

### Fler och fler Medlemmar

Näringslivet FalunBorlänge växer. Vid årsskiftet passerades 500 medlemmar och satsningen mot 700 fortsätter.

– Många upptäcker fördelen med nätverket, med möjligheter till bra kontakter och nya affärer.

– Vi jobbar på med att höja medlemsantalet ytterligare. Och som nöjd medlem, varför då inte hjälpa till i rekryteringen av nya medlemsföretag genom att vara ambassadör för allt det du tycker är bra inom NFB, säger Maria Rolander.

### Politiker ges företagstänk

För en tid sedan fick alla kommunpolitiker i FalunBorlänge en förfrågan från NFB om att delta i ett initiativ kallat Politiker/ Näringslivsresurs.

Syftet med initiativet är, att via kontakter mellan driftiga företagare och politiker få in mer ”företagstänk” inom politiken, oavsett partifärg.

Såväl företagare som politiker har i allmänhet varit mycket positiva till det här utbytet. Redan nu har sju av 30 tillfrågade politiker tilldelats en företagskontakt.

### Kalendarium

#### Mars

- 9 Utbildning FIVE, Falun.
- 26 Commercial Breakfast, Falun.

Månades företag presenteras

#### April

- 13 Utbildning FIVE, Leksand.
- 20 Årsstämma med FalunBorlänge hearing, Borlänge
- 27 Rookieträff.
- 30 Commercial Breakfast, Borlänge.

#### Maj

- 4 Bättre Affärer
- 28 Commercial Breakfast, Falun.

#### Juni

- 3 Medlemsfest
- 8 Utbildning FIVE, Borlänge.

#### December

- 2 FalunBorlänge-mässa, Främby Hallar i Falun.



Forskarg 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



EUROPEISKA UNIONEN  
Europeiska socialfonden

## BRANSCHKOLLEN

Hur viktigt är det med:	Handel	Industri	Turism	Media	Hälsa & Friskvård	Hotell & Restaurang
Grundutbildning för branschen	●	●	●	●	●	●
Erfarenhet från branschen	●	●	●	●	●	●
Kontakter och nätverk för att arbeta i branschen	○	●	●	●	●	●
Specialistkompetenser Exempelvis: Webb, teknik, språk etc.	○	●	●	●	●	●
Stil, servicekänsla, empati & flexibilitet	●	●	●	●	●	●
Personliga rekommendationer	●	●	●	●	●	●
Förmåga att vidareutveckla företagets produkter/tjänster	●	●	●	●	●	●

● Mycket viktigt   ● Viktigt   ● Medelviktigt   ● Lite viktigt   ● Har liten betydelse   ○ Saknar betydelse

## Branschollen – nytt verktyg för unga som söker arbete

Arbetet med att få fler unga i arbete går vidare.

Nu har Näringslivet FalunBorlänge och projektet FIVE tagit fram ett nytt verktyg för att lyckas än bättre, Branschollen är namnet.

– Vi ville inventera hur arbetsgivare i regionen ser på egenskaper och kunskaper när de rekryterar nya medarbetare. Samtidigt ville vi ge ungdomar en lättfattlig bild av vad som efterfrågas för att få jobb inom olika branscher, förklarar projektledaren Mats Haglund.

Branschollen finns på flera ställen; på nätet (branschollen.se), som film på Youtube.com och som trycksak. Till grund för materialet ligger 30 enkäter med företag i FalunBorlänge.

– En viktig slutsats som framgår tydligt genom Branschollen är, att stil, servicekänsla, empati och

flexibilitet är viktiga egenskaper inom de flesta yrken och branscher.

– En annan är, att det blir allt viktigare att kunna kommunicera vad man är bra på och hur man har förvärvat de färdigheterna till en tänkt arbetsgivare, fortsätter Mats Haglund.

Hur ser fortsättningen ut?

– Så här långt är såväl företag som ungdomar positiva till vårt initiativ. En större utvärdering av Branschollen görs under vårvintern, vilket förhoppningsvis ska leda till att vi därefter kan utveckla nya metoder och arbetssätt när det gäller vad ungdomar är bra på och vilka kvalifikationer som krävs för att få arbete.

– Det är när de här två paragraferna inte synkroniserar som unga människor har svårt att få anställning och det vill vi verkligen kämpa emot, slutar Mats Haglund.

