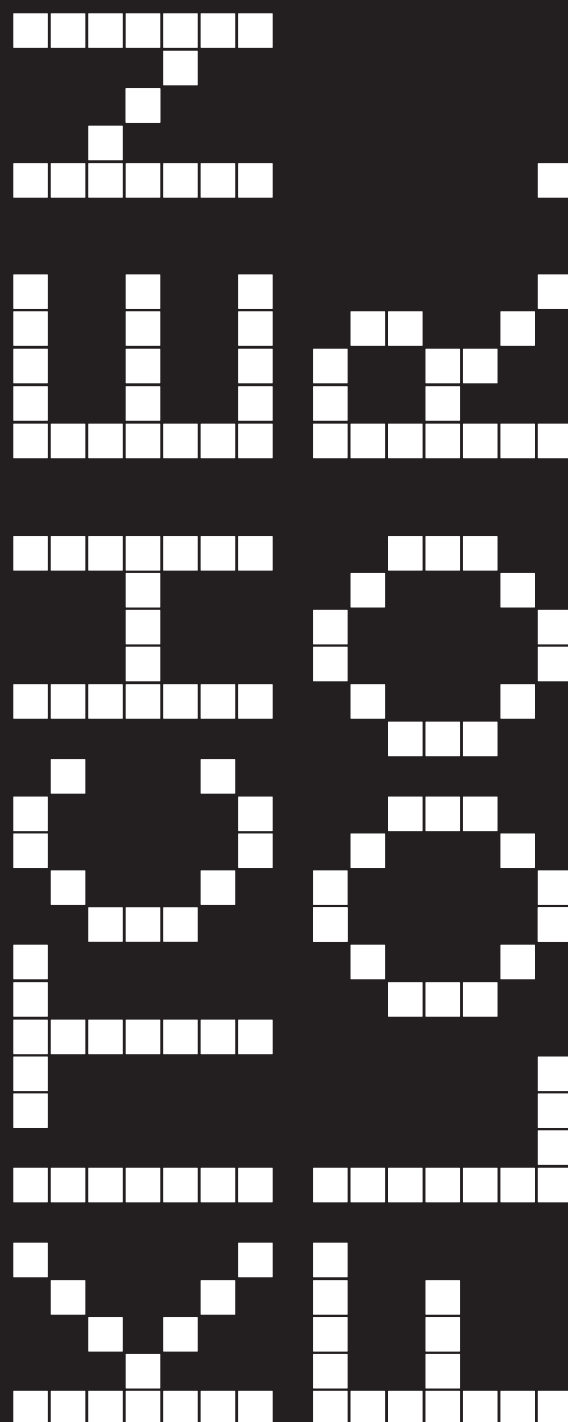
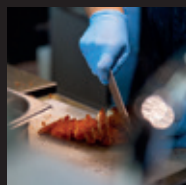


WORK

TEMA Det våras för nätverkandet



FOUR RESTAURANTS ■ ONE DESTINATION
VÄLKOMMEN EN VÅNING UPP PÅ HELSINGBORG C!



TEMA; Det våras för nätverkandet

När jag googlar på att nätverka blir min sammanfattande bild att det innebär att man knyter kontakter som man i framtiden kan vända sig till för att hantera olika slags utmaningar.

Den ungerske författaren Frigyes Karinthy lade fram hypotesen »six handshakes« – vilket betyder att man aldrig är längre bort än sex handslag från vem som helst i världen. Värt att tänka på när man nätverkar.

SJÄLV GILLAR JAG ATT NÄTVERKA och har genom åren sett den kraft det finns i olika nätverk. Det har ökat min kunskap inom många områden och jag fått nya insikter. Se också till de hälsofördelar det ger att socialisera och att hjälpa andra – att nätverka skapar möjligheter och ger energi.

TEMAT FÖR ÅRETS FÖRSTA WORK är just att *Nätverka* – här har vi försökt att visa på den bredd som finns från allt från marknadsföreningen till föreningslivet och såklart stadens egna i form av näringslivsfrukostar med mera. Jag vet av erfarenhet att det finns många fler som alla är värda att vara med i. Viktigast är att hitta sitt/sina nätverk där man känner att det finns potential för utbyte.

Läs Anders Lundblads krönika här i Work – han ger oss verkligen bilden av vikten att nätverka och vilka positiva inverkningsdet kan ha.

VAD HAR PAPA PIADA, Jefast fastigheter, Automatic Partner, Doka AB, Sabina Söder/Bollbrolyckan och Wood



on Wall gemensamt kan man fråga sig – men svaret är enkelt. Alla dessa fantastiska företag fick i slutet av förra året en företagsstjärna vilket delas ut till lokala företag som bidrar till ett växande och innovativt näringsliv. Läs mer om utdelningen och om företagen här i Work.

AVSLUTNINGSVIS SER JAG fram emot ett spännande år tillsammans med er alla i näringslivet i Helsingborg. Nästa nummer av Work kommer ut i mitten av maj och har temat *Trend och Omvärld*. Har du något som du ser hade varit intressant att läsa – blir jag glad om du hör av dig till mig!

Soliga/snörika/regniga (ja, man vet inte från dag till dag) hälsningar

HELENA WENNERSTRÖM

BITR. NÄRINGSLIVSDIREKTÖR HELSINGBORGS STAD



RÄTTELSE!

I förra numret av Work angav vi felaktigt namn på fotografen gällande omslagsbilden. Korrekt namn ska vara **Emma Gunnebrink** och inget annat.



Nedermans SmartFilter kan spara
33 % energi och 1 485 kg koldioxid per år.

Breathing power

Det kan kännas svårt att andas med stigande energipriser i en alltmer osäker omvärld. Optimera din produktionseffektivitet och förbättra arbetsförhållandena med Nedermans beprövade teknologi för luftfiltrering. Öka de anställdas säkerhet och minska energiåtgången i din verksamhet redan idag.

Andas lättare med Nederman.



WORK HELSINGBORG NR 1/2024

Work Helsingborg publiceras av Spenner Media och distribueras till företag i Helsingborg och finns på strategiska platser. Work Helsingborg utkommer med 4 nummer per år. Åsikter uttryckta i denna publikation är antingen skribenternas eller de intervjuades och speglar inte utgivarens eller Helsingborgs näringslivs. För tävlingar och lotteri anordnade i Work Helsingborg svarar vinnaren för eventuell vinstskatt.

REDAKTÖR

Leslie Spenner, 042-14 70 40
leslie@spenner.se

ANSVARIG UTGIVARE

Leslie Spenner, 042-14 70 40
leslie@spenner.se

ANNONSBOKNING

Spenner Media
Mark Magnusson 0708-15 06 14
mark@spenner.se

MEDARBETARE

Thomas Madsen, Thomas Rödin,
Ian Maasing, Ulrika Nordberg,
Jonas Nordström

GRAFISK FORMGIVNING

Art Industry
artindustry.se

TRYCK

Ljungbergs Tryckeri AB
ljungbergs.se

PAPPER

Amber graphic

OMSLAG

Fredrik Dupont, klubbchef HIK
Foto: Rickard Johnsson, Studio E

REDAKTIONSADRESS

Spenner Media
Drottninggatan 53 B,
252 22 Helsingborg
spennermedia.se

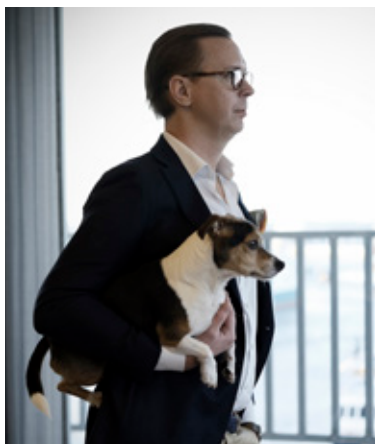


FOTO: NORDIC WATERPROOFING, THOMAS MADSEN, STUDIO E

WORKINNEHÅLL 1/2024

I VARJE NUMMER

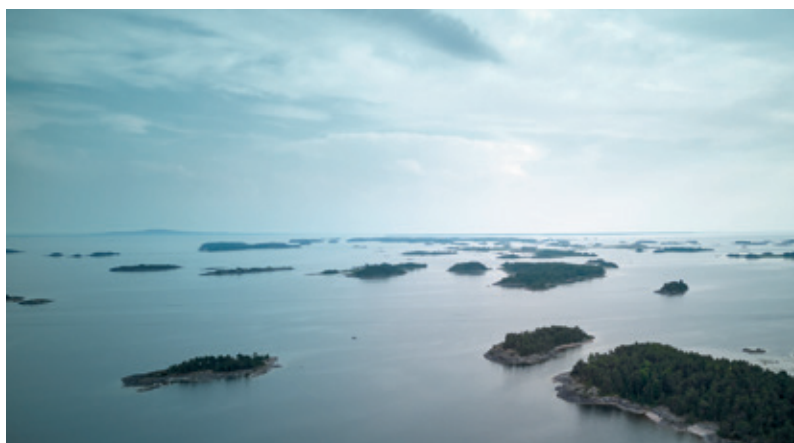
Nöje **6** Kultur **8** Prylar **10** Work News **53**
Fråga advokaten **56** Dryck **57** Krönika **58**

TEMA DET VÅRAS FÖR NÄTVERKANDET

Roliga möten och samarbeten hos HIK. 14
MiH vill skapa relationer och
ge kunskaper för framgång 16
En inspirerande oas som får människor att växa .. 18
Helsingborg International Connections
vill bryta barriärer. 20
SRC Trusts samlar toppnamnen
inom svensk detaljhandel. 21
2023 års Företagsstjärnor är utsedda 22

ARTIKLAR

Succébyråns nya äventyr. 26
Ledare i fokus. 32
Snabbväxare som går sin egen väg 38
Besöken bygger relationer och ökar förståelsen .. 42
Nytt år med många spännande bilnyheter 48



Nå nya höjder

Få din verksamhet att växa med
verksamhetsutvecklande IT-rådgivning
och skräddarsydda lösningar för er.



Verksamhetsutvecklande IT-rådgivning



Hitkavalkad på Sofiero

KONSERT Förra sommaren genomförde Benjamin Ingrosso sin allra första sommarturné *Allt Det Vackra*. Turnén som besökte flera festivaler och spelställen blev en enorm succé med över 100 000 i publiken. I år ger sig Benjamin ut med den uppföljande turnén *Better Days Tour* och med bagaget fullt av hitlistefavoriter kommer han till Helsingborgs mest älskade sommarscen på Sofiero den 18 juli. Missa inte sommarens höjdpunkt när en av Sveriges främsta liveartister kommer till stan!



Men, Pappa!

SCEN Tomas von Brömssen. Vad finns egentligen kvar att säga? Denne nyblivna 80-åring tröttnar aldrig på att möta sin publik och här samlar han ihop sig till en riktig festkväll. En helafton full av musik och skratt, varvat med tankar från ett liv i ständig förändring. Med sig på scen har han sin nya parhäst, sångerskan Evelyn Jons. Eller vänta...är hon hans dotter...? Missa inte en av vår mest älskade skådespelare i denna roliga och varma musikföreställning. **På Helsingborgs konserthus den 5 maj.**

Lasse Stefanz intar Sundspärlan

SCEN Den 23 mars kommer Lasse Stefanz, den banbrytande gruppen som har sålt miljontals skivor, vunnit prestigefyllda Grammisar och Guldklavar, glänst i Melodifestivalen och synts i otaliga radio- och tv-program, till Sundspärlan för en oförglömlig fest- och danskväll. Gör dig redo för en kväll fylld av glädje, dans och de tidlösa låtar som har gjort Lasse Stefanz till en institution i den svenska musikvärlden!



FOTO: NILS PETTER NILSSON



Samtal på Dunkers med Olof Lundh

SANTAL Olof Lundh är journalist på TV4 och har varit med och byggt upp webbplatsen Fotbollskanalen från grunden. Han skriver även krönikor om idrott och affärer i Dagens Industri, har gett ut flera böcker och har en egen podcast där han intervjuar personer ur fotbollens värld. Olof har utsetts både till årets sportjournalist och tilldelats priset som årets nyhetsjournalist. **Den 6 april kommer han till Dunkers kulturhus för ett öppenhjärtigt samtal.**



Vi kan kontor,
kontakta oss!

Vi skapar
framtidens
arbetsplatser.

castellum.se



CASTELLUM



Prisbelönt tv-serie blir teaterföreställning

SCEN Lars von Triers banbrytande, ikoniska och flerfaldigt prisbelönta tv-serien *Riket* gjorde succé när den sändes 1994. Nu sätts denna absurda rysarkomedi upp på scen för allra första gången i Sverige. I centrum står oförglömliga karaktärer som Stig Helmer, den spirituella Fru Drusse, hennes vuxne son Bulder som tar varje chans att läsa Kalle Anka på arbetstid, den konflikträdde chefen Moesgaard och många fler. Vi följer läkare och patienter på avdelningen för neurokirurgi i en vardag som är allt annat än vardagsmat. **Spelas på Helsingborgs stadsteater mellan den 23 mar och 4 maj.**

Arvida Byström: Cut The Cake

KONST Utställningen *Cut The Cake* utgör Arvida Byströms första stora solo-utställning på en svensk institution, och utforskar den surrealistiska onlineestetiken. På de stora digitala plattformarna, där explicit sexuellt innehåll är frånvarande, blir allt som är det minsta okänt och obehagligt ofta och genast anklagat för att vara sexuellt. Denna koppling mellan det okända och sexualitet tenderar att sprida en negativ syn på sexualitet. Här går Arvida på djupet kring ämnet och presenterar en fullmatad utställning med fotografier, skulpturer och videoverk. **Visas mellan den 4 april och 4 augusti på Dunkers kulturhus.**



© ARVIDA BYSTRÖM

Mästerligt drama av Oscarsvinnaren Ryûsuke Hamaguchi

BIO En bit utanför Tokyo, närmare bestämt i byn Mizubiki, bor Takumi med



sin lilla dotter Hana. De lever nära och i samklang med naturen. Plötsligt en dag blir byborna varse om att det finns planer på att bygga en campinganläggning i närheten av Takumis hus. Tänkt målgrupp är stressade storstadsbor som enkelt vill komma i bekväm kontakt med naturen. Hur kommer det här att påverka naturen runt omkring och medlemmarna i det lilla samhället som faktiskt bor där? **Ondska finns inte har biopremiär på Röda Kvarn den 15 mars.**

Trumpetvirtuos gästspelar med HSO

KONSERT Den 20 april kommer barockspecialisten och trumpetvirtuosen Reinhold Friedrich till Helsingborgs konserthus för ett gästspel med Helsingborgs Symfoniorkester. Konsertprogrammet bjuder på två trumpetkonserter, av Leopold Mozart och av Johann W. Hertel, samt två sinfonior av Bachs avgjort mest innovativa söner. Solisten Reinhold Friedrich, som står för den musikaliska ledningen, hör till de stora trumpetsolisterna i vår tid och har spelat med orkestrar som exempelvis Berlinfilharmonikerna, London Philharmonic Orchestra och Chicago Symphony Orchestra.

