

” Det finns enorm potential inom installation och testning av mätare ”



**Företag:** Aquateknik i Bollnäs AB  
**Startade:** 1994  
**Ort:** Bollnäs  
**Verksamhet:** Ackrediterat kontrollorgan som utför kontroll, provning och revision av kall- och varmvattenmätare. Försäljning av digitala lösningar för vattenmätare.  
**Kontakt:** info@aquateknik.com  
 0278-63 60 95, 070-324 87 96

Från vänster: Pär-Erik Johansson, Lillemor Johansson, Per Gustafsson

## Från Bollnäs serverar Aquateknik vattenmätare över hela landet

I gamla vattenverket vackert beläget vid Ljusnan, längs Framnäsvägen norr om Bollnäs finns företaget Aquateknik. Ett företag vars produkter många har hemma men trots det förblir relativt anonyma för Bollnäsborna. I dörren möts vi av ägaren Pär-Erik Johansson som hälsar välkommen in. Första frågan blir givetvis vad de tillverkar och vilka Aquateknik är?  
 - Vi renoverar, kontrollerar, utför provning och revision av kall- och varmvattenmätare samt säljer digitala lösningar för vattenmätningar.

Aquateknik såg dagens ljus för snart trettio år sedan i Marma, som en arbetsmarknadsåtgärd i samband med nedläggningen av Marmaverken. Pär-Erik var med som en av fem delägare från början.

Första flytten gick ganska omgående från Marma in till Söderhamn.

- Vi blev kvar i Söderhamn i tio år. Men när jag och Pelle löste ut övriga delägare så flyttade vi verksamheten till Bollnäs, vi var Bollnäsbor båda två så det föll sig naturligt.

Företaget flyttade verksamheten till gamla vattenverket i Bollnäs och där blev de kvar.

- Lokalen har passerat oss perfekt. Det var såklart roligare för några år sen när hela fastigheten var uthyrd och det bubbade av verksamhet i huset. Nu är vi rätt ensamma, men vi trivs fortfarande och lokalerna passar oss, säger Pär-Erik.

### Vattenmätare över hela landet

Från Bollnäs serverar Aquateknik vattenmätare över hela

landet. Kunderna kommer från Helsingborg i söder till Kalix i norr.

- Vi säljer nytt alternativt renoverar 10 000 – 15 000 vattenmätare per år åt våra kunder som är kommuner, vattenbolag, bostadsrättsföreningar mm.

Vattenmätare måste bytas ut eller ses över vart tionde år. Då skickar kunderna mätarna till Aquateknik. De testar så att mätarna gör det de ska, dvs mäter rätt, monterar ner dem, rengör, lackar, byter delar om något är trasigt och monterar ihop dem igen. Sen avslutas det med ytterligare en kontroll att de mäter rätt. Sen skickas mätarna tillbaka igen. Pär-Erik avslöjar att vattenmätarna kan gå många varv.

- Vi får in en del mätare som varit i bruk sen 60-talet. Hög kvalitet och kontinuerlig service gör att mätarna håller.

### Utveckling och digitalisering

Utvecklingen till mer digitala mätare har gjort att Aquateknik fått ställa om en del.  
 - För några år sedan var vi sex anställda, nu är vi tre. Stor del av vår verksamhet är att renovera mätare. Men de digitala mätarna som sätts in nu renoveras inte utan slängs och ersätts av nya i stället. Självklart tråkigt ur miljöhänseende. Men samtidigt så erbjuder de digitala mätarna helt andra förutsättningar. Sen drabbades vi hårt av pandemin. Av förklarliga skäl så stannade byten av vattenmätare upp under lång tid beskriver Pär-Erik omställningen som skett.

### Samverkan

Genom att samverka med andra som t.ex. B-Meters och E.Wehrle så erbjuder Aquateknik idag integrerade lösningar som gör det möjligt att mäta, registrera och överföra förbrukningsdata på ett extremt tydligt och effektivt sätt. Allt görs sedan tillgängligt för kunderna för analys och hantering. Angående framtiden är Pär-Erik optimis-

tisk och pekar på den utvecklingspotential som finns.

” Vår framtidsvision är att det kan komma in någon ny i företaget och fortsätta driva utvecklingen av företaget ”

Det finns enorm potential inom installation och testning av mätare. Vi har varit med länge, kanske är det läge att lämna över till någon ny som kan ta över och driva företaget in i framtiden. Det skulle vara roligt, för potentialen finns.

I branschen är Aquateknik ett välkänt märke som står för kvalitet.

- Vi är ute och träffar både befintliga och potentiella kunder, men främst säljer vi på vårt goda rykte och renommé.

### Hård konkurrens

Även om många företag i branschen har fått lägga ner sin verksamhet så är konkurrensen hård fortfarande stenhård.

- Det gäller att göra ett bra jobb. Tidigare hade vi konkurrenter, eller kollegor som vi väljer att se det på många platser i Norrland, som t.ex. Luleå, Umeå, Skellefteå med flera. Nu är vi det nordligaste företaget. Konkurrensen är stenhård även om vi samarbetar bra i branschen. Vi skickar ofta kunder mellan varandra.

Vi avslutar intervjun med att fråga Pär-Erik om han har några tips till alla som precis startat eller funderar på att starta företag.  
 - Råd till de som funderar på att bli företagare är att avsätta tid. Det tar mer tid än man tror att bygga upp ett företag. Var noga med kundkontakter, det är dom som utgör förutsättningarna för företagandet.

Vi tackar Aquateknik för en trevlig intervju och önskar lycka till i framtiden.