

INNOVATIVA FÖRETAG



POST TATTOO CARE.

Första eftervårdserien
för tatueringar i Sverige
-Tattoo Mender | 13

STOCKHOLM

"The Home of
Impact" | 6

Profilen:

Grundaren av Ståhl & Partners

HELENA STÅHL

"Våga gå din egen väg" | 10-11

WASHOLOGI

Sustainable garment care

MADE IN SWEDEN

www.washologi.se



Innovativa tidsystem som stödjer samhällets infrastruktur

Westerstrand utvecklar, marknadsför och tillverkar avancerade tidsystem och informationstavlor för användning inom offentlig kommunikation, industri, handel och sport över hela världen. Med 60 medarbetare, dotterbolag i Frankrike och Belgien positionerar företaget sig som en högteknologisk leverantör där innovation och utveckling står högst upp på agendan.

Vem har inte stått och väntat på tåget och sett den vita klockan på perrongen? Eller den stora matchtavlan i idrottshallen eller fotbollsarenan? Sannerligen var det Westerstrand som hade tillverkat dem. Men Westerstrand är så mycket mer än ett klock och display företag. Visst, det var så det hela började när Yngve Westerstrand startade Westerstrand Urfabrik AB och byggde den första klockan i sin urmakeriverkstad 1906. Men 1983 skedde ett ägarbyte av Björn Johansson från Örebro och idag är Westerstrand ett högteknologiskt företag med inriktning mot offentlig miljö. Företaget, som fortfarande ägs av familjen Johansson, säljer avancerade tids och informationssystem som har en viktig och avgörande roll i infrastrukturen i samhället. Sedan många år tillbaka utvecklar Westerstrand nya innovativa lösningar och produkter med fokus på hållbarhet och miljö.

–Vi har byggt ut och investerat i en helt ny elektronikprocess. Vi tillverkar fortfarande allting ”in house” men idag har vi fasat ut miljöfarligt klassade elektronikkomponenter som är vanliga i vår bransch. De som finns kvar är sådana som är svåra att ersätta och som EU har givit dispens för. Vi har i vissa fall gått längre än lagstiftning och miljökrav då en stor del av våra kunder finns inom sjukhus och skola där en ren miljö, med all rätt, är en stor aspekt, säger Johan Johansson, vd för Westerstrand.

Westerstrands systemlösningar och produktkategorier; Tid, Sport, Display och Tidshjälpmedel finns idag representerade över hela världen. 50 % av deras produkter exporteras. Kunderna är främst järnväg, tunnelbana, sjukhus, skolor, kontor, idrottsarenor och kyrkor. De senaste åren har Westerstrand t.ex. levererat sina produkter till Nya Karolinska sjukhuset, EU parlamentet i Bryssel, Doha Metro, Bangalore Light Rail, Belgiska Järnvägen och det kulturminnesmärkta Tornuret i Kiruna.



–I våra tidsystem är klockorna kopplade till en synkroniseringskälla (t.ex nätverk, huvudur, tidcentral, GPS, eller Wifi) som alltid förser klockorna med rätt tid. Skulle det bli strömavbrott och de stannar av någon anledning, vid sommar och vintertidsomställning, när båtar passerar tidzoner etc, kommer de justera sig rätt när systemet är tillbaka i drift. Vi jobbar med tidsnogrannhet ner till nanosekunder vid installationer, t.ex. när kunden skall styra tid i datorer som är kopplade till våra system. Trafikledningen för järnvägar eller flygplatser får alltid ett exakt tidsystem när de ska övervaka tåg, tunnelbana eller flyg. Även vid enklare installation som skolor underlättar ett underhållsfritt komplett system förklarar Johan.

–Vi har infört ett uppdaterat system med satellitpositionering för avläsning av exakt tid, GNSS (Global Navigation Satellite system). Tidigare var det amerikanska GPS systemet det tillgängliga, nu kan våra klockor även läsa av navigationssystemen Galileo (Europa), Beidou (kinesiskt) och Glonass (ryskt) och

kunden kan välja varifrån synkronisering sker, fortsätter Johan.

Skyddssystem för avancerade tidcentraler

För att skapa cybersäkra lösningar har Westerstrand utvecklat ett ”anti jamming” och ”anti-spoofing” system för att skydda deras avancerade tidcentraler från intrång. Johan menar att säkerhetsaspekten är mer och mer viktig med tanke på omvärldsläget, speciellt för många av Westerstrands kunder som har känslig verksamhet.

–Vi har även utvecklat ett nytt koncept av järnvägs-klockor som är mer teknologiskt avancerade än de förra versionerna. De har ett antal nya funktioner såsom uppkoppling mot GSM nät och central larmövervakning för varje klockas sekundvisare, belysning, lås och synkronisering. Klockorna är dessutom mekaniskt mer servicevänliga med gångjärnsfunktioner och lätt utbytbara delar vilket även gör dem miljövänliga med lång livslängd och lägre energiförbrukning. När det gäller sportsystem har vi även där uppdaterat



Johan Johansson, vd Westerstrand

mjukvaran och anpassar oss till utvecklingen av videorskärmar som installeras på större idrottsarenor, berättar Johan.

Westerstrand har en stabil tillväxt och blickar framåt mot flera spännande projekt.

–I och med att vi har så många ben att stå på är vi inte kritiskt känsliga för konjunktursvängningar även om vi påverkas. Vi har fått in ett par stora ordrar till järnvägsprojekt, även några projekt i Indien och Mellanöstern som vi ser är en stor marknad där det byggs otroligt mycket just nu. Våra största marknader är annars Sverige och Europa. Vi kommer även att titta på hur man kan driva klockor med solceller som jag tror kan bli en intressant produkt framöver. Det ligger rätt i tiden, avslutar Johan.

Text: Isabelle Ibéer
www.westerstrand.se





Lee Wermelin, ordförande PublicInsight, Fotograf: Åsa Hafmar

Hitta nya kunder på den offentliga marknaden - dubblera dina intäkter

Genom digitala verktyg och expertrådgivning hjälper PublicInsight företag som vill öka sin försäljning mot den offentliga marknaden. PublicInsights tjänst är banbrytande och förenklar processen för småföretagare som med rätt inställning kan öka sin affärsförmåga och dubblera sina intäkter.

Det görs offentliga affärer för 107 miljoner SEK i timmen, 365 dagar om året inom alla branscher i Sverige. Idag är marknaden för den offentliga sektorn full av myter och krångel och fler små bolag borde få tillgång till de offentliga affärerna, säger Lee Wermelin, ordförande för SaaS-bolaget PublicInsight.

Med PublicInsights AI baserade SaaS-tjänst krävs inga förkunskaper. Den hittar och matchar affärerna och dessutom hjälper den dig att vinna dem.

–För företag är försäljning en process som inte kan garantera resultat. Att få nya kunder är bland det tuffaste som finns, det är svårt att beräkna och det är väldigt dyrt för företag. Det vi gör är att vi hjälper företag att hitta nya kunder inom den offentliga sektorn, förklarar Lee.

PublicInsight kan hjälpa dig med att lägga ditt första anbud. Tjänsten öppnar upp både den svenska och hela EU-marknaden på samma ställe till ett och samma pris.

–Vi har ett fantastiskt nätverk av anbud och det vi kan erbjuda anbudskonsulter-

na är ett ständigt flöde av kunder. Vår plattform gör att samhället får ett bättre fungerande ekosystem. Det handlar om att använda de företag som rör sig inom ekosystemet på ett smartare sätt, ungefär som Uber, menar Lee.

Måste hitta nya lönsamma vägar

Det börjar bli tufft för småföretag att hitta säkra affärer och det kanske kommer vara ännu svårare de kommande åren. Därför måste de hitta nya vägar och andra affärer. Då är det fantastiskt med den offentliga sektorn.

–Den offentliga marknaden köper lika mycket varje år, de betalar i tid och ofta är kontrakten långa vilket innebär att du kan bygga upp en trygghet med resten av verksamheten. De flesta företag känner till marknaden men när de hör att det finns 1200 miljarder i affärer att välja mellan, förstår de att de måste vara där. Men för att förstå det och stänga den första affären behöver de hjälp. Det är en lång uppförsbacke för många, speciellt för mindre bolag. Å andra sidan kan man fundera på varför stora bolag har avdelningar med personal som inte gör något annat än att lägga anbud hela dagarna. Det är för att det är lönsamt och det går att vinna dem, säger Lee.

–Den offentliga sektorn är en trygg betalare som är okänslig för lågkonjunkturer. De kommer att handla oavsett, tillägger Lee.

Sedan PublicInsight öppnade upp deras senaste version av tjänsten har de märkt en markant skillnad i intresse av att hitta-Fatta-Vinna de offentliga affärerna vilket gör att marknaden för PublicInsight framöver ser bra ut.

–Vi jobbar med avancerad modern teknik för att ta tag i och utveckla den här marknaden. Det ska inte kosta en massa pengar för att jag som företag ska hålla reda på vilka anbud som kommer. Vi vill att de bästa leverantörerna ska bjuda, menar Lee.

Förändra beteende

En del av PublicInsights affärsmodell är också att titta på och försöka förändra beteende hos de offentliga köparna. De som sitter med köparmakten.

–Ansvarar man för inköp för 1 200 miljarder varje år har man ett stort ansvar. Att köpa hållbart är en viktig faktor som delvis styrs av målen i Agenda 2030. En annan viktig faktor är att ta vara på innovationskraften hos de tusentals små och

”Den offentliga sektorn är fantastisk. Det är en trygg betalare som är okänslig för lågkonjunkturer, och som kommer att handla trots det”

ägarledda bolagen som idag står utanför denna marknad. För oss handlar det inte bara om att använda AI för att effektivisera en kundtjänst eller göra smarta sammanställningar av stora datamängder. Det handlar om att förändra beteenden, bryta invanda mönster och matcha affärerna till de bästa leverantörerna som finns. Inte bara till de som redan kan, avslutar Lee.

Text: Isabelle Ibéer
www.publicinsight.se

WETSUIT HAIR PROTECTING

Det unika skyddssystemet för långt hår

Den innovativa patenterade produkten WETSUIT HAIR PROTECTING tar fram det bästa i ditt schampo. Frisören och entreprenören Fredrik Olofsson har utvecklat en produkt som sluter fjällskiktet och kapslar in hårlängden under schamponeringen samtidigt som det fyller håret med protein, glansgivande oljor och fuktbevarande ämnen. Produkten kan reparera skadat hår snabbt och förhindrar att det övertvättas. Fredrik letar nu seriösa samarbetspartners som kan vara intresserade av att inkludera WETSUIT HAIR PROTECTING som en del av deras produktserie.



Så fort hårbotten och håret börjar kännas stripigt och fett är det vanligt att vi tvättar det. Många av oss tvättar håret 2-3 gånger i veckan, vissa kanske t.o.m. var och varannan dag. Det kan betyda att man tvättat ett axellångt hår upp till tusen gånger och då finns inga balsam och inpackningar som kan rädda håret eftersom det har torkats ut och skadats så otroligt mycket. Men vad vi inte tänker på är att längderna inte behöver rengöras på samma sätt som hårbotten. Det menar Fredrik Olofsson som har varit frisör i över 30 år och driver salongen O Frisör mitt i Vasastan i Stockholm. Efter många års forskning och "trial and errors" har Fredrik utvecklat den innovativa EU-patenterade lösningen WETSUIT HAIR PROTECTING som verkligen är unik och kanske vänder upp och ner på allt du har lärt dig om hårvård.

–Min passion för långt hår är det som fick mig att vilja bli frisör och under åren har jag sett så många produkter komma och gå. Vissa av produkterna har varit väldigt starka och med så mycket kemikalier att några av mina kollegor på salongen fick näsblod och utvecklade allergier. En del schampon som kommit och gått har haft innehåll med bra orga-

niska ämnen men kanske inte gjort riktigt rent i hårbotten. För några år sedan kom torrshampot tillbaka på marknaden. Det är visserligen en bra produkt för att man inte behöver tvätta hårlängden men som fungerar bäst för att skapa volym, och mindre bra som rengöring. Det var ungefär runt den tiden som jag bestämde mig för att ta tag i idén jag hade med WETSUIT, berättar Fredrik.

