



Finalister region Väst

Entrepreneur Of The Year 2011

Göteborg, 23 november

Finalist: Samuel Samuelsson

Le Pain Français AB

Ort: Göteborg

Telefonnummer:

Organisationsnummer: 556516-2681

Omsättning 2010-08: 31 396 tkr

www.lepainfrancais.se



Judoinspirerad ledare och entreprenör

Samuel Samuelsson äger Le Pain Français AB, som driver franskt kafé, bageri och konditori. Samuel kom som sexåring till Göteborg från Turkiet och började tidigt jobba inom café- och restaurangbranschen. Idag äger han bagerier och kaféer över hela Göteborg med en omsättning som pekar spikrakt uppåt.

Le Pain Français AB startades 1995 av två franska bagare. Rörelsen gick dock snart i konkurs och hade efter detta ytterligare en ägare innan Samuel tog över företaget vid årsskiftet 2002/03. Han hade stora förväntningar på företaget och dess tillväxt. Samuel lyssnade till marknaden och gjorde tidigt en förändring i företagets koncept, då han anpassade en del av sortimentet till den skandinaviska matkulturen samt förbättrade kafélokalernas inredning och design. Denna förändring visade sig vara avgörande för att företaget skulle lyckas. Beslutet om konceptförändringen utmärker Samuel från föregående ägare och visar på skarpt affärssinne. Le Pain Français är idag ett bageri, konditori och kafé där alla bakelser, bröd, bullar och tårter bakas hantverksmässigt enligt fransk tradition och med franska ingredienser.

Samuel baserar sin ledarstil på lyhördhet, vilket han har tagit med sig från flera års judoträning. Där tränas nämligen ödmjukhet, respekt och självförtroende. Som ledare och ägare har han även stora tillväxtambitioner för företaget, bland annat vill han även använda det franska konceptet inom hotellbranschen. Målet är att bygga franskinspirerade hotell (L'hotel Français) med anslutande Le Pain Français-kaféer och fransk bistro. Han ser också expansionsmöjligheter geografiskt, framförallt i Göteborg, Stockholm och eventuellt Malmö. Samuel hoppas att företaget skall kunna öka sin omsättning från 32 miljoner kronor 2010 till 300 miljoner kronor inom fem år.

Finalist: Karl-Erik Andersson

Derome AB

Ort: Veddige

Telefonnummer: 0340-66 64 00

Organisationsnummer: 556120-4487

Omsättning 2010-12: 2 583 262 tkr

www.derome.se



En entreprenör med stor respekt för miljön

Karl-Erik Andersson är koncernchef för Deromegruppen, Sveriges största familjeägda träindustri. Utmärkande för Karl-Erik är att han utstrålar en sann entreprenörsanda genom att uppvisa tydliga tillväxtambitioner, trots att den koncern han driver redan har vuxit sig stor. Koncernen har i dagen omsättning på omkring tre miljarder kronor.

Karl-Eriks far satte sin första cirkelsåg i bruk i Derome 1947 och Deromegruppen bildades således. Lite drygt 20 år senare gick Karl-Erik in som delägare i företaget och har sedan dess drivit Derome tillsammans med sina bröder. Företaget har en stark familjeförankring och drivs idag både av andra och tredje generationen i ägarfamiljen.

Koncernen är verksam inom träindustrin och arbetar med allt från skog till färdigt hus. Centralt i företaget är att kunna erbjuda en god kvalitet och bygga relationer på förtroende. Verksamheten har utvecklats utifrån affärsidén, att erbjuda trävaror och tjänster på ett rationellt sätt för kunden. Det görs utifrån Deromes kärnvärden drivkraft, enkelhet, långsiktighet och miljömedvetenhet. Fokus på en minskad miljöpåverkan är viktig för koncernen och Karl-Erik, då de är medvetna om att verksamheten oundvikligen har en inverkan på miljön.

Utöver stark tillväxt och stort miljöengagemang gör Derome intryck på omvärlden även på andra sätt. Bland annat bidrar företaget till att skapa många arbetstillfällen, då det är en av de största arbetsgivarna i södra Sverige, där gruppen främst är verksam.

Finalist: Cecilia Pettersson

PPY Production AB

Ort: Billdal

Telefonnummer: 031-708 47 80

Organisationsnummer: 556689-6857

Omsättning 2010-08: 32 425 tkr

www.pellepettersson.se



Självständig entreprenör med vind i seglen

Cecilia Pettersson är vd, designer och varumärkesansvarig för PPY Production AB som designar, tillverkar och säljer konfektion under varumärket Pelle P. Hon är tredje generationen egenföretagare i familjen och har aldrig sett sig som något annat än entreprenör. Cecilia har på kort tid och på ett självständigt sätt lyckats bygga upp ett välkänt varumärke och ett framgångsrikt företag.

