

INNOVATIVA FÖRETAG



*Innovativa och klimatsmarta idéer-
uppstår i The Hive
sid.3*

*MUSH tillgodoser
hundar och katters
naturliga födo
instinkt- sid.6*

*Ledarträning &
teamutveckling på
abbonemang- sid.13*

Profilen:
**SOLAMAGIC VD
PETER VAN
A. BJERKE** sid.14

*"Den innovativa värmelampan med
oändliga möjligheter"*

*Små jobb som
gör stor skillnad
för våra unga
sid.8*

*Keyflow Konnect
öppnar upp den
privata festscenen
sid.9*

*Förberedelse inför
begåvningsstest vid
rekrytering-
kan säkra
drömjobbet!
sid.5*

FASTEST SUPPLIER IN EUROPE

Harald Pihl are rapidly expanding all over the world and we are constantly looking for new sale talents. If you are interested, check us out at www.haraldpihl.com

HARALD PIHL
SPECIAL ALLOYS AND TITANIUM



Lär känna dig själv och bli fri från rädsla

Kroppen låser sig, ditt hjärta rusar och rösten börjar skaka. Du kanske står och håller en presentation inför en stor publik och plötsligt är det något eller någon som utlöser en reaktion inom dig som gör att kroppen låser sig. Djupa ärr från barndomsåren med mobbning och förtryck kan göra att man blir påmind av en situation då ett minne aktiveras vilket medför att kroppen aktiveras.



Gunilla Klensmeden Popper som är leg. läkare, utbildad vid Karolinska institutet och specialist i psykiatri undersökte i sin avhandling 2006 vid Norwegian University of Science and Technology (NTNU) sambandet mellan mobbning i skolan och psykiska symptom hos vuxna som var remitterade till en psykiatrisk mottagning. Det visade sig att hälften hade utsatts för mobbning i skolan, de var oftare ensamstående och hade lägre utbildningsnivå än icke-mob-

bade. De upplevde också betydligt mer depression och ångest än de icke-mobbade. Efter sin avhandling fördjupade Gunilla sig ytterligare i sambandet mellan mobbning och psykisk hälsa och har utvecklat en metod baserad på en teori som kallas för Body State Theory.

– För att ta kontroll över en obekväm eller skrämmande situation försöker människor hitta strategier för att göra det, kanske undgå att någon ska vara arg på en eller man försöker vara duktig. Det håller bara en viss tid för antingen kan man bli jätteensam och isolera sig från andra, eller bli utmattad av sig själv och till slut är man tillbaks på ruta ett. Målet med metoden som baserar sig på Body State Theory är att komma i ett kroppstillstånd av lugn där man inte längre är rädd för att förlora kontrollen. Att man är hel med sig själv och inte längre känner sig uppdelad och ensam. Jag kallar det att vara connected med sig själv, berättar Gunilla.

Gunilla är en erfaren och omtyckt föreläsare. Hon undervisar internationellt men under de senaste 10 åren mest i Italien.

De sista 6 åren har hon arbetat deltid som överläkare på ett sjukhus i Norge, främst med handledning av sjukvårdspersonal. Tillsammans genomgår de olika patientfall och Gunilla undervisar om Body State Theory. Målsättningen är att komma fram till en gemensam förståelse av patienternas problem för att kunna erbjuda en samstämt vård men genom de övningar som ingår ökar också förståelsen för varandra i personalgruppen.

– Det är viktigt att kunna ha omsorg för sig själv och vilja hjälpa sig själv men det kan vara svårt att komma över vanan att anklaga sig själv eftersom det kan göra ont att inse att det som har hänt är sant - en realisation uppstår som kan vara överväldigande och därför undviks i det längsta, understryker Gunilla.

Neuroinstitute Sweden som Gunilla har startat arbetar aktivt för att främja människors rättigheter och arrangerar empowermentkurser för att stärka utsatta gruppers position i samhället. Just nu håller Gunilla på att lansera en ny kurs som heter ”13 steg till frihet” och som kommer att vara tillgänglig under som-

maren via hemsidan www.neuroinstitute.se. Målgruppen är alla som är intresserade av att förändra fastlåsta mönster genom ökad förståelse och respekt för sig själv och andra. Kursen riktar sig främst till privatpersoner men också till företag som önskar bättre och effektivare samarbete inåt i personalgruppen.

– Forskning och klinisk empiri visar att Body State Theory fungerar bra som utgångspunkt för förbättring av mående, personlig förändring och tillväxt. Neuroinstitute Sweden erbjuder också psykiatrisk utredning och behandling samt utbildning i Body State Theory för legitimerad vårdpersonal. Läroboken ”Body State Theory: A Neuroscientific approach to Self-development” finns snart tillgänglig via hemsidan. Institutet erbjuder också kurser om hur mobbning kan identifieras och stoppas och hur kvinnors hälsa kan förbättras, avslutar Gunilla.

Text: Isabelle Ibérer

www.neuroinstitute.se



Gunilla Klensmeden

Innovativa och klimatsmarta idéer uppstår i The Hive

VINCI Energies är en av de större aktörerna inom områdena infrastruktur, industri, IT och tjänstesektorn. Med visionen och viljan att förändra världen genom digital transformation och energiomställning har de bildat det innovativa projektet The Hive som är ett lysande exempel på hur de uppfyller sin vision.

Genom att jobba uthålligt med digitalisering och innovation ser vi bra möjligheter att göra skillnad på riktigt. Vi vill bidra till att sänka vår koldioxidpåverkan och hitta smarta lösningar för byta ut gamla fossila energikällor till klimatsmarta och bra energikällor, säger Anders Harling, grundare av The Hive på VINCI Energies.

Anders berättar att VINCI-gruppen har satt som mål att till år 2030 ha sänkt gruppens koldioxidpåverkan med 40 % och de ska vara ett helt klimatneutralt företag år 205.

–Vi ska göra vårt allra bästa. Om vi, tillsammans med våra 225 000 anställda, kunder och partners tillsammans kan kämpa för att sänka vår koldioxidpåverkan så har vi gjort en del iallafall, menar Anders

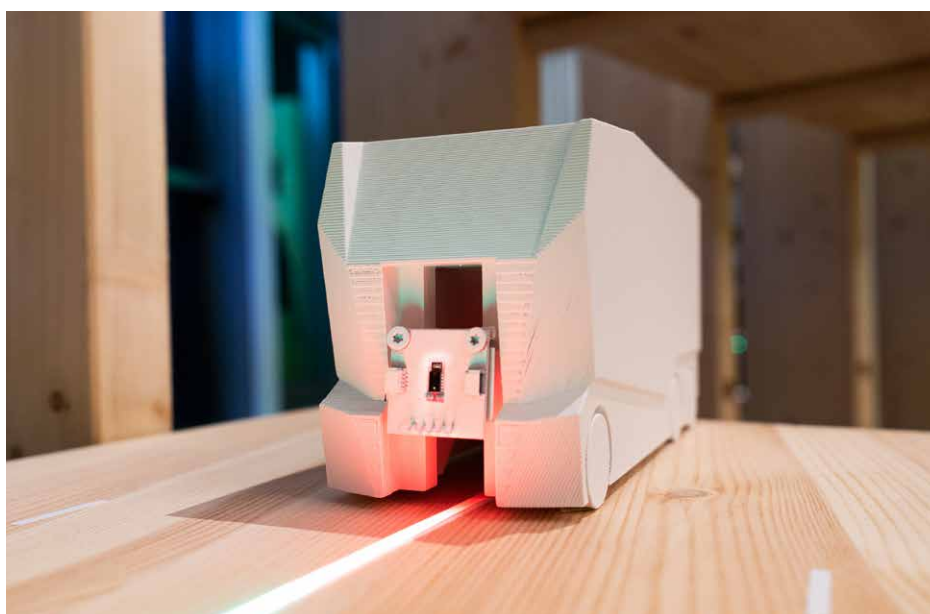
The Hive är ett initiativ som gör det lättare för våra självständiga affärsenheter och varumärken att samarbeta med varandra kring specifika frågor inom miljö, energi och digitalisering. En del av The Hive går ut på att kunna sammanföra en kund med t ex en ingenjör, en IT tekniker och en elektriker för att kunna ta del av deras idéer och tankar på ett strukturerat sätt.

–Vi har tagit fram en metodik för hur vi kan ta vara på alla resurser i företaget kring temat: *hur kan vi vara med och göra vår värld bättre?* Det är den ena delen av The Hive. Den andra delen är att vi har byggt ett innovationscenter i Stockholm som man kan besöka. Det är en utställning av miljösmarta lösningar som vi redan har implementerat i gruppen. Ett projekt som vi och partners driver i Visby är en 1,6 km elektrisk vägsträcka där man kan ladda sin bil eller lastbil bara genom att köra på motorvägen. Ett annat projekt som kan ses i The Hive är stora laddstolpar som vi har installerat i hamnar. De förhindrar att fartyg är igång med dieselmotorer i hamn som annars leder till mycket Co2-utsläpp. I laddstolparna går det att koppla in en stor elkabel och låta båtarna gå på el istället, berättar Anders.

The Hive byggdes under 2020 och hela byggnationen är klimatneutral. Klimatvänliga material som plywood har använts och de har jobbat med hampamattor och



Anders Harling



3D-printade installationer från återvunnen plast. VINCI Energies invigde The Hive digitalt den 25 november 2020 men på grund av restriktionerna har de hittills haft få besökare. Något de hoppas kommer att ändras när samhället öppnar upp igen.

–Allting är digitalt än så länge men jag längtar efter att få den fysiska upplevelsen för det är en plats där vi vill att inspiration och energi ska flöda! Det här är en plats där målet är att våra anställda, partners,

kunder och studenter ska kunna mötas för att inspireras samt både skapa och utveckla idéer.

Anders förklarar att målet med idéworkshops och innovationslabb är att hitta projekt som VINCI Energies direkt kan starta ute hos kunderna. Eller så kanske idéen är tillräckligt bra för att kunna bli ett företag och då finns det även möjligheter för VINCI Energies-gruppen att jobba med interna startups. Det finns fonder som man kan ansöka om för att

få motsvarande riskkapital för att starta ett bolag eller ett affärsområde för att driva idéen och testa den på marknaden.

– VINCI Energies har ett stort fokus på innovation och the Hive är också ett bevis på att vi är innovativa och håller på med innovation på ett strukturerat sätt. Vi har en plats, vi har en process, en färdig digital plattform samt budget och medel för att stötta det här. Just nu finns det tre andra innovationscenter inom VINCI Energies. De finns i Frankfurt, Paris samt i Belo, Brasilien. The Hive i Sverige är det fjärde centret, men är det enda som har fullt fokus på hållbara innovationer, berättar Anders.

När VINCI Energies startade idéen hade de en tävling bland alla anställda om vad projektet skulle heta. De fick in många förslag men det landade på namnet: "The Hive , innovations for good".

–The Hive är en bikupa och bin påminner oss alla om att naturen är väldigt ömtålig. Vi ser att bin dör ut på grund av luftföroreningar och vi vet också att bin är experter på att samarbeta för att bygga en bikupa. Man måste samarbeta och det passar bra hur vi tänkte kring detta konceptet att vi ska samarbeta för att hitta nya eller utveckla andra idéer. Det är "innovations for good" och "good" i det här konceptet är "good for the planet" men också "good for business". Jag tror att allt hänger ihop och kan vi göra affärer som är klimatsmarta så blir alla vinnare, avslutar Anders.

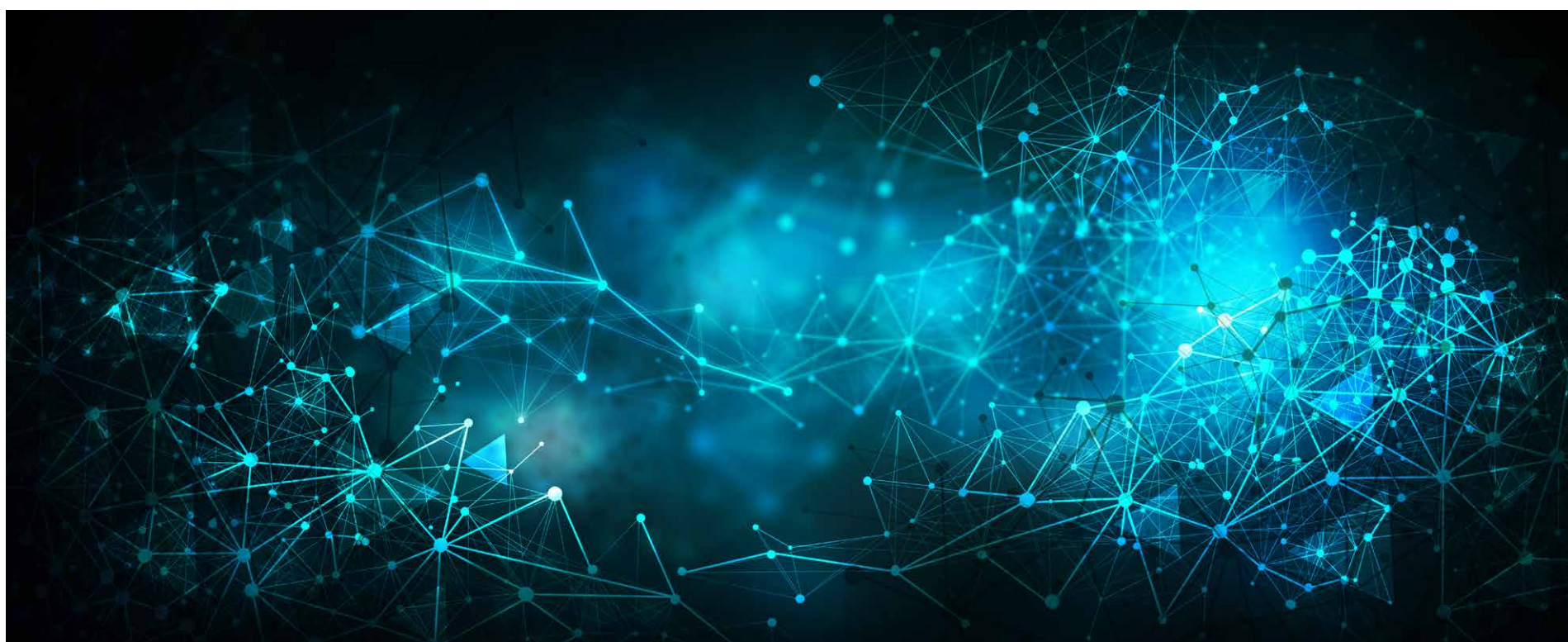
Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om VINCI Energies:
<https://www.vinci-energies.se/sv/>



Artificiell Intelligens gör logistiken felfri

SiB Solutions är ett logtech-företag som kombinerar djupt logistiskt kunnande med banbrytande teknik för att hjälpa företag att ta bort fel i deras logistik. Genom Artificiell Intelligens (AI), Industrial Internet of Things (IIoT) och intelligent videoanalys optimeras logistiken. Med SiB Solutions logtech-plattform kan du både ta reda på vad som gick fel retroaktivt och i realtid förhindra nya logistikfel proaktivt. Den här kombinationen gör det möjligt att komma ner till 0% fel.



SiB Solutions riktar sig till alla företag som bedriver någon form av logistik. Tjänsterna är specialanpassade för de olika logistikprocesserna, exempelvis plockning, packning, konsolidering och lastning. De är prenumerationsbaserade, modulära och skalbara och innebär att du enkelt kan anpassa tjänsterna efter din verksamhet. Du betalar endast för det du behöver och slipper att göra stora investeringar vid uppstart. Det handlar om att säkra vägen från att godset kommer in till lagret tills att det lämnar lagret och att det blir felfritt i största möjliga mån.

–Vårt innovativa tillvägagångssätt, förutom att vi jobbar med ny teknik, video och AI, handlar om att vi är ute efter

att hitta felen. Vi nöjer oss inte med att endast optimera. Vi strävar efter felfri logistik eftersom ”bra” kan alltid bli ”bättre” och det kommer alltid att finnas fler fel att plocka bort. Med ny teknik kan logistiken bli felfri till en försvarbar kostnad, säger Stefan Borg, VD för SiB Solutions.

