



Nationella finalister

Entrepreneur Of The Year 2011

Stockholm, 8 februari

Finalist: Dennis Bohm

Talios Invest AB

Ort: Linköping

Telefonnummer: 013-15 80 10

Omsättning 2010-12: 470 558 tkr

www.talios.se



Dennis vänder företagen åt rätt håll

Dennis Bohm har de senaste 20 åren lyckats vända flera problemfyllda verksamheter till framgångsrika företag med lönsam tillväxt. För den bedriften nominerades Dennis till Entrepreneur Of The Year i region Öst. Under regionfinalen vann han huvudpriset och är nu nationell finalist.

Den idérike Linköpingsbon Dennis är delägare och vd för Talios Invest AB, en koncern som investerar i utvecklingsbara bolag i livsmedelbranschen. I koncernen ingår i dag bolagen Tage Lindblom, Ostspecialisten och Mantorpsköket.

Dennis jobbade som säljare på ett försäkringsbolag när en kund en dag sa ”du borde inte jobba som säljare – du är ju en entreprenör”. Kunden hade helt rätt. Sedan 1991 har Dennis investerat i flera problemfyllda verksamheter, till exempel Ostspecialisten, och lyckats göra dem lönsamma.

Dennis ser bara möjligheter och brinner för att påverka. Han gillar utmaningar och tar gärna kalkylerade risker. Han försöker också att vara en god och energisk förebild för sina medarbetare genom att vara ärlig och tillgänglig som chef. Dennis är mycket intresserad av och engagerad i frågor kring miljö och socialt ansvarstagande. Till exempel ska dotterbolaget Tage Lindblom miljöcertifieras 2013 och Talios Invest ska skapa en klimatfond för att kompensera alla resor som sker inom koncernen.

Dennis ser affärer som 90 procent relationer och har därför bland annat startat salladsskolan.se och konceptet diplomerad salladiër för att skapa närmare relationer med till exempel hotell- och restaurangpersonal.

Finalist: Olle Larsson

Fiskarhedens Trävaru AB

Ort: Transtrand

Telefonnummer: 0280-59 30 00

Organisationsnummer: 556089-8719

Omsättning 2010-12: 826 325 tkr

www.fiskarheden.se



Olle slår omsättningsrekord tre år efter storbrand

Familjeföretaget Fiskarheden Trävaru AB har funnits sedan 1963. Larssons hus tog över sågen 1988 och sedan 2000 är Olle Larsson ensam ägare. Företaget är ett av landets största sågverk och har som syfte att vidareutveckla och förädla naturråvaran i dalskogarna efter kundens behov och önskemål.

Olles resa har inte varit spikrak. 2007 brann justerverket ner och sågen stod stilla i ett och ett halvt år. Många skulle nog lagt ner verksamheten vid en sådan motgång men inte Olle. I år, bara tre år efter branden gör företaget omsättningsrekord med en omsättning på över 800 miljoner. Framgången beror bland annat på att företaget nischat in sig, till exempel genom att minska antalet dimensioner som de producerar. I dag utgör export ungefär 80 procent av företagets omsättning och planen är att fortsätta jobba mot nya marknader utanför Sverige.

Olle föddes in i entreprenörskapet och tycker själv att det varit en rätt trevlig resa. Han drivs av att utveckla företaget och vill fortsätta effektivisera och expandera det.

Finalist: Per-Åke och Sven-Gunnar Andersson

EAB Aktiebolag

Ort: Smålandsstenar

Telefonnummer: 0371-340 00

Omsättning 2010-04: 479 846 tkr

www.eab.se



Familjeföretaget som vill vara Smålandsstenars mest attraktiva arbetsgivare

EAB Aktiebolag är ett familjeföretag som tillverkar och monterar lagerinredningar, portar och stålbyggnader. För sitt arbete nominerades Per-Åke och Sven-Gunnar Andersson till Entrepreneur Of The Year i region Norra Småland. Under regionfinalen vann de huvudpriset och gick därmed vidare till den nationella finalen.

Per-Åke och Sven-Gunnar är uppvuxna med EAB Aktiebolag. Deras pappa Erik startade företaget 1957 och började med att göra trappträcken och staket av stål hemma i källaren. År 1984 blev Per-Åke och Sven-Gunnar ägare. Samma år utökades produktionen med lagerinredningar. Sedan Per-Åke och Sven-Gunnar tog över har företaget växt kraftigt, både när det gäller omsättning och marknad. I dag omsätter företaget ca 480 miljoner kronor och exporterar till Europa, Nordamerika och Asien.

I Smålandsstenar har företaget huvudkontor, produktion, lager och produktutveckling och det sysselsätter totalt uppskattningsvis 200 personer. De satsar mycket på produktutveckling men också på utveckling av nya marknader och koncept. Till exempel var företaget först i världen med att tänka lagerinredning i ett nytt perspektiv genom en trådlös plockrobot. Visionen för EAB är att inte bara ses som ett första val för kunderna utan också ses som en av traktens mest attraktiva arbetsgivare.

Finalist: Anders Lönner

Meda AB

Ort: Solna

Telefonnummer: 08-630 19 00

Organisationsnummer: 556427-2812

Omsättning 2010-12: 11 571 000 tkr

www.meda.se



Anders utmanar den traditionella läkemedelsbranschen

Det går att göra annorlunda. Så resonerade Anders Lönner och som vd för läkemedelsföretaget Meda började han arbeta på ett annat sätt än branschen i stort. Företagets koncept bygger på att köpa in produkter utifrån och därigenom vara billigare och snabbare än konkurrenterna.

