

## Dubbelt så bra med spa

Jonas Stenberg, Falkenberg Strandbad, sid 6

## Hittar ut i stora världen

Mats Johansson, L:a Bruket, sid 2

## Leder med hjälp av mentor

Ebbe Östergren,  
Östergrens Production, sid 4

## Nya takter i Parken

Lavdim Syla, Parken i Halmstad, sid 6




# Dubbelt

Fyra göteborgska sjuttio-talister såg ett lite slitet konferenshotell inklämt mellan sprudlande spa-anläggningar från Båstad i söder till Smögen i norr.

Så de köpte och satsade på... Spa! Det höll och på tre år har både omsättning och antalet anställda på Falkenberg Strandbad fördubblats.

Jonas Stenberg är VD i Ess Hotell som för åtta år sedan tog över och gav nytt liv i Ystad Saltsjöbad. Strandbaden i Falkenberg var likartat då de erbjöds att ta över det 2010.

– Hotellet levde på kon-



■ Rena nöjet. Ingen dans på rosor men massor av kul jobb. Så blev det för Anna Eriksson och Lavdim Sylva när de tog över klassiska nöjesstället Galejan i Halmstad.

## Nya takter i Parken

**Bara några takter på sista dansen återstod för Galejan i Folkparken. Då bjöd skolkompisarna Lavdim Sylva och Anna Eriksson upp och gav Halmstads mesta nöjestempel nytt liv.**

När de gick på Sannarps-skolan jobbade Lavdim extra på Galejan. De två tog skilda jobbvägar efter studenten men de behöll kontakten.

– Jag arrangerade fester och var Galejans största kund när anläggningen 2009 skulle stängas. Som tur var fick jag med Anna på idén att ta över, berättar Lavdim.

Finansiellt klarade man starten av Parken i Halmstad med investeringslån

från Almi men lika stor betydelse hade rådgivningen.

– Som nyföretagare är man ingen Einstein och att alltid kunna ringa Fisnik (Nepola, IFS-rådgivare på Almi Halland) har varit en stor hjälp, säger Lavdim.

Dans har förblivit en grundsten och alla de stora dansbanden stannar till under säsongen. Men konserter, konferenser och företagsarrangemang tar större plats och är i linje med ambitionen att utnyttja lokalerna mer dagtid och på vardagar.

Ett kvitto på att de nya ägarna lyckats var när Parken Galejan upphandlades för konferenser av Halmstads kommun. Kapaciteten är 400 matgäster och 500

i biosittning. 20 personer finns på lönelistan, fem arbetar heltid. De årliga överskotten har gått till investeringar och nu står en ny ismaskin högst på önskelistan.

– En del tycker vi är lite udda kompanjoner men samarbetet fungerar så bra och vi tar ansvar för olika delar av verksamheten. Man måste se helheten men ändå inte missa detaljer för att det ska bli bra, säger Anna och Lavdim nickar instämmande:

– Mina rötter finns i Kosovo men det bor en liten dansbandsgen i mig ändå, småler han.



■ Key West på trettioalet? Nej. Skrea strand på 2010-talet. Falkenberg Strandbad fick en "Hemingwaylook" vid nystarten.





# så bra med spa

ferenser och sommaren. Vi ville utöka beläggningen genom att locka privatpersoner på helger, säger Jonas.

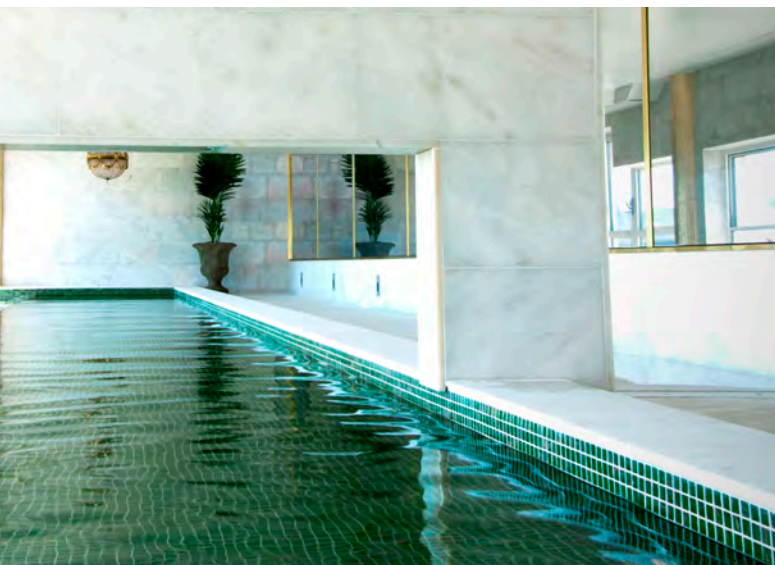
Efter en satsning på ny inredningsprofil, en ny spa-avdelning med eget koncept och personal med gästen i centrum vet man resultatet: "Healthy, wealthy, older people" bokade in sig på helgerna och beläggningen sköt i höjden.

Nu, när omsättningen passerat hundra miljoner, satsar ägarna vidare. Också barnfamiljer ska lockas. Planerna omfattar bland annat utomhuspool, café/restaurang, satsning på musik med attraktiva artister på scen

och närmare samarbete med grannen Klitterbadet.

– Vi var unga och utan pengar när vi tog över i Ystad och Falkenberg men Almi stöttade oss. Almis vilja att ta lite risk är en fantastisk tillgång för svenskt näringsliv och för Falkenberg har det blivit 50 nya jobb, mest för ungdomar, säger Jonas Stenberg.

Falkenberg Strandbad var rörelse nummer två för ägarkvartetten. Sedan dess har bland annat tillkommit anrika Hotel Palace (omdöpt till Pigalle) i Göteborg och kvartetten är på väg att skapa en koncern inom besök, mat och upplevelser.



## Hallå där Katarina Engrenius, finansieringsrådgivare på Almi Halland.

### Vilka företagsidéer kan jag få finansieringshjälp med?

– Våra lån vänder sig till alla branscher och till företag med upp till 250 anställda. Syftet med vår finansiering är att vara ett komplement till banken och på så sätt göra fler affärer möjliga. Dock så är ingen ansökan den andra lik. Personligheten är en viktig del, vid sidan om bärigheten i projektet, när vi bedömer låneansökningar.



### Vilka är de vanliga missuppfattningarna om Almi som kreditgivare?

– Många tror att vi bara sysslar med nystartsföretag men vi har finansieringsalternativ i de flesta fall då små och medelstora företag behöver krediter. Det kan vara vid omstrukturering, nyinvestering eller etablering på nya marknader. Vi kan göra expansionen möjlig.

### Hur ser då finansieringen ut?

– Det ideala är att du bidrar med en del i egen insats, att en bank eller annan kreditgivare finansierar minst femtio procent och att vi tar "topplånet". Vi tar alltså en lite större risk och därför lite högre ränta. "Standardlånet" hos oss löper på fem år. Målsättningen är ju att kunden får fart på affärerna och bli bankmässig.

### Någon underskattad plusfaktor hos Almi?

– Vi är ju också en affärspartner som vill lyssna på kunderna och bolla idéer med dem. Inte alltid kan man ha den dialogen med sin bankkontakt.

Mer om Almis finansieringsformer hittar du på:  
[www.almi.se/halland](http://www.almi.se/halland)