Helsingborg

Ett paradys för golfare som vill njuta lite extra av livet.

Nordvästra Skåne är ett av världens golfbanetätaste områden. Välj och vraka bland spel på några av Skandinaviens allra bästa banor omgiven av vacker natur eller med oslagbar havsutsikt.



Världseliten spelar i Helsingborg

Dormy Open Helsingborg 31 maj-2 juni Allerum GK
Volvo Car Scandinavian Mixed 6-9 juni - Vasatorps GK

visithelsingborg.com



25

Golfbanor



1

Kungligt Slott



700 m

Sandstrand i City



175

Restauranger

Vårens nyheter

TEXT Thomas Rödin

Varför inte möta våren i sällskap av lite ny innovativ teknik som piggar upp vardagen? Här tipsar vi om 8 snygga och praktiska prylar som gör ditt liv både enklare och roligare.



1



2

1. PANASONIC TX-55HZ2000E

55 tums tv som ger fantastisk dynamik för den perfekta biokänslan. Pris: 32 990 kronor.

2. APPLE WATCH ULTRA 2

Stilren smartklocka med tonvis av spännande funktioner. Pris: 11 490 kronor.

3. FAIRBUDS XL

Hållbara hörlurar i återvunnet material med 26 timmars batteritid. Pris: 2 949 kronor.



3



4



5

4. ECOFLOW DELTA PRO ULTRA

Batterisystem för hemmet med en kapacitet på 6kWh och en effekt upp till 7200W. Pris: 51 264 kronor.

5. RABBIT R1

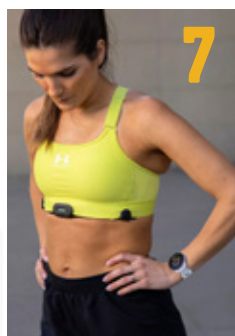
En innovativ AI-assistent som hjälper dig med vardagens uppgifter. Pris: 2 078 kronor.

6. ROBOROCK Q8 MAX PLUS

Smidig robotdamsugare med automatisk tömning. Pris: 6 790 kronor.



6



7



8

7. GARMIN HRM-FIT

Pulsmätare för kvinnor som fästs med en klämma i sport-bh:n. Pris: 1 899 kronor.

8. ASUS ROG PHONE 8 PRO

Högpresterande gamingmobil med förstklassigt ljud och bild. Pris: 18 499 kronor.

50 | VÄLA
1974
2024

MADE IN 1974

VI FYLLER 50 ÅR

Nu fyller Väla 50 år och vi inleder vårt jubileumsår med en hejdundrande fest!
Den 13-17 mars fyller vi Väla med glädje, överraskningar och erbjudanden.
Varmt välkommen att fira stort med oss!

VARDAG 10-20 HELG 10-18 GRATIS PARKERING VALA.SE



Vi levererar Användbar Juridik

Läs mer på rdlaw.se

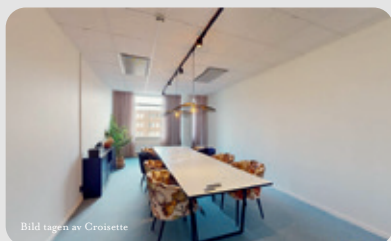
Rosholm  Dell



En del av Helsingborg sedan 1977

LETAR DU EFTER DIN NÄSTA ARBETSPLATS?

Kontor, butik eller restaurang - vi har ytan för din vision!



KONTAKTA OSS SÅ HJÄLPER VI DIG!

etablering@jefast.se

www.jefast.se





DET VÅRAS FÖR NÄTVERKANDET!

TEXT *Thomas Rödin*

Genom att engagera dig i olika typer av nätverk kan du lära känna människor inom ett brett spektrum av branscher, få tillgång till värdefulla råd, ta del av branschtrender och knyta kontakter med potentiella affärspartners under trivsamma former. Att prata och diskutera med andra företagare öppnar upp perspektiven och oavsett om du delar din åsikt, diskuterar en synvinkel eller får feedback, kommer nätverkande att hjälpa dig att utöka din kunskap. I den här artikeln kommer du att få en inblick i några av de spännande nätverk som verkar i Helsingborgsregionen.

Roliga möten och samarbeten hos HIK

HIK-familjen är ett dynamiskt nätverk med syfte att främja utbyte av erfarenheter och affärsmöjligheter mellan föreningens partners. Genom att få människor att mötas och ha roligt tillsammans vill man skapa engagemang och ge förutsättning för nya samarbeten.

– Vi är nog lite av en udda fågel på så sätt att vi är en division 2 klubb som satsar väldigt hårt på att bygga ett nätverk och skapa relationer med näringslivet. Ofta är det kanske mer vanligt när man befinner sig på en högre nivå i seriesystemet. Idén till nätverket väcktes ur en diskussion om hur vi skulle kunna locka in fler sponsorer och ge dem ett värde. Någoting mer än att bara sälja en logga eller annons. Sedan starten 2012 har vi kontinuerligt växt och består idag av cirka 160 partners, berättar klubbchefen Fredrik Dupont.

– Många andra affärsnätverk fokuserar på att byta visitkort och har rundabordsamtal. Vi har i stället valt att fokusera på att man ska umgås och ha gemytligt. Har man trevligt tillsammans så tror vi även att det leder till att man



Fredrik Dupont, klubbchef HIK.

vill göra affärer. Bland våra medlemmar finns människor från en mängd olika branscher och organisationer. Vissa ser det som en ren affärsmöjlighet, andra har en anknytning till klubben och ser det som ett sätt att bidra.

NÄTVERKET HAR dryga 20-talet planlagda luncher och frukostmöten under året, där man ofta bjudit in någon föreläsare eller har ett speciellt tema. Men därutöver anordnar man även ett stort antal andra sociala aktiviteter. Och just den sociala hållbarheten är något som ligger klubben extra varmt om hjärtat.

– Förutom våra mer traditionella nätverksträffar så arrangerar vi årligen även en populär golftävling för våra medlemmar samt en krogcykling, där man cyklar runt till flera av stadens restauranger. Vi har även haft padel-

tävlingar och övernattnings på spa. För oss är det väldigt viktigt med den sociala hållbarheten, och det genomsyrar alla delar av verksamheten. Vi är en av de största fotbollsklubbarna i Skåne och känner ett ansvar för att vara med och bidra till samhället. Dels genom att skapa en meningsfull fritid för barn och ungdomar, dels i form av vårt gatulag.

– Som partner till Hittarps IK stöttar man en inkluderande idrottsförening med tydligt breddfokus, där såväl flickor som pojkar ges lika förutsättningar att utvecklas såväl fysiskt och psykisk som socialt och kulturellt. Vi har en modell som vi jobbar efter, där vi vill ha minst 50 procent egenfostrade spelare i seniorlagen, arbetar efter visionen »Så många som möjligt, så länge som möjligt«, konstaterar Fredrik.

Är du intresserad av att bli partner? Det finns alltid plats för dig som önskar besöka nätverket i samband med en träff. Lägg ett mejl **fredrik.dupont@hittarpsik.se** till så återkommer klubben med mer information.



FOTO: RIKARD JOHNSON/STUDIO E



Hbg Talks – SNACKA OM NÄRINGSLIV!

Hbg Talks är ett annorlunda sätt att snacka näringsliv med möten, utbyte och dialog i fokus. Varje år med ett nytt tema och en uppsjö av Sveriges bästa föreläsare, inspiratörer och makthavare. Det kan handla om allt ifrån finansmarknad och storpolitik till innovationer och hur och var vi kommer att jobba i framtiden. En fullmatad dag om livet och näringen i näringslivet helt enkelt. hbgtalks.se

NÄTVERKSFRUKOST SOM GER MERSMAK

Hbg Frukost är ett företagsfokuserat samarbete som arrangeras av Helsingborgs stad, Svenskt Näringsliv, Almi och Företagarna. På näringslivsfrukostarna får du möjlighet att njuta av en härlig frukost, knyta nya kontakter, ta del av högaktuella föreläsningar och få en uppdatering om vad som är på gång i staden.

På Helsingborgs stads företagarewebb kan du hitta ett ytterligare urval av nätverk, organisationer och event som du som företagare kan ha nytta av. Det kan handla om allt ifrån att knyta värdefulla kontakter till att få hjälp med företagsutveckling och finansiering. Skanna QR-koden för att läsa mer.





MiH vill skapa relationer och ge kunskaper för framgång

Marknadsföreningen i Helsingborgsregionen (MiH) har anor som förpliktigar då den grundades redan 1933, och därmed är man även landets näst äldsta i sitt slag. Och ända sedan starten har man varit samlingspunkt för representanter från näringslivet som tillsammans vill skapa en starkare och mer attraktiv region.

– På marknadsföreningen ska man inte bara kunna knyta värdefulla kontakter utan vi vill även ge medlemmarna kunskaper för framgång.



Nina Åkerlund, ordförande för Marknadsföreningen i Helsingborgsregionen.

Vi fokuserar på kompetensutveckling och är övertygade om att man får affärerna på köpet genom att skapa relationer och samlas kring intressanta ämnen och föreläsningar. Det ska vara varmt och välkomnande, och man ska känna att får med sig nya kunskaper hem varje gång.

– Vi träffas vanligen sista fredagen i månaden på MiH Frukost för att mingla, nätverka och lyssna till föreläsare i toppklass inom olika ämnen som rör hållbar affärsutveckling såsom entreprenörskap, marknadsföring, kommunikation, innovationer, trendspaningar etc. Men i vårt späckade program ingår även andra aktiviteter såsom nätverkluncher, Business & Bubbles, företagssafari och inte minst vår årliga näringslivsgala MiH Guld, berättar Nina Åkerlund, ordförande för Marknadsföreningen i Helsingborgsregionen.

FÖRENINGENS upptagningsområde sträcker sig även långt utanför kommunens gränser, och man har genom åren etablerat sig som ett av södra Sveriges största nätverk för människor som har ett

HÄR ÄR ETT AXPLOCK UR VÅRENS PROGRAM:

1/3 MiH Frukost – Tema logistik och Helsingborgs Hamn

10/4 MiH Nätverklunch

14/5 MiH Lunch – Valet i USA med politisk chefredaktör Heidi Avellan

31/5 MiH Frukost – Anna-Carin Alderin om ett mer produktivt arbetsliv

14/6 MiH Safari – besök på 3 företag i regionen

intresse för hållbar affärsutveckling, trender och tendenser. Men det gäller att inte stå stilla, utan ständigt se nya möjligheter och behov.

– Det är viktigt att poängtera att vi är verksamma i hela Helsingborgsregionen och inte bara är till för helsingborgarna. Vårt upptagningsområde omfattar hela familjen Helsingborg och dess 11 kommuner. Vi har ett jättefint samarbete med våra grannkommuner och även med Campus Helsingborg. Det har bland annat utmynnat i att vi har en speciell studentsektion, MiH Student, och ett uppskattat mentorsprogram som ger ett dubbelriktat utbyte.

– Vi jobbar hela tiden aktivt för att ge våra medlemmar ännu mer innehåll och har nyligen startat upp MiH Academy i samarbete med Campus Helsingborg och Lunds universitet. Det handlar om kompetensutveckling inom näringslivssegmentet och i första omgången var temat affärsjuridik. Vi har även förstärkt med olika typer av event för mer tillgänglighet. Endast frukostar eller luncher fungerar inte för alla. Dessutom vill vi att medlemmarna ska få lite mer och tillfredsställa fler sinnen, och därför lägger vi ofta till underhållning som en del i våra event, avslutar Nina Åkerlund.



En inspirerande oas som får människor att växa

I det gamla kostallet ute på Sofiero Gård huserar numera en kvartett intraprenörer som är övertygade om att såväl nyfikenhet som samarbeten får både affärer och människor att växa. Här på Kollaborera erbjuds en varm och inspirerande miljö som uppmuntrar till kreativitet, och förutom den egna gårdsbutiken så arrangerar man även workshops och föreläsningar på olika teman.

– Vi smygstartade butiken vid påsk förra året, och driver detta i kombination med våra andra åtaganden. När andra verksamheter skalar upp och blir mer svåråtkomliga så vill vi i stället komma närmre verkligheten och skapa en fysisk plats med möjlighet

till nytt syre. Här kan vi erbjuda varor från mindre lokala aktörer samt lyfta fram nya oetablerade formgivare och duktiga hantverkare. Vi arrangerar också olika slags arrangemang som yoga, kroki och finloppis, berättar Madelene Larneby, som tillsammans med Pernilla Hansson, Jessica Hansson och Kicki Rundbäck är initiativtagare till Kollaborera.

TANKEN MED DE olika utåtriktade arrangemangen är att man vill vara en kreativ laddplats som ska möjliggöra spännande möten och bygga långsiktiga relationer. Bland annat arrangerar man nätverksträffar för företagsamma kvinnor och under våren planeras fler aktiviteter som

vänder sig till företagare, till exempel inspirationsföreläsningar.

