NÄRINGSLIV

Redaktör: Andreas Nilses, andreas.nilses@di.se, tel 08-736 49 24

Varje dag om små och medelstora företag

Vad vill du läsa om på Näringsliv?
Tipsa oss naringsliv@di.se
Redaktör Andreas Nilses
andreas.nilses@di.se, 08 - 736 49 24

Heta plagg ger sköna siffror

Modeduo redo för eget varumärke efter säljsuccé med USA-kläder

1997 började två unga killar distribuera heta amerikanska modemärken.

Succén lät inte vänta på sig.

I dag, nio år senare, är MnO International ett väl inarbetat och vinstrikt företag, och grundarna har precis börjat med egen produktion för export.

”Egentligen är affärsidén densamma som tidigare, men från att ha varit ett litet företag där alla gjorde allt har vi nu en mer organiserad verksamhet”, säger Mikael Engdahl, VD för MnO och en av grundarna.

Den andra heter Ola Hultgren och är i dag divisionschef för MnO Sport.

Bredast i branschen

Förklaringarna till att framgångarna inte bara hållit i sig utan även vuxit är flera. En är bredden.

”De som förut jobbade med bara sport eller hiphop jobbar fortfarande bara med det. Vi har allt. Det finns nog inte någon som har sådan bredd som vi har”, säger Mikael Engdahl.

25 varumärken

MnO representerar 25 olika varumärken uppdelade i segmenten High-End, Street, Lifestyle och Sport. En del märken hänger med sedan starten, som trendiga klädmärket Triple5 Soul och AND 1, störst på basketskor i Sverige.

Tillväxten har gjort de gamla lokalerna för trånga så numera huserar MnO i drygt 4 000 kvadratmeter stora utrymmen i Hammarby Sjöstad.

För två år sedan påbörjades en stor omorganisation. Omsättningen då var 44 miljoner kronor, året efter var den 76 Mkr. Prognosen för innevarande år är 140 Mkr. Vinsten har hela tiden legat runt 4–5 Mkr eller mer, och alla investeringar har MnO gjort med egna medel.

Avspänd stil på jobbet

I dag jobbar närmare 50 unga anställda på kontoret. Atmosfären är minst sagt avspänd. Klädstilen är blandad: jeans på halva rumpan, hög midja, tight, pösigt och hänggigt, stickad mössa på och fötterna på bordet.

De olika märkenas höstkollektioner hänger i olika rum, kartonger står halvt uppackade och kläder, väskor och skor finns utställda här och var. I ett rum hänger Rules by Mary, det egna märket.

Varför heter det så?

”Det passar bra. Mary är designerns mamma”, säger Mikael Engdahl.

Egen kollektion

Kollektionen hör hemma inom Lifestyle, är uppsydd i Kina och Turkiet och såld till ett fyrtiotal butiker i Sverige men också till Irland, Tyskland och Portugal

Steget till egen produktion var naturligt för MnO. Tidigare har de ändrat och anpassat de utländska märkena till den svenska marknaden. Att få göra ett märke från grunden känns bra. Och enklare.

”Vi kan göra mer för märket, kan styra allt själva. Dessutom är marginalerna bättre.”

Lyxkläder växer

Hela verksamheten löper mycket smidigare nu när organisationen är bättre. Ändå hoppas Mikael Engdahl att allt ska bli mer självgående:

”Man måste vara hands on på allting. Men det börjar sätta sig, det är stor skillnad mot bara för ett halvår sedan. Nu har vi mer koll på allt, förut skötte jag till exempel själv all fakturering.”

Märkena inom Lifestyle är de största men lyxdivisionen High End är den som växer snabbast.

Jeans för 4 000 kronor

”High End, som bygger på en hajp, har gått som en raket. Det är till stor del Rock & Republics förtjänst att det går så bra för lyxmärkena. Sass & Bide till exempel, plockade vi upp ganska snabbt. High End fortsätter att växa, det ger ett skimmer över allt det andra”, säger Mikael Engdahl.

En av raketerna är jeans med kungakrona på bakfickan, designade av superkändisen Victoria Beckham. 4 000 kronor står det på den prislappen.

Även om MnO inte vill ha så många fler varumärken, ”vi tackar nej till 99 procent”, är det ändå alltid några som inte går att säga nej till. Som till exempel Under Armour.

