



Porträtt Kristian Andersson

ur Entreprenörboken | volym II



Founders Alliance

Porträtt Kristian Andersson: Ur Entreprenörsboken

VOLYM II

Founders Alliance Publishing AB
Sturegatan 46
114 36 Stockholm
Tel: 08-450 99 30
info@foundersalliance.com
www.foundersalliance.com
Founders Alliance Publishing AB är ett företag inom Founders Alliance i Sverige AB.

Mångfaldigande av innehållet i denna bok, helt eller delvis, är enligt lagen om upphovsrätt förbjudet utan medgivande av förlaget. Förbudet gäller varje form av mångfaldigande genom tryck, kopiering, bandinspelning, elektronisk lagring och spridning etcetera.

Entreprenörsboken – volym II
Copyright © Founders Alliance Publishing AB, Stockholm, 2015
Författare: Christina S. Donnerlid/PUNKT o PRICK
Grafisk form och sättning: Niklas Lindblad/Mystical Garden Design
Foto: Eva Lindblad/1001bild.se
Redaktör och projektledare: Christina S. Donnerlid/PUNKT o PRICK
Textredaktörer: Petra König/König text och produktion,
Jenny Tenenbaum/Tenenbaum Text
Ansvarig utgivare och grundare Founders Alliance: Niclas Carlsson
Tryck: Bulls Graphics AB, Halmstad 2015
ISBN: 978-91-979868-1-6



Med mångfald för framtiden

NAMN: Kristian Andersson

ÅLDER: 46 år

FAMILJ: Sambo, tre barn 9, 11 och 25 år

BOR I: Stockholm

INTRESSEN: Squash, träning, skidåkning, långfärdsskridskor, sång, gitarr, den egna motorbåten, sommarstället i Norrtälje samt barnens aktiviteter

FÖRETAG: MultiMind

GRUNDAT: 2000

ÄGARANDEL: 96 %

ANTAL ANSTÄLLDA: 159

OMSÄTTNING: 58 miljoner kronor

HUVUDKONTOR I: Stockholm

FINNS I: Kontor i Stockholm och Manila på Filippinerna, verksamhet i Danmark, Norge och Finland.

Ända sedan Kristian Andersson gick i gymnasiet och kom i kontakt med freds- och miljöarbete, har han intresserat sig för internationella frågor och kulturella skillnader i olika länder. Därför föll det sig naturligt att det var just runt mångfald han skulle bygga sitt bemannings och rekryteringsföretag MultiMind, vilket också framgår av företagets vision – att utveckla företag och samhälle med varje människas fulla potential ur ett mångfaldsperspektiv.

– Jag har både pluggat och jobbat utomlands, och för mig är det självklart att ta vara på de erfarenheter människor med en annan bakgrund besitter. I dagens globala värld är det också en nödvändighet för företag att ha medarbetare med kunskap i språk och om olika kulturer, och med internationella erfarenheter.

Kristians uppväxt i Viksjö norr om Stockholm kretsade mycket runt sport. Han spelade fotboll och pingis, och under en kort period tränade han ett fotbollslag för barn under tonåren. Efter föräldrarnas skilsmässa när han var sju år bodde han med sin mamma och sin bror, och han minns det som en ganska tuff tid.

– På 1970-talet var det ovanligt att ha föräldrar som skilde sig och jag kände att jag var annorlunda. Det var en jobbig period och jag försökte dölja att mina föräldrar separerat, men sedan blev skilsmässor mer vanliga och då kunde jag vara öppen med det. Efter grundskolan läste han ekonomiprogrammet på gymnasiet. Fritiden ägnade han mest åt sport och musik, han spelade gitarr och sjöng i kör – något han fortfarande gör från och till. Mellan första och andra gymnasieåret åkte han till USA som utbytesstudent, och han säger att det blev ett uppvaknande för honom.

– Det var tufft att komma till en annan kultur och jag blev lite trött på den amerikanska mentaliteten, vilket jag nu kan tycka var synd eftersom det begränsade mig lite. Jag hade haft en ganska enkel tillvaro hemma, men i USA fick jag kämpa med studierna och för att komma in i det amerikanska livet. Jag möttes plötsligt av en verklighet där människor fick sälja sina hus för att betala för vård om de blev sjuka. Det var en lärorik tid på många sätt.

Under tiden Kristian var i USA blev Olof Palme mördad, något som påverkade Kristian starkt, och när han kom tillbaka från USA anordnades det en fredsstudievecka i skolan, då elever från hela Sverige samlades för att diskutera freds- och miljöfrågor med politiker och representanter från den amerikanska och ryska ambassaden.

