

Kvartalsbrev från Evert Jonsson Gruppen, Q2/2006

Affärerna är igång och affärsplanen på gång!

Affärerna i bolaget utvecklar sig enligt den plan som finns i huvudet på grundaren. Den första augusti kommer tankarna att finnas på pränt för presentation i slutet på årets Kick Start program. Fakturering och orderingång för perioden 1 mars - 30 juni ligger i nivån en tredjedel av de 0,5 MSEK som är intäktsprognosen för helåret 2006. Det genererade pengarna från de fyra första månadernas verksamhet täcker initiala startkostnader och periodens marknadsföringskostnader för de tre affärsområdena utan att nagga aktiekapitalet i kanten. Företagets tre affärsområden är a) kvalificerade tjänster, b) agentur och c) intressebolag. Konsultintäkter från affärsområdet kvalificerade tjänster finansierar marknadsföringskostnader för den provisionsbaserade agenturverksamheten som förväntas ge resultat först en bit in på nästa år. Investeringar i intressebolag förväntas ge god avkastning på längre sikt än de två första affärsområdena. Målsättningarna för kommande års intäkter för Bolaget, som så småningom skall bli en Grupp av Bolag, är 2,5 MSEK för år 2007 och 10 MSEK för år 2008.

Affärer inom affärsområde (AO) "Kvalificerade tjänster"

Bolagets första kund blev teknikbyföretaget Ipwalk som undertecknad bistod med strategisk rådgivning i samband med utarbetandet av företagets affärsplan. Andra kund blev Sandvikens kommun med dito strategisk rådgivning i samband med den fortsatta utvecklingen av företagsparken Sandbacka Park. Tredje kund är en kommun i Mälardalen som undertecknad bistår med strategisk rådgivning ang. inriktning på kommunens rekrytering av företag. Fjärde kund blev Vattenfall via ett konsultuppdrag från KTH Managing Doctors. Dessutom har mindre konsultuppdrag utförts åt Västerås Flygplats och Almi Företagspartner. Pågående uppdrag är därutöver assistans med kapitalanskaffning åt tre företag i Teknikbyn. Marknadsföringen av bolagets tjänster har intresserat ytterligare sex kunder i Sverige och utlandet. Ev. beställningar från dessa kunder kommer dock inte att ske före semestrarna i sommar. Undertecknad har också accepterat inbjudan från Linköpings Universitet att bli partner och utförare hos Centrum för Entreprenörskap för deras Entreprenörs och Management Program (EMP). Undertecknad kommer att sälja in och leverera ett eller flera motsvarigheter till Teknikbyns och CIE:s Kick Start program i Sverige eller utomlands.

Affärer inom affärsområde (AO) "Agentur"

Marknadsföringen av mConfirms säkerhetslösning mot kredit och betalkortsbedrägerier fortsätter i Sverige och nu också i Finland och Danmark. Norge, Island och Baltikum, står därefter i tur. Det tar ett tag att övertyga konservativt bankfolk att involvera kunden i säkerhetsarbetet för att göra livet surt för bedrägeriindustrin. De goda referenserna från VISA CAL i Israel och karaktären av dominoaffär för säkerhetslösningen, beställer en kund systemet så beställer troligen alla, håller dock modet uppe på nyföretagaren när intäkterna är noll och marknadsföringskostnaderna tickar på. Två nya agenturer för introduktion av högteknologi från utlandet på den nordiska och baltiska marknaden är i uppstartfas tillsammans med partners. En är B2B och en är B2C. (B2B = Business To Business, B2C = Business To Consumer.)

Trevlig sommar!