

Det bor en innovatör i många av oss. Vardagens händelser och de problem vi där stöter på är god inspiration för nya idéer, kluriga lösningar och kanske en egen affärsidé. Dalafolket är ett innovativt släkte. Några exempel på kända dalaproducter är frimärksautomaterna från Dala-Järna, Hörnells svetshjälm, Orsasparken och synth-gitarrerna från Hagströms i Älvdalen.

En av Almis målsättningar är att bidra till att antalet framgångsrika kommersialiserade innovationer ökar. I detta sammanhang är det viktigt att inse var kraften kommer ifrån. Det finns enligt min mening en alltför stark tilltro till att högskolebaserad forskning skall generera snabbväxande högteknikföretag.

Högskolemiljöer bidrar med 40 – 60 patent per år i Sverige, vilket inte är så mycket i det stora sammanhanget. Däremot kommer fyra av fem patent från miljöer som inte har någon direkt högskoleanknytning. Det jobb som hela Almi (nationell nivå) bidrog med under 2006 resulterade bland annat i 290 nya patent, varav 9 i Dalarna. Det är således de så kallade vardagsinnovationerna som är den stora kraften i sammanhanget. De uppstår i det befintliga näringslivet, i stora såväl som små företag, eller är ett resultat av privatpersoners kreativitet. De här vardagsinnovationerna är ofta tjänster eller produkter med relativt kort utvecklingstid. De kräver sällan våldsamt stora utvecklingskostnader och de kan ha stor marknadspotential.

Vi på Almi hjälper, under sekretess, till att värdera, skydda och utveckla nya idéer, oavsett var de uppstår och vem som kommer med dem. Vi kan som enda organisation stötta med råd, kontakter och kapital ända från det allra första idéstadiet, över den så kallade såddfasen och in i det skede då tjänsten eller produkten är framme vid/på marknaden. Varje år hjälper vi 40 – 70 nya utvecklingsprojekt att komma igång. Effekterna av detta är att cirka 10 – 12 nya företag och 30 – 40 nya jobb tillförs Dalarna varje år. Det visar inte bara att det bor en innovatör i många av oss. Det visar också att om han eller hon får rätt hjälp att komma fram och växa till sig så är det bra för oss alla.

Hans Astorin
VD Almi Dalarna
Ansvarig utgivare



Maria Gustafsson hjälper en kund med naglarna. Ergobordet hon jobbar vid är en egen uppfinning.

Nagelbitaren som blev uppfinnare

Hon började som nagelbitare och är nu framgångsrik uppfinnare och företagare.

Maria Gustafsson utvecklade ett miljövänligt och ergonomiskt manikyrbord som suger upp lösningsmedel och damm. Hon driver Beauty City Spa i Falun.

Intresset för händer och naglar vaknade tidigt hos Maria. I början bet hon på sina naglar. Bitandet upphörde och övergick i fascination för vad händer kan utträta. Under en resa i USA fick hon upp ögonen för manikyr och naglar. Hemma igen kom det barn och under mammaledigheten kom idén att starta eget. Maria gick flera nagelutbildningar, bland annat i Stockholm och Åre. – Jag körde igång mitt företag men märkte att åtta timmars jobb slet på kroppen och att lösningsmedel inte var så hälsosamt att andas in. Jag började fundera hur man skulle förbättra arbetsplatsen och manikyrbordet.

Almi sporrar
Tillsammans med Marias förra sambo och en sjukgymnast växte ett nytt

och flexibla bord fram. Från en dammsugarmodell kom idén till ett utsugningssystem som reducerar ångorna från lösningsmedel och dammpartiklar. Bordet finns i två utföranden, Nailstation och Manikyrbord. Dom specialtillverkas av ett snickeri. – Jag tog av egna pengar och en väninna tipsade om Almi. Utvecklings- och marknadsbidraget var avgörande för fortsättningen och testerna.

Nya idéer
Marias Ergobord säljs till företag och privatpersoner och har fått bra respons på mässor och utställningar. Hon har nu gått från idé till marknad.

[läs mer på dalarna.almi.se](http://dalarna.almi.se)

Beauty City Spa / FAKTA

- Ägare: Maria Gustafsson
- Omsättning: Cirka 1,5 miljoner
- Insatser av Almi: Rådgivning och bidrag



Till Stockholm - en gång i timmen

Kommunikation. Ett tåg i timmen till och från Stockholm.

Diskussion. För att ena länet.

Attityder och värdskap. För att stärka företagande.

Det är tre av centerpartisten Anders Ahlgrens målsättningar när han börjar sin andra mandatperiod som kommunalråd och sin första som ordförande för Region Dalarna.

