

Magnus Helgesson
Max Söderpalm



HARRYS

– vägen till månen

86 400

Ledstjärnan till
ett rikt liv

Magnus Helgessons resa
från 0 till 700 miljoner

SÖDERPALM
PUBLISHING

HARRYS

– vägen till månen

**Magnus Helgessons resa
från 0 till 700 miljoner**



ISBN: 978-91-86077-44-0

Harrys – vägen till månen

© Magnus Helgesson och Max Söderpalm
för sina respektive texter.

www.soderpalm.se

Redaktör: Ulrika Karmalm/Soderpalm Publishing

Textbearbetning: Wernersson Idé, Falkenberg

Omslag och inlägga: Jonas Ahlgren, V-TAB Falkenberg

Omslagsfoto: Istockphoto

Illustrationer: Dick Holst

Tryck: V-TAB Falkenberg AB 2010

För att boka Magnus Helgesson som föreläsare, vänligen besök <http://greatnews.se/magnushelgesson-forelasning/> eller kontakta Magnus agent Max Steén på 0709 555 056 alt. max@maxadmarketing.com

Innehåll

Introduktion av Max Söderpalm	5
Magnus Helgessons historia	15
Så kom Harrys till	30
86 400 – nyckeln till ett rikt liv	53
21 goda råd	60

Där människor möter människor™

Introduktion av Max Söderpalm

Vill du veta hur man blir framgångsrik?

Visst är det spännande att läsa om människor som det går bra för?

Som plötsligt får en idé, sätter igång direkt och sedan överbryggar alla sina hinder. För att till slut lyckas.

Det här är en sådan bok.

Jag har inte känt Magnus Helgesson mer än ett par veckor. Magnus är killen som fick en idé och plötsligt fanns Harrys pubar över hela landet, mötesplatser och en källa till glädje för så många människor. Men det känns som om jag har känt honom hur länge som helst. För när man träffar någon som det är lätt att samarbeta med, känns det som att man träffar en gammal kompis. Och Magnus har den där viktiga egenskapen att han ger så mycket mer energi än vad han tar.

Har du tänkt så tidigare? Att vissa människor är så jobbiga att arbeta och umgås med att man blir trött av dom. Det som kännetecknar en vinnare och någon som hela tiden vill framåt är att man istället blir pigg av att umgås med dom. Magnus är en sådan person.

I min bok **Den rätta gnistan** kallar jag den här typen av människor för proffs. Dom allra flesta människor har svårt att tacka JA till egna snilleblixtar. Men proffset vill framåt så mycket att han eller hon till och med tackar JA till sina egna idéer. För proffsen går starten varje gång dom får en ny idé. Dom vinner starten. Och precis så går det till i all idrott och även inom affärer.

Den som vinner starten vinner ofta alltihop.

Det som jag tycker är så fascinerande med historien om Magnus och hur han byggde upp sitt livsverk är att den verkligen bekräftar att den gamla världsordningen stämmer. Med det menar jag att

historien följer hela scenariot som det beskrivs i dom riktiga gamla böckerna från förr i tiden. Du vet dom där böckerna som beskriver hur man ska hantera en idé, hur man ska göra för att sätta upp sina mål och vad det egentligen krävs för att gå iland med det man företar sig.

Magnus har förmodligen helt omedvetet följt den mallen. Det är så proffsen arbetar. Och för att den här boken ska bli mycket mer än en framgångsrik och uthållig mans berättelse, ska du så här i inledningen få lite av mina tankar och upptäckter om hur det går till när man till slut gör affärer av sina idéer.

Idéerna kommer om du bjuder in dom

Vårt mål är att boken ska bli din inspirationskälla så att du ska göra samma sak. Kanske inte att starta ännu en kedja med pubar eller restauranger, utan istället ta itu med dina idéer så att det är dig vi läser om nästa gång.

Hur går det till när du får en idé? Plötsligt finns den där i huvudet och du vet inte riktigt hur den kom dit. Det kan jag berätta. Den kom dit av den enkla anledningen att DU är DU.

Det du har varit med om och vad du har lärt dig av dom sakerna du gjort. Det skapar idén. Ofta kommer den som en impuls på ett intryck utifrån. Själv har jag speciella platser där jag vet att jag brukar få bra idéer. Ett par gånger per år tar jag mig dit och det fungerar varje gång. Jag kommer alltid hem och har kommit på något nytt.

Kan du alltså påverka dig själv att få nya idéer? Naturligtvis är det så. Bästa sättet är att provocera din hjärna med positiv input. Genom böcker du läser, människor du pratar med eller som i mitt fall platser du besöker.

Vilket kafé är ditt idékafé? Vilken träningsrunda funkar bäst för dig?

Försök komma ihåg var du var sist när du fick en god idé. Ta dig dit igen. Utan stress och ta en stund för dig själv. Då kommer dom till dig också, dina nya idéer.

I Magnus berättelse kommer du att märka att det är idéerna som styr och det är precis som jag skrev tidigare. När han får en idé, då är det allvar. Eftersom han tar emot idéerna går starten direkt. Och det är viktigt att komma ihåg. Dom flesta idéer som människor får blir det inget av. Inte för att det är dåliga idéer utan för att man tackar nej till dom. Man säger så här:

– Nej, det klarar jag aldrig.

Eller pratar med en kompis som säger samma sak. Många idéer slängs bort i onödan. Därför är det grundläggande rådet. Så fort du får en idé: skriv upp den. Först då finns den i verkligheten. Och vill du bli som Magnus och dom andra vi kallar för proffs. Börja med att säga JA till alla idéer. Det kan hända att det visar sig längre fram att alla inte går att genomföra eller att du inte ens vill. Det spelar ingen roll. Det viktiga är att ingen idé kvävs innan den har blivit född. Så att du fortsätter träna dig och din hjärna att få nya idéer.

En viktig sak för Magnus framgång är att han hela tiden har satt upp tuffa mål för sig själv och sedan vägrat ge upp innan målen är uppnådda. Du kommer att få läsa om hans tonårskamp för att nå målet att bli miljonär. Det var verkligen en kamp. Sätt något hundratal femtonåringar i en högstadieskola och be alla som vill bli miljonärer före 25 års ålder att räcka upp en hand.

Alla kommer göra det. Det alla INTE kommer göra är att direkt efteråt arrangera skoldanser i samtliga skolor i närheten. Det alla INTE kommer göra är att rätta munnen efter matsäcken under hela tonårstiden för att spara ihop till sin miljon. Det gjorde Magnus.

Motgångar som gör en starkare

Men allt handlar inte om att nå sitt mål och leva livets glada dagar som ung och nyutexaminerad miljonär. Du får även följa Magnus när han upplever den stora tomheten när målet till slut är uppnått. I alla böcker i ämnet beskrivs det hur viktigt det är att ha någon att dela sin framgång med. Det fick han lära sig allt om. En motgång som mycket väl kunde blivit sista versen i hans framgångssaga.

Hur reagerar man förresten när man möter en motgång? Det kan vara en motgång i affärer, i jobbet eller något privat. Självklart med en viss förvirring precis när det händer. Men vad händer sedan, när man får lite distans till hela situationen? Du har säkert sett det gång på gång och kanske varit med om det själv. Oftast landar man med fötterna på jorden, knyter näven och försöker igen. Och igen. Och igen.

Fråga vilken framgångsrik människa som helst. Alla har varit med om motgångar och tagit personliga smällar. Många säger till och med att motgången var nyttig och en förutsättning för den fortsatta framgången. Att resa sig och komma igen efter en motgång inom affärer, är det som kännetecknar en riktig vinnare. Två saker behövs då:

En vilja av stål och vanan att göra mer än du har betalt för. Vi börjar med viljan. Den måste vara stark om du ska få kommunkontoret att flytta ut från sina lokaler för att du vill öppna bar och restaurang där. Och om du snabbt ska få andra människor att engagera sig lika mycket i ditt projekt som du själv. Där kan du lära dig mycket av hur Magnus gjorde.

Du har säkert hört någon på ditt arbete muttra så här när man får en arbetsuppgift som ligger något utanför det vanliga jobbet:

– Varför ska jag göra det? Det har jag inte betalt för.

Jämför det med när Magnus går till sitt jobb på den lokala pizzerian

två timmar för tidigt varje dag. Varje dag. För att hjälpa andra och lära sig mer. Där ser du en riktig vinnaregenskap. Hur många andra hade gjort det? Två timmar extra på jobbet utan betalning?

Jag tror det är där på pizzerian som han lägger grunden till sin framgång. Genom att sträva mot sitt mål istället för att fokusera på exakt vilka arbetstiderna är.

Belöningen kommer i långa loppet

Jag vet själv. I snart tre år har jag jobbat varje söndag med mitt nyhetsbrev **Monday Morning Letter** – för dig som gör affärer. Mer än 150 gånger har jag låtit bli att ligga och dra mig på söndagsmorgonen och istället gått upp tidigt och skrivit det som blir en inspirationskälla till mer än 30 000 läsare. Det är klart att det är en uppoffring. Samtidigt vet jag att om jag gör det som ingen annan skulle orka så blir det en konkurrensfördel och en anledning till att det går bra för mig över lång tid.

Nu frågar jag dig. Hur kan du göra mer än vad du har betalt för? Det som på engelska beskrivs som "the habit of doing more than paid for". Du kanske invänder och säger det igen:

– Varför ska jag göra det? Det har jag inte betalt för.

Det kan jag berätta. Därför att du kommer få betalt för det. Bra betalt. Det visar sig kanske inte på det sätt som du tror. Förmodligen på ett bättre sätt. Precis som en chef alltid till slut upptäcker när någon smiter och gör mindre än man har betalt för, upptäcker han eller hon förr eller senare den som gör det lilla extra. Principen bygger på att du ger först för att sedan få, istället för tvärtom. Det är den mest spännande principen jag vet. Och det fina är. Det funkar varje gång.

Det finns en viktig tanke till när man läser en bok skriven av någon som har lyckats. Du hittar alltid ödmjukhet och värme. Många tror att

nyckeln till att lyckas i affärer är att vara kaxig och att lura andra. Det är fel. Dom som gör så blir aldrig lyckliga. För dom blir framgången en källa till oro och dåligt humör.

Genom att erkänna för dig själv att du inte är fullärd, utan istället hela tiden aktivt fylla på med ny kraft och inspiration. Då orkar du utvecklas hela tiden fast du arbetar hårt. Det gör du genom att läsa böcker och nätverka. Alltså träffa andra som också har lyckats. Då kan ni ge varandra energi. Det gör Magnus hela tiden. Det som är spännande är att det alltid leder till nya affärer och inspirerande samarbeten.

Inte sannolikt men ändå helt sant

Det var så jag träffade Magnus. En massa små tillfälligheter gjorde att vi fick kontakt. Analyserar man händelsekedjan är det lätt att säga att:

– Det där är omöjligt.

Döm själv. Så här gick det till:

Utan att veta vem jag är har Magnus genom åren helt anonymt beställt dom böcker jag skrivit och gett ut. En dag uppmärksammades jag i en stor intervju i Dagens Industri. Magnus klippte ut artikeln och lyckades komma ihåg att ta med den hem från jobbet.

Han skickade ett anonymt mejl till en mejladress jag sällan läser av. Jag hade tid att ringa upp, och han hade tid att svara. Vårt första samtal blev bra. Vi förstod båda två att vi gav energi till varandra. Magnus berättade om den här boken och att den skulle in på tryck inom en vecka. Jag bad att få läsa manuset, lät vår redaktör läsa det och vi tyckte om det båda två. Samtidigt kändes det inte tryckfärdigt utan behövde bearbetas ytterligare. Men det var ju bråttom. Boken måste ut före jul.

Tillsammans kom vi fram till att vi skulle ge ut boken på mitt förlag och sedan bad Magnus mig att skriva inledningen. Allt det här hände på en vecka. En fantastisk vecka som innehöll många JA och nästan inga nej.

Det kanske inte låter så märkvärdigt. Men det kan jag lova att det är. Vissa författare får leta förlag hela livet utan att hitta ett. Magnus behövde inte leta alls. Han följde en positiv impuls och började skriva, han följde en positiv impuls när han klippte ut artikeln och när han mejlade till mig. Jag följde en positiv impuls när jag erbjöd mig att göra färdigt och skriva inledningen till boken. Trots att det innebär att ändra helt i utgivningsplanen och en massa extra arbete som det egentligen inte fanns tid till.

Vilka är dina mål?

Men som du ser lyckades vi. Beviset är den här boken. Du kan välja att läsa den på flera sätt. Antingen bara som ännu en i raden biografier om människor som du tycker är mycket bättre på allt än du.

Eller så kan du läsa den och bli inspirerad. Och låta Magnus drivkrafter och lärdomar bli det som gör att du tar det avgörande steget och börjar med den idé som du vill genomföra. Det behöver inte vara ett företag eller handla om affärer. Det kan lika gärna vara ett privat mål för dig själv eller din familj.

Boken är indelad i fem delar. Efter den här introduktionen hittar du Magnus egen berättelse om hans tonårstid fram tills han fick idén att starta den första Harrys-puben.

Därefter följer hans berättelse om själva starten av företaget.

I den näst sista delen får du reda på vad som döljer sig bakom den viktiga siffran 86 400. Sist i boken delar Magnus med sig av sina bästa råd för att ge dig framgång. Hoppa inte över den delen. Vad kan vara

bättre än att få goda råd från en som har gått den långa vägen för att nå sina mål? Magnus är expert på att få bra idéer och att bygga företag. Och en sak har jag lärt mig i mitt arbete med den här typen av människor.

Respektera experterna och följ deras råd. Då går det bra för dig.

Det du läser i böcker kan förändra ditt liv. Det vet jag själv allt om.

Hela min författarkarriär började genom att jag läste en speciell sida i en speciell bok. Den historien kan du läsa om i boken **JA! 2010**. Idén jag fick gjorde mig till bestsellerförfattare på 18 månader.

Samma sak kan hända för dig. Därför önskar jag dig trevlig läsning och massor av bra idéer när du läser Magnus spännande berättelse. Låt hans energi smitta av sig på dig, så kan den här boken bli något alldeles speciellt. Det kan bli boken som gör att du börjar göra det du själv vill.

Och du. Det är DU värd!

Max Söderpalm,

Göteborg, november 2010



*Max Söderpalm är en erfaren säljcoach, försäljningschef och företagsledare. Han är också en uppskattad och flitigt anlitaad säljtränare och inspiratör. Max bok **30 sätt att göra affär** var en av landets mest sålda böcker om försäljning 2008. Uppföljaren **Det är i backarna man rycker** blev en lika stor succé under 2009. I samband med releasen av hans senaste bok **Den rätta gnistan** åkte Max på en utsåld föreläsningsturné runt hela Sverige.*

*Fler än 30 000 säljare, försäljningschefer och företagare läser varje måndagsmorgon Max nyhetsbrev **Monday Morning Letter** (börja prenumerera på www.soderpalm.se). Max driver också **Soderpalm Sales Academy**, ett unikt koncept för säljtränare.*



Fr v. Magnus Helgesson, Ulf Haggren och Leif Olsson i Harrysbaren. På bilden ser Leif Olsson väldigt glad ut men han är egentligen riktigt sur på Ulf som inte ville ta av sig solglasögonen.

