

# FRÅN IDÉ TILL AFFÄR

- i en region med drivkraft





© Regionförbundet 2009.

Omslagsbild: Fortish | Dreamstime.com Produktion: Östhammars Media AB (bild, text, form) Tryck: Trycksaken i Uppsala



# Uppsala län

## En region med drivkraft

### Uppsala län växer

Vi blir fler och fler i Uppsala län. Stockholms län och hela Mälardalen växer också. Goda kommunikationer gör det lätt att röra sig i denna storregion. Det gör att många människor kan mötas och utbyta idéer. Fler idéer kan ge fler företag och fler jobb.

- ▶ Därför är Uppsala län en region med drivkraft!

### Entreprenörskap är en viktig tillväxtmotor

Att en idé kan omsättas i pengar och sysselsättning vet redan de över 34 000 företagare som finns i länet. Antalet nystartade företag har blivit allt fler varje år. 2007 startades över 2 000 nya företag i Uppsala län.

- ▶ Entreprenörer ger Uppsala län drivkraft.

### Ny kunskap och innovationer ger ekonomisk tillväxt

Vid Uppsalas två universitet utvecklas ständigt ny kunskap. De två universiteten bidrar också till att de som bor i regionen har goda möjligheter att uppdatera och utveckla sina kunskaper.

- ▶ Universiteten ger Uppsala län drivkraft.

### Nätverk och kluster är en stark drivkraft för regional utveckling

I Uppsala län finns flera starka kluster, bland annat ansamlingar av företag som arbetar med energiteknik, verkstadsteknik och Life Sciences – bioteknik och medicinteknik.

- ▶ Nätverk och kluster ger Uppsala län drivkraft.

### Många aktörer stöttar regional utveckling

I Uppsala län finns ett 40-tal organisationer som stöttar idéer, entreprenörer och företagare i deras utveckling och tillväxt.

- ▶ Dessa organisationer ger Uppsala län drivkraft.

LÄS MER om hur idéer blir affärer i Uppsala län! ▶ ▶ ▶ ▶

# Christa skickar svenska patienter till Tyskland

**Idén bakom Fecit EU Care kläcktes av en släkting. Nu är affärerna igång. Fecit förmedlar vård på sjukhus i andra EU-länder, till svenskar som tröttnat på vårdköer.**

– Alla EU-medborgare har rätt att söka vård i ett annat EU-land, utan att själva behöva stå för kostnaderna, berättar Christa Sandin.

Här ligger grunden för hennes affärsidé – tillsammans med det faktum att väntetiderna för vissa ingrepp är mycket långa i Sverige. En läkare i slakten pekade på problemet och Christa bestämde sig för att göra något åt det, som entreprenör i Uppsala.

– Vissa EU-länder har långa vårdköer, medan andra har överkapacitet. Med en förmedlande länk kan fler få vård snabbare.

## Hyllad affärsidé

Christa började tillsammans med sambon Leif Lundqvist att skissa på en affärsplan med inriktning på vårdförmedling i EU under 2007. Samma år bildade de Fecit EU Care AB. Affärsidén belönades för övrigt i tävlingen Venture Cup Öst under 2007, med omdömet ”Bästa tjänst”.

Under etableringsfasen har de tagit hjälp av bland annat ALMI Företagspartner, Connect Uppsala och Uppsala Innovation Centre.

– Vård är ett komplext område och det vi gör är helt nytt. Därför har det varit oerhört viktigt att sätta sig in i alla detaljer, såväl praktiska som ekonomiska.

– Vi har också lagt mycket tid på att etablera kontakter med vårdgivare i Tyskland. Tyska sjukhus erbjuder bra vård och har inga vårdköer.

## Personliga besök

Christa Sandin har personligen besökt de tyska sjukhus som är aktuella för samarbete. Det har inte varit till nackdel att hon är född i Tyskland, även om hon varit svensk medborgare i över 40 år. Christa känner sig hemmastadd med både språk och kultur.

