



Nationella finalister

Årets manliga stjärnskott 2011

Stockholm, 8 februari

Finalist: Per-Arne Sääv

Nordisk Hiss AB

Ort: Linköping

Telefonnummer: 013-31 47 00

Omsättning 2011-06: 110 000 tkr

www.nordiskhiss.se



Linköpingsbon Pelle Sääv utmanar hissjättarna Kone och Otis

Med tomma händer startade Per-Arne "Pelle" Sääv företaget Nordisk Hiss 1993. I dag är hans företag lika stort som hissjättarna Kone och Otis på de orter där Nordisk Hiss är verksamt. För den bedriften nominerades Pelle till Entrepreneur Of The Year i region Öst. Under regionfinalen utsågs han till Årets manliga stjärnskott och gick därmed vidare till den nationella finalen.

1993 startade Pelle företaget Nordisk Hiss som monterar, servar och underhåller hissar. Vid starten gick han och knackade dörr för att få kunder – i dag omsätter företagsgruppen över 100 miljoner kronor och utmanar jättarna Kone och Otis. Idén att starta eget fick han när han efter 13 år på ett av de stora hissföretagen kände att han kunde göra det bättre själv.

Nyckeln till framgång är enligt Pelle att företaget genom sin relativa litenhet kan erbjuda en snabbhet och flexibilitet som konkurrenterna saknar. Dessutom är det viktigt för honom att alla medarbetare vet vart man är på väg och vad som gäller. Eftersom Pelle upplever att det är svårt att få tag på bra medarbetare har han börjat föreläsa på skolor för att inspirera ungdomar. Han ser det också som ett bra sätt att ge tillbaka något till samhället.

Jobba och sälja är två saker som Pelle alltid har tyckt om. Redan som 14–15-åring hade han två jobb: han delade ut tidningar på nätterna och jobbade i butik på dagarna. Han är också en tävlingsmänniska vilket märks både på rallybanan, där han laddar batterierna, och i arbetslivet.

**Finalist: Jonas Friberg och Bengt Svanberg
Signal och Banbyggarna i Dalarna AB**

Ort: Borlänge

Telefonnummer: 073-809 12 20

Organisationsnummer: 556708-5484

Omsättning 2010-12: 70 825 tkr

www.signal-banbyggarna.se



Borlängeföretaget som dubblat antalet anställda på ett år

Jonas Friberg och Bengt Svanberg bestämde sig 2006 för att starta eget tillsammans. Deras företag, Signal och Banbyggarna i Dalarna AB, arbetar med signal och banbygge inom järnväg i Sverige. Vid starten bestod verksamheten av uthyrning av personal men i dag erbjuder de helhetslösningar inom järnvägs- och markentreprenad.

Jonas och Bengt är målfokuserade och vågar ta risker. Till exempel har de tagit på sig stora uppdrag som varit helt nya för dem. De senaste åren har de tagit sig an fler uppdrag inom totalentreprenad vilket har gjort att företaget växt ordenligt. Antalet anställda har mer än dubblats på ett år och företaget omsätter i dag över 70 miljoner kronor. Det finns nu planer på att öppna ett kontor i södra Sverige för att få bättre Sverigetäckning.

Signal och Banbyggarna har bland annat anställt personer som kan ha svårt att komma ut på arbetsmarknaden. Genom ett samarbete med Arbetsförmedlingen har flera långtidsarbetslösa fått jobb. Även personer som tidigare avtjänat fängelsestraff har fått chansen att börja i företaget.

Finalist: Marcus Samuelsson

I-sport Invest AB

Ort: Värnamo

Telefonnummer: 0492-755 44

Omsättning 2010-12: 156 306 tkr

www.intersport.se



Entreprenören Marcus hittar nya sätt i sportbranschen

Genom engagemang och mod har Marcus Samuelsson byggt upp I-sport Invest AB, en koncern som driver sportaffärer. Han har en stor vilja att utveckla butikerna och skapa upplevelser för kunderna. För sitt arbete nominerades Marcus till Entrepreneur Of The Year i region Norra Småland. Under regionfinalen utsågs han till Årets manliga stjärnskott i regionen och gick därmed vidare till den nationella finalen.

