

## 8-årsjämförelser år 2002-2009.

	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Nettoomsättning	2920	6798	9140	5 312	3465	3137	4959	6386
Resultat:	-570	0	550	324	315	-1372	100	-476
Balansomslutni	7323	4479	4522	4230	3279	3464	4836	5400
Antal Anställda	6	8	8	5	5	6	7	9
Soliditet	36,4	32,5	38,7	29,4	20	1,6	24	19,6

Frighet!

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

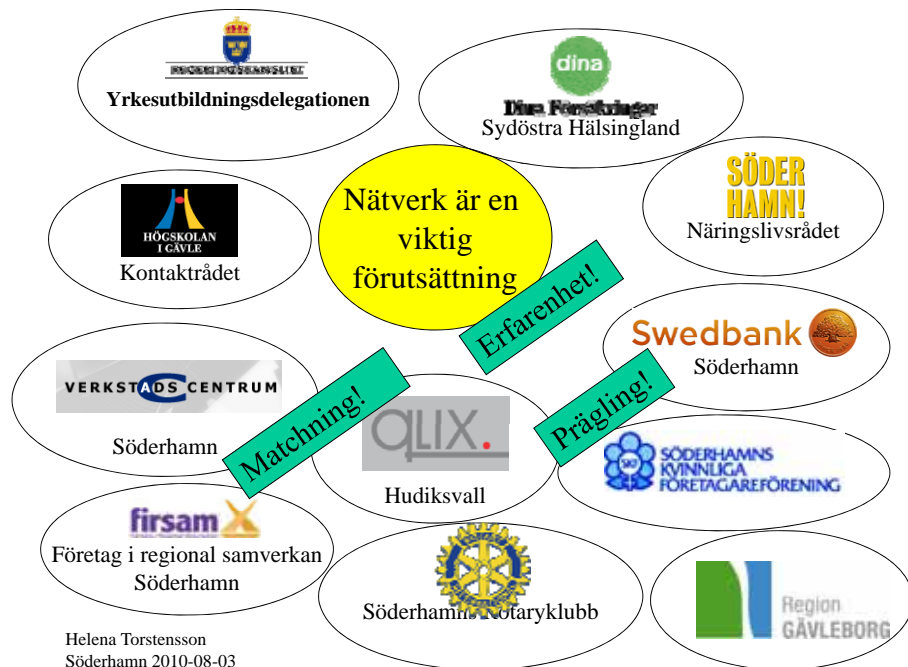


## Varför tog det mig 40 år att förstå att jag vill bli egen företagare ?

- Jag hade ingen företagskultur hemifrån.
- Jag läste teknik på högskolan och det blir man ingen företagare av!
- Jag präglades inte till entreprenör inom storföretaget ABB
- Jag var ensam som extern VD och dessutom tjej och akademiker i verkstadsbranschen.

Anti Frighet!

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03



Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Var fick vi modet från?

1. Gör vi inte det nu blir det aldrig!
2. Barnen är tillräckligt stora, 11 och 13 år.
3. Vi är mitt i livet, men har det mesta, åtminstone tillräckligt.!
4. Jag hade massor av företagskontakter.
5. Två st tre års kontrakt som extern VD var avslutade.
6. Själv har jag alltid varit nyfiken, älskat spel och varit engagerad.
7. Inställningen att går det inte, så löser vi det också!

Prägling!

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Förutsättningar för Ägarskiften:

1. Synliggör **företagare i allmänhet**
2. Bygg nyfikenhet och **erfarenhet**
3. Skapa **möten** mellan företagare/övriga
4. Ge förebilder och **inspiration**
5. **Prägling** genom samvaro med företagare
6. Fixa **finansiering**
7. **Planering** i flera år för köpare/säljare
8. Personliga **mentor**er / affärskonsulter
9. Synliggör olika **affärlösningar** för övertagande
10. **Matchning** / förmedling

Erfarenhet!

Frihet!

Prägling!

Erfarenhet!

Matchning!

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Vilka har vi tagit hjälp av?

Före köpet:

- Eget företagsnätverk
- Revisorer
- Företagsförmedlingar
- Släktingar / Kompisar
- ALMI företagspartner
- Banker
- Arbetsförmedlingen
- Länsstyrelse
- Kunder
- Leverantörer
- Anställda
- Styrelsen

Matchning!

Dessutom som företagare:

- Konsulter
- Svenskt Näringsliv
- Teknikföretagen
- Kommunens Näringslivsorgan
- Högskolan / Universitet
- Affärssystem nätverk
- Nyföretagarcentrum
- Movexum
- Norrlandsfonden
- Handelskammaren
- Exportrådet
- Tillväxtverket

Erfarenhet!

