

# Kvartalsbrev från Evert Jonsson Gruppen, Q4/2006

## **Motorerna uppvärmda, startbanan hittad: Dags för fullt gaspådrag!**

Det tog tio månader att starta upp och strukturera verksamheten i de tre affärsområdena i Evert Jonsson Gruppen. Affärsplanen för 2006 till 2008 är satt på pränt och presenterad vid Teknikbyns avslutning av årets Kick Start program. Det första halvåret kunder utgör goda referenser för affärer med nya kunder och fortsatta affärer med pionjärkunderna. Två intressebolag har bildats tillsammans med en partner i Sverige, samt tre partners i Finland och Ryssland. Intäkterna från konsultverksamheten har täckt initialkostnaderna under det första verksamhetsåret och lämnar troligen ett mindre överskott att vidareutveckla verksamheten med under 2007. Under andra halvåret 2006 har jag efter uppdrag och kundkontakter sorterat en handfull bra affärsslag i tre högar: a) Bra tjänster och produkter som har en omedelbar marknad, vilka kan generera ett positivt kassaflöde i bolaget 2007, b) Dito som troligen behöver utvecklas mera under nästa år för att affärerna ska ta fart 2008 och c) Dito som kanske inte blir kommersiella framgångar inom det mått på överskådlig framtid som ett ungt tillväxtföretag måste applicera. Fullt gaspådrag för tjänsterna och produkterna i kategori "a" tillämpas fr.o.m. 1 januari, 2007. Fjärde kvartalet 2007 måste firman ha lyft från "startbanan". 2008 så flyger bolaget på egna vingar med bränsle från samarbete med andra goda krafter.

## **Affärer inom affärsområde (AO) – Kvalificerade tjänster**

Under perioden har arbetet framförallt arbetet fokuserats på fyra områden;

1. Företaget har fått fäste på marknaden för kvalificerade IT-tjänster till energisektorn.
2. Bistå ett mycket avancerat ungt svenskt företag i strategiska förhandlingar.
3. Utarbeta en svensk version för satsning på "Business Reactors: Tredje generationens Science Parks – ett grundkoncept för lokalt hög ekonomisk tillväxt".
4. Uppdrag för teknikparker och kommuner som vill ha bättre fart på företagande, företagsrekrytering eller företagstillväxt i sina befintliga företag.

## **Affärer inom affärsområde (AO) – Agentur**

Inom detta område har föreget haft sin första motgång. Den bank/kortutgivare som förra julen meddelade att man ville köra ett demonstrationsprojekt baserad på mConfirms teknologi mot kortbedrägerier, meddelade efter ett år av omorganisationer i banken att man inte vill genomföra demoprojektet i nuläget. Trots kraftigt ökade kortbedrägerier verkar det svårt att få en enskild bank/kortutgivare att ta nya egna systeminitiativ för att försvåra de kriminellas uttag från ditt konto kopplat till ditt bank-, betal- eller kreditkort. Istället tycks hoppet ställas till övergripande internationella systeminitiativ i frågan. Själv har jag tills vidare slutat använda pin-koden i affärer där jag handlar med kort. Jag visar istället min legitimation till glädje för mig som slipper bli bedragen, men till förtret kassörskan, de som står bakom mig i kön och för bedragarna. Glädjeämnet under perioden inom agenturverksamheten hänför sig istället till AO – Intressebolag (se nedan)

