

# Snabbdejting ger affärskontakter

## Matchmaking hjälper företag hitta varandra

UMEA

Elva affärsmöten, ansikte mot ansikte, på en dag? Det går faktiskt.

Över 100 företag med en gemensam omsättning på cirka 50 miljarder kronor möttes på snabb dejt i Umeå.

"Jag hade packat ned årsredovisningen, men den har jag inte ens fått upp än. Istället försöker man hitta gemensamma nämnare. Det blir väldigt effektivt", konstaterar Henrik Johansson, auktoriserad revisor vid Lindebergs Grant Thorntons Umeå-kontor.

Han har precis haft ett inbokad möte med Jan-Erik Jonasson, delägare i Advokatbyrå Gullesjö & Jonasson från Skellefteå.

"Vi funderar på att öppna kontor i Umeå och söker kontakter där. Det här arrange-

manget bleven bra ingång för oss", säger Jan-Erik Jonasson.

Båda hade antecknat varandra som intressant part att möta vid Company Matchmaking-mötet i Umeå. Bland övriga deltagare fanns Volvo Lastvagnar, Ålö, Komatsu Forest, men även en rad små lokala konsultfirmor samt tjänsteföretag, och tillresta företag från Stockholm.

Datorm parar ihop Vid 55 uppradade bord med vita dukar hölls mötena i korta, förbokade 25-minuterspass. Företagen fick inför

dagen gradera vilka andra företag de helst ville träffa. Sedan satte datorn ihop ett mötesschema.

"Vi försöker se till att man får träffa så många som möjligt av dem man önskat. Men vissa företag vill väldigt många träffa", säger Lars Koverberg från Letsact i Skellefteå, arrangör tillsammans med Tomas Lind från Arra i Luleå, som numera har varumärkesskyddat namnet Company Matchmaking.

De stora drar flest Syftet är främst att vidga nätverket – inte att spika affärsavtal. Mest populära att möta är de stora företagen med stora inköpsvolymmer.

"De små företagen är helt chanslösa att få träffa dem i vanliga fall" säger Lars Koverberg.

Samtidigt betonar både han

och hans kollega att de bästa resultaten från mötena ofta blir med någon som man kan ha nytta av i det nära nätverket i ungefär samma storlek.

Stockholm på tur Lars Koverberg och Tomas Lind startade med Company Matchmaking i fjol höstas. Suget har varit stort, arrangemanget i Umeå var den nionde sammankomsten. I år drar de in 2 miljoner kronor på anmälningsavgifter och redan i november hålls ytterligare två arrangemang, i Skellefteå respektive Malmö. Sedan är det dags för Stockholm och Göteborg.

"Vi har till och med intressenter i Tallinn", säger Lars Koverberg.

CAMILLA ANDERSSON  
camilla.andersson@di.se  
08-573 650 00



GIVANDE TRÄFF. Rekyteraren Johnny Gunnarsson och Jan-Eric Sundgren, vd för Palm & Partners vid ett Company Matchmaking-möte. Det blev upprinnelsen till ett bemanningsföretag.

FOTO: HÅKAN E BENVGTSSON

## Deras möte resulterade i nytt bolag

De möttes första gången över ett bord vid Company Matchmaking-mötet i Malmö. Fem månader senare har de ett företag med 20 anställda och är på väg att öppna ytterligare ett kontor.

"Med facit i hand kan man inte vara annat än nöjd" säger Jan-Eric Sundgren.

Mellan minglet och de inbokade mötena i Malmö i maj fick Jan-Eric Sundgren, vd och delägare i Palm & Partners, verksamt inom bland annat rekrytering och omställning, en lucka i programmet. Detsamma fick rekyteraren Johnny Gunnarsson och regionchefen Martin Andersson som då arbetade med personaluthyrning vid Arena Personal.

De hamnade vid ett obokat bord, började prata och följde upp med ytterligare lunchmöten. I augusti i år körde de gemensamt i gång Palm & Partners Bemanning med kontor i Malmö.

Två nätverk blev ett "Vi hade två bra nätverk på var sitt håll som vi slog ihop", säger Johnny Gunnarsson, vd i det nya bemanningsbolaget som nu körs som ett dotterbolag till Palm & Partners.

Palm & Partners har funnits sedan 1978 och jobbar med stora bolag som Volvo, Ikea och Eon.

"Tidigare samarbetade vi

med olika bemanningsföretag inom området omställning. Nu har vi en möjlighet att göra det i samma koncern, vilket är ypperligt. Just nu har vi en stark konjunktur, men det gäller att bädda för framtiden", säger Jan-Eric Sundgren.

Kompanjonerna hade räknat med att Palm & Partners Bemanning skulle bära sina kostnader i mars nästa år. Men redan nu har man nått nollresultat och omsätter drygt en halv miljon kronor i månaden. I dagarna öppnar företaget också ett kontor i Stockholm.

"Vi måste vara ett väldigt lyckat exempel från ett Company Matchmaking-möte" säger Johnny Gunnarsson.

För små för SSAB Alla får dock inte samma utfall.

"SSAB köper inte från små enmansföretag, vi behöver företag med lite muskler. Hittills har det inte gett oss annat än en massa mejl", säger Börje Sikblad, inköpschef vid SSAB i Luleå, som varit med vid två matchmaking-möten.

Han saknar de tillverkande företagen, som de lokala entreprenadföretagen, vid mötena.

"Men jag är nog med nästa gång också. Vi känner ett visst ansvar att visa upp oss vid sådana här tillfällen."

CAMILLA ANDERSSON