## Det blev härlig succé för FalunBorlänge-mässan!

Vilken härlig succé det blev när FalunBorlänge-mässan arrangerades den 3 december.

Stämningen var på topp och värdeorden ”nätverka-utveckla-involvera” stod verkligen i fokus.

– Det här blev precis så bra som vi hoppades. Visst, det finns kanske några detaljer som kan förbättras, men i det stora hela känns det som att utställare och besökare var nöjda och det omdömet ger oss mersmak, säger Maria Rolander.

160 företag fanns på plats i Främby Hallar, gamla Scania-området, i Falun. Den gamla industrilokalen kändes mycket passande för mässan, eftersom entreprenandanda och industriatmosfär sitter i väggarna.

– Jag kan inte tänka mig en bättre lokal för en företagarmässa. Dofter, den gamla inredningen och själva området, allt är som klippt och skuret för det här ändamålet, menade Mikael Lindell, VD på Color Print Sweden AB.

Bland utställarna var tongångarna mycket positiva.

– Vi har knutit flera kontakter som vi bedömer som mycket intressanta. Det är ju det primära när man bestämmer sig för att medverka på en mässa. Jag skulle vilja påstå att det vi har uppnått den här dagen är över förväntan.

– Som alltid vill mycket ha mer, och jag skulle önska att det kom fler allmänbesökare. Men som helhet kändes den här dagen väldigt bra ur flera aspekter, tyckte Susanne Moffat, regionchef på HomeMaid.

Peter Andersson på Dala KaffeService höll med:

– Det kändes klockrent att anmäla sig till den här mässan. Vi har personlig service som en del i vår affärsidé och allt som behövs för

fikastunden på företaget. Det budskapet har vi nu försökt förmedla till ännu fler företag i regionen.

– Att vi fått flera intressanta förfrågningar och presumtiva kunder råder det ingen tvekan om. Det känns också som att vår monter varit uppskattad, kan det bero på kaffet...?

Wiklunds Glas fanns också i en monter:

– En mycket positiv dag, ett bra sätt att marknadsföra sitt företag på. Vi har träffat både gamla och nya kunder, i alla fall människor som visade stort intresse. Den här typen av nätverkande och mingel är viktigare än man tror, sa ägaren Peter Wiklund.

Näringslivet FalunBorlänge fick alltså klara signaler om att besökare och utställare vill se en repris i framtiden.

– ”Gör om det här!” Det var det många som sa till oss när kvällen var slut. Därför har vi bestämt att vi slår upp dörrarna till nästa FalunBorlänge-mässa den 2 december 2010, berättar Maria Rolander.



■ Peter Wiklund, Wiklunds Glas, och Thomas Holgersson, Hammergeglass, samsades i en monter. Där kunde besökarna, bland allmän glasinformation, också försöka banka sönder ett glas från Hammergeglass.



■ Susanne Moffat (till vänster) och Ida Sterner från HomeMaid var nöjda med sin dag på FalunBorlänge-mässan.

# Ur krisen föddes Byggpartner

Historien om Byggpartner är i många stycken fascinerande. Företaget startades 1992, i en av branschens värsta kriser, och mot alla odds var det ett lyckokast.

– Det kändes tryggt att starta eget, säger grundaren och delägaren Bosse Olsson.

I dag står Byggpartner starkt och på tröskeln till att bli "börsfärdigt". Om företaget över huvud taget ska introduceras på börsen avgörs dock inte nu, utan under de kommande åren.

Vid starten jobbade Bosse Olsson efter sina egna idéer, vilket var nyckeln till framgången. Entreprenörssandan genomsyrade det mesta och att verka i och från Dalarna – även om företaget också har kunder i Stockholm och runt om i Mälardalen – har hela tiden funnits med.

– Att vi har lyckats, det har till största delen berott på att vi har gjort ett bra jobb och sett framtiden som en möjlighet. En annan sak är vår affärsidé, som bygger på "effektivitet, enkelhet och engagemang". En tredje anledning tror jag är, att vi har vågat bygga verksamheten kring våra hantverkare, vilka en del med tiden har blivit utmärkta platschefer – de vet vad arbetet handlar om, förklarar Bosse Olsson.

