



Till slut räckte Lisas massagehänder inte till

■ **Väga ta in extern hjälp till att styra bolaget – så att du kan fokusera på att dra in mer TTbusiness. Det menar Lisa Uggle, grundare till Ugglapraktiken, och berättar hur hon tog klivet vidare från uppstartsfasen.**

Av Camilla Björkman

När Lisa Uggle för tjugo år sedan startade eget som massör hade hon inte en tanke på att det skulle gå så bra.

– Jag kände att företaget kunde bli stort, men aldrig att det skulle bli så här! säger hon nästan förvånad.

Det har tagit sin tid, men i dag omsätter Ugglapraktiken åtta miljoner och har sju anställda. Affärsidén – att massera anställda på företag – är inte unik. Men med tre starka konkurrensfördelar har Ugglapraktiken kunnat växa sig starkare än konkurrenterna:

- Alla massageterapeuter som jobbar för Ugglapraktiken är certifierade av branschrådet Svensk Massage, vilket höjer kvaliteten.
- De har ett smidigt boknings- och betalningssystem, där man med några enkla knapptryck på nätet kan boka massage och få underlag till skatteavdrag. Med Facebook, Twitter och Google-optimering når de ut till sina kunder på nätet.
- Ett 70-tal underkonsulter med egna firmor jobbar under Ugglapraktikens namn när personal behövs. På så sätt har de kunnat växa utan att anställa och sprida sig geografiskt. Sammanlagt blir det runt 3 000 behandlingar i månaden.

MEN FRÅN BÖRJAN bestod företaget bara av

Man måste våga lita på sin personal och våga lämna över för att kunna växa

Lisas två tomma händer:

– Jag tog med mig min massagebänk och gick ut på stora företag för att få kunder. Ganska snabbt hade jag en hel del stora namn, berättar hon.

Redan då var hon övertygad om att anställda på företag skulle vilja ha massage, vilket har visat sig rätt. Massagebranschen har fullständigt exploderat de senaste åren. Plötsligt räckte inte Lisas händer till – och hon fick börja anställa. Dessutom ökade antalet underkonsulter ute i landet. Plötsligt var Lisa både vd, försäljningsansvarig och personalchef.

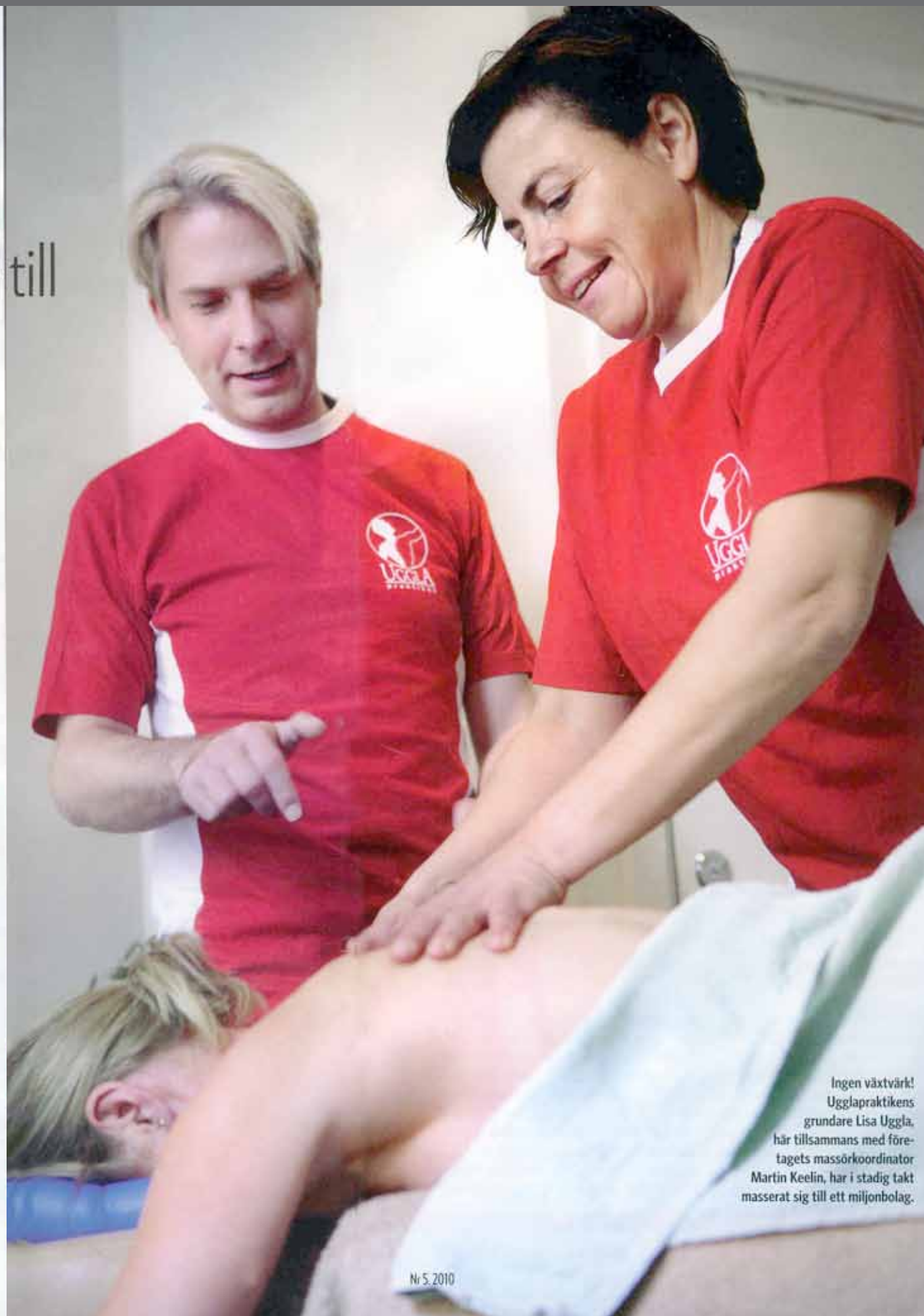
– Det går till en viss gräns, men sen måste man ta in folk som inte bara jobbar med markarbetet utan också med att driva företaget framåt. I efterhand kan jag tycka att jag skulle ha tagit in den här proffshjälpen tidigare, säger hon.

