

entreprenör

Måndag den 14 Januari 2013

START TIDNINGSAKIV TV ENTREPRENÖRPROFILSTESTET

TIDNINGEN FÖR FÖRETAGSAMT FOLK

Publicerad: 2012-12-14

Hon förmår tyskarna att handla hemkört



Med företaget "KommtEssen" tog svenska Lisa Rentrop de färdigpackade matkassarna till Tyskland.

Export Med företaget "KommtEssen" tog svenska Lisa Rentrop de färdigpackade matkassarna till Tyskland. Med sina 80 miljoner invånare utgör den tyska marknaden en enorm potential för svenska företag. Men Tyskland är också ett land som skiljer mer från Sverige än vad de flesta tror.

I en gammal industribyggnad på en innergård i Hamburg sitter Lisa Rentrop och hennes kollegor. Bakom de stora frostade glasen ringer telefonerna i takt, det läggs beställningar och skissas på leveransrutten. Här sitter KommtEssen, Tysklands första matkassaföretag och dotterbolag till det svenska pionjärbolaget Middagsfrid.



LÄS OCKSÅ

[Matkassar på export](#)

ARTIKELVERKTYG

Share

Dela på Twitter

Skriv ut

Tipsa via e-post

0 kommentarer

När trenden med färdigplanerade matkassar med recept tog sin början i Sverige kring 2007 följde Lisa Rentrop det hela med spänning från Hamburg, där hon bor sedan år 2000. Trots det geografiska avståndet kunde hon följa det hela på nära håll då grundarna av Middagsfrid, Kicki och Victor Theander, var gamla vänner från studietiden på KTH.

– Jag såg vad de byggde upp i Sverige och önskade att det skulle finnas något liknande här i Tyskland. Då skulle jag bli kund direkt!

Det blev hon också. Men först efter att själv ha byggt upp verksamheten på egen hand.

Att Lisa Rentrop skulle bli en framgångsrik entreprenör i Tyskland var dock långt ifrån självklart.

– Jag har alltid varit ett stort fan av en fast månadslön och säkerhet. Kanske lite försörjningsneurotisk, säger hon med ett skratt.

För två år sedan hade hon just den säkerheten med ett fast jobb på ett förlag. Hon hade precis kommit tillbaka från mammaledigheten, blivit befordrad och trivdes bra. I Sverige hade Middagsfrid då funnits i tre år och matkassabranschen var redan en succé.

Då kom frågan om Lisa kunde tänka sig att starta ett dotterbolag till Middagsfrid i Tyskland. Hennes första reaktion var ett blankt nej. Hon trivdes bra på sitt jobb och såg inte sig själv som någon som startade ett företag – ännu mindre utomlands. Men så började hon fundera på alla chanser hon fått tidigare och som hon tackat nej till. "Det kanske är nu som taget går", tänkte hon.

– Efter några dagar bestämde jag mig för att testa. Vad är det värsta som kan hända? Att jag får söka jobb igen, säger hon och pekar på att hon trots tvivlen lockades av tanken att själv kunna bygga upp och forma sin arbetsplats. Därefter tog arbetet med att bygga upp Tysklands första matkassaföretag igång direkt.

På pappret såg det hela också ganska enkelt ut. Som dotterbolag till Middagsfrid kunde hon lära av deras erfarenheter och hoppa över deras misstag. Hemsidan behövde bara översättas och tekniska hjälpmedel som en kunddatabas fanns redan. Recepten fanns ju också och de behövde bara översättas till tyska.

Bara att tuta och köra, eller?

– Tja, det kan ju vara svårt att få tag i älgkött här i Hamburg, säger Lisa med ett skratt och fortsätter:

– Den tyska detaljhandelsmarknaden är naturligtvis högtintressant för svenska

FÖRETAGSAMT



Det jobbar där man inte får så många teck

samt Linda Skugge läser vi historien och passar på att få en av otacksamhet i yrket sorr

1 2 3 4 5 6 7 8

TV



Succé för Entreprenörprofiltestet

Över 9 500 personer har gjort Entreprenörprofiltestet.

Fullt ös på eget företag-mässan

Under eget företag-mässan märks ingen lågkonjunktur. Här träffas nyblivna företagare och personer som när en dröm om att starta eget.

Han är världens främste entreprenör

För tolfte året i rad gick World Entrepreneur of the Year av stapeln i Monaco. 51 länder gjorde upp om titeln, men det var James Mwangi från Kenya som till slut stod som segrare.

