

Prata affärer

FÖR DIG SOM VILL DRIVA FÖRETAG FRAMGÅNGSRIKT



Musik som affärsidé
Magdalena utvecklar
personal med musik

Matchmaking!
Affärsmöten som
ger mersmak

Prata affärer

14

Magdalena
har en innovativ
affärsidé



Möt Tomas Arvidsson
– en entreprenör i tiden

10

Utländska företagare lär
av svensk byggt teknik



Innehåll

- 7. Aktuellt.** Gör affärer på Elmia.
- 8. Enterprise Europe Network.**
Inspirerande affärsmöten
- 10. Danska vågar väger tungt!**
- 12. Kursprogram hösten 2010.**



Var tid har sina prioriteringar

Vad sägs om en innovation i år? En uppfinning, eller varför inte ett forskningsresultat som ni kan göra business av? Just nu pratas det mycket om innovationer som nyckeln till framgång för Sverige. Om det är universitet, företag eller enskilda uppfinnare som står bakom spelar mindre roll, huvudsaken är att både tjänster och produkter utvecklas.

En av ALMI:s uppgifter är att stötta innovatörer så att de snabbt kommer ut på marknaden. På sidan 14 kan du läsa om en spännande tjänsteinnovation. I höst sätter vi fokus på produktutveckling i befintliga företag, gärna med inslag av design. Det gjorde Fresh, läs om deras lyckade resultat på nästa sida.

2009 var ett tufft år för de flesta företag. På ALMI koncentrerade vi oss på finansiering, och det känns positivt att vi kunde hjälpa många företag med lån av olika slag. Men allra mest glädjande är att länets företag trots allt klarade sig så bra. Konkurrensen är få och de kreditförfrågningar vi nu får handlar om framåtriktade satsningar. Inte minst från nya företag.

Många tycker att ALMI har en brokig verksamhet, det tycker vi till och med själva ibland. Finansiering samt rådgivning till nyföretagare och innovatörer är vår bas. Därutöver fokuserar vi på det som vi tror kan bidra till fler lönsamma företag i länet. 2009 var prioriteringen finansiering. 2010 verkar bli nyföretagandets år. Var sak har sin tid och var tid har sina prioriteringar.

C. Väreth

Catharina Väreth Bosen
VD ALMI Företagspartner Kronoberg AB

ALMI
FÖRETAGSPARTNER
Kronoberg

ALMI utvecklar företag
genom finansiering och rådgivning.

**enterprise
europe
network**
Företagsrådgivning nära dig



Traditionella designbranscher som möbel och glas är starka i Småland. Nu används erfarenheter därifrån...

...för att skapa tillväxt i branscher där design tidigare har varit ett relativt okänt begrepp.



Designregion Småland vill skapa tillväxt genom fler och oväntade samarbeten med design som röd tråd.
– Att förutsättningarna finns är givet. I Småland har vi en unik plattform för designutveckling. Här arbetar hantverkare och designers nära varandra, en kraft fler företag kan dra nytta av.

AV LILL ANDREASSON Foto Mats Samuelsson

Design + samarbete = tillväxt!

Orden är Anders Wishts, övergripande projektledare för Designregion Småland och en sann eldsjäl för design som utvecklingsmotor.

– Designregion Småland är ett projekt som handlar om att bygga nätverk. Därför har vi valt att starta med en del av Småland – Värnamo, Sävsjö, Lessebo, Växjö och Nybro kommuner - och kan förhoppningsvis utvidga efter hand, säger Anders.

Tanken med Designregion Småland är att få branscher som inte arbetar med design att tänka till kring hur de kan utvecklas med hjälp av just design.



Anders Wishts, projektledare

–Det finns mängder med infallsvinklar kring design, säger Anders. Och design kan också vara nyckeln till att få till oväntade samarbeten och hitta nya vägar för företag. Som jag ser det finns här en stor tillväxtpotential.

Det är också en av anledningarna till att SVID står som projektägare, och att ALMI har fått uppdraget att vara projektkoordinator.

– Det här projektet är verkligen en kraftsamling kring design i Småland där mål-

gruppen inte är traditionella designföretag, säger Gisela Mattisson som är projektkoordinator på ALMI. I dagsläget fokuserar man framför allt på två uppgifter.

– Dels ska vi skapa mötesplatser med intressanta föreläsningar och workshops, berättar Anders. Och dels ska vi göra 100 företagsbesök per år i varje län för att snappa upp idéer och identifiera vilken utvecklingspotential som finns ur designsynpunkt. Där vi hittar möjligheter följer vi sedan upp med besök av designer och formgivare som kan diskutera vidare med företaget. På så sätt hoppas vi få till både nya produkter och tjänster.

Intelligent satsning på Intellivent

När Fresh AB presenterade sin nya fläkt Intellivent var den verkligen något nytt. Snyggare, tystare, längre livslängd, lättare att rengöra och enklare att installera än de som redan fanns. Eller som en kund sa: "Ni har gått direkt från stenkaka till DVD-skiva."

Fläktbranschen har i stort sett stått stilla i 30 år. Produkterna har sett ungefär likadana ut och innovationerna har varit få. Fresh bestämde sig för att ändra på det.

– Vi samlade in önskemålen från kunderna och från elinstallatörerna. Vi såg också att de flesta returerna vi fick inte berodde på att produkten var fel utan på ett handhavandefel. Sedan beslöt vi

oss för att det fick ta tid att ta fram den ultimata fläkten, säger Patrik Dahlberg, VD på Fresh.

Det tog fyra år. ALMI bidrog med PIKS-pengar och konsultcheckar. I september 2009 presenterades den nya fläkten, och en explosionsartad försäljning tog fart. Hälften av förra årets resultat kunde härledas till den nya produkten – mitt i lågkonjunkturen. Nu är intresset stort hos företag i Holland, England

och Frankrike.

Och som om inte det var nog så nominerades Intellivent till Design S av Swedish Design Award. Ett skolexempel på hur ett klassiskt, tillverkande företag i Småland lyckades vända förlust till vinst med hjälp av design- och produktutveckling mitt under lågkonjunktur. Och dessutom uppmärksammas nationellt.

Grattis Fresh!



”Den stora skillnaden mellan det lilla och stora företaget är beslutsvägarna.”



Vad är CE-märkning?

CE-märkning visar att produkten uppfyller säkerhetskraven i ett eller fler EU-direktiv. Maskiner, leksaker och elektriska apparater är exempel på produkter som kräver CE-märkning för att få säljas.

Tomas tror på nyfikenhet

Utveckling som drivkraft

Förr handlade entreprenörskap om att starta ett företag och driva det hela livet. Idag ser det annorlunda ut. Man involveras i flera olika företag, man är anställd en period för att sedan återigen bli företagare. Nyfikenhet och utveckling är viktigt – framför allt på det personliga planet. Tomas Arvidsson är just precis en sådan entreprenör.