– Jag tyckte att det var jätteintressant, och jag började intressera mig för samhällsfrågor på riktigt. Under de två sista åren på gymnasiet var jag otroligt engagerad och blev helt uppslukad av dessa frågor. Därför startade jag en organisation för fred på skolan, som hette ”Ja för fred”.

Kristian hade inga entreprenörstankar vid den här tiden, men så här i efterhand kan han se att det fanns många entreprenörsinslag i arbetet med frågor om krig, fred, rasism och situationen i världen.

– Vi hade en riktig organisation med flera olika funktioner och vi gjorde en logotyp, gav ut ett nyhetsbrev och tog in betalande medlemmar och engagerade dem på olika sätt. Jag försökte också att starta vänskolor i USA och Ryssland för att främja ett samarbete länderna emellan. Tillsammans med organisationen Samarbete för fred jobbade vi mot kärnvapen och deltog i ett stort läger i Ryssland.

Påverkad av det fredsarbete Kristian bedrivit i gymnasiet var han kluven till att göra lumpen. Efter moget övervägande bestämde han sig för att ändå göra den, men valde att tjänstgöra som kock. Därefter blev det ekonomistudier på universitetet i Karlstad, kombinerat med två studieår i Frankrike, varav ett år på universitetet i Caen och senare en masterexamen i ekonomi i Annecy. Under studietiden var Kristian engagerad i studentkårens styrelse och arbetade med internationella studentutbyten.

– Jag tycker om att se konkreta resultat av mina insatser, och genom arbetet med studentutbyten lyckades vi rekrytera många studenter till universitetet i Karlstad. Arbetet tog dock mycket tid, så det blev lite si och så med studierna, säger Kristian och ler. I samband med studierna i Frankrike fick Kristian anställning på ett franskt företag där han under sex månader arbetade med finansieringsanalys, men han upplevde inte att det var en merit som räknades här hemma.

– Det var tufft att komma tillbaka och få tag i ett jobb efter två år i Frankrike. Erfarenheter av internationellt arbete värdesätts inte riktigt här hemma, och jag har förstått att det fortfarande är en stor utmaning för de flesta utlandssvenskar som kommer hem. För ett år sedan fick MultiMind kontakt med den ideella organisationen Svenskar i världen, och samarbetar med dem för att hjälpa hemvändande svenskar att komma in på den svenska arbetsmarknaden.

Redan under sin tid i Frankrike hade Kristian tankar på att som konsult hjälpa franska företag att etablera sig i Sverige, och han fick med sig ett litet projekt från en Handelskammare i Frankrike.

– Jag hjälpte ett litet företag att starta sin verksamhet i Sverige. Vi har väldigt bra renommé utomlands, Sverige är populärt och förknippas med kvalitet. Inställningen är att om man kan komma in på den svenska marknaden, kan man komma in var som helst. Efter hemkomsten från Frankrike började Kristian arbeta på Jusek, fackförbundet för jurister, civilekonomer, system-, personal- och samhällsvetare, och var ansvarig för att värva medlemmar från skolor och universitet. Efter en tid där började han som säljare på bemanningsföretaget Proffice. Det var en helt ny bransch som hade stor tillväxtpotential och attraherade unga människor. Kristian lyckades bra och tyckte att det var en intressant bransch, och hans tankar när det gällde yrkesval började ändra riktning.

– Jag hade hela tiden trott att jag skulle bli nationalekonom, eftersom det var vad jag läst till på universitetet, men genom mina olika arbeten hade jag förstått att jag var mer utåtriktad och jag insåg till slut att jag inte ville jobba med utpräglade nationalekonomifrågor. Kristian hade en kompis som lobbade för att han skulle starta eget och som var helt övertygad om att han var som klippt och skuren för det. I början var Kristian lite tveksam, men allteftersom blev han mer och mer övertygad om att det var vad han ville. Genom flera av sina släktingar hade han också fått en positiv syn på att driva företag, vilket underlättade beslutet.

– Jag tyckte att bemanningsbranschen var spännande, men såg även en del saker som jag skulle vilja göra annorlunda. Tillsammans med en bekant från studietiden, som sedermera blev partner, började jag spåna runt att starta ett bemanningsföretag för personer med internationella erfarenheter och språkkunskaper.

Totalt var de åtta stycken som startade MultiMind tillsammans, varav tre var investerare, men Kristian och hans partner var majoritetsägare. Detta var 2000, och de fick otroligt mycket publicitet i media och blev kontaktade av stora företag, vilket ledde till att verksamheten gick bättre och bättre.

