

## Entreprenørånden fra familiebedriften lever videre i Nordlo Syd

For to år siden ble den Skåne-baserte familiebedriften IXX kjøpt opp av Nordlo. Virksomheten har lyktes med å kombinere fortsatt tett engasjement med styrken til en større organisasjon, noe som har bidratt til at lønnsomheten er høyere enn noen gang.

– Vi har fått økt kapasitet, men med den samme friheten. Det setter kundene pris på. De ønsker å snakke med noen som har myndighet til å ta beslutninger, sier Mattias Christensson, daglig leder i Nordlo Syd.

Nordlos virksomhet i Skåne, Sverige, fikk et betydelig løft da IXX IT-partner ble kjøpt opp i 2024. Den 40 år gamle familiebedriften ble grunnlagt av Monika Christensson og ble fra 2014 drevet av sønnene Mattias, Fredrik og Olof.

– Vi lette etter en partner som kunne hjelpe oss med å vokse videre, gjøre oss mer profesjonelle og samtidig bevare den familiære kulturen og entreprenørånden.



*Mattias Christensson, daglig leder i Nordlo Syd.*

I dag er Mattias Christensson daglig leder for Nordlo Syd, med kontorer i Malmö, Ängelholm og Helsingborg. De siste to årene har omsetningen i regionen økt fra 95 millioner svenske kroner til 126 millioner svenske kroner, samtidig som lønnsomheten nesten er doblet.

– Nordlo skal være en nær og langsiktig IT-partner. For oss betyr det å jobbe på en familiær måte og være tro mot hvem vi er.

Nordlos oppkjøpsmodell bygger på at selskapene som blir en del av konsernet, fortsetter å drives lokalt med eget ansvar for virksomheten. Det innebærer at beslutninger tas nær kunden, uten lange beslutningsprosesser.

– Det gjør at vi kan være raske, fleksible og tilpasse oss kundenes virkelighet. Det skaper et unikt forhold og er viktig for mange bedrifter i regionen. Følelsen av frihet og eget ansvar smitter over på hele organisasjonen. Vi er ikke bare en produksjonseenhet i et stort konsern.

Det lokale kundearbeidet kombineres med ressurser fra Nordlos nasjonale organisasjon. Det gir kundene tilgang til bred spesialistkompetanse innen blant annet skytjenester, IT-sikkerhet og kunstig intelligens, samtidig som de beholder den nære kontakten med sin lokale partner.

For Nordlo Syd har ressursene gjort det mulig å utvide tjenestetilbudet og håndtere større og mer komplekse oppdrag. Ambisjonen er å nå bredere ut i regionen.

– Vi har brukt mye tid og krefter på å samle organisasjonen, samordne kontorene og skape et stabilt fundament. Nå er vi klare for videre vekst.

# nORDLO

Mattias' brødre og grunnleggeren Monika er fortsatt involvert, og er i dag minoritetsaksjonærer i Nordlo-konsernet.

– De er stolte av hvor vi står i dag. Vi vokser som Nordlo samtidig som vi har beholdt den lokale sjelen. Nordlos måte å arbeide på, med sterk lokal forankring og medarbeidere som er usedvanlig engasjerte, er en modell som fungerer. Det er vi et bevis på, sier Mattias Christensson, daglig leder i Nordlo Syd.

Siden Nordlo ble etablert i 2018, har konsernet kjøpt opp 19 entreprenørledede selskaper i Sverige og Norge. I 2024 tilførte hovedeier FSN Capital Partners 1,5 milliarder svenske kroner for å akselerere ekspansjonen.

## **For mer informasjon:**

Mattias Christensson, daglig leder Nordlo Syd, +46 709 51 81 11,

[mattias.christensson@nordlo.com](mailto:mattias.christensson@nordlo.com)

Caroline Peterson-Ullstrand, CMO & CCO Nordlo, +46 72 562 87 55 [caroline.peterson-ullstrand@nordlo.com](mailto:caroline.peterson-ullstrand@nordlo.com)

**Nordlo er en av Nordens ledende aktører innen sky og infrastruktur.** Selskapet tilbyr skalerbare driftsløsninger, administrerer tjenester og full outsourcing av IT- og digitaliseringstjenester til bedrifter og offentlige virksomheter. Gjennom nært samarbeid og ansvarsfulle valg av innovativ teknologi hjelper Nordlo kundene med å styrke sin konkurransekraft og drive digitaliseringen fremover. Nordlo omsetter for 2,5 milliarder SEK, har ca 1000 ansatte fordelt på ulike lokasjoner over hele Sverige og i store deler av Norge. [nordlo.com](http://nordlo.com)