AV LILL ANDREASSON Foto Mats Samuelsson

Tomas företagarbana började med att han blev kår! Den blivande svärfadern sade att om du ska dejta Lotta, så får du börja jobba i familjeföretaget. Och så blev det. Tomas drev aluminiumföretag i Klavreström tillsammans med svärfadern.

Saknade affärspulsen

Tomas egen pappa, Willy, hade också startat företag. Med ett förflutet på Industriventilation bestämde han sig 1992 för att prova vingarna på egen hand, och bildade tillsammans med två tidigare kollegor KWC Stoff- och Ventilationsprodukter med adress Ingelstad.

–1997 köpte vi ut de externa ägarna och min bror Fredrik och jag gick in som delägare. Vi bytte namn till Fläktgruppen AB och några år senare flyttade vi in till Växjö, berättar Tomas.

Vid den här tiden var Tomas själv inte aktiv i Fläktgruppen mer än som ägare. 2003 började Tomas som informationschef på Profilgruppen i Åseda, och provade på livet som anställd.

–Jag var kvar på Profilgruppen i fyra år, och lärde mig otroligt mycket där. Det fanns dock flera anledningar till att jag valde att lämna. En var familjesituationen. Små barn hemma och en pendling på tio mil om dagen var inte en idealisk situation. Jag började också känna att jag längtade efter ett större helhetsgrepp. Informationsarbetet var intressant, men ju längre jag arbetade med det, desto smalare kände jag att jag blev i min inriktning. Och jag saknade affärspulsen, att vara med i säljprocessen. När vi började diskutera att verkligen växla upp och utveckla vårt företag så blev ju det också otroligt lockande.

Fokus på nya modeller

Tomas blev VD i Fläktgruppen 2007.

– Bland det första vi gjorde då var att ta fram en strategisk plan för de kommande fem åren, där också medarbetarna var involverade i arbetet.

Idag har man ett brett fläktsortiment som vänder sig både till tyngre industri och till komfortsegmentet, vilket betyder fastigheter. En stor del av produktionen är kundspecifika lösningar, faktiskt hela 90% är kundorderstyrt. Det mesta hamnar i Sverige, men tack vare en svensk kunds kontakter exporterar man också en del till Baltikum.

–De senaste tre åren har vi arbetet mycket med intern utveckling. Vi har tagit fram nya konstruktioner och nya modeller, vi har rationaliserat produktionen och sänkt produktionskostnaden. Vi har också satsat på att behålla produktionen här, berättar Tomas.

Det som ligger framför dem nu är en satsning på marknad och marknadsföring.

–Det handlar egentligen om rent fotarbete, att hitta nya potentiella kunder. Vi måste ut och sprida Fläktgruppen som namn och vad vi kan göra för kunden. Men vi diskuterar också att eventuellt hitta återförsäljare. Målet i den femårsplan vi gjorde 2007 är att dubbla omsättningen.

Grön satsning

Just nu håller Fläktgruppen på att utveckla ett helt nytt sortiment som kan sammanfattas som en grön linje. Energisnåla fläktar med nya motorer som i framtiden kommer att finnas på alla fläktar upp till en viss storlek.

–Vi har redan intresse för den, och en stor volymkund som knackar på dörren inom komfortsidan. Går den affären vägen kan det bli en riktig kick-start, säger Tomas.

Genom åren har Fläktgruppen flera gånger tagit hjälp av ALMI.

–Till att börja med har både Fredrik och jag gått LIFT-programmet, som var väldigt bra. Vi har fått PIKS-pengar för produktutveckling, vi har fått hjälp med CE-märkning och även med viss marknadsutveckling utomlands. Men den viktigaste delen är utan tvekan att ALMI har ställt upp med



Tomas och hans bror Fredrik gillar att driva företaget ihop. Att vara två ger energi, säger de.

”Det finns några saker som man inte riktigt kan föreställa sig förrän man är där.”



Fläktarna man tillverkar vänder sig mot industri och komfortmarknaden. Nya konstruktioner och modeller har varit i fokus de senaste åren.

→ ALMI FINANSIERING

Behöver ditt företag låna pengar?
För att du ska starta, växa, produktutveckla,
gå in på en ny marknad eller bygga till?
Då ska du prata med oss på ALMI!

finansiering i utvecklingskedet. Fredrik tycker att styrkan med ALMI är att man förstår det lilla företaget.

– ALMI har förmågan att sätta sig in i företagarens problem och möjligheter. Det fungerar snabbt och smidigt när man behöver finansiering. Dessutom tycker jag att de har bra utbildningar. Hanterbara kostnader och bra upplägg. Man träffar också andra företag vilket är positivt, tycker Fredrik.

Beslut över kaffebryggaren

Tomas har både det stora företaget Profilgruppen och företaget i en mindre ort att jämföra med. Och han ser flera skillnader i båda fallen.

– Den stora skillnaden mellan det lilla och det stora företaget är beslutsvägarna. Hos oss beslutar vi ibland över kaffebryggaren om vi ska testa en ny konstruktion, så gör vi det och på eftermiddagen vet vi om den funkar. Men skillnaden är också pressen att hela tiden sälja. Att övertyga att det är vi som är alternativet. Jag tycker verkligen att det är vansinnigt kul att sälja, men samtidigt är det en press att veta att projekten måste in.

Att driva företag i Klavreström och att göra det i Växjö är också olika.

– Nätverkan med företagare i Klavreström var lättare att få till än vad det är här. Jag drog igång en företagarförening där, och överhuvudtaget var det bra sammanhållning företagarna emellan. Och visst underlättas det när alla känner alla. I och med att man drev företag på orten var man också lite av en offentlig person. Här kan man vara företagare och samtidigt väldigt anonym, vilket är på både gott och ont.

Oj, oj, oj

Att ha en partner i företagandet tycker Tomas är positivt. Det finns någon att dela både positiva saker och att bolla problem med. Och att dessutom vara två olika personlighetstyper är ännu bättre.

– Jag är kanske den som är lite mer kreativ och kastar ur mig idéer hela tiden. Fredrik är analytikern som mer ser orsak och verkan. Att vara två innebär hälften så många problem men dubbelt så mycket energi.

Tomas råd till dem som startar upp företag är tre oj att tänka på.

– Det finns några saker som man inte riktigt kan föreställa sig eller som man inte tänker på förrän man är där. Jag tror att många efter ett tag tänker oj, vad mycket tid det tar, oj, vad jag måste sälja hela tiden och oj, vad många olika områden jag måste kunna. Saker tar längre tid än man tror. Min tumregel är att multiplicera den uppskattade tiden med pi!