Outsider i vårdbranschen

Mats Brolin är journalisten

SENASTE KOMMENTARERNA



Snubbe

Det borde vara förbjudet att göra så stora upphandlingar. Kan omöjligt vara bra utom för de de bjässar som får jättekontrakten...

Ofantliga upphandlingar stoppar småföretag · 6 days ago

KÖP SENASTE NUMRET



TESTA DIG SJÄLV

entreprenör profiltestet

Uppfinnare, serieentreprenör eller livsstilsentreprenör...
...vilken entreprenörstyp är du?

Gör Entreprenörprofiltestet här!



FÖRETAGSAMT



ENTREPRENÖR24

- Roligt :)**
Christoffer Sjögren
2013-01-12
- 2013 – så här blir det**
Douglas Roos
2013-01-11
- Bodil o Magda**
Bodil & Magda
2012-10-08
- Timeline**
Fredrik Paulin
2012-05-30

Bloggar Nyheter

Läs mer på [Entreprenor24.se](#)

EKONOMIFAKTA

företag för den är störst i Europa. Men den är kanske också den svårast när det gäller mat eftersom tyskarna är europeiska mästare på lågpriskedjor.

Att införa nya koncept i Tyskland är inte heller alltid enkelt.

– Sverige används ju gärna som testmarknad för vi är "early movers" och vill vara först med det senaste. Tyskarna däremot är "late movers" och lite mer misstänksamma mot nya saker, säger Lisa.

Till det kommer också att de kulturella skillnaderna mellan Sverige och Tyskland är större än vad de flesta tror. Som exempel nämner hon traditionen "Abendbrot", på svenska "kvällsbröd".

– Här är det vanligt att endast äta bröd med ost och korv till kvällsmat. Alla gör inte det längre, men många anser att det räcker med ett mål varm mat om dagen och då till lunch. Tyskland har dessutom ett rykte om sig av att vara hemmafruns sista starka fäste i Europa – och vilken hemmafru behöver en tjänst med leverans av matkassar?

– KommtEssen erbjuder i första hand en service till hushåll där båda parter arbetar. I Tyskland arbetar förvisso nästan lika många kvinnor som i Sverige. Skillnaden är att tyska kvinnor med barn ofta har 20 timmarsvecka, säger Lisa, men framhåller att även familjer där ena parten jobbar deltid har behov av leverans av matkassar.

– Även om du jobbar mindre är det inte kul att släpa en skrikande teåring genom en matbutik. Med KommtEssen kan föräldrar ägna sig åt mer kvalitativa saker med sina barn, som att vara mer på lekplatsen och ändå få god och bra mat.

Men trots svårigheterna och de kulturella skillnaderna trodde Lisa Rentrop på idén att få tyskarna att köpa hemkörda matkassar. När hon hittat kyllager, anlitat logistik och ordnat leveranser från grossister, slaktare och bondgårdar så var det i april 2010 dags för de första kassarna att skickas ut i Hamburg.

– Vid den första leveransen kände jag alla vid förnamn. Jag gick igenom mina mailadresser och fick ihop runt 30 kunder bland vänner och gamla kollegor, säger hon.

Att ha i en handfull kunder redan från start var viktigt för att kunna skapa publicitet och pr kring tjänsten. Lisa gjorde mängder av tidningsintervjuer och framträdanden i olika tv-kanaler. Det, tillsammans med kundrekommendationer, gjorde att fick tyskarna upp ögonen för det nya konceptet från Sverige.

Idag, endast två år efter starten, redovisar företaget svarta siffror och levererar matkassar i inte mindre än trettio tyska städer. Arbetet sköter Lisa inte själv längre utan hon har anställt flera medarbetare. Tillsammans förbereder de förutom de olika matkassarna också en fruktkasse och en vinkasse som kunderna kan beställa.

Hon har också tagit fram en "barnkasse" med nyttig och god mat för de yngsta i familjen, något som även tagits upp av Middagsfrid i Sverige.

Under arbetet med KommtEssen har Lisa lärt sig att hjort och vildsvin fungerar som substitut för älgkött och att tyskarna är starkt säsongsmäta när det gäller mat.

– Här kan vi inte skicka med sparris i kassarna på vintern. Då tycker kunderna vi är knäppa i huvudet!

Idag har KommtEssen även fått konkurrenter på den tyska marknaden. Sedan ett år tillbaka har flera nya aktörer gett sig in i jakten på kunder, samtliga med riskkapital i ryggen. Men konkurrensen är inget som skrämmer.

