

Få en förhandstitt på vår nya webbplats - klicka här.

# Kundcase Attityd



Prenumerera Alla nyheter

## Viljan att bo och arbeta på orten skapade företag i tillväxt

Ett avslutat examensarbete samt kombinationen mycket tid och lite pengar var början på en lång resa. De två studiekamraternas överenskommelse att starta eget och ge det ett halvår växte till en stark vänskap och ett blomstrande företag. 20 år senare och med sju anställda fortsätter verksamheten att expandera. 2014 utnämndes de till Årets Företagare i Karlstad.

### Vad gör ert företag?

Vi gör marknadsundersökningar, utredningar och konsekvensanalyser för både företag och offentlig verksamhet. Kundundersökningar är basen och utifrån det har vi utvecklat flera tjänster. Vi är två grundare, jag Carin Gråäs och min kollega Nina Engdahl, sammanlagt är vi 9 personer i företaget.

### När och hur kom ni på er affärsidé?

Nina och jag gjorde vårt examensarbete tillsammans på Karlstad Universitet. När vi var klara sa vår handledare "ni vet väl att man kan starta eget inom det här". Så egentligen var det handledaren som kom med idén. Det var 1995 och den värsta ungdomsarbetslösheten på många år. Vi ville gärna bo kvar i Karlstad men det fanns inga jobb att söka. Alternativet att driva eget företag baserat på våra kunskaper var en bra lösning. Då vårt examensarbete handlade om kundundersökningar kunde vi fortsätta på det spåret och omsätta det vi studerat i praktiskt arbete.

### Hur kommer det sig att ni bestämde er för att starta ett eget företag?

Man kan nästan säga att vi skapade våra egna jobb för att kunna bo kvar. Eftersom vi startade ett tjänsteföretag hade vi inga stora investeringskostnader vilket gjorde det hela ganska riskfritt. Vi var också vana att leva enkelt från tiden som studenter. Startskottet utgjordes av mycket tid och lite pengar. "Hur svårt kan det vara?", tänkte både Nina och jag. Vi var unga och såg inga hinder - bara möjligheter. Vi kom överens om att starta upp företaget och testa ett halvår. Det halvåret gick väldigt fort och då beslutade vi att fortsätta ett tag till och sedan rollade det på. Vi körde de första fem åren helt själva.

### Vilket är det bästa affärsrådet ni fått sedan ni startade?

Varken jag eller Nina har fått några speciella råd. Nu i efterhand önskar jag att vi tidigare hade förstätt värdet av kontinuerlig försäljning. Det är svårt att blicka framåt och tänka försäljning när man är upptagen av det dagliga arbetet. Så rådet att jobba långsiktigt och regelbundet lägga tid på försäljning är något jag gärna hade lyssnat till.

### Vad har varit den svåraste delen med att starta företag?

Vi hade inget att jämföra med därför upplevde vi det inte som svårt, "vi bara körde på". Efter ett tag lärde vi oss dock att balansen mellan arbete och fritid är viktig. Man måste hämta nya krafter emellanåt och planera in tid för det.

### Vad är den största kunskapen ni fått av att driva ett företag?

Det absolut viktigaste jag lärt mig är att se saker ur olika perspektiv. Vi ser verkligen att allas våra olika kompetenser och sidor behövs och bidrar. Därför är det viktigt att yrkesrollerna i företaget värderas lika och att inte några anses viktigare än andra. Jag värderar stabilitet och gillar att ha ordning på finanserna. Nina är mer idéspruta och gillar att nätverka och ta sig an nya utmaningar. Dessa roller var inget vi bestämde från början utan är något vi vuxit in i. Vi har samma grundvärderingar men olika personligheter vilket ger oss styrkan att komplettera varandra och samtidigt peppa den andre till att våga gå utanför sina bekvämlighetszoner.

### Det flesta företagare har mycket att göra - vad skulle du lägga din tid på om dygnet hade fler timmar?

Jag skulle vilja lägga den extra tiden på utveckling inom företaget och på att komma iväg på internationella konferenser för inspiration och ny kunskap. Det är intressant att följa hur branschen utvecklas speciellt som vår arbetsmarknad finns både lokalt i Värmland, i övriga delar av Sverige samt internationellt. Personligen brinner jag också för hållbar utveckling - varför åker t.ex. så många människor ensamma i sin bil istället för kollektivt? Sådana frågor skulle jag gärna ägna mer tid på.

### Vad är det bästa med att driva eget företag?

Man kan påverka mer än som anställd. Beslutsvägarna är också kortare. Det är en ständigt framåtskridande process med stor variation. Ingen dag är den andra lik.

### Hur ser din morgonrutin ut en vanlig arbetsdag?

Redan kl. 7 på morgonen är jag på jobbet. Då börjar jag med att gå igenom dagen och tar en kopp te. Det blir mycket gjort de första timmarna. Så länge det är möjligt cyklar jag till arbetsplatsen men när snön kommer promenerar jag. Eftersom jag startar tidigt kan jag också gå hem i god tid för att hämta mina barn från dagis och skola. Ambitionen är att inte jobba kvällar och helger även om det sker ibland.

### Enligt din åsikt, nämn tre saker man bör tänka på innan du startar eget företag?

- Undersök vilka kompetenser som finns i din närhet och våga fråga
- Ta hjälp av andra - man kan inte veta och göra allt själv
- För oss har det varit ett stort stöd att få rådgivning från erfarna personer som kan ge oss en annan synvinkel. Vi har skapat en extern rådgivningsgrupp ("advisory board") som ses regelbundet och hjälper oss med strategiska frågor. Att få tips från externa personer som inte är fast i det dagliga operativa arbetet är en stor tillgång.