”De är sjukt stora och populära i USA. Vi känner oss väldigt hedrade att få representera dem här i Skandinavien.”

Om fem år tror de båda att företaget vuxit ytterligare, kanske inte genom så många fler varumärken utan mer med egna märken och kanske fler butiker än de fyra som företaget har i dag.

”Det känns väldigt spännande, mer spännande än för tre år sedan. Vi har mer resurser, har tagit oss igenom alla svårigheter och lyckats finansiera både utveckling och tillväxt.”

ULLA HASSELGREN
ulla.hasselgren@di.se
08–736 30 53

Skånskt medicinbolag i graven

Läkemedelsföretaget WP Development i Arlöv utanför Malmö läggs ned och 50 anställda förlorar jobben. Anledningen är att den amerikanska ägaren Watson Pharmaceuticals förvärvat ett amerikanskt bolag med liknande verksamhet. Därmed blir företaget i Arlöv överflödigt. (TT)

Nittsjö hårdbantar

Den anrika keramiktillverkaren Nittsjö utanför Rättvik i Dalarna varslar åtta av 16 anställda om uppsägning. Orsaken är en minskad orderingång, skriver Falu Kuriren. Det familjeägda företaget är känt för sina keramikprodukter av allmogekaraktär. (DI)

FOTO: RICKARD KILSTRÖM

UTVECKLAD KÄNSLA FÖR MODETRENDER. Med mycket vilja och ambitioner men utan pengar startade Mikael Engdahl och Ola Hultgren företaget MnO för att distribuera och marknadsföra amerikanska modemärken. Att vara först med det heta är framgångsreceptet.

Di FAKTA

Mikael Engdahl

vd, MnO International

- **Ålder:** 32 år
- **Utbildning:** Examen från Handelshögskolan i Stockholm
- **Familj:** fru och två barn, 2,5 år och 4 veckor gamla.
- **Bor:** Stockholms innerstad
- **Intressen:** Fotboll

Ola Hultgren

Divisionschef för MnO Sport

- **Ålder:** 33 år
- **Utbildning:** Universitetsstudier i företagsekonomi och statsvetenskap bland annat
- **Familj:** Flickvän
- **Bor:** Enskede
- **Intressen:** Sport

Di LANDET RUNT

Stockholm

- **Företag:** MnO International
- **Ägare:** Mikael Engdahl och Ola Hultgren, hälften var
- **Omsättning:** 76 Mkr (juli 2004–juni 2005)
- **Resultat före skatt:** 6,1 Mkr. I år beräknas vinsten bli 15 Mkr
- **Antal anställda:** 70, inklusive butiksanställda

Tar plats i modeeliten

MnO Internationals grundare Mikael Engdahl har utsetts till referensgruppen bakom den nya modemässan Style at Sthlm, som arrangeras i augusti.

Gruppen samlar flera tunga namn i den svenska modevärlden som Lotta Ahlvar på Svenska Moderådet, klädmärket Wescs grundare Greger Hagelin och representanter från Beckmans designhögskola och stiftelsen Svensk Form.

Intresset för mässan uppges vara mycket stort. Över 150 företag har redan anmält intresse för att delta. (DI)

Ägarskifte kan ge kvinnor starthjälp

Kvinnor får en drömchans att bli egna företagare när generationsskiften blir allt vanligare.

Almi Företagspartner vill med ett nytt projekt få kvinnor att tänka i nya banor och köpa ett företag i stället för att starta från grunden.

När 40-talisterna nu går i pension står drygt 180 000 företag, det vill säga nästan vart fjärde företag i Sverige, inför en generationsväxling.

Majoriteten av dessa företagare vet inte hur de ska göra för att hitta en köpare. Många sådana företag riskerar att helt enkelt läggas ned.

Alternativ till eget

”Här finns en fantastisk affärschans för kvinnor att etablera sig som företagare. Att ta över ett befintligt företag kan vara ett alternativ både till anställning och att starta eget”, säger Gabriella Mast-Weggeman, ansvarig för kvinnliga företagare inom Almi Företagspartner.

Hon håller i ett nytt projekt kallat Ägarskiftesgruppen, som matchar företag i Stockholms län som står inför en generationsväxling med intresserade kvinnor.