Magnus Helgessons historia

Allting har en början...

...och här kommer lite bakgrund till historien om hur Harrys startade.

Jag startade restaurangkedjan Harrys när jag var 23 år ung tillsammans med mina härliga kompanjoner Ulf Haggren och Leif Olsson. "Ulf och Leif" är lite av ett begrepp i min hemtrakt. Än i dag, 18 år senare, är de fantastiska vänner till mig.

1993 slog vi äntligen upp portarna till vår första Harrys-restaurang, i Falkenberg. Men historien börjar egentligen mycket tidigare än så...

"1993 slog vi äntligen upp portarna"



Det var mängder av frimärken som dagligen hamnade i containern på Mölnlycke. Det födde en affärsidé.

Den unge entreprenören

Mitt första företag startade jag när jag var drygt tolv år gammal. Och det var nästan på riktigt...

Affärsidén var enkel. Jag rotade i företaget Mölnlyckes containrar efter små fyrkantiga saker med tretton taggar på varje sida. Frimärken. Detta var 1982 då man fortfarande skickade brev i massor mellan varandra i världen. Jag rotade faktiskt i containrarna nästan varje dag. Och jag samlade på mig tiotusentals frimärken.

Jag började slipa lite på min affärsidé. Jag tänkte att någon annan kanske kunde göra jobbet. Jag hade ju under mina åtskilliga besök i containrarna upptäckt att det fanns massor med kaffesump på breven i containern också. Det borde innebära att man drack kaffe i massor på det stora företaget. Tanken slog mig att jag kanske kunde fylla ett behov. Det är så man gör om man är företagsam och tar för sig. Och det var väl här det hela startade. Själva idén att bli företagare.

Jag tog tag i saken. Jag gick in till receptionen och frågade om det var så att man drack mycket kaffe. Och om det var gratis. Damen tittade väldigt konstigt på mig och svarade att "vill man ha kaffe så får man vara så god att betala". Jag sa till henne att *jag* skulle köpa kaffe till dem, om de sparade kuverten åt mig. Detta var mitt första affärsförslag till någon, någonsin. Mitt upplägg var ju svårt att motstå. Det var mycket win-win i förslaget och det togs också emot mycket positivt.

Jag köpte kaffe för 6 340 kronor och sålde frimärken för 86 400 kronor. Personalen på fabriken var väldigt nöjda när de helt plötsligt började få gratis kaffe. Och för mig var det en mycket bra start för min lilla firma.

Vad som nu i efterhand är ett lustigt sammanträffande, är att just 86 400 faktiskt kom att bli min ledstjärna för resten av livet.

*"Detta var mitt första affärsförslag
till någon, någonsin"*



Ulf Haggren på en av sina inspirationsresor till Kalifornien.

Från strandstädare till kallskänka

Mitt första möte med Ulf Haggren var i 14-årsåldern. Ulf var en känd profil i hela Halland och jag träffade honom på Skreabarens parkering i Falkenberg. Jag hade precis avverkat ett pass som strandstädare vilket innebar att plocka skräp på stranden från kl. 04.45 till 08.00. Verkligen skittråkigt om man inte lyckades dryga ut kassan med att panta alla burkar man hittade. Arbetet var uppskattat av turisterna vilka tyvärr ändå fortsatte att skräpa ner för att komma tillbaka dagen efter till en ren och fin strand...

Min bror Anders var också vid Skreabaren och han tipsade mig:

– Vill du ha ett roligare jobb, så snacka med *den* snubben. Han är kung och äger både restaurangen och nattklubben här på stranden.

Där skakade jag tass med Ulf för första gången. Min bror frågade honom:

– Har du något schysst jobb till brorsan?

Ulf tittade på mig:

– Vad kan du då?

– Jag kan allt – bara du lär mig, svarade jag.

Det svaret kom att betyda mycket för hur jag skulle ta ut kompassriktningen de kommande tre decennier.

Fyrtiofem minuter senare stod jag och blandade tomatsås och malde ner ost i en hemlig kombination av 30 procent hushållsost och 70 procent västerviksost i Ulfs pizzeriaförråd på restaurang Grottan. Det var en fantastisk lärdom att för första gången få arbetskamrater att lära sig att jobba ihop med. Och om inte man lyckades göra ett bra förarbete, som till exempel att hälla av paprikan, champinjonererna eller räkorna ordentligt, så blev slutresultatet lidande. Med andra ord: pizzan blev äcklig och kunderna klagade. Det är negativt. Och sådant som skapar obehag ska vi hålla oss ifrån.

”Jag kan allt – bara du lär mig”



Så här ser dagens plankstek ut, serverad på den unika Harrysplankan.

Det fanns inbyggt i väggarna att så fort man inte hade något att göra (läs: inga kunder och förarbetet klart) så skulle man fråga andra i huset om man kunde hjälpa till med något. Det var en oskriven lag och den kultur vi levde i. Jag försökte alltid att vara klar med mitt förarbete så fort som möjligt. Det enda som kunde störa var om det kom några kunder, men då ordnade jag en klocka som de kunde ringa i.

Jag gick till jobbet två timmar innan jag egentligen började. Jag var där klockan 08.00 och färdig med mina förberedelser klockan 10.00 då jag egentligen började. Och pizzerian öppnade ju inte förrän klockan 12.00. Då kunde jag fråga restaurangchefen Fredrik Janson, som kom att bli min mentor under några år nere på stranden, om det var någonting jag kunde hjälpa till med. Och det fanns det alltid.

Jag gjorde allt från att inventera spritlager i barerna till att skura allt rostfritt. Jag ställde in TV-kanalerna och rullade in bestick i servetter. Men det bästa var ändå när man fick gå in till Lena och Majsan i köket och vara "stand in-kallskänka". Det höll på att kosta mig fingrarna, men *jävlar* vad jag hackade gurka och skivade tomater till plankstekarna, som var en av våra storsäljare. Planksteken var vår lockvara och marknadsfördes i kombinationserbjudande: "Planka med stor stark: 99 kronor". Det lockade massor av gäster till restaurangen. Jag försökte förstå *varför* man sålde en plankstek som normalt kostade 129 kronor och en stor stark som normalt kostade 46 kronor, tillsammans 175, för bara 99 kronor. Svaret blev en grundlig utbildning i merförsäljning av Ulf. En kurs som skulle komma att pågå i många år framöver på Skreabaren.

På Skreabaren låg vid den här tiden även restaurang Grottan med tillhörande Pizzeria Grottan, nattklubben Cabaré, några förråd för vindsurfingbrädor och kommunens offentliga toaletter. Allt detta som jag skulle komma att köpa 16 år senare av mina framtida, kära kompanjoner.

*"Det var en oskriven lag och
den kultur vi levde i"*





Att hitta annorlunda sätt att synas var en favoritsyssla. Det fanns olika typer av affischering och här ser ni exempel på den så kallade "raggar-affischeringen". Den kunde ske på kor, isbrytare, färjor, u-båtar, femton telefonstolpar i rad, trafikmärken...

Från pizzabagare till nattklubbsdirektör

Mitt *mindset* var tydligt och målet var självklart. Jag skulle ha en miljon på kontot. Min inspiration kom ifrån att jag hade sett den amerikanska b-filmen *Par i hjärter*. Där fanns en man som hade en miljon på kontot och som kallades miljonär. Han kunde köpa vad han ville och var lycklig – och vem vill inte vara det?

Jag var beredd att jobba hårt och hur mycket som helst, vilket jag också gjorde. Jag arbetade ungefär fjorton timmar om dagen, varje dag under sommarmånaderna. Sju dagar i veckan, sju år i rad. Jag försökte lära mig allt: disk, kallskänk, kök och bar, marknadsföring och relationer.

Min favoritsysselsättning var affischeringen. Det verkligen älskade jag. Det enda som aldrig fick riktigt godkänt var mina pizzor. De skulle nödvändigtvis vara runda och inte fyrkantiga. Men man kan inte lyckas med allt. Jag tror för övrigt att det var så hopplöst att få pizzorna runda just för att mitt fokus inte var på pizzan. Fokus var på min första miljon på kontot. Frågan var bara: *Hur kommer jag dit?*

Nattklubben ovanför stod tom under såväl höst och vinter som vår. Kanske var det en möjlighet? Alla sa visserligen att det var omöjligt att bedriva nattklubbsverksamhet där vintertid. Det bara taggade mig. Ulf sa att jag fick hyra lokalerna billigt för att anordna skoldanser. Sedan när Ulfs kompanjon Leif Olsson dök upp i bilden var det genast andra bullar som gällde. Oj, vilken tuffing han var. Helt tvärtemot Ulf som bara skrattade åt allt och gärna bjöd bort hela krogen. Men rollfördelningen var mycket välplanerad. Gubbarna hade jobbat efter denna modell sedan 1963 och hade sina givna roller som good guy och bad guy.

Hur som helst, jag gjorde upp ett kontrakt med Leif om att köra en provdans först. Leif förklarade för mig att det skulle bli dyra uppvärm-

*”Gubbarna hade jobbat efter
denna modell sedan 1963”*

18 ÅR på CABARÉ
Varannan Lördag hela hösten.

Oktober 22 Lördag
November 5 Lördag
November 19 Lördag
December 3 Lördag

Cabare

BEACH CLUB

SKREA STRAND

FALKENBERG
18 år obl. fotoleg.
Fräcka shower varje gång!

NY FRÄSCH MILJÖ
Här, där och där överallt på Skrea Strand.

21-01



Här är en originaltryckplåt på en av alla de affischer som trycktes 1984-1993. Alltid fullsatt.

ningskostnader och att jag fick stå för all eventuell skadegörelse. Leif skulle fixa sex vakter, men resten fick jag ordna.

– Kör hårt, sa jag och började marknadsföra min första skoldans.

Jag satte upp affischer på alla skolor och lämnade flygblad varannan dag i skåpen så att *ingen* skulle missa denna fantastiska skoldans. Jag arbetade med att måla upp en bild och skapa en känsla om hur fräckt det skulle kännas att vara på rätt plats, vid rätt tidpunkt. På mindans alltså. Jag ordnade med biljettförsäljare på alla fyra inblandade skolor och jag spred ut rykten om att man på de andra skolorna hade sålt jättemånga biljetter. Det gick riktigt trögt i början och jag fick kommentarer som "är det inte stängt där?" och "fy vad kallt och blåsigt på stranden" eller "jag har ingen som kör mig dit och hem". Men någonstans på vägen så hände det att ett par personer vågade köpa biljetter. Kanske berodde det på att jag redan gett bort ungefär femtio biljetter till människor som kunde påverka andra att gå och köpa. Så redan då fanns devisen, *folk drar folk*, inmejslad i mitt DNA. Jag sålde 700 biljetter i förköp, plus alla fribiljetter.

Det kom 780 personer och jag tror att lokalen var godkänd för 550. Som 14-åring hade jag ingen aning om att man inte fick ta in hur många som helst. Men som sagt var, man lär sig under resans gång. De sex vakterna som Leif skulle fixa var bara två. "Man ville ju inte dra på sig onödiga kostnader. Det skulle ju förmodligen inte komma några nattklubbsgäster ändå. Det hade det ju aldrig gjort tidigare". Nej, för då brukade man ha stängt hela hösten och vintern. Omsättningen var 35 000 kronor och allt jag lyckades tjäna var 1 240 kronor när allt var betalt; uppvärmning, slitage, affischer, dj, garderobs-personal, extrainkallade vakter, trasiga innerdörrar och krossade toalettstolar. Allt detta efter tre månaders hårt arbete om minst

*"... allt jag lyckades tjäna var 1 240 kronor
när allt var betalt"*



Foto: Roger Eliasson

En av kungarna på stranden, Leif Olsson. Alltid med en stor cigarr i handen. I bakgrunden syns Bertil Hillertz som var pizzabagare på Grottan vid den tiden.

fjorton timmar per dag och i tankevärlden ytterligare minst tio timmar (varav runt fem timmar i horisontalläge) och därtill mycket lobbning med alla som kunde tänkas tillhöra målgruppen.

Jag lärde mig oerhört mycket om vad man måste tänka på gällande den andra sidan av myntet. Alltså kostnaderna. Leif berättade för mig att det fanns något som hette moms, skatt, stim, sami och sociala avgifter. Lärdomen var mycket tung men mitt mål var sedan tidigare bestämt. Jag skulle ju bli miljonär med stort M för då blir man lycklig och kan köpa allt man vill ha här i livet.

Nu var jag äntligen på gång, jag hade alla mallarna, jag hade nätverket och jag visste precis hur jag skulle göra för att dra fulla hus. Från den dagen och i nio år framåt anordnade jag runt 140 olika typer av danser, både på Cabaré och i andra lokaler. Och i ett 20-tal olika städer runt om i vårt avlånga land. Jag fortsatte även att jobba så hårt jag kunde med allt som betalade sig, både bra och dåligt. Bara jag närmade mig mitt mål.

”Lärdomen var mycket tung”



Kungsörns treminuters snabbmakaroner kokta i fem och en halv minut, serverade med Felix tomatketchup, var min basföda under tre år.

När jag nådde mitt miljonmål

Mitt mål nådde jag vid 21 års ålder. När jag för minst tusende gången räknade igenom alla mina tillgångar så blev det faktiskt lite över en miljon kronor. Och *Gud vad lycklig jag var*. En liten stund. Innan myn-tet trillade ner. Jag hade kämpat så hårt för att uppnå ett mål som inte gav någon tillfredsställelse eftersom jag inte kunde dela det med någon. Att nå ett mål utan att kunna dela glädjen med någon är ett misslyckande. Det kan jag garantera.

Jag rannsakade mig själv och hela mitt liv spelades upp som en film. Och den visade allt. Till exempel när vår granne frågade om hon fick låna en liter mjölk och jag svarade att vår var slut fast den inte var det, men att jag kunde springa och köpa mot en liten provision. Eller att jag dagligen under tre år åt makaroner med ketchup bara för att hålla nere utgifterna. Detta trots att jag redan tjänade tio gånger mer än någon annan i min ålder. Filmen spelade upp alla sekvenser under de nio år där jag endast haft fokus på en enda sak: *att tjäna pengar*. Att göra allt vad som krävdes och det helt utan empati för hur det påverkade andra människor.

Jag skämdes som en hund som ätit upp all mat på bordet och precis blivit ertappad av husse och matte. Jag var den största losern som gick i ett par skor. Jag hade inga vänner som jag kunde lita på och mitt självförtroende sjönk som en gråsten i vatten på väg mot botten. Jag nådde insikten om att ingenting betyder något om du inte kan sätta en mening till det och det inte berör dina mänskliga behov. Att lyckas utan att känna sig upprymd och tillfreds är ett misslyckande. Skriv upp det. För det är mycket, mycket viktigt.