– Många av våra bekanta var nyfikna på vad vi skapade här, så då föddes tanken om att bjuda in till en nätverksfrukost. Det har varit ett väldigt stort intresse och slutsålt varje nätverksfrukost. Ordet sprider sig efter hand, och vi vill vara ett komplement till de nätverk som har krav på medlemsavgift och att man binder upp sig för en lång tid. Till oss ska alla ha råd och möjlighet att komma.

– Det har varit en otroligt rik mix av människor från olika branscher där många är återkommande. Vi har en huvudtalare varje gång, och ger även några av deltagarna möjlighet att presentera sig.

På sikt tittar vi även på möjligheten att rikta oss mot en bredare publik och hur vi kan engagera fler människor i verksamheten. Vi erbjuder även möjlighet för företag att hyra in sig hos oss för konferenser och möten. Man går in genom butiken och sen upp i vår konferenslokal som är väldigt varm och inbjudande, avslutar Madelene.

Nästa nätverksmorgon för företagsamma kvinnor arrangeras den 22/3. Mer information om vårens övriga aktiviteter hittar du på kollaborera.se

WE ARMOR IT.™

Letters. Words. Codes. Coordinates. Orders.

Every moment vital information is transmitted around us and at risk.
Enter MilDef. We create rugged IT solutions for the harshest conditions
and most challenging environments, which prevent your information from
being interrupted, intercepted or disrupted.

Put simply; we armor your IT, when and where the stakes are the highest.



Helsingborg International Connections vill bryta barriärer

Som nyinflyttad till Helsingborg från ett annat land kan det vara en utmaning att sätta sig in i den lokala kulturen, språket och arbetsmarknaden. Och för den som fokuserar på en ny arbetsroll är det ofta svårt att bygga upp ett socialt nätverk. Det var denna insikt som fick Sally Russell och Jenny Wieslander Chandler att för 10 år sedan starta upp Helsingborg International Connections (HIC). De var

båda föräldrar på Internationella Skolan i Helsingborg och hade erfarenhet av livet som expat.

– Idén till HIC föddes hemma runt köksbordet när jag och Jenny började diskutera de utmaningar som nyanlända och återflyttande möter när de flyttar till ett annat land. Vi var rörande överens om att nyckeln till en lyckad integration är ett starkt nätverk och tillgång till lokal kunskap samt att det saknades en central plattform där

internationella kunde mötas. Under de kommande månaderna träffades vi regelbundet och 2014 lanserades nätverket, säger Sally Russell, som ursprungligen härstammar från Storbritannien och flyttade till Helsingborg 2008.

HIC ÄR EN plattform dit internationella talanger kan vända sig när de anländer till Helsingborgsregionen, men även en plats för deras partners som kan vara i behov av stöd för att bygga upp ett socialt nätverk, bli en del av lokalsamhället och finna ett arbete.

– De som har följt sin partner kan ha lämnat en blomstrande karriär bakom sig och behöver börja om på en okänd plats. Andra kan ha flyttat för kärlek, tillflykt, livskvalitet, studier eller nyfikenhet. Oavsett anledning så finns det ett behov av stöd och engagemang i lokalsamhället för att de ska trivas. Vi är också väldigt måna om att det ska vara öppet för alla och att alla som vill ska ha råd och möjlighet att komma. Sen 2018 är vi partner till Helsingborg Stad och har även samarbeten med Lund, Ängelholm och Malmö.

– Vi arrangerar kontinuer-



HIC har nyligen lanserat ett nytt nätverk för företag. Det finns två typer av medlemskap; det ena är utformat för att hjälpa företag att marknadsföra sin verksamhet ut mot det lokala internationella samhället, och det andra är riktat mot arbetsgivare för internationella talanger som vill öka sina nyanställdas integration genom exklusiva evenemang och nätverkande.

Du kan läsa mer på:
hiconnections.se/hic-business-membership/

ligt under året olika event som after work, picknickar, gästföreläsningar och inspirationsmöten. Under 2024 lanserar vi även ett nytt program

Sally Russell, Helsingborg
International Connections (HIC).





för partners och makar under namnet »Bo och arbeta i Helsingborg«. Vi startar också en kurs för internationella studenter, då vi vill uppmuntra att dem till att stanna här efter studierna. Varannan vecka har vi också drop in tillfällen där man kan komma och ställa frågor om att jobba och bo i Helsingborg, fortsätter Sally.

Vad är mest inspirerande med ert arbete?

– Det är helt klart glädjen i att föra människor samman, och att ge förutsättningar för att de får ett jobb och hittar meningsfulla aktiviteter. Att se expansionen och hur vi minskar isolering och depression. En ung kvinna som kom till oss hade varit här i ett år och aldrig träffat någon utanför jobbet. Hon träffade fyra andra kvinnor på vårt event och då känner man verkligen hur viktigt vårt arbete är, avslutar Sally.

SRC Trusts samlar toppnamnen inom svensk detaljhandel

SRC TRUSTS ÄR ETT strategiskt nätverk som samlar medlemmar från ledande befattningar inom svensk detaljhandel. De totalt 8 olika trusterna fungerar som ett viktigt och uppskattat bollplank för att diskutera strategiska frågor och utmaningar. Genom medlemskapet håller man sig dessutom uppdaterad om det senaste inom detaljhandeln, samt får möjlighet att utveckla det egna ledarskapet.

– VI ÄR ETT GANSKA SMALT och spetsigt nätverk som riktar sig mot detaljhandeln. Trusterna har funnits sedan år 2000, och ägs av SRC men är helt fristående. Från början handlade det om en ren vd-trust, men vi förstod snabbt att det fanns behov av ytterligare nätverk för ledare inom handeln. Vi är idag 8 trusters och cirka 85 medlemmar från Luleå i norr till Malmö i söder, berättar Magnus Carlsson, ordförande för SRC Trusts.

– Det är ett forum där personer i samma position kan ventilera branschfrågor och vad som sker inom detaljhandeln. Hela rekryteringsprocessen går ut på att man blir nominerad av en annan medlem, och sen genomför jag en intervju med kandidaterna. Man kan jämföra det med att sätta ihop en ledning eller styrelse. Medlemskapet bygger på sekretessavtal och vi tar aldrig in konkurrerande företag i samma trust, fortsätter han.

MÖTENA I DE OLIKA TRUSTERNA leds av Magnus Carlsson i sällskap med SRC:s vd Ola Dolck. Han upplever att många av ledarskapsfrågorna över tid fortfarande är densamma, däremot har det blivit alltmer komplexa frågor runt bordet när det gäller digitalisering och ny teknik. Grunden är att varje möte är case-baserat och byggt på ett par olika frågeställningar som man sedan diskuterar runt.

– För oss är det viktigt att det som diskuteras runt bordet ska vara skarpa uppgifter som relaterar till verkligheten. Förhoppningen är att varje medlem ska få med sig en pitch av idéer, som man kan ta tillbaka och omsätta i praktiken i det egna företaget. I och med att vi har sekretessavtalet så vågar människor öppna upp sig och dela med sig av sina funderingar. Det skapas fort en tillit i gruppen att ventilera jobbiga frågor. Vi uppmuntar även informella mellankontakter mellan medlemmarna. De gånger det blåser på toppen är man väldigt utsatt i sin roll, och då är det guld värt att ha tillgång till den här typen av nätverk, konstaterar Magnus.

Mer information om SRC Trusts hittar du på scandinavianretailcenter.com. Har du frågor om nomineringsprocessen så går det även bra att kontakta Magnus Carlsson på magnus.carlsson@srcmail.se



Magnus Carlsson, ordförande för SRC Trusts.

Jefast fastigheter.



Wood on Wall.



Doka AB.

2023 års Företagsstjärnor är utsedda

TEXT Thomas Rödin

Varje år delar Helsingborgs stad ut ett antal Företagsstjärnor för att uppmärksamma lokala företag som bidrar till ett växande och innovativt näringsliv.



Sedan starten 2014 har nästan 180 företag och entreprenörer prisats med en Företagsstjärna samt gratulerats med en blomma och ett diplom. Det kan vara företag som genom sin nyfikenhet och kreativitet inspirerar till affärer och upplevelser, men även aktörer som utmärkt sig genom att tänka hållbart och ett socialt ansvar. Men en sak har stjärnorna gemensamt, nämligen att de på något sätt bidrar till stadens gemensamma vision – Helsingborg 2035.

– Det är underbart att få träffa dessa entreprenörer och höra deras berättelser. Vi blir så stolta att de väljer Helsingborg som sin stad att utvecklas och växa på, säger Fanny Lindblad, projektledare för Företagsstjärnorna, i en kommentar.

Näringslivet i Helsingborg har en stor bredd och omfattar många branscher. Något som avspeglar sig bland 2023 års mottagare av Företagsstjärnor. Två av dem är den italienska restaurangen Papa Piada, som huserar ute på Spritan i Ödåkra, och Wood on Walls som tillverkar akustikpaneler inspirerade av naturen.

– Vi är såklart väldigt stolta och glada över denna utmärkelse och det är ett kvitto på att vi har produkter och tjänster som uppskattas och tilltalar marknaden. Helsingborg är en fantastisk stad. Dess breda näringsliv öppnar fina möjligheter för affärer och tillväxt och läget är oslagbart med en mysig stadskärna och närhet till havet, säger Kristoffer Källström, försäljnings- och marknadsansvarig på Wood on Wall.



Sabina Söder/
Bollbrolyckan.



AutomationsPartner.

– Det känns så fint att få en utmärkelse som lyfter det arbete vi gör med kvalitet och hållbarhet i så många led. Att staden ser hur vi kämpar och arbetar för att gå framåt, trots denna uppförsbacke med omvärlden, priser och inflation strax efter en pandemi. Att uppmärksammas på detta sätt blir ett lyft som ger oss mod och energi att vilja fortsätta utvecklas, säger Emma och Michel Onofri som driver Papa Piada.

Även hos fastighetsbolaget Jefast, som bland annat varit en ledande aktör i omdaning- en av förnyelsen av stadsdelen Söder, mottogs utmärkelsen med stor stolthet och glädje.

– Mina kolleger och jag blev väldigt glada för utmärkelsen, det värmer i hjärtat och känns fint att vårt arbete uppmärksammas. Vi ser nu fram emot att fortsätta vara en lokalt engagerad fastighetsägare och bidra till det viktiga samverkansarbete som krävs för att gemensamt bygga en attraktiv stad nu, och i framtiden, konstaterar Cassandra Jertshagen, vd på Jefast.

Här är 2023 års mottagare av Företagsstjärnor:

AutomationsPartner:

»Med dedikerad uthållighet driver Automations Partner innovationer och teknikutveckling med Helsingborg som bas. De är en förebild för hur affärer skapas inom medicinteknik där deras spjutspetsteknik och djupa kunskap inom automation och robotisering levererar lösningar för en global marknad.«

Doka AB:

»Doka Sverige AB bygger en bättre omvärld genom att ständigt klättra högre och utveckla bättre byggnadsteknik. De intresserar sig för byggsystems klimatpåverkan på allvar och här blir de en innovativ partner att räkna med då framtida boendemiljöer skapas. Vi ser en smart strävan mot klimatanpassning med ambitiösa klimatåtagande och vi är glada att de etablerar sig i Helsingborg.»

Papa Piada:

»Papa Piada och piadinan har

bidragit till långa lunchköer i Helsingborg under åren. De visar stort engagemang och hjärta för staden genom att ständigt utvecklas på ett hållbart sätt utan att ge vika för kvaliteten. Vi är otroligt glada att de väljer att bygga nytt och investera i Helsingborg.«

Sabina Söder/Bollbrolyckan:

»Sabina Söder, grundare och ägare av Bollbrolyckan, visar på stort engagemang för både platsen och människorna som finns i den. Detta genom att kontinuerligt utveckla nya koncept och samarbeten som bidrar till utvecklingen av verksamheten och staden. På Bollbrolyckan erbjuds Helsingborgarna upplevelser utöver det vanliga och verkar som en mötesplats över gränserna.«

Wood on Wall:

»De smälter samman skönhet och funktion till innovativa lösningar som tilltalar marknaden. Med talang och förmåga att omsätta en idé och innovation till hållbara affärer är Wood on Wall förebilder i den företagsamma staden.»

Jefast fastigheter:

»Jefast holding AB bidrar till den gemensamma staden genom gränslös passion för tillväxt, relationer och en hållbar framtid. De visar på stort engagemang för ett bättre Helsingborg genom att engagera sig i bland annat styrelser, samverkansgrupper, med studenterna, i etableringsfrågor och mycket mer. De sätter Helsingborg, och kanske framför allt söder, på kartan och bidrar till fler etableringar i staden och ett levande söder.«



Har du tips om ett företag som lyfter Helsingborg och förtjänar en Företagsstjärna? Skicka gärna ett mejl med en motivering till **fanny.lindblad@helsingborg.se**

Minska ditt klimatavtryck och sänk dina kostnader

Det är dags att minska din klimatpåverkan, uppfylla miljökrav, sänka dina kostnader, minimera avfallsflödet och maximera lönsamheten.

Hur gör man det?

Allt börjar med Ohlssons hållbara rådgivning. Läs vidare för att ta reda på hur det går till.

När vi inleder en ny relation besöker våra återvinningsexperter din verksamhet. Under besöket går vi igenom din nuvarande avfallshantering. Vi tittar på avfallsflödet och identifierar möjliga förbättringsområden. Därefter tar vi fram en plan på hur vi tillsammans kan effektivisera processer, sänka kostnader och skapa så stora miljövinster som möjligt.

Låt oss guida dig mot en grönare och mer lönsam framtid. Tillsammans kan vi göra skillnad.

Vill du också minska ditt klimatavtryck och sänka dina kostnader? Anmäl dig på ohlssons.se/hallbar-radgivning





Ulf Vanselius har under många år varit koncernchef för B2B-byrån Pyramid, Webbyrån Petra och varumärkesbyrån Graal. Idag är han Senior Advisor för Comprend.