Hösten 2008 kunde Fecit EU Care skicka sin första patient till ett tyskt sjukhus. I början av 2009 hade ett 20-tal personer fått vård i Tyskland, med Fecits hjälp.

Företaget erbjuder i första hand vård inom områdena orto-

pedi, cancer och övervikt. Kvalificerade undersökningar, till exempel datortomografi och magnetröntgen, förmedlas också.

– Det här är områden där vi har långa vårdköer i Sverige.

## Kunder från hela Sverige

Fecit har sitt säte i Uppsala, men kunderna kommer från hela landet. Internet har hittills varit främsta kanal för marknadsföring.

– Vi blir kontaktade av människor som väntat länge på vård. De hittar oss med hjälp av Googles sökmotorer.

Den inledande kontakten med Fecit är kostnadsfri. De som sedan vill söka vård hos någon av Fecits samarbetsparter får ett kostnadsförslag. Fecit specificerar hur undersökningen eller behandlingen kommer att genomföras och vad den kommer att kosta. Läkare i både Sverige och Tyskland deltar i processen.

## Ersättning i efterskott

– Ett grundvillkor för att Försäkringskassan sedan ska betala är att det går att få samma typ av vård i Sverige, säger Christa.

Fecit sköter alla vårdkontakter, översätter journaler, ordnar resor och andra praktiska detaljer. Samt skriver och skickar in en ansökan om ersättning till Försäkringskassan. Vårdkostnaderna återbetalas i efterskott. Kostnaderna för resor och Fecits tjänster är däremot inte ersättningsberättigade.

– Vi tar omkring 15 000 kronor för att förmedla en höftledsoperation. Är alternativet att vara sjukskriven länge är pengarna snabbt intjänade. Vi kan ordna en tid på några veckor.

## Stora möjligheter

Christa Sandin har arbetat heltid i Fecit det senaste året, som vd. Leif Lundqvist ingår i bolagsstyrelsen, stöttar praktiskt och har ansvar för marknadsföringen. De ser inget tak för expansionsmöjligheterna. Hösten 2008 tog de emot över 200 förfrågningar. På några års sikt räknar Christa och Leif med att kunna erbjuda andra EU-medborgare behandling i Sverige.

– Svensk sjukvård har spetskompetens med överkapacitet inom vissa områden.

► **Fecit EU Care AB förmedlar vård inom EU.**



*Fecit EU Care AB*

Christa Sandin, vd och Leif Lundqvist,  
styrelseledamot, driver verksamheten i Fecit EU Care AB.



Peter Andersson, delägare i Geosigma, ser ljusst på framtiden och möjligheterna att göra nya affärer genom att vidareutveckla redan framtagna, goda idéer.

*Geosigma AB*

# Blomstrande utveckling med återanvända idéer

**Goda idéer kan återanvändas och ge upphov till nya affärer. Det har Uppsalabaserade Geosigma upptäckt – och företaget blomstrar.**

Ett av Sveriges största vägbyggnadsprojekt pågår just nu i Stockholm. Norra länken förlängs med fyra kilometer under jord. Geosigma levererar tjänster i projektet och mäter bland annat hur mycket vatten som rör sig i berget runt de nya tunn-larna.

– Delar av tekniken är utvecklad i uppdrag för Svensk Kärnbränslehantering, SKB. Den har blivit kommersiellt gångbar efter att vi gjort en del förenklingar.

Detta berättar Peter Andersson på Geosigma. Han är en av delägarna i företaget och chef för affärsområdet Kärnavfall.

## Personalen startade eget

Kärnavfallsfrågor, genom uppdrag för SKB, dominerade verksamheten när Geosigma grundades 1991. En kärntrupp på 25 personer startade eget då det statliga bolaget Sveriges Geologiska AB lades ned.

SGAB var i sin tur en avknoppning av uppdragsverksamheten vid myndigheten Sveriges Geologiska Undersökning där SKB var en stor beställare under 1970-talet. SKB har sedan dess arbetat med att söka en plats och utveckla metoder för slutförvaring av kärnavfall djupt nere i berggrunden.