SiB Solutions intelligenta tjänster innefattar videokameror som filmar kritiska processer på lagret, bearbetar materialet och skickar metadata till molnet. Där kombineras metadatan med annan data och analyseras av SaaS-lösningens (software as a service) artificiella intelligens. Detta hjälper företag till värdefulla insikter om vad som faktiskt sker i de olika stegen i processen. Detta kan personalen använda till många olika saker; de kan lära sig att bättre förstå hur processen fungerar och utifrån den kunskapen förbättra den och det underliggande systemstödet.

–Våra tjänster är inte där för att ta över de underliggande styrsystemens uppdrag utan för att bistå med hjälp och att styra rätt. Med hjälp av vår AI-mjukvara kan vi i realtid upptäcka när det är på väg att gå fel och då undviks det som annars kostar mycket pengar och skapar irritation. Målet är att med AI:ns hjälp antingen minska effekten med felen och allra helst ta bort så många fel vi bara kan i realtid. Det är det som är vår kärna och ryggraden i vår företagsmodell, berättar Stefan.

SiB Solutions blickar hela tiden framåt. Världen förändras och det kommer nya tekniska möjligheter och utveckling. Inom vissa områden går det oerhört fort. Inte minst inom Edge computing som är den plats där videomaterialet lagras och bearbetas lokalt.

–Vi har en lång lista med idéer som vi kommer att jobba med framöver, men det gäller att prioritera rätt sak i rätt ordning. Vi är forfarande förhållandevis nya på marknaden så för oss handlar det mycket om att få ut det som vi redan har byggt ihop till så många som möjligt, så fort som möjligt. Samtidigt förädlar vi vårt erbjudande så att det blir ännu vassare över tid, menar Stefan.

Eftersom SiB Solutions är ett logtech-bolag finns det fördelar med att jobba tillsammans med de som driver fram spännande innovationer rent tekniskt. Företaget AXIS som är världsmästare inom videoteknologi tillverkar de videokameror som SiB Solutions använder och IBM tillhandahåller molnteknologi vilket borgar för en hög säkerhet.

– Vi är nu på väg ut i världen med vårt erbjudande. Vi har redan kunder som har verksamhet i USA, Sydostasien och Sydamerika, och vi har under en period förberett oss för att snabbt kunna göra installationer globalt. Vi räknar med att våra kunder kommer att vilja börja använ-

da våra tjänster även på sina andra lager i världen. Vi kommer aldrig att bli nöjda utan strävar hela tiden framåt. Visionen av helt felfri logistik kommer fortsatt att vara vårt fokus, avslutar Stefan.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer :
www.sibsolutions.se



**Med ny teknik
kan logistiken
bli felfri till
en försvarbar
kostnad**

SiB
SOLUTIONS
enabling flawless logistics



Stefan Borg

Förberedelse inför begåvningstest vid rekrytering - kan säkra drömjobbet!

Begåvningstester blir allt vanligare vid rekrytering men ju tidigare användaren börjar öva desto bättre. Varje individ är unik och har olika förutsättningar och därför är det fördelaktigt att ha en individanpassad inläring inför ett begåvningstest. Företaget SquidFactor erbjuder det. "Även små insatser ger förbättringar, särskilt om metoden är anpassad efter det" menar Johan Ranstam, medgrundare av SquidFactor.

Antligen ringer telefonen och du har fått en arbetsintervju! Men det är inte vilken arbetsintervju som helst utan för drömjobbet som du har väntat på länge. Nerverna börjar kännas av och du försöker förbereda dig så gott det går men ovissheten om vilka frågor eller tester som kommer i processen medför att nervositeten stiger ännu mer. Idag kan ett begåvningstest stötas på inom många olika branscher vid rekrytering och om du kan förbereda dig inför ett sådant test, finns en större chans att säkra drömjobbet - eller antagningen till vissa utbildningar.

–Jag och medgrundaren Mario Löfendolk kom i kontakt med forskaren Max Larsson Sundqvist som då doktorerade på Stockholms universitet. Max är forskare inom psykologi och jobbar en hel del med psykometri. Vi diskuterade med honom om hur vi kunde förstärka möjligheterna att förstå logiken i ett begåvningstest. Övningarna bygger på en speciell återkopplingsslinga (feedback loop) som vi använder för att förstärka just när man förstår frågan, berättar Johan.

Ta ställning till hur du tidigare tänkt, utveckla din förmåga att förstå resonemanget, och förstärk inläringen. Dessutom, förståelse på ett område kan hjälpa förståelse på ett annat område - så kallad transfer effect, säger Johan.

SquidFactor kan hjälpa dig på vägen till drömjobbet. Oavsett om det handlar om att ta dig till en intervju, karriärutvärdering på en befintlig arbetsplats eller att komma in på en utbildning. Hjälpen kommer i två former - genom att göra dig mer bekväm med begåvningstester, och genom att spetsa ditt resultat i testerna.



Johan Ranstam & Mario Löfendolk

–Vi använder oss av Artificiell Intelligens (AI). Du kan nå tjänsten via telefon, dator eller iPad. Vår algoritm känner av vad du är bra på eller mindre bra på och hittar rätt nivå på det du ska arbeta med, och rekommenderar om du ska arbeta i ett flöde av frågor och återkoppling, titta på ett webinarium eller göra ett simulerat test. Sedan ser vi till att förbättra förståelsen på de områden som behöver putsas till och växelsvis låta dem förstärka varandra. Principen är densamma oavsett om du övar allmänt i god tid, eller specifikt inför ett test någon dag bort, berättar Johan.

Alltför ofta står nerver eller bristande erfarenhet i vägen men i SquidFactors tjänst får användaren hjälp med att på kort sikt bli mer bekant med situationen, frågorna och resonemanget kring begåvningstester. På medel eller lång sikt kan förmågan att lösa problem öka.

–På uppdrag av en av våra största företagskunder gjorde vi en studie där cirka 300 personer deltog, och alla fick göra ett test med frågor från olika begåvnings- tester. Ungefär hälften hade förberett sig med SquidFactor, och de fick ett väsentligt bättre resultat.

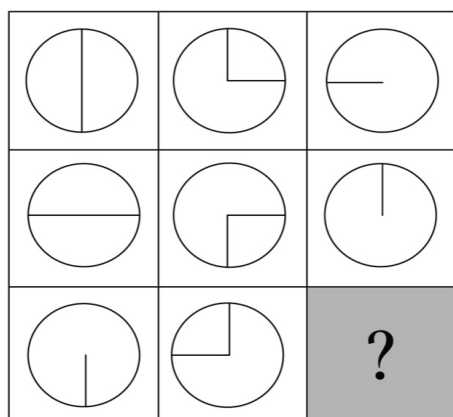
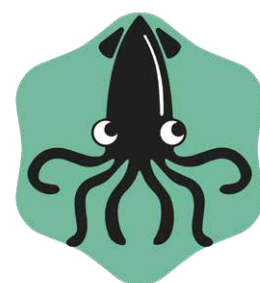
SquidFactor-användarna fick cirka 15 % bättre resultat. Det kanske inte låter som så mycket, men det innebär att du kommer att få rejält mycket bättre resultat i begåvningstester, menar Johan. 15 % procent kan innebära att du blir bättre än 30 % av deltagarna. Det är en väsentlig skillnad när arbetsgivarna sitter och värderar två personers resultat mot varandra.

–Trenden går mot fler tester och i år har vi verkligen nått ut. Vi siktar på att omsätta 6-8 MSEK nästa år, och i år ska vi införa minnesträning och hjälpa

användare att förstå personlighetstester. Tester är bra verktyg, men de är till för arbetsgivare, inte för arbetssökande. Då vill vi kunna vara dem som tar kandidaten i handen och hjälper dem att säkra drömjobbet, avslutar Johan.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om SquidFactor:
app.squidfactor.se



Kan du lösa den här på mindre än en minut?



MUSH tillgodoser hundar och katters naturliga födoinstinkt

Det hela började med en dröm om naturlig hundmat. Redan på 1980-talet började arbetet med att ta fram ett 100-procentigt naturligt råfoder i Jakobstad på västkusten i Finland. Familjeföretaget MUSH grundades 2004 med målet att ge alla hundar och katter möjlighet att äta bättre mat – mat som är färsk, ren, oprocessad och fri från tillsatser och onödigheter. År 2011 blev MUSH en del av livsmedelskoncernen Snellman och är idag Nordens största tillverkare av råfoder till hundar och katter.

Vår produktserie Vaisto® betyder instinkt på finska och baseras på en foderideologi som kallas för BARF (Biologiskt Anpassad Rå Föda). Den innehåller kött, ben, organ och grönsaker och är anpassad utifrån hur ett bytesdjur är uppbyggt. All näring i Vaisto® kommer från råvaror med hög kvalitet och är helt fritt från tillsatser och spannmål, det är 100 procent naturligt, berättar Sara Holmberg, marknadsansvarig på MUSH Sverige. Mikaela Hologård, PR- och kommunikationsansvarig på MUSH Sverige tillägger att hundar och katters anatomi är anpassade för att ta upp föda på ett visst sätt och därför drar nytta av att äta råfoder.



Sara Holmberg & Mikaela Hologård, MUSH

– Om vi tittar på hur katter och hundar är uppbyggda när det gäller framförallt tänderna och tarmsystemen, är de skapta för att äta rå mat. Till exempel har hunden en stor magsäck och ett kort tarmsystem som skvallrar om att den är gjord för att äta och svälja stora byten som sen smälts i matsäcken. Både hundar och katter har vassa tänder som är gjorda för att äta köttstycken och ben. Den vetskapen ligger som grund för hur vi utvecklar vårt hund- och kattfoder, säger Mikaela.

Sara förklarar att råfoder innehåller levande, goda bakterier och eftersom det inte värmebehandlas bibehålls vitaminer och mineraler i sin naturliga form.

– Vi använder endast livsmedelsklassade, animaliska råvaror från Norden som

vi sedan blandar enligt recept. Vi maler råvarorna till en massa som blir till bullar eller block och fryses ner. Det är en mycket kort produktionskedja från malning till nedfrysning. För kunden är det enkelt – bara att portionera, tina och servera till hunden eller katten, säger Sara.

Vaisto®-serien bygger på tre olika proteinkällor i varje produkt för att få en god blandning av aminosyror. Mikaela berättar att kunderna kan se stora förändringar hos sin hund eller katt när de byter från torrfoder till råfoder.

–Det är både på utsidan och insidan. Den vanligaste skillnaden är att pälsen får mer glans och pigmentet i färgen stärks.



Även trampdynorna förbättras. Hunden och katten blir välbalanserade i magen och vissa ser skillnad på endast några veckor, förklarar Mikaela. Sara tillägger:

– Även tandhälsan och andedräkten brukar förbättras. Många av våra kunder får frågan ”hur ofta borstar du din hunds tänder?” Mängden tandsten påverkas av mängden stärkelse, vilket inte finns i vårt foder. Dessutom får hunden och katten betydligt mindre mängd avföring som är nästintill luktfri. Det är ett tecken på hur mycket av näringen i maten kroppen tar upp.

VAISTO® FREEZE-DRIED
MUSH satsar mycket på produktutveck-

ling och spårar hela tiden på nya idéer, gör kundundersökningar och ser vad som är efterfrågat av hund- och kattägare. MUSH Vaisto® Freeze-Dried är en sådan produkt från MUSH som lanserades i mars och är praktisk att använda på semestern, ute i stugan, på båten eller när du inte har tillgång till frys.

– Det är en produkt som vi är stolta över och det hjälper många kunder att använda ett kvalitativt foder i alla sammanhang oavsett om du har tillgång till frys eller inte. Frystorkningen är en exklusiv och skonsam konserveringsmetod där vitaminer, enzymer, bakterier, proteiner och inte minst smak bevaras, samtidigt som vattnet avlägsnas. 100 gram Freeze-Dried motsvarar 300 gram råfoder, så näringen är väldigt koncentrerad. Tillsatt endast lite vatten (gärna ljummet) och låt fodret stå i fem minuter så är det klart att servera, berättar Mikaela.

– Det är många som har skaffat hund under coronapandemin och vill ge råfoder men kanske inte har tillgång till frys. Då är vårt frystorkade råfoder ett utmärkt alternativ eftersom det kan förvaras i rumstemperatur, avslutar Sara.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om
MUSH:

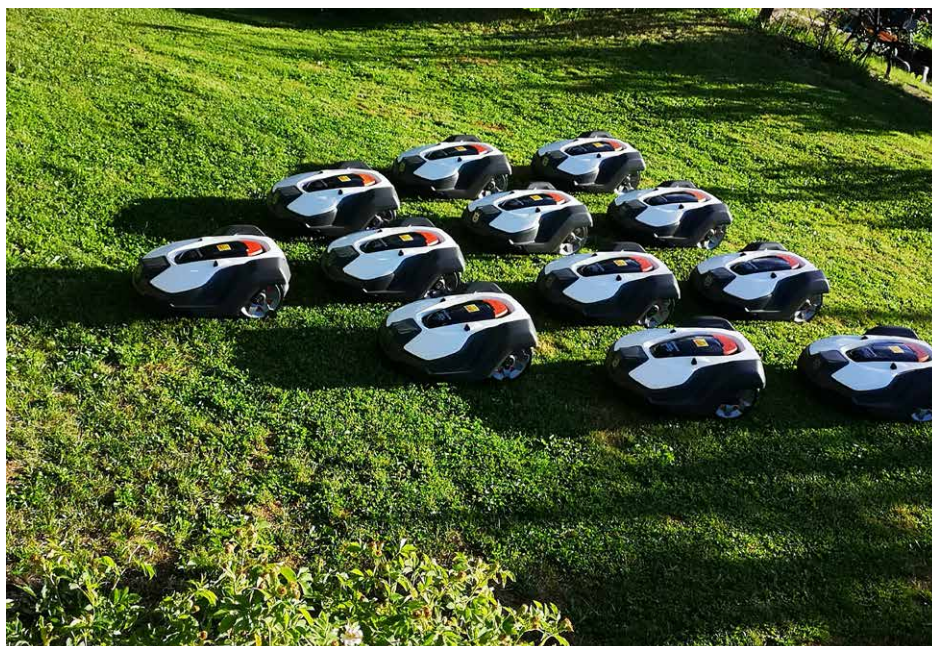
www.mushbarf.se



Robotgräsklipparsystemet som bidrar till att förbättra klimatet

RLCS - Robotic Lawn Care systems. Ett system för robotgräsklippare som är ett enklare, miljövänligare och mer kostnadseffektivt alternativ till traditionell klippning med åkgräsklippare. Nu vill RLCS ta världen med storm och flera länder har fått upp ögonen för deras innovativa koncept.

Efter att Kalle Andersson sålt Husqvarnas robotgräsklippare till privatpersoner i tjugo år började han fundera över varför inte robotar användes mer i stadsmiljöer och parker. Det berodde då på två saker, det behövdes dras el till alla platser som skulle klippas vilket är både dyrt och innebär risker med säkerheten. Många kommuner som testade stationära robotar råkade också ut för skadegörelse och stöld under nätter och helger eftersom robotarna var utsatta då de fanns på plats dygnet runt. 2016 kom Kalle på lösningen att ha ett system av flertalet robotar som flyttas runt till en mängd gräsytor och som inte behöver vara ute på nätter och helger och som inte behöver el installation på ytorna som ska klippas.



–Vi hade också en kund som klippt gräs i många år i sitt fastighetsskötarebolag, han hade fått diskbräck av alla timmar på åkgräsklipparen. I samband med mina första tankar runt robotsystemet frågade han mig: "Kan inte du ta fram ett system med robotar som fungerar, vi kan inte fortsätta att klippa gräs på det här föråldrade viset. Det är värdelöst ur ett miljöperspektiv och för arbetsmiljön". Det var dessa saker som drev mig att utveckla RLCS, berättar Kalle.



Nu finns RLCS system i kommuner, kyrkor och hos entreprenadfirmor i Sverige. Systemen hyrs ut enligt principen betalning per klippt gräsyta och inte som investering i maskiner och säsongsoptörer. RLCS kunder har satt ut robotar över 10,000 gånger vilket betyder över 100,000 klipptimmar på offentliga ytor såsom bostadsområden, stadsparker, rondeller och kyrkogårdar utan att något fall av stöld eller vandalism har rapporterats.