– Nej, det finns tillräckligt många tyskar. Konkurrenterna har pengar, kan anställa massa folk och växa snabbt. Men vi väljer att satsa hårt på kvaliteten, god mat och det goda samvetet.

Lisa har heller inga planer på att dra ned på takten utan planera att utöka verksamheten till ännu fler städer i framtiden.

– Tyskland är ju superstort. I Sverige finns tre städer med över 300 000 invånare, här finns över 20. Det innebär massor av städer som är stora nog för oss.

Men KommtEssen handlar om mer än att bara driva ett företag och gå med vinst. För Lisa, som är utbildad kemiingenjör med inriktning på miljö, är det viktigt att matkassarna innehåller bra och nyttig mat som har så liten påverkan på miljön som möjligt.

Allt ska vara färskt, närproducerat och ekologiskt.

– Det hela är ett äventyr och för första gången gör jag någonting som faktiskt har en positiv miljöpåverkan, säger hon stolt.

Hennes viktigaste råd till andra svenska företag som vill etablera sig i Tyskland varnar hon för att underskatta skillnaderna inom landet.

– Se inte Tyskland som ett land för det är det inte. Det är väldigt uppdelat i regioner och saknar ett naturligt centrum som vi i Sverige är vana vid med Stockholm.

Text och foto: Carl Undéhn

SVENSK PIONJÄR I TYSKLAND

Namn: Lisa Rentrop

Ålder: 41 år

Bakgrund: från Stockholm men har bott i Tyskland sedan 2000. Hamnade i landet genom ett jobb på Sveriges tekniska attaché 1997-98 i Bonn. Är utbildad kemiingenjör med inriktning på miljö vid KTH i Stockholm.

Familj: två barn, dottern Alma och sonen Dante.

Min bästa affär:

"Min bostadsrättsomvandling i Sverige".



MQ30

Krängliga regler ökar möjligheterna till korruption. 500 miljarder är en svindlande summa! Det är djupt tragiskt att småföretagen i princip portas från denna marknad på detta sätt. Speciellt om...

Ofantliga upphandlingar stoppar småföretag · 1 week ago



Strul#7

Trots en annan politisk inställning, måste jag hålla med Ebba Grön (eller Blå Tåget, som de hette från början) Staten och Kapitalet...

Ofantliga upphandlingar stoppar småföretag · 1 week ago



OrakletiLund

Med tanke på hur många svenskar som jobbar hos Kenneth så har han betalt sin utbildning många gånger om (de skulle i teorin kunna ingå i den svenska arbetslöshetsstatistiken)

Första miljarden ett delmål på resan · 2 weeks ago



mikael

Låter kanon! Men är det inte någon lag som sätter käppar i hjulet?

De fixar betalningen med mobilen - Entreprenör · 2 weeks ago

NYHETER

EU vill skapa entreprenörsanda

Trend: Återregleringar av offentlig verksamhet

Ingen regelförenkling enligt företagen

Lokalerna döms ut trots att personalen trivs

Förskolepionjärer i motvind

Strömstad stäms av Konkurrensverket

Hon förmår tyskarna att handla hemkört

Matkassar på export

Fler nyheter...

ENTREPRENÖRER

Miljardföretag med stark innovationsanda

Prisade designers i farmors fotspår

Bilar för vänstervarv

Första miljarden ett delmål på resan

Äntligen rentvådd

Fröken Olsson träder fram

Företagande på hög höjd

Doldisen Liljedahl spränger 10-miljardersvallen

Läs fler...

NYKLÄCKT

Eventhjältarna fixar jobb åt unga

Full fart för Foap

Kontakter viktiga för ledningsbyggarna

Bra hörsel trots blåsväder

Att betala räkningar har aldrig varit roligare

Som i en liten Box

Tictail vänder upp och ner på e-handeln

Arbetslöshet

NOV **7,5 %**

Mer info

Ungdomsarbetslöshet

NOV **22,6 %**

Mer info

Nyanmälda platser

DEC **40 860**

Mer info

BNP

Kv 3, 2012 **0,7 %**

Mer info

Konjunkturindex

DEC **89,6**

Mer info

Inflationstakten

DEC **-0,1 %**

Mer info

Denna kostnadsfria widget är hämtad från ekonomifakta.se

Entreprenör i samarbete med

ekonomifakta

SVENSKT NÄRINGS LIV

Företagare spår tuffa tider

Elprisskillnad måste bort

"Forskningen kan inte leva på gamla meriter"