Cecilia har alltid haft ett intresse för design och har både utbildning och lång erfarenhet i branschen. Hon inledde sin karriär genom att bland annat designa skidkläder och seglarkläder på frilansbasis. Utifrån detta fick hon idén att skapa ett eget varumärke inom seglings- och fritidskläder. Hon hade dessutom sin pappas namn nära tillhands som hon såg en möjlighet i att använda, då han sedan tidigare var känd inom segling. Mer inblandning än att upplåta sitt namn och att vara testpilot har inte Pelle Pettersson haft i Cecilias företag. Varumärket Pelle P skapades och verksamheten drivs sedan 2005 i bolaget PPY Production AB, som under detta varumärke idag designar, tillverkar och säljer tekniska sjö- och fritidskläder och numera även skidkläder. Varumärket Pelle P står för hög kvalitet och funktion samt genuin designkunskap. Dessa egenskaper fungerar som utgångspunkter när medarbetare, återförsäljare, leverantörer och utländska samarbetspartners omsorgsfullt väljs ut.

Som ledare försöker Cecilia se möjligheter istället för problem. Hon vill också vara inspirerande och uppmuntra till diskussioner. Cecilia jobbar mycket med att bidra till en bättre omvärld genom att vara noga med materialval i alla produkter. Hon ställer också krav på goda arbetsförhållanden ute i de utländska fabrikena, vilket säkerställs genom personliga besök flera gånger per år. PPY Production AB är även socialt engagerat. Bland annat stödjer företaget de ideella organisationerna Glädjeresan och Childhood Foundation, som båda erhåller olika former av bidrag till deras respektive stöd- och välgörenhetsverksamheter.

Finalist: Stefan Engelsson**Engelsons Postorder Aktiebolag**

Ort: Falkenberg

Telefonnummer: 0346-71 38 40

Organisationsnummer: 556333-9331

Omsättning 2010-12: 72 483 tkr

www.engelsons.se**Alltid 100 % nöjda kunder**

Stefan Engelsson driver Engelsons Postorder Aktiebolag, ett företag som säljer konfektion och textilier – främst inriktat mot jakt- och fritidskläder. Stefan är ett typexempel på en entreprenör som drivs av känslan att göra en bra affär på ett unikt sätt. Detta yttrar sig bland annat i Stefans och företagets extraordinära ansträngning att se till så att kunderna är 100 procent nöjda.

Engelsons Postorder AB startades redan 1974 av Stefans föräldrar i en källarlokal i Älvsered. Lite drygt 20 år senare köpte Stefan rörelsen av sina föräldrar och företaget har idag sitt säte i Falkenberg. Affärsidén handlar om att genom postorder sälja konfektion och tillbehör inom jakt, friluftsliv och hundsport med parollen ”full belåtenhet eller pengarna åter”. Detta är en paroll som har hängt med sedan start och som tydligt kännetecknar företaget, då fokus på kundnöjdhet alltid har varit viktigt.

Stefan var sex år när Engelsons Postorder startades och han blev snabbt en del av företaget och den entreprenöriella anda som existerade. Friheten att arbeta åt sig själv var tidigt en drivande faktor för att själv ta över företaget så småningom. Sedan Stefan gjorde detta har tillväxten varit stark och han har ambitioner om att uppnå en omsättning om 100 miljoner kronor om tre till fyra år.

Värderingar såsom hög moral och ärlighet anser Stefan vara vägledande för honom inom affärslivet. Dessa värderingar är avgörande i alla relationer för att bibehålla långsiktiga samarbeten och kundkontakter. Ärlighet, samt öppenhet, är också något som återspeglas i hans ledarstil. De anställda skall trivas med att arbeta på Engelsons Postorder, vilket de också gör då endast ett fåtal har slutat sedan starten. Företaget engagerar sig även i samhället, framförallt genom sponsring till lokalt och nationellt föreningsliv.

Finalist: Hanna Håkansson

Hannas Villervalla

Ort: Göteborg

Telefonnummer: 031-19 99 10

Organisationsnummer: 556625-2085

Omsättning 2010-06: 28 475 tkr

www.villervalla.se



Socionom, designer eller entreprenör?

Hanna Håkansson äger och driver klädföretaget Hannas Villervalla AB. Med en socionomutbildning i grunden var det egentligen en tillfällighet att Hanna startade företaget. En lokal med bra läge blev ledig och Hanna slog till. Att hon sedan kunde urskilja ett glapp på marknaden visar tydligt på entreprenören i henne.