"Jag skämdes som en hund"



Harrys Livs på Nygatan i Falkenberg har en stor del i Harrys-konceptets tillkomst. Affären låg intill Schubergstorpsskolan där Magnus gick mellan årskurs 1-6. "Det var här jag fick inspirationen till namnet och några av våra viktigaste ledord."



Att föda baby'n Harry

Det var med denna historia som bakgrund som jag nu skulle skapa något som jag faktiskt kunde känna stolthet inför. Något som berörde och skapade relationer, något som gav service med kvalitet och något som inte *tog*, utan med äkta uppsåt *gav*. Namnet var för mig klart som korvspad, som pappa brukade säga.

Precis bredvid min skola Schubergstorpsskolan, där jag gick till och med sjätte klass, låg en liten livsmedelsbutik som hette *Harrys Livs*. Mannen som drev butiken var underbart ödmjuk, trevlig och serviceinriktad. Han hälsade oss alltid välkomna och tilltalade oss med namn.

– God morgon och hjärtligt välkommen unge herr Helgesson.
Något speciellt unge herr Helgesson söker i dag då?

Ja, så kunde det låta när man gick in i butiken. Och det skapade en sådan värme att jag kunde cykla dit och gå in och säga:

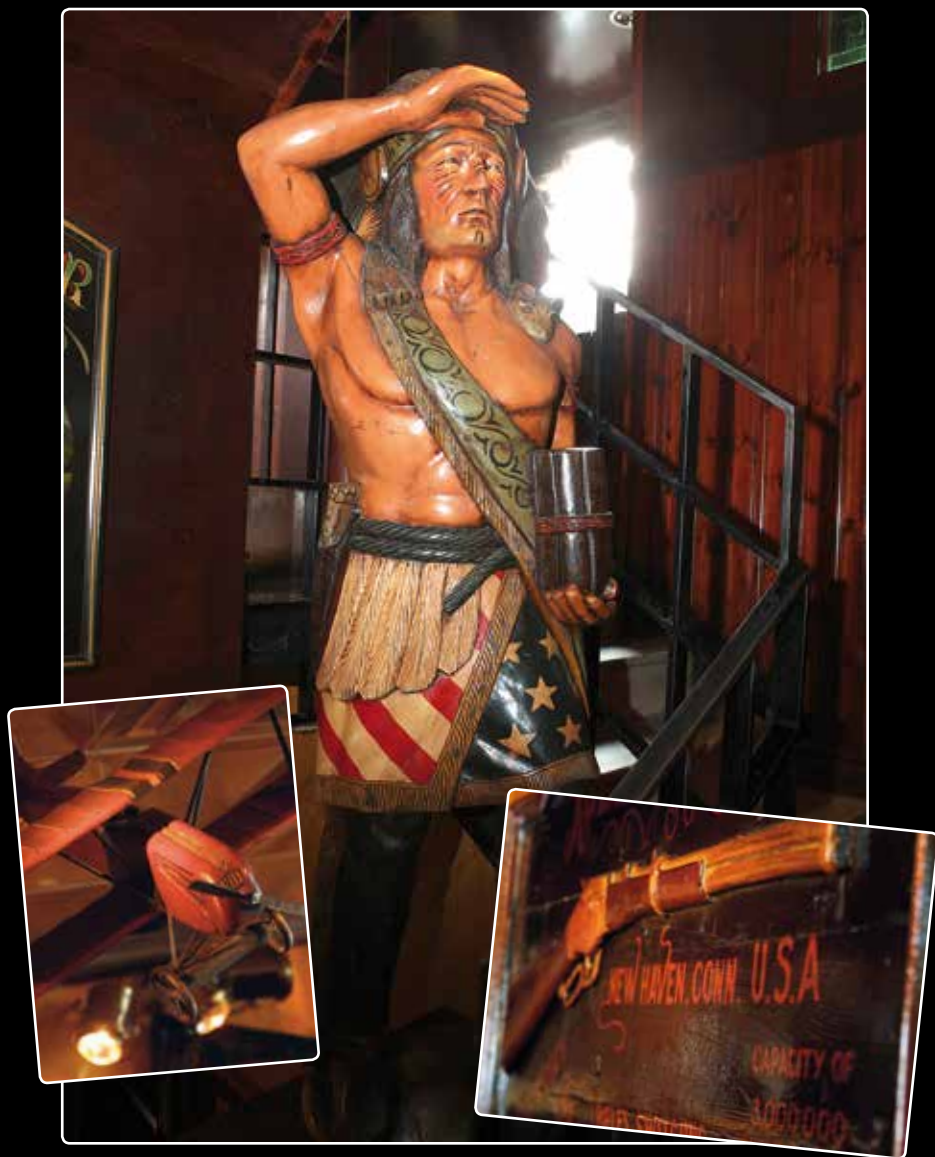
– Hej, i dag har jag inga pengar att handla för, jag kom bara in för att säga hej.

Det var här jag handlade tuggummi och satte upp det på mammas mjölkkräkning, vilket tyvärr upptäcktes av min mamma som är mycket ekonomimedveten men dock inte snål. Hon tyckte nämligen att mjölkpriset som Harry tog ut hade ökat mycket kraftig.

Harry hade som ni förstår en speciell plats i mitt hjärta, så namnet var självklart och det skulle ingen kunna ändra på.

Jag började fika på hur varumärket skulle se ut och jag snodde med stolthet från olika attribut jag tyckte om. Till exempel från Ove Jonsson som hade sin reklamfirma i en enkel källarlokal mitt i Falkenberg. Han hade tidigare hjälpt mig med mina affischer till skoldanserna och även gjort min pappas logotyp till resebyrå *Toppresor*. Delar av logotypen kommer naturligtvis från *Harrys Livs*. Formen stal jag från en firma som hette *Rönnhagens Tvätt* och färgerna kommer

*”God morgon och hjärtligt välkommen
unge herr Helgesson”*



Originaldekoren från Harrys i Falkenberg är i dag standard på alla Harrysrestauranger i Sverige.

från logotyperna på taxibilarna i Köpenhamn: guld, grönt och vitt i kombination. Originalen är ritade för hand och om man tittar riktigt noga kan man se att det ovala i loggan faktiskt är lite ojämnt.

Skapande av konceptet

Jag samlade på prylar som jag tyckte var sköna att titta på och som fick en att undra över deras ursprung eller funktion. Hela min flickväs lägenhet var fylld med dekor och hon höll på att bli tokig på alla mina träskyltar, och allt från 180 centimeter höga träindianer till gamla kassaapparater och spelautomater. Ja, om du någon gång har besökt en Harrys-restaurang kanske du känner igen temat. Och har du inte det så tycker jag att det är dags nu, för det är en speciell känsla.

Jag berättade om min affärsidé för Ulf Haggren. Affärsidén som inte innefattade försäljning av öl.

– Jag är med, sa Ulf. Men utan bärs kommer vi inte att lyckas.

Och in förde Ulf en bardisk som hade en tågbanan i sig. Jag berättade i min tur om den snygga marmoreringen i grönt och kristall-kronorna som jag sett på ett café i Saalbach. Och nu började det sätta sig. Vi gjorde en studieresa till London och kom hem med idén att vi måste ha mahognypanel för att *skapa värme i lokalen*. Alla dessa element lever ännu kvar och bildar våra tre kärnvärden *värme, välkomnande och upplevelse*.

Fördelning av ägarandelar

Jag och Ulf var kanske inte så duktiga på bokföring, moms, skatt, index, sociala avgifter, semesterskulder, leverantörsförhandlingar och allt annat man måste tänka på när man driver ett företag. Därför

”Men utan bärs kommer vi inte att lyckas”



Tuffingen Leif Olsson, på en båttur på Themsen under en studieresa i London.

bestämde vi oss för att be Ulfs gamla kompanjon sedan 1963, hår-
dingen Leif Olsson, om hjälp. Samme man som läxat upp mig ett
antal år tidigare med att *det inte är de stora intäkterna, utan de små
utgifterna, som skapar vinst.*

Vi frågade om Leif ville vara med och bygga vårt nya Harrys-
koncept. Det tog inte många minuter innan han börjat förhandla
om en rättvis fördelning av ägarandelarna i bolaget: 40 procent till
mig, 30 procent till Ulf och 30 procent till honom själv. Detta istället
för mitt och Ulfs förslag: 50 procent till mig, 30 procent till Ulf och
20 procent till Leif. Jag gick med på uppdelningen och gick därmed
på en gammal fint. Den kan kallas *gubba-finten*. Det kan vara en av
mina största lärdomar. Jag föll för hans kommentar "du är ju ändå
huvudägare". Vilket jag i min värld också var. Vad jag missade då var
att de faktiskt ägde 60 procent tillsammans och att jag plötsligt var
minoritetsägare. Hans förhandlingsteknik hade satt mig i en framtida
mycket sämre sits än vad jag var värd och som jag hade kunnat und-
vika om jag bara haft rätt kunskap. Men det hade jag ingen aning om
vid den tidpunkten. Jag var lyckligt ovetande, kan man säga.

Jag var ändå jätteglad att vi fått med Leif i båten och han tillförde
ett enormt engagemang vilket skapade stabilitet. Han var en riktig
jäkla tuffing som vi skickade alla obekväma frågor till. Det kunde vara
allt mellan himmel och jord. Jag var en kreatör som ville möta gästen,
hålla konceptet fullt ut och se till att personalen var "go och glad".
Min tanke var att sådant smittar av sig på gästerna som känner glädje
och vill handla mer och sedan komma tillbaka till Harrys. Ulf var totalt
uppe i det blå men blixtrade till i mellanlandningarna. Och vilket
team vi tre var. Detta kunde ju bara inte misslyckas. Vi var oslagbara
tillsammans och började använda uttrycket *tillsammans är vi starka*.
Ett uttryck som vi än i dag, snart arton år senare, fortfarande lever
efter i hela Harrys-familjen.

"Det kan vara en av mina största lärdomar"



Fint besök på Harrys i Falkenberg veckan efter premiären. Fotbollsstjärnan Jonas Thern flankerad av Leif och Ulf.

Första lokalen

Sedan blev det att leta febrilt efter en lokal och jag hade under fem års tid riktat in mig på den omöjliga lokalen, som man absolut inte kunde få: kommunens ekonomikontor mitt på Rådhusorget i Falkenberg där solen sken som mest. Hur kunde man ens tänka en så befängd tanke att kommunen skulle flytta på sig för en pub? Därför höll vi nere snacket om pub och började istället prata om café och restaurang, med tillhörande bardisk, som kanske skulle kunna liknas vid en sådan som man har på pubar i England.

Vi fick, mot alla odds och med mycket lobbying (mamma jobbade i växeln på kommunen) samt med Ulfs och Leifs goda rykte i kommunhuset, hyreskontraktet till lokalen. *Jaaaaaaaaa!* Detta blev startskottet för min baby. Min baby, som då gått på välling i fem år och som 18-åring i dag vuxit till att bli ett av Sveriges största och mest omtyckta restaurangkoncept. Ett koncept som nu finns i ett 40-tal svenska städer och som sprider värme och är en naturlig mötesplats *där människor möter människor.*

Jag vill i samband med att jag skriver denna biografi passa på att tacka Tomas Brynås, Gerd Johansson och Östen Nilsson på Falkenbergs kommun som vågade tro på mig och mina kompanjoner. Ni har stor del i vår framgång genom att ni vågade ge oss hyreskontraktet till vår första lokal, trots att det fanns gnällspikar som sparkade er på smalbenen och sa att ni fattat fel beslut. Ni är mina förebilder när jag möter unga människor som vill något i livet. Tack vare den risk ni tog för oss då, är jag i dag beredd att ta risker för att lyfta fram yngre förmågor. När jag tänker på er så blir det ännu enklare att sträcka ut en hjälpande hand till någon som hankar sig fram.

”Detta blev startskottet för min baby”



H-Budget

~~1/2~~ 200 x 200 = 600.000
 200 x 200
 14 1/2 x 1000

148 34
 350 x 118 1/2 = 1.600.000
 = 415.00 x 39
 100 100 000

Förslags
 350 x 98 500.00
 = 2.700.000

Förslags = 11
 4 = 132 VM = 90

- 2.450.000

120 = 1000
 Mat, öl, sprit = 500
 77

+ 250

Harrys första budget nedskriven på en servett. Den höll i 92 dagar...

Motstånd på vägen

Budgeten satte vi på baksidan av en servett. Enligt våra beräkningar skulle vi omsätta 2,7 miljoner kronor och tjäna 250 000 kronor. Från det lokala bryggeriet sa man att det redan fanns en pub i Falkenberg (Gustaf Bratt) och det räckte för falkenbergarna. "Snacka om inskränkta tankar och att begränsa sina marknadsandelar" tänkte jag som nu var 23 år och hade *gett mig fan* på att ingen surgubbe skulle stå i vägen för mig. Inte när jag skulle genomföra öppningen av min första *Harrys pub, café och restaurang* i Falkenberg. Så man kan säga att vår beräkning, att vi skulle få stöd från Bryggeri Falken som det hette på den tiden (Carlsberg Sverige i dag) och där många av mina vänner arbetade, blev en nitlott.

Vi blev tvungna att vända oss till Falkens värste konkurrent och det gjorde ont i hela hjärtat. Men om vi inte gjort det skulle hela projektet ha slängts i papperskorgen. Hotet om att falkenbergare skulle bojkotta vår restaurang för att vi inte hade Falcon i vårt sortiment kändes oerhört jobbigt och var ett hett samtalsämne i Falkenberg under några månader. Fram till dess att motsatsen hade bevisats.

Sagt och gjort, vi tog kontakt med Prippts som direkt var med på noterna. Deras säljare Bobby Wallén, som i dag med all rätt sitter i Carlsbergs ledning, ställde upp med allt vi behövde för att kunna komma igång: kylar, kranar, personalkläder och marknadsbidrag. Ett stort tack Bobby. Vi glömmar aldrig vad du gjort för oss. Inte heller glömmar vi din stora mentor Bengt Andersson. Mer om honom kommer i nästa bok.

"Budgeten satte vi på baksidan av en servett"



På Harrys-originalet i Falkenberg hänger bland annat tröjor från världsmästarna i pingis: Stellan Bengtsson, Ulf "Tickan" Carlsson och Peter Karlsson. På en vägg i restaurangen hänger också den första menyn.

Byggnationen

Nu var det dags att börja bygga och försöka få ner det som fanns i min hjärna på ett papper. Det skulle ritas upp för att sedan lämnas till byggnadsnämnden. Det var inte det enklaste. Definitivt inte efter det att Ulf kom med i båten, med den ena idén tokigare än den andra.

I uppstartsfasen var det tre koncept med olika inriktning. I vänstra delen var det en sportpub med ribbstolar längs väggarna, basketkorg i taket, plintar som bord och linjer i det ljusa parkettgolvet med markerade linjer för handboll, fotboll och basket. Ja, jag tror ni förstår principen: att bygga en av de råaste sportpubarna i mannaminne.

I mittendelen låg det som i dag är Harrys Restaurang, med kristallkronor, marmorerade väggar och skön dekor, medan det i den högra delen låg ett café i 20-talsstil som skulle innehålla oljemålningar och bokhyllor med gamla böcker i och lampor gjorda av dammsugare från den tiden.