Produkten är lätt att applicera. Blöt hela håret, applicera sedan WETSUIT på längderna, cirka 10 cm från hårbotten och hela vägen till topparna. Därefter schamponerar man hårbotten och sköljer sedan ur både schampot och WETSUIT samtidigt. Håret fylls med protein och fukt och stänger fjällskiktet så att schampots tensider inte kan tränga in på djupet i längderna.

–Alla de schampon som löddrar kommer WETSUIT göra så att de blir mindre djuprengörande i längderna men möjliggör att du fortfarande får ett rent lyft i hårbotten. Det blir ett jämnare resultat, och blir mer likt ett kurbad för längden, säger Fredrik.

–Jag ville verkligen utveckla en produkt som hade alla de "goda" ämnena och egen-

skaperna men som ändå tillät schampot göra sitt i hårbotten, fortsätter Fredrik.

MED WETSUIT BLIR DET MINDRE FRISS OCH KLVUNA HÅRTOPPAR

Fredrik förklarar att det är många schampon som har protein och fukt som är bra för håret men att det är alldeles för lite av de "goda" ämnena i, eftersom schampot då inte skulle kunna göra rent i botten.

– Jag utvecklade en produkt tillsammans med en kemist med de bästa ämnena som faktiskt gör skillnad och uteslöt nästan allt som bara är kosmetika. Jag använde mig av 30 personer med långt hår i min studie för att ta fram produkten. Deras hår blev mindre frissigt och hade betydligt mindre kluvna hårtoppar. Ett torrt och trasigt hår kan man inte reparera till sin fulla prakt men man kan kosmetiskt få det att se bättre ut, mjukt och skönt, säger Fredrik.

Till skillnad från balsam och inpackning som efterkosmetiskt reparerar skador så förebygger man skadorna med WETSUIT.

–Det blir lite som att köpa en rostskyddsbehandlad bil istället för att försöka vaxa och polera bort rosten. WETS-

SUIT är ett komplement till schampo och balsam. För långt hår är denna produkt en långtids investering. Det finns ingen annan produkt som använder denna sammansättningen och metoden tillsammans med formulan är patenterad i EU. Få frisörer har kommit på en helt egen idé från grunden, så det känner jag mig stolt över att jag har gjort, säger Fredrik.

WETSUIT går att köpa på några av de största nätbutikerna för skönhetsprodukter som Lyko och eleven.se, via WETSUITs hemsida och självklart på O Frisör.

–Jag söker just nu seriösa samarbetspartners som kan vara intresserade av att inkludera WETSUIT som en del av deras produktserie, avslutar Fredrik.

Text: Isabelle Ibéer
www.wetsuithaircare.com



Webbhotellslösningar med den senaste tekniken - som alla förstår

Simply.com tillhandahåller välfungerande webbhotellslösningar med den senaste tekniken, för både privatpersoner och företag på ett enkelt och effektivt sätt, med den bästa supporten. Deras filosofi är att hosting inte behöver vara dyrt eller komplicerat. Simply.com har nyligen utökat sitt tjänsteutbud och kan även erbjuda Sitebuilder, ett verktyg för att enkelt designa hemsidor. Vi har träffat support teamet på Simply.com som berättar mer.

När Tom Sommer startade Simply.com 2004 var det svårt att hitta en stabil värdpartner för webbhotell utan att bli ruinerad. Tom ville ta fram en lösning som han själv kunde använda och rekommendera till hans vänner och familj. Han ville göra det utan att kompromissa på en hög och kompetent kundservicenivå. Idag är Simply.com en toppmodern värd som erbjuder domäner, webbhotell, hemsideverktyg, Wordpress och Woocommerce lösningar med den senaste tekniken, 24-timmars journalsystem och övervakning av alla tjänster. Service och support är en del av företagets DNA och en av anledningarna till deras stora framgång.

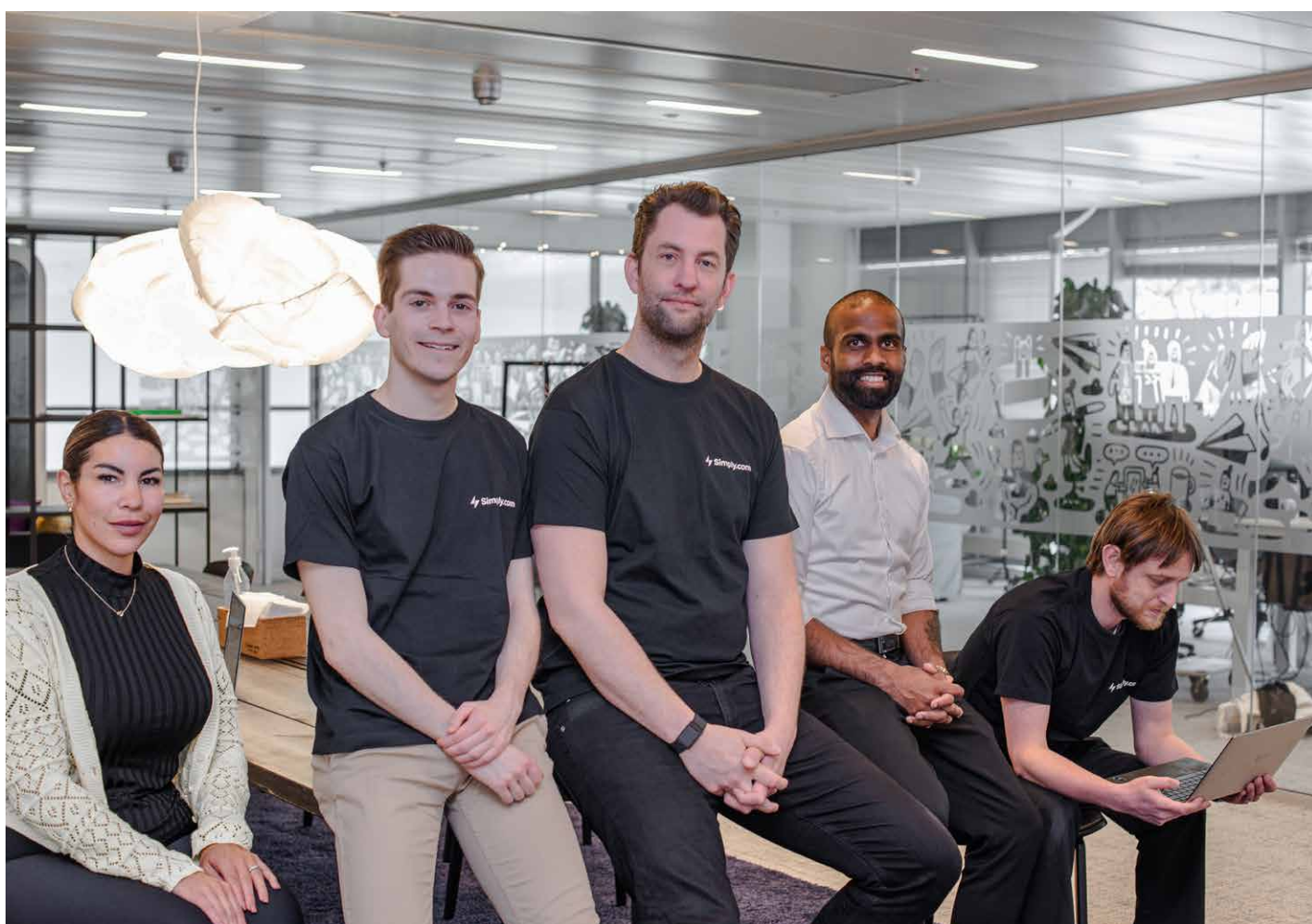
–Vårt supportteam strävar alltid efter att ha snabb och korrekt support med en väntetid på ungefär tio sekunder på telefon och max tio minuter via e-post. Det är snabbt och väldigt uppskattat. Kunderna kan i princip fråga om vad som helst och det är inte många ärenden som vi inte kan hjälpa till med, även om det rör sig om frågor gällande Wordpress (som inte är utvecklat av oss men mycket populärt att använda), säger Marcus Ribbing, Support Manager på Simply.com. Tim Holmvard, Support manager på Simply.com, fortsätter:

–Vi är väldigt personliga och bryr oss verkligen om att ge kunderna en bra upplevelse. Att säga nej till att hjälpa någon är det värsta som kan hända oss. Istället siktar vi alltid mot att hitta lösningar på problemet.

I Danmark är Simply.com det näst största bolaget i sin bransch och nu vill de att fler företag i Sverige ska få upp ögonen.



Tim Holmvard, Support manager Simply.com



–Simply.com är ett relativt nytt namn i Sverige men vi har funnits i många år. Även om Simply.com är ett danskt bolag har vi svensk support till allt och alla som vill ha det, säger Marcus.

För de etablerade företag som redan har en domän är det väldigt lätt att flytta över det till Simply.

–Vi kan hjälpa till att flytta domän, hemsida och e-post till ett bra pris och kommer det ny teknik uppdaterar vi det löpande i kontrollpanelen som är väldigt lätt att använda och förstå, säger Marcus.

Stabilaste lösningarna på marknaden

Alla Simply.com-servrar och tjänster finns i mycket säkra datacenter i Danmark och de kan därför erbjuda några av de snabbaste, säkraste och stabilaste lösningarna på marknaden. Deras serverrum har en modern och högeffektiv setup av kyla, brandskydd, nödkraftsystem, noggrant utvald hårdvara och nätverksuppsättning, samt stora GBit-fiberanslutningar. Simply.com är stolta över att kunna erbjuda premiumtjänster för rabatterade priser.

–Vi är lyckosamma att vi använder en och samma serverkonfiguration och infrastruktur. På så sätt kan vi erbjuda våra kunder stabilitet, menar Marcus.

–När vi har kunder som frågar oss vilket paket de behöver är vi inte rädda för att rekommendera det billigaste alternativet för dem, det är tillräckligt i många fall. Om kunden behöver mer plats och har många besökare på sin hemsida går det att uppgradera snabbt, säger Tim.

Simply.com vill framöver skapa lite mer "noise" i Sverige så att kunderna vet om att de finns och att de nu även kan få alla tjänster som de behöver på en och samma plats; domän, hosting och hemsida.

–Det är en stor fördel eftersom kunderna inte behöver köpa "ännu en tjänst". Det kan vara frustrerande för många startups som vill komma igång snabbt med en ny hemsida, menar Marcus.

Nya verktyget Sitebuilder

Simply.com har nyligen smyglanserat Sitebuilder som är ett hemsideverktyg.

Med verktyget går det enkelt att bygga sin egen hemsida med "drag and drop" teknik.

–Det hör numera till kundsegmentet och finns i kontrollpanelen när man loggar in. Det är verkligen ett jättelätt sätt att komma igång snabbt med sin nya hemsida eller ersätta en befintlig, säger Marcus. Tim inflikar:

–Vi gick live förra veckan med Sitebuilder så det är väldigt nytt. Vi har lagt till tjänsten eftersom många kunder har frågat efter den. Det ska bli intressant att se vad det kan göra för oss som bolag framöver.

Text: Isabelle Ibéer

Läs de fina omdömena på trustpilot:
www.se.trustpilot.com/review/simply.com

Prova Simply.com nya Sitebuilder och få 85% rabatt med koden: IF-85

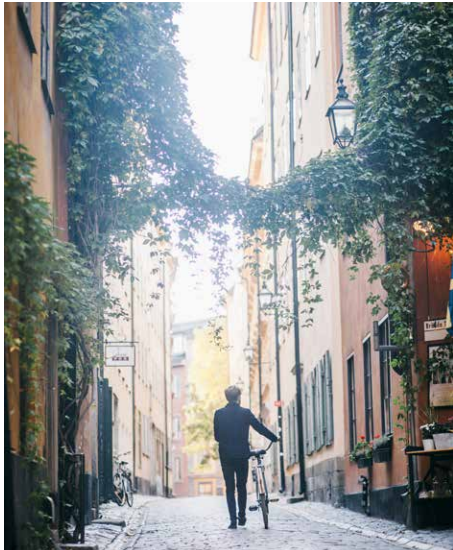
Simply.com
 Omdömen 7 803 • Utmärkt
 4,9


STOCKHOLM

”The Home of Impact”

Invest Stockholm är det officiella näringslivsbolaget som ägs av Stockholms stad och ansvarar för det internationella främjandet och strategiska utvecklingen av staden. Arbetet med Stockholm ”the Home of Impact” står i fokus just nu och de vill få fler startups och investerare med fokus på hållbarhet med sig på resan. Stockholm Impact Week ligger runt hörnet efter sommaren och då kommer alla nyckelpersoner i Stockholm träffas och nätverka mot samma mål: Att bidra till ett hållbart samhälle och att vara med och forma Stockholm som ”the Home of Impact”.

