

Från idé till affär

Vad? Under 2010 genomför vi en seminariereserie för mindre företag bestående av sex seminarietillfällen. Seminarierna arrangeras som studiebesök ute hos olika företag runt om i länet kombinerat med ett föredrag av en kvalificerad fackman, med olika tema vid varje tillfälle.

Varför? Genom att delta på seminarierna ökar du dina kunskaper om olika delar inom teknik och affärsutveckling samtidigt som du lär känna andra med likartade arbetsuppgifter. Ett starkt nätverk för utvecklande affärer ger dessutom ditt företag chansen att ligga steget före konkurrenterna.

För vem? Seminarierna riktar sig främst till dig som har idéer om att utveckla nya affärer och till dig som har arbetsuppgifter med anknytning till eller vill lära mer om olika delar av utvecklingsprocessen.

Anmälan

Priset är 800 kr inkl moms för deltagande på sex seminarier. Om du vill gå på enstaka seminarier betalar du 200 kr inkl moms per tillfälle. Enklare förtäring ingår.

Välkommen med din anmälan via vår hemsida www.almi.se/jonkoping. Du hittar seminarierna under "Aktuellt". Senast fem dagar före respektive seminarium vill vi ha din anmälan.

För mer information kontakta Marita Webeklint på ALMI via telefon 036-30 65 23 eller e-post marita.webeklint@almi.se.

Begränsat deltagarantal. Först till kvarn'...

Att bygga ett starkt varumärke blir allt viktigare, men hur gör man egentligen?

I mars 2010 kan du delta i ett program uppdelat på tre dagar då du får lära dig mer om hur du ska jobba för att stärka ditt företags position på marknaden. Målet är att du ska få förståelse för hur ett varumärke och dess värde skapas, hur du kan utveckla ditt varumärke och kommunicera med marknaden.

Programmet vänder sig till dig som driver ett företag eller är innovatör och har/vill skapa ett varumärke.

Mer information hittar du på vår hemsida www.almi.se/jonkoping eller kontakta Marita Webeklint tel 036-30 65 23.

"Allt som kan uppfinnas har redan uppfunnits"

*Charles H Duell, kommisarie
USAs patentkontor 1899*

"Telefonen är en förbluffande uppfinning, men vem kommer någonsin att använda den?"

*Rutherford B. Hayes,
amerikansk president 1875*

Från idé till affär

Seminariereserie



2010

För dig som jobbar med utveckling av nya idéer och affärer

22
FEB

Vässa din säljteknik

Tid: Måndag den 22/2, kl 14.30-19.00
Plats: Kinnarps Interior, Jönköping

Roger Heikenström presenterar tankegångar som präglar Kinnarps säljarbete. Seminariet hålls i nybyggda lokaler mitt emot HV71s hemmabana "Kinnarps arena", där vi också på plats i deras showroom kan studera och fundera över säljargument för och emot olika möbelkoncept.

www.kinnarps.com/sv/SEL

Rolf Laurelli är lärare i att göra affärer och en av Sveriges mest erfarna experter på försäljning. Rolf är affärspedagog och säljkonsult i Svenska Konsulthuset samt ständig sekreterare i Svenska Säljakademin. Dessutom är han författare till ett tjugotal böcker och många artiklar om försäljning.

Med sin mångåriga erfarenhet har han gjort tusentals utbildningsinsatser i företag och organisationer. Målet för dessa uppdrag har alltid varit pedagogik, affärer och resultat.

www.laurelli.com/rolf



23
MAR

Kvalitetssäkra din produkt

Tid: Tisdag den 23/3, kl 14.30-19.00
Plats: Baby Björn AB, Lanna

Vi besöker BabyBjörns logistikcenter där platschef **Ulf Ingemarsson** och kvalitetschef **AnnHelen Sandberg** berättar om verksamheten. För BabyBjörn är produktsäkerhet och kvalitet mycket viktigt och företaget har nära kontakt med både oberoende testinstitut och småbarnsföräldrar för att kvalitetssäkra sina produkter. Dessutom exporterar företaget till mer än 40 olika länder, alla med olika regelverk kring säkerhet och kvalitet.

www.babybjorn.se

Pontus Sannéus från Enterprise Europe Network och ALMI i Växjö berättar om EU:s produktregler och CE-märkning. Är en produkt försedd med CE-märkning visar detta att tillverkaren eller importören har följt grundläggande hälso-, miljö- och säkerhetskrav.

