

## ENTREPRENÖRER

## Fräckhet föder framgång

**H**årt arbete, målmedvetenhet och en stark tro på sin idé. Det sägs ofta vara de viktigaste egenskaperna för en entreprenör. Men frågan är om inte det finns ett annat karaktärdrag som kompletterar allt det där präktiga. Och som skiljer entreprenören från vanliga, ambitiösa arbetstagar: Fräckhet. Den som inte vågar dra en rövare eller sticka ut hakan ordentligt emellanåt riskerar att få slita hårt för brödmulor. Här är några som vågade

*Siktar du på ett liv som egenföretagare? Då kanske det är läge att sluta fila på affärsplanen. Med fräckhet kan du komma långt. Här är några entreprenörer att inspireras av.*



## Växlingskupp gav överskott

BERTIL HULT • EF EDUCATION

■ EF etablerade små kontor i Åbo, Oslo och Köpenhamn i slutet av 1960-talet. Det gick bra och Bertil Hult och hans medarbetare riktade blickarna mot Västtyskland. Där väntade den verkliga framgången.

– Vi var fortfarande små, och jag var nervös varje månad när lönerna skulle betalas ut. Vi klarade det alltid, men med Tyskland vände allt. Vi visste inte hur mycket vi skulle ta betalt för en språkresa i Tyskland. Det fanns inga konkurrenter. Vi bestämde oss för att ta lika många D-mark som vi tog svenska kronor i Sverige. Det blev förstås ett ganska stort överskott.

EF hade fått finansiella muskler.



## Med vågens hjälp valdes rätt tamponger

JOHAN SANDSTRÖM • UPPFINNARE, HYLLA.SE

■ För Johan Sandström är livet som hyllutvecklare en naturlig fortsättning på studietiden i Umeå. Det var då han märkte att han tyckte om problemlösning. Han tänker främst på alla de slogantävlingar han deltog i under studietiden.

En av hans bästa vinster var en surfresa till Barbados, i en tävling som arrangerades av OB Fleur.

– Den resan ville jag verkligen vinna. Men det var svårt. För att få deltaga i

tävlingen var man tvungen att hitta en gömd gulddelfin. Det fanns bara en gulddelfin i vart hundra tampongpaket och det var uteslutat att köpa så mycket tamponger, säger Johan Sandström.

– Men paketen med delfinerna vägde lite mer än övriga, några gram mer. Jag tog paketen till grönsaksvägen, och köpte således rätt tampongpaket. Sedan ringde jag in och fick höra frågorna. Efter två delfiner hade jag lärt mig svaren. Det var väldigt fint på Barbados.



## Tog Hitler till svenska kök

MELKER ANDERSSON • FREDSGATAN 12

■ Melker Anderssons började sin gastronomiska resa i Frankrike. Fina krogar. Stjärnkockar. Slit. Melker var med och jobbade på bra krogar och blev kock.

– I Frankrike upptäckte jag förutom maten att chefen verkligen var en Hitler-typ. Folk är livrädda för chefen. Så är det inte i Sverige. Tyvärr, är jag beredd att

säga. I ett kök behöver man ja-sägare. "När det verkligen gäller är det bara en sak ni behöver göra", säger jag ibland till personalen, "göra jobbet, knipa käft och säga ja". Men i Sverige har folk förbannat svårt att ta order. Det är medbestämmande hit och gnäll dit. Det skulle behövas en mer auktoritär miljö i Sverige.



## 596 procents påslag lockade kunderna

J. CHRISTER ERICSSON • JCE GROUP

■ Idén var lika genial som logisk. Att byta ut de tunga skrymmande kättingarna mot smidiga spännband (en idé som J. Christer Ericsson fick under sin tid på sjön, reds anm) innebar inte bara en bättre säkerhet ombord – skadorna som besättningsmännen fick av att kasta de tunga kedjorna över godset var legio – det blev också miljövänligare. Men hur räknade man ut hur mycket man skulle ta betalt?

– Jag gick till biblioteket och lånade en bok i handelslära. Där läste jag att man skulle ta inköpspriset och lägga på 35 procent. Det innebar att de bälten jag köpt för 24 kronor skulle jag sälja för 32.40. Kättingarna kostade 175 kronor och jag förstod inte varför jag skulle sälja mina band 140 kronor billigare. Jag satte priset till 167,25, 25-öringen för att visa att vi räknade ören. Vi var fortfarande 7 kronor billigare än kättingarna, dessutom miljövänliga.

– Om du sitter på en unik grej är det viktigt att ta betalt. Det är en skyldighet att göra det. Det är inte alls att roffa åt sig eller att utnyttja människor, utan något du måste göra för att få in kapitalet, säkra din verksamhet så du kan utveckla nästa produkt eller affärsidé.

Spännbandsaffärerna blev en succé. Christer och hans fru tjänade sin första miljon vid köksbordet och med verkstaden i källaren.

Munlädret som blev urkrängare &gt;&gt;&gt;