



Första halvåret med Five blev framgångsrikt

Projektet Five har blivit precis så framgångsrikt som initiativtagarna hoppades. Så här långt har 70 procent av deltagarna gått vidare till arbete eller fortsatta studier.

– Det första halvåret, av våra tre projektår, känns mycket positivt. Visst märker vi av att det är sämre tider, men intresset är stort från Arbetsförmedlingen, näringslivet och deltagarna.

– Att behovet finns råder det ingen tvekan om, och vi känner att projektet ligger rätt i tiden. Just nu är det än mer angeläget för unga att få arbetslivserfarenhet och referenser, detta för att stå redo när konjunkturen vänder, menar projektledaren Mats Haglund.

Det är naturligtvis viktigt även för företagen i regionen att fortsätta hålla kontakten med ungdomar när det är tuffa tider. Någon gång framöver blir det dags att integrera dem i arbetslivet.

– Under våren startas den andra fasen i projektet Five, vilken vi kallat för "Mentorskap". Nio mentorer och nio ungdomar ingår i en försöksgrupp som sedan utvärderas under sommaren. Förmodligen går det arbetet vidare i större omfattning under hösten, berättar Mats Haglund.

Jan Sundqvist på Arbetsförmedlingen säger så här om Five:

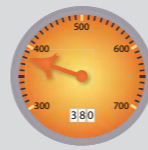
– Projekt av det här slaget, vilka syftar till att skapa ingångar på arbetsmarknaden för ungdomar, kommer att spela en viktig roll framöver. Det råder det ingen tvekan om nu när arbetslösheten inom den här kategorin växer kraftigt i hela landet.

Mats Haglund igen:

– Vi kommer även att starta något vi kallar för Pulsen. Det är en enklare undersökning där vi belyser två perspektiv via frågor till företag i regionen. Vi vill veta hur företagen påverkas av konjunkturen, och hur de ser på rekrytering av ungdomar.

– Svaren ger oss en aktuell kunskap om hur regionens näringsliv kommer att agera framöver. Vi vill förmedla företagets syn på vilka egenskaper man ser som positiva när man rekryterar unga människor, och det här blir också en värdefull vägledning för dem som söker arbete och praktikplatser.

NFB är på väg mot 700



Näringslivet FalunBorlänge siktar på att så snabbt som möjligt nå ett medlemsantal på 700.

Föreningen är på god väg. På www.falunborlange.se finns en barometer för dig som är nyfiken på utvecklingen.

– Trots lågkonjunkturen inser så gott som alla företag som jag träffar, att det är viktigt att skapa ett starkt nätverk som engagerar sig i regionens utveckling.

– I svåra tider är det dessutom extra viktigt att satsa på försäljning och marknadsföring. Vi vill att fler ser möjligheter och drar nytta av de forum som finns.

– Under 2008 ökade NFB med 128 företag, och vid årsskiftet hade föreningen 369 medlemsföretag med 11 293 årsanställda, berättar verksamhetsledaren Maria Rolander. Ta en titt på nätet du också och se vilka företag som blivit medlemmar i organisationen. Nya medlemmar kommer till hela tiden.

Kalendarium

Mars

27 Commercial Breakfast. Månadens företag presenteras

31 Utbildning Five

April

7 "Bättre affärer", Borlänge

21 Årsmöte, Falun.

22 Utbildning Five

24 Commercial Breakfast.

Maj

Rookieträff. Öhrlings PWC.

14 Utbildning Five

29 Commercial Breakfast.

Juni

Medlemsfest

Månadens företag presenteras

Augusti

28 Commercial Breakfast.



Näringslivet
FalunBorlänge

Forskargatan 3

781 70 BORLÄNGE

Tel 0243-698 00

nfb@falunborlange.se

www.falunborlange.se

Kaserngården 4, 791 40 FALUN

Tel 023-698 00

Produktion:

MediaMix, Pelle Marklund



Vi utvecklar FalunBorlänge

Ett nyhetsblad från Näringslivet FalunBorlänge. Nummer 1, 2009. www.falunborlange.se

Ett fyrfaldigt leve för NFB!

Många är imponerade av medlemsökningen inom Näringslivet FalunBorlänge. Organisationen har nästan 400 medlemmar och syns i flera olika sammanhang. – NFB har ett ansett och starkt nätverk, säger Anna-Lena Björkman och Maria Adestrom-Jonsson på faluföretaget Ett Fyrfaldigt Leve.

Ett Fyrfaldigt Leve startades i mars 2005, för ganska exakt fyra år sedan. I dag är företaget etablerat i mellersta Sverige, och en av de relativt nyblivna medlemmarna som insett värdet av ett medlemskap i NFB.

– NFB är en väldigt aktiv organisatör av frukostmöten, minimiässor och andra aktiviteter. Där ges tillfällen att träffa nya och gamla medlemsföretag och hålla sig informerad om vad som händer i näringslivet, säger Anna-Lena.

Ett Fyrfaldigt Leve sysslar med företagsprofilering och marknadskommunikation. Från början bestod arbetsstyrkan av Anna-Lena, Maria och en anställd, men numera har styrkan utökats till fyra.