Stockholm är världskänt för sin innovationsscen och är ett hem för världens mest levande startup-ekosystem. Klarna, Spotify och Skype är idag globala företag som alla har startat i Stockholm. Fokuset för staden har länge handlat om att accelerera innovation och entreprenörskap, vilket har gett starka resultat. Stockholms affärs ekosystem rankas konsekvent bland de bästa i världen och fortsätter att frodas, även under utmanande omständigheter. Nystartade företag har en hög överlevnadsgrad och får offentligt stöd från statliga myndigheter. De senaste åren har ett skifte skett från att prata om ”the Unicorn factory” till ”the Home of Impact”.



–Vi positionerar startupscenen så att det är investeringsbart för utländska investerare att investera i Stockholm. I stället för att vi har så många ”multi billion dollar companies” som bara vill tjäna pengar (the Unicorn factory), pratar vi om ”impact unicorns” alltså hur man i stället kan göra skillnad för en miljard människor. Stockholm är verkligen ”The home of Impact”, säger Ariane Bucquet Pousette, Projektledare för Startups på Invest Stockholm,



Foto: Anna Hugosson

–Det jag började med när jag blev ansvarig för startupscenen i Stockholm var att prata om riskkapitalet för kvinnligt grundade bolag. Vad kunde vi göra för att skifta så att fler investeringar kommer till bolag startade av kvinnor? Vi kan leda vägen för det som näringslivet inte kan göra själva, säger Ariane.

Vi befinner oss i en lågkonjunktur med inflation och svårare tider för startups än vad det var under pandemin. Men det Ariane ser minskar minst är investeringar till hållbara bolag inom exempelvis Clean Tech.

–Även om startupmarknaden har gått ner kan man säga att Impact startups är det som har minskat minst. Det är rätt tid att förändra världen för de här bolagen, säger Ariane.

Det finns många småföretag i Stockholm. Ariane menar att de måste växa organiskt och långsamt och skala upp så att de inte somnar. Därför är det viktigt att attrahera kapital till de här bolagen så att de kan

växa fortare och skapa fler arbetstillfällen som i sin tur genererar mer skattepengar.

–Vi vill ha startups som kan visa vägen globalt och hjälper oss att forma Stockholm som ”the Home of Impact”. Staden måste göra investeringar inom Deep Tech och AI-bolag. Det är där lösningarna kommer från för framtidens hållbara bolag. Det är som ett kretslopp, ett ekosystem där vi som stad försöker jobba med allt på statlig nivå till näringslivsdepartementet, startup polycys, aktörer, innovationshubbar, startups och akademien. Vi alla måste jobba ihop och vår roll är spindeln i nätet, säger Ariane.

Det som alla politiska partier står enade om i Stockholm är att hållbarhet är en viktig fråga. Oavsett om du är miljöpartist eller moderat så är hållbara bolag,

grön omställning, en mycket viktig del i det arbetet som Sverige och framförallt Invest Stockholm gör.

–Det som är magiskt med ekosystemet i staden är att vi har många ingenjörer och kreativa personer. Folk som går på konstfack men också som studerar på KTH. I och med att staden är ganska liten träffas de här människorna på krogen, i något sammanhang, via kompisar och det är då som magiska idéer uppstår och fler startups föds. På så sätt kan du kan testa din idé innan du skalar upp det globalt, säger Ariane.

Impact Week

Tillsammans med Norrskan Foundation för andra året i rad anordnar Invest Stockholm Impact Week med syftet att få fler med på tåget och hållbarhetsresan.

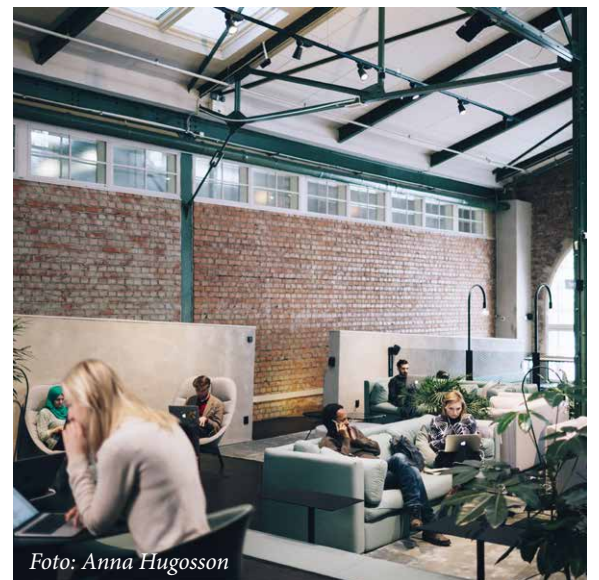


Foto: Anna Hugosson

–Den 12:e september på Kulturhuset kommer vi att ha en heldagskonferens som är inriktad mot näringslivschefer, intresseorganisationer, högre tjänstemän, politiker, investerare och startups som vill lära sig mer om och vara en del av Stockholm ”the Home of Impact”. Det är underbart att få jobba för Stockholms stad som har 45 000 anställda och känna att vi är en del av att bidra till ett hållbart samhälle, avslutar Ariane.

Text: Isabelle Ibéer
www.stockholmbusinessregion.com

 **Stockholm**
 The Capital of Scandinavia

LENA LINDERHOLM

- är på förändringens stig i livet

Lena A Linderholm – en av Skandinaviens mest älskade konstnärer skapar sitt unika konstnärliga uttryck "med en tydlig doft av Provence". Det är de färgrika och glada tavlorna, textilierna, keramiken och böckerna som kännetecknar Lenas konstnärsskap där motiven oftast är blommor och frukter av olika slag. Trots Lenas ålder befinner hon sig i en tid av förändring och har ingått ett spännande samarbete med Kiviks konsthall & Butik. Där ställer Lena ut i sommar och öppnar även sin webbshop igen med målet att locka fler kunder men även återförsäljare som kan sprida Lenas konst och design vidare på en större marknad.

Vackra Kivik som ligger vid Hanöbukten utmed kusten på Österlen i Skåne är känt för sina smakfulla äpplen och rika konstutställningar, framför allt under påsken och sommaren. Här på konstgatan i Kivik finns mysiga visningsträdgårdar och Kiviks Konsthall och Butik som just nu samarbetar med den kända konstnären och designern Lena Linderholm.

–Vi är evigt tacksamma för att ha en så etablerad konstnär hos oss som Lena. Hon befinner sig i en förändring i livet. Lena släpper taget samtidigt som hon gör något nytt. Det är ett spännande samarbete för oss, säger Petra Bråhammar som äger och driver Kiviks Konsthall och Butik.

Lenas utställning är fylld av starka härliga färger som accentuerar den färgglada och sprudlande person som hon är, allt annat än enkel och tråkig. För Lena går det "inte en dag utan penseldrag".

–Jag är inte enkel utan lite mer av allt. Konst, design och målningar är det enda jag har hållit på med i hela mitt liv. Meningen med min konst har varit att sprida glädje. Den ska ge styrka, mod och hopp, så att man kan orka lite till. Det kan bli kämpigt ibland i livet omkring. Mitt samarbete med Petra är spännande för att hon är lite mer sparsmakad och mer åt enkelhetens håll. Jag är för mycket åt alla håll. Jag tror att det kan bli en bra kombination, säger Lena.



En av Lenas fantastiska målningar

Fina dukar, vaser, tallrikar, böcker, målningar och vykort. Det finns mycket att titta på och köpa på sommarens utställning.

–Det finns allt från Lena på utställningen. Lena inflikar: –Det finns något för varje plånbok! Man ska kunna köpa ett vykort och vara lika glad för det som en större målning. Det är inte formatet, storleken och priset som är viktigt, jag anser att det är mycket som har blivit förstört, man värderar allting i pengar. Det har man alltid gjort men det har blivit värre och värre.

Lena tycker att vi behöver mer färg och energi i hemmet. Det är så mycket idag som är energilöst och så kan det bli om maskintillverkning dominerar på marknaden.

–Jag tycker om små kollektioner och hantverk, både när det gäller glas och keramik där hela min hand och hjärta varit inblandat. Jag vill att det ska vara gott att ta i saker, det ska vara roligt att diska, städa och man ska känna lite eufori över att det här är mina saker och att det är skapat från hjärtat, säger Lena.

Böcker om livsnjutning till tuffa tider
Lena har skrivit ett antal böcker över åren, som framförallt handlar om mat, resor och poesi.

–Den första boken skrev jag och min bortgångne man Gösta Linderholm 1990. De är föregångare till böckerna som har kommit senare om resor, livsnjutning, poesi och mat. Jag är en frankofil då mitt hjärta också finns nere i Provence. Därifrån har jag skrivit en hel del. Jag och Gösta reste mycket och därför handlar några av mina böcker om resor och sevärdheter men också om livet. Jag fick bröstcancer och då skrev jag en tröstmotiv och Gösta skrev sina memoarer precis innan han dog. Min dotter Emilia har också skrivit en jättefin bok, hon målar, skriver och sjunger också. Min son spelar cello professionellt. Konsten och musiken finns i hela familjens DNA, säger Lena.

Snart kommer Lenas webbshop öppna upp igen då hon har packat ihop allt och kört ner större delen av lagret till Kivik.

–Jag hoppas framöver att även återförsäljare ska kunna handla produkterna. Jag vill vidareutveckla, produktutveckla och göra nya saker. Inte bara gå på det gamla sättet även om det är jättefina klassiska kollektioner men jag behöver även gå vidare och göra nytt, menar Lena. Petra fortsätter:

–Det gör Lena nu. Hon släpper taget men samtidigt börjar på något nytt. Lena får chansen att landa och slippa allt det administrativa kring marknadsföring



Konstnären Lena A Linderholm

och webbshop och kan fokusera på det kreativa som hon brinner för.

–Det är lite kul det här. Det behövs samarbeten med nya energier. Tänk er måsar som samarbetar och som alltid ropar "kom hit" när de hittar mat. Vi människor kan eventuellt samarbeta så vidare vi inte bråkar hela tiden. Jag tror väldigt mycket på samarbete, nya tankar och att utbyta idéer. När en idé sloknar kanske en annan kan tända ljuset som kommer in. Jag är äldre än Petra. Hon är fortfarande ung och kan tillföra nya energier. Jag ser mycket fram emot det här och jag tror på det, avslutar Lena.

Förutom att Lena ställer ut i Kivik från den 26/6-13/8 kommer hon även att ha öppet på Vaxholms Kastell i sommar där hon har en fin lokal.

Text: Isabelle Ibéer

www.linderholm.se
www.kivikskonsthall.se

Lena A Linderholm



Petra Bråhammar, ägare Kiviks Konsthall och Butik

Unik stötvågsbehandling hjälper mot erektionsproblem

Erektion och inkontinensbesvär efter en prostatacanceroperation och strålbehandling går att bota. De flesta av patienterna som opererats för prostatacancer upplever försämring av erektionsförmågan och urinläckage. Dock finns hjälp att få och i princip alla blir bättre efter behandlingen.

Den anatomiska förändringen, nervskador samt trauma på bäckenbottenvävnader som sker under en prostatacanceroperation leder till att 50-85 procent av patienterna upplever en försämring av erektionsförmågan och 20 procent upplever urinläckage. Besvären märks direkt efter operationen. Vid strålbehandling kan det dröja två till fem år innan man upplever en försämring av erektionsförmågan, som då kommer smygande i och med att penisvävnaden föråldras, penismusklerna förtvinas och elasticiteten minskar i bindvävnaden, vilket gör att penis också krymper. Blodkärlen blir fibrotiska med mindre elasticitet och trängre kanaler, vilket minskar penis blodflöde. Ifall testikeln skadats kan man få ett underskott av manliga hormoner, vilket minskar sexlusten. Urinläckage kan uppstå ifall slutmuskeln strålscadats.



