

Nordier – Tio år nära kunderna

<https://www.fastighetssverige.se/artikel/nordier-tio-ar-nara-kunderna-30710>

Publicerad den 14 Januari 2019

BOLAG Torsdagen den 7 februari firar Nordier Property Advisors sitt tioårsjubileum.

Bolaget har utvecklats genom åren men ledorden är desamma som alltid.

– Nordiers signum har alltid varit att arbeta väldigt nära kunderna och affären - det ska vi fortsätta med, säger vd Johan Hane.

Tioårsjubiléet hålls på Rose Club på Hamngatan i Stockholm. Hundratals gäster från fastighetsbranschen kommer att bjudas på en oförglömlig kväll med många spännande överraskningar.

– Vi ser verkligen fram emot att fira vår tioårsdag tillsammans med våra kunder och samarbetspartners, säger Mikael Wilton.



Advisors.

Johan Hane och Mikael Wilton på Nordier Property

Han startade bolaget för tio år sedan tillsammans med Andreas Eneskjöld och Fredrik Widehov, en redan då välkänd och aktad trio inom den svenska konsultsektorn. Samtidigt som Nordier drog igång rasade den värsta finanskrisen sedan 1930-talet över hela världen.

– Man kan tycka att det var dålig tajming och visst fick vi arbeta oerhört hårt i början – det är svårt att göra affärer när det är allmänt kaos... Men vi har varit lönsamma från dag 1 och tar man sig igenom en kris av den kalibern stärks man av det. Känslan har hela tiden varit att "ingenting är omöjligt, bara man kämpar", säger Mikael Wilton.

Sedan starten har Nordiers grundtanke varit att arbeta tätt tillsammans med kunderna, att vara en effektiv rådgivare med örat mot rälsen och med stort fokus på kärnverksamheten, affärerna. Att genom stort engagemang, kunskap och närhet sträva efter att göra allt lite bättre – budskapet är ”+5 procent gör en signifikant skillnad.”

– Vi vill göra affärer och vara snabbfotade. Vi vill inte sitta i stormöten i Paris och utveckla ett multinationellt bolag. Vårt fokus är kund, affär och att ligga nära marknadsutvecklingen och därigenom kunna utveckla kundernas affärer och portföljer.

I dag är Nordier ett nationellt rådgivningsbolag med cirka 30 anställda, med kontor i Stockholm, Malmö och sedan några månader också i Göteborg. Bolaget arbetar med transaktioner, värdering, uthyrning och utveckling.

Sedan våren 2018 leds bolaget av Johan Hane, som i sin tidigare roll som managementkonsult funnits med i bakgrunden hos Nordier i flera år innan han tog över som vd. Johan Hane har mångårig framgångsrik erfarenhet av att leda bolag, en kunskap som han nu lyfter in i Nordier-organisationen. Han har haft ledande positioner i både börsnoterade internationella och privatägda bolag.

– Att ta in en extern vd är ett sätt att ta nästa steg i utvecklingen, ett naturligt steg när Nordier nu har blivit ett lite större bolag, säger Johan Hane.

– Nordier har i tio år levt på att arbeta i nära samarbete med kunderna, att alltid göra det där lilla extra. Min uppgift är att se till att alla medarbetare ska få förutsättningar att fokusera på det de är bäst på – det är då de verkligen kan göra det lilla extra. Det kan handla om allt från att bygga ett ledningssystem som stödjer de processer som vi jobbar med för att leverera kundernas förväntningar till att vi tränar tillsammans, att bygga ett starkt team helt enkelt.

Nordier Property Advisors har sedan starten haft ABG Sundal Collier som huvudägare och i övrigt ägs bolaget av nyckelpersoner på bolaget.

– Det finns många fördelar med att vara ett partnerägt bolag. Det gör att vi kan locka till oss exempelvis seniora konsulter som drivs av ett affärsfokus och som vill vara en del av ett bolag med närhet till marknad och kund. Vi har tio bra år bakom oss och vi ser fram emot sett stort antal framgångsrika år framöver, säger Johan Hane.



- Nicklas Tolleson

nicklas@fastighetssverige.se