FRÅN PYRAMID TILL COMPREND

2022 köptes B2B-byrån Pyramid, Webbyrån Petra och varumärkesbyrån Graal upp av H&H Group. I november förra året förenades de tre företagen, tillsammans med Nordic Morning och Comprend, i en gemensam byrå under varumärket Comprend. Samtidigt bytte H&H Group namn till Aura. Koncernen omfattar tio konsultbyråer och har 600 specialister i Sverige, Finland, Storbritannien och Polen. Comprend har cirka 300 anställda varav drygt hundra i Helsingborg och Malmö.

SUCCÉBYRÅNS NYA ÄVENTYR

TEXT *Ulrika Norberg Ögrim* FOTO *Thomas Madsen*

Kunderna finns över hela världen och utmärkelserna är många. Nu skriver Helsingborgsbyrån Pyramid ett helt nytt kapitel i sin historia – och byter samtidigt namn.



Kontoret ligger i en av Helsingborgs mest kända fastigheter, i det mer än hundra år gamla läroverket S:t Nicolai vid Bergaliden. I decennier har livet innanför väggarna i den före detta skolbyggnaden präglats av kunskap och kreativitet – och så är det fortfarande.

– Jag får ofta frågan om det är krångligt att arbeta med business-to-business, men det är inte det minsta krångligt om du gillar att ständigt lära dig nya saker. Som byrå måste vi sätta oss in i våra kunders verksamheter och det är oerhört spännande! Vi lär oss lite om mycket ... och blir väldigt bra på Trivial Pursuit, säger

Ulf Vanselius, grundare av reklambyrån Pyramid, med ett stort skratt.

I år är det trettiofem år sedan han och tioalet andra kollegor lämnade Anderson & Lembke, dåtidens ledande industrireklambyrå, för att i

stället öppna eget. Det blev Pyramid Communication AB som vid det här laget har rankats som Sveriges bästa B2B-byrå sjutton år i rad och fått pris som landets bästa reklambyrå två gånger. Till det kommer framgångsrika

systerbolagen Petra Digital Agency och Graal Brand Agency, som startades 2012 och 2017. Sommaren 2022 köptes koncernen upp av Aura (före detta H&H Group) och i slutet av förra året bytte verksamheten namn till Comprend. »Ett nytt kapitel med oändliga möjligheter», som Ulf Vanselius, numera Senior Advisor, beskriver skiftet.

VI SKA ÅTERKOMMA till uppköpet, namnbytet och framtiden, men låt oss först blicka tillbaka en stund. Att berätta om Helsingborgsföretagets med- och motgångar under åren är nämligen också ett stycke svensk reklamhistoria.

– Det har skett en revolution inom kommunikationsteori





under de senaste decennierna. I dagens diskussioner med kunderna kan vi backa upp våra argument med forskning och vetenskap, inte bara med erfarenhet och magkänsla som vi gjorde tidigare, säger Ulf Vanselius. Förr fanns det också många fördomar kring vår bransch. Vi var »tokiga reklamänniskor som hittade på kreativa saker hela dagarna«. I själva verket består vårt arbete av nittio procent svett och tio procent innovation, precis som för de flesta andra.

B2B är en förkortning av business-to-business, vilket betyder att man säljer tjänster eller produkter direkt till andra företag (till skillnad från försäljning till konsument som kallas B2C, business-

»Vi har varit nyfikna och tidigt lyckats fånga upp saker som har varit viktiga för våra kunder«

to-consumer). I Pyramids fall har det, kort förklarat, handlat om att utveckla smarta kommunikationslösningar som driver kundernas affärer och stärker deras varumärken.

– När du köper något som privatperson räcker det med att du kan motivera köpet för dig själv och möjligtvis din partner. B2B-beslut är mer komplexa eftersom de involverar fler människor och

kräver större trygghet och fler rationella argument. Om du ska investera i en maskin för tio miljoner, räcker det inte att säga att det »känns bra«.

ALFA LAVAL, Bluetooth, Ericsson, SAS, SSAB, Tetra Pak, Volvo. Listan över företag som vänt sig till Pyramid är lång och gedigen. Men äventyret som tog sin början 1989 kunde ha haft en bättre

inledning. Samma år köptes storkunden Saab personbilar upp av General Motors – och över en natt försvann trettio procent av den nystartade byråns intäkter. Nedskärningarna var oundvikliga.

– Att driva reklambyrå är bland det mest osäkra du kan göra och vi har varit tvungna att säga upp personal några gånger under årens lopp. Men jag är oerhört stolt över att vi återanställt hälften. Idag har vi en handfull medarbetare som är inne på sin andra eller tredje runda hos oss.

Om starten var trög blev det påföljande decenniet desto mer händelserikt. 1990 skapade Tim Berners-Lee World Wide Web och tre år senare kom den första webbläsaren.



Pyramid var tidigt ute med att greppa och arbeta med den nya tekniken.

– Delvis har vi en av våra kunder, Höganäs AB, att tacka för det. De beställde en digital lösning för att beräkna och presentera materialdata och bidrog starkt till att vi kunde börja anställa utvecklare, säger Ulf Vanselius. Vi byggde vår första webbsida för SAS Cargo och några år senare bad Ericsson om hjälp med en ny produkt som de trodde kunde bli jättestor ...

Nyheten var Bluetooth som Pyramid lanserade globalt 1999.

– I början 1990-talet var vi tretton anställda och i slutet runt femtio. Hela perioden var en otrolig resa. Internet exploderade, alla företag behövde digital närvaro och vi fick en fantastisk start på 2000-talet.

2012 breddades verksam-

»Vårt arbete består av nittio procent svett och tio procent innovation«

heten genom Webbyrån Petra och fem år senare startades varumärkesbyrån Graal. Och till skillnad från många konkurrenter har företaget aldrig övervägt att flytta till en större stad, som Stockholm eller Malmö.

– Helsingborg har en klok och näringslivsfokuserad styrning och det betyder enormt mycket för oss entreprenörer. Visserligen sitter många av våra kunder i Stockholm, men det finns utmärkta kommunikationer. Och med tanke på att vi arbetar mycket internationellt är närheten till Kast-rup betydelsefull.

FÖR NÅGRA ÅR sedan påbörjades arbetet med att säkra koncernens framtid, vilket ledde fram till att en ny ägare – Aura – kom in i bilden under 2022. »Vi hade lika värderingar, kompletterande kompetenser och samma typ av kunder, så det kändes som en utmärkt match«, som Ulf Vanselius uttrycker det.

Om du ser tillbaka, vilka har varit nycklarna till framgång?

– Som byrå har vi alltid varit nyfikna och tidigt lyckats fånga upp saker som varit viktiga för våra kunder. Det har gett oss fördelar och en chans

att vara med och forma utvecklingen. Sedan kan man kanske tycka att det är tråkigt att lägga undan pengar i reservfonder och bara anställa ett begränsat antal personer per år. Men det har varit ett sätt att säkerställa kvalitet och långsiktighet i utvecklingen.

Hur tänker du kring framtiden?

– Jag är övertygad om att svensk kommunikations-industri skulle kunna bli nästa stora svenska exportframgång efter musiken. Sverige är bäst i världen på business-to-business och det finns en enorm potential i det. Och när det gäller vår verksamhet inom Comprend, så ser jag bara möjligheter. Jag är säker på att vi kommer att fortsätta att växa i Helsingborg under många år framöver.



Hemkänsla på rulle

Tapeter i mängder!

Vår proffsiga personal hjälper dig
hitta din hemkänsla



happy homes

Ängelholmsvägen 10, Helsingborg, 042-19 84 90

FÄRG TAPET

-Helsingborgs mest erfarna färghandel

De bästa 20 minuterna till Danmark



 **ÖRESUNDSLINJEN**
Helsingborg - Helsingör



NAMN Louise Friberg

BOR I villa i Rydebäck **ÅLDER** 43 år

GÖR PÅ FRITIDEN Spenderar tid med familjen och vänner. Vi har två 6-åringar och en 3-åring som håller oss i gång. Frisk luft och motion är något jag värdesätter högt och försöker få en rejäl dos av. Jag har på senaste tiden även plockat upp mitt bokintresse igen. Att få spendera tid i köket och tillaga en god middag står också högt på agendan.

LEDARE I FOKUS

TEXT OCH FOTO *Thomas Madsen*

I ett väder som pendlar från allt mellan snökaos och gnistrande soliga vinterdagar har WORK den här gången hälsat på hos Mats Söderström, vd för Klimat-Transport, Vasatorps klubbchef och tillika vd, Louise Friberg, samt pratat med Svante Liljegren, Managing Partner hos Advokatfirman Lindahl.

Louise Friberg, vd Vasatorps Golfklubb

VASATORPS GOLFKLUBB firade i fjol 50-års jubileum och är i dag en av Sveriges största golfklubbar med runt 3 700 medlemmar. Här har berömda golfspelare som Annika Sörenstam, Seve Ballesteros, Sandy Lyle och Greg Norman spelat, och Vasatorp har blivit utsedd till Sveriges bästa bana tre år i rad under 2015, 2016 och 2017. Sedan 2022 har klubben en ny klubbchef och vd i form av Louise Friberg.

Vad gjorde du tidigare?

– I stora delar av mitt liv har jag spelat golf och då på tävlingsnivå. Efter mina universitetsstudier i på University of Washington i Seattle, där jag studerade miljövetenskap, blev jag golfproffs och flyttade ned till Arizona för att tävla i golf på heltid, berättar Louise.

– Under mina år som proffs hann jag med att besöka många världsdelar, vilket jag bär med mig med lätthet i dag i minnet. En underbar tid med mycket människomöten och såklart magiska golfbanor.

– Jag fick med mig en vinst från LPGA i bagaget och ett antal andra hyfsade placeringar genom åren som jag höll igång tävlingsspelet. Jag spelade som proffs fram till och med 2015, men två års paus kring 2011, 2012.

Hur ser du på din roll som vd och hur vill du driva företaget?

– I min roll på Vasatorp sitter jag på två stolar. Dels är det klubbchefsrollen i föreningen Vasatorps golfklubb, dels som vd i Vasatorp golf AB. I rollen som klubbchef handlar det mycket om att möta, lyssna och utveckla

vår klubb tillsammans med våra medlemmar. Föreningsliv i Sverige är väldigt unikt och det är en stor folkrörelse som bidragit väldigt mycket till samhället.

– Vi har många medlemmar, gamla som unga, som är här inte bara för idrotten golf, utan för gemenskapen, att få vara en del av ett sammanhang. I vd-rollen gäller det att skapa förutsättningar i bolaget för att kunna utveckla vår fina verksamhet framåt. Det är i bolaget som driften av anläggningen ligger. I vår bransch är vi en av de största anläggningarna i Sverige, både till yta, antal hål och medlemmar. Därmed är vi en relativt stor arbetsgivare i jämförelse med andra golfanläggningar och det är också i vårt aktiebolag som vi har de flesta av våra anställda. I båda

rollerna tar våra värdegrunder stor plats och jag får träffa mycket människor, vilket jag älskar.

Hur ser det ut framöver?

– Första veckan i juni har vi äran att stå värd för Volvo Car Scandinavian Mixed, vilket blir en stor folkfest både hos oss och i staden. Det ligger mycket arbete bakom ett sådant evenemang, så samtidigt som vi välkomnar medlemmar och gäster till Vasatorp förbereder vi för att vässa Tournament Course första veckan i juni. Vi ser verkligen fram emot att få visa upp vår fina anläggning för några av de bästa spelarna i Europa. I övrigt under denna säsong välkomnar vi nya entreprenörer i vår medlemsträning och i vår golfshop, något som ska bli mycket spännande.



Svante Liljedahl, vd Advokatbyrån Lindahl

ADVOKATFIRMAN Lindahl är en av Sveriges ledande advokatbyråer inom affärsjuridik, med kontor i Stockholm, Göteborg, Örebro, Malmö, Uppsala och Helsingborg. Det sistnämnda ett av de mindre kontoren inom byrån, med 30 medarbetare av sammanlagt cirka 300. Det är också här, med en makalös utsikt över staden och sundet, som jag möter upp Svante Liljedahl, Managing Partner och vd, som denna gnistrande vinterdag har förstärkt ledningsgruppen med vice vd Arnold, en lika delar tax, pincher, chihuahua och kinesisk nakenhund.

Vad gjorde du tidigare?

– Jag har inte valt den mest spikraka vägen. I min ungdom ville jag syssla med branding och marketing, något som fortfarande är ett stort intresse. Sedan började jag plugga ekonomi med målsättningen att specialisera mig inom just ovannämnda områden. Efter två och ett halvt år halkade jag in på juristlinjen. Det fanns någon tidig tonårsvision av mig själv som jurist, berättar Svante.

– Då insåg jag att det här är väldigt spännande, framför allt kombinationen i gränssnittet mellan ekonomi och juridik. Så det blev många års

NAMN Svante Liljedahl **BOR** På Tågaborg, med mina två barn, hunden Arnold och katten Gibson **ÅLDER** 43 år **GÖR PÅ FRITIDEN** Fritiden ägnar jag framför allt åt musik. Antingen med mitt gubbrockband, The Fortunate Sons, eller så producerar jag själv hemma.

studier till slut, och det tog många år inom advokatyrket innan jag såg på mig själv som jurist, jag tyckte jag var först och främst ekonom. Så småningom började jag på Mannheimer Swartling i Stockholm, träffade mina barns mamma och flyttade ned till Skåne 2009. Efter två år kände jag att jag ville testa något annat och gick till Lindahl, där jag i december 2019 blev managing partner, det som är advokatvärldens vd.

Hur ser du då på din roll som managing director/vd och hur vill du driva företaget?

– Den frågan vållar lite huvudbry, skrattar Svante, och förklarar närmare.

– Det finns så många dimensioner av det. Vi har en egentlig resurs, det är våra medarbetare. Vi säljer ju deras tid och kompetens, och våra nyanställda är i nio fall av tio nyutexaminerade juriststudenter med en snittålder på 25 år. Då kommer de till en, i vårt tycke, väldigt mo-

dern byrå, men branschen som sådan har varit väldigt konservativ. Nu har vi jobbat mycket med att ta bort just det gamla, till exempel det att man sitter kvar på kontoret tills jobbet är klart, oavsett vad klockan blir.