Doktor Essam Mansour DR

Tekniken för att avhjälpa erektil dysfunktion och urinläckage har funnits i 40 år, och använts till fragmentering av njurstenar samt för att efter en hjärtinfarkt förbättra återväxten av blodkärlen. Erektion och inkontinensbesvär efter prostatacanceroperation och strålbehandling går att bota. De flesta av patienterna som opererats för prostatacancer upplever försämring av erektionsförmågan och urinläckage. Dock finns hjälp att få och i princip alla blir bättre efter behandlingen.

– Vi på Urologi och Inkontinens Kliniken har behandlat flera hundra impotensfall med den revolutionerande stötvågsbehandlingen under de senaste åtta åren med goda resultat. 80 procent av patienterna blir nöjda med resultatet av behandlingen för att vi selekterar patienter och tittar på helheten. Det gör att

”Stötvågsbehandling förstärker bäckenbottenmuskulaturen och förbättrar elasticiteten i slutmuskeln och urininkontinens minskar.”

vi har det bästa resultatet på stötvågsbehandling, säger Doktor Essam Mansour på Urologi och Inkontinens Kliniken.

Med specialutformade chockvågor som anpassats för penisvävnader, smälter mikroförkalkningar i blodkärlen och de föryngras. Genom att stimulera stamceller och tillväxtfaktorer i penisens åstadkoms en remodelering av bindvävnaden som förbättrar elasticiteten som i sin tur ökar penis blodinflöde så att man får en stabil och hållbar erektion. Penisens blir också rakare, tjockare och längre. Stötvågsbehandling förstärker bäckenbottenmuskulaturen, förbättrar elasticiteten i slutmuskeln och urininkontinens minskar.

Behandlingen som görs på Urologi och Inkontinens Kliniken är en icke-invasiv, unik stötvågsbehandling som hjälper mot erektionsproblem. Den är smärtfri och tar cirka 20-30 minuter. Mottagningen

är den första och enda i Sverige hittills som erbjuder tekniken och behandlingen är accepterad och godkänd globalt. Behandlingen är individuellt anpassad och det finns inga åldersgränser för att få behandling så länge man är allmänt frisk. Alla patienter blir bättre, men vissa kräver fler behandlingstillfällen beroende på utgångsläget. De som annars använder erektionsläkemedel slipper ofta det efter behandlingen.

–Den som hade erektionsbesvär innan cancerbehandlingen och helt saknar erektion efteråt kräver många fler behandlingar. De som har bra erektion med hjälpmedel kräver mindre behandling för att kunna nå normal spontan erektion utan hjälpmedel, säger Dr. Mansour.

Behandlingen ska helst startas så tidigt som möjligt efter att det säkerställs att operationen utförts radikalt och strål-

behandlingen gett ett gott resultat med omätbart PSA. Då kan man nå de bästa resultaten. Även för dem som har normal sexuell aktivitet utan hjälpmedel kan förbättra sin erektionen med stötvågsbehandling.

Urologi och Inkontinens Kliniken är en helt privat mottagning och har inga avtal med landstinget. Patienten betalar alla kostnader själv.



Urologi och inkontinens Kliniken
Drottninggatan 65 11136 Stockholm Tel:
08-611 82 50 www.uik-stockholm.com

Få kroppen i balans med Kraniosakral terapi

Kraniosakral terapi är ännu så länge ett relativt okänt begrepp i Sverige. I ett flertal andra länder, som exempelvis Schweiz, Tyskland, Danmark men även USA och England, är terapin etablerad. Förbundet Kraniosakrala Terapeutförbundet (KSTF:s) syften är att göra metoden känd och erkänd i Sverige samt vara en plattform för den seriösa kraniosakrala terapins utveckling.



Åsa Brodd, ordförande Kraniosakrala Terapeutförbundet

Många lider av huvudvärk, migrän och värk i nackrygg eller axlar av olika anledningar. För att lindra dessa besvär är det vanligt att ringa kiropraktorn, naprapaten eller akupunktören. Behandlingsmetoden Kraniosakral terapi, som är erkänd och etablerad i många länder, är en lugn och mjuk behandling som fokuserar på att förflytta vätska i kroppen. Det Kraniosakrala Terapeutförbundet (KSTF) i Sverige har cirka 200 medlemmar som utövar terapin över hela landet.

–Det är en beröringsterapi. Vi använder våra händer för att känna på olika områden på kroppen, där vi uppfattar att det inte finns ett bra flöde. Våra kroppar består av en stor mängd vätska. I vuxen ålder har vi cirka 60–65% vätska och nyfödda har så mycket som 80–85%. Vätskan rör sig i ett ständigt flöde som skapar en rörelse i kroppen som vi, kraniosakrala terapeuter, kan känna med våra händer. Har man områden med värk och smärta kan inte vätskan flöda och rörelsen begränsas. Den kraniosakrala behandlingen leder till att flödet ökar och värken och smärtan minskar. Tänk dig en torr tvättsvamp kontra en våt, mjukheten i den

blöta svampen är helt annan än vad den är i den torra, säger Åsa Brodd, ordförande för KSTF.

Titeln Kraniosakral Terapeut är ännu inte namnskyddad i Sverige. Om du anlitar en terapeut som finns listad hos KSTF, försäkras du dig om att terapeuten har en gedigen kraniosakral utbildning och grundläggande medicinska kunskaper. Alla KSTF terapeuter är antingen utbildade av institut godkända av IABT, (International Affiliation of Biodynamic Craniosacral Trainings), eller institut godkända av KSTF.

– Dr WG Sutherland, osteopat verksam i USA, utvecklade vid 1900-talets början en metod för att behandla kraniet, sakrum (korsbenet där ryggraden fäster i bäckenet) samt ryggraden däremellan. Andra terapeuter följde i hans fotspår och utvecklade det som kom att kallas kraniosakral terapi. Behandlingsformen har sedan dess utvecklats och omfattar idag hela kroppen. En kraniosakral terapeut har en kunskap och förståelse för hur man kan behandla alla kroppens vävnader som ryggkotor, kraniets ben i relation till varandra, leder, muskler, bindväv och organ. Kroppen är en helhet och alla strukturer är sammanlänkade med varandra. Därför kan en obalans i

en del av kroppen påverka en annan del, berättar Åsa.

Huvudvärk, axel-, nack- och ryggbesvär, ledbesvär och whiplashskador, kronisk smärta och fibromyalgi är de vanligaste besvären som klienter har när de kommer till Åsa. Men värken och smärtan kommer inte alltid på det stället som har orsakat den, utan i bland finns den gömd.

–Det är vanligt att klienter kommer till mig för att de har ont i nacken och då kan jag ofta se eller känna att det är en obalans i bäckenet. De kan vara sneda i bäckenet och då måste de kompensera med axlarna och nacken, säger Åsa.

Kraniosakral terapi är en långsiktig metod, det är ingen ”quick fix”, utan man jobbar på lång sikt för att hitta den verkliga orsaken till problemet, som mycket sällan är där symptomen visar sig.

–Vi jobbar väldigt intuitivt. Vi har lärt oss under vår utbildning att förstå kroppens system och kan därför hitta den verkliga orsaken till problemet, som kan vara på ett helt annat ställe i kroppen än där symtomen visar sig, säger Åsa.

En behandling tar mellan 30–45 min. Efter 3–4 gånger ska man ha känt en skill-

nad och enligt Åsa säger många att de gör det redan efter första gången.

–Vi kan känna flödena lika väl genom kläderna som utan. Klienten behöver inte klä av sig utan man ligger påklädd på en behandlingsbänk, berättar Åsa.

Även släppa på trauman

En kraniosakral terapeut har en förståelse för de fysiologiska effekterna av trauman. Både fysiska och psykologiska trauman kan sätta sina spår i kroppen.

–Vi arbetar med att släppa på de fysiska effekterna av trauman, säger Åsa.

KSTF:s största mål är att göra behandlingsformen mer känd i Sverige.

–Sverige är traditionellt sett lite negativa mot alternativa och komplementära behandlingsformer eftersom vi har en stark vetenskaplig tro. Med hjälp av vår internationella sammanslutning som består av USA, Europa och även Ryssland (ECSA; European craniosacralassociation) kanske vi kan påverka fler. Det är en lång väg att vandra men det är det vi jobbar mot, avslutar Åsa.

PROFILEN

VÅGA GÅ DIN EGEN VÄG



Helena Ståhl är grundare och VD för Ståhl & Partners. Hon leder 10 experter i samarbetsprojekt över hela världen med kunder som Sandvik, Alleima, COOP, Nordic Choice Hotels/Strawberry, ICA, NASDAQ, Anticimex, Systembolaget och många fler. Helena har arbetat med ledarskap, försäljning och presentationsträning i över 30 år och utbildat fler än 15 000 individer globalt. Ståhl & Partners arbetar i snitt 4-5 år med varje kund och ligger på 95-99% kundnöjdhet. Helena har en unik kombination av kompetenser och är bland annat 1 av cirka 100 licensierade och erfarna experter i ROI - "Return on Investment" och kan mäta ekonomiskt utfall av en investering i träning och utbildning.

GÖR DET DU ÄR BÄST PÅ

När Helena var liten fick hon höra från sin pappa: "Hitta något du verkligen tycker om att göra och bli riktigt bra på det! "GÅ DIN EGEN VÄG, strunta i vad alla andra tycker och hitta din egen kompass!", "Skaffa dig en utbildning", och "Res ut i världen och bli en världsmedborgare". Hennes mamma sa: "Det finns alltid någon som har det sämre än du. Se till att du gör gott i den här världen".

TÄNK INTE SOM ALLA ANDRA

Redan för 22 år sedan när Helena startade Ståhl & Partners (S&P) utan någon erfarenhet av att driva ett företag och inte en enda entreprenör i sin släkt, blev det en styrka istället för en svaghet. Hon hade frihet att tänka innovativt och bestämde sig för att leasa ut allt det hon var dålig på. Hon slopade kontor, alla jobbade hemifrån och hon har aldrig skickat ut ett enda reklamblad för att marknadsföra företagets tjänster. Helena rekryterade även experttränare som var framstående inom sina områden; t.ex. en skådespelare, en coach, en förändringsforskare, en



marknadsanalytiker, en framtidsforskare osv. och bestämde sig för att fokusera på långvariga relationer med stora kunder för att kunna bidra till synliga och mätbara resultat.

FRAMÅTBlickKANDE, POSITIV & MÄNSKLIG

Tidigt bestämde sig Helena för att göra gott med den vinst som skulle komma. Den dåvarande VD:n på IBM frågade henne: "Hur ska du mäta framgång?". Ett sätt var ju självklart att mäta det i pengar,



vinst och expansion. Helena bestämde sig för att mäta framgång genom den synliga och mätbara effekt det skulle skapa för hennes kunder. Hon började utveckla unika och praktiska verktyg som kunderna efterfrågade och idag erbjuder S&P en verktygslåda med över 120 verktyg och fem olika träningskoncept som är testade i över 60 länder över hela världen.

Kreativt tänkte hon: "Om jag är riktigt duktig på det jag gör och kan få betalt i relation till det, borde jag kunna vara ledig alla dagar barnen är lediga från skolan", vilket är fyra månader om året i Sverige. Alla skrattade och sa att det skulle bli omöjligt eftersom små företagare jobbar troligtvis ännu mer än alla andra. När Helenas döttrar flyttade ut fanns det två extra rum i lägenheten och under de sista tio åren har många ungdomar bott hemma hos Helena tills de har hittat något eget. Från start har Helena använt tio procent av vinsten till ideella projekt, alltid för ungdomar runt om i världen eftersom dagens ungdomar kommer kunna vara morgondagens ledare. Ett inspirerande projekt är en fritidsgård och skola i en kåkstad i Kapstaden, Sydafrika som Helena stöttar med en del av vinsten i företaget.

"Vänner, kunder och flygbolagen stöttar oss och jag och min familj åker ner till Sydafrika med över 150 kilo skolsaker varje år - så fantastiskt att kunna göra skillnad och cirkeln sluts: Jag är helt övertygad om att ALLA kan göra något för någon. Precis som jag vill göra gott i världen ska vi även göra gott för våra



kunder. Det ska vara mätbara resultat och Inget flum. Vi ska vara bäst på det vi gör och de intäkter vi får ska vi göra något bra för. Så enkelt är det".