Framtiden är inte kristallklar för Tomas. Men han vet att han vill vara med och utveckla Fläktgruppen ett bra tag till.

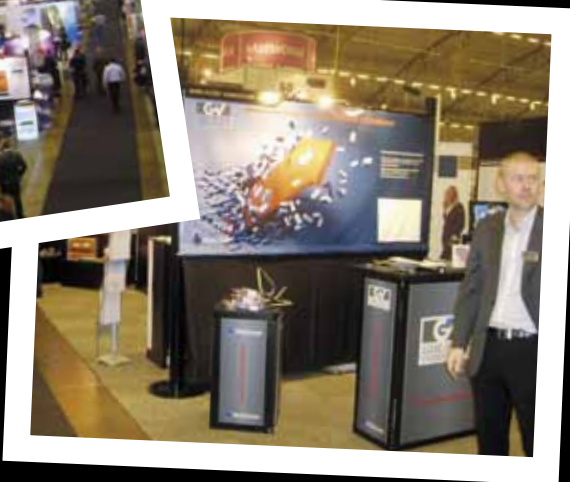
– Jag är inte den sentimentala typen som måste hålla fast vid mitt företag hela livet. Jag kan mycket väl gå vidare och göra något helt annat. Om tio år kanske jag känner att jag inte har mer att ge i fläktbranschen, då kanske det blir något helt annat. Det finns ju mängder av spännande branscher att sätta tänderna i. Det är klart att jag vill testa något mer.

Aktuellt!



Miss
inte!

Du vet väl om att du kan träffa utländska företag genom förbokade affärsmöten? Ta kontakt med oss på ALMI så hjälper vi dig med det.



Finansierings- och affärsrådgivaren:

Roligt att träffa företagare!

Olof Gustavsson är en riktig trotjänare på ALMI. Han kom dit 1992, och mellan 1979 och 1987 arbetade han på Utvecklingsfonden, ALMI:s föregångare. Men perioden däremellan är kanske den han har haft allra mest nytta av – då var han nämligen företagare.

Berätta om det!

– Jag och tre kompanjoner startade Andersson & Co, revisionsfirman här i Växjö. Det var de andra som var revisorer, och därför också stod för kundkontakterna, men jag lärde mig oerhört mycket under den resan. Och det var fantastiskt roligt och lärorikt att ha gjort den. I mitt jobb idag är det en ovärderlig erfarenhet.

Vad är roligast i ditt jobb idag?

– Att träffa alla olika företagare i olika branscher med olika bakgrund som befinner sig i så olika situationer. Och att ibland se hur man har varit med och bidragit till att ett företag som har haft svårigheter faktiskt har kunnat vända trenden. Det är utan tvekan det roligaste.

Gör affärer på Elmia!

Den 9 november är det dags för Elmia Subcontractor, norra Europas ledande underleverantörsmässa. Mässan har 1200 utställare från 30 länder. Förra året lockade mässan 15.000 besökare. Passa på att besöka 40 småländska underleverantörer i ALMIs Smålandsmöten.

Arne på Posten tipsar om e-handel!

Arne Andersson är e-handelsspecialist på Posten. Han har följt e-handels utveckling sedan Internets begynnelse och sett vilka företag som har lyckats och varför. Här följer hans bästa tips till dig som funderar på att starta e-handel eller kanske redan driver en.

1. Sätt upp en tydlig strategi med vad du vill med din e-handel.
2. Ha koll på vad du ska sälja och på marknaden. Är du ensam om din produkt eller finns den överallt? Vilka är dina konkurrenter och hur gör de? Se till att positionera dig på något sätt.
3. Bygg upp en bra kundservice – det är en av de viktigaste nycklarna till framgång.
4. Ha koll på logistiken! Fyra av fem e-handelsföretag är olönsamma, det som kännetecknar dem som går bra är att de har järnkoll – och hjärnkoll – på logistiken.

Läs mer på www.posten.se/c/ehandel_start



Poetiskt bord

Sanna Lindström och Sigrid Strömgren ligger bakom bordet Grand Central som gjorde stor succé på möbelmässan i Milano. Tanken med bordet var att hitta ett nytt sätt att expandera ett bord på – att förvandla ett sidobord till ett soffbord utan att fastna i det klassiska klaffbordstänket.

– Vi ville att själva transformationen skulle bli en upplevelse i sig. Ett kort ögonblick av poesi när bordet vecklas ut likt en origamiblomma, säger Sanna.

– Responsten på Milanomässan var fantastisk, säger Sigrid, som berättar att de vecklade ut bordet i genomsnitt en gång i minuten under mässan.

Mässan gav många intressanta kontakter och bordet visas nu i Spazio Rossana Orlandi i Milano under ett år.

Läs mer på www.sannasigrid.com





Erik Serrano, professor i träbyggnadsteknik, berättade om de speciella byggtekniker som har använts vid Limnologen i Växjö.

Så kitschigt att det blir rätt, var en fransk arkitekts kommentar om Teleborgs Slott.

Enterprise Europe Network skapar kontakter **Europeiska företag på affärsbesök**



Att dokumentera detaljer är aldrig fel!

Enterprise Europe Network ser till att regionens företag får möjlighet att knyta internationella kontakter. I somras kom 45 fransmän och 25 holländare inom byggsektorn för att lära mer och hitta nya samarbetspartners.

AV LILL ANDREASSON Foto Mats Samuelsson



Besök på trähusprojektet Limnologen, på byggföretag, hos arkitekter, föredrag på universitetet och även Matchmaking stod på agendan. Det var välfyllda dagar som mötte de europeiska besökarna. Nyfikenhet och samarbeten var de gemensamma nämnarna för de flesta.

Renoveringsbehov i Holland

Harrie Rosing var ansvarig för gruppen från Holland och berättade att de han hade med sig representerade såväl skogsindustri som isoleringsföretag och elfirmor. Intressant för flera av dem var just fönsterkonstruktionen i passivhusen. Han har varit här på ett besök tidigare och det resulterade i samarbete med svenska företag för tre av dem som var med.

Dirk Widemaar är verksam inom byggbranschen och förklarade det mest akuta problemet i Holland.

– Vi har väldigt många hus i Holland som måste renoveras, framför allt när det gäller isolering. Där behöver vi hitta andra alternativ än dem vi har idag. Här har vi redan sett flera intressanta idéer.

Dirk hoppades också ta del av utveckling inom andra områden och se nya byggnadsdetaljer.

Miljöaspekt imponerade

Fransmännen bestod av en grupp med personer från både företag och offentlig sektor. Några av besökarna berättade att de främst var intresserade av hur man utvecklar miljöarbetet inom byggsektorn. Och att det sällan går att kopiera hur man gör i ett land till ett annat, men att idéutbytet är värdefullt.