– När SKB började sitt arbete saknades metoder för att undersöka berggrunden på så stora djup. Vi som ingår i Geosigma har utvecklat flera av de metoder SKB använder.

## Potentiell växtkraft

Uppdragen för SKB gav Geosigma ekonomisk stabilitet under 1990-talet. Men allt eftersom åren gick kände personalen att de ville gå vidare och växa.

– Vi såg att vår kompetens var användbar i mer traditionella bygg- och anläggningsprojekt och i miljöprojekt.

Kompetensen fanns, men också hinder att övervinna. Det är en konst att skaffa nya kunder. Utbudet av tjänster och teknik måste matcha de tänkta kundernas behov och plånbok.

– SKB arbetar med oerhörda krav på noggrannhet. Den kravnivån är inte gångbar på en traditionell marknad. Kostnaderna blir för höga.

## Offensiv satsning

Rekrytering av nya medarbetare med etablerade kontaktnät och ett aktivt arbete med att kommersialisera den kunskap och teknik som redan fanns hos Geosigma har resulterat i en snabb utveckling under 2000-talet. Omsättningen har flerdubblats liksom personalstyrkan. Nya kunder svarar idag för drygt hälften av Geosigas ordervolymer.

– För närvarande arbetar ett 80-tal personer hos oss, inom fem affärsområden. Vi var 25 anställda under den första tioårsperioden.

Utöver mätningarna i Norra länken gör Geosigma affärer med hjälp av andra kunskaper och tekniker som utvecklats i uppdrag för SKB. Uppdragen har bland annat gett spetskunskap när det gäller användning av spårämnen. Tekniken kan till exempel användas för att snabbt och billigt spåra var vatten läcker in i avloppsledning, eller för att förutsäga hur föroreningar kommer att röra sig i berg och mark.

– Vi vet vilka spårämnen som är lämpliga och vi är bra på att tolka analysresultaten på ett säkert och kostnadseffektivt sätt.

## Målet är fortsatt expansion

Geosigma erbjuder också teknik som gör det enkelt att kartlägga olika bergarters utbredning, med utgångspunkt från informationen i ett smalt borrhål.

– Det är en kommersiellt mycket intressant metod.

Utvecklingsarbetet fortgår. Geosigma tänker behålla sin position som ett utvecklingsintensivt företag. Men med ett skarpare fokus på möjligheterna att återanvända resultaten inom de nya affärsområdena.

– Vi räknar med att fortsätta växa, säger Peter Andersson.

► **Geosigma AB levererar tjänster inom områdena mark, berg, vatten och miljö.**

# Verkstadsnätverk ger lyftkraft och flytkraft

**Fullt upp.** Det har alla företagsledare i Roslagens Industrigrupp, ett nätverk som snart fyller tio år. Nätverket bildades i ett EU-projekt och har bestått – av den enkla anledningen **att samarbete och regelbundna träffar varit roligt och bra för affärerna.**

Totalt sysselsätter de nio företagen i Roslagens Industrigrupp 250 personer. Minst är Aqua produkter med en anställd och störst är Österby Gjuteri med 120 anställda. Resten ligger där emellan. Gemensam nämnare är verkstadsteknik. Och att företagen är etablerade i regionens östra och verkstadstäta del.

– Vi har olika specialområden, berättar Christer Carlsson, vice vd för Industrihydraulik, ett av företagen i nätverket.

## Specialkompetens

Hos Industrihydraulik finns gruppens specialister på hydraulik. Företaget sätter ihop och levererar färdiga hydrauliska system. Då behövs bland annat tankar till hydrauloljan. RITAB kan hjälpa till med specialsvetsar och Österby Mekaniska kan skära till plåtarna. För att ge ett konkret exempel på hur samarbetet kan se ut.

