

On1Call - Vi kan IT

I en alltmer förtätad djungel (läs datoriserad värld) blir vi allt mer beroende av tekniken och dess under. Inte minst den som är företagare. Oavsett i vilken bransch man befinner sig är det näst intill en omöjlighet att helt undvika datorer, servrar, routers och mer eller mindre avancerade datorprogram. Gemensamt för alla företag är också att datorerna inte får gå sönder. Någonsin. Och när det som inte får hända ändå händer är det viktigt att ha en kompetent och nära IT-partner. Allt ska kunna lösas On1Call.

On1Call beskriver sig själva som din lokala IT-partner genom deras smått kaxiga slogan *Vi kan IT*. Men det är klart. Har man funnits i Järfälla sedan 1989, kan leverera allt inom IT och jobbar med några av Sveriges största börsnoterade företag finns det ingen anledning att hymla. För att klargöra vilka On1Call faktiskt är behövs dock en kort titt i backspegeln.

On1Call bildades 1994 och var då i första hand en konsultverksamhet. Grundare och initiativtagare var Peter Seifert och Peter Wedin som tidigare jobbat på den amerikanska datorjätten Hewlett-Packard. Genom sina dåvarande jobb såg de tydligt ett utbrett behov inom IT-branschen med tredjepartsservice för just datorföretag. Utvecklingen gick bra och 1997 breddades konsultverksamheten genom ett omfattande jobb åt ett av Sveriges största företag. Ett nytt bolag, Flexator Data AB, bildades och växte rejält under de kommande åren. 2004 avknoppades Flexator från On1Call mot bakgrund av olika konkurrensavtal. Vid den tiden hade Flexator 17 anställda på tre olika kontor runt om i Sverige. Redan 1989 startades dock ett företag under namnet Syscom-Mematex. Annelie Hellman var en av grundarna till företaget och har sedan starten jobbat med i första hand företag i Järfälla med omnejd. Under 2005 köpte On1Call hela Syscom-Mematex. På så sätt ökades antalet lokala kunder och verksamheten breddades åter efter avknoppandet av Flexator. Genom Annelies lokala kundkännedom och den kompetens som fanns inom On1Call skapades förutsättningarna för att kunna leverera kompletta helhetslösningar inom IT.



Peter Wedin, Annelie Hellman och Peter Seifert

- Ja, mitt namn och ansikte är nog ganska välkänt i Järfälla eftersom vi har hållit på så länge genom verksamheten med Mematex. Det är viktigt att folk vet om att vi finns kvar, bara under ett nytt namn, avslutar Annelie den något snåriga genomgången av företagets historia.

Men åter till nutid, och inte minst framtiden. Grundarna och ägarna Peter Seifert och Peter Wedin berättar att målsättningen är att dubbla personalstyrkan under de kommande två åren och att växa framförallt lokalt, men också i närområdena. Målgruppen är små- och medelstora företag även om kunnandet för att hantera större kunder finns.

- Det som gör oss unika är att vi kan leverera fullservicelösningar inom IT. Vi kan göra allt från så enkla saker som att sälja eller laga en enskild dator eller lägga upp en mail och vidare till att skapa kompletta nätverk eller vara med och ta fram avancerad programvara. Till exempel konsulter vi ett stort svenskt företags lönehanteringssystem med löner åt 300 000 anställda. Det kanske absolut viktigaste idag är dessutom att kunna leverera säkra lösningar och där är vår kunskap oerhört stor, säger nuvarande vd Peter Wedin.

Inom ramen för verksamheten jobbar man efter fyra grundpelare. Försäljning, service-teknik-support, drift och stöd samt råd och dåd. På så sätt täcks företagets samtliga verksamhetsområden. När Peter, Peter och Thomas, som är marknadsansvarig, ska förklara vad de olika punkterna mer konkret innebär återkommer vi ständigt till ordet leverera. Leverera helhetslösningar. Leverera kunskap. Leverera bredband. Helt enkelt leverera rätt lösningar till rätt kund.