Isabelle Nadalon är arkitekt och driver eget företag. Hon var imponerad över hur långt den svenska byggindustrin har



Miljöaspekten och användandet av trä var det som intresserade besökarna mest.

kommit när det handlar om miljötänkande och var frustrerad över hur sakta den utvecklingen går i Frankrike.

– Hos oss tror man inte att kvalitet och utveckling går att kombinera med miljötänkande, och det är svårt att medvetandegöra det här. Jag upplever också att man inom byggsektorn i Frankrike inte heller tror att de här framstegen har gjorts på andra håll.

Isabelle diskuterade tillsammans med några andra kollegor kring möjligheten att bygga passivhus i Frankrike.

Intresse för nya kontakter

– Vi blev förvånade över att man klarar att hålla värmen i Sverige under vintern i passivhusen, men det kanske ändå är lättare att värma upp hus med den här tekniken än att kyla ner dem. Vi är mer i behov av nedkylning, och frågan är om det skulle fungera hos oss, funderade hon.

I gruppen fanns ett stort intresse för att lära mer men också för att knyta kontakter med svenska företag. Den franska gruppen åkte dag två vidare till Malmö för att göra studiebesök även där, medan den holländska gruppen träffade ett femtontal svenska företag i förbokade affärsmöten, så kallad Matchmaking.

– Att avsluta ett sådant här besök med Matchmaking är perfekt, sa Ulla Rolf på Enterprise Europe Network i Kronoberg och även värd för besöket. De besökande företagen har fått mängder av idéer och är väldigt öppna för att "betala igen" med att hjälpa svenska företag. Så de svenska företagen som är med kan verkligen få mycket information om hur man kommer in på marknaden eller hur man hittar samarbetspartners i de här länderna. Vi hoppas att fler svenska företag tar chansen när den dyker upp.



Ronny mötte holländare

Ronny Olsson på Top-Light i Älmhult var en av deltagarna på Enterprise Europe Networks Matchmaking. Top-Light arbetar med belysning, och har tagit fram det Ronny själv kallar framtidens ljuskälla.

–Det är en ljuskälla som sparar otroligt mycket energi samtidigt som man får ett fantastiskt fint ljus. Vår ljuskälla förbrukar 25% av energin mot vad en kvicksilverbelysning gör, och en lampa varar i 20 år, berättar Ronny.

Det innebär att om man byter ut alla gatlampon i Sverige skulle man minska koldioxidutsläppen med 600.000 ton koldioxid – om året.

Testprojekt i simhall

Förväntningen på matchmakingen var att se reaktionerna på produkten.

– Min målsättning var att se hur man reagerar på produkten i ett annat europeiskt land. Jag hade inte en tanke på att hitta en kontakt som direkt skulle

leda till affär, men nu ser det ändå ut som att det blir så, berättar Ronny.

Ronny träffade ett holländskt företag som bland annat bygger simhallar, och som är intresserat av att få igång ett testprojekt med Top-Lights energisnåla lampor.

– Vi har gått vidare med kontakt via mail sedan de var här, jag har skickat mer information, och det känns bra, berättar Ronny.

Ronny ser med spänning fram emot utvecklingen.

– När den här produkten väl slår igenom, då kommer det att gå fort. Nu gäller det att påverka energimyndigheter och att jobba på bred front. Att hitta kontakter via matchmaking är ett sätt, menar Ronny Olsson.


Vad är Matchmaking?

Matchmaking är en form av förbokade, korta affärsmöten där båda parter drar nytta av mötet. Förutsatt att man går in i mötet med rätt förväntning, så klart. Självklart finns det de som direkt hittar en kund i en Matchmaking, men det är faktiskt inte grundtanken.

En matchmaking ska snarare ses som en möjlighet att ta reda på den information man behöver för att utveckla sin försäljning.

Exempelvis kanske man vill etablera sig på en ny utlandsmarknad. Att då få träffa personer som kan den marknaden och som dessutom gärna bjuder på mängder av tips och idéer är ovärderligt.

För oss svenskar gäller det att bli bättre på att se möjligheten i den här typen av säljmöten, och inte alltid gå in med föreställningen att vi direkt ska sälja en produkt. Ta gärna kontakt med oss på Enterprise Europe Network om du är intresserad av att delta i en internationell matchmaking på hemmaplan. Vi hjälper dig också att hitta intressanta företag om du ska på mässa utomlands.



På Renvägen i Växjö finns Sunnex Tillquist, ett företag som i olika ägarkonstellationer har tillverkat vågar sedan 1898. Idag ligger huvudkontoret i Spånga, men produktion, service och platschef Peter Johansson finns i Växjö.

AV LILL ANDREASSON Foto Mats Samuelsson

Enterprise Europe Network banade väg för samarbete

Danska vågar väger tungt

I januari fick Peter ett intressant mail från Ulla Rolf på Enterprise Europe Network. Ulla hade fått en förfrågan från ett danskt företag som tillverkade vågar, och som nu sökte en återförsäljare i Sverige. Fanns det möjligtvis ett intresserat företag i regionen?

Litet och flexibelt

För Peter kom frågan lika vältajmat som tomten på julaf-ton. Sunnex Tillquist tillverkar och säljer vågar för industri och handel under varumärket Stathmos, men Tillquist hade sedan en tid känt att man borde bredda sitt produktutbud. Det fanns för många företag som hade liknande utbud, även om Sunnex Tillquists kunskap och långa erfarenhet är unik.