Det finns inte en 25-åring som accepterar det förhållningssättet i dag. Mina unga anställda är absolut beredda på att jobba hårt och är väldigt duktiga, men att tvinga dem att alltid sitta vid sitt skrivbord, nej, det finns inte i dag. Det är en stor utmaning, men inget jag upplever som ett problem hos oss, utan vi måste ha en tillåtande kultur, annars är det inte hållbart för någon, berättar Svante.

– Så det hållbara perspektivet för medarbetarna är vårt absolut viktigaste fokus, samtidigt som vi vill förädla och låta verksamheten växa. De två dynamikerna är inte alltid lätt att hantera, så det är det jag lägger mest tid på. Har jag inte bra och engagerade medarbetare så kom-

mer vi aldrig att växa, menar Svante.

– Så det är det jag vill med mitt vd-skap, att se till att jag har världens bästa team, vilket jag har, att folk vill vara kvar och att vi kan addera på utan att förstöra.

Hur ser framtiden ut för Advokatbyrån Lindahl?

– Vi har en fantastiskt fin utveckling och har förädlat vår verksamhet. Det är en helt annan byrå i dag än när jag kom hit. Vi har professionaliserats och fokuserar mer på att vara både den goda arbetsgivaren och att förädla vår kundstock, och i dag är en stor del av våra klienter här i Helsingborg utländska klienter.

– Då kan man ju undra varför de vänder sig till en liten advokatbyrå i Helsingborg, det mest logiska hade kanske varit Stockholm, eller någon annan storstad. Men vi arbetar mycket med kontakter utomlands och reser väldigt mycket, framför allt jag.

– Så vi har ändrat skepnad väldigt mycket, och om vi blickar fem år framåt, så är vi väsentligt många fler medarbetare än vad vi är i dag, och rent ekonomiskt har vi en omsättningsökning som är markant. Så vi går en väldigt ljus framtid till mötes, avslutar Svante.

Mats Söderström, vd Klimat-Transport

KLIMAT-TRANSPORT startades 1998 av Lennart Söderström. 2018 skedde en generationsväxling när Lennart sålde Klimat--Transport till Tempcon Group och Mats Söderström blev delägare där i stället, tillsammans med sin bror. I dag består Tempcon Group av elva systerföretag som är specialiserade inom tempererade transporter och logistik, både nationellt och internationellt, med ett 40-tal anställda.

Vad gjorde du tidigare?

– Innan jag kom in i logistikbranschen så jobbade jag i IT-branschen. Jag har jobbat med olika roller, som operatör, installatör, tekniker, systemkonsult, säljare, seniorsäljare och konsultchef, berättar Mats.

– Den erfarenhet man byggde upp inom IT har varit till stor nytta för att hänga med på digitaliseringsresan. Vi var tidigt på det att koppla ihop oss med våra kunder via EDI.

– Min passion för IT hänger kvar och har även fått förmånen att vara IT-ansvarig för Tempcon Group där Klimat-Transport är ett av flera hel-

ägda bolag. I dag, så fortsätter digitaliseringsresan med hjälp av automatiserade flöden, AI, chaufförsappar, ruttoptimering med mera. Vi har valt att skapa ett eget IT-bolag inom Tempcon Group som heter Shyping som förvaltar vår IT-utveckling, men som också jobbar med projekt utanför koncernen.

Hur ser din roll som vd ut och hur vill du driva företaget?

– Jag är ju ytterst ansvarig för verksamheten, men är omgiven av mycket kompetenta medarbetare som dagligen ser till att vi håller en väldigt hög kvalitet i alla delar. Vi har en tajt ledningsgrupp, där vi tar snabba beslut och snabbt anpassar verksamheten till den verklighet vi lever i.

– För mig är det viktigt att det inte är jag som växer, utan har personal som vågar ta egna beslut. Detta hjälper till med att de utvecklar sig själva och våra relationer med våra kunder. Visst kan det bli fel ibland, men då gör vi om och rätt. Vi har alltid våra kunder i fokus och vi jobbar på ett hållbart sätt i alla led. Vi är en



del av Helsingborgsdeklarationen, där vi har som mål att vara klimatneutrala till 2030, men jobbar för att vi ska vara det snabbare än så.

Hur ser det ut framöver för Klimat-Transport?

– Vi tillhör ju Tempcon Group, Sveriges största koncern inom tempererad livsmedelslogistik, och vår del i koncernen är att agera kontrolltorn och samordna logistiken för kunder inom dagligvaruhandeln och horeca.

– Vi är precis igenom en organisationsförändring, där vårt systerföretag Berneco

transport fusioneras in i Klimat-Transport. Detta innebär att vi nu inte bara jobbar med inrikes transporter, utan också jobbar med import/export volymer kopplat till Västeuropa.

– Vi har också bildat en gemensam organisation med systerbolaget Sydfrys, där jag också tagit rollen som vd. Vi är inne i en kraftig tillväxtfas med nya kunduppdrag, så för tillfället är det väldigt mycket positivt. Det kommer hända väldigt mycket spännande inom både Klimat-Transport och Tempcon Group under 2024.

NAMN Mats Söderström **BOR** Villa i Helsingborg
ÅLDER 54 år **GÖR PÅ FRITIDEN** På fritiden umgås jag med familjen och vår härliga labradortik Leia. Min stora passion är fotboll, så HIF ligger mig varmt om hjärtat tillsammans med Liverpool FC. Det blir en del fotbollsresor, men för husfriden blir det även en del andra resor utan fotboll i fokus.

PeoplePlus

Adding HR-competence

Skillway står redo att bli din externa HR-avdelning. Vi erbjuder såväl löpande månadsavtal som tidsbegränsade HR-interim-uppdrag. Huvudsaken är att du får hjälpen du behöver, när du behöver den. Läs mer på skillway.se

Skillway ✨
We know people

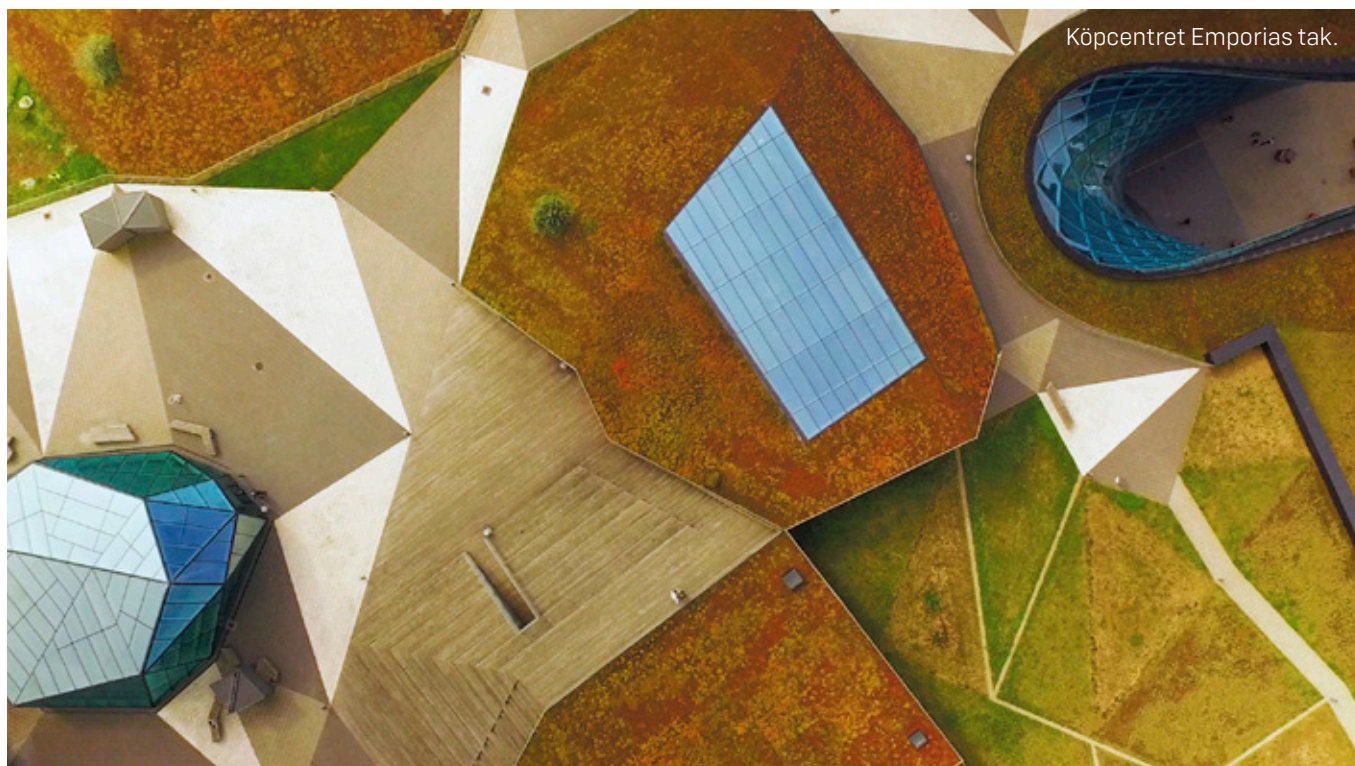


8tallet är ett spektakulärt bostadshus i Köpenhamn.



EN ANRIK HISTORIA

Redan 1789 tillverkades den första takpappen i Sverige. 100 år senare lades grunden för Trebolit i Trelleborg och 1904 grundades takpappstillverkaren Mataki i Malmö. Huvudprodukten på den tiden var enkel takpapp belagd med stenkolsstjära. Namnet Mataki tillkom 1933, en förkortning av **M**almö **T**akpappfabrik och **K**emisk **I**ndustri. 1995 förvärvades Mataki av Trelleborg AB, som år 2011 säljer verksamheterna i Sverige och Danmark till Axcel som ändrar bolagets namn till Nordic Waterproofing.



SNABBVÄXARE SOM GÅR SIN EGEN VÄG

TEXT Jonas Nordström FOTO Nordic Waterproofing

Helsingborgs näringsliv rymmer få börsnoterade bolag med huvudsäte i staden. Men det finns ett par undantag och ett av dessa är snabbväxaren Nordic Waterproofing, som sedan 2011 ökat omsättningen från en miljard till över fyra miljarder kronor. Trots den snabba tillväxten lider verksamheten inte av växtvärk, utan ambitionen är fortsatt expansion.



Mats Lindborg, ansvarig för Nordic Waterproofing i Sverige och Norge



»Utöver fortsatta förvärv ser Nordic Waterproofing den gröna omställningen och ökade krav på mer klimatneutrala produkter som viktiga drivkrafter för fortsatt tillväxt«

– VI HAR HITTAT en förvärvsstrategi som fungerat väldigt bra, där summan av ett plus ett har blivit tre. En avgörande framgångsfaktor har varit att vi vårdat de lokala bolag och varumärken som har anslutit till koncernen sedan 2011, snarare än att riva ned och bygga nytt, säger Mats Lindborg, ansvarig för Nordic Waterproofing i Sverige och Norge.

– Så idag är vi mer av ett House of Brands, med totalt 25 olika varumärken i portföljen. Där har vi valt en egen väg, med en decentraliserad arbetsmodell och internt nätverkande för att optimera affärsmöjligheterna på de lokala marknaderna.

Nordic Waterproofing är idag marknadsledande på den nordiska tätskiktsmarknaden, där olika typer av tätskikt för tak och tillhörande systemlösningar utgör en betydande del av den totala affären. Men produktportföljen rymmer även byggprodukter som membran för fukt-, vind- och ångspärrar, gröna sedumtak samt prefabelement för fasader, väggar och bjälklag. I koncernen ingår även ett mindre antal entreprenörsföretag, som erbjuder installationer av de olika produkterna.

– Vår resa satte rejäl fart när det danska investmentbolaget Axcel köpte loss verksamhe-

ten från Trelleborg AB. Då bytte vi namn till Nordic Waterproofing och sjösatte en offensiv tillväxtstrategi, där vi genom förvärv dubblade omsättningen på fem år och tog ett stadigt grepp om marknaden för tätskikt i Norden, berättar Mats.

– Det var egentligen den stora omställningen för oss som företag, så när vi sedan börsintroducerades 2016 var vi redan inne i den struktur av löpande rapportering och uttalad tillväxtstrategi som oftast präglar publika bolag.

SEDAN börsintroduktionen 2016 har koncernen växt till 1 300 medarbetare och en

nuvarande omsättning på cirka 4,5 miljarder kronor. Nyligen rapporterade bolaget för 2023, där nettoresultatet på strax under 300 miljoner kronor var i linje med marknadens förväntningar.

– Vi har hanterat de utmaningar som har följt av det höga ränteläget och en osäker byggkonjunktur. Men vi har klarat lågkonjunkturer på ett väldigt bra sätt tidigare, och det ser vi ut att göra nu också. Vi har alltid redovisat vinster, även de tuffaste åren.

– Så vi ser med tillförsikt på framtiden. Dels tror vi att räntebanan kan ha toppat för den här gången och dels ser vi att marknaden för renove-

Gröna tak vid Parkhusen i Limhamn.



ringar och industriinvesteringar är fortsatt ganska stark, och där har vi en bra position, säger Mats.

MATS LINDBORG har sin huvudsakliga bas i Höganäs, som sedan länge varit ett centralt och viktigt nav i verksamheten. Här tillverkas bitumenbaserade tätskikt av varumärkena Matak och Trebolit, och det var även härifrån som koncernen länge styrdes. Men i samband med börsintroduktionen fanns det ett önskemål från börsen sida om att skilja koncernledningen från den mer operativa verksamheten, och då etablerades det nuvarande

huvudkontoret i Helsingborg. Verksamheterna i Sverige och Norge står för cirka 30 procent av omsättningen, och i Mats organisation ingår det 250 medarbetare.

– Utöver fortsatta förvärv ser Nordic Waterproofing den gröna omställningen och ökade krav på mer klimatneutrala produkter som viktiga drivkrafter för fortsatt tillväxt. Redan idag har vi företaget VegTech – som tillverkar och installerar sedumtak – i portföljen, och utöver det investerar vi även i att utveckla nya gröna tätskikt, berättar han.