– De flesta företagen i nätverket har verkstadsmaskiner. Samarbete är billigare än att skaffa nya maskiner och det är tryggt att lägga ut jobb när man känner varandra. Vi kan också hjälpa varandra att jämna ut toppar i efterfrågan.

Ungefär så sammanfattar Christer Carlsson några av fördelarna med nätverket. Uttryckt i kronor byter nätverket varor och tjänster med varandra för 6–7 miljoner kronor om året.

## Vision om gemensamma uppdrag

Det finns också en ambition att nätverket ska kunna ta ansvar för större beställningar, tillsammans. Gruppen har bland annat haft kontakt med Ångströmlaboratoriet vid Uppsala universitet och diskuterat olika utvecklingsprojekt. Hittills har det inte funnits tid att gå vidare med nya idéer.

– Vi har alla haft så mycket att göra de senaste åren. Men redan nu har vi en del kunder som jobbar mot flera av företagen

i nätverket. Vi tipsar om varandra.

Minst lika viktigt som produktionssamarbetet är att gruppen träffas regelbundet, ungefär en gång i månaden. Näringslivskonsulten Curt Lewrén ser till så att träffarna blir matnyttiga. Han var med redan när nätverket startade.

– Alla behöver utvecklas. Träffarna blir ett enkelt sätt att uppdatera kunskaper och byta erfarenheter, säger Curt Lewrén.

Och tillägger:

– Den här modellen ger möjlighet till personlig utveckling utan att det drar för mycket tid och kostnader. Det är en viktig poäng, eftersom de flesta i nätverket är småföretagare.

## Positiv utveckling

Det går bra för företagen i Roslagens Industrigrupp. För Industrihydraulik har omsättningen pekat brant uppåt de senaste åren.

– Det har varit goda tider, men i vår bransch går det upp och ner. Samarbetet gör oss mindre sårbara. Risken för att man ska skaffa för stor kostym under de goda åren är mindre, säger Christer Carlsson.

Roslagens Industrigrupp ville fortsätta att samarbeta när EU-projektet tog slut. Men de upptäckte att ingen hade tid att ordna möten och driva nätverksarbetet framåt. De valde att behålla och avlöna Curt Lewrén som hade den rollen i EU-projektet. Resultat: ett långlivat nätverk som är bra för affärerna. Samarbetet kan alltså både ge lyftkraft och flytkraft.

## Nätverket

Följande företag ingår i nätverket: Aknes Mekaniska AB, Örebro, Anytec Marine AB, Öregrund, Aqua Produkter, Gräsö, Industrihydraulik AB, Östhammar, Mickelssons Mekaniska Verkstad AB, Österbybruk, RITAB – Roslagens industriteknik AB, Östhammar, Teknikcentrum – Gimo verkstadsteknik, Gimo, Österby Gjuteri – MJP Waterjets, Österbybruk och Österby Mekaniska AB, Österbybruk.

► Roslagens Industrigrupp består av företag som arbetar med verkstadsteknik – produktion, utveckling och utbildning.

## Roslagens Industrigrupp



Patrik Pettersson, RITAB och  
Christer Carlsson, Industrihydraulik,  
samverkar i Roslagens Industrigrupp.

## Från idé till affär

Här har du fått tre exempel på hur idéer kan omvandlas till affärer i Uppsala län. Det är tre exempel av tusentals möjliga. Vi kan inte berätta om alla.

De som har egna erfarenheter kan berätta själva. Du känner säkert någon eller några som startat och utvecklat ett eget företag. Be dem berätta så får du säkert höra en spännande historia!

### Inspiration

Låt dig inspireras! Du kanske själv har en god idé som går att utveckla? Eller, du kanske kan snappa upp en utvecklingsbar idé på jobbet, från en tidning eller en diskussion med vänner och bekanta?

Ett visst mått av uthållighet krävs. Klivet från idé till affär går inte från en dag till en annan. Stegen till en lönsam verksamhet kan vara många. Men det är en spännande resa och på den resan finns åtskilliga som kan ge råd eller rätta fram en stödjande hand.