NYCKELN TILL TILLVÄXT tror hon är just att ha en plan för det, där flera personer i firman hjälper till och inte bara du som är grundare. I dag är Lisa fortfarande vd och helägare, men har med hjälp av Almi tagit in en konsult som sköter det operativa vd-arbetet.

– Det är det mest avgörande beslut jag har tagit för Ugglapraktiken. I början var det jättejobbigt och jag kunde bli irriterad när han tog beslut, fast det var jag som hade tagit in honom! Men jag insåg snabbt att det var nödvändigt att våga släppa saker. Jag måste ägna mig åt kunderna för att få rejäl snurr på verksamheten.

Hon rekommenderar andra företag som vill växa att våga göra samma sak. Risken är annars att du, som kanske blivit som en familj med de anställda, inte vågar ta svåra beslut som kan driva företaget framåt.

– Man måste våga lita på sin personal och våga lämna över, det är absolut nödvändigt för att växa. Ge dem tydliga direktiv och mål som du utvärderar tillsammans med dem – men låt dem få fria händer att göra sitt jobb! ■



Ingen växtvärk! Ugglapraktikens grundare Lisa Uggle, här tillsammans med företagets massörkoordinator Martin Keelin, har i stadig takt masserat sig till ett miljonbolag.

SÅ GÅR DU FRÅN LITEN TILL STÖRRE

Lärarna på utbildningen Academy of Excellence för små företag som vill växa, ger här fem råd som ökar din chans att växa framgångsrikt:

Avsätt tid till utveckling

■ Det är lätt att dagarna går åt till att släcka bränder. Skriv en lista över vilka återkommande uppgifter du måste bli av med för att kunna ägna dig åt att utveckla verksamheten – och delegera! (David Stiernholm, struktör)

Tänk i nya banor

■ I stället för att titta på dina konkurrenter och på vad de gör bra – för det ska faktiskt vara självklart att du är lika bra som andra branscher eller från utlandet. Då hittar du nya, kreativa sätt som kan vara avgörande för tillväxt. (Teo Härén, föreläsare inom kreativitet och inspiration)

Bli en attraktiv arbetsgivare

■ Generationsskiftet gör att det inte räcker med att locka med ett jobb och en lön. En nyanställd i dag kräver saker som en bra chef, att kunna utvecklas och att känna att de gör något äkta. Gör en tydlig ram för vad du och ditt företag kan erbjuda nyanställda. Då kan du och dina intervjupersoner jämföra och se om ni har en bild som stämmer överens. Det minskar risken att de blir besvikna och lämnar företaget. (Svante Randler, vd på Academic Communications)

UGGLAPRAKTIKEN AB

OMSÄTTNING 8,1 miljoner. (2009)
VINSTMARGINAL 1,75 procent.
ANSTÄLLDA 8 personer.

Var snabb i anställningsfasen

■ När du bestämt dig för att ta in en till anställd, ta dig tid till intervjuer, att äta lunch tillsammans och att lära känna personen – och var sedan snabb. De riktigt duktiga personerna har alltid flera bollar i luften, så risken är att du missar dem om du är för långsam. (Jimmy Steisjö, vd Academic Work i Sverige)

Sälj, sälj, sälj!

■ Utan ökad försäljning kan ditt företag aldrig växa. Är det inte ditt gebit, att hitta drivna och engagerade personer som kan göra det åt dig – men se till att hela tiden följa upp och ge dem feedback. Peppa med roliga säljtävlingar och kort som ni delar ut när någon gjort ett bra resultat. (Jimmy Steisjö)

SE UPP MED ...

... att inte våga anställa

■ Du kan aldrig växa om du ska göra allt själv.

... att våga släppa markjobbet

■ Om man inte klarar det finns det aldrig tid till att utveckla firman.

... att se sina anställda som en familj

■ Det låter bra, men om du är för familjär med alla kan du få problem att sköta ditt jobb som chef.