

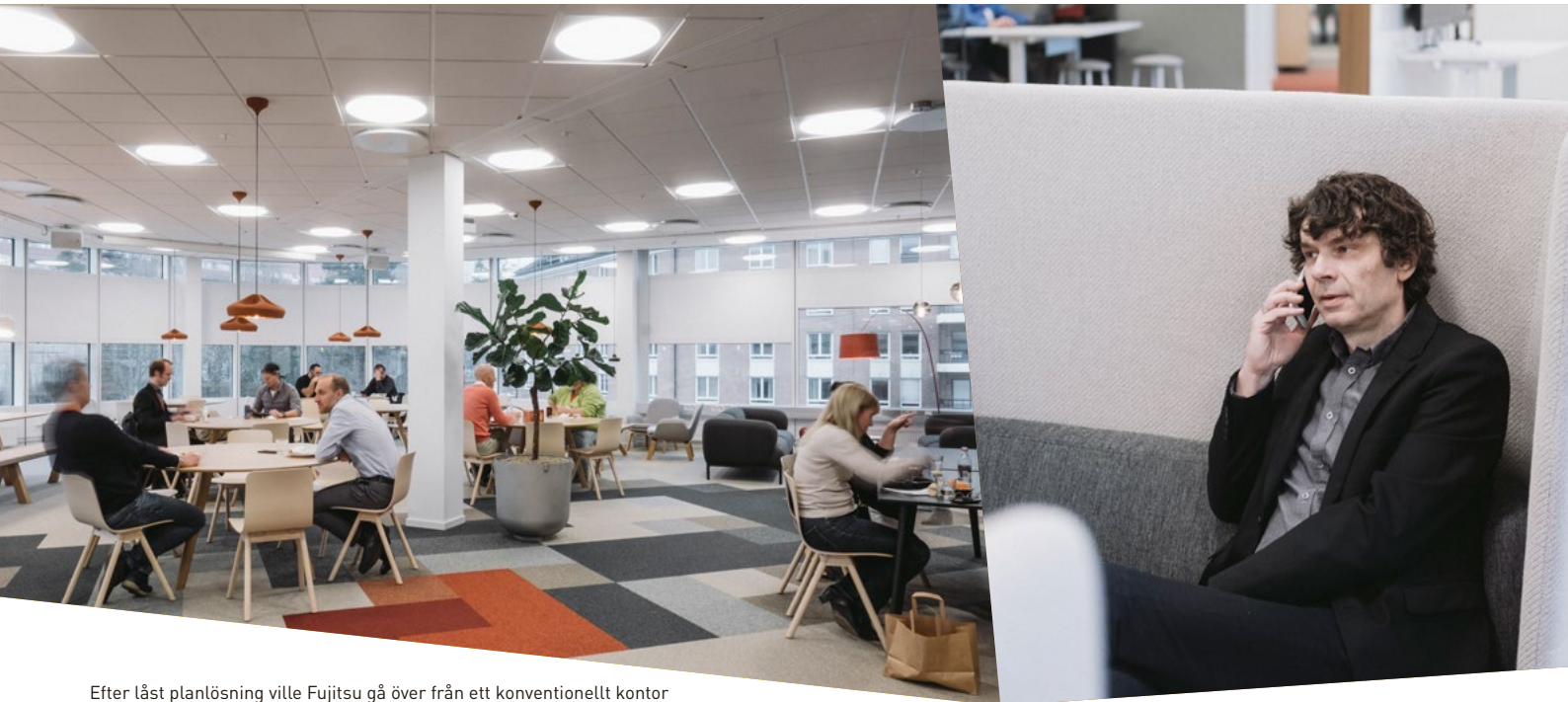


# KONTORET VISAR VÄGEN

Så använder Fujitsu kontoret för  
att tydliggöra företagets förflyttning  
– både för medarbetare och kunder

FUJITSU

—  
Case #2 2017



Efter låst planlösning ville Fujitsu gå över från ett konventionellt kontor till ett aktivitetsbaserat arbetssätt. Det nya kontoret i Nod i Kista erbjuder en öppen inbjudande miljö med mycket naturmaterial och stora fönster.

## "DE NYA LOKALERNA SPEGLAR VÅRT VARUMÄRKE"

Kontor används ofta som verktyg för att vidareutveckla en verksamhets image. Fujitsus nya kontor i Nod i Kista är en levande förebild för hur man framgångsrikt gör ett kulturellt skifte i samband med den rent fysiska förflyttningen.

Effekten av det nya kontoret har redan visat sig i form av att kunder som kommer dit för möten ofta lämnar Fujitsu med ett uppriktigt konstaterande om att de gärna återvänder.

– Många gör också precis det – återkommer för fler möten och arbete. Kontoret har helt enkelt blivit en relationsskapare till kunden, ett sätt att bygga varumärke, säger Björn Landerberg, marknadschef på Fujitsu Sverige.

Företaget har gått från att leverera IT-produkter som datorer, servrar och lagringsprodukter, till att verka i hela spektrumet av tjänster och lösningar inom den digitala arenan.

