

## **Rapport från temakvällen ”Från ide till förverkligat företag” 2009-02-12**

13 intresserade deltagare samlades på Kreativum för att lyssna på innovatören, företagaren och investeraren Lars-Olof Strand från Sölvesborg.

Strand's företagshistoria börjar 1978 då han blir VD på ett dotterbolag till dåvarande Blackstone. Den långa och omfattande historiken avslutas 2006, då bildas en ny familjeägd koncern (100% Strand), Hama Business Relations AB med säte i Stockholm.

### Strand's fem kriterier för Projektutvärdering

---

- 1) Identifiera det framtida behovet.
- 2) Vem har behovet (identifiera marknaden, målgrupperna/kunderna)
- 3) Hur många har behovet (marknadens storlek)
- 4) Vilka övriga kan tillfredsställa behovet (konkurrenterna)
- 5) Är detta affär (kalkyler)

### Presentation av två företag med stor ägareandel av Strand

- UHQ som är ett oberoende och renodlat fjärdepartis logistikföretag.  
Grundades 2001, ca 50 medarbetare, ca 120 Mkr i omsättning 2007/2008.  
Kontor i Sölvesborg, Malmö, Stockholm, representant i USA och Kina

- CoMan, Coach Manufacturing i Bengtsfors.  
Bildas i januari 2006 som rekonstruktion och fortsättning av tidigare Omninovas produkter. CoMan tillverkar specialfordon som används för:  
Busslinjer för äldre och handikappade  
Reguljära busslinjer för mellan 15 och 28 resande  
Skolskjutsar  
Färdtjänst  
Rullande bibliotek  
Paketleveranser

### Strand's framgångsrecept för företagare

Huvudtesen är förmåga att se in i framtiden – vilka **behov** av varor och tjänster behövs om 5 år?  
Skrivarens uppfattning är att framgångsreceptet är idag mer aktuell än någonsin, när tillgången av t ex. bilar kanske aldrig varit så stor jämfört med efterfrågan

Skrivaren är Veine Sjödahl