



Johan Almquist, Servicechef på Ninolab trivs bra på företaget och tycker att jobbet är mycket meningsfullt.



Vi är ett lösningsfokuserat företag, vilket innebär att vi inte bara levererar en apparat utan också tar ett helhetsansvar i samband med försäljningen och under produktens livslängd. Ingenting ska vara omöjligt att lösa.”

NICLAS NORDIN, VD NINOLAB



Niclas Nordin



Familjeägda Ninolab i Upplands Väsby kallar sig – din enda leverantör av laboratorieutrustning. Med sina 47 år på marknaden har de gjort sig kända som ett av de största laboratorieföretagen på den svenska marknaden. Ett brett sortiment med välkända produkter har varit en viktig grund för dem.

– Men viktigast är alla medarbetare och den vilja, det engagemang och den kompetens som finns hos dem säger Ninolabs vd Niclas Nordin.

TEXT: BIRGITTA STOLT

BILD: BARABILD AB

”Medarbetarna är A och O”

Snöflingorna faller tätt när vi anländer en halvtimme för tidigt till Ninolab i Upplands Väsby. Fotograferna Wille, Linus och jag blir varmt mottagna i receptionen och får ta en kaffe i företagets lunch- och fikarum i väntan på vd:n Niclas Nordin. Niclas anländer på exakt utsatt tid och vi får då ta en rundtur på företaget.

Vi passerar några tavlor på väggen där man kan se tre utbyggnader av Ninolabs lokaler. Niclas berättar att företaget till en början höll till i en källarlokal i Bromma. Men med tiden fortsatte företaget att expandera. Efter att ha vuxit ur ett par lokaler bestämde sig grundarna Ingemar Nordin och Eric Nilsson, för att bygga en egen fastighet som kunde anpassas helt till verksamheten.

–Han som var kommunalråd i Upplands Väsby på den tiden, körde runt med Ingemar och Eric och så stannade han bilen här utanför och pekade neråt backen och sa: ”här nere blir bra grabbar”, berättar Niclas.

Vi backar bandet lite. Historien om Ninolab börjar i oktober 1965 då Niclas Nordins pappa, Ingemar Nordin grundar företaget tillsammans med sin kollega Eric Nilsson samt tre utländska finansärer. Namnet blir E Nilsson Instrument AB. Företagsnamnet ändras senare till Ninolab, Nino för Nilsson

och Nordin och lab för att de levererar produkter till laboratorier.

–Tanken var att företaget skulle ligga norr om Stockholm då många av våra kunder, även på den tiden fanns i Uppsalaområdet, säger Niclas.

Eric Nilsson avlider 1977 och Ingemar blir då kort därefter ensam ägare till företaget. Efter det ändras företagsnamnet till AB Ninolab. Vid 75-års ålder går kemisten Ingemar Nordin i pension och samtidigt 2002, efter en dialog med medarbetarna på företaget blir Niclas Nordin vd på företaget, efter pappa Ingemar.

–Det var aldrig en press att börja jobba här, eller att ta över vd-rollen. Det föll sig naturligt. Jag har jobbat här sedan 1992 och det har aldrig varit några problem att jobba tillsammans med pappa. Visst kunde vi ha heta diskussioner, men vi hade i stort sett samma sätt att se på saker och ting, säger Niclas som föddes två år efter att företaget startade.

47 år har gått sedan starten och 2012 är produktportföljen bredare än någonsin hos Ninolab. Utrustningen kan delas in i fem produktområden:

- värme, kyla, klimat,
- diskning, sterilisering,
- vatten, luftrening,
- provberedning, vägning, kontroll samt
- bioteknik.

Ninolab är återförsäljare av ett 40-tal utländska tillverkare och är ett specialistföretag med fokus på apparater och instrument för laboratorier.

–Vi har ett omfattande sortiment av apparater och instrument och det har givetvis varit en viktig grund för oss. Vi har utökat vårt sortiment med nya produkter och leverantörer under åren men det är många av de leverantörer som vi hade på 60-talet som vi fortfarande jobbar ihop med idag. Det är bra och visar på en långsiktighet i vårt samarbete, berättar Niclas. Ninolab är mer kända för vissa typer av produkter än andra. Tar vi som exempel -86°C frysar, vattenreningsutrustning, torkskåp och inkubatorer har vi ju levererat dessa mer än 45 år.