Man kan säga att jag och Ulf hade väldigt svårt att enas under byggnationen. Men vi fick ändå med de delar vi brann mest för och som i dag utgör hårdvaran i Harrys inredningskoncept. Den bestämde skåningen Arne arbetsledde och byggde baren ihop med förre FFF-spelaren Jesper Bengtsson som på den tiden var snickarlärling på Wisens bygg. Klas och Roger på Falkenbergs Byggservice byggde alla trädetaljer och min bror Anders sprang omkring med en betssvamp och betsade panel för glatta livet. Hule bygg, med Tommy och Roland, murade allt tegel enligt mina instruktioner som säkert föreföll helt tokiga med tanke på att de grabbarna hade skrapat bort murbruk från tegelstenar i minst 30 år. Nu ville jag ha murbruket kvar för att skapa en känsla kring restaurangavdelningen i form av en ruin. El-killen, "ingenting är omöjligt-Måns", som i dag är stor inom vindkraft, var underbar. Vi hittade en fantastisk kvinna vid namn Gunilla

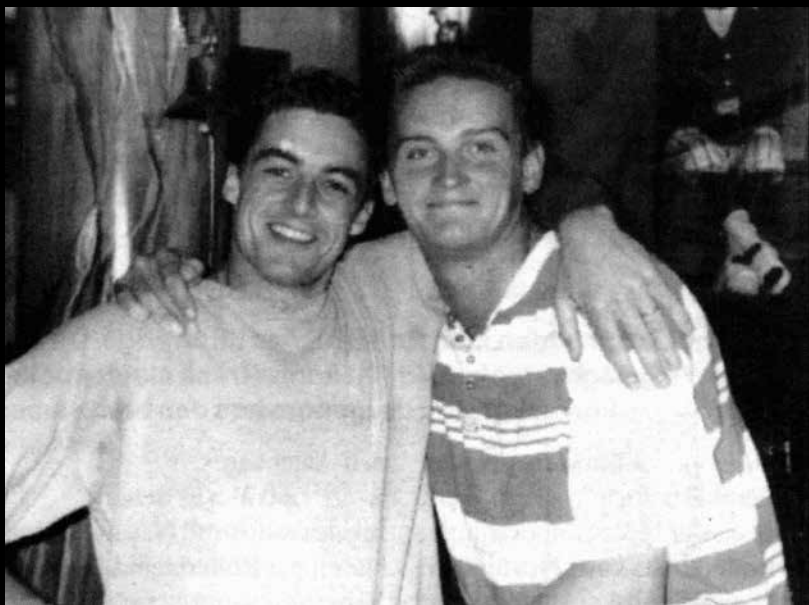
"Det var inte det enklaste"



Med hjälp av den här annonsen fann vi många av radioapparaterna som använts till dekor på krogarna.

Fagerberg på gamla Götabanken som marmorerade en pelare i gult. På nattklubben Cabaré marmorerade hon skivor som vi senare monterade på väggen ovanför panelen. Vi hittade gamla radioapparater till salu i Antikbörsen som vi köpte och kapade på mitten. Men det kunde vi inte säga till säljaren för då hade han nog börjat gråta.

"...för då hade han nog börjat gråta"



Kungarna i baren. De två engelska bartendrarna Le Roy och Kevin gjorde en stor insats för att direkt skapa en äkta pub-känsla på Harrys.



Personalen – värd sin vikt i guld

Hur var det nu med budgeten? Jo, den var totalt fel. Det vi skulle omsätta på ett år, hade vi uppnått efter bara 92 dagar. Jag drev verksamheten och Leif var mitt *back office* som bokade band, fixade alla legala saker och allt det där med pengar in och ut. Ulf verkade ha gått i ide mitt i sommaren och lyste mest med sin frånvaro.

Vi var totalt överens om att personalen var vår största tillgång. Vi hade många gånger sagt till varandra att man kan acceptera en halvtaskig biff om man får ett trevligt bemötande. Jag drev verksamheten enligt devisen, *ge folk vad folk vill ha*.

Om det var så att man ville ha en engelsk pub-känsla så fick vi ju fixa bartenders från England. Vi fick tag i två sköna brittiska grabbar: Kevin som då jobbade med att sortera sockar på Gekås och Le Roy med 120 procent självförtroende som jobbade ihop med mig i baren där vi sålde som *f-n*.

Vilken team-känsla det var. Visst var jag lite omogen och nyfiken på nya saker. Och på våra efterfester kunde allt hända. Till exempel rullade jag in hela personalen i toapapper för att sedan leka hinderbana mellan pubbåsen. Självklart hade vi mycket god produktkänedom och det var godisshots som gällde. Vi fyllde vodkaflaskorna med turkisk peppar och stoppade dem i diskmaskinen där spriten och karamellerna med hjälp av värmen gifte sig med varandra. Nattamaten var given och döptes snabbt till *Mangans special*. Den bestod av 350-400 gram oxfilé, medium-rare, dränkt i bearnaisesås i en sopp-tallrik med duchessesmos. Det är klart att köket vissa morgnar blev förbannande när det saknades ett par kilo oxfilé som skulle säljas på kvällen och för det ber jag så här 17 år senare om ursäkt. Men det var kul och gott. Jag ångrar ingenting och vill gärna framhäva hur viktigt det är att faktiskt fira sina segrar och det gärna med champagne.

”Vilken team-känsla det var”



På bilden från Harrys i Falkenberg syns tydligt att Anna Bjärendal arbetar i fotbollströja. Här pratar hon med Mikael Carlson som senare öppnade Harrys i Varberg.

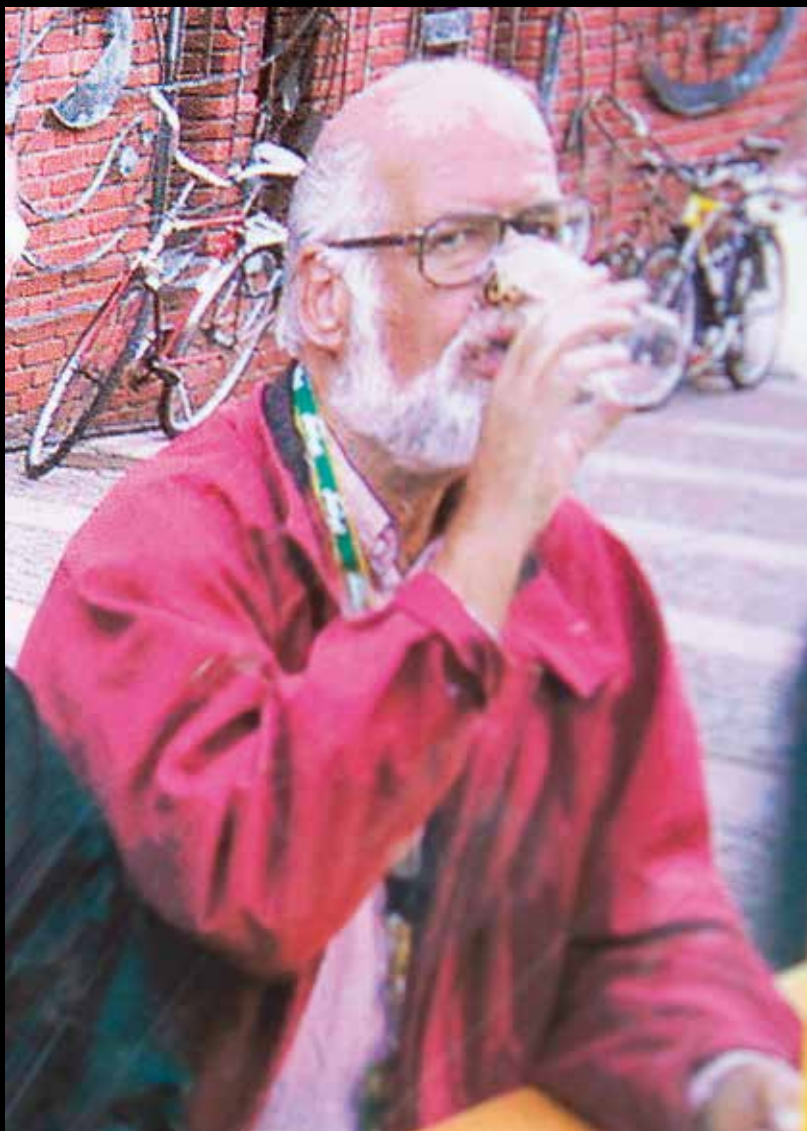
Det var en fantastisk känsla att komma in på Harrys i Falkenberg. Vi hade lyckats bygga ett *dream team* med en mix av sköna människor. För att nämna några: Pernilla Johansson, Cecilia Wizen, Maria Svensson, Ulle från Varberg, Anna Bjärendal, Carro och Andreas Karlsson från Stockholm och Madeleine som stod i servicen. Ulf Wingård, Pelle Ahlström och Lotta Törngren i köket. Sist men inte minst vår härliga vaktchef Morgan Rylin som alltid mötte dig som gäst med ett vänligt leende i entrén. Och när alla jobbade tillsammans kändes det magiskt, och på något sätt hade Europa kommit närmare Falkenberg. I ett slag skrevs historia.

Vi gjorde allt rätt. Vi spelade rätt musik med tonvikt på irländsk folkmusik. Vårt husband *Strey Weys*, med Bosse och Göran från Gotland i fronten, tolkade irländska låtar och sjöng dem på svenska. Vi hade rätt belysning, rätt personal (bland andra min blivande underbara fru Madeleine) och rätt meny med god mat.

Menyn sattes för övrigt samman av Pelle Ahlström som var före detta köksmästare på den enda pub som fanns före oss (Gustaf Bratt). Denna meny ligger till stor del till grund för vad som i dag serveras i ett 40-tal städer i Sverige och till närmare tre miljoner människor per år. Originalet drivs sedan 17 år tillbaka av just Pelle Ahlström och hans kompanjon Peter Törngren från krukmakare-släkten. Peters dotter jobbade för övrigt i köket redan från starten.

En av de stora orsakerna till att Harrys blev en kedja var att en av våra stamkunder, som för övrigt brukade *kasta* mynt och sedlar som dricks på mina bartendrar, Mikael Carlson (drev vid det tillfället Stantons Pizzeria) ville öppna en likadan Harrys-restaurang i Varberg. Sagt och gjort, där var *momentum* – allting fungerade. Och där skapades den första länken i det som skulle bli en hel kedja.

*"... på något sätt hade Europa kommit
närmare Falkenberg"*



Superentreprenören Rolf Lundström har betytt mycket för Harrys utveckling.

I dag är jag sedan sju år tillbaka VD för Harrys Pubar AB. Vi driver åtta egna Harrys-restauranger och har franchiseavtal med ytterligare 31 restauranger i Sverige, samt ett master-franchiseavtal i Thailand. Kedjan omsätter närmare 700 miljoner kronor och sysselsätter runt 900 anställda.

Leif Olsson är fortfarande inköpschef trots att han fått två varningar i form av strokes. Detta har förvandlat honom från att vara en elak tuffing som man vill ha på sin sida, till att vara en mysigubbe med lång erfarenhet som man är *stolt* över att ha på sin sida. Ulf Haggren är i dag en nykter alkoholist som hjälper andra i kedjan med olika former av beroende. Han är fortfarande en man med ett mycket stort hjärta som gjort fler misstag än vad det finns lampor i Las Vegas, vilket för övrigt är hans favoritstad.

Vi har genomfört en nyemission på 20 miljoner kronor där man som franchisetagare... nej, det är ett skitdåligt ord, jag menar där man som Harrys-krögare, fick möjligheten att köpa in sig i sitt älskade varumärke Harrys. Huvudägare med ca 50 procent av aktierna är i dag Christoffer Lundström vilket han blivit genom ett generations-skifte från sin far Rolf Lundström. Rolf är en superentreprenör som med egna händer byggt ett imperium inom hotell-, restaurang- och spelbranschen.

Familjen Lundströms ägande har skapat trygghet för ytterligare framtida satsningar. Jag har själv fått se min ägarandel krympa från 40 procent till ungefär 9 procent. Men det är som Rolf Lundström sa till mig när vi började jobba tillsammans för snart tolv år sedan: *Jag äger hellre 10 procent av något som är värt 100 miljoner än 20 procent av något som är värt 10 miljoner.*

*”Sagt och gjort, där var momentum
– allting fungerade”*



Magnus på en av Harrys krögarträffar i Dubai. Sanden blev till guld.

Denna beskrivning av hur Harrys grundades är skriven direkt ur mitt hjärta och är *min* uppfattning om vad jag gått igenom och upplevt åren 1982-1993. I vaggan av historien.

Som du ser finns det många citat i boken. Jag träffar många människor och gillar att dela med mig av deras kunskap och visdom, som de ofta uttrycker kort och kärnfullt. Hoppas du blir inspirerad!

I nästa bok om Harrys får du veta fortsättningen, vad som hände mellan 1994 och 2012. Den boken skrivs av närmare 100 (!) författare som alla har en stor del i Harrys framväxt. Personer som har varit med på resan från att Harrys var café, pub och restaurang i småstaden Falkenberg till att bli en av Sveriges största restaurangkedjor, med en omsättning på närmare 700 miljoner kronor. Helt enkelt vägen mot månen...

Men det är nästa bok. Först vill jag dela med mig av några viktiga saker som har betytt mycket för mig på min resa.

"... skriven direkt ur mitt hjärta"

86 400 – den enkla nyckeln till ett rikt liv

Nu vill jag ge dig en nyckel till hur du kan tänka för att varje dag motivera dig att leva ditt liv fullt ut – med glädje och passion. Det handlar om *mindset*. Och om att vakna upp för att kunna förstå vad det handlar om. Livet alltså.

Det jag nu ska berätta är i grunden inspirerat av en händelse för nästan 30 år sedan. Jag följde med mina föräldrar på en skidresa till Österrike och vid något tillfälle under veckan satt jag och läste en tidning i hotellobbyn. Den tidningen visade sig bli mycket betydelsefull för mig. Texten var på tyska så jag förstod självklart inte allt men på något sätt fattade jag ändå tillräckligt för att den skulle göra ett stort intryck. Efterhand försvann själva sammanhanget, men budskapet fanns ändå kvar någonstans djupt inne i mig. I mina drömmar har detta sedan ofta återkommit i olika skepnader och blivit en viktig del av min egen historia. Därför vill jag nu dela med mig av det till dig.

För ungefär sju år sedan kom mitt barndomsminne tillbaka i form av en tydlig dröm och sedan dess har jag använt denna nyckel till att öppna låset till vad livet *egentligen* handlar om.

Denna nyckel har givit mig modet att omvandla rädsla till kraft och har hjälpt mig att ta vara på unika stunder. Den har också varit min räddning i tider när jag haft det tungt i olika typer av relationer. Relationer som är min största tillgång och min fyr i mörkret.

