# Jonus Bartholdson: ”När företag ska utvecklas finns det ingen försiktig medelväg”

****

**Jonus Bartholdson är sedan den 1 maj vd och koncernchef för Pulsen. Därmed har Jonus tagit över ansvaret för ett framgångsrikt familjeföretag som grundades år 1964 av Jonus far Wigar Bartholdson. Som vd för Pulsen vill Jonus fortsätta arbeta med en uttalad långsiktighet men också se möjligheterna att utveckla både befintliga och nya delar av koncernen.**

– Pulsen har under Wigars ledning vuxit till ett mycket stabilt och lönsamt familjeföretag med ett flertal framgångsrika verksamheter. Samtidigt är kraven på att utvecklas större än någonsin. När kundbeteenden och behov förändras, nya affärsidéer föds och teknikskiften avlöser varandra finns det inte någon försiktig medelväg för företag som vill vara fortsatt framgångsrika. I en generationsväxling är det också naturligt att se till möjligheterna och behoven att ta nya kliv. Det handlar både om att fortsätta tänka långsiktigt och förädla den befintliga verksamheten men också om förmågan att förnya sig med ytterligare affärsområden och fler innovativa affärsmodeller. Om man toppar det med passion och tydligt kundfokus finns alla möjligheter att fortsätta skapa tillväxt och utveckla Pulsen, säger Jonus Bartholdson.

– I dag är jag både stolt och glad över att tillsammans med familjen och duktiga kollegor få den här möjligheten att leda Pulsen. Att Wigar går över i rollen som arbetande styrelseordförande gör också att koncernen har fortsatt tillgång till en sann entreprenör och väldigt mycket erfarenhet, fortsätter Jonus.

**Unik kunskap ska komma fler till del**

– Pulsen har en närmast unik möjlighet att använda den erfarenhet och kompetens som under mer än 50 år byggts upp inom IT och digitalisering. Det ger oss mycket goda förutsättningar att utveckla och förbättra erbjudandet i våra företag där IT inte är kärnverksamheten. Vi ser tydligt hur en ökad digitalisering kan skapa effektivare processer och inte minst bidra till att ge bättre service och en starkare kundupplevelse. Hjältevadshus är ett konkret exempel där vi effektiviserat produktionen och logistiken samtidigt som vi bygger ett kundcenter som gör husköp och husbyggande till en enklare och mer positiv upplevelse. Det arbetet handlar förstås om mer än IT men det är ändå tydligt att ny teknik och en ökad digitalisering är viktiga komponenter och möjliggörare, fortsätter Jonus.

– Vårt företag Releasy är ett annat exempel där nytänkande och avancerade IT-lösningar bidragit till att vi lyckats skapa stödsystem och tjänster för call center som ligger i absolut framkant av utvecklingen också på en internationell marknad. Det har gjort Releasys eget arbete och processer mer effektiva samtidigt som vi kan ge kunderna en mycket god service. Både Releasy och Hjältevadshus har på senare år haft en väldigt stark tillväxt och jag är övertygad om att flera av Pulsens bolag har goda möjligheter till motsvarande utveckling.

**Vet vad som fungerar och kan utveckla företag**

Jonus har en gedigen bakgrund som rådgivare vid köp och försäljning av små och medelstora bolag, bland annat i företaget Keystone Advisers som han var med och grundade. Genom åren har Jonus medverkat vid långt över 100 transaktioner och affärer i storleksordningen hundra miljoner till en miljard kronor.

– I mina tidigare roller har jag träffat många fantastiska entreprenörer. Jag har också sett hur olika affärsmodeller bidragit till att skapa framgångsrika företag. Det har varit en väldigt lärorik period där jag fått en god insyn i vad som fungerar och vad som vinner på att undvikas. Den kunskapen och erfarenheten tar jag förstås med mig i arbetet med att utveckla Pulsen.

**Möjligheter att växa utanför Sverige**

– Borås är en fantastisk stad och Sjuhärad präglas starkt av entreprenörskap och en förmåga att utvecklas i takt med tiden. Regionen fortsätter att vara mycket viktig för Pulsen och vi har kvar våra rötter här. Samtidigt ser jag väldigt goda möjligheter för flera av Pulsens bolag att fortsätta växa i övriga landet och på en internationell marknad. Lösningar och tjänster som fungerar för de krävande företagarna här hemma har många gånger goda förutsättningar att bli framgångsrika utomlands också, kommenterar Jonus.

**Rekrytering viktigare än någonsin**

– Jag vill att Pulsen ska fortsätta präglas av att ha en engagerad och närvarande familj som ägare. Samtidigt är det väldigt tydligt att det vi gör är ett utpräglat lagarbete. Här ser jag hur viktigt det är med rekrytering och att vara en attraktiv, stimulerande arbetsplats. För att locka de bästa och mest engagerade medarbetarna behöver vi erbjuda en miljö som präglas av långsiktighet, tillväxt, innovation och utveckling. Jag tycker att vi har en väldigt positiv utveckling i det avseendet. Det avspeglar sig också i att vi på senare tid lyckats förstärka en mycket kompetent laguppställning med ännu fler duktiga och drivna medarbetare. Som ägare vill vi att Pulsen ska präglas av entreprenörskap långt ut i organisationen, avslutar Jonus Bartholdson.

**KORT OM JONUS BARTHOLDSON**

* Född 1972.
* Bor i Danderyd i Stockholm med hustru och fyra barn.
* Är 3 dagar/vecka på huvudkontoret i Borås.
* Utbildning: Ekonomie Magister från Handelshögskolan i Göteborg
* Grundade Keystone Advisers år 2000 (numera Keystone MCF) och 21 Grams 2004
* Tillförordnad VD för Pulsenkoncernen sedan hösten 2016.

***Pulsenkoncernen*** *har 1100 anställda och omsätter 2,6 miljarder kronor. Företaget har varit familjeägt sedan starten 1964 och har en stark tradition av expansion genom långsiktighet. Detta har resulterat i mångåriga kundrelationer, inte minst med landets kommuner och expansiva distanshandelsföretag. Pulsenkoncernen har sin grund inom IT, fem av de tio dotterbolagen är IT-bolag, men under företagets över 50-åriga historia har även fastigheter, tjänster inom outsourcing och kapitalförvaltning utvecklats som en del av koncernen.*