

Kvartalsbrev från Evert Jonsson Gruppen, Q2/2007

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.

Hårt arbete gav nöjda kunder för Sherpa 1000 GPS!

I takt med att Vägverket bygger ut systemet med Automatiska Trafiksäkerhetskameror (ATK), kraftigt höjda böter och mindre toleransmarginal för hastighetsöverträdelser, så växer marknaden för GPS-baserade fartkameravarnare och för GPS-navigatorer med varning för fartkameror. Handelsbolaget Isaksson & Jonsson (<http://www.isakjonsson.com>) har gett sig in i denna komplexa, dynamiska och konkurrensutsatta marknad med produkten Sherpa 1000 GPS. Detta sker i samarbete med vår partner Avante GPS i Madrid. Ett mycket omfattande utvecklingsarbete och drygt 700 mils testkörning längs vägavsnitt med ATK-kameror dominerade arbetet under det andra kvartalet 2007. En särskild ”rysarfaktor” i utvecklingsarbetet var att varken vi eller våra spanska partners till en början kunde förstå varför vi trots mycket systematiskt arbete fick oförklarliga differenser mellan vår noggrant uppbyggda databas och resultaten av våra fälttester. Problemet identifierades dock en regnig natt i månadsskiftet maj/juni. Då körde vi löpande satellitinformation från Sherpan längs ca 5 mil väg med ATK-kameror som laddades ner som datafil i en bärbar dator. Denna information överfördes därefter omedelbart till tillverkaren av Sherpa GPS i Korea för felsökning i deras mjukvara som sammanfogar databas och satellitinformation. Och där fanns boven i dramat! En bugg (en felaktig algoritm) i koreanernas mjukvara korrumpierade filerna från en korrekt databas. När buggen togs bort föll allt på rätt plats och Sherpan fungerade perfekt för de indata som den programmerats för. Därefter är jobbet ”bara” att hålla Sherpan uppdaterad med positioner för ca 730 fartkameror idag, som i början på nästa år är nästan 900 till antalet, hastighetsgränser där nya och gamla kamerorna står, samt färdriktningen för bilisterna i förhållande till kameran. Responserna från de första 100 kunderna som svarat på vår enkät, är att de är nöjda eller mycket nöjda med sin Sherpa. Det kommersiella arbetet med Sherpa 1000 GPS fortskrider enligt plan med direktförsäljning, uppbyggnad av försäljning via distributörer, samt försäljning över Internet via e-handel på <http://www.isakjonsson.com>. Uppdatering av kamerapositioner och hastighetsgränser sker också via vår hemsida som utvecklats i samarbete med shop-in-a-box som nu heter Quicknet (<http://www.quicknet.se>) samt Soft Solutions (<http://www.softsolutions.se>) som vi tackar för deras insats. Ett stort tack vill vi också rikta till vår bank Swedbank (<http://www.swedbank.se>) som varit en mycket konstruktiv affärspartner i att bygga upp en betalnings- och kreditlösning utifrån kundernas, företagets och produktens särskilda behov.

ATK i Aftonbladet: <http://www.aftonbladet.se/vss/bil/story/0,2789,1124935,00.html>

ATK i Svenska Dagbladet: http://www.svd.se/dynamiskt/inrikes/did_16331459.asp

Nytt från ryska fronten...

Det har skett framsteg i IQlinks (www.iqlink.fi) affärer med teknologi från Ryssland för marknader utanför Ryssland, samt kvalificerade tjänster till Ryssland. Undertecknad ber att återkomma till detta i kommande kvartalsbrev för tredje kvartalet 2007. Undertecknad deltog också i maj månad i ”Sweden Russia Business Forum” arrangerat av Swedbank i Moskva. Forumet gav fyra bra saker: a) bra kunskap om vad som är viktigt när det gäller affärer i Ryssland, b) nya affärskontakter i Ryssland, c) nya affärskontakter i Sverige bland de svenska seminariedeltagarna och d) tid för fem minuter direktpåverkan ”utan mellanhänder” i en sakfråga med min gamla klasskamrat Maud Olofsson, nu Näringsminister och Vice Statsminister. Under kvartalet inleddes också samarbete mellan EJG och det finska företaget NED för att introducera ”nearsourcing” med mjukvaruutveckling i Ryssland för svenska kunders räkning i avancerade utvecklingsprojekt. Erbjudandet innebär strukturerat och välorganiserat utvecklingsarbete i intervallet 1 - 100 mjukvaruingenjörer med motsvarande en magisterexamen i matematik, till mycket konkurrenskraftiga priser.

Nytt från spanska fronten....

Undertecknad deltog med mina finska och ryska partners i IQlink samt IQlinks ryska samarbetspartner Gradient i världskonferensen för International Association of Science Parks (<http://www.iasp.ws>) som detta år hölls i Barcelona vid månadsskiftet juni/juli 2007. Temat för konferensen var "kreativitet". Konferensen framförde både gamla sanningar och ett par nyheter av intresse. Gamla sanningar som framfördes var jämförelsen mellan "tjänstemannakarriären" med ingångslön och olika lutningar på löne/bonus-kurvan därefter jämfört med "entreprenörskarriären". Den senare blir endera mycket rikare eller mycket fattigare än den högavlönade tjänstemannen i privat och offentlig tjänst. Översatt i det lokala entreprenörsperspektivet, torde detta betyda följande – "Överstiger din livstidsinkomst som entreprenör inte den tjänstemannainkomst som Sten Jakobsson i Ottar, Monica Ericsson vid Fiskartorget och Ingegerd Palmer uppe på Rosenhill skrapat ihop under sin karriär – då har det inte gått så bra med affärerna!" En annan gammal sanning var de fyra traditionella budorden för en teknikparkschef i hela världen: 1) Starta nya tech-företag, 2) Rekrytera Tech-företag, 3) Serva Tech-företagen i parken och 4) Bygg relationer med universitet, högskolor och forskningsinstitutioner. Nytt inslag som väckte stort intresse var Ing. Ilkka Kakkos, IQlink-partner, förslag om ett "femte budord", dvs. att skapa ett institutionellt forum för kreativitet som nav i teknikparken i form av anläggningen NetWork Oasis och nätverkssystemet GLOW som realiserats i Joensuu, Finland. Delegater från USA, Asien, Nya Zeeland och EU, "högg direkt" på Ilkkas anförande och inbjöd honom att komma till deras del av världen och berätta.

Nytt från hockeyfronten..

Undertecknad är Ö-viksbo i exil sedan tre årtionden tillbaka. Med åren tunnas banden med hemstaden ut i många avseenden. Dock inte i ett avseende – banden till Modo Hockey (<http://www.modohockey.se>) - blir bara starkare för varje år som går. Det var därför andra kvartalets absoluta höjdpunkt när lagkapten Per Svartvadet kunde höja SM-bucklan efter finalvinst mot Linköping. Vi som var med förra gången det begav sig - år 1979 – då MoDos seger firades av undertecknad och en studiekamrat från Umeå i Filippinerna under ett stopp på en sex månader lång jorden-runt-resa, myste ännu mer denna gång. Det bästa med att hösten snart är här är att det är nedsläpp igen och då gäller - **Heja Modo!**

Ha en fortsatt skön sommar!

Med vänlig hälsning

Evert Jonsson Tech Sales AB

Evert Jonsson
Grundare, Ägare och VD

