

Vi är mentorer i FIVE



Projektet FIVE, som syftar till att ge ungdomar en bra ingång på arbetsmarknaden, rullar vidare. Under de senaste månaderna har fokus legat på mentorskap.

Här presenterar Navet de åtta mentorer som just nu ingår i den försöksgrupp som håller på att utvärderas. Du kan under varje mentor läsa om varför de finns med i projektet.



Ingegärd Lundgren
VD, Affärsfastigheter

– Jag är intresserad av möten med nya människor och känner att i mitt arbete drivs jag av att se människor utvecklas och växa i sin roll. Jag vill dessutom gärna göra en insats för att hjälpa ungdomar att komma in i arbetslivet eftersom jag vet att det inte alltid är så lätt.



Mikael Sjöstrand
Butikschef, Hemköp Leksand

– Möjligheten att kunna hjälpa någon med den kunskap och erfarenhet som jag har, samtidigt som det är utvecklande och lärande för mig själv!



Cecilia Willman
Konsulent och utbildare, Studieförbundet Bilda

– Att på nära håll få ta del av en annan människas liv, drömmar, idéer och framtidsvisioner är ett privilegium för mig. Att få människor att utvecklas, våga leva sina drömmar och bli den människa som han eller hon vill vara är drivkraften för mig.

Jag brinner för andra människor. Jag tror att vi behöver samtal och möten med olika människor hela livet för att kunna växa som individ.



Sofia Norgren
Ägare, Inspirecoach

– Att se människan! Stärka självkänslan och den inre tryggheten. Inspirera att finna sitt rätta jag och följa sin passion!



Olof Ahlmark
VD, Falu Folkets Hus

– Att bli delaktig i att människor utvecklar sig.



Lena Jäderbrink
Platschef, Dalawårdshus

– Jag vill hjälpa ungdomar att få en bra start i livet, det är ju de som så småningom ska ta över efter oss!



Lars Jalkevik
VD, Spiltan Pension AB

– Intresse för hur unga människor tacklar arbetslivet.

60 nya medlemmar bara på ett halvår!

Näringslivet FalunBorlänge fortsätter att samla nya medlemmar. Just nu är antalet på väg mot 450.

– Behovet av nätverkande är stort. Fler och fler märker att det ger effekt att vara med och att initiera medlemskap för sina affärsbekanta, säger Maria Rolander, NFB:s verksamhetsledare.

Begreppet FalunBorlänge blir allt viktigare, både när det gäller allmänhetens och företagets inställning. Fler och fler förstår vikten av en stark region.

– Känslan jag får är, att många människor nu är beredda att medverka till att förverkliga den här visionen som NFB arbetar för, fortsätter Maria.

Näringslivet FalunBorlänge har alltså ökat med drygt 60 medlemmar under det senaste halvåret, en ökning som Maria Rolander kommenterar så här:

– Vi fortsätter vårt arbete med att infria vårt mål och växa till 700 medlemmar.

Kalendarium

September

25 Commercial Breakfast, Mega Event, Borlänge.
Månadens företag presenteras.

Oktober

27 Utbildning, FIVE.
30 Commercial Breakfast, Falun.

November

2 "Bättre Affärer", Borlänge.
17 Utbildning, FIVE.
27 Commercial Breakfast, Borlänge.
Rookieträff.

December

3 Förtagsmässan 09, Falun
8 Utbildning, FIVE.
Månadens företag presenteras.



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 2, 2009. www.falunborlange.se

Äntligen arrangeras en FalunBorlänge-mässa!

Äntligen blir den verklighet – drömmen om en FalunBorlänge-mässa. Torsdagen den 3 december är det dags.

– Just nu är det högtryck när det gäller planering och anmälningar från intresserade företag, berättar Anders Gravsjö som är projektledare för företagsmässan.

Näringslivet FalunBorlänge är, tillsammans med Främby Hallar, ansvariga arrangörer. Syftet med mässan är, att skapa en mötesplats för företag som har intresse för regionen.

Ledorden är: nätverka, utveckla och involvera.

– Målsättningen är att samla 100 företag, och det kan alltså handla om företag som verkar i regionen, företag som vill etablera sig i regionen och kanske rent av i Främby Hallar eller företag som är partner till ett företag som finns här i FalunBorlänge med omnejd.

– Det blir starkt fokus på de medverkande, vi vill helt enkelt skapa en jättestor nätverks-träff, berättar Anders Gravsjö.

Den här mässan ska skilja sig från andra mässor, så är det i alla fall tänkt. I möbleringen vill arrangörerna undvika de traditionella gångarna. Istället för montrar med skärmvägar blir det mer öppna landskap.

– Mässan startar kl. 11.00 och pågår fram till kl. 19.00. Därefter övergår den till underhållning och mingel. Vi har skippat föreläsningar och satsar mer på inramningen och miljön. Mässan ska helt enkelt kännas som ett enda stort mingel och nätverkande, fortsätter Anders Gravsjö.