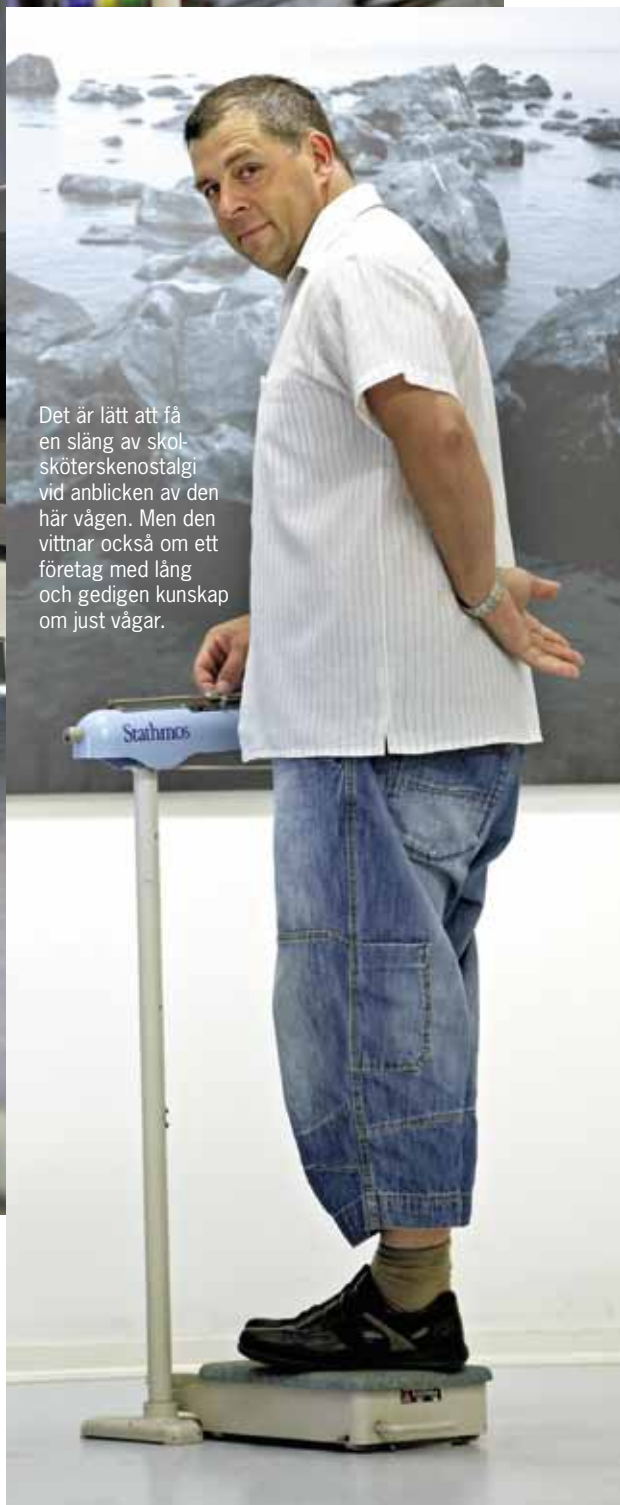
– Vår styrka ligger i att kundanpassa lösningar och vara flexibla. Något som hänger samman både med kunskapen att bygga egna vågar och med det faktum att vi är en liten organisation, förklarar Peter.

Peter tog kontakt med det danska företaget Jesma och deras VD Palle Serup. Jesma hade ett produktsortiment som de gärna ville ha in på den svenska marknaden. Peter läste på om produkterna, gjorde en marknadsundersökning och beslöt till sist att åka ner tillsammans med ett par kollegor.

Nytt för Sverige

– Väl på plats fick vi ytterligare kött på benen och insåg att det här verkligen var ett sortiment som passade in i vårt eget. Bland annat har de bandvågar som kan appliceras i värmeverk och det är helt nytt i Sverige. Men även unika lösningar för livsmedelsindustrin finns, något som kan spara mycket pengar i slutändan för en livsmedelsproducent, säger Peter.

Besöket slutade med att ett samarbetsavtal skrevs, och snart planerar Tillquist att anställa en person som ska vara ansvarig för den här delen av verksamheten.



Det är lätt att få en släng av skol-sköterskenostalgi vid anblicken av den här vågen. Men den vittnar också om ett företag med lång och gedigen kunskap om just vågar.



**Lena Lundby
Swedish Dogdesign:**

"Allt handlar om ett stort kontaktnät och en bra affärsstrategi. Det har vi fått genom den här utbildningen, och tack vare den, vågat ta steget ut i affärsvärlden."

Redo för lönsamma, internationella affärer är de här glada deltagarna med arrangörer efter kurs på ALMI.

Lönsam internationell handel

Intresset för internationell handel är stort. Något som inte minst märks på de informationskvällar under rubriken "Import, export, agentur" som ALMI haft under flera år.

Ulla och Cajsa på Enterprise Europe Network såg möjligheten att ta ytterligare ett steg och erbjuda en bredare kurs på ämnet. Vägen mot lönsam internationell handel blev namnet på utbildningen, som ägde rum fyra halvdagar över en tremånadersperiod.

– Vi ville paketera kunskap som ett litet företag kan ha nytta av inte bara när det gäller export, utan även kring import och agentur. Det är lätt att tro att internationell handel alltid handlar om export, säger Ulla Rolf på Enterprise Europe Network.

Man plockade in föreläsare som är experter på skatteregler, avtalskrivning, valutor, transportfrågor och andra hårda fakta. Men deltagarna fick också lyssna på företagare med erfarenhet från internationell handel.

OBS! Motsvarande kurs i höst kommer att heta "Ut i världen"

Sök stipendie!

Nu kan företag i Kronobergs län ansöka om stipendium för att genomföra erfarenhetsutbyte med företag i Europa. Besöket måste vara i sju dagar och ha ett relevant och genomtänkt program. Syftet med resan är att hitta nya internationella kontakter, byta erfarenheter och lära sig nya intressanta saker och ska vara genomförd senast maj 2011. Platserna är begränsade.

– Det här blev verkligen en win win situation både för Jesma och för oss, säger Peter. De sökte en partner, vi sökte en ny produkt. Och tack vare att EEN kände till oss och vårt företag fick vi frågan.

Enkel väg gav mersmak

Samarbetet med Enterprise Europe Network slutar förhoppningsvis inte här. Peter ser fler möjligheter och har nu använt sig av nätverket igen.



– Marknaden i Sverige är begränsad, den växer marginellt. Ska vi öka måste vi hitta nya marknader. Och marknader som kommer är Baltikum och Polen. Till Polen har vi redan sålt butiksvågar via Netto-kedjan. Men när jag upptäckte hur smidigt det var att etablera kontakt genom Enterprise Europe Network så bestämde jag mig för att söka återförsäljare i Baltikum och Polen. Ulla hjälpte mig att få till rätt sökbegrepp, nu blir det spännande att se vad som händer. Man har ju ingenting att förlora, säger Peter.



KURSPROGRAM HÖSTEN 2010




SEMINARIER, PROGRAM & KURSER ETC.

Våra seminarier för dig som är företagare, nyföretagare och innovatör. Håll utkik efter symbolen. De flesta seminarier är kostnadsfria.



SEPTEMBER 2010





3 september 12-13.15 Ljungby   **Smålandslunch för företagare** tillsammans med Företagarna och Svenskt Näringsliv.

14 september 18-20 Växjö   **Starta Eget-information.** Seminariet ger dig en översiktlig information om vad det innebär att starta och driva företag. Vi vill inspirera dig att starta företag, men också ge dig insikt i nödvändiga förberedelser.


15 september 12-13 Braås     **Raggmunk och lönsamhet.** För dig som vill påverka lönsamheten. Vi bjuder på raggmunk och du får kunskap på köpet.

16 september 16-19 Residenset   **Att köpa och sälja företag.**



23 september 13-16 Växjö   **Offentlig upphandling.** Stora affärsmöjligheter för små företag. Tips och råd.




28 september 9-15 Växjö     **CE-märkning – det nya maskindirektivet.** Vi går igenom grunderna för CE-märkning av maskiner och tittar närmare på nyheterna i det nya direktivet.