– Vår utveckling blev bättre än vi kunde ana. Vi har, som många andra, jobbat hårt

och målinriktat, och med ett eget kapital. Nu är siktet inställt på att fortsätta växa, men det får ske i lugn takt och med egen kraft, förklarar Maria.

Förklaringen till er framgång, vilken är den?

– Det vi nyss nämnde, men också att vi fick möjlighet att starta vår verksamhet genom Växthuset, vilket gav oss möjlighet till kontorslokaler, datorer och annat under vårt första verksamhetsår. Allt detta gav oss en extra skjuts, och vi kunde fokusera på att utveckla vårt koncept.

Ett Fyrfaldigt Leve har kunder i Falun/Borlänge-regionen, i övriga Dalarna och dessutom i Mälardalen och ned emot Stockholm.

– Ett stort antal av våra

kunder är medlemmar i Näringslivet Falun. Fördelningen är uppdelad på 50 procent inom Dalarna och 50 procent utanför landskapets gränser. Målsättningen har hela tiden varit, att Ett Fyrfaldigt Leve ska bli stort här på hemmaplan, berättar Anna-Lena.

Sedan några månader tillbaka är alltså företaget medlem i NFB. Så här säger Anna-Lena och Maria om betydelsen av det arbete som Näringslivet FalunBorlänge gör för regionen.

– Vi tror det är oerhört viktigt med en stark samverkan mellan Falun och Borlänge. Det känns som att NFB verkligen tar till vara och värnar om allt det arbete som bygger upp en kraftfull region.

Kort och gott – Ett Fyrfaldigt Leve för Näringslivet FalunBorlänges arbete!



■ Anna-Lena Björkman och Maria Adestrom-Jonsson, Sofie Nykvist och Kattis Lennartsson.

Lägg krut på PR och sälj!

Den rådande konjunkturen innebär strängare förutsättningar för flera företag.

Samtidigt träffar jag många företag som går riktigt bra och dessutom utökar och söker personal.

Att Näringslivet FalunBorlänge i dessa tider fortsätter att öka i medlemsantal är otroligt stärkande, och det är ett bevis på att vi gör skillnad. Under en lågkonjunktur är det ännu viktigare att se om sina kontakter och lägga krut på marknadsföring och sälj. Just nu måste alla anstränga sig för att göra affärer. Det märker vi av bland annat i form av deltagandet på våra träffar och aktiviteter, allt från CommercialBerakfast och Bättre Affärer, till Rookieträffar och Nätverk framåt, där vi ofta har fullt!

Bjud gärna med en affärsbekant till någon av våra träffar. Ju fler vi blir desto större blir möjligheterna till fler och bättre affärer!



Maria Rolander
Verksamhetsledare

Tydlig värdegrund viktigt för Sprint

Att välja eller att välja bort?

Det är den ständigt återkommande frågan för rekryterings- och uthyrningsföretaget Sprint. Frågeställningen har till och med blivit central i företagets sätt att jobba.

– För att ge oss själva, och de personer som vi väljer bort efter våra intervjuer och undersökningar, trygghet och insikt så är det ytterst värdefullt med en tydlig värdegrund.

– Vi har valt att följa en metod som endast innehåller fyra kriterier: Erfarenhet, kunskap, personliga egenskaper och motivation. Allt annat, som kön, ålder, etnicitet, handikapp med mera, är egentligen ointressant. Det viktiga är att personen klarar sin arbetsuppgift på ett riktigt bra sätt, förklarar Mattias Bergman, VD för Sprint.

Genom att jobba på det här sättet är det lätt att



■ Ulf Alexandersson och Mattias Bergman startade Sprint 2002. I dag är företaget väl etablerat med 27 medarbetare.

motivera valet av person, både för kunden och för dem som inte fick jobbet. Dessutom undviks diskriminering, vilket Sprint satt som ett prioriterat krav på sin egen verksamhet.

– Framgångsrika rekryteringar är oerhört avgörande för regionens konkurrenskraft. Det är individer som gör företag konkurrenskraftiga. Om företag i Dalarna lyckas bra kan vi locka till oss ännu mer kompetens och dessutom behålla och utveckla den vi redan har, menar Mattias.

Här är några exempel på positioner/företag där Sprint ansvarat för rekryteringen: VD till Dalakraft, Teknikchef till Isoflex, Administrativ chef Dala Vatten och Avfall, Economichef till Dalarnas Försäkringsbolag, Inköpschef till Remote Control, Produktionschef till Svenska Husgruppen, Economichef till Falu Fri, Rektor till Söderbaumska Skolan, Key account till Dalakraft, Stabschef till LD Hjälpmedel, Platschef till DHL, Inköpsansvarig till Falu Energi och Vatten, VD till Dellner Brakes

– För vår egen del är det viktigt och komma ihåg, att de som söker arbete förmodligen kommer tillbaka till oss i något ärende och då är det värdefullt med en professionell relation. Ordet långsiktighet är vanligt förekommande inom Sprint.

