



Alpklyftans vision är att vara Sveriges ledande kompetensföretag inom psykosocial vård. Alpklyftan skall genom hela vårdkedjan erbjuda effektiv, individanpassad och högkvalitativ vård i specialiserade enheter med kompetent och högt motiverad personal.

Alpklyftan startade 1995 med att erbjuda vård och boende för ungdomar med psykosocial problematik. I syfte att komplettera vårdkedjan startades 2003 Alpklyftan Öppenvård. Öppenvården erbjuder stöd till familjer och vård av ungdomar med individuella behandlare. Ungdomarna bor hemma med sina föräldrar eller i Alpklyftans träningslägenheter. 2006 startades Alpklyftan Utbildning och 2010 Alpklyftan Familjehemsvård.

Första kontakten med CONNECT Väst skedde genom att Tillväxtverket utförde en Gap-analys på Alpklyftan. Resultatet av analysen gav ett minimalt gap mellan personalens förväntningar och företagets nuläge. Detta visade en starkt sammanhållen och kommunikativ organisation men indikerade också brist på utmanande målsättningar.

*"Med FöretagsAcceleratorn<sup>®</sup> gavs tillfälle att involvera och motivera ledningsgruppen i utformandet av företagets tillväxtstrategi. Genom att tillföra kompetens utifrån vitaliserades processen. Gamla sanningar ifrågasattes, rätt frågor ställdes och motivationen för tillväxt ökade",* säger Anders Blimark.

Ledningsgruppens arbete med att ta fram en ny affärsplan tog dem från fokus på sin dagliga verksamhet till engagemang och ansvar för utveckling av företagets strategier, processer och tillväxtmål. Genom att skapa delaktighet och förståelse för hela affärsplanen kom ett nytt perspektiv och en ny glädje inför förändringar och tillväxt.

Diskussionen i Acceleratorbrädan ledde till att panelen identifierade tre kritiska tillväxtområden, förvärv av fastigheter för att kunna tillgodose efterfrågan på boende och en ny modell för rekrytering. Det sista området var företagets marknadsföring som tidigare inskränkt sig till en annons i telefonkatalogen eftersom man ansåg det vara "svårt" att marknadsföra företagets tjänster. Diskussionerna ledde till insikten om vikten av god extern kommunikation och en ny marknadsstrategi. Alpklyftans marknadskommunikation inriktas idag främst på kompetenshöjande aktiviteter såsom utbildningar, kompetensdagar och konferenser för erfarenhetsutbyten. Dessa aktiviteter bidrar till ökade kunskaper, höjd kännedom och förbättrade relationer.

*"Jag kan definitivt rekommendera FöretagsAcceleratorn<sup>®</sup>. Företag mår bra av att man stannar upp och ser över sin verksamhet emellanåt. Speciellt viktigt är det i små och medelstora ägarledda företag där operativa frågor lätt slukar all tid och resurser. Processer och viktiga frågor av strategisk karaktär glöms bort eller prioriteras ned till förmån för den dagliga verksamheten. Här finns en metod som hjälper till att komma över trösklar och för att belysa frågor av vikt i verksamheten och se dem med nya ögon",* fortsätter Anders.

FöretagsAcceleratorn<sup>®</sup> gav inte riktigt det Anders förväntade sig. *"Jag trodde att vi skulle få svar på våra frågor men det var vi som fick frågorna istället. Genom att ställa rätt frågor och ge hjälp att hitta svaren gav samarbetet oss en rejäl knuff framåt i rätt riktning. Kort sagt – det handlar mer om frågorna än om svaren".*

Anders Blimark  
VD