Drömmen jag hade byggde på att det fanns en god själ som varje dag satte in 86 400 kronor på mitt bankkonto. Pengarna var riktiga och jag kunde köpa precis vad helst jag ville ha, så länge de räckte. Jag köpte allt jag såg hela tiden. Det var Rolex-klockor och diamanter till min älskade. Det var som att få jackpot varje gång jag drog i den enarmade banditen. Jag till och med räknade ut att jag kunde leasa en likadan Porsche som min vän Patrik Hannell hade på den tiden,

*”Det är lätt att spara på minuter
men slösa bort timmar”*

och låta den stå parkerad utanför mitt och min fru Madeleines drömbus. Men när jag vaknade hade något hemskt inträffat. Alla saker var borta. Detta mysterium inträffade tre nätter i rad och jag vågade inte berätta det för någon. Det tog någon vecka innan jag berättade det för ett antal vänner vid en middag, men de bara skrattade och tyckte jag var djup.

Jag tänkte och tänkte... Varför just 86 400 och inget annat belopp? Jag försökte verkligen få tillbaka drömmen som lämnat ett antal livsfrågor obesvarade och det tog någon månad innan det klarnade för mig. Så kom det till mig att det faktiskt finns en sådan välgörare på riktigt. Fast det som sätts in på kontot är inte pengar utan *tid*. Gissa om jag rös i hela kroppen när jag satt med miniräknaren och slog 24 timmar gånger 60 minuter gånger 60 sekunder... Ja, just det, 86 400, precis som i drömmen.

Det finns två osynliga krafter som styr oss människor. Den ena är kärlek och alla som varit kära vet vad det innebär: det finns ingenting utanför bubblan som räknas. Den andra är vad vi lovar varandra vid altaret, att *ge varandra all den tid som vi kan* och att *älska i nöd och lust tills döden skiljer oss åt*. Så då är det sant – det finns en välgörare som sätter in 86 400 sekunder varje gång vi öppnar ögonen på morgonen. Du kan inte ta ut något i förskott och du kan inte spara något till framtiden. Allt du investerar i materiella saker försvinner när du sluter ögonen. Allt som du investerar i goda gärningar och i dig själv som mental träning, friskvård, utbildning och dina relationer finns kvar på kontot och räntan är minst 100 procent. Det är bara du som kan bestämma över hur du investerar din värdefullaste tillgång: **TID**.

*"Sörj inte över förlorad tid,
då förlorar du ännu mer tid"*

Fråga någon av följande personer om betydelsen av tid och vad de skulle ge för att bemästra den:

- 1 hundraedels sekund* Fråga den som tog silver på 100 meter i OS.
- 1 sekund* Fråga den som precis undkommit en bilolycka.
- 1 minut* Fråga den som missat sista flyget hem för att fira jul med sin familj när nästa flyg går först den 28 december.
- 1 timme* Fråga den som väntar på att få skriva på sitt livs affär efter ett helt livs slit för att bli ekonomiskt oberoende.
- 1 dag* Fråga den som väntar på att älsklingen ska ringa och säga att han/hon lever efter att båten som denne åkte med sjunkit och varannan passagerare dog.
- 1 vecka* Fråga den tonåring som med mopeden i garaget väntar på att om sju dagar fylla 15 år.
- 1 månad* Fråga den som väntar på beskedet om strålningen mot cancer hjälpte eller inte.
- 7 år* Fråga den som levt efter sin dröm sedan den uppenbarade sig – och mår fantastiskt bra.
- 21 år* Fråga den som struntade i att sköta sin kropp och följa råden i den här boken. Som skippat träningen till förmån för att ligga på soffan och äta chips och nu väger 25 kilo för mycket med högt blodtryck och med insikten om att döden kommer att komma i förtid.

Min gode vän doktor Mats Parkmar brukar säga att man lever ungefär 29 000 dagar. Av de dagarna sover vi bort runt 10 000, arbetar bort ungefär 9 000 och sitter på toa cirka 1 000 dagar. Då gäller det att prioritera med de få dagar som faktiskt återstår. Så passa på och lev ditt liv fullt ut för dina dagar är räknade. Det är det enda du kan vara säker på här i livet.

”Bästa sättet att spara tid är att använda den”

Här kommer min rekommendation till dig som vill skapa ett rikt liv. Jag har själv tillämpat detta i mitt eget liv sedan den dagen för sju år sedan då jag förstod vad drömmen innebar.

När du vaknar varje morgon ställer du dig framför din spegel, ler brett och säger "86 400" och tackar så mycket. Jag gör det varje morgon och det sätter upp ett *mindset* om vad livet handlar om. För att du inte ska kunna skylla på att du inte har någon spegel har jag satt en på sidan här intill. Där kan du prova, hämta lite energi och tacka för den tid du får av välgöraren varje dag. Du kommer med omedelbar verkan märka att du gör framsteg i livet efter att du börjat tillämpa modellen *att vara tacksam för varje sekund*.

En viktig reflektion som jag har gjort under *min* process är att jag har lärt mig att värdesätta varje ögonblick. Och dubblat värdet när jag har upplevt ögonblicket tillsammans med någon som jag tycker om. Relationer är det viktigaste vi har i livet. De får oss att skratta och de tröstar oss när vi gråter. Så vårda dem ömt för utan dem hade allting varit meningslöst. Glöm aldrig att det som händer i går är historia, så lev ditt liv i dag, blicka framåt och lev ditt liv fullt ut. *Tiden är alltid nu*.

Vill du förränta din tid ytterligare? Vill du maximera din vakna tid istället för att ge bort den till mörka krafter? Vill du skapa ett rikare liv, på samma sätt som jag gjorde för drygt sju år sedan? Då bör du följa det program som jag har skapat utifrån mina och dina dagliga 86 400 sekunder.

Programmet är mycket enkelt och går ut på att du inte ska ge bort ditt kapital av tid genom att sova bort det. Gör helt enkelt så här: Börja med att vara vaken två extra timmar på kvällen och gör då något som du kan känna dig stolt över. Städa, betala räkningar, maila, hjälp familjen och... ja, allt mellan himmel och jord. Samtidigt påbörjar du din "lite bättre varje dag-process".

"Gör allt direkt – det tar inte längre tid"



*"Fånga dagen
– om framtiden vet vi ingenting"*

Dag ett ställer du väckarklockan på 06.00 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Dag två ställer du din klocka på 05.59, alltså en minut tidigare, och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Dag tre ställer du klockan på 05.58 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Dag fyra ställer du klockan på 05.57 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Dag fem ställer du klockan på 05.56 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Dag sex ställer du klockan på 05.55 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Dag sju ställer du klockan på 05.54 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

Du förstår säkert principen: Att gå upp en minut tidigare varje dag känns ju inte som ett ouppnåeligt mål, men om du konstant väljer att göra små förändringar så blir följden stora resultat.

Detta morgonprogram utför du i 120 dagar vilket resulterar i att du efter fyra månader går upp två timmar tidigare varje dag och börjar dagen med att röra på dig. Detta skapar inte bara en ränta på din viktigaste tillgång tid, utan även rörelse – som är nyckeln till hur bra du vill må som människa. Rörelse skapar känslor. Utan känslor – inget liv.

Du har nu pressat din kropp till det yttersta och det är dags att fira med att fortsätta processen genom att sova två timmar extra. Det vill säga, gå och lägg dig en timme tidigare och gå upp en timme senare. Idealet är att gå och lägga sig vid 23-tiden och att gå upp klockan 06.00 för att springa en skön runda och må som en prins eller prinsessa resten av livet. Grattis – du har nu tjänat två timmar och det är dags att fira. Du har nu kraft i din kropp och din fysik på plats för att åstadkomma vad som helst.

*”Om vi använder tiden väl,
har vi alla tillräckligt med tid”*



*"Tänk efter hur du använder tiden
– det kan vara väl använd tid"*

21 ledarskapsråd – från mig till dig

... som lite hjälp på vägen

Tips och råd för livet

Jag kommer här att ge dig 21 goda råd. Det är för övrigt mitt tur-nummer. Min pappas föräldrahem låg på Malmgatan 21 i Smålandsstenar, min mamma är född den 21, jag är uppväxt på Bondegatan 21 och Börje Salming som är min stora idol och mentor samt delägare i Harrys Pubar AB hade självklart nummer 21 på ryggen. Kort och gott, jag älskar nummer 21 och vart jag än vänder mig i världen så uppenbarar sig just detta nummer. 21. I avgörande ögonblick.

I magiska ögonblick.

De goda råden kommer från de erfarenheter jag reflekterat över, från alla de misstag jag gjort på vägen som fått mig att växa och från min roll som ledare.

Mitt mål är att nå ett ledarskap på nivå 5. Denna nivå står över alla andra och här gör ledaren allt för att få andra människor i sin organisation att växa. När nivå 5 är uppnådd förstår man att man kan åstadkomma vad som helst om man bara är beredd att ge andra äran.



”Njut av ögonblicket”

Leif Olsson



Självklart valde jag stol nr 21 den 21 december på semestern i Thailand.

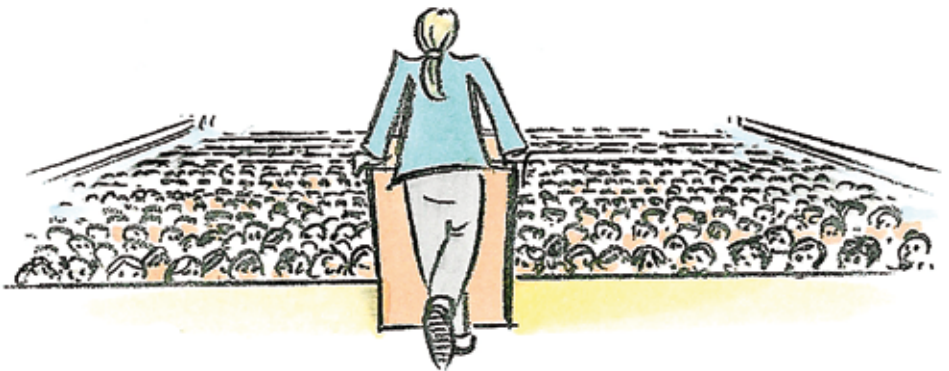
1. Rädsla till kraft

Vänd dina största rädslor till att bli din största kraft. Vad menar jag med det? Jo, jag ska ge dig ett exempel. Jag hatade att tala inför publik ända fram till för ett par år sedan. Jag lärde mig då att göra rädsla till kraft genom att säga en enda sak till mig själv: *om jag inte kan, så måste jag*. Och så enkelt är det.

Det är därför jag i dag gärna talar inför publik.

Om du vill att jag ska tala för din grupp kan du maila mig på **magnus@harrys.se**. Då kommer jag till dig och talar – utan att vara rädd. Bra, eller hur? Prova själv nästa gång du känner rädsla.

Det funkar, jag lovar.



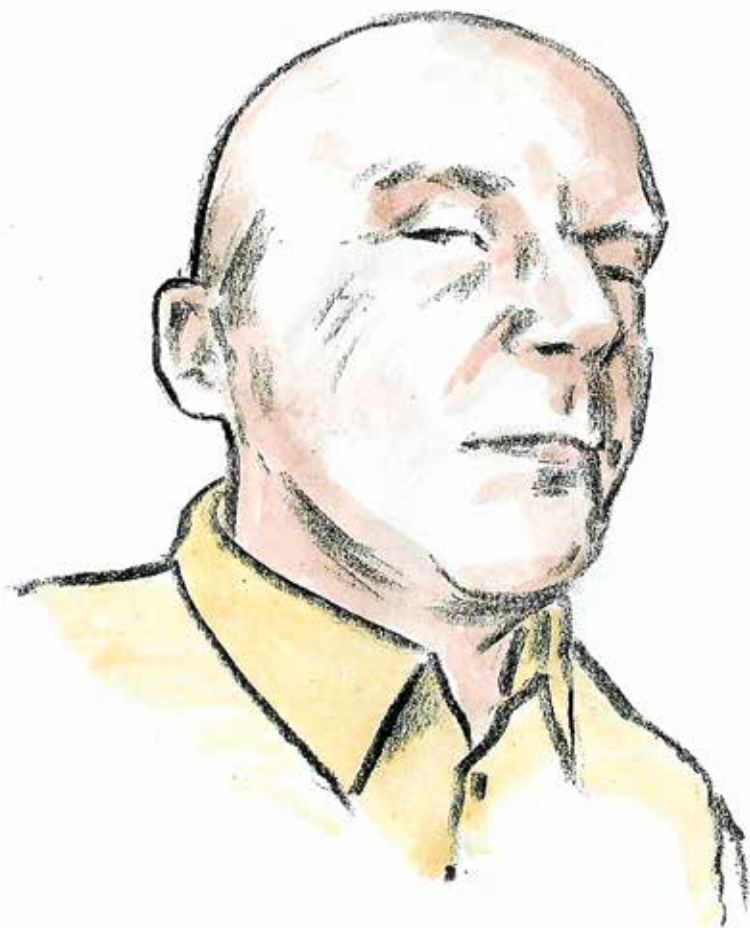
"Champagne ska vara kall, torr och gratis"

Winston Churchill

Hur kan jag vända mina rädslor till kraft?

"Dumma beslut skall fattas snabbt"

Östen Karlsson



*"Försöker man bli allt åt alla,
blir man inget åt ingen"*

Bengt Pettersson

*Entreprenör, hotellägare och mentor i hotell-
och restaurangbranschen från Motala.*



"Livet börjar utanför din komfortzon"

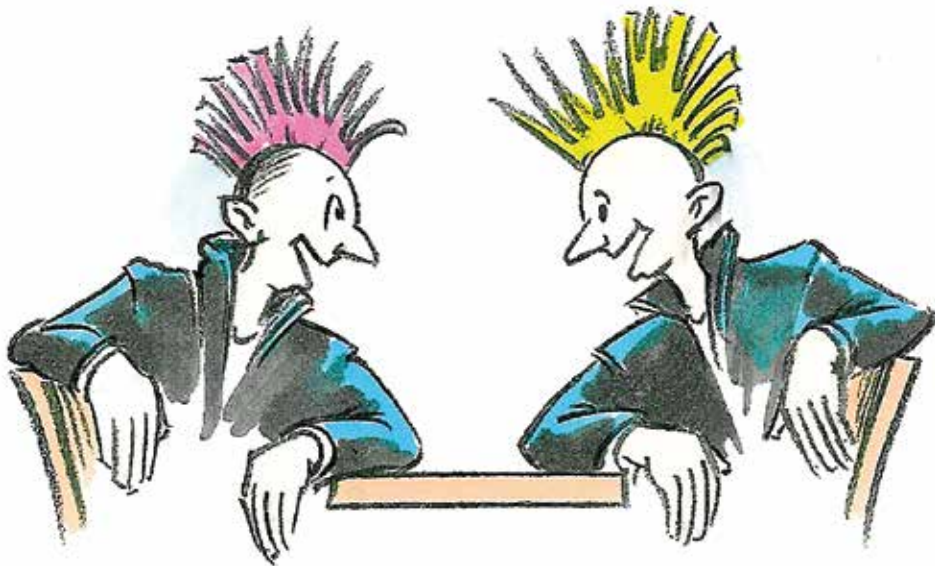
Anthony Robbins

En av världens bästa livscoacher från USA.