–Pris och miljömässigt är det ett väldigt konkurrenskraftigt system som vi tror kommer förändra offentlig gräsklippning världen över. RLCS robotar fungerar ungefär som vanliga robotgräsklippare, men effektiviteten skiljer dem åt. Vi gör så att de kan klippa gräs utan att laddas tio timmar i streck. Vi modifierar dem så att de kan klippa tio timmar i sträck utan att behöva laddas. Användaren placerar ut dem på morgonen och låter dem klippa upp till 10 timmar och sedan samlar man in dem och laddar dem. Dagen efter placeras de ut på nya ytor och så repeteras den processen dagligen. Det vanligaste är att varje yta klippas en gång per vecka vilket ger ett fullgott klippresultat, faktiskt bättre än åkgräsklipparna säger Kalle.

Varje robot kan klippa upp till 2000 kvm per skift. När roboten placeras ut sätts också en batteridriven basstation, upp vilken skickar en signal i de slingor som finns i marken. På kvällen samlas robotarna och basstationerna upp och laddas i släpet. Att nyttja robotarna på det här viset gör att vi femdubblar kapaciteten för varje robot vilket är fantastiskt ur ett hållbarhetsperspektiv.

Robotar är bättre för miljön

Det finns stora miljöfördelar med RLCS. Att använda åkgräsklippare är det vanligaste sättet att klippa gräs runt om i världen men förbränningsmotorerna ger skadliga avgasutsläpp och är ofta bullriga. Kalle förklarar att i Kalifornien där RLCS också är aktiva diskuteras det mycket mer om smogbildande och marknära skadliga avgaser. Kalle berättar vidare att robotarna bara väger 15 kilo jämförvis med de stora åkgräsklippare som kommuner m.fl. använder väger mellan 500-1000

kg. Robotarna konsumerar bara 2 % av energin per klippt kvadratmeter jämfört med de stora åkgräsklipparna. En annan fördel med robotarna är att både operatör och omgivning slipper buller.

–Det blir i princip helt tyst med robotarna. I en forskningsrapport beskrevs det att buller blir ett allt större problem i städer för att moderna stressade människor tål allt mindre störande ljud. Från början trodde vi att miljöfrågan skulle vara viktigast men ljudnivån är en konkurrensfördel där några av våra kunder inom fastighetsskötsel har vunnit nya kunder som sett vad grannfastigheten har installerat. Det är tydligt att det störande ljudet från åkgräsklippare är något man vill slippa.

Tillväxten i företaget är god och RLCS håller på att starta upp i Australien. Kalle berättar att de sökt patent i EU, USA, Kanada, Australien, Singapore, Nya Zeeland,

och Sydafrika för att det är de områden de bedömer vara mogna för tekniken.

–RLCS ska vara ett givet alternativ för professionell gräsklippning i framtiden. Väletablerat och välkänt runt om i världen. Marknaden för grönyteskötsel i USA är 100 miljarder dollar per år och vi kommer kunna bli en viktig aktör på den marknaden då vi är ett av mycket få konkurrenskraftiga alternativ till de traditionella åkgräsklipparna.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om RLCS:
www.roboticlawncare.se

Småjobb som gör stor skillnad för våra unga

Yepstr är appen där familjer kan ta hjälp av ungdomar i sitt eget område för barnvakt, läxhjälp och andra enkla ungdomsjobb. Med visionen att 2025 bli världens främsta arbetsgivare för ungdomar har Yepstr hittills hjälpt tusentals ungdomar till sitt första jobb. "De första jobben är extremt viktiga för en ung persons utveckling, långt mycket viktigare än vi någonsin tidigare trott" säger Jacob Rudbäck, VD för Yepstr.

Hela idén till Yepstr började med ett telefonsamtal. Det var Jacobs pappa som ringde och frågade om han kände någon som kunde hjälpa till i trädgården. En vanlig fråga kan man tycka om det inte var för att Jacob då var 29 år gammal och befann sig på andra sidan jordklotet. Under samtalet slog det honom hur svårt det fortfarande är att hitta hjälp. Och hur konstigt det är när det finns så många duktiga ungdomar i närheten som hade älskat ett extrajobb. Lösningen var en app i mobiltelefonen som idag heter Yepstr.

–För mig handlar Yepstr om möjligheten att hjälpa fler unga till sina första jobb eftersom jag vet hur enormt viktigt det är för en ung människas utveckling. Det där första jobbet är så mycket mer än bara lite extrapengar i fickan, det ger självkänsla och optimism när man själv får upptäcka att världen är ett smörgåsbord av möjligheter, berättar Jacob.



ren om vilka jobb som ungdomen tar samt uppmuntrar dem att följa med själva och träffa uppdragsgivaren, berättar Jacob.

Det är hård kontroll över alla meddelanden och uppdrag som genomförs via Yepstr. De säkerställer att såväl ungdomar som uppdragsgivare är insatta i vad som gäller genom löpande frågeställningar och kontroller inuti appen. Under sommaren 2021 så kommer Yepstr implementera bakgrundskontroller (inklusive en kontroll av brottsregister) på alla användare. Om någon användare skulle bryta mot Yepstr's villkor stänger de ner deras konto samt skickar in en polisanmälan. Användarnas säkerhet är och kommer alltid vara det viktigaste för Yepstr.

100 miljoner unga till jobb före 2030

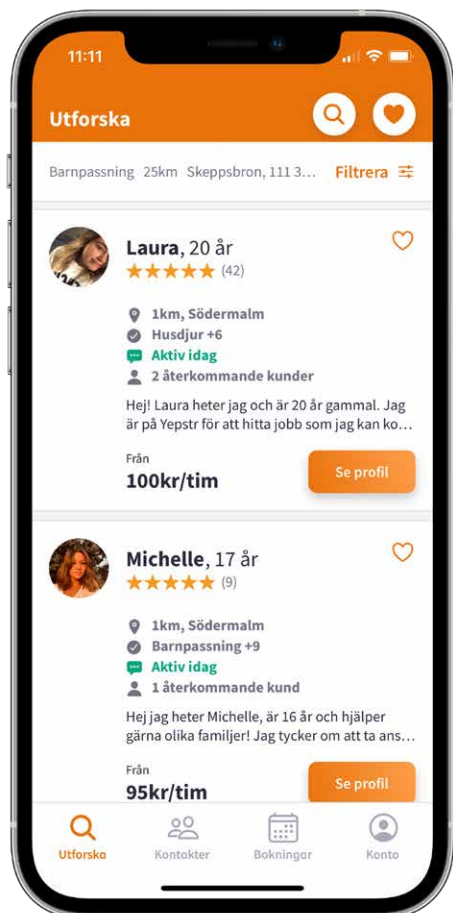
–Trots att Covid-19 har påverkat oss negativt ser vi en förvånansvärt stark tillväxt nu under 2021. Vi växer varje månad och 2021 kommer vi att omsätta över 10 miljoner kronor, vilket är en ökning på över 600% gentemot 2020. 2025 kommer vi att vara världens främsta arbetsgivare för ungdomar och 2030 räknar vi med att ha hjälpt över 100 miljoner ungdomar till sina första jobb.

Vi bygger Yepstr för att bli den positiva samhällskraft som vi själva saknat. Tänk dig en värld där ungdomar upplever att de har fått en chans. Där grannar återigen lär känna varandra. Där äldre får hjälp och ensamstående småbarnsföräldrar får en chans att andas. Där framgång inte längre beror på var du är född och vad dina föräldrar heter, menar Jacob.

Text: Isabelle Ibéer

Du hittar Yepstr i Google Play och Appstore!

yepstr
www.yepstr.se



Störst i Sverige på barnvakt

Via appen Yepstr kan man ta hjälp av duktiga ungdomar i närområdet för enkla, ofarliga tonårsjobb såsom barnvakt och läxhjälp.

–Vi ser till att allt är tryggt, att ungdomarna får bra löner och villkor samt att man slipper tänka på allt det tråkiga som skatter, arbetsgivaravgifter, RUT-avdrag, pensionsinbetalningar, moms och kvitto, säger Jacob.

Yepstr's fyra största kategorier är barnvakt, läxhjälp, hundpassning och enklare trädgårdsjobb. Men det är just barnvakt som tagit fart på riktigt för Yepstr.

–Tjänsten barnvakt har verkligen exploderat för oss! Redan 2020 hade vi flest barnvakter i Sverige och nu i år räknar vi med att bli störst även sett till omsättning. Anledningen till den snabba tillväxten är våra kunder som sprider ordet åt oss. Vi

har hört flera historier om hur de provat massvis av andra tjänster men att de via Yepstr äntligen lyckades hitta "den perfekta barnvakten". Som ofta råkar bo precis över gatan, skrattar Jacob.

För att kunna ta ett jobb via Yepstr måste man vara mellan 15 och 24 år gammal. YEP står nämligen för "Young Entrepreneur" och hela plattformen är unikt skapad för att hjälpa ungdomar till jobb.

Världens säkraste plattform

–Säkerheten på Yepstr är det vi är mest stolta över. Eftersom vi hjälper unga till jobb måste vi vara världens säkraste plattform. Detta gör vi i tre olika steg -verifiera, kontrollera och agera. Alla som använder Yepstr verifierar sig med BankID. Är man under 18 år så måste man även bjuda in en vårdnadshavare som måste verifiera sig med BankID och godkänna att man jobbar via Yepstr. Vi uppdaterar kontinuerligt vårdnadshava-

Keyflow Konnect öppnar upp den privata festscenen

Keyflow är en app som erbjuder Skandinaviens största digitala plattform för nattlivet och har nu 270000 användare. I appen kan du anmäla dig till gästlistor, boka bord eller köpa biljetter för event och nattklubbar. Nu har Keyflow utvecklat en tjänst i appen som kommer att revolutionera branschen och göra det möjligt för Keyflow att bli en stark aktör på den globala marknaden.



Andreas Wicksell
VD Keyflow

Keyflow startades för tio år sedan med målet att reformera nattlivsindustrin. På den tiden jobbade nattklubbarna på ett föråldrat sätt när det gällde hantering av gäster vid dörren. Dörrvakerna stod ofta med excel gästlistor och bockade av. Keyflows affärsidé till en början var att underlätta för dörrvakerna att hantera gästerna genom en applikation där de enkelt och smidigt kunde lägga in gästens data samt checka in dem när de kom till nattklubben. Denna app utvecklades till andra innovativa tjänster och den senaste i utbudet är Keyflow Konnect.

–Keyflow Konnect är vår första sociala plattform. Vi vill inta positionen som den självklara appen för förfesten, det officiella evenemanget och efterfesten, säger Andreas Wicksell, VD för Keyflow.

Tjänsten bygger helt på användargenererat innehåll. Det innebär att användarna själva skapar mikroevents. Det kan vara en barrunda på stan, en förfest hemma i en lägenhet eller ett strandhäng. Man kanske vill möta upp ett annat gäng med killar eller tjejer. Då läggs det ut som ett

publikt mikroevent som är synligt och valbart för alla användare i appen. Du som är värd kan likt Tinder svajpa höger eller vänster på de ansökningar som du får. Funktionen är nämligen uppbyggd precis som hos andra datingappar.

–Det har vi gjort för att skapa interaktion mellan våra användare. Vi ville bygga en plattform som är öppen för alla, som är kostnadsfri och ger ett större värde än våra tidigare tjänster. Framförallt vill vi vara en större del av det vardagliga livet. Keyflow Konnect har vi nyligen lanserat och nu finns det även en chattfunktion i appen som innebär att varje mikroevent och varje person som du väljer att acceptera till förfesten kan chatta i en gruppchatt inför det specifika eventet, berättar Andreas.

Säkerheten

För att hålla hög säkerhet får användare av Keyflow Konnect inte reda på adressen för det specifika eventet förrän användaren har blivit accepterad som gäst av värden. I kommande vecka lanseras även en verifikationstjänst. Andreas berättar att de har många användare som inte är svenska medborgare men som besöker Sverige som turister.

– Vi kommer att börja använda en verifikationstjänst som heter ZignSec. Den används av flera globala banker världen över. En AI robot känner av om bilden på ditt pass eller liknande stämmer överens med din profilbild. Om allt är korrekt får du en liten bock på din profil som bekräftar att du som användare är verifierad. När du sedan ansöker om att komma till en förfest eller en barrunda kommer värden att kunna se om du är en verifierad användare och därmed den personen som du utger dig för att vara. Förnamnet och efternamnet läses också under profilinställningarna när du har skannat ditt pass och det går inte att ändra namn utan att verifikationen försvinner, förklarar Andreas.

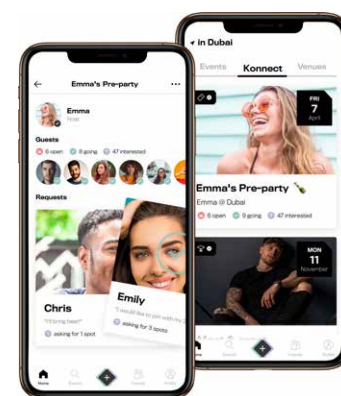
Världens festapplikation

Keyflow som bokningstjänst lanserades i Dubai tidigt under 2020 och enligt Andreas var det en fantastisk framgång och respons men strax därefter började Covid-19 pandemin.

–Vi hade officiella lanseringsevent på Billionaire Mansion samt Nikki Beach och vi kom upp i ungefär 25000 användare av Keyflow. Vi kommer att lansera i Dubai på nytt i September men det hela

handlar om timing. Visionen för oss är att vi vill äga hela Sveriges och världens festsegment i appen på lång sikt. Vi vill täcka allt vad gäller hela festplaneringen genom hela cykeln. Allt från det första glaset på förfesten tills att du ska gå och lägga dig. Det är vad Keyflow handlar om, avslutar Andreas.

Text: Isabelle Ibérer



Läs mer om Keyflow:
www.keyflow.com





Innovativa heltäckande lösningar inom vattenrening och processteknik

Tar du för givet att vattnet alltid ska komma ut ur kranen och att det bara är att spola i toaletten? Många vattenreningsverk och avloppsreningsverk i Sverige är byggda under 1930 till 1950-talet och därför finns det ett stort behov av att rusta upp, bygga ut eller bygga nytt. Konsultbolaget Nex genomför innovativa uppdrag från utredning hela vägen till driftsättning inom vattenproduktion, avloppsvattenrening och biogasproduktion.

Nex startades 2015 av Fredrik Pettersson, Cajsa Ståhlberg och Osmon Scipio. Alla tre hade då arbetat tillsammans i flera år på några av de stora teknikkonsultbolagen.

– Vi ville starta ett bolag med fokus på expertkonsulter inom vatten- och avloppsvattenrening. Vi såg att det var ett viktigt område och att det fanns saker som kunde göras på ett annat sätt och bättre än de stora teknikkonsultbolagen. Vi ville fokusera på vårt expertområde

och dela med oss av vår erfarenhet och kompetens samt ha möjligheten att kunna samarbeta med de som passar bäst för varje uppdrag, oavsett vilket bolag personerna tillhör, berättar Cajsa.

Nex har samarbetspartners i alla angränsande teknikområden som el, styr, konstruktion och bygg. Det kan vara både småbolag och stora teknikkonsultbolag.

– Vi är en ganska liten bransch som gör att vi kan specialisera oss. Det är viktigt att man kan och förstår verksamheterna i och med att det handlar om vatten och avloppsreningsverk som kontinuerligt är i drift. Vi har lång erfarenhet och god kunskap om processen och driften på de verksamheter vi jobbar på. Det gör oss klarsynta i åtgärder, kostnader, tidsplaner och genomförande av projekt på en anläggning, säger Cajsa.

Nex erbjuder samma tjänster som andra teknikkonsultbolag som utredningar, projektering och projekteringsledning samt anlitas också på beställarsidan som projektledare och beställarstöd genom ett projekts olika faser. Till skillnad från många andra konsultbolag har Nex valt att inte fokusera på endast slutanvändarna som kunder utan har identifierat att erfarenhet och kunskap om anläggningarnas process och drift behövs också hos

entreprenörerna. Därför arbetar Nex även som stöd till entreprenörer i projektering, upphandlings- och genomförandefaser.

Mycket handlar även om miljö och att man behöver få en högre reningsgrad. Cajsa förklarar att det egentligen är ett miljöarbete som de håller på med som kan förändras genom nya klimatutmaningar och myndighetskrav. Alla förväntar sig vatten i kranen och få tänker på de verksamheter som ligger bakom det och hur det ser ut i Sverige idag. De flesta kommuner växer och eftersom det finns ett utbyggnadsbehov finns det ett stort behov av kompetens för att modernisera de gamla befintliga vatten- och avloppsreningsverken med ny teknik. För det krävs erfarenhet av hur de gamla anläggningarna fungerar, i kombination med kunskap om nya tekniker.