### Stöd

I Uppsala län finns närmare bestämt ett 40-tal organisationer som på olika sätt erbjuder stöd till entreprenörer och företag som vill utvecklas. Du hittar dem på sidan 10–11 i den här broschyren.

Som du ser har de olika roller och kan bidra med olika saker. Skulle du hamna på fel ställe hjälper de dig vidare till rätt instans.

Utöver de här organisationerna finns också en mängd företagare vars affärsidé är att hjälpa andra företag. Med bokföring och redovisning, tillverkning, kompetensutveckling, planering, kvalitetssäkring, IT med mera.

### Handling

Den stund du bestämmer dig för att försöka göra en god affär av en god idé behöver du inte känna dig ensam!

► **Samverkan ger drivkraft!**

# Från idé till affär – dina stödresurser i Uppsala län

Direkt rådgivning i olika företagsfaser

VEM?	VAD?				FÖR VEM?
	idé	uppstart	etablering	expansion	
ALMI Företagspartner	–	–	–	–	Innovatörer, nya och etabl. företag
CONNECT Uppsala		–	–	–	Nya och etablerade företag
Coompanion i Uppsala län	–				Kooperativ
Drivhuset	–				Studenter
E-fabriken	–				E-handelsföretag
Företagslotsen i Uppsala	–				Alla
Håbo Marknads AB	–				Håbo
Innovationsbron	–			–	Forskare, innovatörer, etabl. företag
Nyföretagarcentrum	–			–	Alla
Uppsala Innovation Centre, UIC	–			–	Entreprenörer
Uppsala universitets Utveckling AB		–	–	–	Forskare
RESURS UPPLAND				–	Kvinnor
SLU Holding AB	–			–	Studenter, forskare vid SLU
Ung Företagsamhet	–	–			Gymnasieelever

Finansiering

VEM?	VAD?	FÖR VEM?
ALMI Företagspartner	Lån, mikrolån, riskkapital, bankkontakter.	Nya och etablerade företag
Aktietorget	Regional mötesplats för placerare och företag.	Företag med behov av riskkapital
E-fabriken	Mikrolån, kapitalandelslån.	Små och medelstora företag
Innovationsbron	Bidrag, villkorslån, riskkapital.	Forskare, innovatörer, nystartade företag
Länsstyrelsen	Landsbygdsprogrammet, konsultcheckar.	Små landsbygdsföretag
SLU Holding AB	Riskkapital, hjälp att hitta finansiärer.	Studenter, forskare vid SLU
Uppsala universitets Utveckling AB, UUAB	Riskkapital, hjälp att hitta finansiärer.	Forskare

Andra företagsstödjare – offentliga aktörer

VEM?	VAD?	FÖR VEM?
Arbetsförmedlingen	Matchning av arbetslösa mot lediga arbeten, arbetsmarknadspolitiska program och särskilda stöd till prioriterade grupper.	Arbetslösa, personer som riskerar arbetslöshet och företag med rekryteringsbehov
Försäkringskassan	Stöd för att hjälpa sjukskrivna åter till arbete. Stöd till arbetsgivare som vill förebygga ohälsa. Strukturell samverkan med arbetsgivare i rehabiliteringsfrågor.	Sjukskrivna, företagsledning
Kommunernas näringslivsenheter: Heby, Håbo, Enköping, Knivsta, Tierp, Uppsala, Älvkarleby, Östhammar.	Samordnar näringslivsfrågor på lokal nivå, kan lotsa till rätt instans för rådgivning och tillståndsansökningar.	Invånare i respektive kommun, företagare och blivande företagare som vill etablera sig i kommunen
NUTEK	Främjar entreprenörskap och företagsutveckling med information, finansiella stöd och utvecklingsprogram.	Alla
Regionförbundet Uppsala län	Regional utveckling och samverkan. Stödjer projekt och organisationer som arbetar med näringslivsutveckling.	Länets kommuner och därmed dess invånare
Skatteverket	Information om skattefrågor.	Blivande, nya och etablerade företagare
Skogsstyrelsen	Regional utveckling inom flera politikområden.	Verksamheter som nyttjar skogsresurser
Vinnova	Stöd till nätverk och forskning som kan ge nya affärer och näringslivsutveckling.	Forskare, företagare

