

EN FIKA MED...



MATTIAS JOHANSSON & PELLE JONSSON

GÖR: Äger och driver företaget Svensk Webbhandel AB

AKTUELLA: Jobbar just nu för högtryck med att sälja ett webbsystem för byte av bilrutor i både Sverige och Finland

FIKA: Kaffe och hallonpaj med vaniljsås

De är egentligen utbildade svetsare, men annat kom i vägen för deras yrkesval. Idag utvecklar Mattias Johansson och Pelle Jonsson webbsystem för industrijättar och liknar sig själva vid ett gift gammalt par. Entré Hofors bjuder på paj och låter dem berätta.

Det var inte lätt att få till en fika med er. Har ni mycket att göra?

PJ: Ja, det är mycket nu. Vi jobbar med flera system åt Coor Service Management; bland annat ett planeringsverktyg för operatörsunderhåll och förebyggande underhåll. Vi jobbar också med en sida som heter bytbilglas.se tillsammans med Selins glas i Sandviken. Där har vi jobbat fram ett helt nytt system som vi kommer att sälja i både Sverige och Finland. MJ: Pelle säljer och jag programmerar.

Ni kompletterar varandra?

MJ: Jo, vi är som ett gift gammalt par. Jag skulle inte greja det här utan Pelle, då skulle det inte bli mycket sålt. (skratt) PJ: Och tvärt om. Jag programmerar ju ingenting.

Hur länge har ni jobbat ihop?

PJ: Det började väl någon gång runt 1996 och sedan dess har vi haft flera olika företag och jobbat ihop i en massa konstellationer. Svensk Webbhandel har vi drivit sedan 2007. MJ: Vi gick ju på samma skola också och utbildade oss till svetsare. Men jag skulle bli musiker och

Pelle höll på en del med film, så vi bytte spår lite grann. Proximity Production var vårt första gemensamma företag och genom det bolaget började vi ta åt oss lite webbjobb.

Som nu har blivit till stora webbjobb?

PJ: Ja, det har blivit så. De senaste åren har vi jobbat fram en del riktigt omfattande system som exempelvis Boliden, Ovako, Korsnäs och Stora Enso nu använder. MJ: Den här typen av system bygger vi från noll och de har lång uppbyggnad. Dessutom vill man alltid förfina saker, så det tar tid. Ett system började vi knäpa med redan 2003.

Hur går man egentligen till väga när man börjar bygga från noll?

PJ: Det handlar om att kunden har ett behov som vi försöker lösa. De kanske har ett arbetsätt som inte fungerar och så försöker vi komma på en webbaserad lösning. MJ: Alla projekt kräver ju dialog. Det bästa är när man kan följa kunden och de behov som uppstår längs resans gång. Att man kan få fram lösningar som hjälper kunden att växa. PJ: Det är precis så vi vill jobba. Hos oss får man inte en webbutik på tre minuter. Vi vill att våra kunder ska växa och utvecklas.

Hur utvecklas ni då?

MJ: Gärna genom att ta uppdrag som ligger lite över vår kapacitet. (skratt) Allvarligt talat så är det faktiskt så man lär sig bäst. Sedan måste man ju såklart ha intresset för att hänga med i utvecklingen, i den här branschen ändras allt hela tiden. PJ: Vi brukar säga att allt går att lösa – för det är så. Allt går, men det kanske tar lite tid.

Hur tänker ni framåt?

MJ: Det vore bra om vi kunde anställa ett par personer till. Idag är vi två som programmerar och vi har fullt upp.

Ingen drömkund som ni vill åt?

PJ: Vi har redan drömkunder, men ett projekt som är på gång och som vore väldigt kul om det gick igenom är att bygga en helt ny typ av webbutik, modell 2011. Det kan bli ett drömjobb.