



– Vi vill att Kungälvborna ska stanna i Kungälv och handla, säger Börje Åsberg, ordförande i KCIS.

## Samverkan ger starkare handel

Börje har varit med från början och få kan ha mer erfarenhet av handeln i Kungälv. Lägg därtill ett stort engagemang för att stärka centrumhandeln så blir ordförandeposten i KCIS ganska självklar.

Att Börje Åsberg är en man med åsikter blir snabbt tydligt när vi träffas i hans butik på Ytterbyvägen.

Skatteverkets nya regler för kassaapparater och planerna för Kongahällatomten är ett par av de områden som kommer upp till diskussion och där Börje har åsikter.

Ordförandeskapet i KCIS (Kungälv centrum i samverkan), eller centrumföreningen som Börje själv väljer och säga, har han haft sedan 2009. Men engagemanget för centrumhandeln går mycket längre tillbaka än så.

Börje var en av initiativtagarna när handlarna på Västra gatan och Ytterbyvägen gick samman med handlare på det

då nya Vita Fläcken. Idén var densamma då som nu.

– Syftet har hela tiden varit att få ihop ett starkt centrum, säger Börje.

Och han är övertygad om vad som krävs.

– För att vi ska ha en stark samverkan krävs att handlarna, fastighetsägarna och kommunen är med. Och att vi har en stark centrumledning så att något blir gjort.

KCIS pendlar mellan 110 och 130 medlemmar och har en budget på cirka en miljon kronor. Medlemsavgiften är mera symbolisk medan en så kallad marknadsföringsavgift för medlemmarna är anpassad efter rörelsens storlek.

Just att samordna marknadsföring och annonsering för handlarna i centrum hör till en av föreningens stora uppgifter.

– Det är en stor styrka i föreningen: vårt goda samarbete med Kungälv-Posten och bra annonspriser, säger Börje.

Vikingamarknaden, Skylt-

söndagen och julbelysningen i centrum är andra evenemang som KCIS ansvarar för.

Börje tycker att KCIS har flyttat fram sina positioner under de senaste fem åren, bland annat genom den konsult som jobbat med att stärka föreningen, värva nya medlemmar och skapa mervärden för dem som är med.

Men det betyder inte att det saknas utmaningar inför framtiden. Det som Börje ser som ett par av de viktigaste uppgifterna för KCIS är att utveckla värdskapet hos handlarna

– Vi har arrangerat utbildningar för personalen och kan skapa en gemensam plattform för butikernas värdskap.

Att skapa bättre kontakter med fastighetsägarna är också en utmaning inför framtiden tycker Börje.

– Fastighetsägarna är en så viktigt part i vår samverkan.

*Johan Live*

## Står du i begrepp att starta företag?

Då kan du vända dig till Nyföretagarcentrum i Kungälv. Där får du kostnadsfri, personlig och konfidentiell rådgivning om du funderar på att starta företag. Nästa informationsmöte är den 13 april 18-21 i Bohusrummet, nämndhuset. Mer information hittar du på [www.kungalv.se](http://www.kungalv.se)

## Maud och Maria grillas i Valbaren

Företagarna bjuder in företagare och beslutsfattare att ställa frågor till ledande politiker. På den första VALBAREN grillas Maud Olofsson (C) och Maria Wetterstrand (MP), moderator är komikern Jan Bylund.

Anmälan görs på Företagarnas hemsida, [www.foretagarna.se/vg](http://www.foretagarna.se/vg)

## Konjunkturläget på nästa Morronpass

Välkommen till Morronpasset den 8 april. Gunilla Nyström, SEB kommer för att prata om konjunkturläget.

Vi ses på Fars Hatt kl 7.30-9.00. Läs mer på [www.kungalv.se](http://www.kungalv.se)

## ÖVERSIKTSPLAN KUNGÄLV 2010

## SAMRÅD FÖR NÄRINGSLIVET

13 APRIL

TEATERN MIMERS HUS

Samling från 18.00 då det finns tillfälle att köpa smörgås & dryck (öl, vin, vatten).

