

# Visionen blev affärsidé

## Framtidens möten sker öga mot öga, siar framgångsrika företagare

Av AWIWA KELLER

De kallar sig för Talarforum och tror på det verkliga mötet. På den känslomässiga upplevelsen. Det kan låta gammaldags i tider av multimedia och IT-teknik.

Mikael Lexhed, civilingenjör, och Jenny Österman, civilekonom, spånade en kväll i glada vänners lag kring livet,

varandra. Det gör man bäst genom personliga möten, säger han.

- I dag skickar företag sin personal på dyra konferenser och kortkurser och har ingen aning om vad de egentligen får ut. De vet bara att det kostar en massa pengar.

Jenny Österman och Mikael Lexhed har märkt att företag i allt större utsträckning vill skraddarsy sina egna seminarier eller konferenser. Problemet är att de varken har tid, resurser eller kompetens att själva arrangera dem.

### Planerar och ger råd

- Det är där vi kommer in. Vi arbetar som konsulter, kan man säga. Vi planerar kunskapsinnehållet tillsammans med uppdragsgivarna. Ger dem tips om vem eller vilka personer som kan vara lämpliga för deras speciella behov. Det kan handla om allt från chefskonferenser, kundaktiviteter, kickoff, till hur man lär sig arbeta i lag, säger Jenny Österman.

Jenny Österman arbetade tidigare på ett konferensföretag. Där kom hon i kontakt med många föredragshållare. Både bra och dåliga.

- Hur många gånger har man inte dåsat till under konferenser och seminarier.

Mikael Lexhed arbetade på ett stort företag i cellplastbranschen och ansvarade bland annat för mässkontakter, kundträffar och reklamjippon.

- Så när Jenny och jag spånade den där kvällen, kom vi på samma sak - nämligen "upplevelsen". Det är den man kommer ihåg. Det är när man i en situation fått något utöver det vanliga som lärdomen kommer.

De är bara i början av sitt företagarliv. Ännu har de inte satt upp några ramar för sin verksamhet. Hela tiden ser de nya ideer i företagets behov. För större tänker de



Tala så att jag förstår. Jenny Österman och Mikael Lexhed kan kalla sig för "speakersbrokers", för så heter deras motsvarighet i USA. De förmedlar talare och föredragshållare.

Foto: ERICH STERING

bli.

- Vi ser att det kommer att behövas kunnigt folk som kan grafisk design för datorer - illustrationer, foto och ljud för multimedia, säger Mikael Lexhed och vill ännu inte utveckla sina tankar.

### Allt tar tid

Men allt tar sin tid, säger de. Bara att hitta rätt lokal tog dem lång tid. Nu sitter de i Birkastan i Stockholm och uppskattar närkontakten med alla andra småföretagare runt omkring.

- Det här är perfekt. Vi har satsat eget kapital och lånat lite. Något starta-egit-bidrag var inte aktuellt för oss eftersom vi inte var arbetslösa, säger Jenny Österman.

Men, säger hon, trodde de inte att deras idé skulle bära sig utan bidrag, skulle de aldrig ha startat. De har

räknat med en omsättning på tre miljoner kronor första året är. Det klarar de med råge. Det betyder inte, är de noga med att understryka, att de kan ta ut någon högre lön. Det betyder att bra föreläsare kostar.

- De internationellt kända kan kosta mellan 40 000 och 100 000 dollar. Att bjuda hit en sådan person ger ju också good-will för företaget. En duktigt svensk föredragshållare kan kosta mellan 10 000 och 60 000 kronor. Det låter kanske mycket, men tänk på vad en lunch för 100-200 personer kostar. Då är inte detta dyrt, säger Jenny Österman.

De satsar offensivt och det kostar på, säger de.

- Vi skulle önska att det fanns riktade bidrag att söka för nystartade. Till exempel ett marknadsföringsbidrag.

Det gäller ju att snabbt komma i gång, säger Mikael Lexhed.

### Många föreläsare

Igång är de. De har redan ett stort internationellt samarbete med tillgång till flera tusen föredragshållare och i sitt dataregister över bra skandinaviska föreläsare finns flera hundra namn.

- Det finns många som besitter stora kunskaper, men det gäller att hitta dem som kan förmedla den på ett bra och underhållande sätt. De måste vara lite av estradörer. Vi ser att det börjar komma fram fler och yngre förmågor.

- Det här är jättekul. Det ringde just en kund som hade hört talas om oss genom en föredragshållare som inte själv hade tid att ställa upp själv, säger Jenny Österman. Så rullar det på. □