Platsen för mässan blir Scania's gamla "A 11" i Främby Hallar, en urstädad industrilokal, vägg i vägg med verkstads-företaget Zakrisdalsverken. Här finns gott om utrymme, och risken för att något medverkande företag inser lokalens förträfflighet får arrangörerna ta.

– Vi ser ju gärna fler etableringar både här

och i regionen. Så skulle någon vara intresserad så får vi hitta andra lokaler för eventuellt kommande mässor, säger Anders Gravsjö.

Idén till mässan kläcktes av Hans Ahlin vid Främby Hallar och Maria Rolander, NFB:s verksamhetsledare. MATE Event och Anders Gravsjö klär sig i projektledarrollen och

sköter bokningar, marknadsföring, struktur, mat och dryck samt underhållning.

– Mässan kommer också att direktsändas i webb-TV. Detta görs i samarbete med Högskolan Dalarna, som därmed också får en intressant och verklighetstrogen övningsuppgift att jobba med, avslutar Anders Gravsjö.



■ Anders Gravsjö är projektledare för Förtagsmässan-09 som arrangeras torsdagen den 3 december i Främby Hallar.

Viktigt att vårda nätverk

Behovet av nätverk är stort. Det märker vi på flera sätt. Näringslivet FalunBorlänge fortsätter att växa med fler medlemmar och fler aktiviteter.

Det är viktigt att vårda sitt nätverk och utöka sina affärskontakter. Därför arrangerar vi årets företagarmässa den 3 december i Främby Hallar på temat nätverka – utveckla – involvera. En möjlighet för dig att skaffa nya kontakter för framtida affärer.

Självklart fortsätter vi även med Commercial Breakfast, våra välbesökta frukostträffar sista fredagen i månaden. För dig som vill lära mer och diskutera lite djupare tillsammans med andra företagare erbjuder vi temaserien Bättre Affärer.

Välkommen att delta på våra träffar och bjud gärna med en affärsbekant. Ju fler vi blir, desto större blir möjligheterna till fler och bättre affärer!



Maria Rolander
Verksamhetsledare

Succén med Commercial Breakfast fortsätter

Höstens första Commercial Breakfast blev en succé. Samtliga platser på First Hotel Grand var bokade och besökarna trivdes, minglade och bytte visitkort med varandra.

På programmet den sista fredagen i augusti stod: Hoppovision, Torbjörn Blomhage, och Johan Dahl utveckling, som värdföretag. Folkuniversitetet, Visma, Inspire var övriga presentatörer.

– Som vanlig berättade våra föredragshållare om sina verksamheter, och de cirka 75 åhörarna lyssnade intresserat, berättar Maria Rolander.

Därefter följde mingel och utbyte av visitkort och kontakter.

Nästa Commercial Breakfast blir den 25 september i Galaxen. Då handlar det om ett MegaEvent, med allt dubbelt så stort – två timmar långt, åtta företagspresentationer och 150 deltagare.

Lena Dahlgren, VD för XBASE:

”Vi vill gå armkrok med företagen!”

Visionen är ett kontor på Manhattan.

Det gäller att sikta högt för att nå en bit på vägen.

– Så här långt har vi kommit till Falun, säger Lena Dahlgren, VD och grundare av företaget XBASE.

Allt startade i Leksand 1995, när Lena knoppade av sig själv från byggbranschen. Där hade hon arbetat med ekonomi, men kände att hon ville skapa något eget – det blev XBASE.

I februari 2006 var XBASE, med sina fyra anställda, fortfarande en småskalig bokföringsbyrå i traditionell mening, åtminstone var det vad Lena trodde...

– Jag märkte i den vevan, genom den återkoppling som gavs, att de företag som anlät oss fick assistans i ett bredare perspektiv. Sedan har jag byggt vidare på det, förklarar hon.

Affärsidén för XBASE är alltså att vara en redovisningsbyrå utöver det vanliga, att komplettera med delar som ger mervärde, exempelvis juridik och affärsutveckling, men också helt andra pusselbitar som nästan känns hämtade från uppfinnarens skrivbord.

– Vi vill gå armkrok med våra uppdragsgivare, växa tillsammans och hitta okonventionella lösningar som hjälper kunden att växa. Den helhet som vi skapar ihop med våra partners är oerhört givande, fortsätter Lena.

X:et i företagsnamnet symboliserar två ben, att vi gör det vi är bra på och kunderna kan göra det som dom är bra på. BASE är en förkortning av: Bokföring, Administration, Service och Ekonomi.

I dag finns 18 medarbetare i Leksand och Falun (Regementet), och med den expansion som råder just nu blir det säkert några till innan året är slut. En av dem som rekryterats den senaste tiden är Åsa Ahlgren Peters, kontorschefen i Falun.