– Det var helt galet! Vi fick en helsida i DI första dagen, Volvo ringde, vi träffade riksdagsledamöter och forskare, vi fick in jättemånga cv:n och några stora dotcom-bolag som kunder. Vi hann knappt jobba för alla möten.

På hösten samma år började dock mörka moln hopa sig. De kunde inte tillsätta alla uppdrag som kom in, vilket medförde att intäkterna blev för små. Kristian jobbade som en galning för att få in kunder och blev nästan besatt av att sälja. De visade sig dock att de inte hade tillräckligt fokus på kostnaderna, som stadigt ökade, och Kristian fick plötsligt upp ögonen för att pengarna höll på att ta slut samtidigt som lön skulle betalas ut till fem personer.

– Det var nära ögat den gången, men genom att några av delägarna köpte in sig lite till i företaget och genom att vi hade en osäker kundfordran som vi drev in klarade vi av det, annars hade vi inte funnits kvar. Efter det hade vi under ett och ett halvt år superfokus på ekonomin. Jag jobbade jämt, men för mig var det självklart att inte ge upp.

Sedan sprack it-bubblan och dotcom-bolagen försvann ett efter ett och i princip samtliga av dessa kunder ställde in betalningarna, vilket resulterade i att företaget fick stora kundförluster i en redan ansträngd situation. Detta ledde naturligtvis till stora problem med likviditeten för MultiMind.

Som tur var hade de några andra stora kunder som gav intäkter, men det räckte inte. Nu började det också knaka i fogarna mellan de tre operativa delägarna, som inte var överens om hur bolaget skulle drivas.

Vid det laget hade de två anställda och ett antal konsulter. Lösningen blev att säga upp personalen och en delägare från det operativa arbetet, samt att hyra ut en annan som konsult. Genom fakturabelåning lyckades de betala löner, leverantörsfakturor och skatter. Än en gång fick Kristian kämpa för MultiMinds överlevnad, och till slut var han helt ensam på kontoret.

– 2001 jobbade jag hela sommaren och bokade upp kundbesök, samtidigt som jag minimerade kostnaderna på alla håll och hade koll på allt. På hösten ökade farten lite och vi fick återigen intäkter.

Trots Kristians massiva insats hade de fortfarande negativt eget kapital och bolaget var likvidationspliktigt. Att driva verksamheten vidare skulle innebära att styrelsen blev personligt ansvarig och styrelsemedlemmarna valde att kliva av. Till slut blev Kristian tvungen att låta det gå i konkurs. Trots att de redan från början hade skrivit aktieägaravtal blev det väldigt traumatiskt, och för Kristian blev det en lärdom.

– Jag var lite irriterad över att vi inte hade fått runt verksamheten trots en bra affärsidé, men det var kul att vara ett gäng och det kändes naturligt, jag hade nog inte startat företaget om jag varit ensam. En viktig lärdom jag fick av detta var att om man ska starta företag ihop bör man känna varandra väl och vara väldigt samspelade, säger Kristian med övertygelse.

Kristian trodde fortfarande stenhårt på företagsidén, och i januari 2002 startade han om bolaget, men denna gång ensam.

– Min flickvän är och har varit ett stort stöd hela tiden, men då ifrågasatte hon mitt beslut att fortsätta eftersom hon hade sett hur de senaste åren tärt på mig. När jag startade företaget var jag en vältränad och harmonisk person, men nu hade jag aldrig tid att träna, var konstant stressad och kunde stundtals vara irriterad gentemot min omgivning. Efter moget övervägande valde jag att dra

igång ändå och jag belånade bostadsrätten för andra gången. Man kan nog säga att jag var besatt, säger Kristian och skrattar.

Han har en bestämd uppfattning om riskkapital, och att ta in hjälp utifrån var inget han funderade över.

– Jag ser det som en fördel att inte ta in riskkapital, men om man ändå gör det är det viktigt att man också får in kompetens, inte bara pengar. I vissa branscher kan det vara nödvändigt att göra det, eller om man ska göra stora investeringar, men man måste i första hand gå runt av sig själv genom att hitta kunder. För mycket pengar kan vara hämmande och medföra att man inte bygger upp någon kostnadsmedvetenhet i verksamheten, vilket är ett problem med tanke på att investerarna förväntar sig resultat.

