

ENTREPRENÖR

DI:S REPORTRAR PÅ PLATS I HELA LANDET

							
UMEÅ	GÖTEBORG	NORRKÖPING	SUNDSVALL	ÅHUS	DEGERFORS	MALMÖ	STOCKHOLM
CAMILLA ANDERSSON	KIM LUNDIN	HENRIK LENNGREN	ANDERS LÖVGREN	BJÖRN SOLFORS	IDA THUNBERG	LARS TULIN	REET WAIKLA
camilla.andersson@di.se 070-598 70 04	kim.lundin@di.se 031-701 51 52	henrik.lenngren@di.se 070-891 98 06	anders.lovgren@di.se 070-300 37 19	bjorn.solfors@di.se 072-303 31 10	ida.thunberg@di.se 070-350 91 57	lars.tulin@di.se 070-548 98 11	reet.waikla@di.se 08-573 652 63

Varje dag om små och medelstora företag

Redaktör: Hans Strandberg
Tipsa oss: entreprenor@di.se 08-573 650 00

5



Frågor till...

Anne Revland

■ Näringslivsdirektör i Norrköpings kommun, som tillsammans med konsultföretaget Crearum genomför pilotprojektet Tillväxttornadon.

"Alla företag behöver nytänkande"

De deltagande företagen ska öka sin omsättning med 25 procent inom ett och ett halvt år. Det låter tufft?

"Det är offensivt, och företagen tror på det själva. Från början hade vi tänkt oss 10 procent, men eftersom det ser så bra och lovande ut bestämde vi oss för ett lite kaxigare mål. Vi vill förstås att tillväxten ska resultera i fler jobb."

Hur har ni rent konkret jobbat för att nå målen?

"Vi har arbetat med att förädla idéer som företagen har. En viktig del har varit att göra detta tillsammans, för att få in nya perspektiv i diskussion med andra. Företagen har också jobbat med rollspel, värderat varandras affärsidéer och mål och fått enskild coaching."

Hur har ni valt ut företagen till pilotomgången?

"De har handplockats utifrån bland annat antal anställda och omsättning. Ett trettiotal företag fick inbjudningar och blev personligt kontaktade. Sedan valde vi ut tre deltagande företag. De betalar 20 000 kronor vardera i deltagaravgift. Resterande kostnader finansieras inom befintlig budget för näringslivskontoret. Pilotomgången startades i april. Givetvis kommer vi att följa upp företagens utveckling, i höst och efter ett år."

Vad tillför de kreativa övningarna?

"Det är lätt att själv sätta hindren i fokus när man tänker framåt. Företagen finns i olika branscher och har olika perspektiv. Genom gemensamma kreativa övningar hjälps man åt att verkligen tänka utanför boxen. Det är en nyckel till affärsutveckling och tillväxt, och i kreativiteten finns en fantastisk kraft."

Varför behövs det nytänkande bland små och medelstora företag?

"Alla företag behöver nytänkande. Som småföretagare har man kanske en större utmaning i att både sköta den dagliga driften och att hinna tänka framåt. Satsningar som Tillväxttornadon kan ge rätt skjuts på vägen, nya perspektiv, inspiration och stöd att hitta sätt att utvecklas vidare."

HENRIK LENNGREN
henrik.lenngren@di.se
070-891 98 06



PÅ TILLVÄXT. Varannan ekologisk gurka som säljs i Sverige kommer från Göran Ektanders växthus i Väderstad.

FOTO: HENRIK LENNGREN

Här finns Sveriges grönaste gurkor

VÄDERSTAD

När konjunkturen vände nedåt valde Göran Ektander att blicka framåt och investerade stort i sin klimatgodkända växthusodling. Tre år senare skördas hälften av Sveriges ekologiska gurkor i östgötska Väderstad.

15 kilometer väster om Mjölby finns Sveriges största ekologiska växthus. Här skördas 8 000 gurkor om dagen. Det är siffror som lugnar alla de grossister som visar stort intresse för den eftertraktade men svårödlade grödan.

"I den här branschen gör man aldrig de stora ekonomiska klippen, men aldrig heller de riktigt dåliga affärerna. Efterfrågan finns i både hög- och lågkonjunktur", säger Göran Ektander.

Byggede nytt under krisen
En nyckel till de senaste årens framgångar finns att hitta i Tåkergrönt's byggnadsinvesteringar just under krisen. 1997 togs de första spadtagen till det som blev Europas första klimatgodkända

odling. Mellan 2008 och 2009 trefaldigade företaget sin växthusyta för ekologisk gurkodling – till totalt 10 400 kvadratmeter. Hälften av alla svenska ekologiska gurkor kommer numera från Väderstad, i fjol såldes för drygt 10 miljoner kronor.

"Vi vill hela tiden kunna öka skörden. En större volym gör oss mer konkurrenskraftiga", säger Göran Ektander och fortsätter:

"Jag har alltid strävat efter att ha direktkontakt med handelskedjorna. Coop och Ica är våra största kunder. Visst finns konkurrensen från lågkostnadsländer, som exempelvis Bulgarien, men vi levererar kvalitet, och just nu är importkranen stängd."

När andelen i föräldra-

Di Fakta

Tåkergrönt

- Verksamhetsort: Väderstad.
- Omsättning 2011: 10,2 Mkr.
- Resultat efter finansnetto 2011: 1,3 Mkr.
- Ägare: Göran Ektander.
- Anställda: Sju.

gården såldes investerade Göran Ektander slanten i att bygga upp en verksamhet med värphönsuppfödning. Det visade sig att halmpannan hade kapacitet för mer än vad kycklingarna krävde. Då fick han idén att starta en växthusodling.

"I början begrep jag inte hur svårt det skulle visa sig vara. Det blir ofta learning by doing när man testar det utforskade. Jag är kanske inte alltid helt fokuserad, men jag har förmågan att se möjligheter och samband."

Pressar ned fossilnotan

Efterfrågan på gröna produkter utan en så kallad fossilnota blir allt större, och Göran Ektander har varit med om att skapa trenden:

"I dag ersätter vi olja med halm i en panna och med spannmålsavrens i en annan. Dessutom har vi el från vindkraft och egen gödsel."

Han vill att Sverige i framtiden optimerar investeringarna i bioenergi genom att koppla på växthusodlingar

och odla även för export.

"Samtidigt som bland annat danskar och holländare gör pengar på matproduktion är vi själva inte riktigt på bettet. Vi importerar hälften av vårt matbehov, vilket är den sämsta kvoten i Europa."

Hur förbättrar man den?

"Jag tror på dubblerad växthusareal i Sverige om 20 till 30 år. Här finns billig mark, bra vattentillgång och mycket bioenergi. Alla möjligheterna här i landet kommer att locka hit holländare. De är duktiga, både på odling och handel."

Företaget ska leva länge

54-åriga Göran Ektander betraktar Tåkergrönt som ett företag som ska rulla vidare i ytterligare 30 år, långt efter hans egen pensionering.

"Konsolidering efter byggnationen är prio ett – men sedan vill jag eventuellt utöka verksamheten."

HENRIK LENNGREN
henrik.lenngren@di.se
070-891 98 06