–Det som är spännande och utmanande i vårt jobb är att vatten- och avloppsreningsverk är en samhällsviktig funktion som inte kan stängas av, det gör att planering av en ombyggnation kräver insikt, erfarenhet och kompetens, berättar Cajsa.

Ett av uppdragen som Nex jobbar med är åt Roslagsvatten som tar hand om avloppsvattnet och distribuerar dricksvatten till fem kommuner i norra Stockholm. Roslagsvatten har ett stort renoverings-

och ombyggnadsbehov och Nex är anlitade som projektledare för att driva flera av dessa projekt.

– På Nex delar vi med oss av den kunskap och expertis som vi har. Det finns ingen prestige i någonting. Vårt fokus är alltid att den befintliga anläggningen ska fungera under ombyggnationen, genomförandet ska vara välplanerat och den färdiga anläggningsdelen ska fungera på ett önskvärt sätt. Vi har alltid driften och slutprodukten i fokus, avslutar Cajsa.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om Nex:
www.nexab.se



Cajsa Ståhlberg,
VD och teknikkonsult Nex

NEX

Sänkta fasta och rörliga kostnader - genom att optimera leverantörsrelationerna

Purchase Partner hjälper företag och organisationer att sänka sina fasta och rörliga kostnader genom att effektivt förhandla leverantörsavtal. Deras affärsidé är att spara pengar åt företag utan att kompromissa på kvaliteten.

För elva år sedan när Magnus Hammar och företaget han jobbade på flyttade deras kontor, fick han en idé när han såg deras nya avtal. Det visade sig vara enorma besparingar jämfört med innan där han och övrig personal hade sitt kontor. Han tänkte att kanske andra företag också hade lika dålig överblick av kostnader som han hade. Magnus funderade på idén i ungefär ett och ett halvt år, skrev en affärsplan och kände sig redo att starta eget efter att ha jobbat som anställd i åtta år i samma bolag.

–När jag läser affärsplanen idag 11 år senare skulle jag påstå att det stämmer till 90 procent av hur det blev, säger Magnus Hammar, VD & seniorkonsult på Purchase Partner.



När Magnus startade Purchase Partner hade han aldrig kunnat drömma om att vara 12 konsulter som de är idag och att alla kunde livnära sig på att se över leveransavtal och hjälpa företag att öka lönsamheten.

– Vår pitch är att om vi kan spara vår kund 100 kr så ökar deras lönsamhet med 100 kr. Nu är vi uppe i 170 leverantörsområden som vi har erfarenhet av där vi delar in dem efter marknad, ekonomi, IT, anläggning och så vidare. Våra kunder består av företag från 150 anställda till flera av Sveriges största företag. Vi arbetar inom alla branscher där bl a bank och finans sticker ut lite extra. Det som har gjort oss framgångsrika är framförallt vår affärsmodell som innebär att vi bara tar betalt om vi lyckas. Vi har inga timarvoden eller fasta arvoden. Det är också riskfritt att kontakta oss och se igenom ett avtal eller 100 avtal, berättar Magnus.

Om du har det mest exklusiva handdukspappret på toaletten är det ingen besparing att ta det billiga pappret enligt Magnus. Han menar att upphandlingen måste vara likvärdig eller bättre.

–När vi berättar om oss har vi tre ledord. Dels att vi är helt **oberoende**. Många leverantörer vill samarbeta med oss men vi är inte bundna till dem. Det andra är att vi har stor **erfarenhet** av marknadspriser och det tredje att det alltid ska vara **riskfritt** att jobba med oss. Vi jobbar bara med "successfee" vilket innebär att vi tar endast betalt efter att besparingen har nått



vår kund. Vi fakturerar aldrig i förväg. När kunden har fått en sänkt kostnad då har vi rätt att ta betalt, säger Magnus.

Fördelen med att anlita Purchase Partner handlar inte endast om att spara pengar. Man kan få effektivare, miljövänligare tjänster och smartare lösningar. Många företag har också ett ökat miljötanckande och vill se över leverantörsavtalen för att anpassa dem efter nya förbättrade miljöpolicyer. Ibland handlar det inte endast om att spara pengar utan det kan finnas ytterligare fördelar med att se över sina leverantörer, menar Magnus.

Felaktigheter från leverantörerna upptäcks ofta i faktureringen. Magnus be-

rättar att en av Purchase Partners kunder hade betalt 800000 kr för mycket per år för sitt toalettpapper.

–Det finns alltid något att spara in på. Nu på sistone har vi jobbat med stora transportföretag där de har bett oss att upphandla lastbilar och bränsle för 100 miljoner kronor. Vi jobbar primärt med svenska bolag med säte i Sverige men som ibland har verksamhet i andra länder. Vi ser att 2021 kommer att bli bättre än 2020. Vi ser en tillväxt på ca 25% 2021 utan att vi har vuxit med fler konsulter. Vi är 12 idag och det känns bra. Purchase partner är ett välmående bolag men för mig är det viktigt att mina kollegor trivs och tycker det är roligt att gå till jobbet.

Jag personligen har inga tillväxtnål, jag värderar tid med familj och vänner, inte bara pengar, berättar Magnus.

Avslutningsvis säger Magnus att det bästa tipset han kan ge företag är att lyfta telefonen och fråga. Man får aldrig någonting om man inte frågar. Våga vara framåt och ifrågasätt de kostnader ni har, säger Magnus.

Text: Isabelle ibérer

www.purchasepartner.se


 PurchasePartner

Affärsstrategisk HR-partner som agerar och levererar!

Konsultbolaget AGERA ADVISER HR har HR Advisers med gedigen kompetens och erfarenhet inom HR och organisationsutveckling. De är flexibla och erbjuder kostnadseffektiva HR-lösningar utifrån kundens behov. AGERA ADVISER HR tror på att alla individer utvecklas och presterar bättre i en välmående, lyhörd och tydlig organisation – med engagerade chefer som agerar!

Efter att ha jobbat många år som HR-konsult fick Ulrika Strandsten en infektion som ledde till en kronisk neurologisk sjukdom som heter ME. När hon fick diagnosen för 3 år sen förstod hon att hon inte längre skulle kunna jobba som konsult, men hon ville få användning av sin gedigna kompetens på ett eller annat sätt och har alltid brunnit för att utveckla individer, grupper och organisationer.

– Jag satte upp en affärsplan för ett konsultbolag där både konsult och kund skulle kunna få det allra bästa. Jag ville verkligen göra skillnad och därför startades AGERA ADVISER HR. Tidigare i min karriär hade jag ofta sett luckor mellan konsultbolag, konsult och kund. Nu fick jag möjligheten att fortsätta med min passion och bidra till att våra kunders medarbetare, chefer, ledning och HR ska kunna nå sin fulla potential, berättar Ulrika.



Uppbyggnaden av AGERA ADVISER HR gick med raketfart, från 2018–2019 ökade bolaget sin omsättning med 1000%! De gick från 1 miljon till nästan 10 miljoner. Det var som för de flesta konsultbolag tuffare under pandemin 2020, men prognosen för 2021 ser mycket bra ut och vi har idag 10 anställda.

–Vi fyller gapet mellan HR-konsult och managementkonsult. Vi är otroligt duktiga på organisationsutveckling och förändringsledning samt vägleder ledningsgrupper att exempelvis skapa nya förutsättningar "Post-Corona". Vi har kunder i alla storlekar och många branscher, från startups till globala bolag inom stål- och pappersindustrin och idrottsförbund som Svenska Fotbollsforbundet, säger Ulrika.

AGERA ADVISER HR har hittills inte förlorat en enda kund! De får hela tiden nya uppdrag och bredare samarbeten. Utöver sina anställda har de ca 60 samarbetskonsulter idag. De har även AGERA AKADEMIN där de håller i utbildningar riktat mot chefer, ledningsgrupper och HR. Till hösten erbjuds fyra program; Ledningsgruppsutveckling, HR Management, Ledarprogram och Ledarcoaching. Deras affärsområde Organisationsprojekt har vuxit mycket sista halvåret.

–Vi gör allt från ax till limpa! Själva nulägesanalysen, vi tillför den arbetsrättsrättsliga kompetensen, ser över organisationsdesignen, förhandlar in den nya organisationen, implementerar och följer upp. Vi är våra kunders trygga af-



Ulrika Strandsten
VD & Grundare

färsstrategiska HR-partner som agerar och levererar, förklarar Ulrika.

–Som för många andra företag var det tufft under pandemin, men vi har tänkt till på olika innovativa sätt. Det unika i våra interimsuppdrag är att om ett uppdrag är längre än sex månader får kunden en kostnadsfri HR Audit utförd av oss. Det är en genomlysning av hela HR-funktionen i ett företag, men även ur ett organisatoriskt perspektiv. Vi agerar då som en partner tillsammans med kunden och gör en komplett nulägesanalys som belyser det positiva samt de risker

vi ser. Vi kan se varningsflaggor samt föreslå viktiga prioriteringar och det har varit otroligt uppskattat! berättar Ulrika.

AGERA har även en innovativ tjänst som heter HR TIMBANK. Det är ett effektivt, personligt och flexibelt HR-stöd på avrop som ger avlastning och vägledning i personal- och organisationsfrågor. Det är en typ av interimslösning som innebär att du alltid har en personlig HR Adviser + en backup. Tjänsten utförs både på plats och på distans, men används när du behöver det och fyller på när det tar slut närhelst du önskar under året.

–Alla våra konsulter har en bred HR-kompetens och olika specialiseringsriktningar. Våra seniora HR Advisers har affärsstrategisk tyngd och ett rådgivande förhållningssätt. Vi brinner för att alla individer kan utvecklas och presterar bättre i en välmående, lyhörd och tydlig organisation. Vi tror på att alla kan briljera – bara rätt förutsättningar finns! avslutar Ulrika.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om AGERA:
www.agerahr.se





Bella Magnusson & Janne Carlsson



Ledarträning & teamutveckling på abonnemang

Världen rör sig. Utvecklingsarbetet idag är för långsamt, tråkigt och dyrt enligt Janne Carlsson som är en av Sveriges främsta designer av framtidens organisation. Som teknologie doktor och förändringsforskare inspirerar han till innovativa och nytänkande organisationer. Tillsammans med Bella Magnusson, som är en driven passionerad ledare och inspiratör med en tydlig vision om att skapa livfulla organisationer driver de företaget For Full Potential.

Möjligheterna i den yttre världen har aldrig varit större. Tekniken, verktygen och kunskapen finns där men inte begränsningen. Det är människan som är begränsad. Hur får vi förändringar att hända på riktigt?

– Det räcker inte att vi har fina verksamhetsplaner och strategiarbeten utan vi måste få med oss människor på ett helt nytt sätt i utvecklingsarbetet. Om du gör människan obegränsad kommer du att se effekterna i verksamheten. Det är det som är nyckeln och innovationen i For Full Potential, menar Janne.

Tidigare har man separerat utveckling av människan och verksamheten men For Full Potential slår ihop det. De är ensamma om att ha en beprövad och välgrundad modern utvecklingsmetodik där människan är en självklar integrerad del i utvecklingen. Det kan finnas mentala, emotionella, fysiska blockeringar som gör att vi blir döva, blinda och till och med får oss att stanna i den ”trygga hörnan”.

– Vi skapar värde från första timmen. Vi gör utveckling enkelt och roligt och når samtidigt extraordinära resultat. Vi tar organisationer, team och människor från det kända till det okända. Det enda vi vet är att människor kommer att reagera och



utan en reaktion kommer inte heller en utveckling att ske, säger Bella.

Men hur behålls tryggheten på okänd mark? Hur ser man till att hålla människor levande och ha kul på en äventyrsresa där alla stegen inte går att se men mot en tydlig riktning? For Full Potentials mest strategiska verktyg är två bollar i ett nät. Bella berättar att Janne som har 30 år av förändringsforskning i bagaget trodde hon var galen när de träffades. Hon hade ett verktyg som kunde få alla organisationsdesigner som Janne skapade mer levande. Janne hade länge sett att det saknades en pusselbit för att förverkliga organisationerna, men inte trodde han att det skulle vara bollar.

– Bollarna är vårt mest strategiska verktyg. Människan får blockeringar både

fysiskt, emotionellt och mentalt när vi hamnar i reaktion. Bollarna löser upp dessa blockeringar och underlättar för våra ”småhjärnor” Amygdala och Striatum, att vara beredda på att utforska okänd mark och ompröva det befintliga. Tusentals experiment visar samma sak: med ett flöde av energi blir transformation en livsstil! säger Bella.

Organisationer tycker det är lätt och enkelt att ta sig an sin utvecklingsresa med Janne och Bella. Eftersom For Full Potential erbjuder abonnemang utan bindningstid. Det går att avsluta eller byta abonnemang när du vill.

– Dina behov och utmaningar kommer att ändras över tid – så varför ska du vara fast i ett upplägg? Hos oss kanske du först vill ha stödet ”Ledare Large” men sedan

vill du ha med ditt team och kanske väljer ”Team medium” för att därefter ha stödet ”Ledare small”. Det här är också en innovation. Allt för att utveckling ska vara enkelt och roligt, säger Janne.

For Full Potential har digitaliserat sin metodik för 1,5 år sedan. Det är helt unikt att få samma resultat och skapa samma värde om inte mer, virtuellt. Vi kan nu ligga nära vilket gör att det integreras naturligt in i vardagen. Vi kan stödja utveckling både på distans och på plats. Det är häftigt! säger Janne. Bella avslutar:

– Visionen är att globalt bygga och skapa en livsstil i organisationer där människan får ut sin fulla potential. En utvecklingsmetodik som sitter i företagets DNA, det blir lätt att utvecklas. Men initialt måste individen vilja gå från det kända till det okända, annars händer det ingenting,

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer:
www.forfullpotential.se



Den innovativa värmelampan med oändliga möjligheter

PROFILEN

Peter Van. A Bjerke, VD för Solamagic Scandinavia har placerat Solamagic på världskartan med sin passion och driv för innovation, design och kvalitet. Solamagics värmelampor, och patenterade teknologier är och kommer vara en stor del i varje människas liv och hem i framtiden. I höst lanseras även Solamagic Care® systemet som används på hästar.



Nu är sommaren äntligen här och vi dukar ut på terrassen, umgås med våra barn, familj eller vänner och kvällarna kan bli långa och kyliga. Då behövs det en värmelampa. Men det är inte vilken värmelampa som helst utan Solamagics innovativa värmelampa som "gör den goda tiden ute ännu bättre". Sedan starten 2006 har de arbetat mycket hårt för att förbättra värmeeffekten men samtidigt minska energiförbrukningen.

–Innovation för mig är att ta olika existerande, kända teknologier och sätta ihop dem på ett nytt sätt. Det har vi gjort sedan jag tog över som VD för Solamagic 2013, säger Peter.

Innovativa teknologier

Solamagic har utvecklat många tekniker för värmelampor över åren. Först HeLeN® Technology, sedan den ljusfria Wave-tekniken (finns i produktserien

AIR+), och därefter No-Glare®-tekniken och den nya Ultra No-Glare® tekniken. Solamagics ECO+ PRO-produktserie har utsetts till "bäst i test" av den välkända tyska tekniktidningen Selber Machen tack vare innovativ design och funktionalitet.

–Det som är mycket irriterande för många människor när de sitter på sin terrass är det starka infraröda ljuset som kommer ut från många värmelampor som finns på marknaden idag. Det ska vara mysigt och skönt, inte gråvin istället för rödvin, eller röd sallad eller grå biff som det kan bli med ett infrarött ljus. Omgivningen ändrar karaktär på många sätt. Det var vi tvungna att ändra på och därför utvecklade vi No-Glare®-tekniken, berättar Peter.

No-Glare® betyder utstrålningsljus och innebär att det blir samma värme mängd men att ljuset dämpas på ett annat sätt. Solamagic utvecklade den nya basteknologin där de tog bort en stor del av ljuset

som medför att det blir 90-95 % mindre ljus. Fortsättningsvis jobbar de tätt ihop med universiten i Düsseldorf och Leipzig samt även med Audi fabriken för utveckling av nya teknologier. De blickar hela tiden framåt och försöker hitta innovativa lösningar.

