



Nyhetsbrev - månadens innehåll

- Uni-light - En success story
- IKEA - Från liten firma till framgångssaga
- Företag söker partners i Sverige
- Mässor, ett axplock



företagarna



Uni-light - En success story



Uni-light designar, tillverkar och säljer LED-belysning till utvalda nischmarknader - djurstallar, industrin och kryssningsfartyg samt särskilt utsatta miljöer där deras LED lampor har stor positiv effekt. Företagets patenterade teknik resulterar i effektiva och högkvalitativa produkter med lång livslängd och med mindre termiska förluster än övriga LED-belysning designad för vanliga drivdon. Unikiteten ligger i ett eget patenterat drivdon som inte avger någon elektromagnetisk störning eller osynligt flimmer. Dessutom har de en "mjölkklampa" för mjölkdjursstall som ökar produktionen av mjölk. Kort sagt - "Hälsosamt ljus för ett hälsosamt liv!"

Uni-light driver en ständig utveckling av tekniska högkvalitativa produkter, också i samarbete med större kunder för att ljuskällorna ska bli ännu effektivare och bidra till kundernas lönsamhet.

En del i Uni-lights strategiska utveckling är att utöka sin internationella närvaro och när Håkan Fritz tillträdde som ny marknads och säljansvarig identifierades Tyskland, Belgien, Frankrike, Ryssland och Polen som attraktiva marknader.

"Vi vet av erfarenhet att vi behöver bra draghjälp från partners som kan leda till internationell försäljning så jag sökte på nätet efter organisationer som hjälper svenska företag med utlandsetableringar, varpå jag hittade Enterprise Europe Network (EEN)", säger Håkan.

"Under vårt uppstartsmöte fick jag en bra överblick över EENs tjänster och hur de kunde hjälpa oss i vår internationaliseringsprocess."

Det viktigaste i processen, som också är det svåraste, var att identifiera internationella samarbetspartners som kan öppna nya marknader för Uni-lights produkter. Att gå genom det stora nätverk EEN erbjuder, var en självklarhet för företaget.

EENs affärsrådgivare skraddarsyde en lösning åt oss i vårt sökande efter en distributionspartner vilket innebar, dels en samarbetsprofil i deras databas, dels information om specifika mässor som kunde vara av intresse. Jag nappade framförallt på en mäsja i Polen då vi hade identifierat den marknaden sedan tidigare", fortsätter Håkan.

Mässans huvudfokus var egentligen förnybar energi, men då Uni-light inte sökte en redan etablerad lampdistributör, kunde detta stämma in. EEN-kontoret matade in förhandsuppgifter om Uni-light i systemet och därefter fick Håkan en inlogg och registrerade sig själv som besökare och vad han eftersökte. I nätverket runt mässan registrerade det sig 50-100 personer. Håkan kontaktade ca 20 av dem baserat på deras profiler och samarbetserbjudanden. Han fick positiv respons från 8-10 av dem och de var intresserade av att träffa Håkan på mässan. I mässlokalen hade EEN en egen monter fylld med mötesbord, fika och egen personal som såg till att deltagarna var på plats vid rätt mötesbord vid rätt tid.

"Varje möte varade 30 minuter så det gällde att vara väl förberedd. Vi hade tryckt upp ett tvåsidigt presentationsblad på polska och engelska för att visa på vad vi ville och kunde erbjuda. Jag hade nio förbokade möten, varav en uteblev och en tillkom, med potentiella distributörer och återförsäljare som annars hade varit svårt att hitta på egen hand på så kort tid", berättar Håkan.

Mässan resulterade i flera intressanta kontakter som också ledde till ett konkret samarbete. Håkan säger: "Att delta i matchmaking är ett otroligt effektivt sätt att träffa potentiella partners. Redan en månad innan jag åkte till Polen hade jag bokat in möten under mässan tack vare den strukturerade arbetsprocessen med B2B-möten som EEN tillhandahåller. Sedan den 18 februari är vi verksamma i Polen tack vare den distributör vi träffade på mässan."

Håkan avslutar med "Vi har en löpande kontakt med EEN och kommer att inom kort se efter fler intressanta länder att försöka komma in på. Mässor kan vara ett intressant alternativ, likaså hjälp att få ekonomiskt stöd via Affärsutvecklingscheckarna som vi annars inte vetat om utan EEN."



Håkan Fritz,
Dir. Marketing &
Sales, Uni-Light

IKEA - från liten firma till framgångssaga

Den 30 maj är du välkommen att delta på ett kostnadsfritt frukostseminarium om en framgångssaga. Fokus under morgonen är att få inspiration till att utveckla ditt företag och växa både nationellt och internationellt. Vi kommer använda oss av IKEA som exempel på hur man tar sig från garageföretag till att bli

den internationella jätte de är idag. Talare under morgonen kommer vara Rune Johannesson från RJ Consultancy AB.

Rune Johannesson har jobbat inom IKEA-koncernen i mer än 30 år och har varit delaktig i de idéer som tagit dem från 3 till över 300 varuhus.

Italien, Tyskland och Australien har varit hans "lekplatser" sedan 1983 och nu är han konsult inom tillväxtstrategier för små och medelstora företag. Han har också mångårig erfarenhet från diverse detaljhandelsuppdrag.

[Anmälan och frågor](#)

För att hålla dig uppdaterad kring finansieringsmöjligheter, kurser, seminarier, events och företagsspecifika lagar, regler och direktiv, följ oss på [FACEBOOK](#) och [TWITTER](#)! Dessa uppdateras flera gånger i veckan.

Företag söker partners i Sverige

Polen

Polens främsta leksaksdistributör söker innovativa leksaker att lansera på marknaden. Företaget är väletablerat då det har varit verksamt sedan 1997. Det viktigaste är att produktiden är fängslande för barn såväl som för vuxna.

Referens: BRPL20150921001

Tyskland

En av de ledande tyska leverantörerna av läder, vars produktutbud omfattar högkvalitativa råhudar för bilar, möbler och kläder vill nu utöka sitt sortiment. De söker leverantörer av läder för att kunna möta den stora efterfrågan.

Referens: BRDE20151117001

Danmark

Danskt företag söker tillverkare/leverantör av ekologiska nötter och frön för distribution i Danmark. Eftersökta varor är: mandel, valnötter, cashewnötter, hasselnötter, pinjenötter, pistagenötter, pekannötter och paranötter.

Referens: BRDK20160901001

Är du intresserad av att komma i kontakt med något av dessa företag, kontakta oss på een@foretagarna.se

Du kan även använda [EENMatch](#) för att söka efter företag som just du är intresserad av.



Mässor, ett axplock

24 april 2017
Hannover Messe 2017
Hannover, Tyskland

9 maj 2017
ICT Spring 2017
Luxemburg

6 juni 2017
Israel Mobile Summit 2017
Tel-Aviv, Israel

företagarna
i samarbete med:

