

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

Palette tar stororder när jättar sparar

Mjukvaruproducenten Palette har under 2009 tagit sin hittills största order.

Kunden är ett europeiskt börsföretag och ordervärdet kan växa och bli mycket stort, tror vd Lars Ola Petters.

För Palette Software & Consulting, som säljer sitt egenutvecklade elektroniska system för faktureringshantering, Baltzar, blev lågkonjunkturåret 2009 ett gott år. Företaget växer starkt på exportmarknaden.

”Innevarande år har varit helt fantastiskt. Vi har tagit vår största order hittills. Beställare är ett europeiskt börsföretag som finns på Fortunes globala 500-lista, det vill säga det är ett av de 500 största företagen i världen. Namnet kan jag tyvärr ännu inte uppge”, säger Lars Ola Petters, vd för och en av två delägare i Palette, med huvudkontor i Nacka.

”Ordern kan vara värd minst 6–7 Mkr om något år.”

Miljoner fakturor

Antalet fakturor blir mellan tre och fem miljoner årligen.

”Det är oerhört mycket. Dessutom har vi i år slutit flera andra stora avtal med utländska företag.”

Ett är verktygsuthyraren Speedy Hire i Storbritannien med 4 500 anställda, som har lagt en order med ett bruttovärde på 2 Mkr. Det omfattar 600 000 fakturor årligen.

”Som jämförelse kan nämnas att SHB, som är kund sedan tidigare, har drygt hälften så många.”

Den amerikanska betongtillverkaren TXI har lagt en order på runt 150 000 fakturor per år, och i november tecknades ett avtal med det amerikanska batteriföretaget Ultralife.

”Nu exporterar vi cirka 5 procent. I ett femårsperspektiv väntas andelen växa till 70 procent.”

Utlandet ligger efter

Norden har kommit långt med elektronisk fakturahantering.

”Så är det inte utomlands. Där är vi ofta första generationen fakturasystem. Vi ersätter helt enkelt penna och papper.”

I Sverige har Palette 22 procent av marknaden.

”För oss har konjunktursvängningarna inte så stor betydelse omsättningsmässigt. Företag som vill spara får 70–75 procent lägre hantlingskostnader med Baltzar.”

Palettes omsättning har ökat från 58 Mkr 2008 till drygt 62 Mkr och företaget är lönsamt.

REET WAIKLA
reet.waikla@di.se, 08-573 652 63



ÅLDERSMIX: I företaget Mäklarhuset i Kramfors blandar Louise Lockner, Ester Hemström och Inga Maj Artursson nya grepp med rutin. FOTO: ANDERS LÖVGREN

Veteraner ger skjuts åt mäklarkarriären

KRAMFORS

Ester Hemström gör raketkarriär som fastighetsmäklare och äger två kontor vid 29 års ålder.

Som motvikt till den egna åldern har hon anställt en 70-åring och en 72-åring.

Ester Hemström var bara elva år när hon drog igång som företagare och började sälja godis. Fortfarande har hon kvar det lilla bolaget Esters goda remmar och gör affärer på torg och marknader.

Men det är numera fastigheter och bostäder som är hennes huvudspår.

Lärorikt arbete

”Drivkraften är att få vara med och knyta ihop säcken i en affär. Det är intressant att lära känna människor och se hur affärer går från tanke till verklighet. Det är också mycket lärorikt, ibland jobbigt, när skilsmässor och dödsfall gör att inblandade parter blir osams eller agerar

på oväntade sätt”, säger Ester Hemström.

Efter militärtjänst och befälsutbildning tog hon sig in på mäklarutbildning och hamnade till slut som anställd vid Mäklarhuset i Järfälla.

Hemstaden Härnösand lockade dock. Ester Hemström hade planerat för att kunna starta eget i fem år och det blev verklighet hösten 2008 då hon flyttade hem.

Mäklarhuset har cirka 145 lokalt ägda kontor runt om i landet och Ester Hemström är den yngsta av ägarna. Men hon nöjde sig inte med ett kontor i Härnösand utan öppnade också ett i Kramfors.

I Kramfors sköter de båda

DI FAKTA

Mäklarhuset i Härnösand och Kramfors

- Ägare: Ester Hemström.
- Omsättning: Bildades som aktiebolag i år. Prognos för omsättning: 3,5 Mkr.
- Antal anställda: Fyra.

branschrövarna Inga Maj Artursson, 72 år, och Louise Lockner, 70 år, ruljansen.

”Vi drev under många år en egen mäklarfirma, men avvecklade den under 2008 för att gå i pension. Men det visade sig vara jättetråkigt att vara pensionär, så när vi fick chans att vara anställda så tog vi den och gjorde comeback”, berättar Inga Maj Artursson.

”Det roligaste med det här, och det som vi inte kan vara utan, är alla människor som vi får träffa”, säger Louise Lockner.

Nyckelpersoner

Nu kompletterar veteranerna och den unga ägaren varandra. Rutin blandas med idéer från moderna utbildningar.

”De är fantastiskt viktiga för mig och mitt varumärke, och jag vill att de ska jobba länge, länge till”, konstaterar Ester Hemström.

Fastighetspriserna i Härnösand och Kramfors med

omnejd är bland de de lägsta i landet. Den dyraste villan i Kramfors i år såldes för 1,3 miljoner kronor. Enligt mäklarstatistiken för oktober kostar en snittvilla i Väster-norrland 8 065 kronor per kvadratmeter, att jämföra med 15 573 kronor för riket i genomsnitt.

Billigare är det bara i Norrbotten.

Pengarna inte allt

Det här ger förstås i genomsnitt lägre provisioner till regionens mäklare, men det är inte pengarna som i första hand utgör lockelsen för dessa tre kvinnor.

”Det bästa som finns är när hus byter ägare och köpare och säljare är nöjda. Då kan vi bli rekommenderade till grannar och vänner som står på tur att göra affär, och på så vis tjänar vi också pengar”, säger Ester Hemström.

ANDERS LÖVGREN
anders.lovgren@di.se
070-300 37 19