

MED SIKTE MOT USA



Bild: Projektmöte på Randeks kontor i Falkenberg.

Allt började med en fråga: Vad hindrar er från att bli bäst? Denna fråga blev startskottet för Randek, företaget i Falkenberg som utvecklar, tillverkar och säljer maskiner för hustillverkningsindustrin. De bestämde sig för att sträva efter att bli bäst, vilket i deras fall innebar att rikta fokus mot USA. En resa påbörjades att bygga upp ett kontor med personal, 7300 km från industrilokalen i Falkenberg. En resa som blev möjlig med expertstöd och rekrytering av rätt personer till rätt plats. Det här är en berättelse i två delar om Randeks etablering i USA.

Det var drygt ett år sedan som Randek inledde sin resa att etablera verksamheten på andra sidan Atlanten. I januari 2022 presenterade Randek sitt mål under ett uppstartsmöte i projektet Catalyst. Pontus Lindström, projektledare på TEK Kompetens, hade ställt frågan om företagets behov och vad som krävdes för att bli bäst. Efter att ha reflekterat över sin inriktning och långsiktiga mål, kom Randek tillbaka med en målsättning att sätta Randek på kartan i USA. Men de visste inte hur de skulle lyckas med att göra det.

TEK Kompetens matchade företaget med en konsult som hade erfarenhet av företagsetableringar i USA. Efter matchningen har det skett en kontinuerligt utbyte där konsulten Nicklas Bergström har hjälpt Randek med etableringen och gett råd och stöd under deras resa.

– Jag har stöttat dem längs vägen, säger konsulten Nicklas Bergström. De ville expandera

till USA och det fanns många steg på vägen dit. Vi utarbetade en detaljerad plan i rätt ordning för att få tillstånd och nödvändiga förutsättningar på plats. En avgörande framgångsfaktor har varit att inte uppfinna hjulet på nytt, utan att använda erfarenheter, fråga och ta hjälp av kompetenta inom området, säger han.



Bild: Nicklas Bergström, konsult och expertstöd i Randeks etableringsresa.

VD Ola Lindh bekräftar vikten av konsultens stöd under Randeks resa. Han menar att Nicklas har bidragit till att få en överblick över processen och varit ett stort stöd.

– Med hjälp från TEK Kompetens och konsulten har vi fått en överblick – att se allt som behövde göras för att nå vårt mål. Det var en fördel att ha Nicklas med i projektet, som hade tidigare erfarenhet av etableringar och kunde dela dokument och handlingar från andra liknande resor. Både TEK och konsulten har varit ett ovärderligt bollplank i satsningen, säger Ola Lindh.

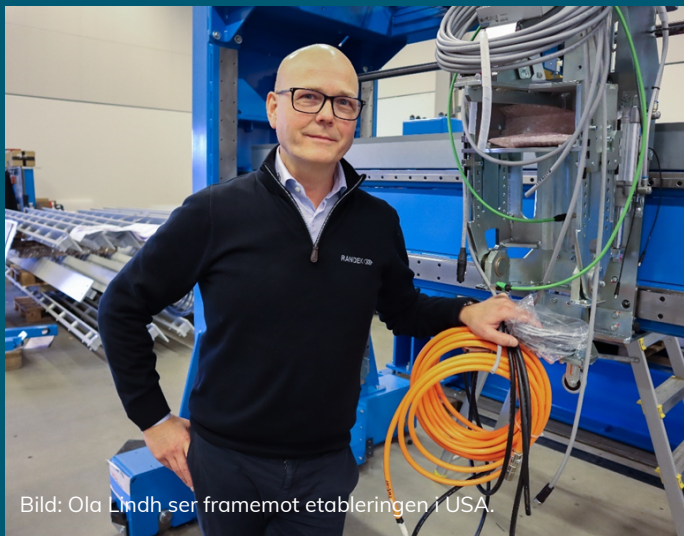


Bild: Ola Lindh ser framemot etableringen i USA.

