



Building a better
working world



Träffa årets finalister

Final i region Östra



**EY Entrepreneur
Of The Year®**

2015 Sverige

Huvudsponsor

S|E|B

Officiell leverantör



Mediapartner

entreprenör

Välkommen till

Regionfinal

Stora insatser förtjänar stora hyllningar. Därför startade vi för 29 år sedan det som i dag är en av världens mest prestigefyllda utmärkelser för entreprenörer: EY Entrepreneur Of The Year. De entreprenörer som har lyckats komma till final har skapat både tillväxt och historia – genom nyskapande visioner, tydliga värderingar och socialt ansvar. Nu har det blivit dags att hylla dessa förebilder.

Årets finalister har valts ut av en oberoende jury som har granskat entreprenörerna utifrån utmärkelstens sex kriterier:

- ▶ entreprenörsanda
- ▶ ekonomisk utveckling
- ▶ strategisk inriktning
- ▶ inverkan på omvärlden
- ▶ innovation
- ▶ personlig integritet och inflytande.

Kriterierna gäller för samtliga priser: huvudpriset Entrepreneur Of The Year samt kategoripriserna Årets kvinnliga stjärnskott, Årets manliga stjärnskott och Bästa internationella tillväxt.



Finalister region

Östra

Christian Johansson

Ink Machines Sweden AB



Christian Johansson hade en tydlig och högt ställd vision: att skapa en tatueringsmaskin som tatuerare över hela världen vill använda. Den första maskinen – Dragon Fly – blev en stor succé.

Christians företag Ink Machines verkar inom en mycket smal nisch med ett fåtal konkurrenter runt om i världen. Produkterna säljs via webben och ett 50-tal återförsäljare. Tatuerare använder sociala medier för att visa upp tatueringar som de gör på sina salonger. Budskapet om Christians tatueringsmaskiner har därför spridit sig snabbt, utan några större investeringar i marknadsföring. Nätverket av återförsäljare har i princip skött sig själv och utvidgats år efter år.

Christian letar ständigt efter förbättringar i sina produkter. Det tar 2-3 år att ta fram en ny produkt, så för att ligga rätt i tiden måste nästa generations produkter utvecklas kontinuerligt. Just nu investerar Christian i nya och större lokaler som företaget flyttar till under hösten.

Ort: Växjö / Grundades: 2011

Omsättning: 22 mkr / Antal anställda: 4 st

www.inkmachines.com

Magnus Carlsson, Håkan Stjernqvist, Lars Molander & Kent Kristensson

Dynacon Construction AB



När Håkan Stjernqvist, Lars Molander, Magnus Carlsson och Kent Kristensen startade ett byggföretag lämnade de fasta anställningar på NCC. Möjligheten att starta och driva en egen verksamhet var det som lockade.

Dynacon Construction verkar på en mogen marknad, men företagets grundare har hittat en egen nisch. De erbjuder byggservice som de små entreprenörsfirmorna samtidigt som de utför större projekt som de stora byggbolagen. Organisationen genomsyras av ett platt ledarskap. Dynacon Construction har fyra tjänsteområden, med en ägare som ansvarar för respektive område.

Sedan starten 2010 har Dynacon Construction haft en mycket bra resultatutveckling med stark likviditet och lönsamhet. Grunden till den fantastiska ekonomiska utvecklingen finns i bolagets strategiska inriktning. Entreprenörerna satsar främst på specialfastigheter i stället för vanliga bostäder. Det ger en starkare betalningsförmåga i projekten och binder mindre kapital.

Ort: Växjö / Grundades: 2010

Omsättning: 307 mkr / Antal anställda: 61 st

www.dynacon.se

Finalister region

Östra

Lars-Göran Torpheimer

Torpheimergruppen AB



Lars-Göran Torpheimer är en envis visionär som drivs av att leverera kundnytta. För 14 år sedan startade han Torpheimergruppen – ett av de största, privatägda, installationsbolagen i Sverige.

När Lars-Göran startade sin verksamhet kunde han nog inte drömma om hur snabbt företaget skulle utvecklas. 2001 hade företaget två medarbetare och en omsättning på 4,5 miljoner kronor. I dag landar omsättningen närmre 600 miljoner kronor och antalet anställda är över 200. Lars-Göran planerar för fortsatt tillväxt, bland annat genom att bredda produktportföljen. Verksamheten finns främst i Linköping, Norrköping och Stockholm.