Sedan 1999 har Hanna drivit barnklädesbutiker och har således samlat på sig en hel del erfarenhet inom branschen. Det nya konceptet som hon ville prova var att sälja färgglada, prisvärda kvalitetskläder för både tjej och kille. Med erfarenhet och en stark vilja i ryggen genomförde hon detta och lanserade sin första egna Villervallakollektion 2005. Idag driver Hanna två konceptbutiker, en outlet och en webbshop. Företaget har även närmare 70 återförsäljare i Sverige och 120 återförsäljare i världen.

Hanna har tydliga tillväxtambitioner för Hannas Villervalla. Hon vill att tillväxten skall ske i balans där personella, privata och moraliska förutsättningar skall vägas samman. Denna inställning bottnar i hennes utbildning och hon drivs av ett grundläggande socialt medvetande och engagemang. Det är just detta helhetsansvar som utmärker Hanna från andra företagare. Ansvar sträcker sig från att den kreativa processen sker i samråd med de anställda till att produktionsprocessen sker etiskt och miljömässigt riktigt. Hon bär även ett ansvar gentemot kunder och väljer noggrant ut återförsäljare efter kundernas behov.

Finalist: Erik Selin

Fastighets AB Balder

Ort: Göteborg

Telefonnummer: 031-10 95 70

Organisationsnummer: 556525-6905

Omsättning 2010-12: 1 333 000 tkr

www.balder.se



Entreprenör som aldrig är nöjd och stannar upp

Erik Selin är huvudägare och vd för Fastighets AB Balder, ett fastighetsbolag som utvecklar kommersiella fastigheter i storstadsregionerna. Erik är en sann entreprenör som gjorde sitt första aktieköp redan vid 14 års ålder. Detta visade sig vara en klok investering och början på en rad efterkommande investeringar.

Eriks intresse för just fastigheter växte fram i början på 90-talet. Under detta årtionde var förvärvspriser attraktiva och möjligheten till hög belåning vid fastighetsförvärv var stor, vilket möjliggjorde tillväxt.

Under åren har Erik samlat på sig mycket kunskap och uppfattas idag av många som en av de mest kunniga inom branschen. Att människor i branschen har denna uppfattning är inte konstigt, då Erik har byggt upp ett fastighetsbestånd värt uppemot 30 miljarder kronor. År 2005 startade han även sitt första börsbolag, Fastighets AB Balder, vilket har tillväxt som strategi och ett kundorienterat fokus. Drivkraften bakom hans entreprenöriella framfart är just tillväxt. Det främsta målet med alla hans uppstartade verksamheter är nämligen att växa varpå han menar att ”det är ju ingen idé att vara nöjd och stanna upp”.

Erik utmärker sig också i sitt sätt att värdera sina anställda och han menar att värde utgörs av personliga egenskaper och mångfald bland personalen. Han tror starkt att dessa parametrar har en positiv inverkan på affärerna.

Finalist: Anette Yngvesson

Fraktkompaniet i Mölndal AB

Ort: Mölndal

Telefonnummer:

Organisationsnummer: 556665-3464

Omsättning 2010-12: 100 886 tkr

www.fraktkompaniet.se



En kvinnlig förebild i en mansdominerad bransch

Anette Yngvesson är grundare och ägare till Fraktkompaniet i Mölndal AB ett företag som bedriver transportförmedling och spedition. Hon är en förebild på många sätt, då hon framgångsrikt har slagit sig fram i en mansdominerad bransch.

Anette har 25 års erfarenhet i transportbranschen och har tidigare varit delägare i andra fraktbolag. Efter tio år som delägare ville Anette stå helt på egna ben och förverkliga sina egna visioner. Hösten 2006 startades Fraktkompaniet i Mölndal AB och grundidén handlade om att företaget skulle göra transporter enkelt. I dag har Fraktkompaniets medarbetare stor kunskap om både transporter och logistik vilket krävs för att göra allt från priser till bokningssätt lättförstått. Hos Fraktkompaniet får alla kunder snabba svar, oavsett om det gäller prisförfrågningar eller leveransbesked. Företaget genomsyras av engagerade medarbetare som bryr sig.

Att transporter påverkar miljön är något som Anette är väl medveten om. Fraktkompaniet arbetar därför aktivt för att bidra till en bättre miljö. Under 2012 ligger satsningen på att hjälpa kunder att klimatkompensera sina transporter. Fraktkompaniet investerar i nytt system som enkelt tar fram transporterens miljöpåverkan och sedan kommer investeringar göras i projekt som gör skillnad.