MOTGÅNG = MÖJLIGHET

Helenas väg har inte alltid varit en dans på rosor. Hon har haft cancer, förstörde fem diskar i ryggen i en vattenskidolycka och fick höra att hon skulle sitta i rullstol resten av livet. Idag är hon tillbaka på sin vattenskada :-)) och tagit sig igenom



Titeln Helena fick vid ett uppdrag på Nordic Choice Hotels

en utmattande skilsmässa. Hon tappade alla intäkter på ett bräde under en vecka när pandemin startade. ”Jag har lärt mig att en motgång eller problem ALLTID innebär en möjlighet till utveckling.” När hon inte kunde röra sig under nästan ett år på grund av olyckan sa hennes döttrar: ”Starta en vlogg!” så Helena började göra videofilmer och hade en nätt skara av goda vänner och kunder som uppmunttrade henne. När pandemin startade och världen plötsligt blev digital förstod hon den digitala världen snabbare än andra.

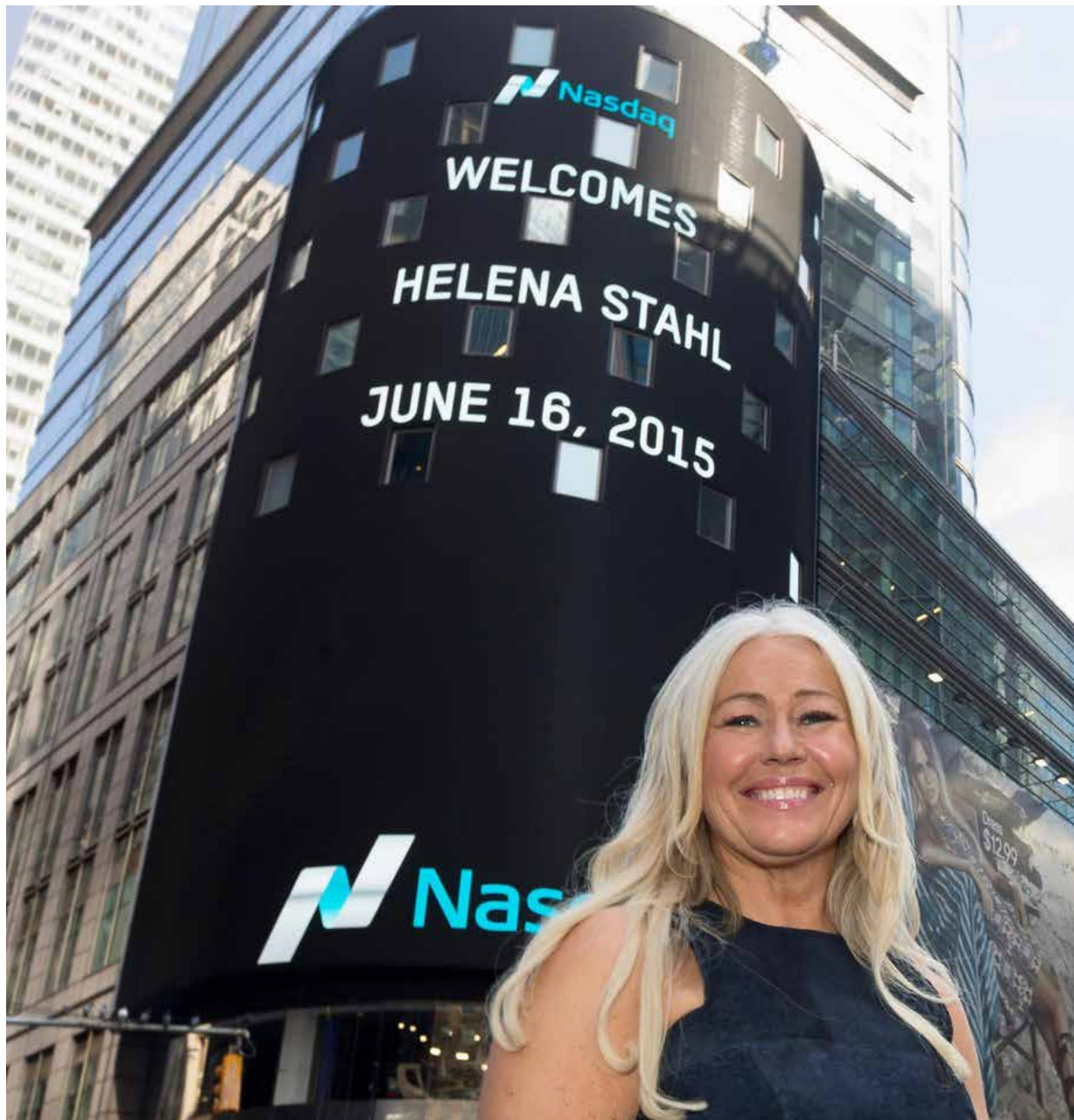
LIGGA STEGET FÖRE

”När pandemin kom hade jag packat mina väskor och skulle åka till Mauritius och jobba. Jag var bokad för att genomföra uppdrag på Seychellerna, i Beijing, Shanghai, Mauritius, Boston och New York. Alla uppdrag försvann på en vecka. Men då ringde en kund och sa: ”Du har ett fantastiskt kontaktnät av VD och HR direktörer i hela världen. Snälla, ta reda på hur de tänker vad gäller framtiden för utbildning och utveckling”. En fenomenal idé som resulterade i 30 djupintervjuer i 19 länder som sedan blev en bok. Helena tänkte utanför boxen och gav bort boken till alla som ville ha den. ”Kunskap om framtiden ska vara tillgänglig för alla och vi som arbetar inom min bransch måste vara generösa med vår kunskap. Boken ”The New Normal” resulterade i 39 webinarium som Helena gjorde utan ersättning för kunder och potentiella kunder runt om i världen.

”Under pandemin märkte jag att många i vår bransch väntade på att allt skulle bli som vanligt. Själv satte jag igång med att träna oss i att bli ”digitala proffs”. Jag mötte på motstånd i mina egna led men fick till slut med mig alla och det tog tid innan jag hittade ett effektivt sätt att ”översätta” vår pedagogik till den digitala världen. Till slut visste vi att det blev samma resultat digitalt som vi får i en utbildningslokal”, säger Helena.

SYNLIGA MÄTBARA RESULTAT

Sedan pandemin har omsättningen fördubblats och alla tränare på Ståhl + Partners är idag precis lika duktiga digitalt som ”IRL”, vilket har resulterat i ännu fler uppdrag. ”Om man tidigare tyckte det var för dyrt att skicka oss till Asien för



en utbildning tackar man idag ”ja” för att vi kan genomföra den digitalt med exakt samma resultat. Ett fantastiskt exempel är vår säljutbildning som heter ”People Sell to People” där säljarna ökade sin försäljning med 500 %. En effekt av en åtta månaders utbildning, berättar Helena.

SKAPA FRAMGÅNG FÖR ANDRA

I dagsläget kommer 80 % av intäkterna från digitala utbildningskoncept, 20%

från fysiska och Helenas företag har kunder i över 40 länder. ”Jag tror inte vi är bättre men kanske snabbare, vågar satsa och jäkligt duktiga på det vi gör och brinner för att skapa framgång för andra”, säger Helena. Hon fortsätter: ”Det ska vara roligt och utvecklande att jobba med mig. Ståhl & Partners skulle inte vara någonting utan våra fantastiska och talangfulla tränare som gör att jag ser bra ut och att vi tillsammans kan ta långa uppdrag för stora kunder. Det är säkert

en av anledningarna till att ingen slutar och att 80 % av våra affärer är ”repeat business”. Det enda jag kan göra är att vara bäst på det jag gör och bäst på att vara mig själv. Varför jämföra sig med andra? Andra gör sin grej och jag gör min.

Text: Isabelle Ibéror
www.helenastahl.com



Profitability & productivity will increase with 20% if more employees are engaged at work.

Today it looks like this at work:

13%

are engaged at work

63%

are not engaged

24%

actively disengaged

Source: <http://healthydealer.com/engagement-survey/>

Micasa Fastigheter

bygger det ultimata boendet för framtiden

Micasa Fastigheter är ett kommunalt fastighetsbolag inom koncernen Stockholms Stadshus AB som ägs av Stockholms stad. Micasa äger, förvaltar och utvecklar Stockholms stads vård- och omsorgsboenden, servicehus, seniorbostäder, LSS-boenden och bostäder för grupper med svag ställning på bostadsmarknaden. Fram till 2040 planerar Micasa att bygga 1500 nya seniorlägenheter och ungefär 20 nya vård- och omsorgsboenden med fokus på trygghet, tillgänglighet, hållbarhet och gemenskap.

Lenlighet med Stockholms stads äldreboendeplan 2023 med utblick mot 2040 kommer den äldre befolkningen att öka kraftigt på sikt. Fram till år 2040 kommer behovet att öka med cirka 2900 platser (45 procent), jämfört med år 2022. För att möta de ökade behoven måste ett flertal nya vård- och omsorgsboenden byggas. Stockholms stad har en god planering för att kunna möta efterfrågan och behoven. Micasa Fastigheter stödjer även ett självständigt liv för seniorer och främjar ett unikt och bekvämt boende som de kan ha livet ut. Fastigheterna måste därför vara välplanerade och ha en hög grad av tillgänglighet, trygghet, social gemenskap och aktiviteter. Dessutom ska det vara en god arbetsmiljö för hemtjänsten. Byggekostnader och hyresnivåer ska hållas nere så att bostäderna blir möjliga att hyra för så många stockholmare som möjligt. Allt detta är en del av Micasas ramprogram för nyproduktion av seniorbostäder i Stockholm.

–Vi har en stor kunskap om seniorers behov och önskemål. Vi är ett av Sveriges största omsorgsfastighetsbolag och kommer att bli ännu större de kommande åren, säger Hanna Markkula, utredare fastighetsutveckling Micasa Fastigheter.

Med Micasas storlek, kunskap och med stadens äldreomsorg bakom sig kommer de att kunna utveckla trygga, tillgängliga, hållbara seniorbostäder och vård- och omsorgsboenden i framtiden, det ultimata boendet helt enkelt.

–Vi har seniorbostäder som är vanliga hyresrätter för 65+ som är välplanerade och tillgängliga. Många i Stockholm bor



i lägenheter där de kanske har svårt att komma ut och de sitter ensamma hemma en stor del av tiden. Social gemenskap och en väl anpassad seniorbostad är därför oerhört viktigt för en förebyggande hälsa. Vi får många gånger höra att: ”Jag borde ha flyttat tidigare” eller ”det här var den bästa flytten jag har gjort”, när vi pratar med seniorer som bor i våra fastigheter, berättar Hanna.

Fram till 2040 planerar Micasa att bygga 1500 nya seniorbostäder och minst 20 nya vård- och omsorgsboenden. Med det byggandet kommer även två stora prioriteringsområden; energieffektivisering och hållbart byggande med återbruk och cirkulärt byggande i fokus.

–Vi gör återbruksinventeringar för att se möjligheterna att återbruka, återvinna eller sälja på andrahandsmarknaden. Det är en spännande tid som vi har framför oss. Om vi får all mark och byggandet rullar på så kommer stadens seniorer vara helt

lugna med att de får en plats när behoven finns. De nya bostäderna kommer att skilja sig mycket från vanliga lägenheter. De är välplanerade och fokuset ligger kring gemenskap, social sammanhållning, en utökad hög tillgänglighet, fin utemiljö, en bra entré och trygga fastigheter, säger Hanna.

En ny generation av boenden

När det gäller vård- och omsorgsboende vill Micasa satsa på en ny generation av boende och lämna det institutionslika bakom sig. Inga fler långa korridorer och sjukhusliknande miljöer utan ett modernt och tryggt omsorgsboende. Både för de som ska bo där och för personalen.

–Vi tänker på det korridorlösa boendet, med stora gemensamma ytor. När man kliver ut ur sin lägenhet ska man se personalen direkt, säger Hanna.

Nya fastigheter står klara
Micasa har ett vård- och omsorgsboen-

de i Rinkeby och nya seniorbostäder i Kista som kommer leda vägen för framtida byggen som Micasa har planerade. Inredningen är modern och det är ljust materialval.