Marcus ser sig som född in i entreprenörskapet. Den sportintresserade Marcus har växt uppväxt med detaljhandel och arbetade redan under skoltiden hos sin farbror som drev en butik med bland annat sportvaror. Intresset ledde till att Marcus och hans far 1988 köpte sport- och fritidsverksamheten i Vimmerby av hans farbröder. Sedan dess har Marcus investerat i Intersport i Jönköping, Linköping, Eksjö och Motala och är hel- eller delägare i sju Intersportbutiker i Småland och Östergötland.

Marcus är en engagerad entreprenör som inte gillar att gå på halvfart. Utveckling av butikerna och medarbetarna har lagt grunden till framgången. Som ledare vill han få alla medarbetare – eller teamet – att med passion skapa och utveckla kundrelationer och att respektera varandra. Visionen för företaget är att vara sportmarknadens trivsammaste och bästa butiker för både kunder och personal. Det finns en stor vilja att utveckla företaget och man jobbar mycket med att hitta nya sätt att göra saker på, till exempel har I-sport Invest utvecklat testmöjligheter tex en konstgräsyta där kunderna kan testa fotbollsskor, skottrum för hockey- och innebandy och kylrum där kunderna kan testa jackor.

Finalist: Anders Gratte

Madeo Sourcing Group

Ort: Stockholm

Telefonnummer: 08-664 80 00

Organisationsnummer: 556608-5089

Omsättning 2010-12: 984 924 tkr

madeogroup.com/sv



Anders kör med öppna kort på konsultmarknaden

Anders Gratte upplevde att det fanns ett behov av transparens i konsultbranschen. Därför startade han Madeo Sourcing Group tillsammans med några tidigare kollegor. Grundtanken var att bli en konsultförmedlare som spelar med öppna kort, det vill säga öppet visar hur arvudet fördelas. I dag erbjuder Madeo förutom förmedling av konsulter också outsourcing av företags hela konsultupphandlingsfunktion.

Anders jobbade tidigare som chef för en avdelning för konsultupphandling och tyckte sig se ett behov av transparens i konsultbranschen. Han bestämde sig för fylla luckan han såg på marknaden. Tillsammans med några tidigare kollegor och med hjälp från externa finansiärer startade Anders därför Madeo Sourcing Group 2005. Målet var att skapa ett transparent företag där både kunder och leverantörer kan se hur arvudet fördelas.

När Madeo hade kommit igång tog de ett steg till i utvecklingen och erbjuder nu kunderna att outsourca hela sin konsultupphandlingsfunktion till Madeo. Detta är en ny nisch i branschen och företaget saknar i stort sett konkurrenter. Dessutom utmanar Madeo redan Adecco och andra multinationella storbolag på konsultförmedlingsmarknaden. Att företagets transparens varit ett framgångsrecept syns bland annat i att företaget under sin levnadstid inte tappat en enda kund till konkurrenter.

Ytterligare ett kvitto på företagets framgång är att de under 2010 mötte och vann över ZeroChaos, ett amerikanskt bolag med 25 gånger fler konsulter än Madeo, i upphandlingar av två stora kunder. ZeroChaos blev väldigt imponerade av det svenska företaget och deras öppna affärsmodell och under 2011 blev Madeo uppköpta av det amerikanska bolaget.

Finalist: Anders Bengtsson
Aktiebolaget Stenströms Skjortfabrik
Ort: Helsingborg
Telefonnummer: 042-15 11 80
Organisationsnummer: 556004-5378
Omsättning 2010-12: 116 351 tkr
www.stenstroms.com



Entreprenören Anders mål: bli världens bästa leverantör av skjortor

Anders Bengtsson äger och driver Stenströms Skjortfabrik, ett företag som tillverkar och säljer exklusiva skjortor med tillhörande accessoarer. Anders far köpte företaget 1982 och det gick i arv till Anders och hans syskon. Men sedan 7–8 år tillbaka är Anders ensam ägare. Under sin tid på företaget har Anders lyckats utveckla och förnya Stenströms till ett modernt varumärke som attraherar även yngre kunder. Visionen för Anders är att Stenströms ska bli världens bästa leverantör av exklusiva skjortor för män och kvinnor.