– Det är naturligtvis fler företag inom branschen som jobbar så här, men vi är kanske ett



■ Hege Lönner är en dem som arbetar med rekrytering inom Sprint. Så här kan det se ut när hon träffar en blivande konsult för en intervju.

av dem som har valt att vara extra tydliga kring detta, säger Mattias.

Företaget har precis flyttat till nya lokaler på Dalregementet i Falun. Sprint har sedan starten 2002 funnits på adressen Kaserngården, men i höstas kändes det angeläget med ytterligare ett intervjurum och därför bytte Sprint kontorshus.

– Verksamheten går bra, visst är det så. Det gäller dock att vara ödmjuk i den här branschen, och framför allt se till att vår egen, och våra konsulter, kompetens hela tiden höjs, fortsätter Mattias.

Sprint föddes 2002 när Ulf Alexandersson och Mattias Bergman, båda med stor erfarenhet sedan tidigare från det här området, bestämde sig för att göra något tillsammans.

I dag har företaget 27 medarbetare, och två verksamheter – uthyrning och rekrytering. 80 procent av företagets konsulter (ekonomer, administratörer, projektledare) relaterar till uthyrning.

– De här två benen i verksamheten kompletterar varandra på ett förträffligt sätt, inte minst när konjunkturen blir sämre och trenden då är att fler företag hyr personal istället för att anställa.

– Nyckeln för att lyckas är, enligt vårt sätt att se det, att leverera duktiga konsulter till våra kunder. Det goda ryktet ger oss i sin tur fler kunder, slutar Mattias Bergman.

Bättre Affärer – temaserien som utvecklar NFB-företag

Bättre Affärer – det är namnet på den temaserie som Näringslivet FalunBorlänge har initierat och som arrangeras under 2009.

– Den övergripande tanken med serien är just att företagen ska kunna göra bättre affärer, säger Mats Dahlberg, NFB:s ordförande.

Serien, som startade i februari, och som fortsätter med träffar i april, september och november, består av fyra tillfällen, workshops och föreläsningar.

– Tanken är att alla medverkande ska hitta verktyg och modeller som ska ge företaget affärsutveckling. Det vi menar med verktyg och modeller är ordnade sätt att tänka och planera för att skapa konkurrensfördelar, fortsätter Mats.

Hur mycket berör ni den rådande ekonomikrisen?

– Den behandlas givetvis, både direkt och indirekt. Jag tycker man ska vara medveten om, att många företag utvecklar sina affärsmodeller just på grund av att förutsättningarna i omvärlden förändras.

Vid den första träffen i februari – under rubriken ”Det blir inte alltid som man har tänkt sig” – behandlades obeståndshantering. Anders Martens från Ackordscentralen gav tips och råd kring hur ett företag agerar när det inte får betalt.

Temaserien Bättre Affärer vänder sig till alla företag, stora eller små, nystartade eller de som har lång historia.

– Ju större erfarenhet som samlas desto bättre. Näringslivet FalunBorlänge består av cirka 400 företag från praktiskt taget alla branscher, ett nätverk fyllt av kompetens. Självkärlat ska vi hjälpa varandra till utveckling, menar Mats Dahlberg.

De nysvenska företagarna ska stärka regionen än mer

Det finns många sätt att göra FalunBorlänge ännu starkare. Ett nog så viktigt sätt är att få med fler företagare med invandrarbakgrund i gemenskapen.

– Från de här företagarna kan vi lära oss mycket och få många intressanta idéer, säger Björn Björklund, en av projektledarna för Nätverk framåt.

Projektet sjösattes för några veckor sedan. Det verkliga startskottet blev den informationsträff som hölls den 10 februari i

Teknikdalen, med uppföljning i mars.

– Där träffade vi ett antal nysvenska företagare. Den här gruppen ska framöver utgöra den grund som fortsättningsvis ska växa till ett väl fungerande nätverk, berättar Björn vidare.

Syftet med Nätverk framåt är alltså, att ge

möjlighet för dessa nysvenska företagare att få tillgång till en ännu större kontakt med det svenska samhället. Men tanken är också, att svenska företag ska upptäcka fördelarna i att samverka med nysvenska företagare.

– En tänkvärd sak är, att företagandet är högre procentuellt sett bland nysvenskar jämfört med andra svenskar i regionen. Sedan står ju företagandet högt i kurs i många andra kulturer, och av det går det att lära en hel del, menar Björn.

Är det här ett bortglömt område?

– Jag tror det. Många företag har ännu inte upptäckt, att ökad mångfald främjar både kreativitet och utveckling och ökar tillväxten. Att mötas och lära av varandra och våga se både olikheter och likheter som en tillgång kan nog göra många företag mera lönsamma

Hur viktigt är det här för regionen?

– Mycket viktigare än folk i allmänhet tror. Ett ännu starkare och mera välrustat närings-

sliv ger FalunBorlänge större kraft.

Hur jobbar ni framöver?

– Vi kommer aktivt att söka upp nysvenska företagare via såväl informationsträffar, invandrarföreningar, Mångfaldsrådet och andra organisationer där nysvenskar går att nå. Det här projektet känns väldigt angeläget, tycker Björn Björklund.

Nätverk framåt är bildat på initiativ av Näringslivet FalunBorlänge och delfinansierat av NUTEK.