## Andra företagsstödjare – intresseorganisationer och nätverk

VEM?	VAD?	FÖR VEM?
C Företaget	Kan hyras av den som vill utveckla affärsverksamhet utan att starta eget företag.	Alla
Enterprise Europe Network	Kostnadsfri rådgivning och förmedling av internationella affärskontakter.	Företag som vill exportera eller importera
Exportrådet	Rådgivning om export, hjälp vid marknadsetablering. "Steps to export".	Företag som vill etablera sig på nya marknader utomlands
Företagarna	Intresseorganisation för företagare. Opinionsbildning, utbildning, nätverksarbete.	Medlemmar; små och medelstora företag
Föreningen Landsbygdshandels främjande Handelskammaren i Uppsala län	Rådgivning och stöd för landsbygdsbutiker. Fokus på affärerna; påverkan och verktyg för bättre affärer, samt nätverk lokalt, regionalt, och internationellt.	"Sista butiken på orten" Medlemmar; företag i alla storlekar och branscher från hela länet
Hushållningssällskapet	Rådgivning jord- och skogsbruk, landsbygdsutveckling mm.	Lantbrukare, landsbygdsföretag
Kvinnliga Innovatörer i Uppsala Län	Förening och nätverk där kvinnliga innovatörer kan diskutera produktutveckling och idéer.	Kvinnliga uppfinnare/innovatörer
LEADER	Partnerskap för landsbygdsutveckling. Pågående leaderprojekt i regionen är Nedre Dalälven, Upplandsbygd, Utveckla Roslagen och Norra Mäljarstranden.	Föreningar, företagarnätverk och enskilda
LRF	Intresse- och företagargrupp. Opinionsbildning, kompetensutveckling och projekt för att stärka företag och företagsutveckling på landsbygden.	Företagare inom de gröna näringarna
LRF Konsult	Företagsutveckling på landsbygden, dotterbolag till LRF.	Landsbygdsföretagare
RESURS UPPLAND	Nätverk och mötesplatser i Uppsala län och fyra andra län i östra mellansverige (UTCED).	Företagsamma/företagande kvinnor
STUNS	Stärker samverkan mellan näringsliv, samhälle och universiteten i Uppsala.	Projekt som inkluderar akademi, näringsliv och offentliga organisationer
Svensk Handel	Intresse- och arbetsgivarorganisation för handelsföretagare. Rådgivning och utbildning för företagare inom parti- och detaljhandel.	Medlemsföretag inom parti- och detaljhandel
Svenskt Näringsliv	Opinionsbildning, idéutveckling, kunskapsspridning för att förbättra näringslivsklimatet.	Medlemmarna – arbetsgivarförbund, branschföreningar, andra sammanslutningar av företag
Turismakademin	Mötesplats för kompetensutveckling och samverkan.	Företag inom besöksnäringen
Uppsala Innovation Centre, UIC	Företagsinkubator för tillväxtföretag i Uppsalaregionen. Kvalificerad rådgivning och stöd för framgångsrik affärsutveckling.	Entreprenörer och nybildade företag
Uppsala Idé- och Uppfinnarförening	Nätverk för uppfinnare, ger stöd och hjälp att vidareutveckla och kommersialisera idéer.	Medlemmar - uppfinnare
Uppsala Tourism	Plattform för samarbete och utveckling av besöksnäringen. Kompetensutveckling, produkt- och affärsutveckling, kvalitetssäkring.	Företag inom besöksnäringen



**REGIONFÖRBUNDET**  
Uppsala län

[www.regionuppsala.se](http://www.regionuppsala.se)