PUBLIKT HÅLLER Nordic Waterproofing en relativt

låg profil, även om såväl företagsnamnet som enskilda varumärken som Matak och Trebolit kan ses exponerade i samband med utvalda idrotts-sammanhang. När det gäller nätverkande och sponsring, överläts även de besluten i stor utsträckning till de lokala marknaderna.

– Vi har ingen strategi för nätverkande, även om vi självklart försöker medverka i de sammanhang där det anses lämpligt ur affärssynpunkt. Vi får massor av förfrågningar om nätverkande och sponsring, men har valt att vara ganska selektiva.

Däremot finns det en satsning som Nordic Water-

proofing har valt att vara en del av: Star for Life. Star for Life initierades av IT-entreprenören Dan Olofsson, och syftar till att ge barn i Sydafrika en grund för ett bra liv. Mycket fokus ligger på att skapa bra skolor, men också att utbilda barnen inom sång och musik.

– Här är vi med och bidrar för att kunna bygga och driva skolor, men har också överlämnat material och saker när vi varit på plats i Sydafrika. Det är en satsning och ett engagemang som ligger både mig personligen och företaget varmt om hjärtat.



BESÖKEN BYGGER RELATIONER OCH ÖKAR FÖRSTÅElsen

TEXT *Thomas Rödin*

För att på ett bra och effektivt sätt kunna stötta de lokala företagarna så är det otroligt viktigt att ha örat mot marken och vara lyhörd för de förväntningar, förhoppningar och utmaningar som finns ute i verksamheterna. Därför genomför staden varje år ett stort antal företagsbesök runtom i kommunen. Denna gång besöktes Huvudkontoret och Nöjdhs Elektronik.

Huvudkontoret – Ett personligt kontorshotell som stimulerar till nya möten

HUVUDKONTORET verkar inom kontorshotells- och coworking-branschen och öppnade upp sin första enhet uppe på Väla Södra i mars 2019. Endast sju månader senare slog man upp dörrarna till ytterligare ett kontorshotell i Norra Hamnen och på sikt finns även planer på att etablera sig i fler lägen.

– Vår ägare och tillika fastighetsägare Stenbocken fick en vakans på nedervåningen i dessa lokaler och började därför titta på en lämplig verksamhet som skulle kunna ta över. Idén väcktes då om att starta ett eget kontorshotell med en mer modern touch. Vid den tidpunkten var

WeWorks coworking-koncept väldigt i ropet, så man åkte över till London för att titta på deras upplägg och få inspiration.

– Därefter togs beslut om att profilera om hela fastigheten och satsa på färg och form. Grundtanken var att vi ville erbjuda ett användarvänligt och snyggt kontor i bilvänligt läge som var så trivsamt och flexibelt att våra medlemmar aldrig skulle känna behovet av att flytta vidare när deras storleksbehov förändrades, berättar platschefen Marcus Gabrielsson, när vi besöker lokalerna på Makadamgatan.

– Huvudkontorets målsättning är att underlätta vardagen

för dig så att du kan fokusera på din business.

Vi plockar bort tidstjuvar som att fixa med städning, skrivare och nätverk. Startsträckan är nästan noll då det i princip bara är att flytta in och börja jobba eftersom allt redan finns på plats. Här finns dessutom en väldigt varm och inbjudande miljö, och även jag som anställd kände mig otroligt välkommen direkt när jag började min tjänst i augusti förra året, fortsätter Frida Hansson, koordinator på Huvudkontoret, Makadamgatan.

MEN DET ÄR INTE bara möjligheten att slippa lägga fokus på tidskrävande underhåll

som lockat många kunder att söka sig till Huvudkontorets koncept. Flertalet kunder drar också nytta av nätverksmöjligheterna. När företag från olika branscher sitter tillsammans uppstår det både spännande möten och nya affärsmöjligheter.

– Idag har vi en väldigt bredd när det gäller de företag som hyr platser av oss. Alltifrån advokater och IT-konsulter till revisorer, reklambyråer och byggföretag. Det leder till många spännande möten mellan både individer och olika branscher, betyder också att det finns mycket kunskap inhouse inom bland annat solceller, elbilar och frakt-



Marcus Gabrielsson, platschef, Frida Hansson från Huvudkontoret och Håkan Sturesson, näringslivsutvecklare på enheten för Näringsliv- och destinationsutveckling.

lösningar. Våra kunder är alltifrån enmansföretag till satellitkontor för större bolag. Vissa hyr en plats, andra tio.

– Vi arrangerar även en hel del gemensamma aktiviteter som exempelvis padel, frukostträffar och after work. Många kunder värdesätter att delta i aktiviteter där man lär känna varandra, och vissa av dem spelar även golf tillsammans på fritiden och kör spontana after works på eget initiativ, vilket visar på att vi lyckats skapa en god kultur, konstaterar Marcus Gabrielson.

En annan fördel med loka-

lerna på Väla Södra är även att man har möjlighet att erbjuda uthyrning av lagerutrymme i direkt anslutning till kontorsytan. Vid intresse hyr Huvudkontoret även ut sina konferenslokaler och mötesrum till externa företag, men de egna kunderna är alltid prioriterade när det gäller tillgängligheten.

– På Makadamgatan har vi totalt 580 kvm kontorsyta och sen tillkommer även 600 kvm lageryta uppdelat på ett stort antal lagerlokaler som våra kunder har möjlighet att hyra. I dagsläget är alla lagerlokaler uthyrda, och vi upplever att

det är en stor fördel att vi har möjlighet att erbjuda den tjänsten. Kombinationen av att man kan parkera precis invid kontoret och även ha tillgång till sitt lager är helt klart en vinnande kombination, säger Frida Hansson.

Hur ser era planer ut framåt och hur upplever ni era kontakter med Helsingborgs Stad?

– På sikt hoppas vi så klart kunna etablera oss i fler lägen, och trots rådande lågkonjunktur upplever vi att det fortfarande görs många nya etableringar och vi har många

förfrågningar som kommer in gällande platser och lokaler. Men det gäller att hela tiden vara på tårna och hänga med i utvecklingen.

– Jag upplever att de kontakter och den dialog vi haft med staden genom åren har varit väldigt bra. För oss är det viktigt att det ska vara rent och snyggt på intilliggande gator och grönytor samt att det finns goda parkeringsmöjligheter och laddplatser i närhet till våra enheter. Även god belysning är viktigt då det ökar den upplevda tryggheten för såväl kunder som besökare, avslutar Marcus Gabrielsson.

Nöjdhs Elektronik flyttar snart in i nya lokaler på Berga

NÖJDHS ELEKTRONIK grundades 1985 av Thomas Nöjd, med en bakgrund inom den svenska marinen och i Kockums AB:s avdelning för konstruktion av ubåtselektronik. Idag ingår företaget i en koncernstruktur där även ett dotterbolag i Singapore samt mikrofontillverkaren Milab Microphones ingår. Totalt har koncernen cirka 35 medarbetare och Nöjdhs produktportfölj uppgår idag till över 100 kundspecifika produkter. En av de mest kända och återkommande är DC/AC-omrik-

tare typ NEDA, som nu är inne på den femte generationen.

Just nu håller företaget på och färdigställer sina nya verksamhetslokaler på Gevärsgatan, och i samband med invigningen av de nya lokalerna i april i år så flyttar man såväl den svenska verksamheten som Milab Microphones till Berga. Dagen till ära får vi en rundvandring i de blivande lokalerna där byggarbetet pågår för fullt.

– Vi förvärvade den här fastigheten för cirka ett och

halvt år sen och har rivit den gamla kontorsbyggnaden, men behållit industridelen som vi nu renoverar upp. Samtidigt pågår även byggandet av nya kontorslokaler och vi är övertygade om att det kommer bli ett lyft både designmässigt och funktionellt. Flytten till nya lokaler innebär att vi får bättre kapacitet och möjlighet att skapa ytterligare samarbete och synergier mellan våra två verksamheter, konstaterar Patrik Nöjd, Operations Manager på Nöjdhs Elektronik.

– Det känns extra roligt att det är grannföretaget Luggude Bygg som genomför byggprojektet, och hittills har vårt samarbete fungerat jättebra. Här får vi även möjlighet att specialutforma ett stort antal rum för att passa de olika momenten i vår produktion och utveckling. Det ställs väldigt höga krav på våra produkter och vi genomför en mängd olika tester på plats för att säkerställa att de uppfyller kvalitetskraven innan de skickas ut till kund, fortsätter han.



Patrik Nöjd, Operations Manager
på Nöjdhs Elektronik.



Patrik själv är den andra generationen i familjeföretaget, men hade egentligen siktet inställt på att göra karriär inom Försvarsmakten. Sedan 5 år tillbaka är han dock operativ i verksamheten och upplever att det är en inspirerande bransch att verka i.

– Det var min far Thomas som startade företaget, och han är fortfarande vår vd även om han numera utgår från Singapore. Själv har jag vuxit upp med verksamheten och även sommarjobbade i företaget, men jag kände att jag ville gå min egen väg och utbildade mig till officer. När det blev dags att bilda familj så bestämde vi oss dock för att flytta ned till Helsingborg, och jag fick möjligheten att bli en del av familjeföretaget. Det har varit otroligt spännande att sätta sig in i verksamheten och jag lär mig nya saker hela tiden, berättar Patrik.

Nöjdhs Elektronik tillhandahåller kundspecifikt desig-

nade lösningar och produktion av elektriska och elektroniska system, med tyngdpunkt på stryktålig design för användning i ubåtar, örlogsfartyg eller andra krävande miljöförhållanden. Man levererar framför allt produkter till de stora skeppsvarven och har byggt upp en

stabil kundbas med återkommande kunder.

– Skeppsvarv och underleverantörer till dessa är våra primära kunder. En av de mest framträdande och varaktiga är SAAB/Kockums. Vi har över lag väldigt många återkommande kunder och tittar man bakåt så kan vi se

HÅKAN STURESSON, näringslivsutvecklare på enheten för företagsklimat, var den som representerade Helsingborg stad på dessa båda företagsbesök. Han är imponerad över den kompetens och entreprenörsanda som finns ute i det lokala näringslivet och ser verksamhetsbesöken som en viktig del i att upprätthålla en god service och dialog.

– Vi har ett mycket tydligt uppdrag att både utveckla och förbättra företagsklimatet i Helsingborg. Grunden för detta börjar i mötet med företagen, för att höra och förstå vad de anser skaver och vad som fungerar bra i t.ex. myndighetsärenden. Det ger oss också möjlighet att prata om stadens fortsatta utveckling som en självklar plats att driva företag på. När staden växer vill vi att näringslivet känner att vi gör det tillsammans, säger han i en kommentar.

tillbaka på ett antal år med en stadig ökning rent omsättningsmässigt. Efterfrågan på våra varor och tjänster ökar ständigt, och vår tro är att det kommer att fortsätta så. Det är också därför vi vågar göra den här satsningen nu.

Upplever ni att det är svårt att hitta ny kompetens inom er bransch?

– Om man tittar på de tjänster som är kritiska för oss framöver så är det svårt att hitta seniora ingenjörer som har erfarenhet av vår bransch. Glädjande nog så har vi dock en oerhört låg personalomsättning och jobbar väldigt aktivt med vår trivsel och arbetsmiljö. Det är väldigt viktigt att våra medarbetare känner att man har möjlighet att utvecklas, får stimulans och har det roligt på jobbet. Våra nya lokaler blir så klart också ett sätt att lyfta trivselen för våra medarbetare, avslutar Patrik.



Dacke
INDUSTRI

Är du en entreprenör och funderar på att sälja ditt livsverk och letar efter en långsiktig ägare, tveka inte att kontakta oss på Dacke Industri om du vill höra mer om vår väg framåt. Vi tar gärna en fika och tar det därifrån.
www.dackeindustri.com

DACKE INDUSTRI | Långsiktigt ägande i fokus



Idag har vi **22** bolag, cirka **1550** anställda över hela världen och en omsättning på **4,3 miljarder** kronor. Vårt huvudkontor finns på Hästmöllegränden 3, i centrala Helsingborg.



Vi utvecklar kontinuerligt våra medarbetare och bolagen till att vara en lönsam, hållbar och professionell industrigrupp.



Med en decentraliserad modell där våra bolag har en hög grad av självständighet och ägardirektiv baserat på stöd från sina styrelser, får bolagen möjlighet att fatta egna beslut och forma sin egen framtid.



Vi växer framgångsrikt genom både organisk tillväxt och kompletterande förvärv som är i linje med våra **4** divisioner.

Ert framtida kontor i Helsingborg

Just nu finns en lokal på 330 kvadratmeter ledig, kvadratmeter som du kan planera precis som du vill. Tillsammans anpassar vi planlösningen så att den passar dig och din verksamhet.

www.annehem.se/lediga-lokaler



Kontakta oss

Johan Flodmark
072-219 01 13
johan.flodmark@annehem.se



Helsingborg, Ringstorp
Jupiter
● Snabb inflyttning

VI FINNS I HELSINGBORG MED 2500 HYRESRÄTTER.



Besök oss på vårt nya kontor på Carl Krooks gata 30 på Söder.
Välkommen att hitta ditt nya hem på willhem.se



3 JINERT

Nytt år med många spännande bilnyheter

TEXT *Ian Maasing*

The show must go on. Nytt år och nya tider. En hel massa bilar ska lanseras av nästan alla sorter. Inte så många cabrioletter men desto fler högbyggda, praktiska crossovers och suvar. De flesta med förbränningsmotorer och hybrider, men också många nya helelektriska modeller. Till och med ett par prisvärda elbilar dyker upp.



Citroën ë-C3 – prisvärd elbil

Dyra elbilar finns det gott om. Däremot finns det väldigt få mindre dyra. Detta vill Citroën råda bot på och lanserar den helt nya fjärde generationen av C3 som helelektriska ë-C3. Jämfört med sin föregångare har den kompakta bilen stöpts om till en mer högbyggd och praktisk vagn. Det innebär ännu mer plats för både förare och passagerare och tack vare höjden är det också lätt att stiga i och ur. På Citroën-vis har den också försetts med en komfortabel fjädring.