Det kan till exempel handla om att hjälpa företag och aktörer inom offentlig sektor med deras digitala transformation. Att hitta vägar för att använda IT och

ny teknik för att bli mer innovativa och effektivisera sin verksamhet.

### EN DYNAMISK PLATS ATT JOBBA PÅ

Digitalisering och innovation förändrar verksamheter i grunden. Genom att använda kontoret som verktyg för att genomföra förflyttningen från leverantör av IT-produkter till relevant partner inom hela den digitala transformationen har företaget slagit många flugor i en smäll.

– Tidigare satt vi i kontorslandskap i 80-talshus med 80-talsinredning och 80-talstakhöjd. Vi längtade efter ett huvudkontor som representerade bolaget. Vi upplevdes som ett traditionellt IT-företag som sålde traditionella IT-produkter, säger Susanne Carlsson, ansvarig för Fujitsus produktmarknadsföring i Sverige.

– De nya lokalerna här i Nod speglar vårt varumärke och positionerar oss bättre. Både med sin utformning och med sin synlighet. Våra medarbetare ska känna stolthet över att arbeta här och när vi rekryterar ska det direkt kännas att det är en dynamisk och spännande plats att arbeta på, säger Björn Landerberg.

– Det var anledningen till att vi valde Nod och den här lokalen. Ändå blev jag





Effekten har redan visat sig i form av att kunder som kommer hit för möten ofta lämnar oss med ett uppriktigt konstaterande om att de gärna återvänder.

BJÖRN LANDERBERG  
Marknadschef, Fujitsu Sverige

faktiskt överraskad av den effekt som de nya lokalerna har haft, både hur den uppfattas externt och hur vi arbetar internt. Medarbetarna kommunicerar på ett annat sätt när de dagligen möter kollegor som inte arbetar på samma avdelning. Det handlar mycket om att informell kommunikation vid kaffestationen ersätter bokade möten, vilket snabbar upp beslutsprocesser och ökar företagets verkningsgrad.

### ATRIUM LJUNGBERG STYR PROCESSEN

Fastighetsägaren Atrium Ljungberg är van att leda det förändringsarbete som är förknippat med en kontorsflytt.

– När kunder behöver det kan vi styra processen, men i det här fallet hade de redan både bra riktning och fart. De hade en väldigt bra intern projektledare så vårt arbete som hyresvärd handlade i det här fallet till stor del om att ha förståelse för deras process, vara lyhörda och anpassa oss efter deras önskemål. Här har vi god hjälp av vår styrgruppsstruktur, som gör oss flexibla och möjliggör för oss att snabbt kunna ställa om för att möta kundernas behov, säger William Wetterholm, marknadsområdeschef Kista/Sundbyberg på Atrium Ljungberg.

Mitt i projektet skulle de egenskaperna komma att sättas rejält på prov.

– Efter låst planlösning ville Fujitsu gå över från ett konventionellt kontor till ett aktivitetsbaserat arbetssätt. Tack vare att vi tillsammans snabbt hittade en bra arbetsgrupp med beslutsmandat lyckades vi styra om projektet och leverera en kanonprodukt inom utsatt tid.

För William Wetterholm är det relationen med hyresgästen som står

i centrum, att vara en bra lyssnare och på allvar engagera sig för att erbjuda lösningar på de utmaningar som kunden brottas med.

– Kvadratmeter kan alla leverera, men det är innehållet som räknas. Eftersom vår vision är att skapa mötesplatser som stärker hyresgästerna är vi ganska petiga med vilka vi väljer. På kort sikt kan det vara olönsamt att tacka nej till hyresgäster som inte passar in i mixen, men på längre sikt vet vi att 1+1 kan bli 3. De som sitter hos oss vet vad sammanhanget kan betyda både för affärer och rekrytering. Det är förmågan att skapa unika mötesplatser som verkligen särskiljer oss från andra hyresvärdar.

### KUNDER LÅNAR LOKALERNA

Hos Fujitsu har det verkligen fått effekt. Sedan flytten förläggs många kundmöten i mötesarean på bottenplanet på Fujitsus eget kontor.

– Vi har till och med kunder som trivs så bra här att de lånar våra möteslokaler för sina interna möten, säger Susanne Carlsson.

Sedan företaget flyttade in i september 2015 har Fujitsu också tagit emot mängder med besök som kommer bara för att titta på kontoret. Det handlar om verksamheter som är på väg att gå över till ett aktivitetsbaserat arbetssätt och vill uppleva ett kontor där man tagit det hela vägen, med en öppen inbjudande miljö med mycket naturmaterial och stora fönster.

Internt på Fujitsu har interaktionen mellan avdelningar ökat markant sedan flytten. Tidigare hinder mellan avdelningarna är röjda, och arbetet

Medarbetarna kommunicerar på ett annat sätt när de dagligen möter kollegor som inte arbetar på samma avdelning. Det handlar mycket om att informell kommunikation vid kaffestationen ersätter bokade möten.







Kvadratmeter kan alla leverera, men det är innehållet som räknas. De som sitter hos oss vet vad sammanhanget kan betyda både för affärer och rekrytering. Det är förmågan att skapa unika mötesplatser som verkligen särskiljer oss från andra hyresvärdar.