De senaste tre åren har företaget ökat sin omsättning från 76 till 116 miljoner. Men för Anders är inte bara den egna lönsamheten viktigt utan det är också viktigt att återförsäljarna tjänar pengar på produkterna. Ett led i detta är Shirtacademy, ett utbildningsprogram för återförsäljarna. Stenströms berättar då bland annat om produkterna, produktionen och ger försäljningsargument.

Anders har varit entreprenör hela livet och drivs av att vara på väg och att utvecklas. Ledorden för honom är ärlighet och passion till sitt jobb!

Oxeon AB

Ort: Borås

Telefonnummer: 033-20 59 70

Organisationsnummer: 556614-1197

Omsättning 2010-12: 41 790 tkr

www.oxeon.se



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.

Finalist: Patrik Östangård

Lenhovda Radiatorfabrik AB

Ort: Lenhovda

Telefonnummer: 0474-299 50

Organisationsnummer: 556661-4458

Omsättning 2011-06: 44 390 tkr

www.lenhovdaradiatorfabrik.se



Lenhovdaentreprenören driver Sveriges enda radiatorfabrik

Patrik Östangård gick 2004 ihop med en partner och köpte Lenhovda Radiatorfabrik som tillverkar kundanpassade radiatorer till svenska VVS-installatörer. Patrik hade då jobbat på fabriken sedan 1991 och kände att den hade potential. Sedan Patrik blev ensam ägare 2007 har omsättningen nästan dubblats. I dag omsätter företaget mer än 40 miljoner kronor.

Fabriken är i dag Sveriges enda radiatorfabrik och branschen består främst av ett fåtal utländska aktörer. Trots detta är Patriks vision att de ska vara förstahandsvalet för rörinstallatören. Målet för framtiden är att inom nio år omsätta 100 miljoner kronor. För att nå dit krävs antingen innovation i form av nya produkter eller att de hittar nya marknader att etablera sig på.

Patrik har alltid hållit på med affärer och drivs av att få vara en innovatör och uppfinnare. Han tycker att en av företagets styrkor är att de är fenomenala på att hitta på radiatorlösningar. Till exempel började de med bänkvärme i kyrkorna vilket konkurrenter sedan försökt ta efter.

Finalist: Johan Andersson

Attract Sweden AB (f.d. Datura Trading AB)

Ort: Sundsvall

Telefonnummer: 060-12 50 20

Organisationsnummer: 556314-7627

Omsättning 2010-06: 94 985 tkr

www.attract.nu



Entreprenören som tiodubblat omsättningen på tre år

Johan Andersson är en entreprenör som tidigare byggt upp hälsobutikerna Life, som i dag är en relativt stor butikskedja. År 2005 startade han Attract Sweden AB, som tillhandahåller produkter vars syfte är att förbättra såväl den fysiska som mentala hälsan hos människor. Johan började med att ta in och marknadsföra massagefåtöljer. I dag marknadsför och säljer Attract också spikmattor och promenadband. Spikmattorna har haft stor framgång och säljs nu i 25 länder. Hittills har Attract sålt 550 000 spikmattor. De senaste tre åren har Attracts omsättning ökat från 7 miljoner till drygt 90 miljoner. Målet är att Attract ska bli det ledande varumärket inom teknisk egenvård.

I nuläget har Attract två nya produkter på gång: Cozy one som är en fleecfilt med ärmar och sovplaggen KIIKOI som är gjorda i ett nytt funktionsmaterial. Attracts produktförsäljning sker främst via återförsäljare och företaget har kontrakt med NK, Life, Clas Ohlson, Stadium och Intersport. För promenadbandet har företaget också skaffat en ambassadör i form av Martin Lidberg.

Johan har byggt upp ett speciellt koncept i det att han identifierar produkter, testar dem i liten skala och sedan knyter återförsäljare till sig. Han är en fokuserad och målinriktad entreprenör och motiveras av att känna potential i en produkt.