29 september 7.30-9 Växjö  **Business & Breakfast.** Vårt frukostnätverk för dig som driver företag. Vi tar upp aktuella och viktiga ämnen för dig som företagare.


29 september 9-16 Växjö  **Turismens dag.** Samarbete för utveckling. Arrangeras i samarbete med Destination Småland.


OKTOBER 2010





1 oktober 12-13.15 Ljungby   **Smålandslunch för företagare** tillsammans med Företagarna och Svenskt Näringsliv.

5 oktober 17-20 Ljungby    **Import, export och agentur.** För dig som funderar på att göra internationella affärer.


6 oktober 18-20 Almhult  **Starta Eget-information.** Seminariet ger dig en översiktlig information om vad det innebär att starta och driva eget företag. Vi vill inspirera dig att starta företag, men också ge dig insikt i nödvändiga förberedelser.


14 oktober 18-20 Tingsryd  **Starta Eget-information.** Seminariet ger dig en översiktlig information om vad det innebär att starta och driva eget företag. Vi vill inspirera dig att starta företag, men också ge dig insikt i nödvändiga förberedelser.


20 oktober 12-13.30 Lenhovda 

    **Raggmunk och lönsamhet.** För dig som vill påverka lönsamheten. Vi bjuder på raggmunk och du får kunskap på köpet.

26 oktober 18-20 Ljungby

 **Starta Eget-information.** Seminariet ger dig en översiktlig information om vad det innebär att starta och driva eget företag. Vi vill inspirera dig att starta företag, men också ge dig insikt i nödvändiga förberedelser.

28 oktober 17-20 Växjö 


 **Köpa företag.** Hur värderar du ett företag och hur går du tillväga för att köpa ett företag?

NOVEMBER 2010


5 november 12-13.15 Ljungby


  **Smålandslunch för företagare** tillsammans med Företagarna och Svenskt Näringsliv.




11 november 17-20 Växjö

 **Rätt försäkrad.** Som företagare ansvarar du själv för att du är rätt försäkrad. Vad gäller för dig?





15 november 18-20 Växjö

 **Starta Eget-information.** Seminariet ger dig en översiktlig information om vad det innebär att starta och driva eget företag. Vi vill inspirera dig att starta företag, men också ge dig insikt i nödvändiga förberedelser.

16 november 18-20 Växjö 


   **E-handel med Arne på Posten.** Lär mer om smarta verktyg som utvecklar din e-handel och som får dig att hitta nya kunder.


16 november 12-13.30 Ingelstad 

    **Raggmunk och lönsamhet.** För dig som vill påverka lönsamheten. Vi bjuder på raggmunk och du får kunskap på köpet.


17 november 12-17 Universitetet 


   **Kunskap & Kapital.** Om utveckling och finansiering av idéer.


19 november Heldag Växjö 

 **Grön IT.** Vilka insatser kan ditt företag göra för att minska miljöpåverkan med hjälp av IT? Utbildning i samarbete med bl a Videum Science park och Combitech. Avgift 500 kr + moms.

23 november 17-20 Växjö

 **Bokföring.** Lämplig för dig som vill ha inblick i bokföringens grunder.


24 november 7.30-9 Växjö 

 **Business & Breakfast.** Vårt frukostnätverk för dig som driver företag.


DECEMBER 2010


3 december 12-13.15 Ljungby

  **Smålandslunch för företagare** tillsammans med Företagarna och Svenskt Näringsliv.

16 december 17-20 Växjö 

   **Import, export & agentur.** För dig som funderar på att göra internationella affärer.

 **För dig som funderar på, eller just har startat eget.**

 **För dig som driver eget och vill utvecklas vidare.**

 **För dig som söker internationella kontakter eller mer kunskap om internationell handel**

 **För dig som jobbar med innovationer och produkt- och tjänstutveckling.**



Sälj mer till fler!
Start 14 september



Affärsutveckling för
ofrivilliga företagare
27-28 oktober

PÅ RÄTT KURS MOT FRAMTIDEN!

| | |
|---|---|
| 22 sept - 20 okt 5 onsdagar 17-20 Växjö | Företagarskolan ? Företagarskolan ger dig en grund för att planera, starta och utveckla ditt företag och riktar sig till dig som förbereder företagsstart. Avgift 500 kr inkl. moms. |
| 3 nov - 1 dec 5 onsdagar 17-20 Markaryd | Innehåll: 1. Företaget och företagaren 2. Marknad 3. Budgetering och kalkylering 4. Juridik 5. Administration |
| 7-8 dec 2 heldagar 8.30-17 Växjö | |
| 14 sept 9-15 Växjö | 1. Våga starta ? En heldag för dig som funderar på att starta eget. Vi går igenom vad du bör tänka på innan du startar. Avgift 300 kr inkl. moms. |
| 15-16 sept 22-23 sept Växjö | 2. Förbered starten ? Fyra halvdagar för dig som ska starta företag. Du gör en affärsplan. Avgift 500 kr + moms |
| 4-5 okt 11-12 okt Växjö | 3. Utveckla företaget ? Fyra halvdagar för dig som vill utveckla din affärsidé. Du gör en framtidsplan. Avgift 500 kr + moms |
| 7, 28 okt 11, 25 nov Växjö | 4. Ut i världen ? \$ Fyra halvdagar för dig som vill ta steget ut i världen genom export, import eller agentur. Avgift 500 kr + moms. |
| start 17-18 aug Växjö | Ledarutvecklingsprogram för övertagare ? 5 träffar Avgift 2000 kr + moms. |
| 14 sept 5 okt 26 okt 16 nov 13-17 Växjö | Sälj mer till fler! ? Träffar varvas med individuell coaching då du omsätter teorin till en konkret marknadsplan. Avgift 2000 kr + moms. |
| 1 sept, 8 sept, 15 sept, 21 sept, 28 sept, 4 okt 18.30-21.30 Växjö | Bättre business i butiken ? ? 6 föreläsningkvällar. För dig som tänker starta en butik eller nyligen startat. Eller som vill fräscha upp dina kunskaper. Avgift 900 kr + moms. |

