

Med avstamp mot resten av världen

En extremt bra produkt, gynnsam för alla. Vilket är tydligt då antalet medlemmar bara fortsätter att växa. Vi pratade med Lessmores VD och grundare Fredrik Kilenius.



Text Peter Steen-Christensen

Att man blir starkare ju fler man är har bevisats gång efter gång i historien. Genom Lessmores koncept där dess medlemmar ges möjligheten att dra nytta av storkundsrabatter på inköp av varor och tjänster samtidigt som man kan behålla det lilla företagets fördelar, bygger de Sveriges största företagsnätverk. Det är nu snart tio år sedan starten, och medlemsantalet har nått 25.000 företag med sammanlagt 100.000 anställda och en internationell lansering förbereds.

Det låter som en no-brainer. Man kan sänka sina kostnader för frakter, bensin, försäkringar, inköp av kontorsmateriel, hotellrum och mycket mer. Man förenklar dessutom sin fakturahandling och får möjligheten att skapa nya relationer och få nya kunder. Det är svårt att finna skäl till att inte vara med i Lessmores nätverk.

Fredrik du drog igång det här runt miljenieskiftet, vilken bakgrund har du och hur fick du idén?

– Jag har en IT- och ekonom-bakgrund. Jag läste IT på den tiden det hette ADB och jobbade sen mycket med e-handel och datorer – jag hade ett par VD-poster bland annat för Lap Power – och nu har vi kopplat ihop de två bitarna. Det var 1999 som jag tänkte ”varför kan man inte göra en väldigt bra e-handelstjänst för småföretag och få med precis allt”.

IT-Provider investerade rätt snabbt många miljoner i projektet. Hur fick ni kontakt med dem?

– Jag kände dem. Jag hade hjälpt dem så pass mycket innan. Det var genom gamla ÖSK-bandy-målvakten Jesper Kärrbrink som är VD på Eniro idag, och tidigare på Svenska Spel.

Ni fick även Swedbank ombord och ombesörjer deras tjänst för småföretagare på deras internetbank. Gick det snabbt att få igång det samarbetet?

– Ja ganska, det tog ytterligare ett halvår. De ville göra något för sina småföretagare samtidigt som vi ville göra något för Sveriges småföretagare. De har Sveriges största andel småföretagskunder som får mervärde i form av bättre och smartare inköp samtidigt som vi får nya medlemmar. Så enkelt fungerar det.

Ni har nu snart existerat i tio år och antalet medlemmar har växt till 25.000 företag. Har ni gjort några snedsteg längs vägen?

– Vi har gjort enormt mycket snedsteg. Vi har investerat 30 miljoner i projektet men nu har vi kommit till den punkt att vi är redo för en internationell lansering. Vi har byggt, byggt och byggt på sajten och i några år haft tre personer som arbetat heltid med systemet för att vi ska bli klara.

Örebroföretaget Lessmore som har åtta anställda är ett nätverk och deras verksamhet är uppbyggt på tre ben. Som medlem kan du sälja, du kan köpa och du kan ge dina anställda personalförmåner. För 20 kronor per anställd i månaden så ombesörjer Lessmore och deras system med allt för att dina anställda ska kunna ta del av en mängd förmåner och rabatter genom Lessmore-kortet.

– Jag tycker personalen också är värda en förmån. Speciellt när det kostar så pass lite och innebär så lite jobb.

Ni gör så man ringer billigare, betalar mindre per liter bensin och nästan halva priset på en del kontorsmateriel

som exempelvis kopieringspapper. Vilket argument är det som säljer in Lessmore för arbetsgivarna?

– Av någon underlig anledning är folk mer intresserade av rabatt på bensin än på kopieringspapper. Även om man kan tjäna flera tusen om året på kopieringspapper så blir det genast mer intressant om man skulle nämna en rabatt på trettio öre per liter bensin. Säg att man åker tusen mil om året, trettio öre på det, ungefär tre procent, innebär några hundralappar.

– Och om du ska köpa en telefon så tänker de flesta att man kan köpa en för en krona. De vill slippa göra kapitalinvesteringen. Skitsamma vad det kostar att ringa bara jag slipper betala för telefonen. Så tänker de flesta. Annars kan man söka rätt på det billigaste abonnemanget och betala en telefon kontant. Det är smartare. Eller man kan gå på vår variant, där du köper telefonen kontant och låter oss bevakna avtalet så man hela tiden ringer så billigt som möjligt. Frågan är var du kan få mest rabatt. Genom bevakningen, kontantbetalningen eller avtalet? Jag skulle tippa på att det är bevakningen. Den är värd rätt mycket. Det är bara att sätta upp en vanlig kalkyl, det är ju bättre att ringa billigare. Då kommer man till hur den mänskliga hjärnan fungerar. Man vill gärna inte betala mer än en krona. Sen att det rörliga kostar, det tycker folk är skitsamma. Det är lite så man relaterar när man hör om bensin och kopieringspapper också. Det ena kostar, medan det andra ju bara är något man går och tar i lådan.

– Sammanfattningsvis skulle man kunna säga att man tror att man handlar rationellt men påfallande ofta handlar man mycket med hjärtat. Därför måste

vi naturligtvis anpassa vår argumentation efter det.

Er intjäning kommer från medlemsavgifterna för företag och deras anställda. Tjänar ni även något på alla transaktioner som era medlemmar gör hos de anknutna leverantörerna?

– Nej, men vi hjälps åt med vissa kampanjer och då ”tigger” vi marknadsstödet, men det är under en procent i snitt. Vi är alltså på kundens sida. Det skulle inte fungera om våra intäkter kom från marginaler.

Jag har svårt att se att företag som varit med hos er skulle sluta att prenumerera på tjänsten. Och nu när det börjat bli lite svårare tider borde företagen bli ännu mer benägna att försöka hålla nere sina kostnader.

– Det finns såklart ett naturligt bortfall i form av konkurser och dylikt. Men den absoluta huvuddelen av våra medlemmar har varit med sedan de kom med, oftast för flera år sedan. När vi startade år 2000 stod börsen på All Time High. Vi har haft motsatt kurva sedan dess. Tidigare har jag alltid jobbat i motgång. Jag har nästan hoppat på isflak. Och när något gått bättre har jag hoppat vidare till något som haft det sämre. Men nu har jag inte ens tänkt tanken att det ska kunna gå sämre. Men det är många som frågar om det är svårare nu. Jag säger ”nej, ska det göra det?”. Det är klart att utflödet ökar när det är fler konkurser men samtidigt ökat tillflödet av nya företag, som håller mer i sina pengar, ännu mer.