Konsulten Nicklas berättar att det tog en tidig kontakt med Business Sweden och andra aktörer som kan tillstånd, regler och krav i andra länder. Randek anställde tidigt en projektledare vid namn Darcie Smith för att driva processen för deras etablering i USA. Projektledaren har spelat en avgörande roll i att driva ansökningar och milstolpar framåt.

MED PROJEKTLEDARE I SPETSEN

Projektledaren Darcie Smith anställdes vid årsskiftet 2023 och det var när hon kom på plats som saker tog fart på riktigt. Den där planen som hade tagits fram, blev nu verkstad och ansökningar beviljades och föll på plats samtidigt som milstolpar började betas av. Darcie Smith, som ursprungligen kommer från Kanada, kom in med ett språkligt försprång i projekt, vilket från dag ett var en stor fördel för Randek.

– Det är så mycket man ska tänka på, säger projektledaren Darcie Smith. Vi behöver kraftsamla för att få saker gjort. Jag känner mig som VD:n högra hand.



Bild: Darcie Smith anställdes som projektledare för att driva processen och etableringen i USA.

På hennes agenda har etableringen i USA högsta prioritet, men hon menar på att hon har fått kämpa för att det inte ska vara "number ten" för alla andra kollegor. Det är svårt att få till utveckling när den ordinarie verksamheten rullar på som vanligt.

ATLANTA – DET SJÄLVKLARA VALET

Bland det första som behövde göras i projektet var att välja i vilken delstat och plats som skulle gälla för etableringen. Valet föll på Atlanta i delstaten Georgia. Ett val som blev ganska självklart när bolaget började kolla på logistikfördelar och där det redan fanns samarbeten och bolag för att få till en fungerande leveranskedja och kunna dela tjänster med andra bolag. Platsen blev också bra utifrån enkelheten att resa med flyg och att det redan fanns amerikansk säljare för Randek på plats.

Samtidigt som alla tillstånd skulle sökas och komma på plats så påbörjade Randek en intern process för att se om det fanns intresse bland befintlig personal att flytta till USA och sjösätta etableringen. Det här var en process som visade sig både var komplicerad och svår – för personalen innebar detta stora livsförändringar, och för bolaget helt andra villkor kopplat till försäkringar och avtal.

– Jag kom in i det här projektet med ett blankt papper och skulle ta hand om HR-frågorna kopplat till etableringen, berättar Pernilla Allhage.

Pernilla har anlitats av Randek som HR-konsult sedan 2020. Hon anställdes för att ta hand om avtal, försäkringar och det arbetsrättsliga runt anställningen kopplat till projektet.

Randek behövde två programmeringsingenjörer som kunde tänka sig att flytta till USA. Efter att ha lyft möjligheterna internt nappade två personer på erbjudandet och processen började att förbereda arbete på annan ort. Boende, försäkringar och alltifrån förmåner till skattefrågor – allt behövde undersökas och tas reda på för att få det arbetsrättsliga på plats. En delikat uppgift för Pernilla som under många år arbetat med HR-frågor.

– Det är mycket som behöver komma på plats i rätt ordning och i tid för att det ska fungera. Allt ska kunna bevisas, berättar Pernilla som har detta på sin agenda.

Ursprungsplanen var att få etableringen på plats den 1 april 2023, med en personalstyrka totalt 4 personer – säljaren, tillika amerikanen, två svenska programmeringsingenjörer och en administrativ resurs. Det som försenar processen är ansökan om visum och tillstånd, något som inte går att påverka. Nya siktet är att ha etablerat sig under kvartal fyra år 2023.

TEAMET SOM SKA TILL USA

Den interna rekryteringsprocessen landade i att Martin och Tobias, båda automationsingenjörer med fokus på mjukvaruutveckling och programmering, fick jobberbjudandet. Beslutet om att tacka ja till möjligheten, var naturligt för dem båda, då resandet redan idag är en stor del av deras arbetsliv. De befinner sig båda i mitt i livet och säger att de har möjligheten att kunna ta beslut som bara påverkar dem själva. Dessutom är de tajta kollegor som jobbar mycket ihop och delar samma fritidsintresse. För dem blev det en chans och en möjlighet som de inte kunde motstå.