- 18.30 Bohus Comedy
- 18.45 Presentation av ÖP 2010  
Anna Vedin (M) & Mohamad Hama Ali (S)
- 19.10 Regionutveckling och infrastrukturpaket – Bo Aronsson från GR
- 19.40 Frågor
- 20.30 Mingel

För mer information kontakta:  
Monica Wincentson, tel: 0303-239187,  
[monica.wincentson@kungalv.se](mailto:monica.wincentson@kungalv.se)  
Anmälan till:  
Karin Eklind, tel: 0303-239202,  
[karin.eklind@kungalv.se](mailto:karin.eklind@kungalv.se)

**OB!** senast 9 april

# Livet efter skolan är målet

Inte mindre än sju priser vanns av elever på Mimers Hus när regionfinalen i Ung Företagsamhet avgjordes den 12 mars under mässan Våga Vara Egen.

Vann i klassen "Bästa företag" gjorde Plattan UF som, tillsammans med tvåan Small goes Big UF, nu får representera regionen i riksfinalen i Stockholm.

– UF står för ung företagssamhet och är en rikstäckande organisation som uppmuntrar ungdomar att starta och driva egna företag, säger Else-Marie Bidedstedt och Cornelia Stejuhn, två ekonomilärare som med sin entusiasm har stor del i framgångarna.

Av deltagarna startar 23 procent sedan egna företag. Inom Göteborgsregionen deltar 1500 elever med 350 företag. Organisationen står för ett koncept och det kostar en liten avgift för att få vara med.

– Man skall hitta på en egen produkt eller tjänst. En helt egen affärsidé, säger Else-Marie och Cornelia. Vi säger nej till vissa förslag som inte är genomförbara eller strider mot reglerna.

## Nästan som på riktigt

När man fått affärsidén godkänd är det dags att göra en affärsplan. Det skall finnas bokföring, delårsrapport och helårsrapport.

– Så nära ett juridiskt bolag som man kan komma, säger Else-Marie och Cornelia. Men alla kan inte vara med. Man måste ha läst vissa förberedande ekonomiska kurser. Och deltagarna går sista året på gymnasiet.

Det krävs tre till fem deltagare i varje företag för att hinna med allt som måste göras. Och arbetsuppgifterna måste fördelas på de olika roller som finns på ett företag. VD, inköp,



– Att vi jobbar med UF beror på att det är så verkligt. Och det är väl det skolan går ut på, att förbereda sig för livet utanför skolans värld, säger Cornelia Stejuhn och Else-Marie Bidedstedt.

marknadsföring och så vidare.

– De säljer riskkapitalandelar, alltså för riktiga pengar. Det brukar krävas några tusenlappar som startkapital, säger Else-Marie och Cornelia. Till att börja med skall UF organisationen ha 300 kr.

## Riktigt riskkapital

När man tagit fram en produkt eller tjänst gäller det att sälja så att de investerade pengarna kommer tillbaka. Men det är riskkapital på riktigt som eleverna samlar in. Säljer de inte tillräckligt så går verksamheten back och riskkapitalet försvinner.

– Varje UF-företag skall ha en rådgivare från näringslivet i Kungälv, säger Cornelia och Else-Marie. Eleverna har fått mycket hjälp från sina rådgivare som de är mycket nöjda med. De får själva söka rådgivare i en lämplig bransch. De flesta företag ställer upp. Slutresultatet bygger på att de får en professionell hjälp.

Det finns de företagare som är rådgivare åt flera UF-bolag. En del ställer upp med sponsorpengar också. Det är inte samma som riskkapital. För sponsorpengarna får de exempelvis marknadsföring i form

av en skylt i respektive företags monter på UF-mässan.

– Vår roll är att informera och handleda, säger Cornelia och Else-Marie. Det är ingen kurs man står och föreläser i. Utbildningen är mycket praktisk och den binder ihop flera kurser de haft tidigare. De får tillämpa kunskaper från alla områden, även svenska och engelska. Man får skriva brev och det finns ett UF-företag som är återförsäljare åt en amerikansk firma, vilket inte bara kräver kunskaper i språk utan även kontakter med tullen.

## Roligaste kursen

Cornelia och Else-Marie menar att förutom kunskaperna gör alla en inre resa. De tvingas arbeta i grupp, vilket är jobbigt om man har olika åsikter. De tvingas ta eget ansvar och idka självkritik, man måste kompromissa och ompröva. Försäljningen och montern är ett tydligt kvitto på hur man lyckats.