## Affärer inom affärsområde (AO) – Intressebolag

*Första framsteget:* Under perioden skrevs kontraktet under avseende exklusiv agentur för det spanska GPS-företaget Avante ([www.avantegps.com](http://www.avantegps.com)). Deras GPS-produkter varnar för avståndet mellan din bil och närmaste hastighetskameror, samt jämför din bils hastighet i förhållande till gällande hastighetsbegränsning vid hastighetskameran. Avtalet gäller representation för Avante GPS i de fem nordiska och de tre baltiska länderna. Kontraktspartner till Avante är ett konsortium format av två aktiebolag som ägs av vardera Mikael Isaksson, Köping, och undertecknad som ägare till Evert Jonsson Tech Sales AB i Västerås. De två aktiebolagen har till Bolagsverket inlämnat ansökan att bilda det gemensamägda handelsbolaget "Isaksson & Jonsson HB". Om Bolagsverket godtar namnet kommer företagets hemsida att vara [www.isakjonsson.com](http://www.isakjonsson.com). Den första produkten som introduceras under första kvartalet 2007 är toppmoderna Avante GPS-modellen **Sherpa 1000** baserad på den modernaste GPS-motorn **SiRF Star III**. Sherpa 1000 placeras uppe på instrumentbrädan under framrutan där den får kontakt med ett flertal satelliter. Varnaren ansluts till cigarettuttaget i bilen. Storleken är mindre än en kortlek och utseendet framgår av - <http://www.avantegps.com/productos/producto.cfm?id=15>. Sherpa 1000 har samma pris för slutkunden i Sverige som (franska) huvudkonkurrenten GPS 1 som baseras på teknologin för den äldre GPS-motorn SiRF Star II. Priset är 1 495 kronor inklusive moms. Det är fem kronor lägre än lägsta fortkörningsböterna i Sverige som ligger i intervallet 1500 - 4000 kronor per bot. Fördelen med Sherpa 1000 jämfört med GPS 1 för bilföraren är följande;

1. De känsligare SiRF Star III-teknologin gör att Sherpa 1000 gör att den även *snappar upp satellitsignalerna genom framrutor på moderna bilar med tonade eller UV-ljusbehandlade framrutor.*
2. SiRF Star III-teknologin i Sherpa 1000 ger *mera exakt positionering av bilen i förhållande till kameran genom att den kan ta emot signaler från 16 satelliter (12 satelliter SiRF Star II som i GPS 1 och tidigare modeller hos Avante GPS).*
3. Sherpa 1000 *meddelar avståndet till hastighetskameran med en behaglig röst på svenska.* GPS meddelar dito med en gäll signal från GPS-dosan.
4. Sherpa 1000 *bygger hastighetskamerornas positioner på Vägverkets uppgifter, kompletterade med övriga inmätningar som finns tillgängliga.* GPS1 representant i Sverige i Trollhättan, uppger att deras kamera positioner bygger på egna inmätningar.

### **SÅ!**

- **Undvik onödiga böter!**
- **Bidra till trafiksäkerheten!**
- **Sluta oroa dig!** (för att du ska missa en hastighetskamera eller om det är 30, 50, 70 eller 90 km/tim där kameran står – Sherpa 1000 hjälper dig hålla koll på läget.)

### **DÄRFÖR!**

- **Beställ en Sherpa 1000 från Isaksson & Jonsson!**
- **100 % laglig utrustning!**

Fram tills att produkten finns på vår e-handelsite som är under utarbetande eller på disken hos våra distributörer, kan läsaren av detta nyhetsbrev beställa en Sherpa 1000 per <mailto:evert@evertjonsson.se> Priset är måttfullt: 1 495 kronor, inkl.moms. Kostnad för frakt, ev. fakturaavgift och ev. postförskott tillkommer. Vi

levererar så fort vi har Sherpa 1000 i lager.