| | |
|--|--|
| 10 okt, 24 okt heldagar 9-17 Växjö | Bättre business i butiken, steg 2 ? För dig som drivit butik ett tag och känner att det finns förutsättningar att tjäna mer pengar om du bara gjorde lite mer lite bättre. Du kan även kombinera med att gå steg 1 först. Avgift 900 kr + moms. |
| 5 okt, 19 okt, 2 nov 13-17 Växjö Växjö | Nätverk för Internethandel ? Affärsutvecklingsprogram för dig som vill utveckla dina affärer via internet. Vi tittar på möjligheterna och utvecklar en konkret handlingsplan med hjälp av våra coacher. Avgift 500 kr + moms. |
| 7 okt, 21 okt, 3 nov, 16 nov, 2 dec, 15 dec 16-20 Växjö | Framtidsdialog ? Affärsutveckling i grupp för företagare på landsbygden (ej tätorterna Växjö, Alvesta, Ljungby, Markaryd, Älmhult). 6 seminarier med inriktning på framtiden. Du får hjälp att höja blicken och fatta beslut om ditt företags framtid. Avgift 800 kr + moms. |
| 27-28 okt Heldagar Korrö Växjö | Affärsutveckling för ofrivilliga företagare, internat/workshop ? Program för dig som driver företag inom kreativa näringar, särskilt konstnärlig verksamhet. Avgift 800 kr + moms. |
| 18-20 okt heldagar Växjö Växjö | Företagarskola för invandrare ? Grundläggande kurs för dig som funderar på att starta eller just har startat företag. Avgift 300 kr inkl. moms |
| 30-31 okt Heldagar Vrigstad Växjö | Företagande och entreprenörskap i offentlig sektor, internat/workshop ? ? Allt fler kommuner och landsting köper tjänster från företag som alternativ till att göra arbetet i egen regi. Bär du på en idé som du vill förverkliga? Avgift 800 kr + moms |



Nätverk för
Internethandel
Start 5 oktober

ALMI driver olika utvecklingsprogram och kurser för dig som vill fördjupa dig inom ett visst område. Programmen delfinansieras ofta av t ex EU, Tillväxtverket eller Länsstyrelsen vilket gör att deltagaravgiften blir låg.

Läs mer om ALMIs aktiviteter och anmäl dig på

www.kronoberg.almi.se

Eller ring 0470-70 74 10 för anmälan och mer information.



Magdalena Osbeck representerar den nya generationen företagare. Med pukor och trumpeter drar hon fram över landet och skapar nya världar för de äldre. Trötta ögon och dementa hjärnor får ny kraft när de får ton i instrumenten – och på egen hand blir en del av en hel orkester!

AV LILL ANDREASSON Foto Mats Samuelsson

Med musiken som redskap

Magdalena får alla att samspela i en och samma orkester

Magdalena är musikpedagog och arbetade under många år inom musik- och kulturskolor. Där kom hon att arbeta med barn från särskolan, och det blev grunden för vad hon gör idag. Hon upptäckte vad musiken faktiskt kan göra för att stärka inlärning och utveckling.

Nya hjärnceller

Idag driver Magdalena företaget Osbeck Music tillsammans med sin man Lars. Lars inriktar sig på att sälja specialutrustning till trummisar, medan Magdalena arbetar med musik som redskap.

– Jag arbetar med Bunnemetoden där man använder sig av anpassade och enkla musikinstrument. Efter bara en kort

stund kan personer som aldrig spelat förut vara en del av en orkester, berättar Magdalena.

Det intressanta med Bunnemetoden är inte själva framförandet i sig, utan vad musikskapandet faktiskt gör med utövarna.

– Att utöva kultur, alltså att själv spela eller måla, gör att vi faktiskt bildar nya hjärnceller, berättar Magdalena.

I synnerhet har man märkt att Bunnemetoden gör stor nytta för äldre personer. Och det är just att få ut Bunnemetoden som arbetssätt på äldreboende som är Magdalenas huvudsakliga affärsidé.

Motion för de små grå

– Att själv utöva musik har en stark påverkansfaktor både psykiskt, fysiskt och socialt, berättar Magdalena. Det förbättrar

→ ALMI INNOVATION

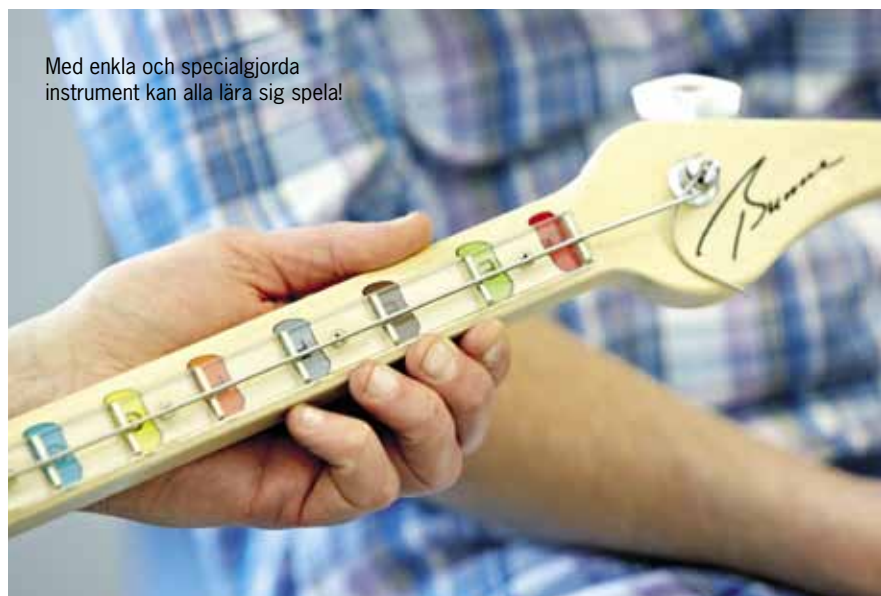
Funderar du på att utveckla en nyskapande idé till en produkt eller tjänst? Eller har ditt företag kläckt en ny innovation som ni vill ta vidare? Vi hjälper dig att gå från tanke till förverkligande.



"Att själv utöva musik har en stark påverkan både psykiskt, fysiskt och socialt."



Magdalena utbildar vårdpersonal så att de kan föra in musiken bland de äldre.



Med enkla och specialgjorda instrument kan alla lära sig spela!

koordinationen, det hjälper till att tolka sinnesintryck och det höjer motivationen. Det påverkar till och med på cellnivå och förbättrar vår förmåga att ta upp näring.

Eller som Magdalena också säger.

– Kultur är hjärnans motion. Det är lika viktigt som vanlig motion, men det gäller att utöva det själv för att det ska bli rätt effekt. Att ligga i soffan och titta på fotbolls-VM höjer inte konditionen. Likadant är det med musik.

Magdalenas affärsidé går ut på att utbilda omsorgspersonal i att själva bli handledare. Det är först då det kan bli en regelbunden aktivitet - och det är då man får varaktiga resultat.

– Det här var något helt nytt, så jag bestämde mig för att se om det gick att få innovationsmedel för att utveckla idén. Det är ju faktiskt en innovation, fast inom tjänstesektorn. Själva metoden har funnits sju år, instrumenten i 35 år, men ingen har tagit sig an att utbilda handledare.