Under motorhuven sitter en elmotorer på 113 hästkrafter som driver framhjulen. Med ett batteri på 44 kWh har den en deklarerad räckvidd på 320 km enligt WLTP. Nya Citroën ë-C3 har en prislapp som startar på 23 300 EUR nere i Centraleuropa. Vi får hoppas att det officiella priset i Sverige hamnar kring 300 000 kronor. En liten transportbil, ë-C3 Cargo, lär också komma. Första bilarna kommer hit under våren.



FOTO: CITROËN, MERCEDES

Mercedes-AMG GT Coupé – supersport

Nu lanseras andra generation av supersportbilen Mercedes-AMG GT 63 4MATIC+ Coupé. Den baseras på 2+2 sitsiga Mercedes-AMG SL plattform, men har försetts med en AMG-specifik hjulupphängning med aktiva krängningshämmare och adaptiva stötdämpare. Under den långa, låga motorhuven sitter en 4-liters V8 med dubbelturbo på 585 hästar och vridmomentet 800 Newtonmeter. Drivkraften går genom en snabbväxlande, niostegad automatlåda, AMG SPEEDSHIFT MCT 9G, vidare ut till alla fyra hjulen. 0–100 km/h klaras av på 3,2 sekunder och toppfarten är 315 km/h.

Det är inte bara framhjulen som styr, utan även bakhjulen som med hjälp av elektronik ges en liten styrvinkel för att bilen ska gå riktigt piggt, men stadigt genom kurvor.

Priset för Mercedes-AMG GT 63 4MATIC+ Coupé startar på 2 050 000 kronor.





Porsche Panamera – tredje generationen

Trots vilda satsningar på heelelektriska Porschemodeller kvarstår dock ett antal hederliga bensinare och plug-in hybrider, som till exempel nya Panamera. Den nya modellen har förfinats och teknikinnehållet utökats. Måtten är i stort som föregångaren. Till Sverige kommer till en början fyrehjulsdrivna Panamera 4 och Panamera Turbo E-Hybrid. Ytterligare tre E-Hybrid-modeller lanseras senare under året.

Toppversionen är fyrehjulsdrivna plug-in hybriden Porsche Panamera Turbo E-Hybrid med en 4-liters V8 biturbomotor kopplad med en åttaväxlad dubbelkopplingsautomat där elmotorn är integrerad. Max systemeffekt är 680 hästkrafter och vridmomentet häftiga 930 Newtonmeter. 0–100 km/h klaras av på 3,2 sekunder och toppfarten är 315 km/h.

Med det nya litiumjon- batteriet på 25,9 kWh blir räckvidden rent elektriskt på pappret 91 km.

Priset startar på 2 090 000 kronor.

Toyota Land Cruiser 250 – en ikon

Toyota Land Cruiser är samma andas barn som Jeep och Land Rover. Alltså en fullvuxen, rymlig och stryktålig terrängkombi, lika hemmastadd ute på savannen, i storskogen som i asfaltsdjungeln. Med en historia som sträcker sig till början av 1950-talet har mer än elva miljoner bilar tillverkats.

Precis som sina föregångare är nya Land Cruiser 250 robust uppbyggd med separat ram och kaross, med stel bakaxel och individuellt upphängda framhjul. En effektiv arbetande drivlina, med en fyrcylindrig 2,8-liters direktinsprutad turbodiesel på 204 hästkrafter och ny åttaväxlad automatlåda med fördelningsväxellåda, med hög och låg växel. En potent dragbil med möjlighet att dra släp upp till 3500 kg med E-behörighet.

Lanseringen i Sverige sker under tredje kvartalet i år. Priset är ännu inte fastställt.



Dacia Duster – klarar många duster

Lagom till sommaren lanseras den tredje generationen av Dacia Duster. Denna kompakta och billiga suv introducerades för 13 år sedan och blev snabbt en försäljningssuccé. Sedan start har drygt 2,2 miljoner bilar tillverkats. Nya Duster baseras på Renault-koncernens CMF-B-plattform vilket ger en flexibel och robust konstruktion lämpad för bland annat off-road körning.

I storlek är nya Duster ungefär som sin föregångare. Den stora skillnaden är dock designen. Istället för de mjukrunda, lite anonyma formerna som på tidigare generationer har nya Duster fått en betydligt skarpare linjeföring.

För första gången erbjuds nu två olika hybridvarianter. En framhjulsdreven fullhybrid med automatlåda och en mildhybrid som kommer med såväl framhjulsdraft som fyrehjulsdraft. I båda fallen med en sexväxlad manuell växellåda. Någon dieselmotor finns inte längre i modellprogrammet.

Till Sverige kommer nya Duster till sommaren. Priserna är ännu inte fastställda.





Volkswagen Tiguan – större favorit

Precis som för många andra bilkoncerner tjänar Volkswagen fortfarande sina pengar på redan etablerade modeller med förbränningsmotorer och inte från de nya, dyra elbilarna. Därför lanseras nu den nya, tredje generationen av Tiguan. Volkswagens för närvarande mest framgångsrika modell. Under de två senaste åren har den tillverkats i drygt 1,2 miljoner exemplar!

Vid lanseringen under första kvartalet i år erbjuds nya, större Tiguan med flera motoralternativ, många med mildhybrid- alternativt laddhybridlösningar, både med framhjul- och fyrhjulsdrift, rikligt standardutrustade men också med en omfattande tillvalslista.

Priset på instegsmodellen, framhjulsdrivna mildhybrid-Tiguan 1.5 eTSI med en bensinmotor på 150 hästkrafter och en sjuväxlad dubbelkopplingsautomat startar på 384 900 kronor.

Övriga aktuella modeller är ännu inte prissatta.



Skoda Superb Combi – elegant stor

Nya Superb Combi baseras på nya Volkswagen Passat Sportskombi och har vuxit på de flesta lederna, och innehåller mängder av värdefulla assistans- och säkerhetssystem. Under den riktigt eleganta fjärde generationen döljer sig beprövad och ny teknik från moderkoncernen.

Till en början finns två motorer tillgängliga i Sverige. Den bränslesnåla 2-liters dieseln på 193 hästkrafter med fyrhjulsdrift och en sjuväxlad dubbelkopplingsautomat samt den framhjulsdrivna laddhybriden med en 1,5-liters bensinmotor och max systemeffekt på 204 hästar kopplad till en sexväxlad dubbelkopplingsautomat. Tack vare det stora batteriet, nu på 25,7 kWh, klaras 100 km i ren eldrift enligt WLTP. Tack vare snabbbladdmönjlighet kan batteriet laddas med upp till 50 kW/DC. Att ladda batteriet från 10 till 80 procent tar då 25 minuter.

Nya Superb Combi lanseras under försommaren i år. Några priser finns ännu inte.



Mini Countryman – maximal mini

Till våren lanseras tredje generation av crossovern Mini Countryman. Tillverkningen har nu flyttats från England till tyska Leipzig. Nya Countryman finns med bensinmotorer, en dieselmotor samt två heelelektriska versioner.

Modellen baserad på den 2023 lanserade BMW X1 och har precis som denna vuxit till sig i alla led. Till Sverige kommer till en början de två heelelektriska versionerna. Den framhjulsdrivna instegsmodellen Countryman E med 204 hästkrafter och en räckvidd på 462 km samt fyrhjulsdrivna Countryman SE ALL4 med två elmotorer och 313 hästkrafter med en räckvidd på 433 km. Båda modellerna har en batterikapacitet på 66,45 kWh och kan snabbladdas med 130 kW DC. Mini Countryman SE ALL4 kostar från 529 400 kronor och kommer under våren i år. Instegsmodell Countryman E kommer senare i år. Priset är inte fastställt.



RUSTHÅLLARGÅRDEN



MÖTEN VID HAVET

Den fantastiska naturen och omgivningarna runt Kullaberg ger de bästa förutsättningarna för en inspirerande och harmonisk mötesmiljö. Låt oss få komma med ett förslag till er nästa konferens eller företagsevent. Är er grupp 50 personer eller fler ingår abonnering och ni har hela anläggningen för er själva.*

**Gäller vid bokning av övernattningspaket mån-tor.*



Maila er förfrågan till:
bokning@rusthallargarden.se



Heras Sverige går mot ett rekordår

LOGISTIK Heras, vars svenska huvudkontor är beläget i Helsingborg, är en av landets största aktörer inom områdesskydd och går nu mot ett nytt rekordår. Bakgrunden till framgången har till viss del att göra med det förändrade säkerhetsläget, som i sin tur ställer allt högre krav på alla typer av säkerhet i samhället. En annan bakomliggande faktor är Heras fortsatta målsättning att expandera och bli den självklara samarbetspartnern när det gäller områdesskydd. Företaget har under året förbättrat sitt resultat med hela 4 miljoner kronor och omsättningen har ökat från 223 mkr till 232 mkr.

– Numera finns det ett större behov av fysiskt områdesskydd, vilket tyvärr är ett resultat av det aktuella världsläget. Förr nöjde sig många kunder med en grind som ställdes upp på morgonen, så att folk kunde köra in och ut lite som de ville under dagen. Nu ser vi en större efterfrågan på grindar som är stängda dygnet runt, där endast behörig personal kan ta sig in och ut på området, säger Heras Nordenchef Henrik Otterstedt.

Men det är inte enbart de yttre omständigheterna som har bidragit till Heras positiva resultat. Under året har två nya kontor öppnats i Halmstad och Borlänge. Heras dessutom även investerat 120 miljoner i en ny fabrik i Oirschot, Nederländerna. Den kommer att möjliggöra en högre produktionskapacitet och möjlighet att tillverka specialanpassade grindar, när det kommer till dimensioner, mått och lackering.

– Tack vare denna investering kan vi bedriva vår verksamhet på ett mer hållbart sätt, samtidigt som vi kan erbjuda större valmöjligheter och bättre ledtider och service, konstaterar Henrik Otterstedt.

Heras Nordenchef
Henrik Otterstedt.



Maria Lethin och
Anna Goudoulakis.

Skillway lanserar nyskapande affärsområde för ledarutveckling

REKRYTERING Skillway startades 2016 av Anna Goudoulakis och Maria Lethin, och har sedan dess framgångsrikt stöttat företag inom HR och rekrytering. Nu tar man ytterligare ett kliv och utökar med ett nytt affärsområde – ledarutveckling.

– Skillway har arbetat med rekrytering, interims- och HR-tjänster sedan starten och har under hela tiden fått förfrågningar om vi även erbjuder stöd för utveckling av ledare. Nu ser vi att tiden är mogen för oss att bli en ännu mer komplett HR-aktör och addera detta till våra tjänster. Vi tar ledarskap på allvar och vi ser att det i många fall brister ledarskapsmässigt ute i organisationer. Detta vill vi vara med och åtgärda, säger Maria Lethin, Chief Business Officer på Skillway.

Det nya affärsområdet innefattar UGL- och UL-kurser, individuell coachning av ledare och medarbetare, samt ledningsgruppsutveckling. I samband med lanseringen inleder Skillway även ett tätt samarbete med två erfarna konsulter inom ledarskap, Lotta Ankarlilja och Annette Melander Berg.

– Vi har alla fyra sett effekten av dåligt ledarskap i organisationer vi jobbat i och med. Ledarskapet är otroligt viktigt för att en organisation ska bli framgångsrik, och i ljuset av det känns det helt rätt att addera ledarskapsutveckling som en viktig pusselbit i Skillways erbjudande till våra kunder. Vi ser fram emot att samarbeta med Annette och Lotta, som kommer att leverera den kvalitet som vi vill att Skillway ska stå för, konstaterar Anna Goudoulakis, Chief Operating Officer på Skillway.

WORK NEWS

Tyck till om Stadsplan södra staden

STADSPLAN Hur utvecklar vi ett hållbart södra staden med livskvalitet i fokus för boende, besökare och näringsliv? Från den 5 februari till den 7 april är förslaget till en översiktsplan för Helsingborgs södra delar ute på samråd. Läs mer och tyck till på helsingborg.se/oversiktsplaner

Välkommen på infoträff

Helsingborgs stad bjuder in till två näringslivsfrukostar för dig som är företagare, är verksam i eller har andra kopplingar till näringslivet i södra staden. Det ges en kort presentation av förslaget och möjlighet att ställa frågor. Begränsat antal platser – anmäl dig senast tre dagar innan till oversiktsplanering.sbf@helsingborg.se

- **Onsdag 28 februari** klockan 7:30–9:00, Näringslivsfrukost på Nowaste, Landskronavägen 5B
- **Torsdag 21 mars** klockan 7:30–9:00, Näringslivsfrukost på Oxhallen, Bredgatan 25

Ungdomscuper drog in 150 miljoner till den skånska besöksnäringen

IDROTT Över 40 000 besökare från hela Sverige och världen lockades till Skåne förra året för att delta i idrottscuper som vänder sig till barn och unga. De populära cuperna bjuder på mängder med rörelseglädje och betyder stora intäkter till besöksnäring och handel. Det visar en ny kartläggning som har genomförts av Visit Skåne.

Det blev ett succéår för handbolls- och basketcupen Lundaspelen, fler än någonsin anmälde sig till Åhus Beach och Eskils-cupen i Helsingborg kunde visa upp rekordsiffror. Ett brett uppsving i Skåne är märkbart.

Totalt beräknas besökarna vid idrottscuperna generera 150 miljoner kronor i turismekonomi och bidrar till att fylla hotell och kommersiella boenden runt om i hela Skåne. Närmare 50 000 gästnätter på kommersiella boendeanläggningar uppskattas ha tillkommit till följd av cuperna.

– Siffrorna gör att vi kan konstatera att idrottscuperna har en mycket viktig effekt på samhällsekonomin och det lokala företagandet. Dessutom bidrar de till ökad folkhälsa och rörelse hos barn och unga, säger Mikael Wigsten, ansvarig för idrottsevenemang på Visit Skåne AB.