*Andra framsteget:* Även intressebolaget IQlink Ky ([www.iqlink.fi](http://www.iqlink.fi)) har gjort framsteg under perioden. Det gäller både att utveckla den internationella versionen av konceptet ”Business Reactors – Third generation of Science Parks” och kommersialisering av tre ryska spetsteknologier via ryskägda bolag med säte i Joensuu Science Park i Finland. IQlinks affärsmodell är att ta ägarandel och/eller engångsprovision och/eller löpande royalty i dessa bolag. Mervärdena som skapas fördelas mellan kunden, det ryskägda bolaget i Joensuu och IQlink där undertecknad är en av fyra delägare. De första ryska teknologierna som vi jobbar med är ”Useful Sun”, nanoteknologi som omvandlar (skadligt) UV-ljus till (nyttigt) rött ljus. Första applikationsområdet är plastfilm för växthus, men även marknadsföring gentemot aktörer inom andra applikationer övervägs. Det andra är Logic Point – en växel från ryska rymdprogrammet som inte bygger på kuggväxlar. Istället bygger tekniken på ”wobblande” lager med kulor som löper i olika skåror i det yttre och inre lagret, vilket ger axlarna olika hastigheter. Fördelarna är mindre storlek, högre tillförlitlighet och högre vridmoment. Slutligen har vi börjat sondera marknaden för ”Heta koppen” – en engångsprodukt där kunden trycker på en punkt på muggen, så startas en kemisk reaktion inne i koppens ytterhölje som värmer upp vattnet inne i koppen till ca 95 grader. Därefter är det bara att tillsätta bifogat snabbkaffe eller tepåse i koppen, dricka ur och lämna koppen på plats där man slänger plastflaskor utan pant.

### **På första parkett: Såg ”Touch Down” för Fugelsang & Discovery!**

I december månad var jag på tjänsteresa och amerikanskt julfirande (= en dag, Christmas Day, 25/12) i sydöstra USA. Hade tur med vädret i Florida när det var dags för rymdfärjan Discovery och Christer Fugelsang att landa. Chansade på att åka till Kennedy Space Center trots dåligt väder i området. NASA: s preliminära planer på att landa rymdfärjan på Edwards Air Force Base i Kalifornien eller White Sands Missile Range i New Mexico – där vädret var bättre för landning. (Såg på nätet att Aftonbladet skrev att NASA d-a-g-e-n i-n-n-a-n landningen beslutat att landa i Kalifornien!) I verkligheten gick Discoverys landning till så här: 20 minuter innan rymdfärjan skulle börja återinträdet i atmosfären för planerad landning i Kalifornien, började det blåsa kraftiga kastvindar på Edwards Air Force Base. På alla tre möjliga landningsplatser så provflög tidigare rymdfärjepiloter inflygningssträckan med jetplan för att kolla läget. Kastvindar (”Crosswinds”) försvårar landning med rymdfärjan. Färjans relativt små vingar och högre landningshastighet ”ouch down” andningshastighet (Ca 360 km/tim vid ”ssträckan med jetplan för att kolla läget.piloten samma korrigeringsmöjligheter som en SAS-pilot har vid turbulenta vindriktningar. Samtidigt försvann regnmolnen plötsligt från 50 km-radien runt Kennedy Space och därmed risken för blixtnedslag i rymdfärjan under landning. Rymdkontrollen i Houston kunde via högtalarna i Centret meddela att färjan istället skulle landa i Florida! Blixtsnabba operativa beslut beroende på vädrets skiftningar i realtid. 40 min senare: Pang! Pang! = Två överljudsbangar från rymdfärjan i överljuds fart ca tre minuter före landning. Och så landade rymdfärjan i borte ändan på Kennedy Space Center. Med direktsändning på skärmar inne i rymdcentret där vi i realtid kunde följa händelseförloppet vid landningen in i minsta detalj sett från rymdfärjan i luften och från kamerorna på marken vid landningsbanan. **Häftigt!**

### **Funderingar kring tur och otur....**

Näringsminister Maud Olofsson och Utbildningsminister Lars Leijonborg var på plats i Kennedy Space Center enligt plan och tidtabell för uppskjutningen av Discovery med Fugelsang ombord. De missade uppskjutningen. Undertecknad var på samma plats på chans i dåligt väder en eftermiddag i december och prickade in landningen exakt. Av detta kan vi lära oss att ”tur och otur räknas”.

God fortsättning på det nya året!

Med vänlig hälsning

**Evert Jonsson Tech Sales AB** Evert Jonsson Grundare, Ägare och VD