– Jag har arbetat mycket med affärsutveckling och marknadsföring, både i Sverige och utomlands. Efter att ha träffat Lena och sett hur XBASE jobbar så kändes det helt rätt att kliva in i verksamheten.

– Lena och jag kompletterar varandra på ett bra sätt. Lena är enormt kreativ när det gäller idéer och jag är den som verkställer, berättar Åsa.

Vad händer framöver?
– Vi fortsätter att satsa på vår personal, målsättningen är att alla medarbetare ska vara/bli auktoriserade redovisningskonsulter.

– Under hösten genomför vi också en rad kundträffar, eftersom ”nätverkande” är en lysande metod för att bli framgångsrik. I planeringen finns också minikurser i bland annat affärsrådgivning och verksamhetsplanering, säger Lena och Åsa.

Genom att XBASE är som det är, att ledningen hela tiden ser möjligheter där andra kanske inte ens orkar tänka tanken, så har företaget på kort tid blivit en uppstickare i en annars ganska traditionell bransch.



Vi fortsätter att satsa på vår personal



■ Lena Dahlgren, VD och grundare för XBASE (till vänster), ser tillsammans med Åsa Ahlgren Peters fram emot ett nytt spännande år i företagets historia.

Röster om XBASE...

”Sökte ett företag i Stockholm eller Leksand, till vilka jag skulle kunna lägga ut ansvaret att hantera dagliga order och kontakter med ett 30-tal större livsmedelsbutiker i Storstockholm. Noggrannhet och personlig service ett måste. Hörde mig för med ett par lokala företagare och Falu Kurirens lokala redaktion, bägge tipsade mig om att kontakta XBASE. Vid första kontakten med XBASE kändes det direkt att jag hamnat rätt. Samarbetet har fungerat långt över förväntningarna, och jag blir inte bara glad över att ha XBASE som en strategisk och integrerad affärspartner utan det känns framförallt tryggt och inspirerande.”

Kjell G Lundholm, grundare och VD för företaget Mjolkmedia Sverige AB

”Kakelgruvan och XBASE har haft en lång relation på åtta år. Vi sökte en engagerad och proffsig partner gällande ekonomi för en långsiktig affärsrelation, vilket var väldigt viktigt för kakelgruvan då vi vill att alla våra partner skall känna vårt företag väl. Ett kunskapsföretag som vill bredda sin agenda med mer alternativ inom samma tak passar oss som handsken. XBASE har också förmågan att vara en god lyssnare och anpassa resurserna efter våra behov. Som vi ser det kan företaget bli en stor relationsbyggare.”

Ulf Michaelsson VD/Ägare i Kakelgruvan



Foto: Näringslivet FalunBorlänge

Företag höjer kompetensen i NFB-projekt

Att se om sitt företag, att höja kompetensen – det är viktigt i det långa loppet.

Det har många företag insett, bland dessa de som anmält sig till det kompetensutvecklingsprojekt som just nu pågår i Näringslivet FalunBorlänges regi.

– Behovet finns och intresset är stort. Förhoppningsvis får fler företag chansen att utveckla sig framöver.

– Nu i lågkonjunkturen är det dessutom ett perfekt läge att rusta sig, säger Emil Forsling på Öhrlings PriceWaterHouseCoopers, som varit med i liknande kompetensutvecklingsprojekt tidigare.

Hur går arbetet i projektet till?

– I den här omgången, som drar igång med nulägesanalyser av företagen under september, deltar tio företag.

– Därefter, när man fått klart för sig vilken kompetens som saknas, bestäms den fortsatta vägen framåt. Det kan till exempel handla om kurser av olika slag, förklarar Emil Forsling.

De flesta av deltagarna är små tillverkande företag i regionen, men i listan märks också något tjänsteföretag. Europeiska Socialfonden finansierar projektets inledande fas till fullo. I förlängningen, när utbildningsinsatserna startar, finns möjlighet till ett bidrag för en del av kostnaden.

– Oftast är det tiden som är det stora problemet i småföretagen. Kostnadsmissigt inser de flesta att de troligen får igen pengarna, slutar Emil Forsling.

Ett av företagen som deltar i projektet är Cad Autogarage, där Anders Nilsson är ägare.

– Vi valde att anmäla oss till det här kompetensutvecklingsprojektet för att höja utbildningsnivån i företaget än mer. Det kan också vara bra att andra ögon analyserar och ser om det saknas någon kompetens.



■ Emil Forsling från Öhrlings PriceWaterHouseCoopers, som kommer att genomföra analyserna i det kompetenshöjande projekt som just nu pågår i NFB:s regi – här tillsammans med Anders Nilsson och Niklas Bonde på Cad Autogarage, ett av de deltagande företagen.