Torpheimergruppen utför tekniska installationer inom el, vs-teknik, ventilation och automation. De erbjuder även tjänster inom energi, logistik, tredjepartslager och saneringsverksamhet. Komplexiteten i uppdragen varierar men alla uppdrag utförs med samma engagemang – oavsett om det gäller att byta en lysrörsarmatur eller bygga en 15 000 kvadratmeter stor datahall.

Ort: Linköping / Grundades: 2001

Omsättning: 586 mkr / Antal anställda: 203 st

www.torpheimer.se

Lena Norin Selhag

Norins Ost AB



Det var Lena Norin Selhags farfar som startade Norins Ost 1931. I dag är Lena vd för Sveriges äldsta familjeföretag i ostbranschen.

Ost är fortfarande kärnan i försäljningen, men utbudet av delikatesser har breddats och omfattar bland annat kex, marmelad och choklad. Företaget har två butiker i Linköping och en i Norrköping. De säljer dessutom ost och delikatesser via 75 återförsäljare runt om i landet. För drygt två år sedan lanserade Norins Ost Sveriges första ostbutik på nätet under namnet Ostogram.

Norin Osts framgångskoncept bygger på kunskap och service. Medarbetarna vidareutbildas kontinuerligt i sortimentet för att kunna ge råd om vilka ostar som passar bäst ihop och vilka tillbehör som är lämpliga. 2006 blev Norins Ost först i branschen med sommelierkunskap inom företaget. Lena är själv utbildad sommelier och utbildar i vin- och ostkunskap. Lena siktar på fortsatt tillväxt, främst inom Ostogram och med hjälp av återförsäljare.

Ort: Linköping / Grundades: 1931

Omsättning: 45 mkr / Antal anställda: 6 st

www.norinsost.se



Maria Mattsson Mähl

AlphaCE



Maria Mattsson Mähl brinner för dem som står längst från arbetsmarknaden. Hennes företag AlphaCE växer snabbt och finns på 70 orter i Sverige.

Affärsidén är att stötta människor och skapa bättre förutsättningar på arbetsmarknaden. AlphaCE levererar tjänster till Arbetsförmedlingen, kommuner och andra offentliga verksamheter. Bland uppdragen finns allt från språkundervisning och jobbmatchning för nyanlända invandrare till att stötta andra arbetssökande att hitta vägen till jobb.

Branschen är snabbväxande och påverkas av det politiska läget. Det gäller att snabbt kunna ställa om verksamheten till nya förutsättningar. Planerna på fortsatt expansion är stora och omfattar dels etablering på fler orter i Sverige och dels en utlandssatsning. Ambitionen är att företaget ska omsätta 850 miljoner kronor om 5-7 år. För att nå dit ska Maria fortsätta på det inslagna spåret - att erbjuda tjänster av hög kvalitet med hjälp av engagerade medarbetare.

Ort: Kalmar / Grundades: 2011

Omsättning: 185 mkr / Antal anställda: 330 st

www.alphace.se

Michael Larsson

Linotol AB



När Ikea, Tele2 Arena och Rustas centrallager behövde funktionella, tåliga och snygga golv vände de sig till Michael Larssons företag. Linotol är Skandinaviens ledande leverantör inom golventreprenader.

Bland kunderna finns såväl byggtreprenörer och fastighetsägare som arkitekter och byggkonsulter. För vissa kunder är Linotol en samarbetspartner och ett bollplank, för andra en ren utförare. En av Linotols främsta styrkor är att de kan hantera alla delar i en golvproduktion inom bolaget - från grundkonstruktioner till färdiga ytskikt.

Till skillnad från konkurrenterna har Michael investerat i en maskinpark. Han köper även råvaror direkt från producenter i Europa, i stället för att handla från mellanhänder. På så sätt kan han erbjuda många alternativ och lösningar till ett bra pris. Michaels mål är att Linotol ska omsätta 500 miljoner kronor inom tre år. Tillväxten ska bland annat ske genom nya etableringar i Stockholm, Norra Sverige och Norge.

Ort: Norrköping / Grundades: 2003

Omsättning: 253 mkr / Antal anställda: 71 st

www.linotol.se

Finalister region

Östra

Mikael Holmberg

Packoplock Scandinavia AB



Mikael Holmberg startade Packoplock 2007. På kort tid har företaget blivit en av de större leverantörerna av transport- och butiksemballage i Sverige.