- Det handlar om att alltid leverera det kunden efterfrågar, men också om att kunna leverera snabba och effektiva lösningar i kritiska situationer. Närheten till våra kunder är en väldigt viktig del. Vad händer till exempel om du köpt något av en leverantör i en annan del av Sverige, eller kanske bara på andra sidan Stockholm, och systemet rasar när du jobbar mot en deadline? Då är det ganska skönt att ha en fullservicepartner på bara 10 minuters avstånd. Med ett sådant exempel blir det också ganska lätt för kunderna och förstå innebörden av punkterna service-teknik-support och drift och stöd. Råd och dåd är precis som det låter. Genom vår kompetens råder vi kunderna till den bästa lösningen. Punkten försäljning tror jag de flesta förstår ändå, avslutar Thomas.

"Ja, mitt namn och ansikte är nog ganska välkänt i Järfälla eftersom vi har hållit på så länge genom verksamheten med Mematex." - Annelie Hellman



Hela gänget, från vänster: Peter Wedin, Anneli Hellman, Jimmy Nyholm, Tony Kamph, Junior, Peter Seifert, Maciej Halfar, Manhall Albotane, Robert Seifert, Thomas Hallberg. Saknas på bild: Mikael Hansson.

En stor del i företagets framgång stavas utbildning och nära samarbetspartners. Genom ett väl utbrett nätverk av leverantörer och uppdragsgivare har utvecklingen aldrig avstannat. Möjligheterna att utbilda den egna personalen via dessa kanaler har på så sätt alltid tagit företaget framåt. I och med den breda kunskapen inhouse (i den egna verksamheten) är On1Call extremt konkurrenskraftigt, såväl på försäljningen av produkterna i sig, men också vad gäller kompetensen. Då många leverantörer av IT-lösningar har stor kunskap inom specifika områden krävs flera parter för att kunna sy ihop en helhetslösning med hård- och mjukvara, installation och inte minst underhåll.

- Ju fler kockar som det heter. Eftersom vi själva besitter väldigt mycket kunskap behöver vi sällan blanda in fler parter och då minimeras risken för att något går fel på vägen. När och om detta sker ser vi till att kunden har en ansvarig. Dessutom vill vi inte bara sälja en produkt eller lösning till våra kunder. Vi vill vara med under hela resan, från installation via underhåll till en utveckling den dagen då företaget växer.

Förutom just lösningar av IT håller On1Call en mindre hämtbutik med tillbehör som sladdar, musar och liknande. En mer komplett datorbutik finns som webshop, inköpsportal och informationsbank, där allt kan beställas och levereras inom 1-2 dagar. Utöver försäljningen finns också en certifierad serviceverkstad för reparationer av datorer som vänder sig till såväl privatpersoner som företag. Kort och gott. En komplett IT-partner.

Namn: On1Call support AB
Antal anställda: 10
Omsättning: 11 miljoner
Kontor: Kvarnplan 11, Järfälla
Bransch: IT
Vd: Peter Wedin
Övrigt: Kompletta it-partner. Levererar skräddarsydda it-lösningar för företag i alla storlekar. Kunderna är allt från små lokala- till börsnoterade företag.
08-580 373 00, www.on1call.se

Wasa Kredit är ett kreditmarknadsbolag som är helägt av Länsförsäkringar Bank.

Vi erbjuder leasing- och avbetalningsfinansiering dels genom våra samarbetspartners inom bl a fordonshandel, dator-/kontorshandel, maskinhandel och hästsport, dels direkt till företagskunder.

Att snabbt, enkelt och personligt sälja finansiella standardprodukter genom väldefinierade marknadskanaler till små och medelstora företag samt privatpersoner. Vi stöder On1Call och kunder med kreativa och lönsamma finanslösningar.



DCS har som mål att erbjuda konkurrenskraftiga IP-lösningar av högsta kvalitet till företag och organisationer.

I en värld där kommunikation blir allt viktigare skall DCS erbjuda sina kunder IP-lösningar som möjliggör en ökad integration och ökade konkurrensfördelar. Genom vårt flexibla och kraftfulla nät skall vi möjliggöra för våra kunder att länka samman sina resurser.

Sedan mitten på 90-talet har vi hjälpt On1Calls kunder med rätta lösningar och bra affärer, det tänker vi fortsätta med.

Data Com Scandinavia Networks AB



on1call.se

Din IT-Partner



Försäljning | Teknik | Support | Drift & Stöd | Råd & Dåd

ON1CALL