

ENTREPRENÖR

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på DI Entreprenör? Tipsa oss, entreprenor@di.se
08-573 650 00

Redaktörer: Mats Brohagen, mats.brohagen@di.se · Anna Svedbom, anna.svedbom@di.se

Trotsar Irlands krisen

Svensk tidningsentreprenör går på offensiven med nytt bolag



Di FAKTA

Stefan Hallenius

- **Ålder:** 44 år.
- **Familj:** Gift, tvillingar, pojke och flicka, 3 år.
- **Bor:** Centralt i hus i Dublin.
- **Kör:** Passat till jobbet och BMW X5 privat.
- **Favorittidning:** The Financial Times.
- **Favoritmagasin:** Vanity Fair.
- **Senast lästa bok:** "Ta skit och gör det till guld" av Annika R Malmberg.

HKM Publishing

- **Omsättning:** 6,8 miljoner kronor det brutna räkenskapsåret fram till juni 2009. Prognos för i år cirka 10 miljoner kronor.
- **Resultat efter finansnetto:** 719 000 kronor 2008–2009. Prognos för i år på 1–1,5 miljoner kronor i vinst.
- **Anställda:** Sex.

EXPANDERAR. Trots Irlands ansträngda ekonomiska läge utökar Stefan Hallenius sin tidningskoncern med ett nytt franchisebolag. FOTO: CRISPIN RODWELL

DUBLIN

Entreprenören Stefan Hallenius trotsar de irländska kristiderna och startar nytt i Dublin på Irland. Hans gratistidningskoncern utökas nu med ett nätbaserat rabattföretag.

”Det går svinbra för oss”, säger han.

Stefan Hallenius drog i gång sin första gratistidning i Dublin för åtta år sedan. Sedan dess har han både expanderat och lagt ned.

”Som mest var vi tolv anställda och gjorde tre tidningar här i Dublin och en i Cork, men vi tvingades skära ned. I dag är vi fyra anställda utöver mig”, berättar Stefan Hallenius.

Gratistidningen *Totally Dublin* är en skuren tabloid med tjockare papper, är inriktad på kultur och nöje. Tips om klubbar och restauranger blandas med längre intervjuer. Den finns även på nätet. ”Vi omsätter 3,2 Mkr och gör en vinst på 1,1 MKr så marginalen är ganska bra”,

säger Stefan Hallenius.

Och nu, i landets historiskt svåraste ekonomiska läge väljer han att satsa på franchisebolaget *Lessmore*. Det är ett slags grupprabattbolag som hjälper medlemmarna att pressa inköpspriserna på en rad olika varor.

”I Sverige finns 25000 anslutna företag, jag har målet att nå 3 000 medlemmar här inom 18 månader.”

Lätt att starta företag

Hemma i Sverige har Stefan Hallenius startat en rad gratistidningar, utöver i Örebro även i Västerås och i Uppsala. Nu har han bara kvar ägande i Örebrotidningarna via HKM Publishing och ser

landsortstidningen som största konkurrenten.

”Det är vi och Nerikes Allehanda”, säger han.

Flytten till Irland hade klassiska orsaker.

”Jag kom hit för kärleks skull. Men det är väldigt företagervänligt här och lätt att starta företag.”

Stefan Hallenius historia som företagare har inte varit problemfri. Vissa år har det gått väldigt snabbt och han har tappat något av kontrollen framgår det av årsredovisningarna.

”Jag är en entreprenör. Jag har hållit på sedan jag var 21 år. Pengar är inte drivkraften. Jag gillar att jobba, det är min livsstil. Jag lever min dröm, jag skulle inte vilja ändra något i mitt liv.”

Välkomnar hjälp utifrån

Han pendlar till Örebro en gång i månaden för att övervaka de tidningar som han driver där: *Nollnitton*, *Marknad*, *Handelsstaden* och *Campus*. I Västerås har han tidiga-

re haft *Nolltjuoett* och även gett ut *Nollarton* i Uppsala.

Att driva företag i Irland kan tyckas som en utmaning med tanke på de nedskärningar som landet nu tvingas till för att rädda sina banker och minska det astronomiska budgetunderskottet.

Stefan Hallenius ser dock bara fördelar med att Irland tvingas ta hjälp av EU och internationella valutafonden.

”Det är bra att de kommer in och får ordning på det här

landet. Företagsskatten kommer säkert att höjas till kanske 17,5 procent men det är inte där det stora problemet ligger. Lönetrycket är mer avgörande”, säger han.

Hur har Irland förändrat dig som företagare?

”Jag tänker snabbare. Jag kräver och ger mer av mig själv. Och så har jag tuffat till mig och är inte så naiv längre. Jag har ändrat mig i mitt svenska sätt att arbeta. Om jag inte trycker på och är krä-

vande så springer folk i åttor runt mig.”

Han erkänner villigt att han har ”gått på många minor”.

”Jag har lärt mig att det stora problemet inte är att sälja utan att få betalt. När fakturan inte är betald efter 100 dagar kan det bli jobbigt.”

PETER LUNDEGÅRDH

peter.lundegardh@di.se
+44 207 935 71 32

Di FAKTA

Stefan Hallenius tips till entreprenörer på Irland:

- **Kassaflödet:** De som tror att de ska få betalt på 30 dagar ska vara nöjda om de får pengar efter 60, men det kan bli 90 dagar också. Man måste bli likadan tillbaka, man betalar inte en faktura på 30 dagar.
- **Erbjud** förskotts betalning mot ett bättre pris.
- **Irlandare** vill gärna vara till lags. Man måste lära sig när

ett ja är ett ja och när ett ja är ett nej. Ligg på för att få en snabb bekräftelse på ordern.

■ **Svägerpolitiken** är utbredd. Även om du har en bättre produkt är konkurrenterna kan den tilltänkta kunden ändå komma att välja sin gamla skolkamrats produkter.



Gratistidningen *Totally Dublin* fokuserar på kultur och nöje.