

ENTREPRENÖR

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på DI Entreprenör? Tipsa oss, entreprenor@di.se
08-573 650 00

Redaktörer: Katarina Butovitsch, katarina.butovitsch@di.se, tel 08-573 650 63 och Peter Lundegårdh, peter.lundegardh@di.se, 08-573 651 78

Ekologiska blöjor gör comeback

Ekologiska blöjor från entreprenören Marlene Sandbergs företag Naty gör comeback i Sverige. Coop lanserar dem i alla sina stormarknader.

Efter stora framgångar utomlands lanseras entreprenören Marlene Sandbergs miljöanpassade blöjor åter i hemlandet.

”Spännande att få tillbaka Sverige”, säger hon. Då, för tio år sedan, motades hennes miljöblöjor bort från den svenska marknaden av arga konkurrenter.

”Vi fanns i KF, Ica och D-gruppen i hela Sverige redan 1999. Men en av konkurrenterna var så aktiv att den lyckades driva bort oss.”



Marianne Sandberg, vd för Naty.

Storbritannien störst

Marlene Sandberg valde att i stället satsa utomlands. I dag finns hennes ekologiska blöjor och babyprodukter med varumärket Nature Babycare i de flesta av de större dagligvarukedjorna i Storbritannien, som är Natys största enskilda marknad med 34 procents andel. Ekoblöjorna säljs i dagligvarukedjor som Sainsbury, Tesco och Boots.

I USA är Target och Toys'R'Us hennes kunder, i Nederländerna Etos och i Australien Cole och Woolworth.

Under 2009 har en av de allra största dagligvarukedjorna i Frankrike, Auchan, blivit kund. Irma i Danmark och Inex (S-market och Prisma) i Finland är nordiska kunder.

”Vi är världsledande när det gäller utveckling av ekologiska blöjor. Även om tekniken för en till 100 procent komposterbar blöja inte finns i dag anses våra blöjor globalt sett vara de mest miljöanpassade”, säger hon.

Problem med nya maskiner och en ofördelaktig pundkurs har dämpat omsättningen, som ändå väntas öka från 172 Mkr 2008 till 185 Mkr 2009.

Blöjor står för drygt halva omsättningen.

REET WAIKLA

reet.waikla@di.se, 08 573 652 63

DI FAKTA

Naty

- **Största ägare:** Marlene Sandberg 56 procent, riskkapitalisterna Hans Risberg 27 procent och Claes-Göran Fridh 10,2 procent.
- **Omsättning:** 185 Mkr, prognos för 2009.
- **Vinst:** Prognos 6 procents vinstmarginal 2009.
- **Anställda:** 15 i Sverige.



RESKAMRAT. Krister Widström vill ge svenska företag draghjälp med utlandsetableringar genom sitt företag New Trade Markets.

Han guidar till världen

Krister Widström hjälper företag växa utomlands

Svenska företag låter slumpen styra sina utlandsetableringar. Och alltför få vågar över huvud taget ta klivet.

Därför har tidigare Pooliadirektören och golfentreprenören Krister Widström startat en konkurrent till Exportrådet – New Trade Markets.

Under bemanningsföretagens pionjärår på 1990-talet var Krister Widström direktör på Poolia, där han främst arbetade med att etablera företaget i nya länder som Norge, Finland, Danmark och Tyskland. När han började 1995 omsatte Poolia 50 miljoner kronor. När han slutade fem år senare omsatte bolaget 1 miljard kronor. ”Vi børsintroducerades 1999, samma dag som Jonas Birgerssons Framtidsfabriken. Men det gick bättre för oss”, säger Krister Widström.

På Poolia lärde han känna Björn Öräs, företagets grundare, och tillsammans gav de sig i kast med att bygga Sveriges bästa golfbana, Bro Hof. Björn Öräs var finanssör och Krister Widström var vd. Banan stod klar 2007, kostade 350 Mkr och har utsetts till Sveriges bästa golfbana tre år i följd av tidningen Golf

Digest. Från nästa år blir anläggningen värd för tävlingen Scandinavian Masters.

Flyttade till Sydafrika

”När det var färdigt hade jag och familjen länge sagt att det vore kul att arbeta utomlands igen, och då dök Exportrådet upp”, säger Krister Widström.

Han hamnade på kontoret i Sydafrika där han hjälpte stora svenska företag att etablera affärer i hela Sub-Sahara, en marknad som han fortfarande tycker är lika intressant som bortglömd.

”I dag har du relativt få konflikter och väldigt bra ekonomisk tillväxt. Angola har haft 15–20 procents tillväxt och ett land som Nigera, med 150 miljoner invånare, är ju jättespännande.”

I somras lämnade han Exportrådet och kom tillbaka till Sverige med en idé i бага-

DI FAKTA

New Trade Markets

- **Ägare:** Krister Widström
- **Omsättning:** Målsättningen är att inom fem år ha en omsättning på 50 Mkr.
- **Anställda:** Fyra i dag, men räknar med att bli upp till tio anställda 2010.

get: att hjälpa små och medelstora företag att etablera sig utomlands.

Han startade New Trade Markets, ett konsultföretag som ska leda mindre företag genom hela den process som en utlandsetablering innebär.

”Många pratar om att hjälpa små och medelstora företag, men jag tycker att det är mycket snack och liten verkstad. Alla aktörer vill vara med och hjälpa till, men det är ingen som hjälper dig genom hela processen”, säger Krister Widström.

”Folk kan en liten bit, sedan hänvisar de vidare till någon annan som kan nästa. Det är för många kontaktytor.”

Väx eller bli uppköpt

Krister Widströms budskap är enkelt: oavsett om du i dag finns på en marknad eller på 25 måste du gå vidare. Ska du vara med i framtiden måste du ha avsättning på nya marknader, och då finns det två alternativ – antingen kör du själv eller så blir du köpt av en större aktör.

Det är alldeles för få svenska småföretag som kör själva, anser han. Och de som etablerar sig utomlands gör det på ett närmast slumpartat sätt.

”Min erfarenhet är att många företag inte har haft någon strategi alls. Jag vet företag som finns i 10–20 länder, där de har hamnat för att de träffat någon på en mäsas, blivit uppringda av ett företag eller har en släkting någon annanstans. Det är vanligare än man tror, och det tycker jag är lite skrämmande”, säger Krister Widström.

Kräver strategi

Nyckeln är i stället att gå igenom sina förutsättningar, sätta upp tydliga mål och att utifrån detta metodiskt söka upp den bästa marknaden.

”Det behöver inte vara så svårt, men förvånansvärt få gör det.”

Krister Widström vill också ta verksamheten i New Trade Markets ett steg längre. Han vill även kunna erbjuda kompetent personal till nyetableringar, och där tror han att invandrarna i Sverige är en dold tillgång.

”Hela världen finns ju i Sverige, och dessa människor kan både språket och kulturen, vilket är en enorm tillgång.”

MARTIN REX

martin.rex@di.se
08-573 650 55