

# Heleen bygger broar mellan Sverige och Holland

**H**eleen Frings flyttade till Sverige från Nederländerna 1997. Ganska snart fick hon jobb på den nederländska ambassaden i Stockholm.

Men det var inte jobbet som drog henne hit. Hon och hennes man var nyfikna på Sverige och bestämde sig för att bosätta sig här. De trivs i Sverige och har inga planer på att återvända. Däremot kan de i framtiden tänka sig att flytta någon annanstans i Europa.

## Hur blev du företagare?

– Det var på ambassaden jag kom på affärsidén, säger Heleen. Jag såg ett behov av att bygga broar mellan svenska och nederländska företag.

I den vevan gick hennes vikariat ut och hon såg en chans att pröva vingarna i eget företag. Redan två år efter flytten till Sverige tog hon steget som hon inte ångrar ett ögonblick.

– Det är så direkt i ett eget företag. Man får respons direkt och vet om insatsen varit bra eller dålig. När det går bra kan jag verkligen njuta av framgången. Beröm är viktigt, är kunden nöjd så är jag också det.

Däremot kan hon ibland känna sig lite ensam som egen. Därför blir kundkontakterna viktiga, ofta sker de över en lunch.

– Hade jag startat företag idag hade jag nog valt att hyra in mig i en företagspark, kontorshotell eller liknande.

Heleens unika kompetens är kombinationen språk och kunskap om naturvetenskap. Hon har dessutom kompletterat sin holländska examen med en starta-eget-utbildning i Sverige.

## Informationskälla

Namnet ”Infobron” säger vad företagets affärsidé är. På holländska



är företagets namn också passande då det betyder ”informationskälla”.

– Jag hjälper svenska företag att komma i kontakt med den nederländska marknaden och vice versa. Det kan till exempel handla om att hitta kunder till ett producerande svenskt företag som vill etablera sig i Holland.

Inför etablering gör Heleen marknadsanalyser och kan med sitt kontaktnät förmedla kontakter och arrangera möten. Översättningar är förstas något hon erbjuder sina kunder.

– Även om umgängeskulturen är ganska lika i de två länderna så finns det skillnader. Min roll är att överbygga dessa.

## Alltid kaffe i Holland

En skillnad är att man i Holland alltid bjuder på kaffe vid ett affärsmöte. Gör man inte det så är något fel, som till exempel att kaffemaskinen är trasig. I Sverige är det snarare tvärtom, man får ofta kaffe när man har glömt av mötet. Ännu en olikhet ligger i beslutsprocessen där svenskarna som regel förankrar förslag till beslut i organisationen, innan beslut kan fattas. Holländare bryr sig inte om det på samma sätt.

Internet är ett viktigt verktyg för Heleen, båda för att marknadsföra sitt eget bolag och för att hitta information. Mässor är också viktiga att delta på. Trämässan som gick av stapeln i Göteborg är ett exempel.

## Hur tar du betalt?

– Min prissättning utgår från vad kunden tjänar på det jag gör. Beroende på kundens önskemål tar jag betalt per timme eller fast pris. Taxan avslöjar jag inte, den beror på uppdragets art och omfattning.

## Vad är det bästa med att vara företagare?

– Jag gillar utmaningar och att vara entreprenör. Det gäller att våga och att ta initiativ.

## Vad gör du om fem år?

– Jag jobbar fortfarande med Infobron, troligen i ett partnerskap med en annan konsult.

*Uppdaterad efter en originalartikel skriven av Lars Erik Liljebäck, för tidningen Agrifack.*