–Boendet i Rinkeby ser inte ut som ett klassiskt vård- och omsorgsboende. De är moderna med ljust materialval, smakfullt inredda och utformade med goda flöden i åtanke. Personalen ska lätt kunna komma åt vad de behöver. Inflyttning pågår just nu i Rinkeby och personal knackar redan på och frågar om det finns lediga jobb för de tycker det är så fint. Det känns riktigt bra för oss att vi verkligen har uppnått något. Inflyttning i Köpenhamn i Kista sker till hösten 2023 och de lägenheterna hyrs ut via stadens bostadsförmedling, avslutar Hanna.



Hanna Markkula, utredare fastighetsutveckling Micasa Fastigheter

Text: Isabelle Ibéer
www.micasa.se





POST TATTOO CARE.

Första renodlade eftervårdserien för tatueringar i Sverige

Varumärket Tattoo Mender har kombinerat traditionella tatueringsvårdskoncept med innovativ hudvårdsvetenskap för att kunna erbjuda en komplett eftervårdserie som är vegansk, cruelty free och dermatologiskt testad till tatuerade kvinnor och män. POST TATTOO CARE. serien finns att köpa via Tattoo Menders webshop men även via utvalda tatueringstudios och inom kort på de flesta apotek i Sverige.

I svensk ordbok betyder tatuering ”ett mönster eller bild som ristats in i huden”, men för många är en tatuering så mycket mer. Det kan vara ett förevigat minne av någon som har avlidit, ett namn eller för andra kan tatueringar ha en starkt etablerad symbolik och betydelse. Men att smycka sina kroppar med permanenta märken verkar vara något som de flesta, kanske alla kulturer mer eller mindre har sysslat med i århundraden. Det är den odödliga konstformen som gör tatueringar så unika. Eftervårdserien POST TATTOO CARE. är vårdande och hjälper till att bibehålla glansen och kvalitén på din tatuering.

– Vi lanserade POST TATTOO CARE. i april 2022. Det fanns inget liknande på marknaden i Sverige. Vi började med att lansera två produkter men vi har tänkt oss en serie med fem. Den första är en handrengöringsmousse (Prep: Hand Sanitizer Mousse) som används för att förbereda händerna för att hantera tatuerad hud. Den svalkande moussen rengör och mjukgör händerna. Den andra produkten är en kräm som hjälper nya och äldre tatueringar (Polish: Instant Recovery Cream) att återhämta sig och behålla sin färgintensitet och glans över tiden. Krämen är vårdande, lugnande och skapar en skyddande barriär samt återfuktar huden. Den tredje produkten kommer att bli en tvål. Den håller vi på att utveckla just nu men den kommer att lanseras vid ett senare tillfälle, berättar Sara Jäderholm, grundare av Tatto Mender.



Svenskar älskar tatueringar

Stockholm är den stad där det finns flest tatuerade personer per capita i världen och Sverige som land ligger nummer två, strax efter Italien. Idag finns det 1,5 miljoner svenskar som har en eller flera tatueringar.

–Marknaden är enorm. Det finns några varumärken som gör andra saker inom eftervård men inget renodlat varumärke i Sverige som vårt, säger Sara.

POST TATTOO CARE. serien säljs via Tattoo Menders webshop men även hos tatueringstudios.

–Vi är uppe i 36 st återförsäljare i dagsläget med en studio på Island där vi nyligen har lanserat. Inom kort kommer vi även finnas på de flesta apotek och öppna upp e-handeln för Europa, berättar Sara.

–Många av de produkter som säljs idag, till exempel på apotek eller som rekommenderas på studios är inte alls utvecklat eller anpassat för tatueringar, fortsätter Sara.

Sara är djurvän och har bl.a. jobbat på en veterinärklinik i många år tidigare. Därför



Bild ovan: Paulo Garcia Carrasco, tatueringare & delägare av Studio Merentis

”POLISH hjälper dina tatueringar att återhämta sig och behålla sin färgintensitet och glans över tiden. Krämen är vårdande, lugnande och skapar en skyddande barriär samt återfuktar huden”

var det självklart för henne att produkterna hon utvecklade skulle vara veganska och cruelty free. Ingredienserna som bl.a. inkluderar sheasmör, sötmandelolja, E vitamin, ringblomsextrakt, kakaosmör, glycerin och antioxidanter, är specifikt utvalda för deras fördelaktiga effekter på tatuerad hud. Men Sara har även jobbat väldigt mycket med koncept och grafisk presentation och älskar allting som är kreativt. Därför var det även viktigt för henne att produkterna var grafiskt tilltalande.

–Jag känner mig trygg med vårt koncept och design där även min partner som är tatueringare varit delaktig. Vi vann det Svenska Designpriset t.o.m. innan vi lanserade produkterna. Det var jätteroligt! Sedan dess har vi vunnit ”Årets Beauty Oscar” som är Aftonbladets pris, blivit nominerade till Stockholm Beauty Week Award, uppmärksammats i Vouge UK och jag var även finalist i Löwengrip Female Entrepreneur Award som är en utmärkelse med syfte att kickstarta kvinnliga affärsidéer och stötta kvinnligt entreprenörskap, berättar Sara.

Framöver jobbar Tattoo Mender med starkare brandawareness och att hitta rätt samarbetspartners. De samarbetar bl.a. med ambassadörer som Danny Saucedo, som har gjort många av sina tatueringar hos Paulo från Studio Merentis. Snart kommer Tattoo Mender att släppa namnet på ännu en stor profil som de samarbetar med.

– Det är väldigt många tatueringstudios i branschen som börjar få upp ögonen för oss, liksom apotek och andra försäljningskanaler men nu gäller det även att nå ut till kunden. De kunder vi träffat och som testat våra produkter är alltid nöjda och blir återkommande så vi vet att kunderna finns. Det är lite svårare när man är egen företagare att hinna med alla delar så jag måste dela in min tid och vad jag satsar på. Jag är en ensam kvinna i en mansdominerad bransch som är väldigt stereotypisk. Det är ganska tufft att slå sig fram och generellt sett vara en kvinnlig företagare i Sverige och i världen. Men jag är tacksam för jag har en väldigt stark familj av entreprenörer bakom mig som stöttar mig fullt ut. Det är en stor fördel, avslutar Sara.

Text: Isabelle Ibéer



Hemsidan & webbshop:
www.tattoomender.com

VINNARE
2021



MENDER
x
OOITVAL



Sara Jäderholm, grundare av Tattoo Mender

SCHUNK har framtidens innovativa tekniklösningar

Det tyska företaget SCHUNK är ledande internationellt inom verktygshållning, spännteknik, gripteknik och automationsteknik. Med cirka 3 500 anställda i 9 fabriker och 34 direktägda dotterbolag och distributionspartners i mer än 50 länder över hela världen säkerställer det familjeägda företaget en intensiv marknadsnärvaro. Att forma framtiden med innovativ teknik är vad de är bäst på. SCHUNK Intec AB är ett av dotterbolagen som just nu jobbar intensivt med att göra industriella processer mer effektiva, transparenta och anpassningsbara till den snabba övergång som sker inom branschen.

SCHUNK Intec AB har gjort en transformationsresa de senaste åtta åren från att vara en komponentleverantör till en leverantör som tar ansvar för system och delsystem inom svensk produktion. Deras målsättning: Att vara en ännu viktigare och mer betydelsefull leverantör.

–Numera söker vi efter specifika projekt som vi vill associeras med, säger Tomas Berg, vd för SCHUNK Intec i Sverige, Finland och Norge.

SCHUNK uppfann bl.a. det första standardiserade gripdonet för robotar 1983. Gripdon och gripsystem är en av flera styrkor där SCHUNK ligger före alla konkurrenter. Idag tittar företaget mer ingående på industrirobotar och vill ta större ansvar kring vad roboten gör och hur hela processen fungerar.

–Vi kan leverera en mängd delkomponenter som gör roboten mer flexibel och komplett. Det blir svårt att förklara ibland för en säljkår eftersom vår mission är att: ”Sälja lösningen på problemet som kunden inte ens visste om att de hade.” Det betyder att vi måste skapa en relation. Affären görs inte mellan företag. Den görs mellan människor och om du inte tycker om mig då kommer du inte ens att köpa en skruv eller mutter av mig. I vår värld handlar det väldigt mycket om att bygga relationer, säger Tomas.

SCHUNKs kunder finns inom tillverkningsindustrin/all tillverkande industri såsom läkemedel, lastbil, kuggjul, och matindustrin. Det finns ingen riktig begränsning för var SCHUNKs produkter och system kan användas men de företag som har en så kallad stycketillverkning, dvs. ”discrete manufacturing” är särskilt intressanta för SCHUNK.

–Det som är lite coolt med oss är att vi lanserar nya produkter hela tiden. Vår senaste innovation är en produkt som heter 2D Grasping kit. Det är en produkt som antingen kommer att flyga högt eller kraschlada. Det har inget att göra med att det är en dålig produkt utan att den kanske är för tidig. 2D Grasping kit består nämligen av en svart låda som egentligen fungerar som en hjärna. Man kopplar ihop den svarta lådan med gripdonet som kan kommunicera med varandra och säga till roboten: ”Jag vill att du plockar allting som är runt på ett bord eller på ett transportband”. Då kommer gripdonet att styra roboten och se till att allting som är runt plockas och läggs där du bestämmer att det ska ligga, berättar Tomas.

Klimatneutralitet står på agendan

SchUNK har som mål att bli klimatneutrala 2035 och jobbar aktivt på olika sätt för att nå det.

–Den stora utmaningen nu är att tillämpa klimatneutralitet i sättet vi tillverkar våra produkter på och hur våra produkter används. Det hade varit lätt att köpa utsläppsrättigheter och på så sätt kunna visa att vi är ett ansvarstagande bolag men jag tycker inte om sådana ”quick fix” utan vi går in med seriositet i det här. Jag anser att vi kommer vara klimatneutrala före 2035. Som ett led i det står montörer just nu här nere och installerar 18 laddpunkter till elfordon. Vi går över helt till elfordon som är en liten del i det hela men ändå en signal om att en stor förändring pågår, menar Tomas.

Hållbarhet, elektrifiering och ungdom är tre värdeord som är viktiga för SCHUNK. Därför kliver SCHUNK för första gången

”Hela vår affärsplan bygger på att vi ser lösningen på problemet som kunden inte ens visste om att de hade. Då måste vi ligga nära våra kunder och verkligen förstå själva processen”

in i ett sponsorskap i sportsammanhang. NXT Gen Cup – världens första 100 % elektriska touringmästerskap för juniorer.

–Jag är en sportnörd och vi har valt NXT Gen Cup av två skäl. Det första skälet är att det ligger i linje med vårt mål att bli klimatneutrala, det vill säga alla fordon som ställer upp i tävlingen är 100 % elektriska. Det är viktigt för oss att associeras med det. Det andra som jag tycker är otroligt kul är att tävlingen är gjord för juniorer. Deltagarna är mellan 15 och 25 år. Jag har jobbat inom svensk industri sedan 1986 och det är bara seniorer överallt. Vi måste attrahera och få in nytt friskt blod i den här otroligt stela miljön. Partnerskapet med NXT Gen Cup är en del av vår strategi att rekrytera unga talanger inom teknikindustrin. Elektrifiering och ungdomar är framtiden och jag tycker att det är riktigt häftigt att vi är med från början. Så håll utkik på en streamingtjänst nära dig om kanske något år för då kommer det här sändas, berättar Tomas.

Övergång till smartare produktion

SCHUNK befinner sig i en övergångsperiod som enligt Tomas är på både gott och ont.

–Alla traditionella bilmärken utmanas av nya märken och elfordon. Det gör att vi står inför en tid där vi vill hjälpa den industri som finns idag med övergången till en smartare produktion vilket kommer att krävas. En bensinmotor innehåller till exempel 250 delar medan en elmotor har tio gånger färre. Det betyder att många företag som idag tillverkar turboaggregat till bilar inte kommer att finnas kvar om några år. De måste tänka om och det kommer göra ont för väldigt många om de inte hänger med. Även för oss om inte vi ställer om vårt fokus på var industrin växer. Hela vår affärsplan bygger som sagt på att vi ser lösningen på problemet som kunden inte ens visste om att de hade. Då måste vi ligga nära våra kunder och verkligen förstå själva processen, avslutar Tomas.

Text: Isabelle Ibéer
www.schunk.com



Tomas Berg, vd för SCHUNK Intec i Sverige, Norge & Finland.