–Det är det här som är Solamagic! vi nöjer oss aldrig. Det är inbyggt i vår DNA. Vi undersöker sammanhangen på många olika sätt. Vi gör det enklare, lättare och mer intressant utan att det ska vara komplicerat, berättar Peter.

Solamagic Care®

I flera år har Solamagic även varit involverad i medicinindustrin och byggt system för kuvöser som används för barn som är för tidigt födda. Det måste vara en stabil miljö för barnet med varaktig värme berättar Peter. Ett annat användningsområde som Solamagic har verkat som underleverantör för är infraröda bastus som är populärt i Tyskland. Med dessa områden har Solamagic sett att det finns många fördelar med hur djupt värmevågorna kan gå. Därför har Solamagic utvecklat ett system som används på hästar och i höst lanseras hemsidan för Solamagic Care®.

–I våra komfortsystem som används på terasser ska värmen stanna på ytan av huden, men den ska inte gå in i människokroppen. Värmen har en annan funktion med våra behandlingssystem. Den sätter fart på musklerna och cellstrukturen stimuleras. På hästar fungerar det riktigt bra, berättar Peter.

Själva tekniken går ut på att värmen går in 40-45mm i hästens kropp och musklerna stimuleras innan de utsätts för belastning.

För hästen innebär det färre muskelskador och den blir då mer förberedd för att kunna arbeta.

–Under tiden hästen görs iordning för ridning sätter du på Solamagic Cares® värmesystem i 15 minuter och hästen är klar för vanlig uppvärmning och ridning i full kraft. Blodgenomströmningen är högre och cellkonstruktionen och cellbildningen aktiveras snabbare vilket medför att hästen kan återhämta sig och återställas på kortare tid, säger Peter.

Solamagic driver hela tiden branschen till nästa nivå men just nu anser Peter att de är så långt som de kan komma inom värmeteknologi. Nästa innovation blir möjligtvis en värmelampa som är batteridrivnen.

–Teknologin finns där så sladdlös hade varit skönt. Just nu jobbar vi mycket med miljöfrågor och framförallt LED tider men vi ställer oss också frågan: hur kan vi få allting återvinningsbart inom fem år? Ska man köpa en värmelampa så ska man köpa Solamagic för då gör man något gott för sig själv och för sin omgivning och får en produkt som håller länge och gör det som utlovas, avslutar Peter.

Text: Isabelle Ibérer

www.solamagic.se

SOLAMAGIC®



Effektiviserar och optimerar företags IT-outsourcing - från start till mål!

Med attribut från motorracing driver Checker Consulting & Motor förändring inom IT-outsourcing. Likt motorracing behövs flertalet olika kompetenser för att "ta ekipaget i mål". På samma sätt är det att driva ett effektiviseringsprojekt, under projektet behövs flera olika kompetenser. Även med en stark förare behövs många kompetenser runt omkring som aktivt bidrar till framgången. Vi vill se oss som förarna som hjälper våra kunder att optimera sin IT-outsourcing och att jobba effektivare internt. Nu behöver vi dessutom fler förare då vi växer.

Vi är länken för att få funktionerna på en IT-avdelning och inköpsavdelning att fungera bra ihop. Vi analyserar arbetsuppgifterna och ledarskapet på respektive avdelning och arbetar internt med processer och verktyg. Det är en sak att ha lösningar på papper men vi ser verkligen till att få människor att jobba efter det här i praktiken också, säger Marcus Fahlström, VD för Checker Consulting & Motor.

Checker Consulting & Motor är managementkonsulter med fokus på IT och IT-upphandlingar och levererar verkliga, påtagliga och mätbara resultat till sina kunder genom att driva effektivisering och optimering av företagens outsourcade IT-tjänster. Marcus berättar, att det finns olika typer av kompetenser hos kunderna som engageras i projekten som de kommer i kontakt med; Vi "kör" men sedan engagerar vi olika typer av sakägare, specialister och beslutsfattare chefer och ledare i förändringsprojekten.

–Vi vill ta dig från start till mål där du kommer att vinna guld i form av ett mätbart mervärde! Nyckeln till framgång är när vi delar samma mål och motivation för att lyckas. Det finns många synonymer i vårt företag kopplat till just racingvärlden. Det kräver uthållighet och mod. Man måste kunna omplanera om det dyker upp hinder och våga tro på sig själv att resultatet kommer bli bra även när det kan kännas motigt, vi är där för att hjälpa kunderna avancera framåt. När vi bildade Checker Consulting & Motor valde vi att ha med namnet Motor för att koppla företaget just till dessa attribut. Det är därför vår logotyp är en målflagga i guld! Sedan delar vi samma intresse med i stort sett alla våra kunder, säger Marcus. Pia Norgren Management Consultant på Checker Consulting & Motor AB tillägger:

– Det är ganska lätt för en konsultfirma att komma in och peka på vad som inte fungerar och vad man borde göra istället men det vi gör är mycket "hands on" arbete. Vi går på djupet och jobbar lika hårt som om vi skulle varit anställda. Vi ser sakerna ur företagets perspektiv.

Enligt Pia är det viktigt att hålla sig ajour med vad som händer på IT-marknaden. Vi måste kunna driva, leda och stötta våra kunder på allra bästa sätt i allt från t.ex analys av Schrems II-domen gällande GDPR till leverantörsval för driftövervakning i molnet. Checker Consulting &



Marcus Fahlström



Pia Norgren



Motors uppgift är att säkra att IT, inköp, verksamheten och jurister hos kunden har tydliga processer och rutiner på plats för att kunna jobba effektivt med sina outsourcade tjänster och lösningar.

–Vi kan se att det vi gör har en tydlig plats på marknaden där vi står med ett ben inom respektive disciplin "IT" och "inköp" där vi kan skapa tydliga värden för våra kunder. Vi kombinerar processer med praktiskt arbete för att få till nya sätt att jobba på. Det är kunderna som skall driva detta vidare, vi är där för att skapa skillnad. Vi får in många nya uppdrag vilket gör att vi nu rekryterar fler konsulter för att aldrig behöva tacka nej till en kund. Därför behöver vi anställa några till och letar just nu efter personal, berättar Pia.

Checker & Consulting får många uppdrag inom tillverkande industrin där de idag har kunder som tillverkar allt ifrån medtech utrustning, till vägar, styr- och reglerteknik för fastigheter till produktion av infrasruktur. Deras minsta kund har cirka 1000 anställda och deras största har närmare 50.000 anställda. De jobbar primärt med svenska företag och jobbar även utanför Sverige men då i de svenska företagens egna bolagsstrukturer.

–Vi jobbar primärt med medelstora till stora svenska företag och där i våra kunders egna strukturer. Som exempel så genomförde vi ett uppdrag i USA under våren och driver ett förändringsprojekt i Tyskland just nu. Det går att driva förändring även digitalt, vilket vi har bevisat nu under dessa coronatider, förklarar Pia.

–Visonerna är att vi ska vara det naturliga valet när en kund behöver hjälp med att effektivisera och optimera sin IT-outsourcing. Sen ska vi ha roligt också under resan vi gör tillsammans, med skatt gån det lättare avslutar Marcus.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer:
www.checkerconsulting.se



Från vänster:
Nessim Khalaf, Lilianne Söderman och
Liz Helleday på Karriärkonsulten

Karriärkonsulten – en stjärna på matchning

Behöver du rekrytera men har svårt att hitta rätt kompetens? Eller söker du jobb men har annorlunda meriter? Vill du bidra till ett bättre samhälle? Då ska du kontakta Karriärkonsulten, en av den nya arbetsmarknadens mest snabbväxande aktörer! Karriärkonsulten är ett av Stockholms största coachingföretag och en av de aktörer som fungerar som Arbetsförmedlingens förlängda arm i arbetet med att minska arbetslösheten i landet. Under pandemiåret 2020 växte företaget från 16 till 80 anställda och hjälpte över 600 arbetssökande ut i jobb eller utbildning, hittills i år har 700 personer fått jobb eller börjat studera med hjälp av Karriärkonsulten.

Tack vare våra fyra stjärnor (högsta betyget) hos Arbetsförmedlingen har det mer eller mindre regnat in kandidater till oss, det är därför vi har växt så fort. Stjärnorna har vi fått för att vi får ut folk i jobb, och nyckeln till det är våra goda arbetsgivarkontakter. Vi kan helt enkelt matcha rätt person till rätt jobb: en win-win för alla parter. Men vi upplever att det finns en brist på kunskap om vad vi kan göra på rekryteringssidan och därför vill vi nå ut till fler arbetsgivare, säger Camilla Hermelin, grundare och vd för Karriärkonsulten.



Camilla Hermelin,
grundare och vd för Karriärkonsulten

Många känner troligen till att arbetssökande kan få hjälp av coachingföretag med CV, intervjuutrustning, tips om alternativa karriärvägar med mera. Men färre känner nog till att exempelvis Karriärkonsulten är en både snabb och kostnadseffektiv rekryteringspartner.

– Vi har i dagsläget 1500 arbetssökande i vårt system. 700 av dem är högkvalificerade kandidater som har precis den utbildning, erfarenhet och kunskap som arbetsgivare söker. När en arbetsgivare vill rekrytera tar kontakt med oss har vi fördelen att vi redan känner våra kandidater – vi har ju tränat dem

och har all information om dem i våra system. Det kan alltså gå väldigt snabbt från kontakt till att vi har tagit hand om kravspecifikation, urval och första intervjun och presenterar kandidaterna, berättar Camilla.

Arbetsmarknaden har förändrats mycket de senaste åren och det har även de stödssystem som finns för arbetssökande och företag. Arbetsförmedlingen är i full färd med att reformeras och i samband med det byts den tidigare tjänsten STOM ut till en ny tjänst som heter Rusta & Matcha som Karriärkonsulten nu kör igång med

för fullt. Tjänsterna går ut på att arbetssökande får välja ett coachningsföretag som sedan stöttar dem på vägen mot ett nytt jobb eller utbildning på olika sätt. Karriärkonsulten har från start valt att satsa på kontakter med arbetsgivare, vilket har bidragit till deras höga rating i Arbetsförmedlingens stjärnsystem.

– Ratingen uppdateras varje kvartal och är en ständig sporre för oss att vara på tårna och göra ett bra jobb med varje rekrytering och varje deltagare. Av 300 coachingföretag i Sverige (varav 80 finns i Stockholm) är vi ensamma om att ha fått

högst betyg 17 gånger, alltså varje kvartal i fyra års tid. Det är vi oerhört stolta över, säger Nessim Khalaf, affärsutvecklare och marknadsansvarig på Karriärkonsulten.

Trots pandemin växer alltså Karriärkonsulten så det knakar. Det senaste månaderna har tolv nya kontor öppnats bland annat flera på både södra och norra sidan i Stockholm samt Eskilstuna, Västerås och Norrköping. En lång väg från starten för tio år sedan, när Camilla insåg att det hon lärde sig som arbetssökande var något som många andra behövde hjälp med och gjorde ett företag av sina kunskaper. Målet är att växa ännu mer för att kunna hjälpa ännu fler, och därmed bidra till ett bättre samhälle där fler får bidra med sina talanger och färre står utan jobb.

–När jag började på Karriärkonsulten 2017 var vi fem anställda, det har varit en fantastisk resa hittills. I veckan fick vi veta att vi återigen har fått högsta rating, så fler får upp ögonen för oss och våra tjänster, avslutar Nessim.

Läs mer:
www.karriarkonsulten.se





Från vänster: Tommi Uurtonen Konsultchef, Linda Mölleborn Ekonomischef, Fredrik Edling Konsultchef, Niclas Lindqvist VD



Innovativt arbetssätt ger nöjda medarbetare

C.A.G Senseus är det "lilla i det stora" konsultbolaget i Stockholmsregionen som tar uppdrag hos kunder i alla branscher inom agilt ledarskap, testsystemutveckling och testautomation. Med trygghet, frihet, flexibilitet, omtänksamhet och långsiktighet hjälper C.A.G Senseus företag med transformation och utveckling av ledarskap och arbetssätt.

När företag anlitar C.A.G Senseus kan det kan vara att deras team behöver stärkas upp i form av specialistkompetenser inom testautomation och agilt ledarskap. De vill utveckla sina IT-system genom förbättrat ledarskap eller behöver testautomatisera sina hemsidor för att förbättra prestandan och funktioner, berättar Tommi Uurtonen, konsultchef på C.A.G Senseus.

Många företag jobbar efter en traditionell projektmodell som kallas för vattenfallsmodellen. Men ett agilt arbetssätt är iterativt, snabbt och effektivt och driver projektet framåt.

–Våra agila ledare kan hjälpa företagen att bli mer rörliga i deras arbetssätt. Det kan vara att de tar uppdrag i form av en Scrum Master, eller en agil coach. Våra konsulter har lång erfarenhet inom sitt kompetensområde och återfinns ofta i ledande roller som kravanalytiker, projektledare, testledare, testspecialist, föreläsare eller mentor. Vi har även utbildningar inom testautomation och agilt ledarskap: SOAP UI Pro (test), Exploratory Testing (test) samt Leading SAFe (agilt). Dessa håller vi både internt och externt, säger Tommi.

Fredrik Edling, konsultchef testautomatisering C.A.G Senseus berättar:

–Test av produkter kan göras manuellt men testautomatisering är nästintill en förutsättning för att hantera dagens kom-

plexa system. Artificiell Intelligens (AI) är också ett område vi utforskar mer ingående för att utnyttja AI för smartare och mer dynamiska testprocesser. Samtidigt så utvecklar vi metoder och angreppssätt för att kvalitetssäkra AI.

Innovativ arbetsplats
C.A.G Senseus har för närvarande 30 konsulter och satsar på "lagom snabb organisk tillväxt" men de söker alltid duktiga testautomatiserare och agila ledare till uppdrag hos deras kunder. Dvs kvalitet före kvantitet.

Eftersom konsulterna ofta är ute hos kunderna är det viktigt att det finns tillhörighet med kollegor. Några innovativa idéer som C.A.G Senseus har implementerat under pandemin är bl a att engagera sina konsulter digitalt, både via Teams möten men även i VR (Virtual reality) miljöer.

–När pandemin kom och alla började jobba hemifrån ställdes allt på sin spets. Hur kunde vi hålla ihop vårt företag med det vi brukar göra tillsammans när vi inte får träffas? menar Tommi.

Ledarskapsteamet byggde upp en digital studio på kontoret där de håller föreläsningar och seminarier. Därifrån kan de se alla konsulter samtidigt på en stor 60 tums skärm.

–Man får bra närhet och vi använde även en interaktiv skärm bakom oss. Det var mycket uppskattat! Med hjälp av studion fick vi bättre kontakt med våra konsulter. Med VR och "open space" for-

mat går det att forma mindre grupper och mötas virtuellt. Man kan utforska världen, prata och umgås tillsammans, berättar Fredrik.

Förutom sociala möten har ledarskapsteamet även använt VR formatet för presentationer och föreläsningar.

–Publiken är då i VR med sina egna bilder 3D renderade medan vi står och håller en powerpresentation, det är häftigt! Tack vare detta har vi kunnat bibehålla en god sammanhållning och det är positivt för konsulterna. Alla medarbetare fick en egen VR hjälm. Det finns ingen ursäkt att inte vara med, säger Fredrik.

–Vi är det lilla företaget i den stora koncernen som vi ska fortsätta att vara. Det innebär att vi har det lilla bolagets närhet, gemenskap och kultur men samtidigt de stora kunderna och affärerna, avslutar Tommi.

Text: Isabelle Ibérer

C.A.G har mycket goda medarbetarresultat och fått utmärkelsen Great Place to Work 2021 (plats 8 bland stora organisationer +250 anställda)

C.A.G Senseus är dotterbolag till C.A.G Group som är börsnoterat.



Om C.A.G

C.A.G är ett konsultbolag verksam inom IT-management, systemutveckling, drift & förvaltning och utbildning, med fokus mot Bank & Finans, Hälsa, Vård & Omsorg samt Försvar.

Med passion för utveckling arbetar C.A.G för att skapa långsiktigt värde för sina kunder och för att varje medarbetare ska trivas och växa i sin roll. Hos C.A.G finns såväl omfattande strategi- som implementationskompetens och Bolaget kan därför hjälpa sina kunder med små som stora projekt – allt från isolerade insatser till att ta helhetsansvar.