– Det är den roligaste kursen vi lärare har, det händer så mycket. Att jobba i projektet är frivilligt, men i princip alla 60 eleverna inom Samhällsprogrammet är med. Och många väljer Mimers bara för

UF arbetet.

Även årets vinnare bakom företaget UF Plattan bekräftar detta.

– Det är det roligaste, men också jobbigaste under hela gymnasietiden, säger Jonathan Johansson, Peter Magnfält och Tobias Adielsson. Den fjärde medlemmen i UF Plattan, Johannes Ekström var inte närvarande vid besöket.

– Att vi jobbar med UF beror på att det är så verkligt, säger Cornelia och Else-Marie. Och det är väl det skolan går ut på, att förbereda sig för livet utanför skolans värld.

## Yrkesprogram men är med

I år har också några UF-företag startats på yrkesprogrammen, vilket är ganska ovanligt i Sverige över huvudet taget. I Kungälv finns UF-företagen ByggMix UF och Byggzonen UF från Byggprogrammet. Det senare fick på Svenska Mässan tredjepris som Bästa hantverkare i regionen. Även fordonsprogrammet har ett UF-företag, Myrebacka Skog UF.

Noel Cornér  
Informationschef

# Nytt publikrekord när Erik Ullsten var gäst

Erik Ullsten gästade Morronpasset 11 mars. Inför 90 entusiastiska frukostgäster på Fars Hatt, talade Erik om tre förutsättningar för att lyckas i affärer.

Erik som kallar sig säljstrateg hjälper amerikanska bolag att öka sin försäljning i Sverige. Erik hjälper gärna till med kontakter och som dörroppnare mot den amerikanska marknaden.

– Jag bodde sju år i USA och lärde känna Ted Kennedy, som gick bort i augusti förra året. Ted Kennedy var intresserad av svensk sjukvård och mentor för Barack Obama.

## Snabb och känna till spelplanen

Första förutsättningen för hur man lyckas i dagens och morgondagens affärer är att känna till spelplanen och hur den har ändrats. Snabbhet är viktigt, exempelvis när det gäller bygglov och samverkan.

– Vad ställer Kungälv's mål att växa till 50 000 invånare 2020 för krav på samverkan, säger Erik. Och hur vi får hit fler företag och fler arbetstillfällen?

Svaret är att börja med dem vi redan har. Vad behöver de för att skapa fler arbetstillfällen? Det är mer kundstyrt idag när företagens produkter blir allt mer lika varandra. Människor gör affärer med

människor, inte med tjugiga broschyrer eller foldrar. Detta trots allt vi hör om affärer 24/7/365, det vill säga affärer görs 24 timmar om dygnet, sju dagar i veckan, 365 dagar om året.

## Gemensam nämnare viktigt

Den andra förutsättningen är att det finns en gemensam nämnare för tillväxtföretagen.

– Den är att det finns en vision, tydliga mål och prioriteringar. Detta har visat sig när vi gjort undersökningar bland exempelvis gasellföretagen.

Vad som också behövs är ett fungerande säljsystem. Här måste man prata ihop sig, exempelvis inom Kung11:an. Titta på förutsättningarna för att skapa fler affärer som ger fler arbetstillfällen. Men det gäller också att sätta Kungälv på kartan. Vinnare vill umgås med vinnare.

Erik menar att man måste välja. Antingen utveckla eller avveckla. Behålla går inte i en omvärld som ständigt rör sig. Frågor man måste ställa sig är:

– Hur många av företagarna i Kung-

älv bor i kommunen? Hur säkerställer ni att företagen finns kvar? Vissa punkter i Kung11:an måste vara mätbara och lyftas fram. Vad innebär dessa bakom de fina orden?

## Tro på sig själv

Den tredje förutsättningen är personnivån. Vad driver utvecklingen framåt, inom företagen, politiken och bland kommunens tjänstemän?

– Det är tron på sig själv och det man representerar. Den personliga ledarförmågan, av sig själv och att driva projekt framåt. Du måste tycka att det är kul – känna affärsglädje, säger Erik. Och som entreprenör måste man kunna lyfta blicken. Konkurrensen är knivskarp, även mellan kommunerna. Och för företagen kan det röra sig

om småsaker, exempelvis i en butik som avgör om kunderna väljer att gå någon annanstans eller inte. Om företagarna blir ambassadörer kan Kungälv's status snabbt förbättras. Det är svårt om inte vi själva blir ambassadörer.

