger och former.

**Kundsvordomarna** driver fortfarande produktutvecklingen.

"När vi hade kunder som försökte hänga upp våra golvsjärmar på väggen skapade vi ett sortiment med väggfasta absorbenter. Och nu har vi lanserat bärbara absorbenter efter att några kunder efterfrågat det", säger Jenny Helldén.

Zilenzio har hittills levererat större kontorslandskap till företag som Handelsbanken, Folksam, HP, Boliden, Atlas Copco, SJ, HSB och Migrationsverket.

Grunden i alla produkter är densamma: Innanför den snickrade träramen finns en

kärna av svensk stenull och utanpå läggs ett tyg där bilder och olika motiv kan tryckas.

"Stenull är som ett spindelnät för ljudvågorna. När stenullen är pressad till rätt densitet och är lagom hårt packad trasslar ljudet in sig i sten- och luftblandningen och studsar inte utigen", säger Jenny Helldén.

**Totalt anlitar företaget** närmare 25 olika underleverantörer, varav majoriteten finns i Småland. Köpet av metallbeslag i Kina gör de inte om.

"Vi provade att tillverka våra metallbeslag i Kina, där inköpspriset bara var en fjärdedel mot här. Men kvaliteten var klart sämre och vi vill inte sälja något vi själva inte skulle vilja köpa", säger Marie Lindqvist-Pahlstad.

Dessutom betyder ord som

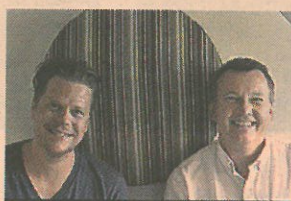
"svensktillverkat" och "skandinavisk design" mycket nu när Zilenzio alltmer offensivt ger sig ut på exportmarknaden. Förutom i Norge, Danmark och Finland ökar företaget också i Nederländerna, Spanien, USA och England.

**Men efter den starka** utvecklingen de första åren har tillväxten stagnerat och omsättningen fastnat en bit under 40 Mkr. De upptäckte att det fanns en bromskloss. De själva.

"Vi måste släppa säljansvaret och kan inte sitta med på varenda möte längre. Vi ska driva företaget framåt, utveckla nya produkter och hitta nya marknader. Så vil lät en av våra bästa säljare bli säljchef och frigjorde mer tid för oss", säger Jenny Helldén. Flaskhalsen är därmed

borta och redan i år omsätter företaget för första gången 45 Mkr. För att nå omsättningsmålet på 100 Mkr inom fem år krävs en fortsatt offensiv export – och många fler kundsvordomar.

"Ljudproblemen finns över hela världen", säger Marie Lindqvist-Pahlstad.



**Di Örebro**

Text: **BJÖRN SOLFORS**  
Foto: **JACK MIKRUT**

red@di.se 08-573 650 00

## Får företag att lyssna på sina kunder

ÖREBRO Extraknäcket för en reklambyrå fick den 19-årige fotbollsspelaren Mikael Julher att byta mål.

Nu hjälper PMP Marknadskonsult kunder som Microsoft och Skanska att faktiskt lyssna på sina kunder.

Inför skid-VM i Ånnaboda 1986 skulle Mikael Julher och två kompisar locka Sveriges företagare att annonsera under evenemanget. Extraknäcket drygade ut lönen som fotbollsspelare i Örebro SK:s A-lag.

"Men när det var dags för lön sa de att vi måste skicka en faktura. Så då startade vi ett företag", säger Mikael Julher, vd för PMP Marknadskonsult.

Snart hoppade de två kollegerna av. Mikael Julher fortsatte, utan att veta mot exakt vad.

"Jag avundas dem som har en tydlig affärsidé. För mig är det något som växer fram organiskt och förfinas varje dag när man lyssnar på kunderna."

**Och det är just det** som också skulle bli affärsidén. PMP Marknadskonsult gör kundundersökningar och tränar företag som Microsoft, Fujitsu, Skanska, Sweco, ABB och Previa i att förbättra sina kundrelationer.

"De flesta företag är väldigt produktorienterade. Man är

mer intresserad av det man ska sälja, än av sina kunder. Vi är tvärtom intresserade av kundernas behov, vanor och tankar och vill vara företagets lots till att bli mer kundorienterade."

Sedan 2006 publicerar företaget också den så kallade säljindikatorn. Två gånger per år beskriver hundra av de stora börsbolagen sin situation gällande tillväxt, kunder och försäljning.

"65 procent svarar att de kommer att växa nu i höst. Jag tror på ett ljus 2016 för Sverige", säger han.

**Norden och Baltikum** är hemmamarknader för företaget, men allt utgår ifrån Örebro. Ett försök att starta lokalkontor i Danmarks slutade med sex tuffa år och totala förluster på 4,5 Mkr kronor.

"Danskarna är skickliga på att följa med sina kunder över hela världen. De är bättre affärsmän än vi. Som entreprenör är man envis och fortsätter ibland lite för länge", säger han.

Men den typen av smällar ska en gammal fotbollsspelare klara, tycker Mikael Julher.

"Fotboll handlar om att skapa resultat och det viktigaste är disciplin, uthållighet och att kunna ta stryk. Ska du in i straffområdet och göra mål får du räkna med blåttiror och blod ibland. Den filosofin har jag med mig i företaget också."

BJÖRN SOLFORS



TÄVLINGSINRIKTAD. 1989 blev tidigare ÖSK-spelaren Mikael Julher ensam ägare av PMP Marknadskonsult och verksamheten tog fart med Ericsson, ABB och flera it-företag som kunder.

FOTO: JACK MIKRUT

**Di Fakta**

**PMP Marknadskonsult**

■ **Ägare:** Mikael Julher, vd (97 procent). Kim Eide (3 procent).  
■ **Omsättning 2014:** 13,7 Mkr (prognos 2015: 16,7 Mkr).

■ **Resultat efter finansnetto 2014:** 2,1 Mkr.  
■ **Anställda:** 15.  
■ **Kuriosa:** PMP står för de tre grundarna: Per, Mikael, Peter. Nu finns bara Mikael kvar i företaget.