

NÄRINGSGLIV

Redaktör: Andreas Nilnes, andreas.nilnes@di.se, tel 08-573 651 94

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsgliv?

Tipsa oss naringsgliv@di.se

Redaktör Andreas Nilnes

andreas.nilnes@di.se, 08-573 651 94

Kinnarps har tagit hem europeisk prestigeorder

Naturskyddsorganet IUCN anlitar möbeltillverkaren Kinnarps för att inreda det nya huvudkontoret i Schweiz.

Ordern är värd upp till 6 miljoner kronor. Kinnarps vd Henry Jarlsson ser affären som bolagets chans att bli Europas största branschaktör.

I dag blir det klart att Kinnarps får inreda huvudkontoret för världens största och äldsta naturskyddsorgan, IUCN. Organet grundades 1948, efter en fransk miljökonferens, och samarbetar med både FN, regeringar och organisationer för att främja en hållbar utveckling. Ordern är värd mellan 5 Mkr och 6 Mkr och gäller att göra IUCN:s schweiziska huvudkontor till världens mest miljövänliga byggnad.

”Vi är hedrade över att få vara med. Projektet är otroligt spännande och ger oss en möjlighet att profilera vårt varumärke. Målet är att bli störst i Europa”, säger Kinnarps vd Henry Jarlsson.

Julia Marton-Lefèvre, generaldirektör för IUCN, imponeras av Kinnarps miljömedvetenhet.

”Företaget har helt rätt profil för oss. Vi kunde inte ha valt en bättre partner att samarbeta med”, säger Julia Marton-Lefèvre.



Henry Jarlsson, vd för Kinnarps.

Tidigt miljötankande

Kinnarps har verksamhet i större delen av Europa och har länge jobbat för att ta ansvar för produktion och distribution. I början, då Jarl och Evy Andersson grundade Kinnarps, handlade det mer om att hålla i slantarna än om ett renodlat miljötankande.

”Andra tyckte nog att vi var lite tokiga när vi började köra egna transporter, men i dag ligger vi tio år före alla andra i de här frågorna. Är man inte med missar man miljöracet”, säger Henry Jarlsson.

Kinnarps är det enda svenska företag som omfattas av beställningen.

”Vi hoppas på ett långsiktigt samarbete. Det här är vår chans att kunna tävla med de stora drakarna. Nu satsar vi på att etablera säljkontor i hela Europa”, säger Henry Jarlsson.

Kinnarps är Europas tredje största kontorsmöbeltillverkare, med verksamhet i 35 länder. För perioden 1 september 2006 till 31 augusti 2007 uppgick resultatet efter skatt till 139 Mkr och omsättningen var 3,6 miljarder kronor. Omsättningen 2007/2008 beräknas bli 4 miljarder kronor.

IUCN har 1 000 personer anställda i över 60 länder.

DANIEL MATHISEN

daniel.mathisen@di.se, 070-232 11 62



VÄXER. Göran Pagrot, vd för Remax, i mitten, tar hjälp av av Håkan Sjunnesson och Per Börjesson från riskkapitalbolaget Spiltan, för att växa. FOTO: JACK MIKRU

På frammarsch med nytt kapital

Fastighetsmäklarkedjan Remax har tagit in nytt kapital för att kunna fördubbla antalet mäklare under några år.

Samtidigt räknar vd Göran Pagrot med att bolagets värde kommer att växa om mäklarna i en ny lag får tillstånd att arbeta även med finansiering och andra kringtjänster.

Den nya delägaren är invest- mentbolaget Spiltan som har köpt aktier motsvarande 40 procent av Remax svenska franchisebolag.

De som släppt ifrån sig ägarandelar är Göran Pagrot och hans tre kompanjoner som startade svenska Remax år 2000. Kedjan har sin bas i USA och franchisebolag i 68 länder. I Europa 2007 sålde Remax fastigheter för 1,1 miljarder kronor, en ökning med 13 procent jämfört med 2006.

Per Börjesson säger att insatsen i Remax motsvarar ”ett par procent” av Spiltans portföljvärde på 180 Mkr.

Remax ska använda de nya pengarna till att växa.

”Vi kunde ha uppnått våra

tillväxtmål med egna pengar, men jag vill inte vänta så länge som skulle behövas”, säger Göran Pagrot.

Enligt honom ligger nu Remax omkring tionde plats bland fastighetsmäklarna i Sverige. Han siktar på att bli en av de tre största.

Ska växa i Västsvrige

Nu har Remax 28 kontor med knappt 100 mäklare i Storstockholm, mellersta Sverige, Skåne och i Åre. Fem nya medarbetare ska värva franchisetagare. De ska ägna sig mycket åt Västsvrige. Göran Pagrot kan tänka sig att köpa en mäklare i Göteborg.

Håkan Sjunnesson, som ansvarar för Spiltans investe-

Di FAKTA

Remax

■ Ort: Stockholm.

■ Företag: Metropolitan Franchise. Varumärket är Remax.

■ Ägare: Spiltan 40 procent, Göran Pagrot 24, Henrik Wegnelius, Ulf Ericsson och Ramon Mazumdar, vardera 12.

■ Omsättning: 7 Mkr 2007. 6 Mkr kom från franchisetagarna.

■ Resultat: Omkring 200 000 kr efter finansnetto.

■ Anställda: Fem.

ringar, säger att han inte strävar efter någon fördelning mellan branscher. I stället söker han bolag som står inför viktiga steg.

”I Remax finns mycket redan på plats för att expandera”, säger han.

Lockar med provisioner

En viktig del i taktiken är att locka duktiga mäklare. Det sker med erbjudande om att de själva får behålla en större del av Remax provisioner än hos andra mäklarkedjor.

Av Remaxkedjans samlade mäklarvoden, som var 60 Mkr 2007, får mäklarna själva behålla omkring 40 procent. Sverigebolaget tar 10 procent, varav 2 procentenheter betalas till Remax Europabolag.

Ny lag ger möjligheter

Förslag till en ny mäklarlag är ute på remiss. Lagen väntas börja gälla den 1 juli nästa år. En av nyheterna är att mäklare även ska få arbeta med finansiering och andra kring-

tjänster. Därför har alla stora mäklarkedjor nu kopplat ihop sig med banker.

Detta öppnar möjligheter för Spiltan längre fram, säger Per Börjesson utan att vilja precisera sig.

”Här finns stora kapitalströmmar. Vi vill vara rebel- ler, det passar vår stil att slå hål på branschen.”

Samarbetar med SBAB

Sedan ett par år har Remax samarbete med det statliga bolåneinstitutet SBAB. Om några veckor ska SBAB också börja arbeta med Remax konkurrent Era.

Det blir olika samarbeten, säger Peter Sjö Dahl hos SBAB.

Era blir ”pilotkund” för den samverkan som blir möjlig med den nya lagen.

Det beror på att Era är ”moget och mer heltäckande”, säger Peter Sjö Dahl.

PEHR THERMAENIUS

pehr.thermaenius@di.se

08-573 652 54