Byggpartner har dessutom satsat en hel del på kompetenshöjande åtgärder. Ett exempel är internutbildningen Kompetensbygget som pågått under tio års tid.

– Det har hänt mycket spännande genom åren och jag tror att Byggpartner kommer att vara med om en fortsatt intressant utveckling. Jag har fortfarande en ägarandel på 30 procent och engagemanget finns på flera olika sätt, inte minst genom mitt styrelsearbete, förklarar Bosse.

Sedan drygt ett år tillbaka är Michael Larsson, VD. Så här säger han om sin roll och arbetet i Byggpartner:

– ByggPartner är ett fantastiskt företag, genuint byggt från grunden med sunt förnuft. Det enkla är oftast det geniala och vi arbetar med en mycket öppen dialog och stor lyhördhet för våra kunders önskemål.

– Jag trivs mycket bra i företaget där vi nu tar nya steg för att etablera Byggpartner starkare även utanför Dalarna, men vår hemvist och ursprung är fortfarande lika viktigt. Det känns väldigt bra att få vara i Dalarna, där det finns en kraftfull dynamik och affärsanda.

För ungefär tre år sedan såldes 40 procent av Byggpartner till Priveq Investment. I samband med det lades strategin fast, att göra Byggpartner börsfärdigt – om ägarna skulle vilja introducera företaget på börsen. Det arbetet slutförs under våren.

”

Vi är ett dalaföretag och kommer så att förbli

– Vad som händer i övrigt kring Byggpartner är, att vi bland annat öppnar ett nytt huvudkontor i Borlänge. Anledningen till det är, att vi behöver mer utrymme och vi vill dessutom markera att vi är ett dalaföretag och vi kommer så att

förbli. Våra kontor i Falun, Hedemora och Avesta blir dock kvar, fastslår Bosse Olsson.

Bostäder, industribyggen – Byggpartner har kunskap inom många områden. Snart snyggas också området kring Norra Järnvägsgatan i Falun upp med fem punkthus, vilka ger efterlängade lägenheter.

Tanken om ett mera nära samarbete mellan Falun och Borlänge är något som Byggpartner stödjer till fullo.

– Jag var ju med från starten av Näringslivet FalunBorlänge. Jag var dessutom med i den gamla Glöden-gruppen, som stöttade OS-planerna i Falun för drygt 20 år sedan. Det känns bra att politikerna nu också verkar vara med på tåget. Att regionen blir en stark motor för Dalarna är mycket viktigt, anser Bosse Olsson.

*Fotnot: Ordet "börsfärdigt" är vedertaget ekonomiskpråk och betyder just börsfärdigt.*



■ Grundaren och delägaren Bosse Olsson och VD:n Michael Larsson ser en spännande framtid för Byggpartner.



## Exempel på projekt/Byggpartner

Pernilla Wiberg Hotel, Idre, Domstolarnas flytt till Kullen, Falun, nya punkthus på N Järnvägsgatan, Falun, Arostornet, Västerås, Rolf Ericson Bil, Borlänge, Bilmetro, Borlänge, Outokumpu, Avesta/Långshyttan, Astra Zeneca, Södertälje, ABB, Västerås/Ludvika, Palladium, Borlänge, Dalasalen, Falun, Multihallen, Bosön.

## Visst ger vårt arbete resultat!

Nytt år och nya krafter! Efter ett bra avslut på 2009 startade vi året med ett lyckat och välbesökt RunnWinterWeek.

Våra satsningar på att utveckla nätverket och aktiviteter för våra medlemsföretag har gett resultat, inte minst såg vi bevis för det på FalunBorlänge-mässan. Under 2010 kommer vi naturligtvis att fortsätta med dessa aktiviteter, men samtidigt satsar vi mer på att vara en resurs för det lokala beslutsfattandet. Genom att vara näringslivets röst, kan vi tillsammans kan utveckla regionen i rätt riktning.

Ett nytt initiativ är därför vårt politiker/näringslivsresurs där vi erbjuder alla våra lokalpolitiker ett bollplank från näringslivet, vilket blivit ett mycket uppskattat initiativ med givande diskussioner och frågeställningar. Utvecklingen av projektet FIVE är ett annat exempel. Här kommer vi att jobba mer med validering för att på olika underlätta för våra ungdomar att komma in på arbetsmarknaden. Här skapar vi dialog och förståelse och integrerar FalunBorlänge till en slagkraftig region!