Packoplock verkar på en mogen marknad, men till skillnad från många av konkurrenterna vänder sig Packoplock till mindre företag. 35 000 företagskunder, varav många är e-handlare, köper emballage och packmaterial från Packoplock. Det mesta av försäljning sker på distans och mer än 50 procent av omsättningen kommer via webben.

Packoplock försöker skapa mervärde för sina kunder, genom att vara väldigt välsorterade och hålla en mycket hög servicenivå vad gäller leveranstider, leveransvillkor, tillgänglighet och returmöjligheter. Mikael menar att fortsatt tillväxt är det enda sättet att komma framåt. Han satsar på organisk tillväxt, men också på förvärv inom och utom Sverige. I dag finns Packoplock i Finland och där kommer de att växa ytterligare.

Ort: Norrköping / Grundades: 2007

Omsättning: 124 mkr / Antal anställda: 45 st

www.packoplock.se

Peter Hellgren

Consid AB



Peter Hellgren är byggnadsingenjören som sadlade om och startade eget. Consid är ett it- och managementföretag som effektiviserar och optimerar sina uppdragsgivares verksamhet

och lönsamhet, mycket relaterat till den digitaliseringsprocess som nu accelererar världen över.

År 2000 fick den lilla aktören Consid uppdraget att utveckla PPM:s kontoadministrativa system för hantering av svenska folkets pensioner - i dag Nordens största finansiella system.

Consid har verksamhet på tolv orter i landet. Peters mål för den kommande 3-5 årsperioden är en årlig tillväxt på 30 procent. Då inslaget av internationella uppdrag kontinuerligt ökar börjar Consid också se över en vidare expansion utomlands. Länder som bolaget tittar på är i första hand Norge, Tyskland, Storbritannien och USA. Fler etableringar planeras även i Sverige. Med Consid har Peter skapat en verksamhet som bygger på entreprenörsanda som ett av de mest centrala begreppen. Företaget har bland annat gjort sig känt för att dela ut hittelön till den som tipsar om företag som Consid sedan köper upp.

Ort: Jönköping / Grundades: 2000

Omsättning: 400 mkr / Antal anställda: 250 st

www.consid.se

Ulrika Berglund & Anna Berglund

Nordic Bitumen AB



Bitumen är en restprodukt som uppstår vid raffineringen av råolja. Den används bland annat för att

tillverka asfalt. Systrarna Ulrika och Anna Berglund driver Nordic Bitumen som är ensamt i Sverige om att leverera varmhållen bitumen från raffinaderiet och direkt till slutkunden.

Bolagets affärsidé är att leverera varm bitumen direkt till slutkund, i stället för till depåer. De transporterar bitumen från raffinaderier till sina kunder med hjälp av egentillverkade cisterner, monterade på trailers. Ulrika och Anna beskriver Nordic Bitumen som ett import och logistikföretag. Utmaningen är att hålla igång hela kedjan, från inköp av bitumen på världsmarknaden, via transporter och lastning till leverans hos slutkunden.

Systrarna valde i ett tidigt skede att inte äga transportdelen. Det är stor skillnad på att ha 13 tanktrailers stående jämfört med 13 lastbilar och chaufförer. I dag verkar Nordic Bitumen på den svenska marknaden, främst i Sydsverige, men det finns planer på en expansion till Danmark.

Ort: Väckelsång / Grundades: 2003

Omsättning: 71 mkr / Antal anställda: 3 st

www.nordicbitumen.com

Sponsorer

Grundat och arrangerat av



Huvudsponsor



Officiell leverantör



Mediapartner

entreprenör



Följ oss på Instagram och Twitter

eoy.se / @EOY_Sverige / #EOYSverige.

Om EY

EY är ett världsledande företag inom revision, redovisning, skatt, transaktioner och affärsrådgivning. Våra tjänster och insikter hjälper till att skapa förtroende och hållbar tillväxt på finansmarknader och i ekonomier världen över. För att hålla våra löften till våra intressenter utvecklar vi ledare och medarbetare som arbetar i team över gränserna. Vi vill att allt vi gör ska bidra till att affärsvärlden och arbetslivet fungerar bättre – för våra medarbetare, våra kunder och de samhällen vi verkar i.

EY refererar till den globala organisationen samt kan avse en eller flera medlemsföretag i Ernst & Young Global Limited. Varje medlemsföretag utgör en egen juridisk person.

© 2015 Ernst & Young AB.

All Rights Reserved.

ey.com/se