



DATUM: 30 AUGUSTI 2007

SIDA: 1/2

PRESSMEDDELANDE

## DE BYGGER EN VÄRLDSMARKNAD – PÅ INTUITION

BÖRJE MALEUS OCH BENGT WAHLQVIST PERSONIFIERAR DET NYA SVENSKA NÄRINGSLIVET. DE DRIVER CTEK I VIKMANSHYTTAN, ETT LITET INNOVATIVT OCH SNABBVÄXANDE FÖRETAG SOM PÅ NÅGRA FÅ ÅR BYGGT EN VÄRLDSMARKNAD FÖR SINA PRODUKTER – BATTERILADDARE. FRAMGÅNGEN VILAR PÅ TVÅ FAKTORER.

Den första är att produkterna självklart är av hög kvalitet. Den andra att CTEK anpassar dem efter vad kunderna verkligen behöver. Det borde vara lika självklart men är faktiskt innovativt. Alltså. CTEK är ett batteriföretag som utvecklar, marknadsför och säljer produkter som har med batteriteknik att göra – utom just batterier. Hittills har CTEK varit mer eller mindre synonymt med batteriladdare. Premiäråret 2001 sålde CTEK laddare för två miljoner kronor, i fjol 120 miljoner. Prognosen för 2007 pekar på 165 miljoner kronor.

Världen behöver batteriladdare. Moderna batterier är mer avancerade och känsliga än tidigare generationer – och de används mer. De driver inte endast startmotorer utan ger oavbrutet kraft till de elektroniska system som finns i dagens fordon.

Den insikten och den affärsidén tvingade sig på Bengt Wahlqvist och Börje Maleus i början av 90-talet när de började arbeta med batteriteknik för batteritillverkaren Optima. De två har följts åt från och till genom åren, nästan som tvillingar (Börje är tre veckor yngre än Bengt) sedan de var kurskamrater på KTH i början av 70-talet.

Fram tills Bengt startade CTEK i slutet av 90-talet var batteriladdare en både klumpig och dyr produkt. De var krångliga att använda och krävde att man visste hur de skulle hanteras. Många använde dem med en känsla av obehag. Men eftersom batterier blev allt mer avancerade behövdes bättre laddsystem och underhåll. Ett nytt behov växte fram. CTEKs utmaning var att göra batteriladdare konsumentvänliga.

- Det är väl det som är vår stora innovation, säger Börje som började på CTEK 2001. Och att sätta ett överkomligt pris på dem. Det kräver både en smartare konstruktion med mer tilltalande design och en snabbare och mer kostnadseffektiv väg till slutkunderna. Vi har exempelvis sagt nej till många grossister för att hålla nere konsumentpriset.

Konkret handlar det om sådana tekniska detaljer som att pressa in laddarens alla funktioner i ett så litet skal att laddaren faktiskt kan bäras i fickan. Om att göra den mer mångsidig så den både kan snabbadda ett tomt batteri och underhållsladda exempelvis motorcykel- eller motorbåtbatterier under vintervilan. Om att göra den säker – eliminera risken för gnistor, för att något går sönder om man kopplar polerna fel eller om laddaren utsätts för regn.

En finess som CTEK är först i världen med är att vissa modeller utrustats med en mode-knapp där man kan ställa in exempelvis ljudlös nattladdning eller rekonditioneringsladdning av helt tomma batterier. Annars är själva poängen med konsumentvänlighet att alla komplexa processer sker automatiskt. De senaste modellerna laddar och underhåller helt automatiskt i åtta steg.



- Vi kom på att laddare inte måste vara så förfärligt kraftfulla, säger Börje. Det stora behovet är inte att snabbbladda ett tomt batteri utan att förebygga problem. Konsumenterna vill också ha lättanvända prylar. Det är främst med intuition som Bengt och Börje lyckats etablera sig som ledande leverantör på många marknader världen runt, från Norden och Västeuropa till Ryssland och Australien. Nu ser de bägge fram emot en tid av att utveckla fler produkter. Förse laddarna med ytterligare funktioner och tillämpningar, ta fram produkter som underhåller fler typer av elektriska system, exempelvis instrumenteringar. Öka prestandan. Inte minst förbereder sig CTEK för den enorma utveckling av batteritekniken som nu börjat rulla över världen, då inte minst politiker ökar kraven på att biltillverkarna ska ta fram effektivare hybridteknik.

- Jag är helt övertygad om att samtliga biltillverkare har hybridbilar 2015, säger Bengt. Det finns en oerhörd kraft i utvecklingen av batteriteknik nu.

För mer information:

CTEK SWEDEN AB  
Jan-Ulf Söderberg, Marknadschef, CTEK Sweden AB  
Telefon: 0225-35190  
Email: [jan-ulf.soderberg@ctek.com](mailto:jan-ulf.soderberg@ctek.com)

CTEK SWEDEN AB | ROSTUNGSVÄGEN 3  
SE-776 70 VIKMANSHYTTAN SWEDEN  
PHONE: +46 225 35180 | FAX: +46 225 35146  
EMAIL: [info@ctek.com](mailto:info@ctek.com) | [www.ctek.com](http://www.ctek.com)  
ORGANISATIONSNUMMER. 556540-3234