2. Skapa igenkännande

Vad föredrar du, människor som gillar samma saker som du, liknar dig och talar på samma sätt eller de som är helt olika dig?

Svaret är enkelt. Vi älskar människor som är lika oss själva och som förstår vad vi säger. Så om du vill lyckas i affärer, som för övrigt är 80 procent psykologi och 20 procent produkt så spegla personen du vill göra affärer med. Tala i samma tonläge och försök att hitta beröringspunkter. "Gillar du golf? Fotboll? Fiske? Fastigheter?" När du hittat en gemensam punkt så håll dig till den tills din motpart byter samtalsämne. Då kommer du enklare att göra affärer i framtiden. Lova dig själv att testa. Du har inget att förlora. Snarare att vinna, genom att du blir framgångsrik i ditt företagande.



"Nej är också ett svar"

Christoffer Lundström

Hur kan jag skapa igenkännande?

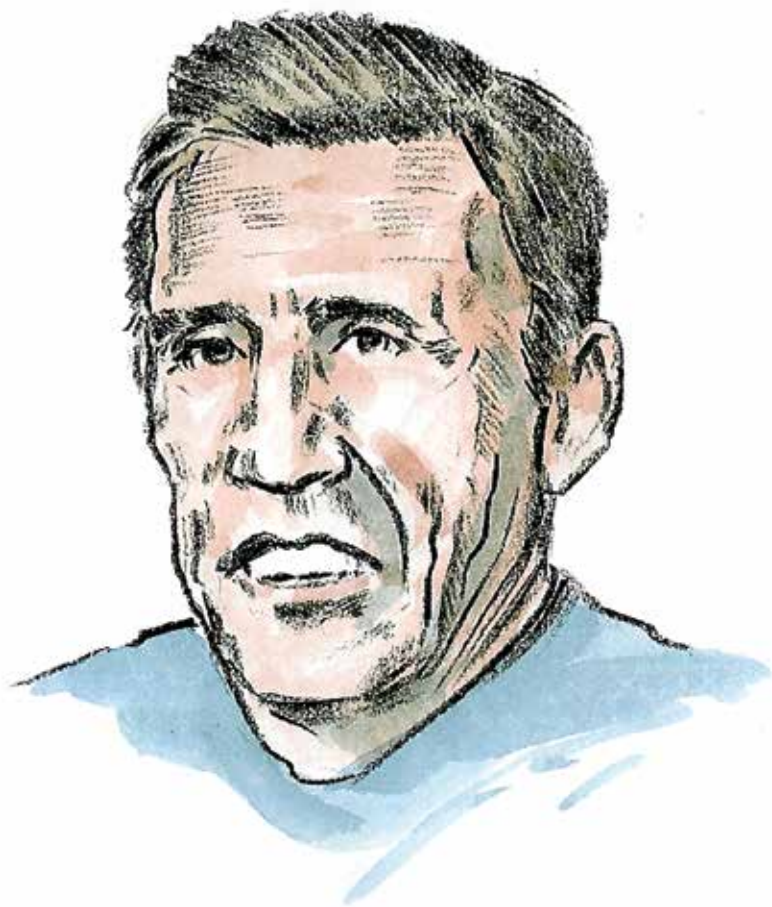
"Show me the money"

Marie Nyström



*"Det som kommer långsamt
måste gå bort långsamt"*

*Birgit Plange
Friskvårdskonsulent från Holland.*



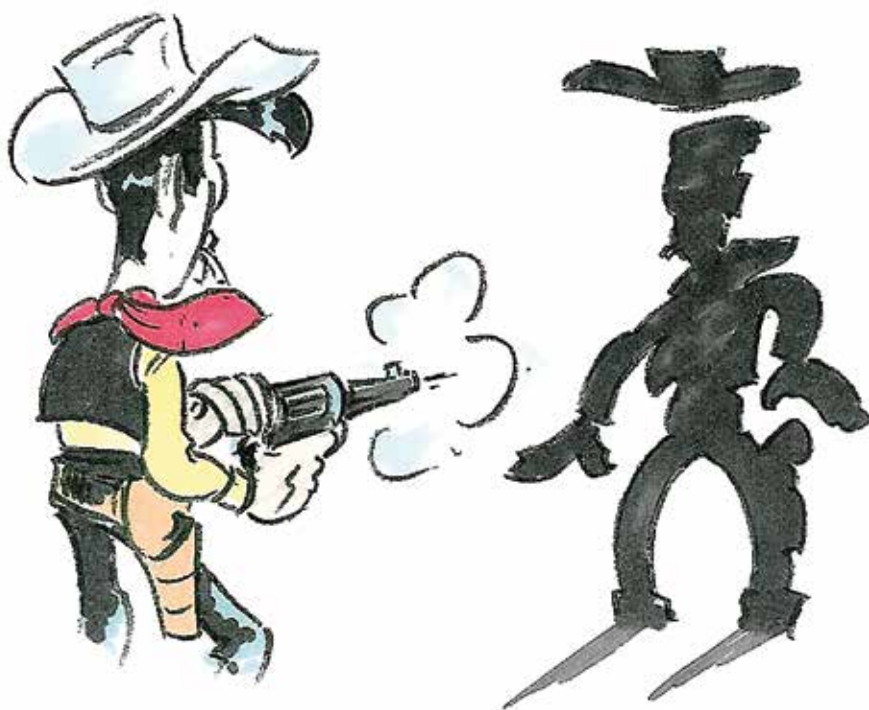
"Alla vinnare har ärr"

*Börje Salming
Hockeylegend*

3. Det du inte ser kommer att döda dig

Ställ dig ständigt frågan, vad är det jag inte ser? Ta fram så mycket bakgrundsfakta som möjligt i alla former av affärer du gör. Skjut inte från höften förrän du vet vem din motpart är. Det kan vara Lucky Luke som skjuter snabbare än sin egen skugga som är din motpart.

När det gäller problemställningar så är problemet oftast inte problemet, utan bara symptomet av problemet. Var beredd att ställa dig frågan, om och om igen: *Vad är det jag inte ser?*



"Gratis är gott!"

David Bergström

Vad är det jag inte ser?

"Mår bra, går bra"

Ulf Mazur



*"En krona för mycket är lika fel
som en krona för lite"*

*Lars Fryklund
Advokat från Göteborg.*



*"Det är alltid ditt barns bästa vän som
får dem att börja knarka"*

Börje Dahl

Föreläsare i narkotikafrågor från Örebro

4. Du får vad du accepterar

Det är min bestämda uppfattning att allt du accepterar från dem du jobbar med får du tillbaka i form av slapphet och nonchalans. Var mycket noggrann med att det är *du* som är ledare och sätter standarden.

Jag ska ge dig ett exempel från min värld så du förstår vad jag menar: I min organisation driver vi nio dotterbolag med varsin VD. I arbetsbeskrivningen står det att man ska rapportera in "veckan som gått" och siffrorna ska vara inne senast måndag före lunch. Om du som ledare inte fått rapporten vid 15.00 bör du ringa upp och fråga om något allvarligt skett. Om så inte är fallet, utfärda en varning. Om detta sker tre gånger kan du tyvärr inte ha kvar vederbörande i den disciplinerade kulturen, hur bra denne än är på en massa andra saker.

Kom ihåg: Det handlar om att få rätt människor med på båten och då gäller det att anställa rätt. Men det är de människor du *inte säger upp* som kommer att förstöra ditt företag.



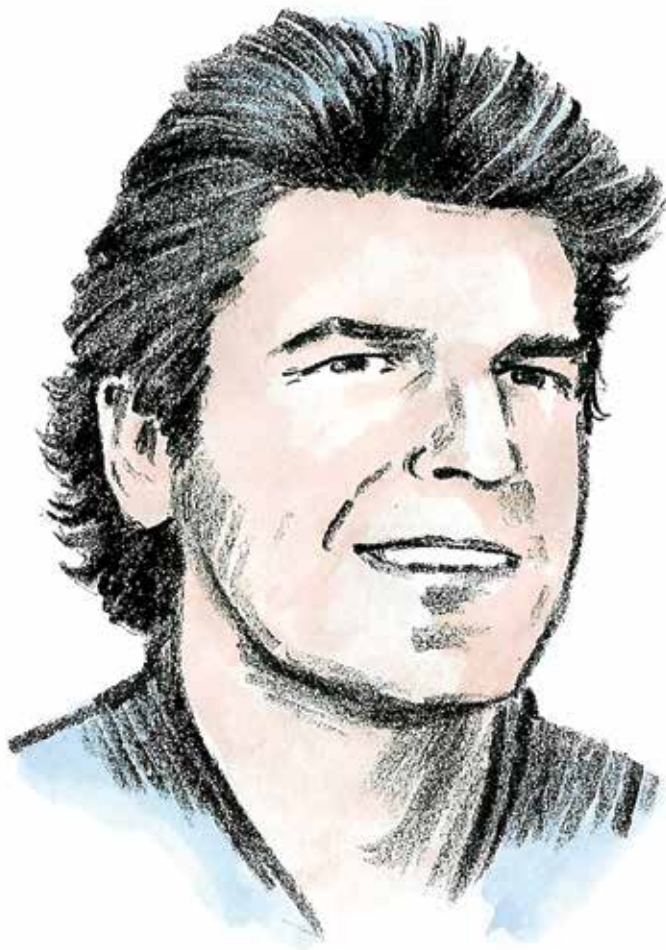
"Många riskorn blir en fin gröt"

Stephan Artursson

Vad ska jag inte acceptera?

*"Antingen är man en del av lösningen
eller en del av problemet"*

Peder Andersson



"Den som vinner sista bollen, vinner matchen"

Sasa Sisirak

*Pappa till Hanna, lovande tennistalang från
Norrköping som kan bli världens bästa tennisspelare.*



"En minut i gommen och ett helt liv på höften"

Bo Jönsson
Kultförklarad falkenbergare.

5. Bestäm dig

Det handlar om att bestämma sig: "Nu *jäklar* finns det ingen som kan stoppa mig". Det handlar om vad man vill med sitt liv. Då kan man inte bara stå på perrongen och se livet passera förbi.

Jag ska ge er ett exempel från verkligheten: Min storebrors bästa kompis Krister Nilsson jobbade på Lars Bilverkstad och stod dag ut och dag in med olja upp över armarna, skit under naglarna och med en tom plånbok som så fort den fylldes på tömdes på krogen igen. Han var kung i baren vilket jag så här i efterhand kan tacka särskilt för.

En dag bestämde han sig. Han hade sett sin bror Matte kämpa med sin ICA-butik och hur han nu tjänade en massa pengar. Han bokstavligen talat släppte skiftnyckeln i golvet för att slita sju hundår med arbete dag och natt, med blå påsar under ögonen så att han såg ut som Läderlappen för att nå välstånd.

Han fick slutligen tilldelning av en egen ICA-butik, som han i dag driver framgångsrikt. Resten är historia och nu funderar han på att köpa mitt hus som sommarstuga. Grattis Nilsson – det är du värd efter att ha fattat beslutet och sedan faktiskt genomfört det på ett fantastiskt sätt.

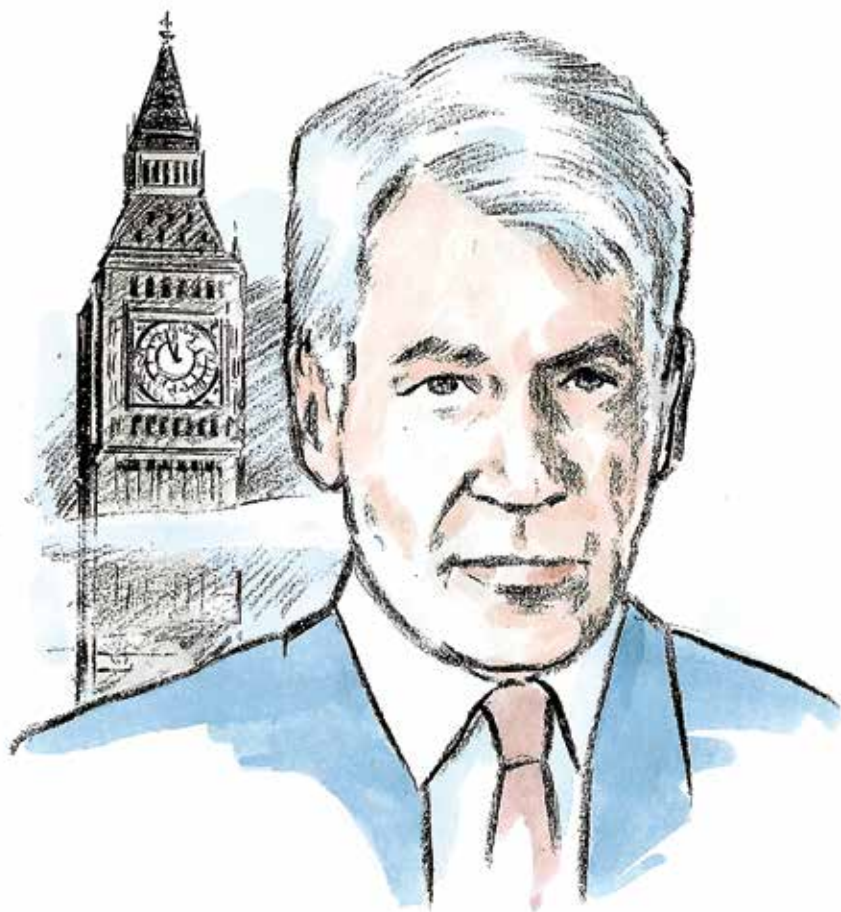


*"Jag vet att det inte går men om det skulle gå,
hur skulle du göra då?"*

Vilka beslut ska du ta?

"Jag åker första klass för jag förtjänar det"

Simon Syas



"Man prutar inte på begravningsmiddagen"

David Parry

Grundare till Old John Bull Pub i Lund.



*"Det kostar mindre än en kopp kaffe om dagen
att hålla sig frisk med JuicePlus+"*

Win Plange

Före detta säljare som blivit multimiljonär.

6. Spegla

Spegla duktiga människor som har nått framgång inom ett område där *du* vill nå framgång. Om du till exempel vill bygga ett företag som säljer produkter över nätet så ta reda på någon som tidigare lyckats och spegla så mycket som möjligt. Om du vill nå resultat utöver det vanliga så gör *allting* fullt ut. Ta reda på hur många timmar de arbetar och vad de åt till frukost. Då kommer du att lyckas.

Var inte rädd att ta kontakt med dem som har lyckats för att fråga hur de gjorde. Ofta är de väldigt stolta och ödmjuka och talar gärna om hur de gick tillväga. När du sedan har receptet är det dags att gå in i köket och baka den goda kakan.



"Steal with pride"

Valerie Oberly

Vilka kan jag spegla?