– Jag har alltid haft tanken i bakhuvudet att jobba och bo i ett annat land. Trots de utmaningar som följer med en sådan förändring, som att göra sig av med sitt nuvarande hem och anpassa sig till en ny kultur, så ser jag fram emot att testa på och utveckla mig själv både professionellt och personligt. Men jag kommer sakna matlådan. I USA äter man lunch ute, så det får jag nog vänja mig vid, säger Martin Gustavsson med en underton av humor.

Bild: Martin Gustavsson arbetar som automationsingenjör på Randek.



Martin är ursprungligen från Västerås och har varit anställd på Randek i 2,5 år. Hans kollega Tobias kommer från Nybro och började på Randek årsskiftet 2021/2022. Enligt dem är en av de bästa sakerna med företaget den nära kontakten med kollegorna och de korta beslutsvägarna. De trivs med att vara delaktiga i företagets utveckling och uppskattar att känna alla sina kollegor.

Att flytta till USA och starta upp ett nytt kontor innebär naturligtvis en rad utmaningar. Men med stöd från företaget, inklusive hjälp med försäkringar, avtal och kontakter på plats, känner de sig trygga i att byta miljö. Att åka dit tillsammans, med en kollega som man redan känner väl, underlättar också övergången och ger en extra trygghet beskriver båda.

För Martin och Tobias är det inte bara en flytt till ett nytt land, det är en möjlighet att utforska en ny jobbkultur och se hur mycket vi tar för givet i vårt eget land. De är redo att ta på sig mer ansvar och utveckla sig själva i en internationell miljö. Martin och Tobias är övertygade om att deras passion för sitt arbete och deras engagemang kommer att bidra till framgång i deras nya äventyr.



Bild: Tobias Svanström, automationsingenjör på Randek.

– Det kommer bli en utmaning och en stor uppgift för oss två att täcka Nordamerika. Vi behöver knyta kontakter och ge service våra internationella kunder. Men den största utmaningen har nog varit för alla andra som genomfört den här processen och som ser till att alla delar finns på plats, säger Tobias Svanström.

Tobias beskriver att en annan utmaning kommer bli att göra boendet till ett hem. Golfbagen får hänga och han hoppas att fritidsintresset öppnar möjligheter att lära känna nya bekantskaper.

Med teamet på plats så är flytten planerad till oktober/november 2023. Företaget inväntar godkännande från ambassaden och på visum. Tobias och Martin har skrivit på ett tvåårigt kontrakt och målsättningen att etablera företaget i USA börjar närma sig.

I projektet Catalyst hann företaget komma så långt att få planen på plats och påbörja etableringen. Berättelsen är bara början på deras början på deras spännande resa.

– Randek är ett utmärkt exempel på hur ett företag nyttjat projektet Catalyst på helt rätt sätt, det vill säga använt stödet och hjälpen som en katalysator, eller starthjälp för att utvecklas. Det har varit väldigt spännande och givande att vara med från start, säger Pontus Lindström, projektledare för Catalyst på TEK Kompetens.



Bild: Darcie, Nicklas, Ola och Pontus.

Hur ska det gå för Randek med visum, flytt och att komma i gång i USA? Vilka nya utmaningar kommer de stöta på och hur ska Tobias och Martin ta sig an en ny kultur och jobbutmaningen? Det får du reda på i den andra delen av berättelsen som kommer publiceras våren 2024. Då följs deras framsteg upp och deras satsning att etablera sig på den amerikanska marknaden.

LÄS MER OM CATALYST



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden



Region Halland

TEK kompetens
Skapar utveckling



Bild: Pontus Lindström, projektledare för projektet Catalyst.