Affärsidén handlar om att köpa och sälja högkvalitativa produkter. Att leverera något mer än själva produkterna är väsentligt för att kunna stå sig i konkurrensen. För Ninolabs del har det handlat om tre viktiga faktorer: att välja leverantörer med utvecklingspotential, ge god service och anställa kunniga medarbetare. Allt för att bidra med den bästa lösningen för kunden.

Niclas berättar att många av Ninolabs produkter kommer från Europa och USA. Globalt ses Skandinavien som en marknad där Sverige är den

största delen. Ska en tillverkare in på den skandinaviska marknaden börjar man gärna i det största landet vilket är Sverige. Konkurrensen i Sverige är därför betydligt större än i grannländerna. Idag finns det fler tillverkare som vill sälja globalt så konkurrensen är mycket större nu, berättar Niclas.

– Vi har haft som grundfilosofi att försäljning av den här typen av utrustning kräver service, en support till kunderna. Serviceenheten på Ninolab har alltid varit en viktig och strategisk del. När företaget startades 1965 var den första som anställdes en servicetekniker, berättar Niclas. Idag är det 19 personer på serviceavdelningen och 50 anställda på hela företaget. Allt från kemister, biologer och ekonomer till personer med teknisk utbildning, allt beroende på anställning.

Ninolab har haft en mycket låg personalomsättning. Många anställda har stannat i 20–35 år. Niclas betonar om och om igen hur viktig personalen är. Att de anställda har kul på jobbet och utvecklas i sin yrkesroll.

– Det handlar om att ha ett öppet företagsklimat. Att jag och de andra cheferna inte stänger in oss på våra rum.

Utmaningen för Ninolab är att bli en ännu bättre leverantör.

Vi gör en del aktiviteter för att skapa ett bra lag. Det är viktigt att vara lyhörd och se medarbetarna, att alla kan säga vad de tänker och tycker, säger Niclas.

Han berättar att även när någon fyller jämt så är det fest, och när det är julfester och jubileum bjuds även alla pensionärer med respektive in. Niclas säger att han vill skapa en unik och familjär stämning på företaget.

Vi fortsätter vandringen genom lokalerna. Vi stöter på personal hela tiden, antingen arbetandes inne på sina kontor eller liggandes på golvet under någon produkt som de servar.

– Vi är ett lösningsfokuserat företag, vilket innebär att vi inte bara levererar en apparat utan också tar ett helhetsansvar i samband med försäljningen och under produktens livslängd. Ingenting ska vara omöjligt att lösa, förklarar Niclas Nordin.

Vi har kommit fram till Ninolabs serviceavdelning som de har uppdelat i olika teknikområden. Här finns bland annat dedikerade platser för kylteknikerna. De har fem ackrediterade kyltekniker anställda.

– Vi har teknikområdena kyla, mekanik och elektronik. Vi har ett speciellt

anpassat kalibreringsrum där vi genomför partikelkalibrering, säger Niclas.

Ninolabs huvudlager för produkter och reservdelar finns i Upplands Väsby. För att snabbare kunna serva sina kunder har de även anpassade reservdelslager i Kungälv utanför Göteborg och i Malmö/Lund och i Danmark, Köpenhamn.

Vad gäller Köpenhamn och Danmark så valde Ninolab att etablera sig på den danska marknaden år 2006. De hade då börjat att titta på de närliggande regionerna och Danmark är den näst största marknaden efter Sverige. De köpte då ett litet danskt laboratorieföretag kallat LytzenLab A/s. Numera är namnet bytt till A/s Ninolab och företaget har under de första fyra åren haft en mycket bra utveckling, enligt Niclas.

– Vi har ett supergång medarbetare även i Danmark. Fem killar och fyra tjejer. Danskar är betydligt rakare än svenskar, vilket kan vara utmanande för oss svenskar. Det är mer konsensus i Sverige än i Danmark, säger Niclas.

Han berättar att det inte direkt är ”prio ett” att expandera till fler länder i dagsläget. Niclas nämner att om man ska starta upp företag på fler ställen så måste man göra det helhjärtat. Annars blir det sällan bra.

– Branschen har historiskt varit väldigt stabil, även beroende på hur ekonomin sett ut globalt. Men det svänger betydligt mer idag än vad det gjorde förr. Tillväxtnässigt så är det ingen större tillväxt i den här branschen. Ska man växa så måste man ta marknadsandelar från konkurrenterna, berättar Niclas. Hur Ninolab gjort det och tänker göra framöver är en företagshemlighet, säger Niclas.