WILLIAM WETTERHOLM  
Marknadsområdeschef Kista/Sundbyberg på Atrium Ljungberg

fokuseras nu helt runt projekten.

– Här hjälper den fria sittningen till genom att skapa möjlighet att alltid sitta tillsammans med dem som jag behöver just nu, säger Susanne Carlsson.

– Jag har lärt känna många fler människor internt efter flytten. Närheten skapar en förståelse och respekt för varandras arbete. För min egen del tycker jag också att det har varit befriande att bli av med alla gamla pappershögar och att få komma till jobbet till ett splitternytt kontor varje morgon. Den där nystarten ger en otrolig energi, säger Björn Landerberg.

Kontoret har också skapat förutsättningar för ett helt annat kommunikationsflöde inom företaget. Istället för att sitta på var sitt våningsplan och gissa vad någon tycker så sitter personen bredvid. Det är bara att vända sig om och fråga.

#### WORKSHOPS MED PERSONALEN

Inför flytten genomförde Fujitsu med stöd av Atrium Ljungberg ett flertal workshops med all personal. Under dessa fick medarbetarna diskutera för-

och nackdelar med det nya kontoret.

– När vi började var det många som trodde att de verkligen behövde sitta på sin egen plats och ha sina fyra pärmar för att kunna jobba. Workshoparna var ett bra sätt att förbereda sig och vi gjorde alla en resa tillsammans, säger Susanne Carlsson.

#### KLARAR SIG UTAN FASTA PLATSER

När Fujitsu väl flyttade in övervägde fördelarna så kraftigt att luften gick ur det sista motståndet. Och de skåp som inskaffades för medarbetarnas personliga grejer gapar idag nästan tomma. De allra klarar sig utmärkt med bara sin bärbara dator och smarta telefon.

– I ett slag har vi ett kontor utan pappershögar. Förutom att vara snyggt är det även bra ur säkerhetssynpunkt eftersom man inte riskerar att papper hamnar i orätta händer, säger Björn Landerberg.

– För mig känns det heller inte lika mycket som att jag åker till jobbet längre. Jag kan sätta mig på en barstol i entrén när jag kommer. Sedan ta ett möte och

därefter fundera jag på var jag ska ta vägen på kontoret. Ofta provar jag någon ny plats bredvid vid nya kollegor. Det är mycket trevligare än att sitta på sin stol i åtta timmar.

Kontoret har blivit ett levande exempel på de tjänster som Fujitsu säljer.

– I och med vår egen digitala transformation och ökade mobilitet blir vi en levande demonstration på hur IT kan stödja ett modernt kontor. En annan effekt som jag tycker mig se är att vi har börjat klä sig lite finare också sedan vi flyttat hit.

– För att få full utväxling av sitt aktivitetsbaserade kontor är det viktigt att medarbetarna ser det som ett pågående projekt och hela tiden anstränger sig, flyttar runt på kontoret och pratar med nya kollegor, säger Susanne Carlsson.



#### VERKSAMHET

Fujitsu, ett av världens största IT-tjänsteföretag, hjälper kunder att utveckla sin verksamhet med kompetens och produkter inom informations- och kommunikationsteknik.



#### ANTAL MEDARBETARE

600 i hela Sverige, omkring 200 på stockholmskontoret.



#### LOKALENS VIKTIGASTE UPPGIFT

Att dels stärka vår position genom att tydligare kommunicera vad Fujitsu står för med kontoret och dels att förändra vår företagskultur och göra oss till en tajtare och med effektiv organisation och attraktiv arbetsgivare.



#### AREA

4 000 kvadratmeter.



#### FASTIGHETSÄGARE

Atrium Ljungberg.







Tidigare satt Fujitsu i kontorsskaps i 80-talshus och längtade efter ett huvudkontor som representerade bolaget. De nya lokalerna speglar varumärket och positionerar företaget bättre, både med sin utformning och med sin synlighet.

## ATRIUM LJUNGERGS KONTOR

Den här beskrivningen är ett exempel på hur Atrium Ljungbergs arbete med utveckling av lokaler för kontor, R&D, utbildning, vård och annan service kan se ut.

Vår roll som långsiktig hyresvärd omfattar inte bara själva lokalerna. Vi bistår med många andra typer av kringtjänster kopplade till både etableringsskede och själva vistelsen i lokalerna. Denna service är vanligtvis kostnadsfri och kan utgöras av:

- Ledningsseminarium
- Seminarium för projektgrupp
- Analys av nyttjandegrader
- Geografisk kartläggning av anställdas boende

- Studieresor
- Rumsskisser, ritningar och förslag samt
- Rådgivning kring inredning, projektledning och inköp/upphandling

När det gäller själva hyresavtalet kan servicen till exempel handla om:

- Riskspridning genom flera avtal
- Gröna hyresavtal
- Satellitkontor (coworking-bilaga)

**Atrium Ljungberg erbjuder kontor i Stockholm samt i Uppsala, Göteborg och Malmö.**