Anette är en framgångsrik entreprenör och en förebild för många. Det som utmärker henne är att hon drivs av den sociala gemenskapen som uppstår mellan medarbetare, kunder och leverantörer och som i sin tur skapar mer affärer. Som ledare inspireras hon av idrotten och tycker om att se organisationen som ett lag. Att få människor att ge järnet mot samma mål är drivkraften. Ett tillväxtföretag som flera gånger dubblat sin omsättning från år till år sedan starten kräver engagerade medarbetare som hjälps åt för företagets bästa. Anette har starka tillväxtambitioner för företaget och har ett långsiktigt omsättningsmål på 500 miljoner. Målet nås genom att växa med flera kontor. Närmast ligger en nyetablering i Skåne-regionen under 2012.

Finalist: Ola Bartholdsson

Optik Smart Eyes AB

Ort: Göteborg

Telefonnummer: 031-725 76 00

Organisationsnummer: 556702-8492

Omsättning 2010-06: 128 173 tkr

www.smarteyes.se



Entreprenörskap - en livsstil som genomsyrar vardagen

Ola Bartholdsson är grundare till Optik Smart Eyes AB, ett företag som bedriver detaljhandelsrörelse inom optikområdet. Ola har en fantastisk drivkraft och säregen vilja att starta och bygga upp företag. Denna passion har blivit en slags livsstil som genomsyrar hans vardag.

Ola ser sig själv som en serieentreprenör, vilket bland annat grundar sig i att han endast har varit anställd en gång samt att han etablerade sitt första företag redan vid 18 års ålder. Sedan dess har han startat upp företag såsom Blic (numera Specsavers), Lamps.com och PgOne. År 2007 grundades sedermera Optik Smart Eyes, vars affärsidé bygger på att sälja kvalitetsglasögon till lågt pris. Ola har en stark ambition att alla i världen med behov skall ha råd att köpa ett par glasögon. Till de som inte har råd delar företaget ut glasögon gratis.

Företaget växer snabbt och Olas ambition är att från och med nu öppna en ny butik i veckan. Rörelsen är redan etablerad i Tyskland men ambitionen är även att expandera ytterligare utomlands. Med dessa satsningar hoppas han kunna öka företagets omsättning till 500 miljoner kronor på fyra år. Denna tillväxt bidrar till många arbetstillfällen, vilket också är ett av Olas mål med företaget.

Ola är inte rädd för att ta risker och satsar hellre alla sina pengar på något som han brinner för än det motsatta. Skulle konceptet inte fungera kan han alltid starta upp ett företag för att hålla familjen flytande. I övrigt brinner Ola för att utveckla verksamheter och när kreativiteten inte behövs i företaget längre har han gjort sitt och går vidare för att starta nästa företag.

Finalist: Henrik Blycker och Andreas Martsman

Oxeon AB

Ort: Borås

Telefonnummer: 033-20 59 70

Organisationsnummer: 556614-1197

Omsättning 2010-12: 41 790 tkr

www.oxeon.se



Henrik (tv) och Andreas.

Två entreprenörer slår sina kloka huvuden ihop – ett vinnande team

Henrik Blycker och Andreas Martsman är vd respektive vice vd för Oxeon AB, ett företag som utvecklar, producerar och marknadsför kompositvävar. Studier på Chalmers Entreprenörskola ledde Henrik och Andreas till ett möte med Nandan Khokar. Detta resulterade i uppstarten av Oxeon som sedermera skulle visa sig bli mycket framgångsrikt. Företaget växer med högt tempo och har redan tilldelats priser för sina framgångar.

Det hela började med att Henrik och Andreas mötte Nandan Khokar som presenterade en idé om kompositvävar. Detta är en ny vävteknik där band vävs samman av kolfiber som skapar ett tunt bredrutigt armeringstyg, vilket kan användas för att göra kompositmaterial starkare. Idén blev med Henrik och Andreas hjälp företaget Oxeon, som startades 2002. Företaget har idag kunder inom bland annat Formel 1, Aerospace & Aviation och Automotive, som exempelvis BMW och Toyota för att nämna några.

Henrik och Andreas är orädda och vågar sikta mot högt uppsatta mål. Deras ambition är att bli världsledande inom kompositmarknaden samt att tiodubbla omsättningen inom de närmaste fem åren. De förespråkar kärnvärden såsom ärlighet, rättvisa och utmaningar. Som ledare anser de även att det är viktigt att engagera sig i sina medarbetare och att vara närvarande. Henrik och Andreas är inte bara engagerade i sina medarbetare utan även i Chalmers och dess studenter genom att föreläsa på skolan, erbjuda möjlighet till examensarbete och sponsora projekt där Chalmers och Oxeon samarbetar.