

Kvartalsbrev från Evert Jonsson Gruppen, Q3/2006

Att jaga röster i valet och intäkter till bolaget samtidigt...

Tredje kvartalet 2006 har präglats av mycket arbete med att som fritidspolitiker vinna röster i valet utöver jobbet med näringsverksamheten. Det senare har under kvartalet i huvudsak varit inriktat på att marknadsföra bolaget, bygga upp ny agenturverksamhet och utföra uppdrag för kunders räkning. Det har varit ett svettigt kvartal inte bara p.g.a. det fina vädret med sol och värme. Har fortfarande träningsverk i baken och benen efter allt rännande upp och ner med valbroschyrer i trapphus utan hiss.

Lite om valresultatet...

Valet 2006 blev en stor framgång för mig personligen, Centerpartiet, Västeråsalliansen och Allians för Sverige.

Undertecknad försvarade min plats i kommunfullmäktige och klarade med råge och för andra valet i rad femprocentsspärren för personvalda kandidater till kommunfullmäktige i båda valkretsarna (Västerås Västra och Östra). Bara C-ledaren Lars Kallsäby, S-ledaren Ulla Persson, Mp-ledaren Andreas Porswald, Kd-ledaren Elisabeth Fridén och undertecknad klarade femprocentsspärren i båda valkretsarna av de totalt 61 valda ledamöterna. 305 väljare kryssade mig i kommunvalet jämfört med 180 i förra valet. I hela 26 valkretsar inne i tätorten kryssade hela 8 – 28 % av centerväljarna mig, vilket bidrog till att jag med knappt 7 % personröster i hela kommunen samlade näst mest kryss av centerkandidaterna i kommunvalet i Västerås. Centerpartiet i Västerås ökade till dygt 4 600 röster i kommunvalet att jämföra med drygt 3 100 förra gången. Västeråsalliansen erövrade majoriteten i Stadshuset där nu mandatställningen mellan det grönbåa laget och det rödröda laget är 34-27, att jämföra med 30-31 i förra valet. Slutligen så har väl alla koll på hur det gick i riksdagsvalet. Där håller undertecknad tummarna att min gamle klasskompis från tre år i gymnasiet - Centerledaren Maud Olofsson - blir nyttig näringsminister i Sverige hellre än att bli evighetsförhandlande och middagsätande utrikesminister i stora EU-gänget av jämlika utrikesministrar.

Affärer inom affärsområde (AO) – ”Kvalificerade tjänster”

Under perioden har framförallt arbetet fokuserats på tre områden;

1. Bred marknadsföringskampanj riktad till landets kommuner med ett erbjudande som sätter fart på nyföretagandet, företagsrekryteringen och tillväxten i respektive kommun. (Förväntningen med kampanjen, som riktas till 290 kommuner, är att få fram ett nettolista med ca fem kommuner som är sugna på tillväxt, öppna för externa erfarenheter, prestigelösa i det praktiska arbetet och där de som är formellt satta att utveckla näringslivet också har det mandatet i praktiken.)
2. Arbete med ledningen för ett avancerat svenskt teknologiföretag i strategiska diskussioner.
3. Leverans av förslag till struktur för rekrytering av specifika företag till en kommun i Mälardalen.

Affärer inom affärsområde (AO) – ”Agentur”

Marknadsföringen av mConfirms säkerhetslösning mot kredit och betalkortsbedrägerier fortsätter i takt med att kortbedrägerierna nu ökar med ca 30 % enligt Brottsförebyggande

rådet. Med ökad användning av kort + personlig kod i automater, affärer, m.m., förutom den traditionella användningen i bankomater, så ökar antalet ställen där internationella bedragarsyndikat kan kopiera magnetremsan på ditt kort och stjäla din personliga kod. Detta kallas att ”skimning”. Sedan ett stort antal kort ”skimmats” innan avläsningsutrustningen upptäckts – om den upptäcks - är det därefter en ”piece of cake” för brottsyndikaten att göra en egentillverkade kort som är en kopia på ditt kort. När detta gjorts länsas samordnat ditt konto och ett stort antal konton med dessa kort och den stulna personliga koden. Uttagen sker från en bankomat någonstans i världen där uttagsautomaten inte kräver den ytterligare identifieringen i form av det inbyggda chippet på kortet. Banken och kunden får oftast reda på vad som hänt när kontot är tomt och bedragarna redan korkat upp champagnen. Mot detta har mitt företag och www.mconfirm.com ett motmedel. Vilken bank nappar först?

Två nya agenturer för introduktion av högteknologi från utlandet på den nordiska och baltiska marknaden är i kontraktstfas tillsammans med partners. Ytterligare en agentur i egen regi befinner sig i samma fas.

Affärer inom affärsområde (AO) – ”Intressebolag”

Fortsatt samarbetet inom IQlink (www.iqlink.fi) med fokus på

- a) kommersialisering av forskningsbaserad rysk spetsteknologi på en internationell marknad
- b) utveckling av moderna internationella koncept för effektivare kommersiell utväxling av entreprenörskap och innovationer

Bästa slogan i valet 2006

Västerås figurerar just nu i rikspresen för ett stort antal kvinnoöverfall på kort tid innanför Cityringen i stadens absoluta centrum. En sparkande och klädslitande ”Hagaman” med vikt munväder, men utan Umeåförbrytarens hårda ”bilplåtslagarnypor”, härjar i staden. Liksom alla andra som bor och jobbar inom Cityringen hoppas jag att skitstöveln åker fast. Samtidigt kan jag inte i detta sammanhang inte låta bli att förmedla ungmoderaten och nye kommunfullmäktigeledamoten Fredrik Bertilsson förträffliga slogan i valet 2006 – *”Man ska kunna gå ut på natten och köpa en korv utan att själv bli mos.”*

Ha en skön höst!

Med vänlig hälsning

Evert Jonsson Tech Sales AB

Evert Jonsson
Grundare, Ägare och VD