

NÄRINGSGLIV

Redaktör: Rolf Hansson, rolf.hansson@di.se, tel 08-573 65122

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsliv?

Tipsa oss naringsliv@di.se

Redaktör Rolf Hansson

rolf.hansson@di.se, 08-573 65122

Skövdevarv bakom succébåt

På åtta månader gjorde Skövdebon Lars Tengberg det näst intill omöjliga. Bygget av hans helt nya motorbåt gick på rekordtid och lagom till båtmässan i Göteborg i februari lanserades Greatline 29 WA. Han hade hoppats sälja någon enstaka båt på mässan. Det blev fyra.

”Jag får nypa mig i armen men beställningarna ligger framför mig så nog är det sant alltid”, säger 39-åriga möbelsnickaren Lars Tengberg på det lilla varvet i Skövde.

Efter en yrkesbana på olika västkustvarv kan Lars Tengberg det mesta om båtbyggen, motorer och kunders önskemål. År 2004 startade han eget i Stenstorp utanför Skövde och började bygga segelbåtar av märket Scanner på kontrakt. Samtidigt ritade han på båten som skulle ge Nimbus och Aquador en match i motorbåtssegmentet. I februari flyttade han in prototypen på båtmässan i Göteborg som sista båt.

Båten, en 29 fot lång motorbåt av walkaroundtyp, har hämtat inspiration från italienska Rivabåtar. Långa svepande linjer, sinnliga drag och så den klassiskt välvda akterspegeln sätter sin prägel på båten. 260 dieselhästar knuffar iväg den barnfamiljanpassade båten i 35 knop. Ombord finns pentry, toalett, fyra kojor och gott om plats i sittbrunnen, som överraskande påminner om en segelbåts sittbrunn.

Ny modell nästa år

”I år klarar vi att leverera fyra båtar men hoppas öka produktionstakten 2008. Då ska vi också lansera en lite mindre motorbåt på 25 fot.”

Lars Tengberg har tagit hjälp med konstruktionen av den norske konstruktören Geir Arnestad, vilket har haft stor betydelse för att köpare vågat satsa på hans oprövade motorbåt. En annan anledning till försäljningsframgången är det förhållandevis låga priset – 1,5 miljoner kronor.

Företaget Greatline Boats of Sweden AB har fyra anställda och med de första fyra sålda båtarna räknar Lars med att redan i år tjäna pengar. Hitills har han satsat 2,5 miljoner kronor i sitt bygge med hjälp av den lokala banken och privata investerare.

OLOF ENGVALL

olof.engvall@di.se

08-573 650 18



SUCCÉ FRÅN BÖRJAN. Med Greatline 29 WA har Lars Tengberg tagit en plats på den svenska marknaden.



FOTO: CAMILLA ANDERSSON

UTBILDAR FÖR EXTREMA SITUATIONER. Mikael Nygren och Stefan Söderfjell startade Ledarskapscentrum, som bland annat utbildar polisens nationella insatsstyrka. Mikael Östberg, till höger, är vd.

Utbildar näringsliv och polis i tufft ledarskap

UMEÅ

Det är för mycket flum i ledarutbildningarna, anser ägarna till Ledarskapscentrum.

Det nystartade företaget har lyckats kapa åt sig ett miljonavtal för polisens nationella insatsstyrka. Med på utbildningen finns också enhetschefer från flera stora företag.

Ledarskapscentrums avtal med Rikskriminalpolisens elitgrupp för bland annat terroristangrepp och gisslansituationer är värt omkring 2 miljoner kronor.

Utbildningsprogrammet omfattar två grupper av insatsstyrkans nuvarande och blivande arbetsledare, totalt 20 personer. Dessutom deltar lika många chefer från bland annat Swedbank, Saab, Astra Zeneca, konsultfirman Hallvarsson & Halvarsson och förvaltningsbolaget Marquardt & Partners.

Nationella insatsstyrkan brukar hålla en låg profil utåt. Att utbildningen ska samköras med chefer från näringslivet är insatsstyrkans önskemål.

”Det finns en risk för osund slutenhet i specialistgrupper. Det försöker vi mot-



UNDER PRESS. Nationella insatsstyrkan har ledare som jobbar under stor press, jämförbart med ledarskapet i ett företag.

verka. Det blir därför en bra dynamik när man kan utbyta erfarenheter, alla har liknande problem i ledarskapet”, säger chefen för nationella insatsstyrkan, Bertil Olofsson.

”Insatsstyrkan har ledare som jobbar under stor press och lär sig hantera väldigt svåra situationer. Det tror jag är erfarenheter man kan använda även i ledarskapet i ett vanligt företag”, säger Marina Breideby, affärschef på Swedbank, om varför hon lockades till utbildningen.

Kvitto på trovärdighet

För Ledarskapscentrum i Umeå handlar avtalet om mycket mer än pengar.

”Framför allt ger det trovärdighet. Det är en extrem och sluten grupp som har valt att jobba vidare med oss. Det är ett bra

kvitto”, säger Mikael Nygren, som äger Ledarskapscentrum tillsammans med Stefan Söderfjell och Mikael Östberg.

Företaget startades i höstas. Men både Stefan Söderfjell och Mikael Nygren har under flera år haft ledarutbildningar vid sidan om jobbet vid pedagogiska respektive psykologiska institutionerna vid Umeå universitet.

I dag har Stefan Söderfjell sagt upp sig. Mikael Nygren är tjänstledig från jobbet som lärare vid Polishögskolan medan han forskar halvtid på ledarskap.

Forskarbakgrund meriterande

”Affärsidén är att marknadsföra oss med vår forskningsbakgrund”, säger Stefan Söderfjell.

”I dag är fältet öppet för konsulter som inte har vetenskapligt på fötterna, som bygger på förlegade teorier och inte gör ordentliga utvärderingar av utbildningens effekter. Vi jobbar statistiskt med för- och eftermätningar för att kunna uttala oss om effekterna av våra insatser”, säger han.

Ledarskapscentrum har budgeterat för 4,5 Mkr första verksamhetsåret.

”Men det är möjligt att det blir ännu bättre”, säger Mikael Östberg, delägare och vd.

CAMILLA ANDERSSON

camilla.andersson@reportage.se

070-598 70 04

LANDET RUNT

Ledarskapscentrum

■ Ägare: Stefan Söderfjell och Mikael Nygren.

Omsättning: Nytt bolag. Budgeterat 4,5 Mkr för 2007.

■ Anställda: Tre.

■ Nationella Insatsstyrkan (NI) tillhör Rikskriminalpolisen och har ett sextiototal poliser.

Under ett år görs 100–120 insatser, allt från att bistå lokala polisen i mindre ärenden i mindre farliga personer till gisslansituationer. Bland annat deltog NI i samband med gripandet av Siba-chefen Fabian Bengtssons kidnappare 2005.