Punkterna i ingressen är naturligtvis starkt summariskt återgivna. Den tidigare företagaren Ahlgren har låtit tanken, och handlingen, löpa längre än till rubriker i en handlingsplan/ett tillväxtprogram/en näringslivsplan och allt vad olika styrdokument brukar heta i tillväxtsammanhang.

– Vi har pratat länge nog. Vi, i länet såväl som i vår kommun, vet våra styrkor och svagheter. Nu gäller det att vi samlar oss och handlar. Vi kan börja med att prata om järnvägen, säger Anders Ahlgren och berättar om ett samlat grepp från kommunerna längs med Dalabanen (Dalarna, Västmanland, Uppsala). Till priset av cirka 250 miljoner kronor kan det ge ett tåg i timmen till och från Stockholm.

– Vi har låtit experter titta på detta och allt som behövs är längre mötessträckor och justeringar av tidtabellerna. Pengarna till denna insats



– Himmelslätta Air Park i Gagnef är ett exempel på en satsning där brinnande entreprenörer går i täten, kommunen gör sin myndighetshandling smidig och både orten och länet kan stå som vinnare, säger Anders Ahlgren, kommunalråd i Gagnef och ordförande i Region Dalarna.

finns också i Banverkets långtidsbudget, med planerad start 2013. Men vi vill flytta fram det till 2008. Majoriteter och prioriteringar ändras över tid. Vi vill igång nu.

Ahlgren liknar kampen om timtåg till och från Stockholm vid kampen för att bygga bort Sala-proppen. En väg som redan börjat byggas, tack vare enighet om prioriteringarna.

Som kommunalråd i Gagnef försöker Anders Ahlgren hela tiden hålla ett öra, eller två, vänt mot de lokala företagarna. I ett väl utvecklat nätverk dryftas olika synpunkter mellan kommunen och dess företagare.

– Det har varit uppskattat och, om jag får säga det själv, mycket lyckat. Vi har ju alla samma mål; att skapa en bra kommun för boende och näringsliv. Det gäller att inte fastna i enskilda krav, hävda ”sin rätt” eller en viss princip, säger Ahlgren och kopplar över till jobbet i Region Dalarna.

– Jag ser det som samma jobb. Vi vill alla utveckla Dalarna och mår alla bättre av att samarbeta än av att konkurrera med varandra om företag och besökare. Det betyder mer diskussion och samordning av allas våra resurser. Men vi ska inte dunka fram ett styrdokument för alla att följa. Vi ska diskutera, enas och fullfölja.

[läs mer på dalarna.almi.se](http://dalarna.almi.se)

Almi-konsult Jörgen Steen har mött hundratals innovatörer och nya företagare på väg från idé till marknad.

Han har ett generellt råd:

– **För in marknadstänkandet så tidigt som möjligt. Ställ dig frågan: Vem är kunden?**

Prata

– Redan i ett mycket tidigt skede behöver man gå till någon som, under sekretess, kan göra en första värdering av idén och vilka vägar vidare som är aktuella. Den som själv tänkt tillverka och sälja sin produkt måste vara beredd på att starta företag, det behöver exempelvis inte den som tänkt sälja ett patent till ett etablerat företag.

Undersöka

Steg två är att Undersöka, vanligtvis genom att göra en förstudie. Och en

Stegen från idé till marknad

bra förstudie kostar pengar men den kan å andra sidan öppna många värdefulla dörrar längre fram. Den kan också visa hur stor marknaden är och vilka marginaler som kan finnas.

– Här blir det en kombination av teknik- och marknadstänkande igen. För det räcker inte att vara ensam om en konstruktion. Du måste vara ensam om en bra konstruktion, som löser ett problem som är så stort att människor i dag svär över det när dom stöter på det, menar Jörgen.

Lösa

– Det mesta går att tillverka. Men frågan är om det mesta går att sälja?

Jörgen Steen beskriver det faktum att tekniken sällan är det stora problemet. Det går att göra en prototyp i metall eller plast som visar funktion och storlek. Men till vilket pris kan innovationen produceras och säljas? Och vem ska köpa den?

Kommersialisera

– Det man jobbar med måste ha en marknad, det ska gå att sälja. Om något går att sälja, men kräver en teknisk justering för att fungera är det normalt inget problem. Men har man en sak som fungerar perfekt och inte går att sälja, då har man problem. Så kommersialiseringen ligger egentligen med hela tiden.