Stena Bulk tar ansvar för sin klimatpåverkan

Stena Bulk - ett av världens ledande tankrederier - tillhandahåller säkra och kostnadseffektiva transporter av råolja, raffinerade produkter, kemikalier och vegetabiliska oljor till havs. De transporterar gods över hela världen och har huvudkontor i Göteborg, och vidare kommersiella kontor i Köpenhamn, Houston, Singapore och Dubai. Stena Bulk ingår i Stena Sfären med totalt 20 000 anställda. Genom innovativa lösningar med fokus på hållbarhet och miljön, kan Stena Bulk tillfredsställa stora energi- och kemiföretags transport- och logistikbehov.



Fartyget InfinityMAX som drivs av vätgas, segel och batterier



Kemikalietankern Stena Proman som har metanoldrift

Tanksjöfartsindustrin är en avgörande del av den globala ekonomin. Utan den skulle den internationella handeln stanna av. Stena Bulk har en imponerande och ståtlig flotta som varierar i storlek mellan 70–120 fartyg beroende på marknad och möjligheter. Fartygen väger mellan 20 000 och 150 000 dödviktston. Stena Bulks innovationsresa började 1982 och företaget har för varje år förbättrat sig genom olika faser, steg och möjligheter.

–Stena AB som är vårt moderbolag har gett oss en möjlighet att vara mer nyfikna än de flesta av våra konkurrenter, säger Erik Hånell, vd Stena Bulk.



Erik Hånell, President & CEO Stena Bulk

Både när det gäller energieffektivitet och sättet att hantera sina laster ombord har Stena Bulk skilt sig från mängden sedan slutet av 00-talet. Många av de fartyg som byggdes 2010–2011 står sig väl fortfarande jämt mot fartyg som byggs idag.

–Säkerligen har nya fartyg hunnit i kapp, men det har trots allt tagit cirka tio år. Vi har förändrats mycket genom åren med nya fokusområden, där självklart hållbarhet ligger högt på vår agenda. Vi vill göra skillnad och sticka ut från mängden med nya initiativ i fråga om effektivitet och bränslen: Metanol, biobränslen, ammoniak, batterier, vätgas m.m., samt ny teknik för att rengöra avgaser och mer effektiv lasthantering, säger Erik.

Stena Bulk har aktivt verkat för högre effektivitet och minskad bränsleförbrukning i många år. Sedan 2010 har de reducerat sin klimatpåverkan per lastenhet med en tredjedel.

– Vi satsar stort på koldioxidinfångning (Carbon Capture and Storage - CCS). CCS är en teknik som kan möjliggöra för sjöfarten att minska sina utsläpp snabbare, istället för att vänta på att alternativa bränslen blir globalt tillgängliga. I ett konsortium tillsammans med OGCI (Oil & Gas Climate Initiative) och GCMD (Global Centre for Maritime Decarbonization), deltar vi i ett projekt som går ut på att utveckla CCS för maritimt

bruk och installera tekniken ombord på ett av våra tankfartyg. Målet är att visa den tekniska och kommersiella genomförbarheten i att separera koldioxid från avgaserna, lagra den ombord och sedan lossa den i hamn för permanent lagring eller återanvändning, berättar Erik.

Framöver har Stena Bulk som mål att nå en helt klimatneutral operation 2040. Tillsammans med Proman, som är en av världens ledande metanolproducenter, har Stena Bulk byggt fyra kemikalietankers med metanoldrift. Metanol är ett biologiskt nedbrytbart bränsle och genererar betydligt mindre farliga utsläpp än konventionella bränslen.

–Ett annat exempel är prototypen InfinityMAX, ett fartyg som kan drivas av vätgas, segel och batterier och har förmågan att lasta en mängd produkter som världen förväntas behöva på några decenniers sikt, med minimal miljöpåverkan, säger Erik.

Behovet av transporter har ökat Kriget i Ukraina som började i slutet av pandemin har lett till ett markant ökat behov av transporter eftersom rysk olja och raffinerade produkter tar helt andra vägar än det gjorde innan kriget, och med det längre transporter.

–Behovet i nuläget är högre än på mycket länge och tanksjöfart är alltid en

spännande marknad. Det händer mycket i branschen just nu. Energi är världens drivkraft ur många aspekter, och till väldigt stor del just den ekonomiska drivkraften. Att få sitta mitt i den typen av industri ger en stor inblick i världsutvecklingen och samarbeten mellan länder, bolag och närliggande industrier som gör att man får snabb input på olika behov och marknader, säger Erik. Han fortsätter:

Stena Bulk tar ansvar för sin klimatpåverkan och hoppas att fler aktörer gör detsamma.

–Även om vi i Skandinavien har en rätt gedigen agenda för att förbättra oss när det gäller klimatet så är det många gånger en annan syn i andra delar av världen som inte har lika hög prioritet. Men vi försöker samarbeta med dessa länder genom att hitta rimliga gemensamma vägar framåt, och ser en utveckling där vi faktiskt varit med och påverkat.

Text: Isabelle Ibéer
www.stenabulk.com

Arbetsmarknaden skriker efter kraftvärmetekniker

Dagens utvecklingsmöjligheter med nya innovativa tekniska landvinningar och miljökrav gör att utbildningen Driftekniker- Kraft och värme (400 YHP/ 2 år heltid) på Campus Härnösand erbjuder möjligheter till ett utvecklande och spännande yrkesliv där efterfrågan på denna kompetens förväntas vara stor den närmaste framtiden.



Heta Utbildningar som står för "Härnösands energitekniska arena" är utbildningar som är specialiserade på industri, energi och miljö. Utbildningarna är noga framtagna i samarbete med nyckelpersoner från näringslivet och branschen som vet vilken kompetens som efterfrågas på arbetsmarknaden. På Campus Härnösand där bl.a. utbildningen **Driftekniker - Kraft och värme** finns, jobbar du med att driva, underhålla och reparera teknisk utrustning för produktion och distribution av värme, elkraft och kyla. Kraftvärmetekniker är ett framtidsyrke som det finns ett stort behov av på arbetsmarknaden. Campuschefen Håkan Öhlund berättar mer om utbildningen.

–Vår utbildning är unik i Sverige eftersom vi har avancerad utrustning och en maskinhall specifikt för en kraftvärmeutbildning på vårt Campus. Det betyder att studenterna praktiserar med samma utrustning som på vilket kraftvärmeverk som helst. Vi har även en VR-studio som utvecklar utbildningsmiljöer för till exempel kraftvärmetekniker utbildningen så att studenterna inte behöver använda utrustningen hela tiden. Det kan bli ganska kostsamt. Såsmåningom är tanken att studenterna ska kunna göra det även i VR-miljö, säger Håkan.

Kraftvärmetekniker kan innebära mycket ansvar. De måste kunna övervaka, driva och underhålla energiproducerande anläggningar.

–Jobbutsikterna efter utbildningen är väldigt goda. Det finns en stor brist i Sverige på kraftvärmetekniker i kraftvärmebranschen, sågverk och tillverkningsindustrin. 90 % av våra elever som tar examen får jobb direkt efter, säger Håkan.

Driftekniker - Kraft och värme är på distans i två år med fysiska träffar under tio veckor, då en vecka i taget. Vid utbildningsstart är det en obligatorisk vecka (uppstartsvecka) där man får lära känna sina klasskamrater och utbildningen.

–Meningen med den är att få samhörighetskänsla innan man börjar på distans. För resterande tio veckor kommer eleverna hit för labbar och fysiska träffar.

Då bor man här i Härnösand i lägenhet, som inneboende eller på hotell. Våra studenter brukar aldrig ha problem att hitta något för ett bra pris. Förbindelserna hit är också kanon eftersom vi har järnvägen som går här från södra Sverige och E4:an samt flygplatsen är också nära, berättar Håkan.

När det är dags för LIA (lärande i arbete) är studenterna hemma och praktiserar på hemorten.

–Det är trots allt en distansutbildning, men under dessa tio veckor är de på plats i Härnösand, säger Håkan.

Vad krävs för att komma in?

–Det krävs en grundläggande behörighet och minst betyg E (godkänt) i Praktisk ellära, Ellära 1, Energiteknik 1, Fysik 1, systemuppbyggnad, Teknik 1 eller värmelära och det är naturligtvis en fördel att ha ett tekniskt intresse. Vi erbjuder även behörighetsgivande kurser innan utbildningen startar för de som behöver det, säger Håkan.

Håkan berättar att studenterna som har gått utbildningen är väldigt nöjda. De anser att det är en bra utbildning och det gör även arbetsgivarna.

–Yrkeshögskoleutbildningar drivs av en ledningsgrupp av bl.a. arbetsgivare som är med och bestämmer om innehållet i utbildningen. Är det något problem sitter både företag, skolan och elevrepresentan-

”90 % av våra studenter som tar examen får jobb direkt efter som driftekniker”

ter med i gruppen och tar beslut. Det är det som är vitsen med yrkeshögskoleutbildningar, menar Håkan.

Vad händer framöver?

–Vi har bl.a. energiföretaget Härnösands Energi och Miljö som kommer att gå in och marknadsföra utbildningen. Vi gör en stor satsning nu så att fler kan bli Kraftvärmetekniker eftersom arbetsmarknaden är i så stort behov av det. Det är ett framtidsyrke som förväntas växa för att det bidrar till att stötta framtidens energilösningar som kan rädda vårt klimat, avslutar Håkan.

Text: Isabelle Ibéer
www.campusharnosand.se



Håkan Öhlund, Campuschef Campus Härnösand

Renovering av kompressorn minskar miljöpåverkan

Med rätt kunskap och utrustning går det att renovera en kompressor så att den kan arbeta i sin befintliga miljö under en lång tid med hög effektivitet. En renovering ger kompressorn ett lika långt liv som en ny till en bråkdel av kostnaden och har mindre miljöpåverkan. Företaget Kompressorteknik är experter på området och vet att en frisk kompressor presterar bättre.



Christer Öhrskog och Peter Wassberg, grundare Kompressorteknik

För att kunna driva och styra delar av större maskiner som kylskåp, frys, luftkonditionering och värmesystem krävs en skruvkompressor eller kolvkompressor som komprimerar kylmediet. Det är viktigt att bibehålla en kompressors effektivitet och förlänga dess livslängd genom regelbunden service och reparationer. Kompressorn är konstruerad för att bara klara av en viss drifttid. Om den inte renoveras vid rätt tidpunkt blir den mindre effektiv, vilket leder till en högre energiförbrukning och miljöpåver-

kan. Kompressorteknik är experter på att renovera kompressorer och har en djup kunskap om samtliga märken. Kunderna finns över hela världen.

– Traditionellt sett när en mindre kolvkompressor går sönder skrotar man den och köper en ny. Det är inte hållbart, vare sig kostnadsmässigt eller för miljön. Vi började därför satsa ordentligt i detta segment för några år sedan. Vi kontaktade de ledande tillverkarna av kompressorer i Tyskland och Italien. Sedan dess har vi blivit deras auktoriserade servicepartner för Norden, berättar Christer Öhrskog.

Kompressorteknik, en del av det forna STAL, startade sin verksamhet 1999 i Norrköping. Sedan 2009 ägs företaget av Christer Öhrskog och Peter Wassberg som även grundade Comptech Engineering i Fort Lauderdale, Florida 2015 där företaget fokuserar på marina kunder.

– Vi har några av de största kryssningsrederierna i världen som kunder. Förutom renovering i vår verkstad åker våra tekniker ut och underhåller samt servar hela kylaggregaten på fartygen. De största kryssningarfartygen har 10000 människor

ombord. De vistas i en ”plåtburk” i varma Karibien. Dessutom äter och dricker man mycket under hela kryssningen. Har båten inte fungerande luftkonditionering eller kyl och frys är det ett stort problem. Vårt bolag i Florida genomför lättare renoveringar men om det är större skador i kompressorn, flyger vi den till Sverige och gör jobbet i Norrköping, berättar Christer.

Kompressorteknik delar in sina tjänster i tre steg: **SAVE** - Genom renovering får du en optimerad kompressor med sparsam energiförbrukning. **RESTORE** - bevara kompressorn i bästa möjliga skick under många år och **INVEST** - Investera i framtiden. Försäkra dig om att din tid och dina pengar inte går till att byta ut en kompressor i onödan.