C.A.G har cirka 370 anställda, fördelade på självständiga operativa dotterbolag under ett gemensamt varumärke. C.A.G är noterat på Nasdaq First North Premier Growth Market sedan december 2018. Bolagets Certified Adviser är Erik Penser Bank.

www.cag.se
careers.senseus.cag.se

Effektiviserar ekonomi- och finansfunktionen

Med sin långa erfarenhet och gedigna kompetens inom ekonomi och finansavdelningar ser Lind & Schultz Financial Consulting till att matcha kompetenta och erfarna konsulter till bolag runt om i Sverige. Hos Lind & Schultz jobbar på projektbasis ca 200 erfarna och kvalificerade ekonomikonsulter och genom åren har de genomfört flera hundra projekt som på olika sätt har förbättrat kundernas ekonomi och finansfunktion.

Lind & Schultz Financial Consulting har funnits sedan 2008 och startades av Eva Lind Andersson och Patrik Schultz, som båda har haft ledande positioner på EY Management Consulting, Nordic Spring Management Consulting och RGP.

– Interimskonsulter är en bransch som har växt snabbt och ger bolagen flexibilitet och de resurser och kompetenser som behövs vid varje tillfälle. Bolagen kan snabbt ta in konsulter som komplement till att anställa egen personal, säger Patrik.

Uppdragen som Lind & Schultz får in kan som sagt vara interimsuppdrag som tex koncernredovisning, ekonomichef, redovisningschef, finanschef eller annan konsult inom ekonomi. De tar även in specialistuppdrag och kompetensförstärkning, till exempel vid Finansiell Due Diligence, IFRS, Redovisningsspecialist Projektledning som kan vara relevant när man byter affärssystem.

–Vi har en modell av kvalitetssäkring som innefattar intervjuer, referensstämning och betyg av konsulterna innan de kan börja jobba hos oss samt i våra projekt och hos våra kunder. Vi garanterar kvalitén på de sökande och kompetensen måste matchas mot rätt typ av uppdrag vilket innebär att jag måste känna av konsulten och veta vad de har för kompetenser och erfarenhet. Jag har intervjuat ett tusental ekonomer inom min karriär och har ett öga, erfarenhet och kompetens för att se om personerna är lämpliga för positionen som interimskonsult, förklarar Patrik.

Patrik fortsätter poängtera att det är avgörande om konsulten är erfaren, kan arbeta "hands on" och van vid att ta sig fram självständigt och snabbt i en större organisation. Det innebär att konsulten avlastar och bidrar snabbt till det som behöver göras på en ekonomiavdelning. Introduktionstiden kan ibland vara mycket kort i samband med börsintroduktioner, systembyten eller snabb tillväxt.

–Eftersom vi är snabba, flexibla samt erfarna inom ekonomi och finansområdet förstår vi hur en ekonomiavdelning fungerar. Tidigare genomförde jag olika uppdragstyper själv och det innebär att jag har förståelse för kunden och kan identifiera och definiera behovet som finns, säger Patrik.



Eva Lind Andersson & Patrik Schultz



Lind & Schultz jobbar inom alla branscher där det huvudsakliga området är Stockholm och bla med bank och försäkring. I de branscherna är det viktigt att konsulterna har erfarenhet av de specifika krav på regelverk och liknade som ställs.

–Vi försöker se till att konsulterna har branschfarenhet om det behövs för uppdraget. Vi vet hur viktigt det är att förstå skillnaden mellan olika personers erfarenhet och personlighet. Det är inte helt enkelt om man inte själv har den erfarenheten, därför är det avgörande

med det personliga mötet som vi alltid har, berättar Patrik.

Lind & Schultz långa erfarenhet från att ha arbetat med ekonomer och utvärderat dem gör att de är experter på att bedöma respektive konsults kompetens, både vad gäller relevant kunskap och lämplig personlighet. Detta resulterar i många nöjda kunder och konsulter.

–Vi har högsta kreditvärdighet på UC och tillväxten ser bra ut i år. Vi har fått flera uppdrag som har blivit förlängda och

2021 kommer vi att omsätta 30 miljoner åter igen, avslutar Patrik.

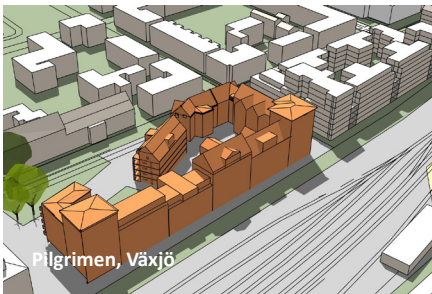
Text: Isabelle ibéer

Läs mer om Lind & Schultz:
www.lochs.se

Lind & Schultz



Kölonin, Växjö



Pilgrimen, Växjö



Slottsstaden, Växjö



Galaxen, Lessebo



Golfbyn, förslag



Bredviks by, Växjö



Bryggeriet



Förslag till kulturområde, Växjö



Filmstaden Göta, Göteborg



Filmstaden Scandinavia, Solna



Kungsmadskolans restaurang, Växjö



Volvo CE, Braås



Förskolan Vallviken, Växjö



Innovativa och pålitliga tester för fosterdiagnostik

År 2030 står den nya Hagastaden färdig. Innerstadsdelen där Stockholm och Solna möts. Här, strax intill Karolinska sjukhuset ligger medtech företaget CyberGene som tillverkar, producerar och säljer In Vitro tester för fosterdiagnostik. Med sin CE-märkta produktserie ChromoQuant kan de diagnostisera kromosomavvikelse hos foster. CyberGene har funnits på marknaden sedan 1995 och genom sin medicintekniska utveckling och innovativa drivkraft säljer de sina produkter på en stor internationell marknad till laboratorier som jobbar med klinisk genetisk diagnostik.

CyperGene är en tidig pionjär inom fosterdiagnostik som baseras på molekylärbioologiska metoder. 2004 lanserade vi vår första produkt ChromoQuant som var tämligen omvälvande eftersom vi drog ner analys tiden för fosterdiagnostik från 3 veckor till 24 timmar, förklarar Helene Olsson, VD för CyberGene AB.



Helene Olsson, VD

Om du är gravid kan du få genomgå olika tester för riskbedömning. Med ultraljud, KUB och NIPT görs en sådan riskbedömning. Man får veta om det finns risk för allvarliga kromosomförändringar hos fostret. Får man en hög risk går man vidare och gör ett fostervattensprov och ett diagnostiskt test. Ett så kallat QF PCR test från CyberGene är ett sådant diagnostiskt test.

– Vi har tagit fram analyspunkter som kallas för genetiska markörer. I det här fallet ligger de på de kromosomer där de vanligaste avvikelserna, så som trisomier förekommer, dvs kromosomerna 13, 18, 21 och XY. Trisomi innebär att fostret har tre kromosomer istället för två av en viss sort i sina celler. Exempelvis är Trisomi 21 Down syndrom, förklarar Helene.

PCR är en grundläggande teknik inom molekylär biologi som innebär att DNA kopieras. Den används ofta inom rättsmedicin och vanlig medicin. Att analys tiden med ChromoQuant är så kort är en stor fördel, då diagnostiken går snabbt efter att man har fått ett svar med hög riskbedömning, exempelvis från NIPT.

– När ett PCR test är gjort har man alla de genetiska markörerna som är blandade i endast 10 mikroliter vätska. Därefter kan man genom kurvor på ett papper utläsa kvantitativt hur många kromosomer av



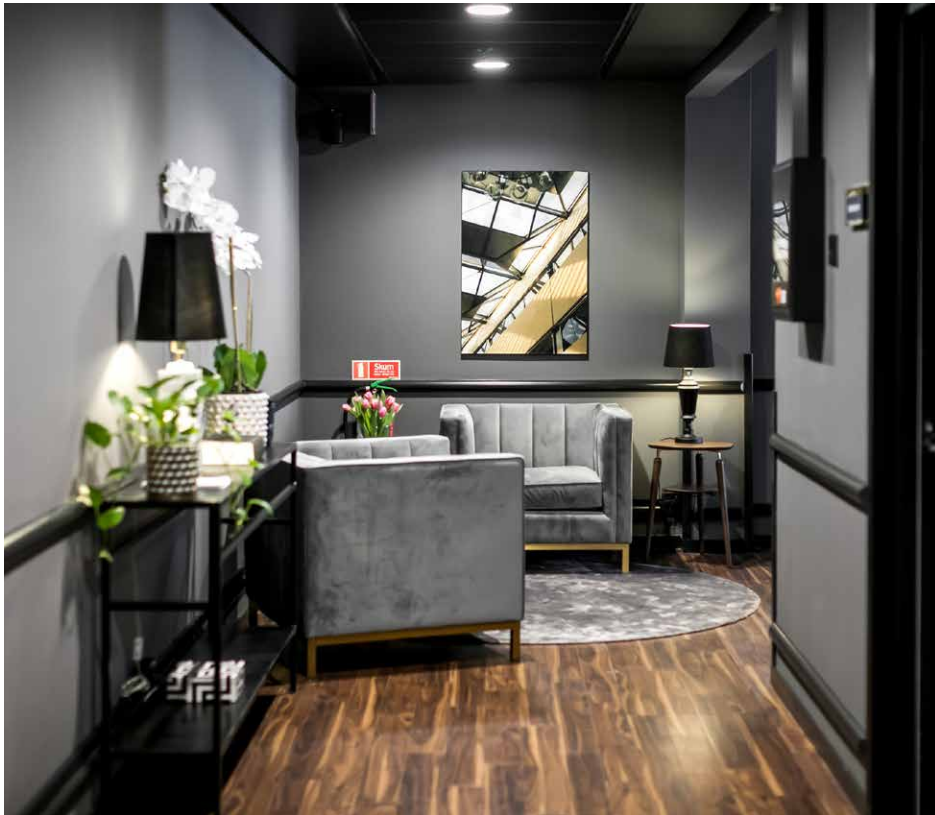
en viss sort man har. Det är en mycket robust och säker metod som vi har och den är CE-märkt internationellt inom In Vitro diagnostik, säger Helene.

CyberGene finns på marknaden i drygt 20 länder och säljer till laboratorier som jobbar med klinisk genetisk diagnostik. Det är ofta offentliga sjukhus men också privata. Deras produkter finns i många länder världen över och nyligen har CyberGene köpts upp av AlphaHelix Molecular Diagnostics och Helene är mycket förväntansfull.

– Det är jättespännande för oss! Det innebär tilltagande resurser för att komma vidare. Resultatet blir ett större kontaktnät och vi kommer att få ökade försäljningskanaler. Det har även kommit en ny EU lagstiftning för In Vitro diagnostiska produkter som innebär att de kliniska laboratorier som idag tillverkar sina egna diagnostikprodukter, inte får göra det längre. De måste köpa CE-märkta produkter vilket våra produkter är. Denna lag träder i kraft först om ett år i Maj 2022 men vi har förberett oss för det här i många år och ligger ganska långt framme med förberedelserna. Vi är väl positionerade och det kommer att innebära en stor ökning av försäljningen av våra produkter i framtiden, avslutar Helene.

Text: Isabelle Ibérer





Art Clinic – privat sjukvård - när den är som bäst

När du kommer in till Art Clinics nya klinik vid Sophiahemmet i Stockholm får du en trygg känsla. Här erbjuds en lugn miljö med musik, dofter och inredning i mörka toner som skiljer sig från vad vi ofta associerar med sjukvård. Det känns verkligen att den här kliniken är något alldeles extra, kliniken är skapad med en medvetenhet av att vara omhändertagande och för att sätta patienten i fokus.

När du gör ett besök hos oss vill du troligtvis göra någon form av estetisk eller rekonstruktiv operation. Du kanske vill forma din kropp efter en graviditet eller korrigerar hängande ögonlock. Då är det viktigt att även miljön runt omkring dig skapar lugn och harmoni inför mötet med våra läkare inom plastikkirurgi. På Art Clinic har vi

tänkt på att tillfredsställa patientens alla sinnen under patientresan. Det blir en känsla av trygghet och kvalitet berättar Ronnie Pettersson, VD på Art Clinic.

Art Clinic startades i Göteborg 1999 efter att Ronnie inte känt sig nöjd med det bemötande han fick från den privata sjukvården inför en egen operation. Han kände att det var mycket som kunde förbättras och märkte snabbt att både lokaler, service och patientbemötande inte höll den standard och klass som de borde göra.

Art Clinic är idag en av Sveriges ledande specialistkliniker inom plastikkirurgi, ryggkirurgi och ortopedi. De bedriver högkvalitativ specialistsjukvård med målsättningen att erbjuda dig som patient individuellt anpassade behandlingsmetoder utifrån dina personliga förutsättningar och önskemål. Art Clinic har fyra kliniker runt om i Sverige och utför årligen cirka 7 000 operationer. Art Clinic etablerade den senaste kliniken i mars 2020 i Stockholm vid Sophiahemmet. Den har en av Stockholms modernaste operationssalar för plastikkirurgi med högteknologisk utrustning och hepafiltrerad ventilation med fokus på patientsäkerhet.

–Vi har två operationssalar i Stockholm, en UVA och en vårdavdelning. Vi är den enda plastikkirurgiska kliniken i Sverige som är ISO-9001 certifierad och

miljöcertifierad. Kliniken är också ackrediterad vårdgivare av Sophiahemmet. Kvalitet för oss på Art Clinic är av högsta prioritet. Det är något vi har brunnit för sedan starten, säger Ronnie.

Art Clinic har specialistutbildad personal på alla sina kliniker. Samtliga läkare som jobbar på Art Clinic är specialister inom sitt respektive område. På kliniken vid Sophiahemmet i Stockholm arbetar några av Sveriges ledande specialister inom plastikkirurgi med en gedigen erfarenhet inom estetisk och rekonstruktiv plastikkirurgi. Koncernen har ett riksavtal med regionerna inom plastikkirurgi och utför operationer både genom avtal med landsting, försäkringsbolag och för privata patienter.

–I Stockholm vid Sophiahemmet erbjuder vi plastikkirurgi, både rekonstruktiv och estetisk som innefattar mycket ansiktskirurgi. Det kan vara allt från ansiktslyft till endoskopiska pannlyft. Efterfrågan inom bröstkirurgi är fortfarande stor och är en av de mest efterfrågade operationerna inom den privata verksamheten. Vi utför även en rad olika ingrepp såsom bl.a. kroppskirurgi där vi skapar och formar kroppen med hjälp av bukplastik, fettsugningar och reduktionsplastik. Inom den rekonstruktiva plastikkirurgin utför vi en rad olika ingrepp för regionerna och försäkringsbolagen

bl.a. rekonstruktioner efter bröstcancer berättar Ronnie.

–Visionen är att vara en av de bästa klinikerna i Sverige inom våra specialiseringsområden. Vi vill vara en ledande specialistklinik som erbjuder morgondagens sjukvård med kvalitet i världsklass. Hos oss ska patienten känna sig sedd, trygg och veta att för Art Clinic kommer patientsäkerheten först, du skall känna dig trygg före- under och efter en operation avslutar Ronnie.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om Art Clinic:
www.artclinic.se



Ronnie Pettersson
VD Art Clinic

**ART
CLINIC**
THE ART OF EVERY BODY



Filip Alexanderson, VD

SolidX fortsätter växa så att det knakar - Nu spås det bli en miljardindustri och Europas ledande konsultbolag

Filip Alexanderson som idag är VD och ensam ägare startade konsultbolaget SolidX för tio år sedan med målet att förändra marknaden för konsulter. Det har han gjort. Idag har företaget 65 anställda i Sverige och dem nyanställer mellan 5-7 personer per månad och har påbörjat process för att börsnoteras. SolidX vill bli norra Europas ledande konsultbolag - Med start i Holland och Schweiz.

De senaste två åren har vi ökat i tillväxt med en exponentiell utveckling på 670 procent och det ökar markant. Det beror mest på att desto fler anställda vi är, desto snabbare växer vi, en snöbollseffekt, säger Filip.

SolidX affärssmodell är mycket tydlig. De tar hand om sina anställda, ger dem mycket mer i lön och frihet att jobba var de vill. Det finns inga chefer att rapportera till och dessutom obegränsat med kompetensutveckling och andra fördelar som gör konsultlivet mer schyst.