[läs mer på dalarna.almi.se](http://dalarna.almi.se)



IDÉ

PRATA

UNDERSÖKA

KOSTNAD	Gratis/liten kostnad.	Liten till medelstor kostnad. 10 000–15 000 kronor.
FRÅGOR	Vad vill och kan jag? Vilket problem löser jag? Vem är kund? Vad väljer kunden idag? Alternativa sätt att lösa problemet.	Liknande patent? Stor marknad?
VAL	Tillverka/sälja själv eller licensiera.	Köpa eller göra förstudie.
HJÄLP	Professionell rådgivare, exempelvis Almi.	Förstudiebidrag Almi.



Johan Blomkvist i den rullande mätstationen RIV2 (Railroad Inspection Vehicle 2). RIV1 var en handskjuten mätenhet. Framför bilen sitter instrumenten som anger att en sliper passerar. Bakom sitter mätenheterna som skickar en ultraljudssignal genom slipern. Inne i kupén visas och sparas resultatet, per sliper, i en bärbar persondator.



Stororder på spåret

– Det finns tre miljarder slipers i världen. De flesta är av trä. Och vi har utvecklat den snabbaste metoden i världen för att besiktiga dem.

Det konstaterar Johan Blomkvist, produktutvecklare vid RailDoc i Björbo som tagit fram en jeep som kan köras från väg till räls och sedan dokumentera skicket på varje sliper under färd.

Sedan järnvägens begynnelse har skicket på slipers kontrollerats för hand. Besiktningarna med yxor i händerna har gått järnvägen fram, dunkat på slipers och ibland karvat bitar ur de impregnerade stockarna. Ruttnade slipers måste bytas. Annars börjar de kraftiga spikarna lossna och därmed kan själva rälsen börja vandra.

– Alla känner till problemet. Men järnvägsbranschen är så oerhört konservativ att det tar årtal att slå igenom med en ny lösning. Därför är det oerhört värdefullt att vi nu kan visa resultatet från de skarpa körningar vi

gjorde åt Banverket sommaren 2006, berättar Johan.

Enligt RailDoc finns det två huvudargument till varför deras rullande mätmaskin, en specialutrustad Toyota Land Cruiser, är bättre än det system som används idag: Tiden och dokumentationen.

– Besiktningarna för hand klarar av två-tre kilometer per dag. I dag gör vi en kilometer i timmen. Snart klarar vi två kilometer i timmen. Allt vi gör lagras också kontinuerligt i en databas med unika data för varje sliper. Slipers som bör bytas ut omedelbart markerar vi med rödfärg direkt vid mätningen, berättar Per-Olof Bergman.

Ytterligare en fördel är att den ultraljudsbaserade mätningen alltid är absolut. Här finns inget utrymme för individuella tolkningar av ljudet från en sliper som träffas av baksidan på en yxa.

Idén till det som idag är på väg att bli en

världsprodukt föddes 2004. Sedan har teknik, tillämpning och marknadsföring förfinats i ett projekt tillsammans med Högskolan Dalarna och Banverket. Inför aktuella säljinsatser i England och Brasilien planerar man nu att bygga ett tvillingfordon till den vita Toyotan: RIV 2.

RailDoc / FAKTA

► Ägare: STG (Scandinavien Track Group), John-Eric Rönnlund, Per-Olof Bergman, Johan Blomkvist, Niklas Permats.

► Omsättning 2007 (prognos): 5 miljoner.

► Antal heltidsarbeten/år: 3.

► Verksamhet: Besiktning och dokumentation av slipers.

läs mer på dalarna.almi.se

LÖSA

Större kostnad.
Uppåt 50 000 kronor.

Ändra konstruktion?
Skydda? Rätt pris?

Funktionstest eller prototyp.

Innovationscheck Almi/Länsstyrelsen.

KOMMERSIALISERA

Stor kostnad.
50 000 kronor – uppåt.

Till slutkund? Till tillverkare?
Avtal? Anpassa för produktion?

Delta vid mässor. Annonsera.
Göra produktblad. Hemsida.

Utvecklingskredit av bank/
Almi/annan finansör?

MARKNAD



Från plugg till företag

Grind UF berömmar Vansbro utbildningscenter. Men hur killarna ska gå vidare med sin "plugg" efter utbildningen i maj vet de inte.

– Så långt har vi inte tänkt. Det hade varit bra om utbildningen var längre, säger Joakim Fagerberg, en av fem medarbetare på Grind UF.

Joakim Fagerberg, Oscar Lundkvist, Christopher Jons, Daniel Helin och Henrik Heinstedt går sista året på Vansbro utbildningscenters teknikprogram.

Hösten 2006 startade de Grind UF. Namnet kan översättas med "hoppa upp med en cykel och glida på ett räcke".