*"Goddag! I dag är det fredag
som alla andra dagar i Cape Town"*

Lars Morgan



*"Vad var det Kjell sa?
- det är skillnaden som gör skillnaden"*

Per Karlzon

*Styrelseproffs och affärsutvecklare
som jobbat mycket med Rolf Lundström.*



*"Allt du behöver ge, för att göra det omöjliga
möjligt, är allt du har..."*

*Tomas Enhager
Mental coach från Frillesås i Halland.*

7. Ge för att ge.

Ge för att ge och inte för att få när du ger.
Ge för att ge och inte för att få när du ger.
Ge för att ge och inte för att få när du ger.
Ge för att ge och inte för att få när du ger.
Ge för att ge och inte för att få när du ger.
Ge för att ge och inte för att få när du ger.
Ge för att ge och inte för att få när du ger.

Det finns inget fulare än människor som ger för att få och som ständigt har en räb bakom örat. Jag har under min resa träffat alltför många människor som har haft fel inställning till livet och som tyvärr bara ger för att få. Personer med det beteendet föraktar jag och håller mig undan från och svarar inte när de ringer.



"Det går aldrig"

Fd fastighetsägare i Örebro

Anteckningar

*"Jag sa just det att: Om det regnar imorgon
så kommer det nog uppifrån"*

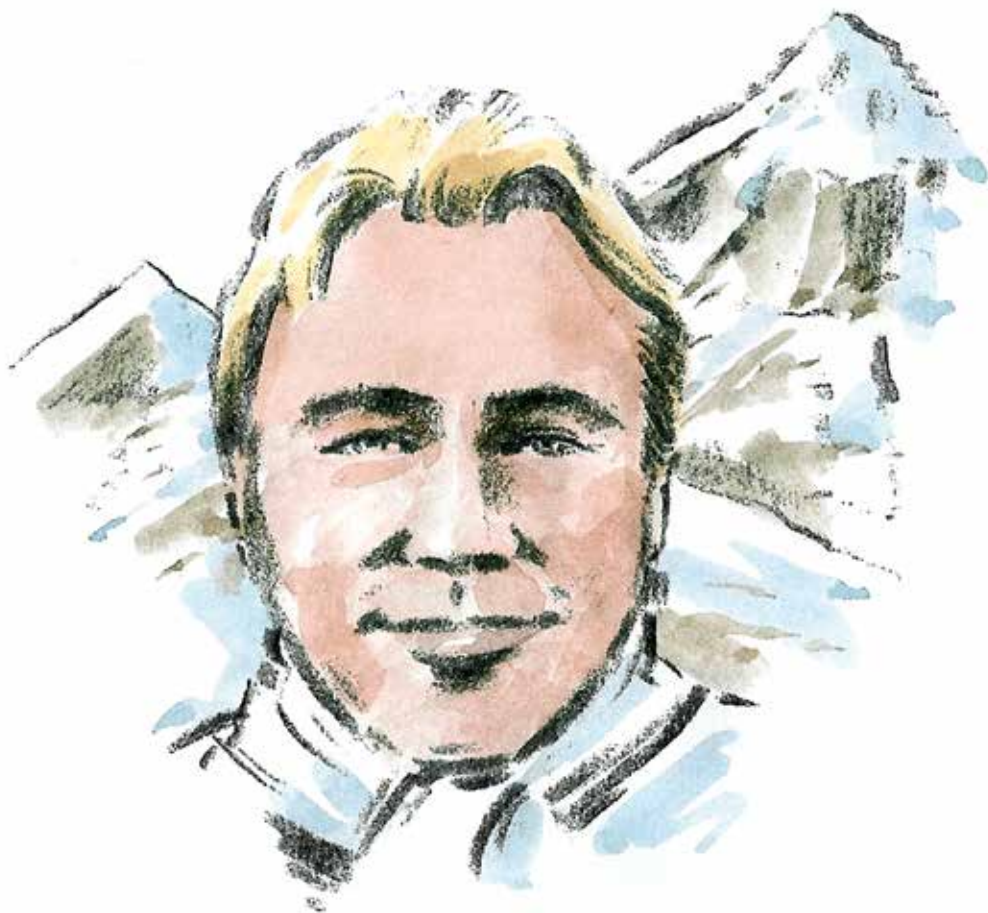
Lars-Göran Helgesson
Magnus pappa



*"Vad skulle du göra om du visste att
du inte kunde misslyckas?"*

Camilla Hannell

Frisk fläkt med öppet sinne från Falkenberg.



*"Sätt ena foten framför den andra
så når ni toppen"*

*Johan Ernst Nilsson
Sveriges främste äventyrare genom tiderna.*

8. Att slå underifrån känns alltid rätt

Varje dag när du tittar in i ljuset så påminn dig om att det alltid är skönt när David slår Goliat. På något sätt känns det skönt i hjärtat när den till det yttre svaga personen vinner. Samma känsla som skulle infinna sig om Sveriges fotbollslandslag slog Brasilien i en VM-final.

Tänk på den lilla pojken Thomas som var halvdöv. Han kom hem en dag från skolan med en lapp i fickan. Läraren hade skrivit att Thomas var för dum för att lära sig någonting. Men när Thomas dog långt senare tände alla invånare en lampa under en minut – för att hedra glödlampans uppfinnare.

Vid något tillfälle lär hans assistent ha sagt "nu har vi misslyckats för 877:e gången" varpå Edison rättade honom med orden: "Det har vi inte alls, vi håller bara på att utveckla glödlampan. Misslyckas gör vi inte förrän vi ger upp".



"Som man bäddar får man ligga"

Bobby Wallén

Anteckningar

"Det kostar att dansa i stan"

Peter Lomm



"Vad kostar bananerna?"

Rolf Lundström

Mannen, myten, legenden som började med två tomma händer och har byggt upp ett eget imperium.



"Hof är alltid rätt och Harrys är aldrig fel"

Jesper Sjögren

Nyckelkundsansvarig för Harrys Pubar AB på Carlsberg Sverige.

9. Hantera klagomål professionellt

Hantera alla klagomål professionellt. De blir dina bästa vänner för produktutveckling och högre standard. Se alla gnällspikar och klagoadar som en panel för feedback som du får alldeles gratis.

Det har jag alltid gjort. Jag har skrivit min mailadress i menyn på alla våra restauranger. De som hör av sig till mig har i 94 procent av fallen något att klaga på och dessa klagoadar är mina bästa vänner. De får mig att inse hur svårt det är att leva upp till våra kärnvärden, de tre små orden: *värme, välkomnande och upplevelse*.



*"Han är duktig den där,
han har lurat mig två gånger"*

Anteckningar

"Det kostar dig mer än pengar"

Peter LeMarc



*"Man har tusen önskningar när man är frisk,
men bara en när man är sjuk"*

Benny Bruhn

*Harrys-ambassadör från Halmstad
med Harrys logga tatuerad på benet.*



"Man får vad man betalar för"

*Kerstin Helgesson
Magnus mamma*

10. Lathundar

Skafta så många lathundar du kan. Saker som verkar komplicerade och tillkrånglade kan förklaras på ett enkelt sätt och skrivas ner på papper. Kan du enkelt förklara något så har du också förstått. Ett exempel på lathund är vår affärsplan som är skriven på en sida och därmed lätt för alla att förstå.

Vilka lathundar kan jag själv skaffa mig?

"Du får den rabatt du vill ha"

Johannes Reftberger

Där människor möter människor™ möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor

Affärsplan Harrys Pubar AB

Mål

100 restauranger i



500 restauranger i



Vision

En Harrys på månen om 25 år!

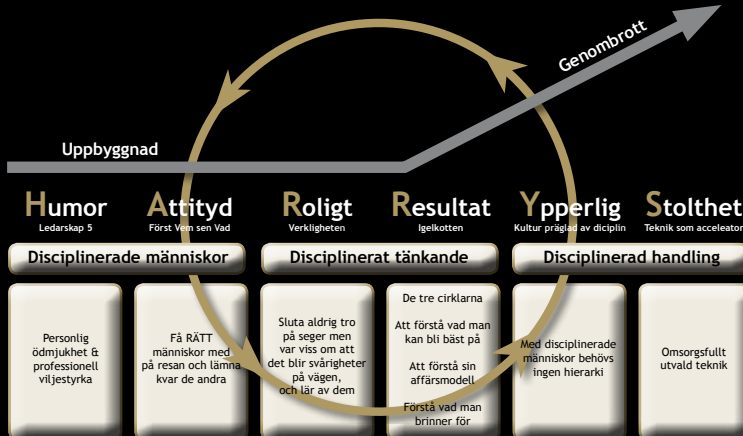


Harrys
relationer



Där människor möter människor™ möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor möter människor

Svånghjulets princip - långsamt, konsistent arbete med ökande acceleration



"KUMRIF - kontanter utan moms rätt i ficken"

Uno

Scoreboard

Scoreboard										
		Tillgångar				=	Skulder			+ Eget kapital
		Kassa/bank	Kundfordringar	Lager	Övr tillg *		Lev.skulder	Kortfr skuld	Övr skuld **	Aktiekap Resultat
IB										
Lån F										
Anl.tillg I										
Fsg O										Intäkter
Ink råvaror O										Råvarukost
Fsg råvaror										
Övr ext O										Övr ext
Personal O										Personal
Ränta O										Ränta
Avskrivning Övr fin transakt F										Avskrivning
Periodens förändring		0	0	0	0	0	0	0	0	0
UB		0	0	0	0	0	0	0	0	0

* Inkl anl.tillg samt interims- och övr kortfr fordringar ** Inkl interims- och långfr skulder

** Inkl interims- och långfr skulder

Keith Cunningshams Rosettastenen visar resultat-, balansräkningar och kassaflöde på ett papper.

[illegible]

Caspeco har tagit fram ett verktyg som hanterar administrativa rutiner, från lönehantering, schemaläggning och budgetering till bokföringsunderlag, löneutbetalningar och skattedeklarationer.



"MTP - mellan tummen och pekfingret"

*Thomas Svahn
Säljare på Kognos i Kungälv.*



*"En stor anledning till fetma är att hålet i ansiktet
är större än hålet i baken"*

*Joseph McClendon III
Inspirationsföreläsare inom fysisk hälsa.*



*"Om du sover en timme mindre per natt,
har du varit vaken tre år längre vid 80 års ålder"*

*Magnus Helgesson
Visionsdirektör på Harrys Pubar AB*

11. Dansa inte med myndigheterna

Om du stöter på problem med myndigheter är det tveklöst svårt att skapa en relation. I stort sett saknas det *alltid* incitament hos den tjänsteman som har hand om ditt ärende. Som entreprenör bör du anlita ett ombud, till exempel din revisor eller advokat, om du inte når fram till myndigheterna själv. Då slipper du onödigt energiläckage i dansen med myndigheterna.



"Slappna av så blir det lättare"

Kim Hallgren

Vilka ärenden kan jag behöva hjälp med?

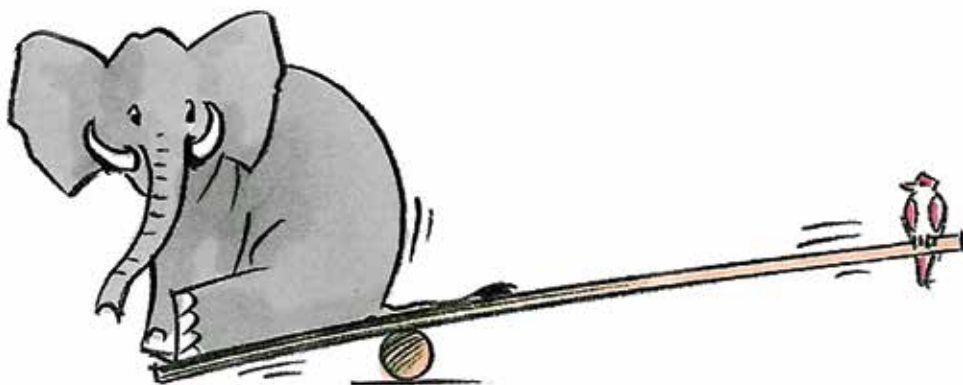
"Hungriga vargar jagar bäst"

Lars-Gunnar Magnusson

12. Hävstångseffekten

Skapa hävstångseffekt i det du vill. Börja med det som känns svårt eller med det som du tänkt upphöra med men som är för gott...

Jag använde själv hävstångseffekten för att sluta snusa. Det var på ett UPW, ett ledarskapsseminarium i Singapore, som jag under 15 minuter skapade *min* hävstångseffekt. Det låter naturligtvis knäppt, med tanke på att jag snusat varje dag och en hel del nätter i 17 år. Men jag skapade min hävstångseffekt genom att föreställa mig ett skräckscenario där jag fick cancer i läppen, min fru lämnade mig och mina barn hatade mig om jag tog en enda snus till i livet.



*"Det finns två olika sorters hö, ett innan
hästen har tuggat det och ett efter"*

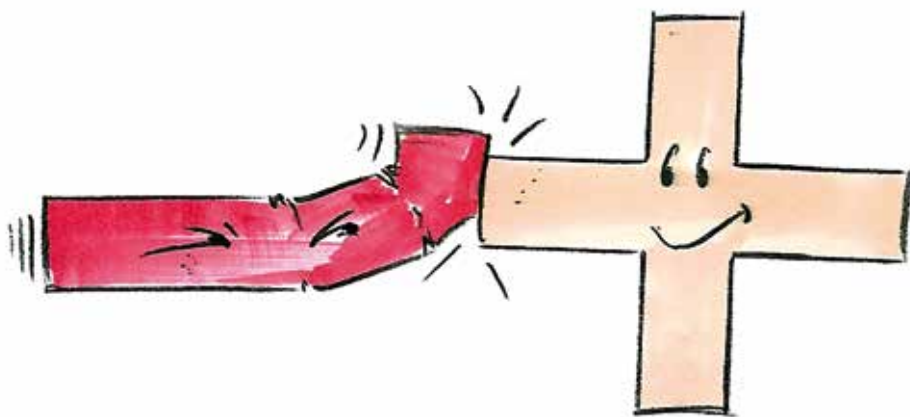
Vad skulle jag vilja ändra på?

"I den blindes rike är den enögde kung."

Mikael Carlson

13. Tänk på en trevlig upplevelse

Lär dig stoppa negativa och stressande tankar. Tala om för dig själv att du inte lyssnar utan faktiskt stänger ute skiten. *Du blir och åstadkommer vad du tänker.* Träna på detta genom att stänga av och börja tänka på något positivt, ett härligt minne, så fort det dyker upp en negativ tanke. Kanske på när du var tillsammans med någon du tycker mycket om eller en bra affär du gjort.



"Det som inte dödar härdar"

Börje Salming

Skriv ner några positiva tankar

"Det är inte de stora intäkterna utan de små utgifterna som gör oss lönsamma"

Åke Bäckström

14. Skriv ner vad du kommer åt

Skriv ner vad du hör, ser, tänker och drömmer. Ha alltid tillgång till anteckningsblock i fickan, bilen eller vid sängen. Det är konstaterat att vi minns hela 80 procent av det vi skriver ner även om vi inte läser det igen. Och med största sannolikhet glömmer vi 80 procent om vi *inte* skriver ner det. Ta med penna och papper.



