

NYHETER

IUC Väst får små företag att växa

TROLLHÄTTAN

IUC, Industriella Utvecklingscentra, hjälper små och medelstora företag att utvecklas.

Det finns 15 olika IUC-bolag i Sverige, varav IUC Väst har Fyrbodalen som sitt upptagningsområde, med 70 medlemsföretag.

IUC Väst har olika fokusgrupper som man koncentrerar sig på. Man verkar inom tre huvudområden: produktutveckling, produktion samt sälj och marknad.

– Vi för en ständig dialog med våra medlemsföretag och frågar vad de vill ha hjälp med, säger tillförordnad vd Göran Fredriksson. Fokusgrupperna kan bestå av

”Vi för en ständig dialog med våra medlemsföretag.”

GÖRAN FREDRIKSSON

teman som till exempel logistik, kvalitet och produktutveckling.

ELLER SOM I artikeln här intill, affärskultur i andra länder. Deltagarna träffas och utbyter erfarenheter med varandra för att lära mer om internationella relationer.

– Företagen som vill utvecklas och komma vidare hör av sig till oss, vi gör en övergripande analys och ställer upp med rådgivning om hur de kan gå vidare, säger Göran Fredriksson.

Om förutsättningarna förändras inom bolaget, till exempel att konkurrensen ökar, att man måste utveckla sina produkter eller sin produktion kan man kalla på IUC Väst.

– Vi gör det i tre steg, varav det sista är att ta in högskolor och forskningsinstitut. Vi ska vara en naturlig partner i industriella frågor i Fyrbodalen.

Företagen kan också få hjälp med att söka innovationsstöd och kompetensutveckling.

– Vi har nyligen sökt pengar genom EU:s socialfond, som kan användas för att utveckla kompetens, säger vd Göran Fredriksson.

PASI HAKOPURO

0520-42 26 84 pasi.hakopuro@tela.se



Bild: STEFAN BENNHAGE

STÖD. Göran Fredriksson, tf vd på IUC Väst, hjälper små och medelstora företag att utvecklas.



Bild: STEFAN BENNHAGE

LYSSNAR. Under temat affärskultur i andra länder lyssnade lokala företagare på Ingemar Dahlqvist med stor erfarenhet av internationellt arbete. Anders Wikman, Daniel Gustafsson, Markus Broberg, Elin Elmdahl, Elinor Torsein, Peter Hermansson lyssnar intresserat.

Stor exportpotential i att lära sig kulturen

TROLLHÄTTAN

Vill man värna om sin export gäller det också att värda sina relationer. Att lära sig om andra kulturer blir en allt viktigare del av affärsvärlden.

IUC, Industriell Utvecklingscentra Väst, arrangerade en föreläsning i ämnet affärskultur och möjligheter i andra länder för en grupp företagare i Fyrbodalområdet.

Ingemar Dahlqvist, med stor erfarenhet av internationellt arbete, höll i föreläsningen.

– När jag i början av 1980-talet sattes på utbildning i Frankrike förstod jag varför vissa saker blev så fel. Nu har intresset för det här växt och blivit ett riktigt ämne. Men vi behöver veta mera och i bakgrunden finns en större exportpotential.

KULTURKROCKARNA KAN BLI obarmhärtiga och i värsta fall sluta med brutna affärsrelationer, men de kan också berika och få dem att leva vidare.

Daniel Gustafsson, från Ljungskileföretaget Starke Arvid, som levit tio år i Nordamerika och två år i Slovenien tycker att IUC:s fokusgrupper ger värdefull insikt.

– Det gäller att vara ödmjuk och lära sig efter hand. Lär man sig hur



Bild: STEFAN BENNHAGE

FÖRELÄSER. Ingemar Dahlqvist föreläser om internationella relationer för företagare inom IUC.

tyskarna håller möten kommer man snabbare in i gemenskapen. I andra länder är det väldigt flytande vad som står i ett avtal, säger han.

PETER HERMANSSON FRÅN FKAB Marin Design har samma erfarenhet från Sydostasien.

– Dom är snabba till beslut och skriver gärna på avtal, men vill gärna ändra och skjuta upp hela tiden.

För en svensk kan det te sig nästan kränkande att börja ändra i något som redan bestämts.

Detta har sin förklaring i, enligt föreläsare Dahlqvist, att det skrivna ordet har en mycket stark ställning i Sverige. Däremot förväntar sig sydeuropeer och kineser en viss flexibilitet.

– Även religioner påverkar oss. I Sverige och norra Europa är vi protestanter, Luther har lärt oss att arbeta, spara och ta ansvar med både hängslen och livrem. Katoliker har bikten och ansvaret väger inte lika tungt.

JA, SKA MAN överleva med sin pro-

”Vi behöver veta mera och i bakgrunden finns en större exportpotential.”

INGEMAR DAHLQVIST

dukt på en internationell marknad gäller det att vara lite påläst om landets kultur, språk och seder.

– Om du är i USA och får frågan om du är religiös, gör som de, ljus och säg ja. Det är nästan en döds synd att inte tro på gud där, säger Dahlqvist.

Det skadar inte heller att vara uppmärksam på regionala skillnader. Italien, Spanien och Belgien är några exempel på det.

– Tänk bara på det stora fina Camp nou, i det katalanska Barcelona, där har det aldrig spelats en spansk landskamp i fotboll.

Annat tänkvärt är att vara försiktig med alkohol och att inte ta ut svängarna för grovt i vitsar.

PASI HAKOPURO

0520-42 26 84 pasi.hakopuro@tela.se