Redan under det första året efter omstarten kunde han stänga av belåningen av fakturor och anställa en person till kontoret. Han kände att han var på rätt väg, men efter allt som hänt tog han det försiktigt. 2005 anställdes en person till på kontoret, och efter sex år hade företaget växt med 1 000 procent. Idag är de 17 anställda på kontoret och de hyr ut ungefär 150 konsulter per månad, men totalt är runt 400 individer – som tillsammans behärskar 30 språk – sysselsatta varje år. Kristian tänker långsiktigt och har en tydlig vision om att MultiMind ska bidra till att utveckla människor och samhället ur ett mångfaldsperspektiv.

– Kunderna är positivt inställda till det vi gör, och vi är bra på att hitta rätt personer till rätt plats utifrån deras språkkunskaper och kultur. Ungefär hälften av de konsulter vi har i vår databas är utlandsfödda.

Företagskulturen speglar Kristians fredsengagemang genom att den fokuserar på respekt – inför varandra och för olikheter och regler. Det är också viktigt att medarbetarna känner ett starkt engagemang för att hjälpa kunderna, ett driv att bygga processer och ta kontakt. Här finns också en flexibilitet som gör att man kan hoppa mellan olika projekt.

– Vi har ett öppet klimat och jag är mån om att lyssna på folks åsikter, men de måste i sin tur respektera de beslut som är fattade. Jag kan driva på medarbetarna med entusiasm och glada tillrop, men grunden är att vi har bra arbetsprocesser, en fungerande organisation och tydliga mål som medarbetarna förstår och tycker är roliga och inspirerande att jobba mot.

Alla sidoverksamheter som ekonomi, it, affärssystem etcetera, är outsourcade, och istället för en styrelse arbetar Kristian sedan 2003 med en managementkonsult, men håller nu på att upprätta en Advisory Board. I nuläget tycker han att en styrelse skulle stjåla för mycket tid, men ser att det kan bli aktuellt att inrätta en i framtiden.

– I första hand är det när man har en extern vd som man behöver en styrelse, så det blir aktuellt den dagen jag kliver av den rollen. Som ägare har jag naturligtvis stor betydelse för verksamheten, men jag strävar ständigt efter att få en struktur på plats där min närvaro inte är affärskritisk i det operativa arbetet.

MultiMind har även verksamhet med eget kontor på Filippinerna, och nästa steg blir att etablera fasta kontor i Norge, Danmark och Finland.

– Vi följde med en kund till Filippinerna och hade sedan en person där under ett och ett halvt år för att starta kontoret. Jag skulle själv kunna tänka mig att flytta dit för att utöka verksamheten.

Just nu ser vi dock att många av våra kunder vill ha leverantörer som kan leverera över hela Norden och därför känns det som ett naturligt steg att expandera till våra grannländer.

Kristian har svårt att ta det lugnt, han vill alltid vidare, och enligt vad han själv säger kan han vara envis in absurdum. För att få livet att gå ihop med mycket jobb, sambo och två små barn är han mån om att ha rutiner, men också om att hitta andningshål.

– Jag spelar squash och tränar ett par gånger i veckan, och sång och musik är fortfarande ett stort intresse. Idéer har han gott om, och de flesta har en koppling till MultiMind som Kristian tänker fortsätta att utveckla så länge det går.

– Givetvis är den ekonomiska framgången viktig, men det som gör mig allra gladast är nöjda kunder, det är den ultimata belöningen. Vår verksamhetsidé är kopplad till samhällsutvecklingen, och min drivkraft är att göra samhället som vi en gång ska lämna över till våra barn lite bättre, säger Kristian med eftertryck.

Kristians råd till blivande entreprenörer:

- Om du startar med en eller flera kompanjoner så se till att ni är väldigt samspelade, och helst har jobbat ihop tidigare. Det kommer att uppstå jobbiga situationer och då är det viktigt att veta hur medgrundarna fungerar under stress.
- Satsa på att komma igång med försäljningen så snart du vet vad du ska sälja. Läg inte tid på att utveckla produkten/tjänsten eller skriva affärsplaner in absurdum. Oavsett kommer den största utmaningen att vara att komma ut på marknaden.
- Dra inte på dig onödiga kostnader utan var mycket försiktig med vad du lägger dina pengar på. Många nystartade företag blir uppvaktade av olika leverantörer, men du har inte råd att lägga dyrbar tid på det.

Entreprenörsutmaning:

Du har ett företag med fem anställda som ska ha lön om tre veckor. Du har inga banklån men flera delägare som investerat i företaget, och i dagsläget finns det 20 000 kronor på företagskontot. Hur ska du göra för att betala ut lön till de anställda?