*Noel Cornér  
informationschef*



Erik Ullsten

# Konjunkturbarometern våren 2010

För andra gången har en mätning gjorts med vår konjunkturbarometer i Kungälv. En enkät har skickats ut till 100 av våra företag i kommunen.

Företagen representerar olika branscher och storlekar. Syftet är att denna konjunkturbarometer skall ge en bild av företags ekonomiska läge idag, samt ge en bild av deras syn på framtiden. Denna gång har 37 företag besvarat enkäten.

Resultatet visar ett netttotal som är betydligt mycket högre än vid den mätning som gjordes i september förra året. Företagen ser mer positivt på framtiden än vid den förra mätningen.

De strategiska åtgärder företagen vidtagit och arbetar med är bland annat nya tillverkningsprocesser och breddning av produktbudet. Utveckling av marknadsföring, exempelvis hemsidor, mässor och webbutiker är också något man fo-

kuserar på. Åtgärder som uppköp av generationsföretag för att öka omsättningen och även få redan utbildad personal finns också med i det strategiska utvecklings- och förbättringsarbetet bland företagen.

Barometern är ett viktigt verktyg i vårt arbete med företagsutveckling i Kungälv's kommun.

Stort tack till alla företagare som besvarat enkäten!

Mars 2010	Svar			Netttotal	
	Lägre (-)	Oförändrat (=)	Bättre (+)	mars 2010	sept 2009
Orderläge	19%	43%	38%	18,9	11,9
Inköpsläge	16%	49%	35%	18,9	-9,5
Personalläge	19%	68%	14%	-5,4	-14,3
Investeringsnivå	19%	65%	16%	-2,7	-9,5
Framtidsförväntningar	3%	22%	76%	73,0	50,0
<b>Totalt</b>				<b>20,5</b>	<b>5,7</b>



# NÄRINGSLIVETS DAG

## 29 april 2010

Välkommen till Näringslivets Dag som i år blir ett kvällsarrangemang. Missa inte det fantastiska tillfället att träffa kunder och samarbetspartners under inspirerande former när kommunens näringsliv strålar samman. Vi startar på Fars Hatt kl. 17 och fortsätter till sen kväll!

### PROGRAM NÄRINGSLIVETS DAG 2010

17.00 Elisabeth Mattsson, kommunordförande, hälsar välkommen.

**Kung11:an – Vill du vara med och spinna vidare på den röda tråden?**

Ett nytt samarbete mellan näringslivet och kommunen presenteras.



**Låt dig inspireras av Laila Bagge!**

Du får höra Laila berätta om hur hon ser på att vara entreprenör och egen företagare. Följ med på hennes resa i med- och motgångar och få hennes syn på vikten av att ha tydliga mål och rätt personer omkring sig.

*Laila Bagge är bl.a. känd som jurymedlem i Idol och från förra årets Let's dance. Hon har skrivit låtar till Céline Dion och fick, som första europeiska artist, kontrakt med skivbolaget Motown.*



**Mingel med förfriskningar**

ca kl. 19.00 serveras en 2-rätters middag

**Årets Företagare 2009**

Företagarna Kungälv delar ut priset till Årets Företagare 2009 och Årets Uppstickare.



**Kvällen avslutas med musikalisk underhållning!**

### Anmälan – Biljettköp

Biljettpris = 495 kr inkl moms. I biljettpriset ingår middag och underhållning på Fars Hatt.

Anmälan via mail till: [inger.thelin@skyltverkstan.se](mailto:inger.thelin@skyltverkstan.se)

Betala biljetterna på Bg 258-7970.

Skriv Näringslivets Dag + företag + antal personer. Biljetterna hämtas vid entrén på Näringslivsdagen.

Frågor? Ring Anette Svahn, Kungälv's Kommun, 0303-23 90 88 eller Mats Båthen, Företagarna Kungälv, 0303-20 60 90.



**KUNGÄLV'S  
KOMMUN**

**företagarna**  
KUNGÄLV

**Swedbank**

**Kungälv's-Posten**

contextus  
MEDIATEKNIK AB