–Våra anställda ligger på cirka 30.000 kr mer i lön per månad. Det gör att de konsulter som går över till oss gör allt i sin makt för att stanna kvar på SolidX. I sin tur leder det till att vi får in många ansökningar. Vi slipper därmed dyra rekryteringskostnader och har låg personalsomsättning som gör att vi kan fokusera på tillväxt och nya affärer och återigen ge tillbaka mer till våra konsulter, Win-

win. I slutändan har vi 22-23 procent i vinstmarginal där branschsnittet endast ligger på 12 procent. Trots att vi tjänar mindre på enstaka affärer så har vi mer i slutändan, nästan det dubbla, säger Filip.

Lönen lockar mest för de som ansöker och SolidX är mycket transparenta med vad de hyrs ut för. Idag är det vanligt för många på grund av pandemin med arbete hemifrån, men för SolidX är detta inget nytt, de har sedan start individanpassat anställningen och erbjudit distansarbete, vilket kanske gett SolidX fördelar i pandemitider.

FRAMTIDEN FÖR SOLIDX FRAMÅT:

Börsnotering

Just nu är det spännande tider för SolidX. De ska börsnoteras på Spotlight stock market inom en snar framtid som är en av Nordens ledande marknadsplatser för tillväxtbolag. Tidsmässigt är de halvvägs in i processen och samarbetar med en projektgrupp som består av: Nordic Issuing som emissionsinstitut, Shark Com-

munication för memorandumskrivning, Markets & Corporate Law (MCL) är legal rådgivare, och Sedermera Fondkommission är finansiell rådgivare och gör värderingen av bolaget och aktierna inför noteringen.

– Anledningen till att vi vill notera SolidX beror på att öka synligheten och att få en kvalitetsstämpel - Men inte minst för att enklare kunna göra förvärv framåt genom apportemission, där vi köper andra bolag via aktier istället för pengar. Vill poängtera att vi inte tar in en enda krona till SolidX inför notering, då vi har eget kapital och kan själva finansiera vår fortsatta tillväxt. Det kommer att innebära en synlighet som medför att ännu fler vill börja hos oss, säger Filip.

– Vi har satt som mål att nå 100 anställda under nästkommande år. Det känns fullt nåbart då vi bara förra veckan anställde sex personer. Vi har dessutom ungefär 50 personer som vill börja hos oss varje vecka, men för att hinna med så springer vi på dem bollar som vi vet

genererar affär, vilket idag skapar en otrolig tillväxt, säger Filip. Vi rekryterar även mycket internt, dels med säljare men även på styrelsenivå - Vi är i slutdiskussion med en del tyngre externa mycket vana styrelsemedlemmar, relevanta för oss inför notering men även inför företagsförvärv.

–Blickar man framåt så ska vi upp på miljardnivå, dels via förvärv men även via fortsatt expanderings lokalt samt internationellt. Vi är en tillväxtmaskin där samtliga inblandade blir vinnare lång-och kortsiktigt, avslutar Filip.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer:
www.solidx.se





Innovativt arbetssätt på traditionell redovisningsbyrå

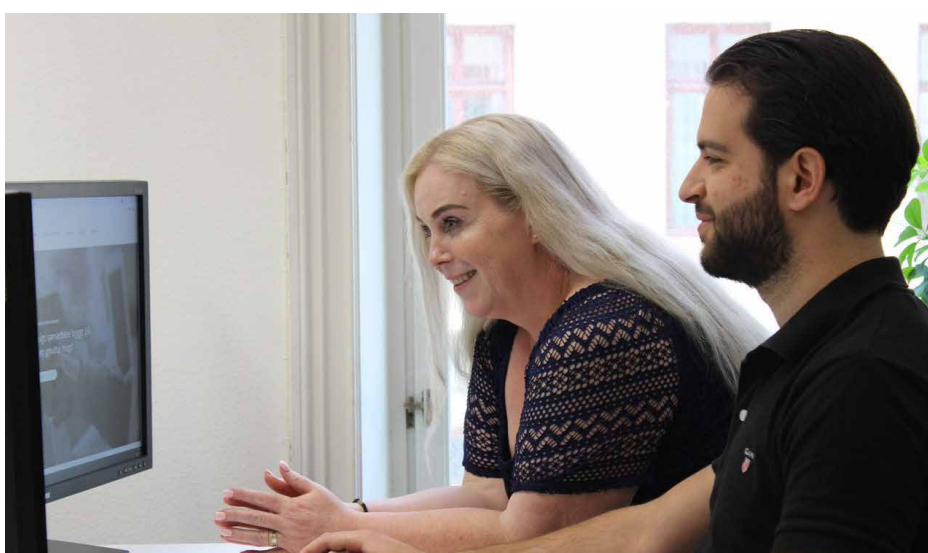
ViRedo har funnits sedan 2006 och är en redovisningsbyrå av traditionell karaktär men som skiljer sig från andra byråer i jämförbar storlek på grund av att de har en lång bakgrund av att arbeta med fastighetsbolag och bostadsrättsföreningar. 2008 var ViRedo 3 anställda. Tack vare ett nära samarbete och ett stort personligt engagemang har bolaget vuxit och är idag 19 anställda. Visionen är dock den samma: att vara den bästa arbetsgivaren och den bästa redovisningsbyrån i Sverige.

När Jessica Svensson (ägare & Auktoriserad redovisningskonsult) och Helena Grufman (ägare & Auktoriserad redovisningskonsult) är tillsammans i ett rum smittas man direkt av deras härliga energi och skratt. De är experter inom sitt område och passionen och engagemanget för sina kunder är formeln för framgång.

–Om det är någon kund eller något projekt jag vill ta mig an så backar Jessica och vice versa. Vi har ingen inbördes konkurrens eller prestige utan vi gör allting för laget och det tror jag också är en av anledningarna till att vi har hållit ihop så länge. Vi har aldrig tävlat mot varandra. Det är också mycket roligare att vara två. Det här är som ett gammalt äktenskap, där vi delar allt, säger Helena.

ViRedo erbjuder alla de tjänster som en vanlig ekonomiavdelning gör. De registrerar och betalar leverantörsfakturer, kontrollerar inbetalning från kunderna, gör bokföring, momsredovisning, löner, arbetsgivaravgifter och rapportering mm. Men det räcker inte längre att kunna leverera dessa standardtjänster- de erbjuder så mycket mer och skapar ett samarbete byggt på glädje, omtanke och en gnutta magi!

–Det blir mycket rådgivning. Jag brukar säga att man är lite som en kurator och stöttar kunden. Livet som entreprenör är tufft, man förväntas kunna hantera allt och där är vi, med vår långa erfarenhet som entreprenörer i kombination med



vad vi kan läsa i siffrorna, ett stort stöd för våra kunder, berättar Jessica.

Eftersom Helena och Jessica har lång bakgrund inom fastigheter och bostadsrättsföreningar har de ett stort segment av det som kunder. I Stockholm är de kända och Helena anser att Jessica är bäst i branschen när det kommer till fastigheter. Jessica tillägger att de har kunder inom ett flertal andra branscher samt att Helena under senare år utbildat sig inom HR och arbetsrätt, vilket ytterligare är en verksamhetsgren som kräver spetskompetens.

–Vi har hand om bolag i alla olika storlekar. Det är som att gå omkring på en midsommaräng där man får välja vilken blomma man vill ha idag. Det är en ynnest att ha möjligheten att få träffa entreprenörer inom olika branscher med diverse

kompetenser och storlekar på bolaget. Det gör att man själv alltid har kul och utvecklas, säger Helena.

Digitalisering, effektivisering & automatisering är ViRedos ledord och det speglar sig tydligt i deras arbetssätt.

– När vi startade bolaget en gång i tiden ville folk bara ha en årsredovisning. Nu är entreprenörerna mer aktiva i bolaget och tekniken har gått framåt vilket ställer högre krav på oss som i sin tur har gjort jobbet betydligt roligare, menar Jessica.

Helena och Jessica är två sanna entreprenörer med ett stort personligt engagemang för deras bolag, deras anställda och deras kunder. På deras hemsida står det: "Att hjälpa entreprenörer att driva bolag i olika konstellationer är det vi är allra bäst på och tycker är allra roligast!"

–En anställd sa till mig : "Vet du vad? Jag vaknade med ett leende och jag kommer med glädje till jobbet!" Det är precis så jag också känner. Trots att vi har varit igång många år nu tycker jag att det är lika kul. Kunder berättar att det känns som vi bryr oss och att vi finns där vilket varit särskilt betydelsefullt under pandemin! Det berör och jag blir tårögd, säger Helena.

Hela branschen har förändrats mycket de senaste åren och ViRedo har valt att hoppa på det tåget.

–Vår vision är att vara den bästa arbetsgivaren och redovisningsbyrån för våra kunder. Vi försöker leva efter det på alla sätt och vis. Både hur vi tar hand om personalen och våra kunder. Det ska vara familjärt, öppet och högt i tak, mysigt men framförallt kul. Då blir det magi! Vi är med våra kunder och våra anställda i alla situationer. Vi värdesätter varje förtroende, varje samarbete och vill fortsätta vår fantastiska resa tillsammans med befintliga och nya härliga människor, avslutar Jessica.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer om ViRedo:
www.viredo.se

ViRedo
REDOVISNING & FÖRVALTNING

Så kan vård göras mer tillgänglig för patienter

Adxto är stolt mottagare av priset Årets Företagare 2021 i Stockholms län med motiveringen att företaget "med en stark drivkraft och målmedvetenhet blivit ett viktigt stöd till landets sjukvård genom sina innovativa, digitala lösningar för uppföljning av patientvård".

Adxto samarbetar idag med Region Uppsala för en effektiv och nära vård. Tillsammans med flera aktörer är uppdraget att undersöka hur cancervård kan göras mer tillgänglig för patienterna.

–För vissa patienter anser vi att decentraliserad cancervård skulle innebära en förbättrad livskvalitet. Det känns bra att få utforska detta tillsammans med Adxto Care AB, säger Maria Andersson Ödman, verksamhetsutvecklare på Akademiska sjukhuset.

Effektiv och nära vård kan flytta sjukvården närmare patienter, exempelvis med behandling i hemmet. Då många patienter behandlas under en längre tid kan det frigöra tid och resurser för vården,

förenkla och öka livskvaliteten för patienterna. Vården måste därför anpassas utifrån patientens unika livssituation där tid för familj och arbete är viktiga delar. Ett annat pågående projekt där vi arbetar för att flytta vården närmare patient är vårt stödprogram inom neurologi. Utmaningen grundar sig i att patienter får en specialiserad Parkinson behandling som vanligtvis kräver mycket tid på sjukhusen för att få hjälp att titrera doser. Våra sjuksköterskor erbjuder stöd för Parkinsons sjukdom initialt på sjukhuset och vidare i patientens hem, där även utbildning och telefonsupport ingår.

Samarbetsprojektet möjliggör åtkomst, ökat patientstöd och mindre sjukhustid för de patienter som använder kundens produkt. För patienten innebär det en bättre och tryggare patientresa, behandlingsresultat samt ökad livskvalitet.

–Vårt samarbete med Adxto har möjliggjort åtkomst och service för patienter som använder våra produkter. Vi uppskattar Adxtos professionella sjuksköterskors arbete och höga servicenivå, säger Kri-



stoffer Meyner, Director Business Development Infusion therapies Europe at Air Liquide Healthcare.

praktiken, säkerställer Adxto att patienten med trygghet kan följa sin ordinerade behandling i det dagliga livet.

Med egenutvecklade digitala och fysiska lösningar för uppföljning av patientvård i

www.adxto.com

adxto



krogdirekt – Vi skapar lönsamma företag

Krogdirekt har över 20 års erfarenhet av att hjälpa restaurangbranschen och hotell över hela landet. Vi tror på nära samarbeten och är idag ett bollplank som skapar ökad lönsamhet för mer än 1 400 medlemmar.



Nytt digitalt beställningssystem för mat och dryck
Nya tider kräver snabb anpassning och med hjälp av den senaste teknologin och designen kan vi nu erbjuda ett modernt och smart system för order och betalning. Systemet är anpassningsbart för varje restaurang och hjälper till att effektivisera personalbehov, öka lönsamheten och minska smittspridning. Det krävs ingen integration mot andra kassasystem, inget krav på ny hårdvara, och det bästa av allt – kunderna behöver inte ladda ner någon app eller registrera sig. Smart och modernt, eller hur?

"Vi vill utveckla restaurangerna i Sverige, knyta till oss fler medlemmar och förklara vilka värden Krogdirekt kan tillföra. Vi har anpassat vår verksamhet efter pandemin med bland annat ett digitalt beställningssystem som vi nu kan erbjuda våra medlemmar."

Vi ger branschen rätt förutsättningar

Som medlem hos Krogdirekt kan man spara upp till 50 % genom att använda våra avtal med många av Sveriges ledande företag. Vi kan sänka priserna på bland annat råvaror, el, köksutrustning, försäkringar, tvättkostnader och minska de höga kostnaderna på kassasystem, betalterminaler och kortinlösen. Allt det som gör skillnad när man ska skapa en lönsam restaurangverksamhet!



Henric Rondahl, VD
Krogdirekt AB
Hertig Karlsgatan 5C, Linköping
www.krogdirekt.com
hej@krogdirekt.com

krogdirekt



Victor Freye, VD

Ljud-dokumentärer skapar nya upplevelser

Naudio, som står för Nordic audio, är det första vertikalt integrerade samarbetet mellan de bästa dokumentära producenterna och en distributör för att leverera dokumentära ljudberättelser av högsta kvalitet till en krävande och kvalitetsmedveten publik. Nu ska Naudio även börja samarbeta med Third Ear som är ett av Danmarks främsta produktionsbolag för dokumentärer och podcasts.

Idén till Naudio formades i samarbeten som uppstod mellan flera bolag där alla är en del av den kreativa hubben V66. Genom redan framgångsrika samarbeten väcktes idén om att erbjuda publiken något alldeles extra och mer av det de söker. Nämligen just högkvalitativa dokumentärer inom bland annat true crime, historia och biografier, på ett anpassat sätt.

–Vi har nära samarbeten med några av de absolut bästa producenterna i Skandinavien. Bland annat en av skaparna bakom Spår, skaparna bakom En mörk historia och flera välkända P3 dokumentärer. För att vara specifik är det produktionsbolagen Soundtelling och Just Stories som vi samarbetar allra närmst produktionsmässigt med. Men vi jobbar även tillsammans med flera andra producenter och söker alltid efter de allra bästa berättelserna och de som kan producera dem på absolut bästa sätt, säger Victor Freye, VD för Naudio.

Victor berättar att strävan är att alltid sätta innehållet i fokus och ge användarna en upplevelse som gör deras innehåll rättvisa. Därför lägger de mycket krut på unika omslag till varje dokumentär och håller resterande design ganska avskalad.

–Vi vill göra det lätt för användarna att hitta det innehållet de är intresserade av



men samtidigt nya favoriter och upptäcka hela vårt bibliotek. För att lyckas med det behöver designen främja innovation men även överblick och tydlighet. Då blir det ett avvägt samspel mellan design och funktioner som vi utmanar och jobbar med varje dag. Designen av många digitala tjänster är någonting som hela tiden utvecklas och det gäller även oss. Vi har många ideer som vi jobbar på och målet är att introducera nya element och funktioner i appen på ett sådant sätt som lyfter vårt innehåll ännu mer, ger våra användare mer värde som förstärker upplevelsen från våra dokumentärer, berättar Victor.

Naudio levererar i stort sett alla genrer som kvalificeras som dokumentärer.

Stora och viktiga genrer är true crime, historia och biografier men utöver det kommer det att finnas mycket nischade dokumentärer både innanför och utanför dessa genrer.

–Det viktigaste för oss är att alla dokumentärer håller hög kvalitet så att lyssnaren inte vill, eller nästan kan sluta lyssna. Vi vill tillhandahålla de allra bästa dokumentära berättelserna och ständigt sträva mot att erbjuda något som ingen annan kan inom det segmentet. För vi gör bara dokumentärer. Inget annat, säger Victor.

Naudio ska vara och förbli den ultimata platsen för underhållande dokumentära berättelser enligt Victor. Det bästa er-

bjudandet för de som söker den typen av innehåll på ett innovativt sätt.

– Närheten till våra produktionspartners lyfter den möjligheten till en ny nivå. Allt för att våra användare ska bli glada varje ögonblick de lyssnar och öppnar vår app, säger Victor.

