



MITT I TRAFIKEN. Johan Persson är vd för Cyklos, som säljer cykelgarage bland annat. Tvåhjulningarnas framfart skapar en växande marknad för allt som underlättar för cyklister.

# Hojar får hjulen att

## Smarta lösningar för cyklister gav Cyklos ett lyft

MARIEFRED/KATRINEHOLM

**Johan Persson var ute och cyklade när han trodde att köpet av Cyklos skulle leda till mindre restid.**

**I stället innebar övertagandet det motsatta när han lyckades vända utvecklingen i ett företag som hade börjat stagnera.**

Det blippar till när Johan Persson håller upp accesskortet mot läsaren till det låsta parkeringshuset för cyklar. I samma stund som ett tåg stannar till vid perrongen på Katrineholm centralstation öppnas glasörrarna i garaget. I princip alla 38 platser är upptagna, så även förvarings-skåpen med hjälmar och regnkläder som skvallrar om att hösten kommer.

Johan Persson vittnar om att intresset för cykelgaraget är stort, inte bara för att Katrineholm är en klassisk pendlarort.

”Det är en trend bland cyklister att vilja byta ut bilen mot elcyklar, som man då vill kunna ställa säkert och även ladda”, förklarar han.

**Som vd för Cyklos** ser han det som sin uppgift att för-

enkla resan för framtidens trafikanter. Företaget tar fram och säljer allt från garage och cykelparkeringar till väderskydd och olika cykelpumpar.

”Många av våra konkurrenter jobbar med produkter till offentlig utemiljö medan vi bara arbetar med produkter till cykelmiljö. Vi tänker enbart på cyklisten och hur vi skapar den bästa parkeringen och servicen för den”, säger Johan Persson.

**När han 2011 tog** över företaget hade det under sin 16-åriga livslängd som mest omsatt 2 Mkr.

”Den tidigare ägaren hade utvecklat bra produkter men passerat pensionsåldern för drygt tio år sedan, så sälj-

drivet hade svalnat kraftigt. Jag såg en stor potential i företaget, inte minst eftersom det fanns mycket att förbättra när det gällde infrastrukturen för cykling. Jag kände att vi kunde göra skillnad. Samtidigt kändes det bra att jobba med något jag brann för i stället för att sälja typ konserverad gröt”, säger Johan Persson.

När han sa upp sig från sin välbetalda tjänst som säljchef inom industrin var tanken att han skulle kunna vara mer på hemmaplan och inte behöva resa lika mycket. Det blev – precis tvärtom.

”Jag insåg snabbt att det fanns stora utmaningar. Företaget behövde bli större och växa kraftigt för att det skulle

fungera med logistik, leveranser och få en långsiktigt hållbar verksamhet.”

**Deförsta tre åren** åkte Johan Persson skytteltrafik mellan det egna köket i Vasastan i Stockholm och säljmöten runt om i Sverige.

”Många dagar handlade det bara om att hålla näsan ovanför vattenytan. De där åren hade sin speciella charm eftersom jag verkligen fick kämpa. Men det är först nu det börjar bli roligt”, säger Johan Persson.

Tillväxtlyftet kom när företaget bytte bas – från Stockholm till Mariefred. I samma veva gjorde Johan Persson sin första rekrytering.

”Utanför Stockholm har vi

kommit närmare produktionen, haft lägre kostnader och kunnat jobba effektivare. Företagandet är helt enkelt bättre på landet.”

**På vilket sätt?**

”Allt är mindre komplext. Det handlar inte bara om snabbare framkomlighet, bättre rekryteringar och lägre kontorshyror utan också om att miljön är mindre stressig. De goda tankarna kommer oftare till mig när jag är avslappnad”, säger Johan Persson.

Efter att ha drivit företaget helt på egen hand de första tre åren har han nu sju anställda.

”I dag hänger det inte bara på mig. Det är vi tillsammans som gör att vi når målen. Hos oss är det viktigt att man underkastar sig laget.”



**FUNKTIONELLT.** Stolpar att låsa en cykel vid sätts upp på bland annat gågator och torg.



**SKAPAR ORDNING.** Cykelställ med tak och plats för dubbla rader av cyklar.

## Di Entreprenörer emellan

### Johan Perssons råd för att skapa laganda i ett tillväxtföretag



■ "Leta efter personal som är van att ingå i ett lag och hittar sin roll

i laget, som kan täcka upp för varandra och samtidigt prestera under press. Det gäller att ha få, enkla och tydliga riktlinjer, samt att

fokusera på prestationen och inte på resultatet. Leta efter personal som har en lösning på varje problem och inte ett problem till varje lösning. Det visar också att man vill bli bättre. Laget vinner alltid över individen. En bra kultur och bra kunder skapar framgång."

FOTO: HENRIK LENNGREN

# snurra

Sedan två år tillbaka står måndagsträning på programmet varje vecka. Johan Persson har inte använt sig av ordet "obligatoriskt" men mellan raderna förväntas medarbetarna vara med i löparspår och på utegym.

"Fokus på goda vanor i grupp ger resultat. Att ha roligt på jobbet ger spinoffeffekter", konstaterar han.

**Sedan Johan Persson** tog över Cyklos har företaget blivit mångfalt större. Omsättningsprognosen i år ligger på drygt 32 Mkr.

"Vi vill fortsätta växa. Det är roligare att jobba i ett tillväxtföretag än i ett moget eller stagnerande bolag. Samtidigt är det alltid en kamp som litet företag att bli större. Vi har stundtals haft stora problem med leverantörer som inte har levererat och rekryteringar

## Di Fakta

### Cyklus

- Omsättning 2017: 25,3 Mkr.
- Omsättningsprognos 2018: 32 Mkr.
- Resultat efter finansiella kostnader 2017: 1,1 Mkr.
- Ägare: Johan Persson.
- Antal anställda: 7.

som har gått åt skogen. Först nu börjar vi hitta rätt spår framåt."

Bland kunderna återfinns kommuner, arkitekter, fastighetsbolag och bostadsrättsföreningar över hela Norden. I slutet av augusti levererar Cyklos det första isolerade och inglasade cykelgaraget för offentlig miljö i Sverige till Umeås nya cykelhubb.

"Det är ett garage där

Umeås cyklisterna kommer att ha minst fem grader varmt även under smällkalla vintern. Vid garaget finns en servicestation med tvätt och en bar där man till exempel kan äta sin medhavda lunch."

**Utanför fönstret** dundrar ytterligare ett tåg förbi på stationen. Johan Persson följer det med blicken.

"Har man vuxit upp i Hallsberg är man också uppvuxen med tåg. Och även företaget har faktiskt vuxit med tåget. Jag svarar gärna på offerter på ditvägen och skickar fakturor på hemvägen. Det känns skönt att vara klar med bilåkandet."

**HENRIK  
LENNGREN**

henrik.lenngren@di.se 070-891 98 06



90 SVENSK  
KONTO INSAMLINGS  
KONTROLL

# UTAN BIN, INGA JORD- GUBBAR I MJÖLKEN.

En tredjedel av Sveriges vilda biarter är på väg att försvinna. Det kan få stora konsekvenser för framtiden. Som tur är finns det lösningar på problemen!

## Rädda bina! Swisha en gåva till 901 2014

Vi jobbar för fler blomsterängar som ger pollen och nektar, bygger vildbihotell och påverkar maktavare att ställa om till en mer ekologisk politik. Tillsammans skapar vi världens bi-vänligaste land.



Naturskyddsföreningen