www.enterpriseurope.se



25
MAJ

Att bemöta kritiska avtalspunkter

Tid: Tisdag den 25/5, kl 14.30-19.00
Plats: BUFAB Lann, konf.lokal på BUFAB Kit, Värnamo

Niclas Mårtensson presenterar BUFAB och ger exempel på problemställningar som rör avtal för deras exportmarknader. BUFAB Lann AB är ett tillverkande företag i BUFAB-gruppen specialiserade på skärade bearbetning med tillverkning av kundspecifika detaljer. De arbetar i de flesta metalliska material och ser sig själva som specialister på bearbetning av svåra material, exempelvis syrafast rostfritt.

www.bufab.com

Advokat **Mikael Edström**, Gärdesswesslau Advokatbyrå föreläser om praktisk avtalsjuridik för små leverantörer till större företag – hur bedömer vi enkelt kritiska avtalspunkter från komplicerade leverantörskontrakt. Ofta är det svårt att förhandla med stora företag. En underleverantör får ofta finna sig i standardiserade villkor. Det gäller dock att se till att de primära villkoren inte leder till förlustaffärer eller skadeståndsskyldighet.

Gärdesswesslau Advokatbyrå är en renodlad affärsjuridisk advokatbyrå som tillhandahåller biträde med all den juridik ett företag behöver.

www.garde.se

16
SEP

Användbarhet, ergonomi och design

Tid: Torsdag den 16/9, kl 14.30-19.00
Plats: ETAC Supply Center AB, Anderstorp

Vi besöker Etac där **Claes Bergstrand** och **Bosse Lindkvist** berättar om verksamheten. En del i företagets affärsidé är att det ska vara lätt att välja rätt. För att skapa rätt produkter för den nya generationen äldre och funktionshindrade krävs stora mått av både design och användbarhet. Produkterna ska i framtiden passa lika bra på golfbanan som hemma i köket. De ska också vara tilltalande att titta på.

www.etac.se

Nils-Erik Gustafsson, användbarhetskonsult på IT-Arkitekterna i Stockholm och lärare på Designhögskolan i Umeå, har lång erfarenhet av produktutveckling ur perspektivet användbarhet. Han berättar om hur man tar fram produkter som är enkla, effektiva och anpassade till sitt ändamål. Nils-Eriks devis är att "det ska vara lätt att göra rätt och svårt att göra fel".

www.it-arkitekterna.se



5
OKT

Skydda din idé - olika strategier

Tid: Tisdag den 5/10, kl 14.30-19.00
Plats: Cellwood Machinery AB & Hotel Högländ, Nässjö

Vi börjar med stående fika i Cellwoods verkstadslokaler och företagets eget teknikcentrum. **Henrik Lefvert** presenterar företaget och dess framstående dispergeringslösningar för bl a massa- och pappersindustrin. Nyligen har också en unik anläggning levererats till biogasanläggningen vid Torsvik utanför Jönköping.

De flesta nya anläggningar som produceras baserar sig på ej längre patentskyddade tekniklösningar. Hur resonerar man inom Cellwood för att skydda sina produkter nu och i framtiden.

www.cellwood.se

Immaterialrätt är ett snårigt område som både väcker förhoppningar och skrämmer. **Sofie Wikström** och **Joni Sayeler**, Uppdragshuset vill leda dig in i detta område genom att presentera en verktygslåda för immaterialrätt utifrån småföretagares perspektiv. Verktynen utgår från olika affärstrategier. Några praktikfall ur olika teknik/produktområden som t ex programvara illustrerar immaterialrättens användningsmöjligheter.

Uppdragshuset är ett företag aktivt inom innovationsrådgivning med fokus på användandet av immaterialrätt. Man utför databassökningar, analyserar data och baserat på detta ger en bild av läget för en produkt och konkurrenterna inom området.

www.uppdragshuset.se

3
NOV

Presentationsteknik

Tid: Onsdag den 3/11, kl 13.30-18.00
Plats: Science Park Jönköping

Elaine Bergqvist är en av Sveriges mest eftertraktade rådgivare och föreläsare inom Retorik och presentationsteknik. Vad vi säger och hur vi säger det kan vara avgörande för om en affär går igenom eller om en etablering på nya marknader blir lyckad. Ibland behöver vi medvetet anpassa vårt språk beroende på vem det är vi pratar med och vilket som är vårt mål.

Retorik är konsten att få folk att lyssna. Oavsett hur bra din produkt, ditt företag eller din affärsidé är påverkar ditt sätt att kommunicera dina förutsättningar i ett viktigt möte eller inför en viktig presentation.

www.snackasnyggt.se