Världen väntar

ALMI kontaktades, och efter en del förklaring fick Magdalena igenom sin affärsidé just som en innovation – och därmed också pengar att utveckla den.

– Jag har fått rådgivning och coaching av ALMI i uppstarten, och jag har deltagit i ett utbildnings- och nätverksprojekt med inriktning på vård och omsorg. Men just innovationsmedlen var nog det som betydde mest. Bland annat fick jag hjälp med grafisk produktion, och det har varit viktigt, säger Magdalena.

Utvecklingspotentialen är enorm. Mycket finns fortfarande kvar att göra i Sverige, och sedan väntar resten av världen. Ett land där Bunnemetoden har slagit igenom stort är Japan.

– I Japan finns det till och med speciella Bunnecenter som är en form av äldreboende med musikinriktning. Och för lite sedan hörde Svenska Exportrådet av sig för att få med sig information till Washington. De skulle träffa amerikanska beslutsfattare inom vård och omsorg som var intresserade av hur vi arbetar i Sverige, och då ville man bland annat lyfta fram Bunnemetoden, berättar Magdalena.

Skapar ny gemenskap

Men i framtiden ser Magdalena också andra möjligheter. Hon vill hitta fler vägar att nå ut och kanske göra franchisekoncept av sin idé.

Musik väcker minnen till liv, och så är det även för gamla människor. Men det går också att skapa nya minnen med hjälp av musiken.

– När en person i ett par blir dement är det tungt för den som är frisk. Det man har delat genom livet finns plötsligt inte kvar. Att då lära sig att spela musik tillsammans, gamla eller nya melodier, kan bli något nytt att dela med varandra. Kanske det enda gemensamma man har. När man ser sådant, då önskar man att det fanns tid att sprida musiken till alla, säger Magdalena.

→ ALMI VÅRD OCH OMSORG

Inom ALMI finns speciell kompetens inom medicinteknisk produktutveckling, så att din idé kommer till nytta inom vård och omsorg.

→ ALMI INNOVATIONSÅN

Behöver du låna pengar för att utveckla din innovation? ALMI:s innovationslån kan användas för produktutveckling, marknadsundersökningar med mer. Läs mer på vår hemsida, under fliken finansiering.

B



Begränsad eftersändning. Vid definitiv eftersändning återsänds försändelsen med den nya adressen på baksidan.

Satsar pengar i småländska idéer!



Vill du prata pengar?

Är ditt företag på väg in i en ny fas? Ni kanske ska ta fram en ny produkt? Eller ge er ut på den internationella marknaden? Eller är du en av alla som funderar på att ta över ett befintligt företag eller starta nytt men är osäker på hur du ska lösa finansieringen? ALMI lånar inte bara ut pengar, vi pratar pengar också. Finansieringslösningen blir en del av rådgivningen, där vi kommer fram till den bästa vägen för just ditt företag. Välkommen till oss när du vill prata pengar.

ALMI Invest Småland och Öarna är ett regionalt riskkapitalbolag för Kronoberg, Jönköping, Kalmar och Gotland.

– Vi satsar i företag som vill utvecklas och växa, med entreprenörer vi tror på, säger Maria Kristiansson på ALMI Invest. Maria berättar om två olika bolag som man gått in i.
– Ett är **Golden Cut** med entreprenören Rickard Granberg. Rickard har tagit fram olika modeller av båtar som kombinerar plast och trä vilket gör det extra underhållsfritt. Kring den idén bygger han nu ett helt nytt varumärke. Medfinansiar är Mats Gabrielsson.
– Ett annat bolag är **Comai** med en applikation till mobilen som egentligen är ett hjälpmedel. Där har vi gått in tillsammans med Johan och Håkan Nordquist. Anna-Karin Bergius är entreprenören och idén går ut på att exempelvis diabetiker blir påmind via telefonen att äta, mäta blodsockret eller kanske ta insulin. Den kan också hjälpa personer som behöver stöd i att strukturera upp sin vardag. Vi letar hela tiden efter företag som behöver riskkapital.
Läs mer på www.almiinvest.se.

**ALMI
INVEST**

Årets Innovatör

Juni utsågs Mionix AB till Årets Innovatör och vinnare av Kronobergs läns Skapapris på 10.000 kr. Det innebär att Mionix går vidare till den nationella tävlingen där en till tre vinnare har möjlighet att dela på 500.000 kr. Vem eller vilka det blir presenteras på Tekniska Mässan i Stockholm den 19 oktober 2010.

Juryns motivering lyder:

"Mionix har med sin produkt NAOS 5000 lyckats positionera sig i det mest krävande segmentet på världsmarknaden för ergonomiska datormöss anpassade för Gamers. Genom att utveckla egen spjutspets-teknologi har innovatörerna lyckats skapa en produkt som har en stor potential på den globala marknaden. Mionix har härigenom visat att även små företag kan ligga i den absoluta framkanten".



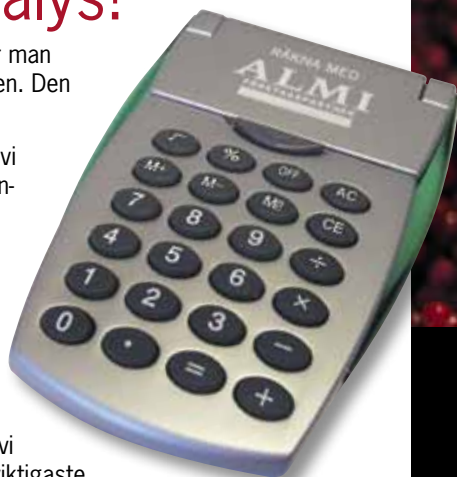
Är du intresserad av en lönsamhetsanalys?

ALMI har tagit fram en modell för hur man arbetar med att förbättra lönsamheten. Den sker i tre steg:

1 Nulägesbeskrivning och analys – vi analyserar hela företaget och identifierar vilka delar som företaget kan åtgärda.

2 Förbättringsområden och simulering – tack vare en simuleringsmodell kan företaget enkelt se vilken effekt olika förbättringsförslag har på lönsamheten.

3 Handlingsplan – tillsammans gör vi en handlingsplan där vi listar de viktigaste åtgärderna för att öka företagets lönsamhet.



TURISMENS DAG 29 SEPTEMBER 2010

Fokus på besöksnäringen blir det den 29 september då Tillväxtverkets generaldirektör Christina Lugnet, landshövding Kristina Alsér och Turismens Utredningsinstitutets Mats Wiberg finns med på talarlistan. Destinationsutveckling, varumärke och svenska turisttrender är några av ämnena. Och så blir det turistföretagare som bjuder på success stories. Årets turistföretagare utses också. Arrangör är Destination Småland och ALMI. Välkommen du också! Mer information hittar du på www.almi.se/kronoberg. Foto: Smålandsbilder