Lönehöjningar äventyrar jobb hos underleverantör

Svagt intresse att ta risker

Fortsatt ineffektiv Arbetsförmedling

Sveriges äldre bakom bemanningsboom

Så skapas 120 000 enklare jobb

En miljon jobb i outnyttjad arbetspotential

Monopolisering hotar inom återvinning



SENASTE ARTIKLAR

1 Low-tech kan också göra miljönytta!

2 Vattensnål tvätt av tunga fordon

3 Resurseffektiv framställning av metallegeringar

4 Energihubb minskar hushållets ekosinad

5 Lättviktsmaterial möjliggör smartare transporter

REKOMMENDERAD ARTIKEL

1 **BOT MOT LÄKEMEDELSRESTER I AVLOPPSVATTEN**

Avancerad rening av avloppsvatten som innehåller svårnedbrytbara kemiska substanser, läkemedelsrester, arsenik, eller andra toxiska och miljöfarliga ämnen.

Min första affär:

"Köpte Ericssonaktier tidigt".

Min sämsta affär:

"Dåligt omdöme i val av kyllogistiker i en stad. Han var galen, stod och skrek på gatorna mitt i natten".

KOM OCH ÄT!

Namn: KommtEssen. Det är en ordlek som kan betyda både "Kom och ät" och "Maten kommer".

Verksamhet: Levererar färdigplanerade matkassar med recept i ett 30-tal tyska städer.

Startår: 2010, första leveransen i Hamburg i april samma år.

Startkapital: 50 000 euro (cirka 450 000 kronor).

Pris på tjänsten: En kasse kostar 63 euro eller 87 euro med välkomsterbudanden från 39 euro. Det motsvarar ungefär 570 kronor, 790 kronor eller erbjudanden från 350 kronor.

REKOMMENDERADE NYHETERFler nyheter från [entreprenor.se](#)

[Fastighetsverket förstörde hans livsverk](#)

[Första miljarden ett delmål på resan](#)

[Prisade designers i farmors fotspår](#)

[Äntligen rentvådd](#)

[Bilar för vänstervarv](#)

Nyheter från andra webbplatser

[Blattniksele eller Blattnicksele? \(UNT.se\)](#)

Rekommendationerna levereras av Outbrain [?]

KOMMENTERA ARTIKELN

Gilla

Skriv en ny kommentar

Logga in



Skriv din kommentar här.

Visar 0 kommentarer

Sortera efter visa senaste först

[Prenumerera via e-post](#) [RSS](#)

Trackback-länk

blog comments powered by DISQUS

[De vill öppna dina sinnen](#)

[Fler nykläckta företagare...](#)

I PRAKTIKEN

[Putsat varumärke satte ullplagg på världskartan](#)

[Appen håller lastbilen rullande](#)

[Utmanande rollbyte när den anställda tar över](#)

[Trendsättande hemförsäljning](#)

[Bilarna gör företaget synligt](#)

[Det mobila kontoret](#)

[är här för att stanna](#)

[Delad vårdnad om företaget](#)

[Klarar återväxten med hjälp av lärlingar](#)

[Läs fler...](#)

VAD HÄNDE SEN?

[Fortsatt full fart i uppfinnarverkstaden](#)

[Grundstötning gav energi till nya företag](#)

[Båtskrotning och skeppshandel i ett](#)

[Stadigt gängad med det egna företaget](#)

[Väntar på att få plocka fram dynamiten igen](#)

[Fortsatt tro på socialt entreprenörskap](#)

[Årets utlandssvensk har kommit hem](#)

[Läs fler...](#)

EXPERTERNA

[Vill växa!](#)

[Moms på garage?](#)

[Vem äger det vi gjort åt det offentliga?](#)

[Provanställda och försäkring](#)

[Lösa problemet eller åtgärda symptomen?](#)

[ITP under ledighet?](#)

[Äger vi upphovsrätten?](#)

[Anställda tar kunderna med sig](#)

[Läs fler...](#)

INSÄNT/DEBATT

[Bluffstopp är på gång](#)

[Privata aktörer inte orsak till järnvägens vinterproblem](#)

[Kortare handläggningstider behövs](#)

[Beredd på serverkrasch under semestern?](#)

[Var finns stödet?](#)

[Ökad sysselsättning genom att göra mer enklare och bättre!](#)

[Lågproduktiva arbeten behövs i Sverige](#)

[Du behövs! Våga!](#)

[Läs fler...](#)



Entreprenör ges ut av Svenskt Näringsliv

114 82 Stockholm | Besöksadress Storgatan 19 | Tfn 08-553 430 00

Läs mer om Svenskt Näringsliv på www.svensktnaringsliv.se