

## ● UNG FÖRETAGSAMHET



Jonathan Pihl, Linus Andersson och Felicia Santesson vill bli företagare. De har precis kommit igång med sitt företag vid John Bauer-gymnasiet i Ängelholm.

# Framtidens företagare möttes

MALMÖ  
**Det kan börja med att man säljer myror för en krona styck när man är liten. På gymnasiet är det dags att testa om man är en riktig entreprenör. 1600 skånska gymnasieungdomar är beredda att prova.**

På torsdagen arrangerade Ung företagsamhet årets kick off på Stadionmässan.

800 kreativa företagare från Skånes gymnasieskolor kom till förmiddagens pass för att lyssna på Therese Albrechtsson, utsedd till Europas bästa unga entreprenör.

Lika många kom på eftermiddagen till Maria Berg-hålls föredrag som handlade om hennes resa som ung företagare.

– Det var kul att lyssna på vad hon har gjort, inspirerande att det finns and-

ra som vågar, säger Felicia Santesson.

Hon går i årskurs 2 på John Bauer-gymnasiet i Ängelholm och har just dragit igång ett blivande företag tillsammans med klasskamraterna Linus Andersson och Jonathan Pihl.

**Felicia Santesson är vd i vad som nu verkar bli ett företag i nöjesbranschen.**

– Vi ska arrangera fester för ungdomar i samarbete

med ett diskotek i Ängelholm.

Men det kunde lika gärna ha blivit en annan affärsidé.

– Vi började med en kombinerad flaska för senap och ketchup, berättar marknadsföringsansvarige Jonathan Pihl.

– Men det föll på att det blev för dyrt. Utvecklingskostnader på 500 000 är lite svårt att klara när man har 10 000 att röra sig med, sä-

ger Linus Andersson, produktansvarig.

De tre ungdomarna har alltid varit intresserade av affärer. Linus Andersson började som myrförsäljare.

**Var det verkligen någon**

som köpte, undrar Felicia Santesson när han berättar att han tog en krona styck.

– Jadå, grannarna. Men de släppte ut dem i skogen igen efteråt.

TEXT: AMELIE BOSSON  
amelie.bosson@sydsvenskan.se



FOTO: LINDA AXELSSON  
linda.axelsson@sydsvenskan.se



● Ung företagsamhet är en ideell organisation som låter ungdomar utveckla kreativitet och företagsamhet. Under ett driver de ett UF-företag och säljer verkliga varor och tjänster.

# Ambassadörer ska sälja Öresundsregionen i Amerika

**Morten Fæster är nyutnämnd ambassadör utan diplomatpass.**

**I dag tar han flyget till Kanada för att med Vancouver som bas knyta tätare kontakter mellan Öresundsregionen och läkemedelsföretag och universitet i Nordamerika.**

– Jag kommer från det danska bolaget Nycomed där jag arbetat med affärsutveckling. Jag har tidigare bott i Kanada och ska nu bygga upp samarbetet med life science-klustret i British Columbia. Det är ett treårigt kontrakt där vi

samtidigt tar emot en person från dem här i Öresundsregionen, säger Morten Fæster.

**Life science är det senaste samlingsbegreppet för läkemedel, medicinteknik och bioteknik. Det är ett område där Öresundsregionen har både framgångsrika företag och ligger långt fram inom forskningen.**

Samarbetsorganisationen Medicon Valley Alliance (MVA) tar nu nästa steg i sitt ambassadörsprogram för att hjälpa regionens forskare och life science-företag att bli mer fram-

gångsrika internationellt.

Namnet Medicon Valley anspelar på det framgångsrika IT-klustret Silicon Valley i Kalifornien.

– Ambassadörsprogrammet skiljer sig från Exportrådet och andra liknande organisationer som ska täcka alla branscher. Vår "ambassadör" är en person som bara specialiserar sig på life science-området och dessutom enbart fokuserar på Medicon Valley som upptagningsområde, säger Charlotte Ahlgren, vice vd på MVA.

Programmet riktar sig förutom till forskare och

företag till den offentliga sektorn som kan skapa utbyten mellan sjukhus.

**Drygt 40 miljoner** kronor satsas på att knyta tätare kontakter med fyra utvalda life science-regioner i världen under tre års tid. Det började på försök med en ambassadör i Kobeområdet i Japan för drygt ett år sedan. Nu tas nästa steg där ambassadörer placeras i Kanada och Sydkoreas huvudstad Seoul.

Ytterligare en het life science-region i världen tillkommer så snart avtalet med en samarbetsorgani-

sation är underskrivet.

Istället för att hyra egna kontorslokaler placeras MVA ambassadörerna hos en motsvarande nätverksorganisation i de andra länderna. Samtidigt tar MVA emot en person som arbetar med Köpenhamnskontoret som bas under de tre år samarbetet pågår.

– Målet är att vi ska koppla oss samman med tolv life science-kluster till 2012. Både öst- och västkusten i USA, Asien och ett par platser i Europa finns i planerna. För detta behöver vi ytterligare finansiering och vi försöker just nu intressera

olika organisationer i Sverige och Danmark, säger Charlotte Ahlgren.

**De första fyra** ambassadörerna finansieras med en kombination av pengar från företagen i Öresundsregionen och offentliga medel från Region Skåne, Region Hovedstaden och Region Sjælland. Efter den inledande treårsperioden ska ambassadörerna vara självfinansierade genom att företaget och forskare som utnyttjar kontaktförmedlingen betalar för tjänsterna.

THOMAS FROSTBERG  
thomas.frostberg@sydsvenskan.se