”Köper man ett företag behöver man inte grubbla över nya affärsidér. Och man har kunder redan från första dagen. Finansieringen är inte heller så osäker. Dessutom ser man av resultat- och balansräkningen hur företaget gått hittills”, säger Gabriella Mast-Weggeman.

Ett nystartat företag, däremot, behöver uppemot tre år för att bli stabilt. Närmare hälften av alla nya företag läggs ned inom tre år.

Ägarskiftesgruppen, som stöder säljare och köpare genom hela processen, börjar med Stockholms län. Där finns 28 000 små och medelstora företag, med tiotusentals anställda, som riskerar att läggas ned inom tio år, när ägaren slutar eller går i pension.

”Vår erfarenhet är att kvinnliga entreprenörer föredrar icke kvinnliga branscher, och gärna tillverkande företag”, säger Gabriella Mast-Weggeman.

REET WAIKLA
reet.waikla@di.se
08 – 736 51 58

FOTO: FREDRIK PERSSON

NY CHANS FÖR KVINNOR. Gabriella Mast-Weggeman matchar företag som står inför en generationväxling med kvinnor som vill starta eget.

3 000 företag lånade 1,2 miljarder

Almi-bolagen lånade ut 1,2 miljarder kronor till 3 000 företag under 2005. Jämfört med 2004 är det 100 miljoner mer.

Siffrorna presenterades av Almis koncernchef Göran Lundwall på onsdagen.

De flesta företag som fick lån var de nyetablerade. Närmare 2000 nya företag fick låna 600 miljoner, det vill säga hälften av det totala lånebeloppet.

Etablerade företag lånade 550 Mkr och innovatörer fick lån på 50 Mkr.

Dessutom fick innovatörer 13 Mkr till förstudier. (DI)

Vi tar också dolda referenser vid rekryteringar

Horton International
EXECUTIVE SEARCH – MANAGEMENT CONSULTANTS
Telefon 08-587 604 00 www.horton.se

Vårt löfte för 2006: Marknadens lägsta pris på affärsresor.

LOW FARE GUARANTEE

Nu får du lägsta prisgaranti varje gång du bokar din affärsresa genom BTI Webtraveller. Vår kunskap och överblick ingår fortfarande i paketet. Och skulle du mot förmodan hitta en billigare resa, bjuder vi på mellanskillnaden! Gott nytt år till dig och din inköpschef.

BTI Nordic
Affärsresespecialisten. Även på nätet.
www.btinordic.se
BUSINESS TRAVEL INTERNATIONAL

Är det vanligt att medelstora företag outsourcar IT?

Eller hanterar de IT-driften på egen hand?

Tror du att ditt företag skulle bli ännu konkurrenskraftigare genom att outsourca IT helt eller delvis? Om du svarar på denna och några andra frågor om hur ditt företag ser på IT-drift och outsourcing skall du få veta hur andra företag ser på samma sak. Och om de anser det viktigt att koncentrera resurserna på det man är bäst på.

Gå in på www.bast-pa-it-drift.se så hittar du frågorna. Och svaren.

TeleComputing®
- bäst på IT-drift

Har du bestämt dig för en Executive MBA? – Välj då den som pekar ut i världen!

Om du redan är ledare, om du har potential och ambition att ta det sista steget upp på ledarskapstrappan och om ditt mål är att bli ledare på internationell nivå, då är SIMI's Executive MBA ditt enda alternativ i Norden. Deltidsutbildningen varar 18 månader med undervisning var annan vecka och med individuella och team-baserade uppgifter i perioderna däremellan.

SIMI gör ledare till toppledare
SIMI urskiljer sig genom ett internationellt fokus och en 100% internationell fakultet. Vi arbetar med real-life business projekt från koncept till implementering. Vi utvecklar förmågan till personligt och affärsmässigt ledarskap genom att balansera teori och praktik i klassrummet och i projekt.

Något för dig?
Ring och tala med Niels Arnfred på +45-35 25 30 00 narnfred@simi.dk

Besök oss i Köpenhamn, Olof Palmes Gade 8 eller på www.simi.se

SIMI
SCANDINAVIAN INTERNATIONAL MANAGEMENT INSTITUTE