

Kvartalsbrev från Evert Jonsson Gruppen!

Mars 2006: En fantastisk startmånad!

Den 1 mars 2006 var startdatumet för Evert Jonsson Gruppen. Första företaget ut i gruppen blev *Evert Jonsson Tech Sales AB* med fokus på teknologiförsäljning och kvalificerade tjänster. Första beställningen – en affärsplan på engelska åt ett Teknikbyföretag med mycket stor potential på världsmarknaden – blev det första konsultuppdraget. Efter en rad praktiska arrangemang och många möten med intressanta personer som vill samarbeta med mig fyllde första delen av månaden. Den 9 mars var det dags att flytta in på nya kontoret på Teknikbyn City. Den 17 mars var tjejerna på Soft Solutions klar med Gruppens hemsida – www.evertjonsson.se Hemsidan har på en halv månad haft 1 500 besökare! (*Tips!* Skaffa er en hemsida eller modernisera er gamla med prisvärda www.softsolutions.se !) I slutet av månaden var det affärsresa till USA med huvudsyftet att bistå ett mycket innovativt Teknikbyföretag med insatser för att få den första större beställningen i USA. Ett annat syfte med resan var att presentera min nya företagsgrupp på plats till mina gamla affärskontakter i USA: s huvudstad. Ville också sondera USA-marknaden för en intressant rysk högteknologisk produkt som väckt stort intresse bland folk som har kunskap och fattar snabbt. Slutligen har jag tre nya affärssuppslag i röret som jag av hänsyn till affärernas läge återkommer till när publicitet gynnar den goda sakens framåtskridande. Första fakturan skickas nästa månad och går det som jag tänkt kommer denna att följas av många flera. Ambitionen är att Gruppen ska omsätta ca 10 MSEK när bokslut skall göras för verksamhetsåret 2008.

1) Employed, 2) Unemployed, 3) Selfemployed!

Efter min "exit" som VD från Teknikbyn för drygt en månad sedan, är det många människor som kommer fram till mig och vill prata om olika saker. Många tycks förvånande över den glädje jag känner att äntligen vara fri, ägare och företagare. Detta efter att på stört fått avsluta min löntagarkarriär som överste undersåte i Teknikbyn. En sak som vi diskuterat är det rigida svenska systemet med att det bara finns två förhållanden till arbete: Anställning hos någon annan eller så är man arbetslös. I USA har man en tredje grupp som omfattar människor som är "Selfemployed", dvs., människor som i brist på anställningssugna arbetsgivare har "anställt sig själva". Ofta jobbar dessa egenanställda åt kunder med olika tjänster. I Sverige skulle detta måhända vara närmast att registrera en enskild firma och livnära sig på en faktura istället för en månadslön. Undertecknad ska fundera lite kring dessa frågor med Bengt Wallén på Arbetsförmedlingen och Karl Erik Petterson på Länsarbetsnämnden. Dom har den stora arbetslöshetsproblematiken i Västerås i knäet varje dag på jobbet. Till skillnad från andra framstående personer i staden så är dessa herrar inte trötta på att år efter år se stadigt stigande kurvor som visar tillväxt i antalet nya företag och antalet nya medarbetare.

Kvartalets citat från redaktören

"Jag jobbar nu bara med folk som är unga och/eller unga i sinnet. Genom att omge mig med folk som har bäst före datumet 20 år fram i tiden och inte 20 år bakåt i tiden, så bygger jag en strålande framtid för mig, min familj, mina vänner och affärspartners."

Västerås 2006-04-02

Evert Jonsson Tech Sales AB

Evert Jonsson
Ägare