

## Kvartalsbrev från Evert Jonsson Gruppen, Q1/2009

*Evert Jonsson Gruppen (EJG) består idag av Evert Jonsson Tech Sales AB med tre affärsområden: a) teknologiförsäljning, b) kvalificerade tjänster och c) intressebolag. Evert Jonsson Tech Sales AB (<http://www.evertjonsson.se>) är delägare i intressebolagen Handelsbolaget Isaksson & Jonsson med säte i Västerås (<http://www.isakjonsson.com>) samt IQlink Ky med säte i Joensuu, Finland (<http://www.iqlink.fi>) Verksamheten i EJG startade den 1 mars 2006.*

### **Bra start för Sherpa GPS under första kvartalet 2009!**

Handelsbolaget Isaksson & Jonsson ([www.isakjonsson.com](http://www.isakjonsson.com)) har under första kvartalet 2009 levererat mer än 600 stycken Sherpa GPS till egna kunder och till våra distributörer i Sverige ([www.kgk.se](http://www.kgk.se)) i Finland ([www.kaha.fi](http://www.kaha.fi)) och Norge ([www.kgknorge.no](http://www.kgknorge.no)). Trots de hårda tiderna för bilhandel och biltillbehör, så är detta vårt hittills bästa försäljningsresultat under ett kvartal. Investeringar under 2007 och 2008 i kvalitetshöjning på databasen, produktutveckling med olika språk- och röstvarianter, distributionskanaler i tre nordiska länder och material för sales promotion ute hos återförsäljarna börjar nu ge resultat.

### **Konsultuppdrag för rysk teknikpark i Ural med fokus på olja och gas**

Under första kvartalet har det delägda finska intressebolaget Iqlink ([www.iqlink.fi](http://www.iqlink.fi)) gjort ett konsultuppdrag för en rysk teknikpark borta i Uralbergen (Yugorskiy Techno Park.) Teknikparken i Ural fokuserar på teknologier kring olje och gasutvinning. Vi har därför systematiserat information om motsvarande teknikparker i Norge och Skottland, samt etablerat kontakt med de mest intressanta teknikparkerna i Norge och Skottland med stor andel teknologiföretag inom olja och gas.

### **BRIKKS och ViaEuropa i flera skarpa upphandlingar!**

Det är nu ett år sedan samarbetet inleddes mellan Labs2 ([www.labs2.com](http://www.labs2.com)) och Evert Jonsson Tech Sales AB ([www.evertjonsson.se](http://www.evertjonsson.se)) ang. marknadsföring och försäljning av affärssystemet BRIKKS. Systemet erbjuder helautomatisering av stadsnätsaffärer till städer som själva vill vara kommunikationsoperatör. För de städer som så önskar erbjuder vi att köra stadsnätet som kommunikationsoperatör på entreprenad via företaget ViaEuropa som använder BRIKKS. Efter mycket resande runt om i den norra 2/3-delen av landet under förra året för att sondera läget och etablera kontakt, så har vi nu vaskat fram fem skarpa strategiska säljprojekt. Vi ligger inne med offert där vi bedömer oss ha en bra vinstchans. Avgörandet från dessa fem kunder kommer att ske under andra kvartalet 2009. Min bedömning är att 2009 blir genombrottsåret för BRIKKS efter en utvecklingsinsats på ca 600 000 ingenjörstimmar. Den beprövade lösningen är i den absoluta teknikfronten inom stadsnätsområdet. BRIKKS driver upp intäkterna och ner kostnaderna i stadsnätet på ett bättre sätt än andra lösningar som idag görs i stadsnätsens egen regi eller genom inköpta konsultlösningar. Inom kort kommer sannolikt BRIKKS att vara lika självklart val i stadsnäten som när Ericssons systemlösningar ersatte analoga, halvautomatiserade och manuella kommunikationslösningar inom telekommunikation.

## **Projektet glider i tid för rysk mjukvaruengineering...**

Om Sherpa och BRIKKS/Via Europa varit första kvartalets ljuspunkter, så var affärerna med rysk mjukvaruengineering till svenska storföretag dess motsats. Utvecklingsprojektet hos slutkund glider i tiden p.g.a. den allmänna lågkonjunkturen, finanskrisen och krisen i den dominerande bilbranschen. Och med detta så accepteras inga lagda offerter eller skrivs inga översända avtalsförslag under. Tråkigt, men så är livet ibland. Fast vi får väl vänta in våren och se om några av dessa ”vinteraffärer” tinar upp när solen börjar värma upp nedfrusen optimism i många affärsled.

## **Tre år som egen företagare!**

Den första mars 2009 är det tre år sedan undertecknade startade egen näringsverksamhet efter många årtionden i ledande befattningar som löntagare i annans tjänst. Trivs förträffligt med eget företagande, kundrelationerna, partnerskap med andra driftiga företagare och företag. Tror stenhårt på entreprenörskapet som samhällets enda riktigt nyskapande kraft av betydelse. Slutligen lite om vad som är bäst och med att vara egen företagare. Bäst med det egna företaget är: *Att ha kunden som chef!*

Ta vara på våren!

## **Evert Jonsson Tech Sales AB**

Evert Jonsson  
Grundare, Ägare och VD