HELSINGBORGS MEST NATURSKÖNA KONTOR

Gör som naturen och väx utomhus i våra unika miljöer. Kontakta oss för att boka via bokning.fredriksdal@helsingborg.se eller 042-10 25 20.



FREDRIKSDAL
MUSEER OCH TRÄDGÅRDAR

Gisela Trapps väg 1, Helsingborg · fredriksdal.se

Djursjukhus etablerar sig i Wihlborgsfastighet på Gåsebäck

DJURSJUKHUS Under hösten 2024 öppnar AWAKE Djursjukhus i den tidigare postterminalen (Posten 1) på Gåsebäck i södra Helsingborg. Den stora efterfrågan på kvalificerad veterinärvård ligger bakom expansionen. Avtalet omfattar 2 000 kvm och 15 år.

AWAKE Djursjukhus driver sedan tidigare akut- och specialistvård på Södermalm i Stockholm för hundar och katter. Företaget utökar nu sin verksamhet med AWAKE Djursjukhus Helsingborg som på samma sätt kommer att bedriva akut- och specialistsjukvård för hundar och katter dygnet runt, året om. Företaget räknar med att 20-25 medarbetare kommer att arbeta på sjukhuset i uppstarten för att sedan utökas.

– Att det finns ett stort behov av djursjukvård är tydligt. Genom att samla specialistkompetens och högkvalitativ utrustning på AWAKE Djursjukhus ämnar vi vara det självklara valet för avancerade medicinska och kirurgiska behandlingar, säger Michael Brückner, vd för AWAKE Djursjukhus Helsingborg.

– Etableringen av det nya djursjukhuset är en viktig del i den strategiska omvandlingen av Gåsebäck mot en blandad stadsdel med bostäder, verksamheter och grönområden. Djursjukhuset blir ett efterfrågat tillskott på marknaden som genom sina generösa öppettider även bidrar till en ökad trygghet. En investering för både djurs hälsa, nya arbetstillfällen och en positiv förändring i Gåsebäck, konstaterar Alexandra Werder Hallonkvist, enhetschef Tillväxt, Helsingborgs stad.



Helsingborg väljs in i EU:s pilotprogram för hållbara städer

HÅLLBART Helsingborgs stad har blivit utvald att delta i EU:s »Pilot Cities«-program och får 6,6 miljoner kronor i stöd för hållbar stadsutveckling med Oceanhamnen i fokus. Under de kommande två åren kommer fokus att ligga på att utveckla och implementera innovativa metoder, lösningar och tjänster för att uppnå stadens klimatmål.

Stödet från EU kommer att inriktas på hållbart stadsbyggande med Oceanhamnen i centrum, där ett nytt innovationsdistrikt ska lanseras våren 2024. Inom ramen för projektet kommer staden att utforska tydliga utsläppsgränser

för bygg- och anläggningssektorn, samtidigt som nya arbetssätt och samarbetsformer utvecklas. Åtgärderna syftar till att säkerställa att Helsingborg når sina klimatmål, med ambition om gradvis skärpta gränsvärdena fram till 2030.

– Att bli utvald i Pilot Cities-programmet, vilket ingår i EU:s NetZeroCities-initiativ, innebär stärkta möjligheter att nå netto-noll utsläpp, framför allt genom samarbete med andra EU-städer. Detta är en möjlighet för Helsingborg att ligga i framkanten inom miljöinnovation och bidra till en hållbar framtid, säger Carina Leffler, stadsdirektör i Helsingborgs stad.

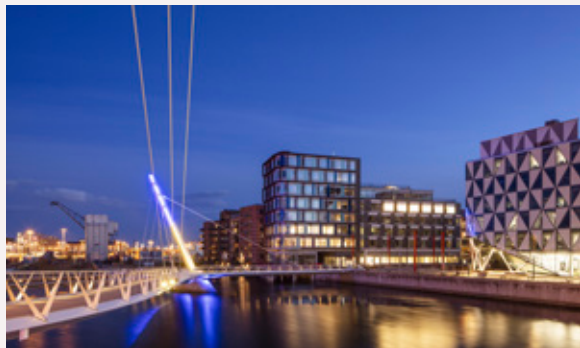


FOTO: STUDIO E

Carolina Thoft svarar

Fråga Vi har en verksamhet med mycket företagshemligheter i. Vi vill därför inte att våra anställda har andra uppdrag/anställningar, kan vi hindra dem från detta och hur ska vi i sådant fall göra det? Vi har olika kollektivavtal på arbetsplatsen.

Frågan om rätten till andra uppdrag och anställningar, så kallade bisysslor, har varit föremål för en rad avgöranden i arbetsdomstolen. Genom antagande av nya bestämmelser i lagen om anställningsskydd (»LAS«) sommaren 2022 kom frågan att delvis regleras genom lag.

I LAS finns det numera regler i 6 i § LAS rörande när och hur eventuella bisysslor får förbjudas. Huvudregeln i svensk arbetsrätt samt i 6 i § LAS är att det är tillåtet att ha en bisyssla. Viktigt att notera är att denna bestämmelse även gäller företagsledare som i annat fall huvudsakligen undantas från LAS.

Eventuella avsteg från rätten till att ha en bisyssla

bör regleras genom avtal, antingen via kollektivavtal eller via enskilda avtal med arbetstagare, men kan även införas i policys eller en personalhandbok som sedan på ett tydligt vis kommuniceras med personalen.

Enligt 6 i § LAS får en arbetsgivare endast förbjuda bisysslor i form av anställning hos annan arbetsgivare om den andra anställningen är arbetshindrande, konkurrerar med arbetsgivarens verksamhet på ett sätt som kan orsaka skada, eller på något annat sätt kan skada arbetsgivarens verksamhet. Detta innebär att en bisyssla inte får hindra arbetstagaren från att utföra sina arbetsuppgifter på ett tillfredsställande sätt, inte får konkurrera med arbetsgivarens

verksamhet på ett sätt som kan orsaka skada och inte får skada arbetsgivarens verksamhet på något annat sätt.

En arbetsgivare får inte missgynna en arbetstagare på grund av att arbetstagaren under anställningen har en anställning hos en annan arbetsgivare. Detta innebär att en arbetsgivare inte får diskriminera eller behandla en arbetstagare orättvist på grund av att arbetstagaren har en bisyssla.

Bestämmelsen i 6 i § LAS omfattar anställningar. När det gäller andra bisysslor, såsom exempelvis styrelseuppdrag, är detta något som arbetsgivare i privata bolag kan förbjuda helt via avtal. Regler om förbud om bisysslor finns därtill intagna i

flera kollektivavtal. Om en arbetstagare som omfattas av ett sådant kollektivavtal vill ta anställning hos en annan arbetsgivare är arbetstagaren som huvudregel skyldig att anmäla det till arbetsgivaren. Om arbetsgivaren väljer att förbjuda anställningen får arbetstagaren och arbetstagarens fackförbund ta upp frågan till förhandling. Om frågan inte kan lösas genom förhandling är det slutligen arbetsdomstolen som avgör frågan.

Advokat Carolina Thoft har sin bas vid **RosholmDells** kontor i Helsingborg och leder, under mantrat **Användbar Juridik**, byråns kompetensgrupp för arbetsrätt. RosholmDells arbetsrättsgrupp bistår er gärna inom alla typer av arbetsrättsliga ärenden. RosholmDell, som är en fullservicebyrå, kan även bistå era verksamheter inom övriga affärsjuridiska områden. Verksamheten finns i Skåne, Kronoberg, Kalmar och Stockholm.

Har du en fråga till Carolina och hennes kollegor? Maila den till info@spenner.se



Nytt år, nya möjligheter

Så där, då var vi en bit in i ett nytt år, 2024 fyllt med nya möjligheter. Det hände en hel del i vinvärlden under förra året. En av de bästa årgångarna någonsin, 2022, Bordeaux lanserades, det svenska monopolet gick på pumpen i Högsta domstolen och jag själv gick och sålde min restaurang och vinlagringskällare, för att nämna några. Stort som smått så att säga. Någon som är sugen på en vinprovning eller önskar hjälp med inköp så har jag tid för det, bara att höra av sig. Jag ämnar rivstarta 2024 med tips på några riktigt bra viner.

VAR SNÄLLA MOT VARANDRA & #DRICKMINDREDRICKBÄTTRE



GUY CHARLEMAGNE, RESERVE BRUT GRAND CRU BLANC DE BLANCS NV, CHAMPAGNE 489 KR

Liten familjeproducent som varit i gång sedan 1892. De äger cirka 6 ha i några av de absolut bästa lägena i hela Champagne. Denna skönhet representerar deras stil ytterst väl. Chardonnay från Grand cru-gårdar i Mesnil sur Oger och Oger. Stor kvalitet för pengarna.



CHÂTEAU LA TONNELLE 2019, HAUT-MÉDOC, BORDEAUX, FRANKRIKE 179 KR

Riktigt bra Bordeaux-karaktär för en spottstyver. Cabernet sauvignon dominerar med en liten skvätt merlot och petit verdot. 12 månader på fat och sen var det klart för världen att njuta. Perfekt för dig som är nyfiken på Bordeaux likväl som för dig som känner dig hemma här.



MONTELVINI, PROSECCO SUPERIORE ASOLO D.O.C.G. MILLESIMATO EXTRA BRUT 2021, VENETO 169 KR

Vill man hålla lite i slantarna kan jag varmt rekommendera denna helt lysande Prosecco. Inget sötsliskt skit, här är det ren och skär kvalitet som gäller. Längre sedan jag blev så imponerad av en Prosecco.



EL ENEMIGO WINES, EL GRAN ENEMIGO 2019, UCO VALLEY, MENDOZA, ARGENTINA 595 KR

Makalöst vin från fantastiska årgången 2019. Perfekt balans mellan solmogen frukt och svalt klimat. Glöm »nya världens« fruktbomber. Detta är ta mig tusan ett vin i världsklass. Fram med karaffen om du ska dricka i år.

VINERNA HITTAR DU PÅ WINEFINDER.COM OCH LEVERERAS HEM TILL DÖRREN. TILL OCH MED HÖGSTA DOMSTOLEN SÄGER ATT DET ÄR LAGLIGT. DET FINNS DET PAPPER PÅ!



Ralf Nord har jobbat med dryck och mat i nästan 30 år, framför allt som sommelier, provningsledare och skribent. Idag jobbar han som vinkonsult & vinhandlare, arrangerar vinprovningar, middagar och hjälper sina kunder med inköp.

För info och kontakt ralf@winetodine.se

»Pappa, vad gör man egentligen på en nätverksträff?«

– Den frågan ställde min 10-åriga dotter till mig häromdagen när jag skulle iväg en kväll på en nätverksträff, och ja hon nöjde sig inte med svaret »jag jobbar helt enkelt«.

Så jag försökte förklara för dottern att man investerar tid och oftast pengar att vara med i ett nätverk och syftet kan vara olika beroende på nätverk och vilken situation man befinner sig i, det kan handla om:

1. Affär: Genom att bygga relationer ökar chansen att stöta på affärsmöjligheter och samarbeten. Kontakter kan öppna dörrar till potentiella affärspartners, kunder eller investerare.

2. Kunskap: Genom att nätverka får du tillgång till olika perspektiv, branschkunskap och erfarenheter. Det kan ge värdefull insikt och hjälpa dig att hålla dig informerad om de senaste trenderna och innovationerna.

3. Personlig utveckling: Genom att interagera med olika människor, inklusive de utanför din organisation och bransch, kan du utveckla dina kommunikationsfärdigheter, självförtroende och sociala kompetenser.



FOTO: JOHAN LILJA

VEM Anders Lundblad, kommunikationschef Öresundskraft
FRITIDSINTRESSEN Laga mat, odla tomater, minigurkor och hallon, lyssna på musik

4. Marknadsföring: Genom att bygga en stark närvaro inom ditt nätverk kan du öka synligheten för din organisation eller dina idéer.

5. Problem- och lösnings-scenarier: Nätverkande ger dig tillgång till ett brett spektrum av människor och erfarenheter, vilket kan vara ovärderligt när du står inför utmaningar eller söker

lösningar. Andra inom ditt nätverk kan erbjuda olika perspektiv och hjälpa till att identifiera alternativa vägar.

I slutändan varierar givetvis resultatet beroende på ens mål och hur aktivt och strategiskt nätverkandet bedrivs. Men att investera tid och engagemang i att bygga meningsfulla relationer genererar långsiktiga

fördelar för både affärer och personlig utveckling.

Dottern skakade på huvudet efter min långa utläggning och sa:

– Ok, det var många krångliga ord, men det är en del i ditt jobb helt enkelt.

Och ja, precis så är det, att nätverka är en del av mitt jobb. Helt enkelt...

> Läs mer om oss på **elcowire.com**

Återvunnen koppar från Elcowire i Skåne är nyckeln till grön omställning

Visste du?
Här i Helsingborg
levererar vi koppar
från t.ex elektronikskrot,
som förädlas och blir nya
ledningar för elöverföring
i hela världen.

Elcowire bidrar till den **globala omställningen till förnybar energi** som leverantör av koppartråd, kopparlinor, profiler och ledarmaterial tillverkade av koppar, kopparlegeringar och aluminium.

Vi är ett svenskt bolag med verksamhet i **Helsingborg** och Hettstedt, Tyskland med ca 400 medarbetare och har en årlig produktion på ca 300.000 ton.

Våra lösningar möjliggör effektiv transport av energi och finns i allt från elfordon till kraftöverföring inom och mellan länder – ovan och under jord. Kort sagt:

Allt som har med elektrifiering att göra. Våra kunder finns över hela världen.

Elcowire ingår i Liljedahl Group.

elcowire

Audi Vorsprung durch Technik



Vi söker inte framtiden. Vi skapar den.

Audi Concept: Elegans. Funktion. Prestanda.



Audi activesphere concept



dinbil.se/audi
Auktoriserad återförsäljare av Audi

Fordonet som visas är en konceptbil som inte är tillgänglig som produktionsmodell.