Niclas anser inte att Ninolab direkt haft några svårigheter under åren. Marknaden går upp och ned och så har det även varit för Ninolab. De har gått bättre och sämre och de har vuxit till en viss gräns, och sedan planat ut.

– 2010/2011 var våra bästa omsättningsår någonsin. I koncernen omsatte vi 158 MSEK, varav 139 MSEK i Sverige, säger han.

Ninolab ser positivt på framtiden. Niclas tycker att marknaden är intressant och att forskning är en viktig del för ett land. De ser med tillförsikt på framtiden. Utmaningen för dem är att bli en ännu bättre leverantör av de här produk-



terna. Han berättar att de har mycket spännande utmaningar framöver sig.

Men vart är då laborativverksamheten på väg?

Niclas anser att det är svårt att säga vart laborativverksamheten är på väg, på grund av allt som för tillfället händer på marknaden, exempelvis inom läkemedelsindustrin.

Ninolabs kunder är främst sjukhus, forskningsinstitutioner och universitet, läkemedels och biotechföretag. Men det finns även en stor övrig industri såsom gruv, livsmedel, skog och kemiföretag.

–Forskning som Sverige bedriver på universitet och forskningsinstitut är en stor kundgrupp för alla företag i branschen. Varken inom den privata eller publika sektorn så slutar man att forska. Många företag drar ned eller flyttar utomlands, men det finns de som växer också. Det som kommer i tidningarna är bland annat det som vi läste om Astra Zeneca nyligen. Sverige vill skapa ett bra företagsklimat, säger Niclas.

För att hålla kunderna a-jour gällande produkterna så arrangerar Ninolab återkommande seminarier och deltar i mässor. De har även en stor mängd försäljningspersonal som hela tiden är ute och träffar kunderna.

–Vi skickar även ut Ninonytt cirka 3–4 gånger om året till våra kunder för att berätta om våra produkter, berättar Niclas.

Ninolab ordnar även olika typer av hyra/leasing av sina produkter. Apparaterna som sådana, kan inkludera service, underhåll och reservdelar. Det är upp till vad kunden vill ha inbakat i hyres/leasingkostnaden. Niclas påpekar att dem är väldigt flexibla på företaget.

–Vi ska hjälpa våra kunder att utföra sitt arbete på det smidigaste sättet. Exempelvis när de har tagit in en produkt för service så kan kunden i många fall få låneprodukt under servicetiden, säger Niclas.

Vad gäller Ninolabs miljömedvetenhet så har det med åren blivit mer angeläget att tänka miljömässigt, både från leverantörens och kundens sida. Ninolab har en isbjörn som symbol för sitt miljöengagemang.

–Det är ett visst ansvar att hitta produkter som är mer miljövänliga än andra vad gäller förbrukning av el och vatten.

Bengt Boethius (t.v.) är serviceingenjör på Ninolab.

Våra leverantörer är också mycket fokuserade på det här. Det viktiga handlar om att titta miljömässigt på produkterna, ur våra kunders synsätt, så man skonar miljön så mycket det går.

Ninolabs mål är att fortsätta att bli en bättre leverantör. Året har börjat bra och de vill givetvis inte stanna upp i utvecklingen eller dra ned eller minska.

–Eftersom vi är på en stabil marknad och inte har en organisk tillväxt från år till år så kan det gå lite upp och ned. Men vi vill inte gå åt fel håll, säger Niclas.

Det börjar närma sig lunch och Niclas nyttjar tiden med ett besök hos sjukgymnasten. Den gamla tävlingsåkaren i slalom har skadat korsband och minisk i vänster knä under en skidresa med guldklimpen Jacob, som han kallar sonen. Han berättar att det bara är att träna upp knäet igen om han ska undvika operation.

Niclas pappa avled för fyra år sedan vid en ålder av 80 år. Enligt Niclas så var hans adelsmärke entusiasm och hederlighet och just det skapade ett starkt förtroende för honom hos medarbetare, kunder och leverantörer.

Blod är tjockare än vatten. En sund familj värnar om dess medlemmar,



vilket både Ingemar, Eric och Niclas verkar har gjort väl. Öppenhet, engagemang och hederlighet – det kanske just är dessa värden som skapat den framgång som det har varit för Ninolab.

–Vår slogan är ju: din enda... eller bästa leverantör av laborativutrustning, det ska vi se till att vara även i framtiden, avslutar Niclas och ler. **LT**

Niclas Nordin ser med tillförsikt på framtiden. Han tycker att marknaden är intressant och att forskning är en viktig del för ett land.



Läs mer om Ninolab
www.ninolab.se