"Att bli företagare innebär frihet men även hårt arbete"

– Två av Grindföretagarna är BMX-cyklister. Inomhuscyklingen var hotad av för vassa fotpinnar, så kallade "pegs". Vi började fundera på hur man kunde skydda åkytan och ramperna, säger Joakim Fagerberg.

Ny funktion

Med ett brett kontaktnät fick Grindföretagarna fram en skyddsplugg för fotpinnar, gjord av acetalplast. Flera modeller togs fram och efter tester visade det sig att den tredje modellen fungerade bäst.



– Vi kollade runt på Internet och fann flera olika "pluggar", men ingen med samma ändamål som vår. Jag tog kontakt med Almi som hjälpte oss med att söka patent, säger Daniel Helin från Falun. De övriga är från Vansbro.



Joakim Fagerberg, Oscar Lundkvist, Christopher Jons, Daniel Helin och Henrik Heinstedt på UF-Mässa i Leksand. De hoppas nu kunna gå vidare med sin "plugg".

Grind UF tipsar nyblivna företagare

- ▶ Var seriös och gå in för det man håller på med.
- ▶ Ta chansen att starta ett eget företag.
- ▶ Hårt jobb lönar sig på något sätt.
- ▶ Satsa men håll ordning på ekonomin.
- ▶ Tänk positivt.

Ung Företagsamhet:

Den här artikeln handlar om ett UF-företag. UF, Ung Företagsamhet i Dalarna, arbetar med gymnasieskolorna för att stimulera och utveckla ungdomars kunskaper kring entreprenörskap och företagande. Almi är huvudpartner till UF i Dalarna. Almi bidrar förutom ekonomiskt genom ordförandeskapet i UF:s styrelse.

Fler invandrare startar företag

I juni 2006 startade Almi Dalarnas rådgivning för invandrarföretag och Maria Ines sitt rådgivningsarbete. Arbetet bedrivs tillsammans med IFS, Insamlingsstiftelsen IFS Rådgivningscentrum.

Fram till årsskiftet togs 54 kundkontakter med invandrare som fick råd och stöd för att komma vidare med sina planer på ett eget företag. Ur detta föddes 32 företag.

– Alla kan inte starta eget. Man kanske har en idé som inte håller eller så kanske man saknar rätt förutsättningar. Det ska inte bara startas fler och fler företag. Vi har ansvar för att gallra ut dom som har förutsättningar för att lyckas och dom som har för stora odds emot sig, säger Maria Ines och fortsätter:

– 25 procent av företagen som startades av invandrare startades av invandrarkvinnor. Vi är faktiskt lite malliga över det.

Snö ger vinst eller förlust

I fjol kom snön i tid. I år dröjde snöandet till i slutet av januari. För Fulufljälls Camping i Gördalen minskade gästnätterna och intäkterna.

– Normalt är det inte snöbrist, men snöfattiga vintrar påverkar. Helårsturismen är avgörande för oss, säger Kari Jakobsen.

Det började med att Kari och sambon Benny Fredriksen blev så förtjusta i Gördalen i nordvästra Dalarna att de 2004 byggde ett skotermotell och en bro över Görälven. Det fanns efterfrågan på övernattningsställen och bristen på äldre fastigheter var omfattande.

– Skotermotellet öppnade 2005 och har elva rum med egna ingångar, dusch och toalett. Kundunderlaget varierar, men mest kommer kunder från Norge. Säsongen sträcker sig från november till sista april. I dag är verksamheten för liten, men vi jobbar med att utveckla Gördalen.

Almi Dalarna / FAKTA

Almi ägs av Region Dalarna och staten. Genom finansiering och affärsutveckling bidrar Almi till tillväxt, dynamik och förnyelse i Dalarnas näringsliv.

Almi arbetar med pengar och problemlösning för innovatörer samt små- och medelstora företag.

Personal Borlänge
Telefon: 0243-737 00.

Hans Astorin, VD
Styrelsefrågor
Karin Malmgren
Administration/Information
Pellas Per Andersson
Finansiering/Affärsutveckling
Christina Robertsson
Finansiering/Affärsutveckling

Per Haggberg
Finansiering/Affärsutveckling
Ulf Wahlberg
Innovation
Jörgen Steen
Innovation/Affärsutveckling
Maria Ines Ribeiro de San Juan
Invandrarföretagande/IFS

Personal Mora

Telefon: 0250-386 20, 38 625.

Lars-Erik Wiik
Finansiering/Affärsutveckling

Birgitta Hansson
Ekonomi/Finansiering

E-post, samtliga:
foermamn.eftermamn@almi.se