

”Vi har skyndat långsamt”

Medan konkurrenterna köpte teknik från Asien för snabb försäljning valde man på SRT AB den motsatta vägen med utveckling på hemmaplan. Idag gör företagets personlarm succé på marknaden.

– Vi har kunnandet och tekniken och det är det som driver oss. Inte snabba vinster, säger Mårten Fristedt försäljningschef.

SRT AB, Scandinavian Radio Technology, är ett ungt företag med massvis av erfarenhet. Hur går det ihop, tänker den uppmärksamma. Jo, det är nämligen så att SRT har sitt ursprung i det berömda teknikföretaget Standard Radio. Det var när Standard Radio – Vällingbys stolta flaggskepp – gick i konkurs 2004 som några av dess medarbetare bestämde sig för att köpa upp företagets immateriella tillgångar för att fortsätta på egen hand. Produktionen som tidigare bedrevs på plats, flyttades till Polen, medan utvecklingen låg kvar i Vällingby. Idag är man omkring 13 anställda.

– Standard Radio är och var i det närmaste ett mytomspunnet teknikföretag. Det startades 1938 och jobbade främst med flyg- och marinradioteknik. I Sverige bland medelålders tekniker har nästan alla någon koppling till eller särskilt minne av Standard Radio, säger Mårten Fristedt som utöver försäljningschef även är en av delägarna på SRT AB.

Varsam hand

Med varsam hand har man förvalt arvet från föregångaren och satsat på att utveckla tidigare framgångskoncept. Företaget har tre huvudinriktningar, däribland utveckling och tillverkning av modem till industrin. SRT är exempelvis företaget bakom det berömda 9.6-modemet som finns i ett stort antal faxmaskiner. Men man har också utvecklat modem till pantmaskiner och väggkameror för att nämna några saker.

– Bara för att folk inte använder Internetmodem hemma längre, innebär det inte att industrin inte har behov av specialutvecklade modem, säger Simon Svensén som är säljare på SRT. Att skraddarsy teknik för den enskilde kunden är med andra ord något SRT är duktiga på. Häri ligger ytterligare en av deras inriktningar. Man sysslar nämligen med flera kundspecifika utvecklingsuppdrag som man på grund av strikta sekretessavtal inte får tala vidare om.

Tillförlitlighet är A och O

Den tredje och allt mer växande delen av företaget är utvecklingen av personlarm.

– Vi har lagt ett stort fokus på larmproduktionen. Till skillnad från andra aktörer som satsat på asienproducerat har vi jobbat med utveckling på hemmaplan, berättar Mårten Fristedt.

Resultatet är personlarmet SRT 306 som un-

Den som trycker på den röda knappen skickar iväg ett sms till larmcentralen som redan har uppgifter om larmbäraren i sitt system.



der det senaste året har gjort succé på marknaden. På SRT tror man att det beror på den höga tillförlitligheten. Ett larm måste fungera i en nödsituation, menar man. Då räcker det inte med en mobiltelefonliknande produkt som fungerar i 98 procent av fallen.

– Det är de där två procenten som gör skillnaden, säger Simon. Det är där vi skiljer oss från konkurrenterna.

I utvecklingsarbetet har man på SRT varit noga med att lyssna på förslag och önskemål från kunder. Bland annat har man haft ett bra utbyte med larmcentralerna.

”DET ÄR DE DÄR TVÅ PROCENTEN SOM GÖR SKILLNADEN.”

knapp, säger Simon.

Den som trycker på den röda knappen skickar alltså iväg ett sms till larmcentralen som redan har uppgifter om larmbäraren i sitt system - vilken typ fara han eller hon kan vara utsatt för, vilka särskilda hänsyn som måste tas och så vidare. Det fiffiga med larmet är att det med enkel GPS-teknik kan spåras. När larmcentralen tagit emot sms:et kopplas de automatiskt upp mot larmbäraren och kan komma honom eller henne till undsättning.

– Våra larm riktar sig till olika grupper. Det kan vara allt från skogsarbetare, folk på socialtjänsten, teleledningsmontörer till andra med en hotbild i sitt arbete. Nyligen har vi också börjat få förfrågningar om personlarm för dementa personer, säger Simon.

Dessutom erbjuder man på SRT direkt teknisk

support. Efter-som utvecklingen sker i Vällingby finns det kunnig personal på plats som med enkelhet kan göra felsökningar om det skulle behövas.

Gett utdelning

Nu börjar man på SRT se att arbetet har gett utdelning. Förra året såldes drygt 3 300 enheter och i år har man på tre månader redan hunnit sälja 2 100 enheter. Under 2009 vann man dessutom två stora upphandling av polisen respektive skatteverket. Det var flera företag som konkurrerade om upphandlingen men SRT 306 gick vinnande ur striden.

– Då firade vi med champagne! Det var som ett kvitto på vårt hårda arbete. Vi har skyndat långsamt. Det här visar att kvalitet alltid vinner i det långa loppet, avslutar Simon Svensén.

”VÅRA LARM RIKTAR SIG TILL OLIKA GRUPPER.”



Foto Jeanette Hägglund

– Vi har kunnandet och tekniken och det är det som driver oss. Inte snabba vinster, säger Mårten Fristedt, delägare och försäljningschef, här med Simon Svensén till höger.



Scandinavian Radio Technology

srt.se