



ELVENITE AB, KARLSTAD

Att skapa goda relationer över gränsen är Elvenites recept på norsk framgång

När företagskonsultbolaget Elvenite AB startades i Karlstad 2007 hade grundarna redan jobbat en del i Norge, och de lyckades ta med sig de befintliga norska kunderna till det nya företaget. Idag står de norska kunderna för mer än hälften av företagets verksamhet. Johan Gotting, vd och medgrundare, har blivit medveten om en del skillnader mellan länderna – men vet också hur man tacklar dem.

– På nåt sätt hade vi redan en bro in i Norge när vi startade företaget, och sen anställde vi ett gäng konsulter som också hade kunder i Norge. I vår bransch köper kunderna ofta inte företaget utan personerna, så när man byter arbetsgivare följer kunderna med, säger Johan Gotting, vd och medgrundare.

Elvenite AB är ett exporterande tjänsteföretag inom affärs- och verksamhetsutveckling och jobbar med varumärken som Löfbergs och Skånemejeriet. I Norge är verksamheten inriktad mot laxproducenter, mejeriföretag och bagerier.

Att Elvenite jobbar mot Norge hörs också då norska varvas med svenska i det moderna kontorslandskapet i centrala Karlstad som företaget nyligen flyttat in i. Idag har de också kontor i Bergen, Oslo och Stockholm.

Vad betyder den norska verksamheten för företaget?

– Det har varit en väldigt bra affär för oss. På senare år har vi också bearbetat marknaden där mer medvetet, och en bransch är fiskeodlingsbranschen som vi satsat mycket med. Vi jobbar mycket med ett stort laxföretag nu som vi gärna bygger vidare på.

Varför lockas ni till den norska marknaden?

– En aspekt man inte kan bortse ifrån är den kulturella närheten mellan Norge och Sverige, även om det också finns skillnader i kultur och mentalitet. Jag tror vi står varandra ganska nära och förstår varandra bra. Sedan är det den geografiska närheten förstas.

Han pekar också på den låga kommunikationströskeln – och menar att det är väldigt viktigt att man förstår varandra språkligt. När det gäller affärskulturen mellan länderna ser han däremot fler skillnader.

– Norrmän är måna om att lära känna varandra på riktigt. Det vinnlägger de sig med i de första faserna, därför kan det vara svårt att få den första affären. Men sen när man väl får igång en relation går det väldigt bra. Sen är svenskar mer strukturerade, de har mer konsensus än norrmän. Vi svenskar kan sitta och diskutera och diskutera, sen rättar alla in sig i ledet. I Norge är det lite mer armar och ben, nån fattar ett beslut och så kör man tills man upptäcker att man är i diket – och så är det upp igen. Så vi kommer till målet båda två men på lite olika sätt.

Påverkar det viljan att röra sig över gränsen?

– Jag hoppas inte att det kan påverka viljan att röra sig över gränsen, för de här olikheterna försvinner ju, de bleks ut när man lär känna varandra. Så jag tror det handlar väldigt mycket om kommunikation och att lära känna varandra. Som entreprenör får man vara lite anpassningsbar – det går liksom inte att hänga upp sig på för mycket. Vi är olika och medvetna om det så då får man gilla läget helt enkelt.

Han menar att en viktig del av Elvenites framgångsrika arbete i Norge grundar sig på att de har lagt mycket energi på att lära känna sina norska kunder. Det är också

därför de har kontor i både Bergen och Oslo idag.

– När man ska inleda en affär och bygga förtroende tror jag det är bra att vara norrmän i Norge. Men de har inte alls problem med att svenskar levererar tjänsterna, svenskarna har ett gott rykte – arbetsamma och pålitliga.

Ni som arbetar mycket i Norge – vad krävs för att man ska bortse från olikheterna?

– Är det viktigt att bortse från olikheter? Se på exempelvis gränshandeln – där är det ju entreprenörer som ser en affärsmöjlighet i just olikheterna.

FAKTA: ELVENITE AB

Verksamhet: Exporterande tjänstebolag med konsultverksamhet riktad mot främst livsmedelsindustrin. De arbetar med varumärken som Löfbergs och Skånemejeriet. Bolaget vilar på tre ben – affärssystem för att driva tillverkande och distribuerande företag, business intelligence och service- och kundsupport.

Anställda: 29

Ort: Huvudkontor i Karlstad, kontor i Oslo, Bergen och Stockholm

Arbetar över gränsen: Ja, nästan 60 procent av verksamheten är i Norge där de främst arbetar med laxproducenter, mejeriföretag och bagerier.

Intervjuperson: Johan Gotting, vd och medgrundare