### Hur har du marknadsfört dig och är sociala medier en del i din marknadsföring?

Vi är bra på att delta i olika nätverksgrupper, det är så vi når ut och talar om för andra hur vi kan hjälpa våra potentiella kunder. Till exempel så är vi engagerade i Handelskammaren i Värmland, där har vi fått ett stort kontaktnät av företag som arbetar med helt andra saker än vårt eget område. Sociala medier som Facebook, Twitter och Instagram samt vår hemsida använder vi löpande och är nogra med att en person har ansvaret för uppdateringarna så att de verkligen blir gjorda.

### Vad krävdes för våga ta steget att växa och anställa?

Vi hade väldigt mycket att göra och om en av oss blev sjuk eller var bortrest var det både tydligt och kännbart. Vi kom till ett läge där vi ville känna oss trygga med att verksamheten kunde fungera även om någon av oss var borta en period. Dessutom ville vi få in folk som kunde se vår verksamhet med nya ögon. Inledningsvis nyanställde vi en person vartannat år. Ett år var tre av oss i personalen gravida samtidigt och alla ville gärna vara föräldralediga. Som tur var hann vi planera för detta i tid. Nina och jag delegerade ansvaret och vågade släppa kontrollen. Visst var det enkelt att nå oss under våra föräldraledigheter men i stort sett fungerade företaget alldeles utmärkt även när vi inte var på plats.

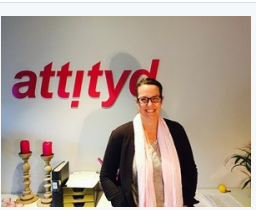
### Ur din synvinkel, finns det några fallgropar i tillväxtperioden som är viktigt att reflektera över?

Om man är få i företaget rekommenderar jag att lägga tid på rekryteringen. Välj inte en snabb lösning - det löser inga problem i längden. I början gjorde vi hela anställningsprocessen själva. Numera anlitar vi en rekryteringsfirma för någon eller några delar av rekryteringen - det kostar men är definitivt värt det. Se nogra över vilka behov som finns i företaget. Rätt person på rätt plats kan tillföra ny energi både i verksamheten och bland medarbetarna.

### Hur ser era framtidsplaner ut för företaget?

Vi vill fortsätta att utvecklas och fokusera på att behålla en stabil lönsamhet. Vi ser att våra tjänster behövs under en längre tid i processen, det vill säga både innan och efter de undersökningar och analyser vi gör. Det kan t.ex. handla om workshops efter att analysen redovisats. Omvärldsbevakning får också en allt större efterfrågan och framför allt att sälla all den information vi kan få fram idag.

Efter 20 år som företagare inser man även att det är viktigt att fokusera på livet runtomkring. För att behålla glädje och kreativitet i arbetet behövs en bra balans mellan jobb och fritid. Om vi som företagsledare föregår med gott exempel och visar detta i det vardagliga kommer vårt företag och våra medarbetare också gynnas av det. Det blir en "win-win" situation för alla.



**FAKTARUTA**  
Namn: Carin Gråäs och Nina Engdahl  
Företag: Attityd  
Verksamhet: Analys och marknadsundersökningar  
Webbida: www.attitydkarlstad.se  
Antal år som företagare: 20-års jubileum i år



### Kan du nämna ett felsteg eller ett misstag i din företagshistoria som påverkat ert sätt att arbeta?

"Vi gjorde en fel satsning som påverkade oss mycket. Det var tidigt 2000-tal och vi anställde en person som arbetade på distans - långt ifrån vårt eget kontor. Med dagens teknik hade det kanske fungerat men då var de digitala möjligheterna inte lika stora som idag. Vi upptäckte att den dagliga kontakten på kontoret var mycket viktigare än vi först trott. Det är mycket som händer på plats och gör att det arbetet smidigt flyter på. Det är svårt att anställa och hitta rätt person för jobbet och efter denna händelse lägger vi ned mer tid och fokuserar nogga på vilken roll vi söker. Det är lite som att leta efter rätt pusselbit."



### Vad är du mest stolt över när det gäller ert företag och uppstarten?

Att vi startade på egen hand och har byggt precis allt från grunden. Vi har verkligen gjort "fotjobbet" - på gott och ont. Vi fick höra att Värmland var för litet för den här typen av företag och ibland ifrågasattes det att vi var så unga. Jag är stolt över att vi kontinuerligt utvecklas, både våra metoder, företaget och alla som arbetar i verksamheten.

Kontakta oss på Direktkontoret Företag 0752-48 49 30

Image of team with callouts: Proffs på mindre företag, Snabba svar och enkel tillgång till rådgivning, Digitala lösningar som ger överblick

Dela sidan [Facebook] [LinkedIn] [Twitter] [Email]

<b>Onlinetjänster</b> → Business Online → Moduler → Mobila tjänster → Säkerhet → Support	<b>Om banken</b> → Lediga jobb → Pressmeddelanden → Privatekonomisk folkbildning → Bli kund → Leverantörer	<b>Kundservice</b> → Beställ ny PIN-kod → Stoptider i Business Online → Aktuell driftstatus → IBAN och SWIFT → Öppettider	<b>Kontakta oss</b> ☎ 0752-48 49 30 → Boka ett möte → Våra Finanscenter → Ring till oss → Kundsupport Internettjänster
---	---	--	---