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Process Produkters Vision 2020

Vi ska vara bäst i Sverige på kvalitetsarbeten inom skärning, bockning, maskinbearbetning, svetsning och montering av detaljer med seriestorlekar från 1 till 100 stycken.

Vi vill ständigt utveckla vår kundservice, tillverkningsprocess, tekniska kunnande och personal för att kunna överträffa kundernas förväntningar.

Vi vill erbjuda ett ökat förädlingsvärde för kunden och nå tillväxt genom att sälja, förbättra och förnya vår egen verksamhet.

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Investeringar 2008.

Frihet!

### Process Produkters förvärvar konkursbo:

Alfta Skärteknik AB gick i konkurs 2008-06-09. Process Produkter har köpt maskinerna och flyttat dem till lokalerna i Söderhamn.

Syftet är att kunna erbjuda Alfta Skärtekniks och våra kunder nya möjligheter.

Köpet innebär främst en vattenskrämaskin, CNC-svarv och två flerooperationsmaskiner.

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

- Alfta Skärtekniks hade ca 150 kunder.
- Omsättning på 6 miljoner per år.
- 3 ägare plus 4 anställda.
- 3 anställda finns hos oss idag.
- Företaget grundades för tio år sedan.
- För dyr hyra och för lite jobb i den dyra leasingmaskinen, enligt Helenas analys!

**Tiden och priset är den stora skillnaden, mellan att köpa ett företag via konkursförvaltare eller via ägaren!**

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Men köp ett eget företag då! sa maken. Sagt och gjort!

Det är med största förtroende jag överlämnar vår anrika verksamhet i hennes händer! Så sa den tidigare ägaren Eric Gramer, när Helena Torstensson tog över spakarna till hans företag Process Produkter i Söderhamn hösten 2005.

Det var en stor utmaning att ta över ett verkstadsföretag i dessa tider medgav Helena. Som nu arbetar med att bygga upp företaget från grunden. I botten har hon en gedigen civilingenjörsexamen, tio år inom ABB koncernen och en flerårig erfarenhet som extern VD från verkstadsföretaget PEPAB.

Det var så det hela började: när hon efter sex år som VD ställde sig frågan: Varför kör jag inte igång något själv! Uppmuntrad av sin man – numer också styrelseordförande i företaget – som sa, "men köp ett eget företag då!" Sagt och gjort! Nu har hon alltså tagit över det då krisdrabbade verkstadsföretaget Process Produkter.



### Finansiering – bollplank

Hon fick ett bra stöd av den lokala Sparbanken och blev även påhejad att som kvinna, rädda ett verkstadsföretag på orten. ALMI hjälpte också till med lån. Helena som fick god tid på sig att ta över, såg att det fanns en bra potential i både verksamhet såväl som i själva fastigheten på 2000 kvm. Hon har fått mycket positiv kundrespons, vid återbyggandet av de gamla kundrelationer den tidigare ägaren börjat avveckla. Mycket hade också blivit eftersatt då Eric börjat tröttna på sitt företag. Finns det för och nackdelar med, att både du och din man arbetar i samma verksamhet? "Kryddan just nu är att vi ses mer, som extern VD såg jag aldrig familjen och att gränsen mellan företag och familj nästan suddats ut, ser jag bara positivt på!" påpekar Helena. Utifrån dina förväntningar blev det som du tänkt dig? Jag visste vad det innebär att vara VD, den stora skillnaden idag är att det är mina pengar och satsar jag, är det något jag verkligen tror på.

Några lärdomar du vill dela med dig om att ta över ett företag?

"När man hoppar på ett företag i farten, är det bra om man kan köra, men visst växer man också med uppgiften".

Här kan du läsa mer om Process Produkters verksamhet.

Söderhamn 2010-08-03

"Detta är ett urklipp från www.agarskifte.se"

## ”Projekt Köpa företag”

Erfarenhet!

Prägling!



•Föredrag  
Stockholm/Bryssel

•Föredrag  
Lokala, CFL mfl

•Medverkan  
”Boken”

•Medverkan  
Tillväxtverkets  
Broschyr

•Styrgrupp  
Flygande start

Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03

## Framgångsrecept för ett lyckat övertagande

- 1 dl hitta rätt företag      ½ dl rätt make eller partner
- 1 dl rätt finansiering      1 msk tur och tajming
- 1 dl mod      1 msk kärlek och passion för företaget
- 1 dl hårt arbete

Blanda väl - låt stå kallt och mogna - forma unik deg.

Kavla ut och bygg upp efter egen vision!

Frihet!



Hel  
Söd

Matchning!

Erfarenhet!

Prägling!



# Tack,

för er  
uppmärk-  
samhet!



Helena Torstensson  
Söderhamn 2010-08-03