Anders har en bakgrund i den traditionella läkemedelsbranschen men såg att man kunde göra på ett annat sätt. Med extern finansiell hjälp tog sig Anders in i Meda, ett svenskt läkemedelsbolag, och började arbeta tvärtemot den traditionella industrin. Medas koncept är unikt och bygger till stor del på förvärv och inlicensiering. I stället för att börja i labbet och ta fram egna produkter vilket är det vanliga i läkemedelsbranschen satsar Meda framför allt på att ta in produkter utifrån. Målet är att sälja läkemedel som är kostnadseffektiva och att arbeta på ett snabbare och smartare sätt än branschen i övrigt.

Under Anders ledning har Medas omsättning gått från ca 800 miljoner kronor till 11 571 miljoner kronor på tio år. Antalet anställda har ökat med cirka 60 procent de senaste åren och i dag säljs Medas produkter i 120 länder. Ett av företagets mål är att nå en omsättning på 20 miljarder kronor.

Drivkraften för Anders är att visa att det går att göra annorlunda och han tror stenhårt på sin idé. För att kunna nå fortsatt framgång ser Anders det som viktigt att anställa rätt personer med driv och vilja att göra på ett annat sätt än det traditionella. Han vill inte att medarbetarna får för mycket respekt för honom då det riskerar att skapa ett envælde som inte leder företaget framåt. I stället uppmuntrar han de anställda att stå upp för sina åsikter och idéer.

Finalist: Ola Hugoson

Polykemi AB

Ort: Ystad

Telefonnummer: 0411-170 30

Organisationsnummer: 556114-3461

Omsättning 2010-12: 854 997 tkr

www.polykemi.se



Entreprenören Ola utvecklar plastbranschen

Ola Hugosons far startade Polykemi AB 1968. Affärsidén var då som nu att tillverka kundanpassade plastråvaror för industrin. Ola kom in i företaget 1981 och i dag jobbar ytterligare fem familjemedlemmar i Polykemi. Sedan Ola började i företaget har antalet anställda mer än femdubblats och omsättningen har gått från 45 till 843 miljoner. Polykemi har ända sedan 70-talet arbetat internationellt och har i dag ett antal utländska dotterbolag. Den utländska marknaden står för mer än 60 procent av företagets omsättning.

Polykemi har en omfattande utvecklingsverksamhet och skiljer sig på så sätt från många konkurrenter. De arbetar också med att ta fram nya material. Bland annat har företaget tagit fram Scanfill, ett material som består av 50 procent oändlig råvara. Att fortsätta vara kreativa och nydanande i produktutvecklingen ser Ola som viktigt för att ligga i framkant i förhållande till kundernas önskemål och framtida krav

Ola motiveras och drivs av tillfredsställelsen av att lyckas utveckla och förbättra företaget och medarbetarna, samtidigt som de lyckas uppnå en stabil ekonomisk plattform. Han ser sig själv som en öppen men krävande ledare – han är tillgänglig och låter de anställda prova sina vingar men kräver samtidigt att alla medarbetare ska göra sitt bästa.

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 affärens utveckling.

Finalist: Göran Mellström
Mekka Traffic AB (Bergkvara buss)
Ort: Kalmar
Telefonnummer: 0480-42 55 00
Organisationsnummer: 556201-5262
Omsättning 2010-08: 791 962 tkr
www.mekkatraffic.se



Från litet taxibolag till det största familjeföretaget i bussbranschen

För 35 år sedan var Göran Mellström med och startade ett lokalt taxibolag i Bergkvara. I dag har företaget utvecklats till ett bussföretag med över 800 anställda. Företaget Bergkvarabuss, som ingår i Mekka Traffic koncernen, bedriver busstransporter i Sverige, Danmark och Tyskland. Transporterna sker i form av linjetrafik, beställningstrafik och skolskjutsar. Bergkvarabuss är Sveriges största familjeföretag inom branschen. Företagets vision är att skapa en trygg och säker arbetsplats för medarbetarna genom att förädla affärsidén och öka marknadsandelarna, såväl i Sverige som i närområdet.

Göran styrs av ”småländska” värderingar. Han vill till exempel ta tillvara på de resurser som finns och ha god kontroll över viktiga affärsprocesser. Göran ser nya idéer och nya affärer som drivkraften i entreprenörskapet.

Finalist: Josef Nygren

Umlax AB

Ort: Lycksele

Telefonnummer: 0950-171 00

Organisationsnummer: 556295-4569

Omsättning 2011-04: 44 907 tkr

www.umlax.se



Lyckseleentreprenören Josef ser möjligheterna i glesbygden

Josef Nygren är biologen som efter erfarenhet av kommunalt arbete med fiske och fiskeutveckling bestämde sig för att starta en fiskodling tillsammans med en god vän. 1986 startade de med fyra fiskekassar och började sälja levande fisk. De senaste två åren har både omsättningen och antalet anställda fördubblats. Umlax omsätter i dag 45 miljoner kronor.

Företagets affärsidé är att producera livsmedel av hög kvalitet i extremt ren miljö och Josef har höga mål för företagets framtida utveckling. Till exempel ska omsättningen inom fem år uppgå till 125 miljoner kronor. Samtidigt är inte pengarna Josefs främsta drivkraft utan han brinner för att skapa sysselsättning i glesbygden. Företagets vision är att skapa värden i Svenska Lappland för ägare, bygden och medarbetare.

Sedan starten har Josef utvecklat företaget, bland annat genom att köpa upp likartade verksamheter. I dag bedriver Umlax fiskodling på sju olika ställen i svenska Lappland. Dessutom har de egen avelsproduktion av röding och ett eget slakteri, där fisken rensas och fileas. I dag sker företagets försäljning främst i Sverige och Finland men inom kort räknar de med att expandera i Ryssland och London.