"Harrys är när pinten kom till byn"

Patrik Albertsson

Anteckningar

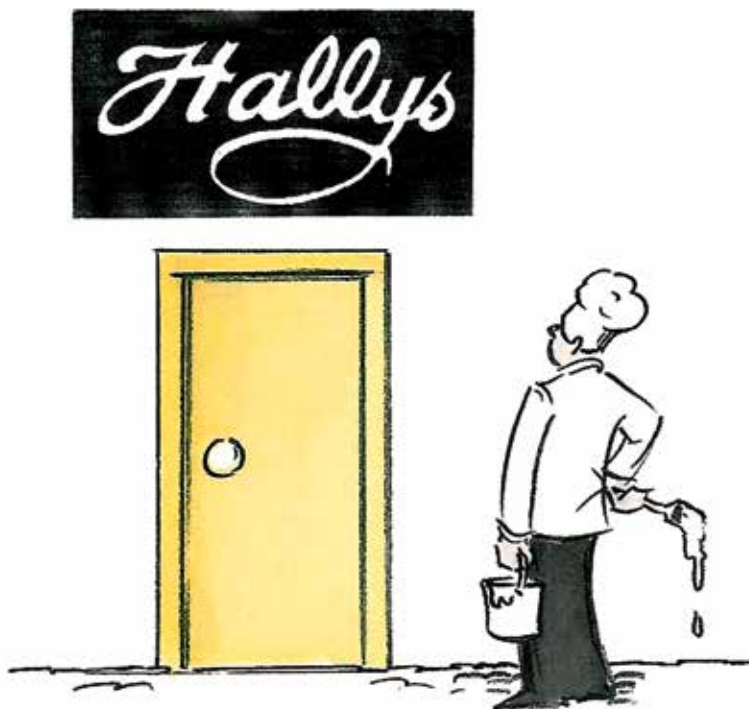
*"Jag skulle vilja vara kompanjon
med min kompis Jon"*

Heimer Andersson

15. Tro inte på allt du hör

Ofta får vi föreställningar, valda sanningar, om att en person är dum eller elak. När vi sedan möter denna människa, är det ofta tvärtom.

När jag äntligen fick tillträda som VD för min baby fick jag höra att man stulit vårt koncept i Thailand. Man hade öppnat två stycken Harrys-restauranger och han som ägde krogarna var riktigt elak och brutal. En person man passar sig för. Jag valde att ringa upp honom och bokade in en lunch. Till följd av den lunchen har vi i dag en masterlicens i Thailand. Och jag är en vän rikare.



"När man trattar ner allt handlar det om trygghet"

Dick Johnsson

Anteckningar

"Tennis är ett helvete"

Dobben Stanojevic

16. Bemästra de sex mänskliga behoven

Bli personen som bemästrar de sex mänskliga behoven:

Trygghet

Spänning/Osäkerhet

Unikitet

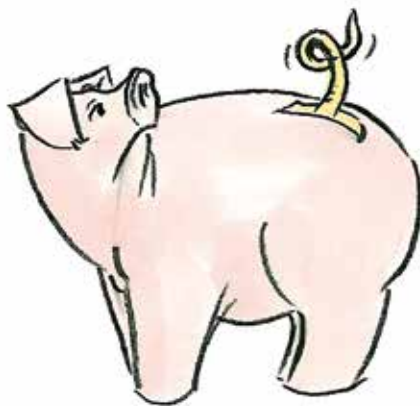
Kärlek

Växande

Givande

Alla människor drivs av dessa behov och om du vill lyckas i affärer eller relationer måste du lära dig att bemästra dem. Annars famlar du i blindo efter målet. Det är som att sätta knorr på grisen med ögonbindel efter att ha blivit snurrad tjugo snabba varv.

Bemästra de sex mänskliga behoven och du får ett lyckligt och framgångsrikt liv. Du blir herre över ditt eget öde.



*“Meglio un giorno da leone
che cento anni da pecora”*

(Bättre en dag som ett lejon än hundra år som ett får)

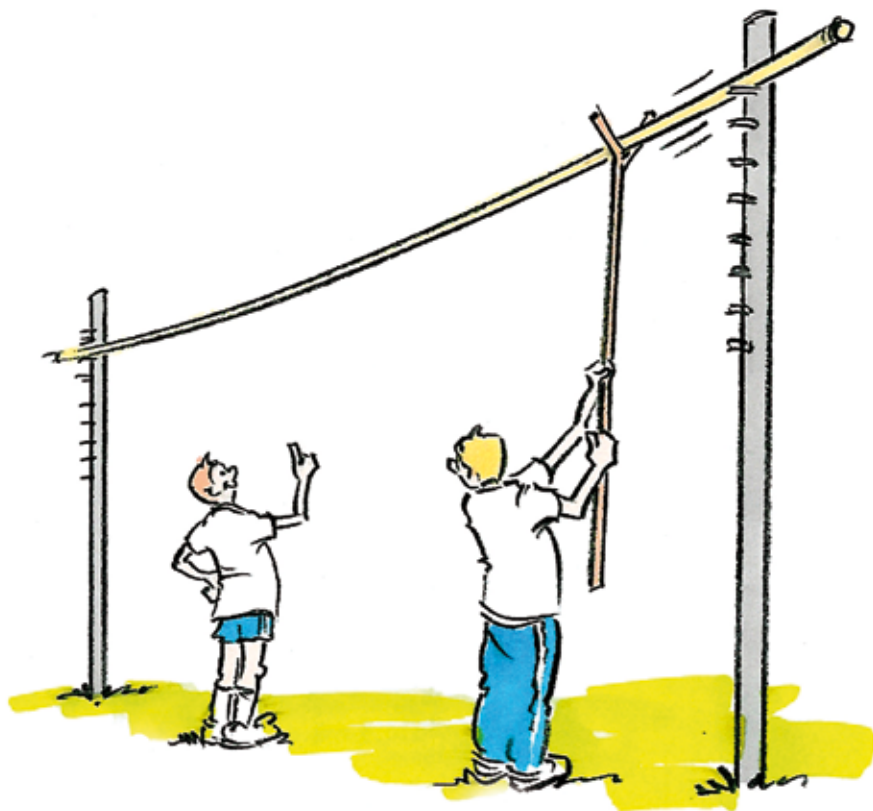
Anteckningar

"Kunskap är aldrig tung att bära"

Martin Sturmhoefel

17.Cani – Constant and never ending improvement

Se till att göra det du gör lite bättre varje dag så kommer du att uppnå världsklass. Du kan läsa mer om detta i *Väck jätten inom dig* av Anthony Robbins. Han är min stora inspiratör och mentor.



*"Man kan säga vad som helst
om det inte går att kontrollera det"*

Vad kan jag göra bättre varje dag?

"Ett snabbt svar kan dölja en ocean av okunskap"

Douglas Roos

18. Sköt din hälsa

Världshälsoorganisationen rekommenderar att vi äter frukt och grönt fem gånger varje dag, de flesta kommer inte i närheten av det.

Här kommer ett tips till dig, börja använda kosttillskottet JuicePlus, jag gör det varje dag och jag mår fantastiskt bra av det. Gå in på **www.onjuiceplus.com** och läs mer.

Se till att träna din kropp så att du är i fysiskt god form. Min rekommendation är att du går upp varje morgon och tränar innan du gör någonting annat. Då får du en fantastisk start på dagen och du skulpterar din kropp. Du känner dig stolt över dig själv.

Min vän Tony ställde frågan: Om du lyfter 20 kilo tio gånger, vilket av lyften får då musklerna att växa? Svar: Den elfte gången.



*"Det kommer säkert vara flera krögare
som kommer att spotta i smöret"*

Vad kan jag göra för att komma i fysisk form?

"Pricksis"

Ulf Bergström

19. Lär dig språket

Affärer är en intellektuell sport. 50 procent av alla bolag dör inom ett år, 80 procent av alla bolag dör inom fem år och bara fyra procent lever fortfarande efter tio år.

Att kunna läsa resultat och balansrapporter är lika självklart som att en pilot måste kunna läsa sina instrument. Hur många vill flyga med en pilot som inte bemästrar sitt plan? Förr eller senare störtar det och tyvärr är det så med alltför många företagare.



*"När det regnar manna från skyn,
har den fattige ingen slev"*

Axi Jansson
Magnus mormor

Anteckningar

"Jag älskar siffror och siffror älskar mig"

Helen Larsson (CFO)

20. NÖHRA

NÖHRA är ett schema du kan använda dig av för att ta dig från där du är nu fram till ditt mål. För att nå ditt mål måste du veta vilka dina hinder är och vilka resurser som finns. Agera utifrån detta till dess du nått ditt mål.

Vill du lära dig mer om NÖHRA, kontakta coach2coach på telefonnummer: 020-226 224.



"Folk drar folk"

Ulf Haggren

Anteckningar

*"En guldring i grisens tryne är som
en skönhet utan vett."*

21. Skapa din egen livskalender

Skapa din egen livskalender. Låt den innehålla din *vision*, *varför* du vill nå dit, din *identitet*, din *uppförandekod*, dina *värderingar*, vad och vem du *älskar*, vad du *hatar*, vad som *driver* dig och vad du *ansluter* dig till. Planera ditt liv efter vad du *vill* och inte efter vad du *måste*.

Planera utifrån det resultat du vill uppnå och ta noga reda på *varför* du vill uppnå just det målet. Samla på dig och anteckna goda minnen. Detta är möjligt genom RPM, en planeringsmetod som står för *Rapid Planning Method*. Även detta är en metod framtagen av Anthony Robbins. Läs mer om detta på www.tonyrobbins.com.



"Han är som en nyrik norrmän på crack"

Niclas Möller
(om Magnus Helgesson)

Anteckningar

"Jag vet att du är förbannad. Men för att stämma och nå framgång måste man kunna bevisa skada"

Lars Brandel

Ett stort tack!

Jag vill först och främst rikta ett stort och kärleksfullt tack till min kära familj, familjen M. Min älskade fru Madeleine och mina underbara barn Melvin och Molly. Och vår hund Mojje som legat på mina fötter under den tid som jag suttit och skivit på hemmaplan. Ja, det vill säga när jag inte suttit på ett flygplan i ekonomiklass, tänkt tillbaka och skrivit det du nu ska få läsa.

Jag vill också ge ett stort tack till min styrelse bestående av Lars, Per, Bengt, Elisabeth, Ulf och Christoffer. Tack för att ni har haft tålamod med mig och alla mina tokiga idéer under åren och tack för att ni stöttar mig i vår gemensamma vision:

Att öppna Harrys på månen inom 25 år.

Jag vill ge ett extra stort tack till min vice VD och högra hand, Niclas Möller, som har en kompetens och fingertoppskänsla av yttersta världsklass. Utan dig, Niclas, hade de senaste sju åren på det där de kallar "jobbet" bara varit hälften så roliga.

Även ett stort tack till Jonas Ahlgren på V-TAB Falkenberg för hans tålmodiga och målinriktade grafiska arbete för att få den här boken klar.

Ett stort tack till alla som arbetar inom Harrys-familjen och som varje dag lever efter våra kärnvärden:
värme, välkomnande och upplevelse.

Ett stort tack till Tomas Enhager för ditt stora hjärta och enorma engagemang och till min mästare Tony Robbins och hans underbara fru Sage.



Magnus Helgesson

Visionsdirektör

Harrys Pubar AB

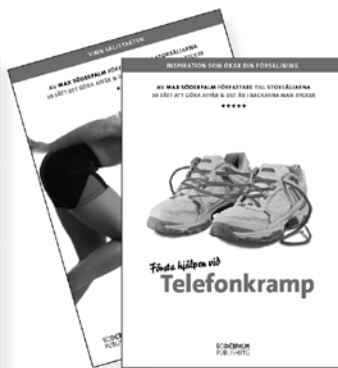
Inspiration från Söderpalm Publishing



Ja! 2010. 112 sid. Sveriges främsta säljinspiratörer om positivt tänkande. Med förord av Jeffrey Gitomer.



MAX SÖDERPALM: Den rätta gnistan. 160 sid.



MAX SÖDERPALM: Den rätta gnistan och Första hjälpen vid telefonkramp. Ljudböcker.



MAX SÖDERPALM: 30 sätt att göra affär. 176 sid. Finns också som ljudbok. Till boken finns en handbok.



MAX SÖDERPALM: Säljchefens speedbok. 126 sid. Finns också som ljudbok.



MAX SÖDERPALM: Det är i backarna man rycker. 160 sid. Finns också som ljudbok. Till boken finns en handbok.

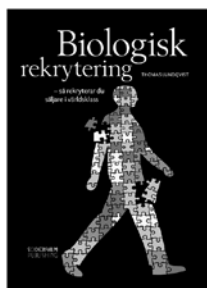


Säljarens Andra Maxbox. Samlingsbox med fyra av Max Söderpalm's storsäljande böcker.



Säljarens Maxbox. Fyra av Max Söderpalm's ljudböcker i en snygg och behändig box.

Välkommen att beställa på order@soderpalm.se



THOMAS LUNDQVIST:
Biologisk rekrytering.
144 sid.



THOMAS LUNDQVIST:
Biologisk försäljning.
144 sid.



ANNIKA R MALMBERG:
Ta skit! Och gör det till guld. 160
sid. Finns också som ljudbok.



ANNIKA R MALMBERG:
Ta vara på motgångarna.
Inspirationsföreläsning. Ljud-cd.



TOMAS LYDAHL:
**Wow! Så får du dina kunder
att rekommendera dig.**
112 sid.



PELLE MÅRTENSSON:
Grattis! Jobbet är ditt.
144 sid.



MAX SÖDERPALM:
Inspirationskalendern. Spiralbunden årskalender för dig som vill lyckas
med din försäljning.

Magnus Helgesson är visionären och skaparen till Harrys som startade sitt första företag redan som 12-åring. Vid 21 hade han tjänat sin första miljon och innan 23 drog han igång sin första Harrys-restaurang.

Lika snabbt som restaurangen blev en kedja, och kedjan växte, spirade även visionen att inom 25 år starta den första Harrys-restaurangen – på månen.

I den här boken får vi följa med på vägen till Harrys. Från 1982 till 1993. En till synes ganska rak sträcka men som är kantad av många djupa insikter och en hel del mod. Vi får ta del av Magnus dröm, vars innebörd fått en betydande roll i både hans liv och i den här boken. Här delar han även med sig av 21 kloka livsråd.

Genom 86 400 ger han oss nyckeln till hur vi mentalt kan motivera oss att leva fullt ut – med glädje och passion. Att vakna upp varje morgon och förstå vad det handlar om. Livet alltså.

Introduktionen till boken är skriven av bestsellerförfattaren och säljtränaren Max Söderpalm, som ger sin förklaring till varför Magnus har blivit så framgångsrik.



HARRYS FOUNDATION

The meaning of living is giving!

www.harrysfoundation.se

SÖDERPALM
PUBLISHING

ISBN 978-91-86077-44-0



För att boka Magnus Helgesson som föreläsare, vänligen besök <http://greatnews.se/magnushelgesson-forelasning/> eller kontakta Magnus agent Max Steén på 0709 555 056 alt. max@maxadmarketing.com