Maria Rolander  
Verksamhetsledare

## En portal – idéknopp från nätverksträffar

REGION dalarna TILLVÄXT VERKET

Nu knoppas idéer av från projektet Nätverk framåt!

Under våren är det exempelvis premiär för en portal på nätet, där nysvenska företagare ska kunna få svar på frågor, knyta nya kontakter och samla viktig erfarenhet.

– När vi arrangerade träffar med nysvenska företagare under 2009 förstod vi snart att en stor del av vår målgrupp hade svårt att komma ifrån kvällstid för fysiska möten.

– Ett starkt önskemål var ändå att fortsätta vårt arbete och då bland annat genom en portal av det här slaget, berättar Björn Björklund, som är en av projektledarna.

*Hur är det tänkt?*

– Vi vill skapa ett livfullt forum, där svenska och

nysvenska företagare kan mötas och utbyta erfarenhet den tid på dygnet som de själva önskar. Självklart är det också öppet för affärer...

– De nysvenska företagarna behöver ofta få svar på olika frågor, få veta hur saker fungerar i praktiken ute i det svenska samhället. Vi är dessutom övertygade om att de inhemska företagarna har mycket att vinna på de här kontakterna, fortsätter Björn Björklund.

*Vilka fler effekter tror ni på?*

– Delaktighet och samverkan är två nyckelord. Vi

vet att människor som går samman blir en maktfaktor. Nätverk framåt!, även medlemsorganisationen Näringslivet FalunBorlänge, är prima verktyg för att bilda opinion.

– Kluster som det här, där nysvenska och svenska företagare möts och samverkar, är viktiga för FalunBorlänge och för regionens utveckling.

*Vad har portalen fått för namn och adress?*

– Forumet startades den 1 mars och finns på [www.falunborlange.se](http://www.falunborlange.se), avslutar Björn Björklund.



## Trogna medlemmar tycker...

Föreningen Näringslivet FalunBorlänge har aldrig varit större än den är nu.

Föreningen bildades för 15 år sedan, vid årsskiftet 1995, och en rad företag har sedan dess varit trogna medlemmar.

Frågan är, vad tycker de om utvecklingen inom NFB?

### Niklas Blomqvist, Sharp Center Dalarna:



– När det gäller framtidens agenda för NFB då tycker jag att utveckling internt och externt ska prioriteras. Med intern utveckling menar jag, att man skall verka för ett mycket mer utvecklat nätverksbyggande mellan medlemmarna, med fler träffar, fler aktiviteter som kurser utbildning gärna ledarutbildningar, mental träning och föreläsningar.

– Externt gäller det att tala om vilka vi är, att det finns många intressanta företag i regionen, att vi är ett expansivt nätverk så att det blir intressant för familjer och företag att flytta hit.

### Emil Forsling, Öhrlings Price-waterhouseCoopers:



– NFB har fått en bra förankring i det lokala näringslivet och det arbete som bedrivs för samverkan mellan Falun och Borlänge, dess företag och människor, är mycket betydelsefullt.

– Framtidens stora uppgift bör vara att stärka regionens konkurrens- och attraktionskraft. För att lyckas med den uppgiften krävs naturligtvis stöd från fler parter, men också en ännu djupare förankring bland företagen här i regionen.

### Håkan Bodare, Protex:



– Jag tycker att NFB har utvecklats till den viktigaste näringslivs- och nätverksorganisationen i regionen. Därför känns det självklart att NFB ska verka för opinionsbildningen med syftet att få våra tvillingstäder att dra åt samma håll. Infrastrukturen, dubbelspåret, ännu mer nätverksbyggande och FIVE-projektet – det är alla viktiga arbetsuppgifter. – Viktigt är, att konsolidera dagens position och fortsätta i samma anda. Tänk dock på, att föra medlemmarnas röster i de stora sammanhangen, att nätverka så att "alla" får plats, att det i stora församlingar – vilka är intressanta i sig – kan bli svårt för alla att komma till tals.

– Visst är det bra med många medlemmar, men "klubben" får inte bli för stor så att de små medlemmarna glöms bort. Det har tyvärr andra organisationer drabbats av...