Naudio i Danmark

I stolt samarbete med Third Ear lanseras Naudio i Danmark. Third Ear är ett av Danmarks främsta produktionsbolag för dokumentärer och podcasts.

–Vi ser fram emot att arbeta med dem och även översätta några av deras otroliga berättelser till svenska. Ett första smakprov på samarbetet är dokumentären "Mannen utan ansikte" om spionen Marcus Wolf. Hör Martin Johnson (från podcasten Spår och HBO:s *Knutby i blind tro*), tillsammans med Third Ear, berätta vad som egentligen hände när Säpos hemliga källa infiltrerade 'Ministeriet för statssäkerhet' hos Stasi, avslutar Victor.

Text: Isabelle Ibérer

naudio
www.naudio.app

Världens smartaste nyckelskåp!

Varför behöver man ett nyckelhanteringssystem?

- Nycklar skall förvaras på ett säkert ställe.
- Nycklarna bör användas av rätt person.
- Kontroll på nycklar och användare.
- Spåra nyckelanvändningen.
- Inventering av nycklar.
- Alltid aktuell information om samtliga nycklar

Säkerhet

Varje nyckel är säkrad genom lås och RFID-transpondrar.

Tillgången till nycklarna säkras genom personliga koder och kort.

Vad kan ett intelligent nyckelhanteringssystem göra för dig?

- Du vet var dina nycklar finns.
- Du vet vem som använder den.
- Håller reda på användningen.
- Hanterar användarrättigheter
- Administrerar användare, kort och nycklar
- Användarna har åtkomst endast till de nycklar de får använda
- Visar rapporter
- Säker förvaring
- Kan hantera nycklar i flera byggnader och kontor.

Vem har behov av ett nyckelhanteringssystem?

- Banker
- Statliga institutioner
- Kraftverk
- Hotell, vandrarhem, spa
- Konferensanläggningar
- Universitet och högskolor
- Spelindustrier
- Företagsanläggningar
- Fastighetsförvaltning
- Säkerhetsföretag
- Bil- och fordonsförsäljare
- Biluthyrare och s.k. Fleet-management- användare
- Sjukhus och hälsoanläggningar
- Och många fler...



Nyckelhantering

Vem tog nyckeln och när?

Problemet med nycklar

- Nycklar används av fel person.
- Nycklar lånas och lånas ut.
- Dom tappas bort och hittas av fel personer.
- Man glömmer att lämna tillbaka dom.
- Objekt blir tillgängliga för fel personer.
- Om flera personer har tillgång till samma nyckel – vet man då vem som har den?

Lösningen

- Ett bra och enkelt förvarningssystem för nycklar och värdesaker.
- Lätt att hitta rätt nyckel genom information och positionslampor
- Användarvänlig tillgång genom koder och/eller RFID- baserade ID-kort
- Ett automatiskt återlämningssystem med registrering av nyckelplatser på displayer och loggar.
- Bidrar till lägre kostnader – färre förlorade nycklar leder till mindre besvär och kostnader.
- Förbättrar effektiviteten.
- Nyckeltillgången är fullt kontrollerbar.

Hantera värdesaker

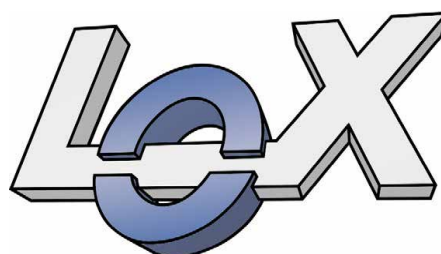
- Tillgång inte bara till nycklar utan också värdefulla objekt.
- Kan förses med lådor för verktyg, mobiler, ID-kort, dokument m.m.
- Använd samma koder och ID-kort för att få tillgång till både nycklar och objekt.

Säkerhet

- Du vet alltid när en nyckel togs ut och lämnades tillbaka.
- Individuella rättigheter kan definieras för alla användare.
- Kontroll över användningsfrekvensen för varje individuell nyckel.
- Aktivering av alarm för uteblivna eller försenade nycklar.
- Säker förvaring i certifierade skåp.

Fördelar

- Transaktioner i realtid.
- Direktaccess till alla skåp och till alla nycklar och lådor.
- Praktisk tillgänglighet vid alla tider.
- Utbyggbart – Välj det antal nyckelpositioner du önskar och bygg ut efter hand.
- Nycklar och lådor kan kombineras i ett och samma system.
- Nyckelskåpets kapacitet kan expanderas efter ditt behov.
- Systemet kan sammankopplas och samexistera med andra system.
- Skyldigheter och möjligheter kan rapporteras per användare och/eller nyckelaktiviteter.
- Programvaran i skåpet kan visa direkt på bildskärmen var nyckeln är och vem som tagit ut den ur skåpet.
- (Gäller den som har rätt behörighet).



Loxtore RFID Systems AB - Tel +46 (0)8 551 51000

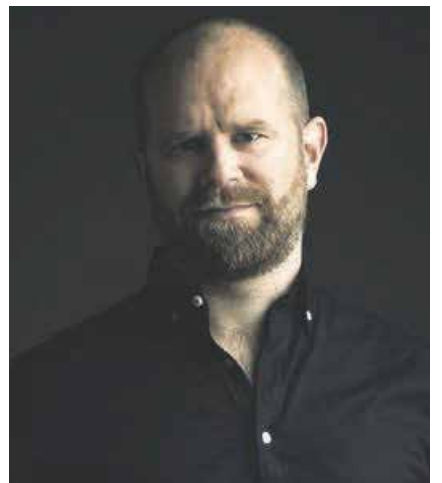
www.loxtore.se - www.loxtore.com - info@loxtore.se



Hur skapar vi cirkulära flöden av material och produkter så att värdet bevaras i ekonomin? Det är en av många strategiska frågor som Stena Circular Consulting arbetar med.



Mattias Nilsson, Sales & Marketing Director på Stena Recycling Sverige.



Mats Linder, Head of Circular Consulting på Stena Recycling Sverige

Så hjälper Stena Recycling industrin med cirkulära affärslösningar

Förra året utökade Sveriges ledande industriella återvinningsbolag, Stena Recycling, sin verksamhet med den internationella konsultverksamheten Stena Circular Consulting. Med 80 års praktisk erfarenhet inom återvinning tar Stena Recycling nu nästa steg som den ledande aktören inom cirkulära lösningar.

Vid det här laget har vi lärt oss att vi måste accelerera omställningen till mer hållbara affärslösningar. Smältande isar, höjda havsnivåer och extremväder är bara några av konsekvenserna om vi inte får ner utsläppen. Trots denna kunskap visar data att det går för långsamt. Mats Linder är ny i rollen som Head of Circular Consulting på Stena Recycling Sverige och har lång erfarenhet av att jobba med cirkulär ekonomi. Han menar att vi som land, samhälle och industri har stora möjligheter att samarbeta för att ställa om mot cirkulär ekonomi och trappa upp kampen mot de stigande temperaturerna.

- Rapporter visar att vi håller på att missa Parisavtalet. För att vända utvecklingen räcker det inte att bara effektivisera den befintliga verksamheten – vi måste utmana vårt nuvarande sätt att tillverka, sälja och använda produkter. Att möta behoven av att anpassa produkter och processer, men också användningen av dessa kommer vara värdeskapande för ett företag som vill framtidssäkra sin verksamhet, säger Mats Linder.
- Satsningen Stena Circular Consulting

ligger helt rätt i tiden. Med Mats och hela det team vi rekryterat har vi rätt kompetens på plats, och vi väljer att satsa för att vara med och leda utvecklingen. Det kommer inte räcka enbart med teori och kunskap, vi måste ta det ett steg längre och skapa konkreta resultat. Som norra Europas ledande återvinningsbolag sitter vi på en position med både teori och praktik under samma tak. Den positionen gör oss unika och ger oss möjlighet att skapa cirkulära lösningar tillsammans med våra kunder, säger Mattias Nilsson, Sales & Marketing Director på Stena Recycling Sverige.

Bred produktportfölj och praktisk kunskap
Med Stena Circular Consulting som partner får man hjälp att planera och driva sitt företags utveckling mot en cirkulär ekonomi. De olika tjänsterna Stena Circular Consulting erbjuder omfattar bland annat områden som strategiutveckling med fokus på att skapa nya samarbeten i värdekedjan, process- och produkt-design, optimering av återvinning – inklusive avfallsminimering och återanvändning, samt utveckling av cirkulära affärsm modeller.



- Den 80 år långa erfarenheten som återvinnare har resulterat i en omfattande kunskap om återvinning av alla olika materialslag. Framförallt har vi omfattande erfarenhet av produktion och infrastruktur kring återvinning, samt hur olika materials egenskaper och sammanfogningstekniker påverkar möjligheten till återvinning. I Halmstad på Stena Nordic Recycling Centre finns både processerna och möjligheten att testa på plats. När vi tar med oss kunder dit och kombinerar teori och praktik brukar resultaten bli mycket talande, säger Mattias Nilsson.

- Vi har en mycket bred produktportfölj och kan hjälpa till på många olika sätt. Till exempel kan vi genomlys en specifik produkt för att se hur man kan designa för att hålla längre, eventuellt återanvändas och

slutligen maximera återvinningen. Vi kan titta på affärsm modeller och analysera på vilket sätt en produkt kan säljas som tjänst – allt för att öka värdeskapandet, säger Mats Linder.

Värdeskapande verksamhet

Genom att satsa på en cirkulär ekonomi blir ditt företag mer lönsamt, konkurrenskraftigt och attraktivt för befintliga och potentiella intressenter. Stena Recyclings målsättning framgent är att fortsätta hjälpa företag i deras utveckling mot cirkularitet och bredda Circular Consulting ytterligare, både i Sverige och utomlands.

- När vi som företag om fem år tittar tillbaka vill vi kunna se att vi verkligen har varit en positiv kraft för att driva förändringen mot en mer cirkulär ekonomi, avslutar Mats Linder.

FAKTA

Stena Recycling är Sveriges ledande återvinningsbolag och en helhetspartner för att utveckla hållbara lösningar inom alla typer av verksamheter. Med 1 600 engagerade medarbetare och 90 anläggningar över hela landet skapar vi långsiktiga lösningar varje dag för såväl kunder som för samhället i stort. Stena Recycling finns förutom i Sverige även i Norge, Danmark, Finland, Polen, Tyskland och Italien.

Läs mer:
stenarecycling.se/circular-consulting

Följ oss på facebook:
facebook.com/stenarecyclingab

Besök oss på LinkedIn:
linkedin.com/company/stena-recycling-ab



It starts here.



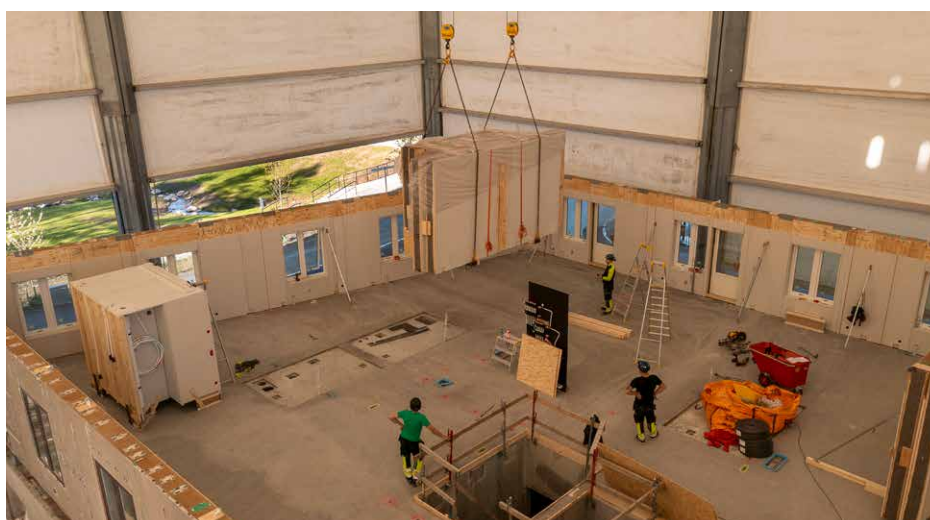
Fastigheter i trä med innovativ teknisk produktion

Vernum Fastigheter bygger hus i trä med en effektiv byggmetod där de tar hand om hela kedjan - från idé till inflyttning. Enligt Anders Tengbom, utvecklingschef på Vernum Fastigheter, är trä det ultimata byggmaterialet för att skapa hållbara bostäder. Det är ett vackert och levande material som ger karaktär åt byggnaden och ett viktigt steg för att utmana byggbranschens synsätt på trähus och hur vi bygger ett hållbart samhälle.

Vi är väldigt stolta över produktionen av våra fastigheter. Vi har det ekologiska cirkulära tänket där vi anser oss vara en av de mest resursnåla husproducenterna av flerfamiljshus, dessutom med de bästa ljud och brandvärdena på marknaden. När vi startade med en sådan hög ambition såg vi också vad som kunde göras på produktionsidan. Efter att vi satte oss in i de tekniska utmaningarna med att bygga ett så cirkulärt och hållbart trähus som möjligt arbetade vi med både en omfattande digitaliseringsprocess men även med en hög industrialisering där vi klarar av att göra så mycket som möjligt på fabriken, berättar Anders.



Anders Tengbom,
utvecklingschef



Vernum Fastigheter vill övergripande förädla varje komponent i träet så långt det går utan att ta hänsyn till vilken disciplin det tillhör. Förädlingen sker både i en traditionell trähusfabrik men även i den portabla fabriken på platsen där huset uppförs. Den portabla fabriken är en unik tältkonstruktion som väderskyddar arbetsplatsen och säkerställer ett snabbare uppförande.

–Vårt hus som helhet består av förnyelsebart cirkulärt material. En traditionell byggnad byggs som en gummistövel medan Vernums hus är gjorda som en lädersko i meningen att den kan naturligt andas och släppa ut fukt. Vår vägg är som ett modernt timmerhus. Det finns ingenting annat än rent virke tvärs igenom. Vi kan använda hela stocken istället för att endast använda de finaste bitarna. Det som blir spill mals ner till cellulosafiber som vi fyller hela rummet i väggen med berättar Anders.

Klimatpåverkan

Det finns ett allmänt intresse för att kunna jämföra klimatpåverkan för olika byggplattformar. För att göra en sådan beräkning måste alla byggdelar från dränerande lager och uppåt i byggnaden samt hela livscykeln inkluderas. IVL - Svenska Miljöinstitutet har gjort en klimatdeklaration för hela byggnaden och livscykeln och det CO2 avtrycket som Vernum har med sin byggmetod jämfört med ett betonghus är väsentligt mycket lägre. Vernum kan bygga ett hus och drifta det i närmare 80 år med samma klimatavtryck som betonghuset gör för endast produktionen. Virket som används är förnyelsebart vilket innebär att råvaran förnyas gång på gång i de svenska skogarna.

–Som den amerikanska trähusarkitekten Micheal Green sa: ”Känslan att gå in i ett trähus är något annat. När du går in i en vanlig byggnad har du aldrig sett någon krama en betongpelare men

däremot när det är ett trähus reagerar kroppen instinktivt och vill krama en träpelare som till exempel står i mitten av rummet”. Vi vill känna oss ett med naturen, berättar Anders.

Vernums sätt att bygga hus på är dessutom ovanligt tyst. Anders berättar att arbetsmiljön för arbetarna är fantastiskt. Det finns inga bilmaskiner, det är en snabb produktion och utan uttorkningstider. Allt material är torrt när det kommer.

–Med vårt system kan vi bygga hus upp till åtta våningar och tiden det tar för en färdig produktion är sex månader. Vi har producerat hus i Skellefteå och Enköping och vi bygger just nu tre huskroppar i Sollentuna med 135 lägenheter. Vi startar också upp ett byggprojekt i Nynäshamn senare under detta året, berättar Anders.

Fastigheter som håller

–Visionen är att dels vara idealister och hjälpa branschen att bli renare och skapa en bättre produkt men även att skapa ett långsiktigt och ansvarstagande fastighetsbolag med egenproducerade och hållbara bostäder. Vi ser behovet av företag såsom vårt som jobbar aktivt med teknisk utveckling av byggprocessen med ett cirkulärt fokus för att vi ska minska byggbranschens höga klimatbelastning i framtiden, avslutar Anders.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer:
vernumfast.se