– Det blir som att vi ”pantar” kundernas gamla kompressorer. Kunden skickar den till oss och vi tittar på vad vi kan använda. Två av tre kompressorer kan vi återanvända. Vi har ett stort lager med kolv- och skruvkompressorer från olika fabriker och modeller som vi använder vid renovering. Därefter finns den färdiga kompressorn på vårt lager, redo att skickas ut till de som behöver den sam-

ma dag. Detta minskar risken för långa driftstopp som kan leda till ekonomiskt bortfall, säger Christer.

I Sverige är Kompressortekniks kunder kylserviceföretag som sköter om anläggningar i stora mataffärer eller köpcentrum.

– Vi håller på att bygga upp ett reservdelslager för alla enkla vanliga förekommande reparationer som kan göras på plats i exempelvis mataffärer. Vi vill bli den naturliga kontaktpunkten för alla kylserviceföretag i Sverige. När de har problem med en kompressor så är det oss de ska ringa till. Den stora utmaningen vi har framför oss just nu är att etablera vår tjänst med återanvändning och få fler företag att inse de stora fördelarna med renovering av kompressorer, avslutar Christer.

Text: Isabelle Ibéer
www.kompressorteknik.se

”Vi har gjort oss världskända som specialister på att renovera kompressorer med hög kvalitet och har en djup kunskap om samtliga märken.”

Innovativ AI-baserad telefonlösning för hörselskadade

Med målet och visionen att alla döva ska ha samma rättigheter som hörande startade bröderna Max och Faruk Tairi företaget T-Meeting och utvecklade den innovativa lösningen TERA så att hörselskadade, döva eller personer med talsvärighet kan använda en vanlig smarttelefon eller surfplatta för att ringa eller bli uppringd av resten av samhället. TERA är den enda AI-baserade och kompletta lösningen med text till tal och tal till text som förskrivs som hjälpmedel i Sverige och Norge.

Det finns många människor med olika typer av funktionsnedsättningar i samhället som är i behov av kommunikationshjälpmedel. Max och Faruk Tairi som båda är språktolkare i grunden, startade företaget T-meeting för 23 år sedan eftersom de ville hitta en lösning för döva att kunna kommunicera med andra digitalt. Tillsammans utvecklade de bildtelefoni som idag har blivit AI-lösningen TERA. Det är marknadens enda kommunikationshjälpmedel som ger döva, de med nedsatt hörsel och talsvärigheter och även dövblinda, möjligheten att kommunicera med omvärlden via vanlig telefoni.

–Ungefär 20% av svenska befolkningen är hörselskadade på något sätt och har talsvärigheter. 2018 lanserade vi TERA appen som fungerar till smarttelefoner och surfplattor (oavsett märke), säger Max Tairi. Faruk Tairi fortsätter:

–Vår applikation räknas som alternativ telefoni och förskrivs som hjälpmedel i Sverige och Norge av regionerna, Försäkringskassan eller Arbetsförmedlingen. Vi har möjliggjort användningen av TERA i arbetslivet så att döva kan känna sig lika inkluderade i samhället trots deras funktionshinder.

TERA har gjort livet lättare för många människor. Det behövs inga förkunskaper



för att använda TERA. Det är enkelt och texten kommer i realtid. Inställningarna i appen gäller antingen tal till text eller text till tal oavsett om du är döv sedan barndomen eller blev det senare i vuxen ålder, det spelar ingen roll.

– Du kan använda TERA både på distans och på plats, t.ex. om du står framför ett butiksbiträde i en affär eller är hos doktorn, säger Max.

MAX förklarar att det finns många skikt och nyanser mellan de här grupperna. Det finns t.ex. de med talsvärigheter som har opererat bort cancer i tungan, fått en stroke eller hjärnblödning som gör att de inte kan tala ordentligt. Även dövblinda kan använda TERA.

–När dövblinda vill använda TERA har vi gjort så att hela skärmen vibrerar när det ringer och telefonen är ihopkopplad med en punktläsare som har punktskrift, säger Faruk. Max tillägger:

–Fördelen och nyckeln med vår innovation är att vi har skapat en videolösning som inte bara fungerar exempelvis mellan Facetime till Facetime och Whatsapp till Whatsapp utan med TERA går det att ringa till andra mobiltelefoner och surfplattor som finns i Sverige, oavsett märke och applikation. Vi har även lagt till GPS funktionen. Så fort någon ringer och personen med TERA inte kan svara så kan den som ringer se var personen befinner sig om det skulle inträffa en olycka. Alla dessa kombinationer och tekniska lösningar som T-meeting har lyckats med är resultatet av många års hårt arbete och expertis i området.

–Vi har utvecklat lösningen själv med egen kod och egen personal. Vi har varit igång sedan år 2000 och ordnat avtal med regionerna och lärt oss mycket under resans gång. Först med video, sedan med ljud och nu telefoni. Det har varit en lång process men det mest givande för oss är att vi kan erbjuda telefoni till döva som

inte kan prata och videokommunikation till blinda. Det kan låta omöjligt och konstigt men med vår lösning är det möjligt, säger Faruk.

Är man hörselskadad, döv eller person med talsvärighet då finns det hjälp att få i varje region i landet, och vägledning hur man ansöker om TERA som är kostnadsfri, förskrivningsbar applikation för användaren.

– Vi på T-Meeting kan vara behjälpliga med att hänvisa intressenter till rätt instans i varje region, avslutar Faruk.

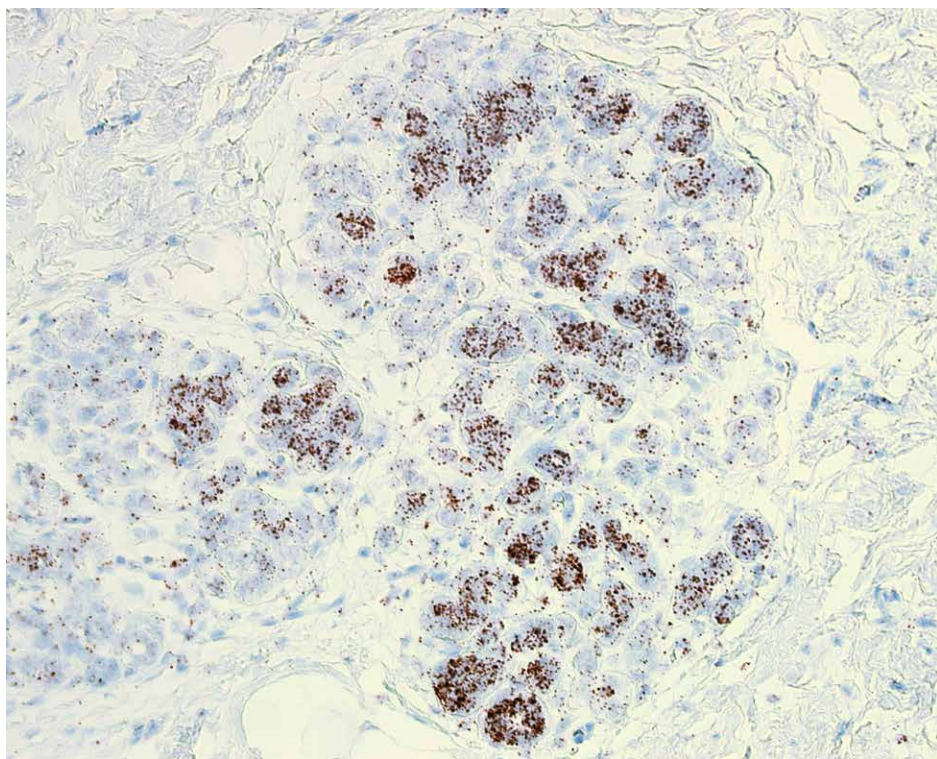
Text: Isabelle Ibéer
www.tmeeting.se



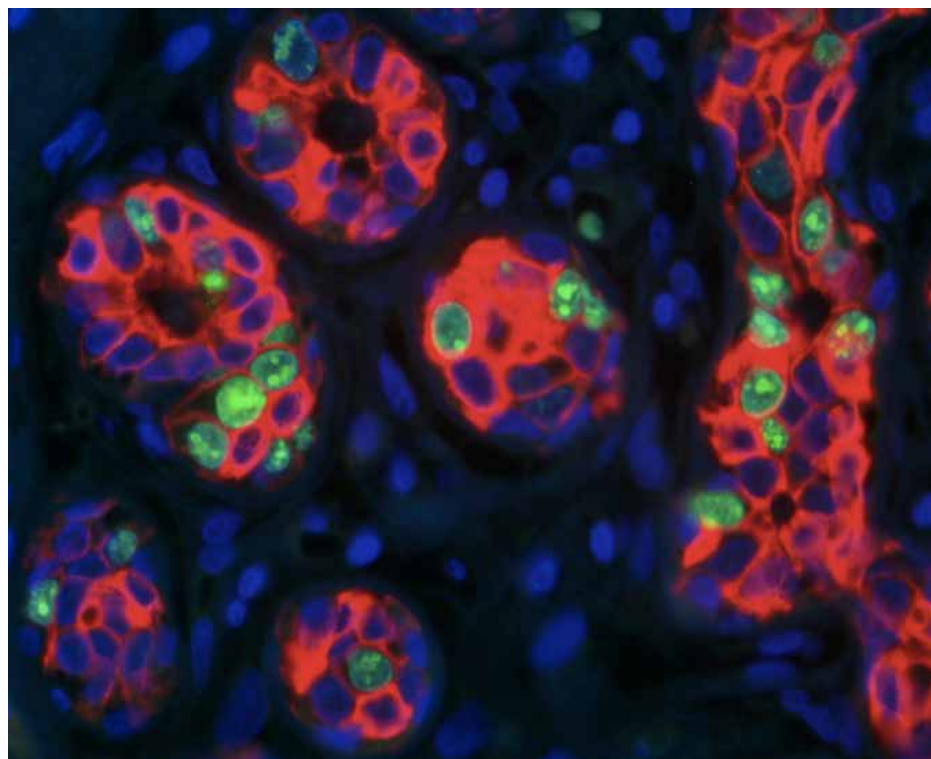
Så här kan ett telefonsamtal med TERA se ut

ImaGene-iTs bildlösningar bidrar till framtidens forskning

Genom ImaGene-iTs bidrag till biologisk och medicinsk forskning tar de sitt ansvar för en hållbar framtid. ImaGene-iT är dedikerade till att förbättra människors hälsa såväl som omgivningen genom forskning och bildlösningar. Genom nya upptäckter kan de hjälpa till att förändra människors liv och bidra till en en bättre framtid.



Detektion av RNA (brunt) i bröstvävnad och cellkärnor (blått)



Fluoresensinmärkt bröstvävnad där man visualiserat delande celler (grönt) i körtelceller (rött) och alla cellkärnor (blått)

I Life-Scienceparken Medicon Village i Lund, den största i Skandinavien, håller vetenskaps-konsultföretaget ImaGene-iT AB till och har gjort det sedan 2012. I parken där 180 företag och 2800 anställda finns, sprudlar det av idéer och innovation i en högteknologisk forskningsmiljö med laboratorier som uppgår till 65 000 m². ImaGene-iT har specialiserat sig på att erbjuda CRO-tjänster som bildlösningar via mikroskopi för cellavbildning, vävnad- och bildanalys som förstärker forskningsprojekt och bidrar till morgondagens läkemedel.

– Vi har jobbat mycket med kvalitativa prekliniska studier för företag som befinner sig i ett tidigt forskningsstadium, t.ex.

för att testa någon form av cancermedicin, säger Anders Brinte, vd ImaGene-iT.

ImaGene-iTs kundbas från läkemedelsindustrin är stora som små Life Science företag. Novo Nordisk och Astra Zeneca är några av de 60 kunder som företaget haft över åren.

–Ju tidigare i processen de anlitar oss, desto mer kan vi göra för att skapa ett framgångsrikt projekt med högt värde. Vi använder oss av högteknologiska lösningar som molekyllär inmärkning kombinerat med avancerad mikroskopi, infraröd detektering, digital patologi, bildanalys och kvantifiering, samt internaliseringsstudier på cellulär nivå, berättar Anders.

Anders som är utbildad maskiningenjör har jobbat på företag som Gambro, Astra Zeneca och Alfa Laval i många år och började därefter jobba med affärsutveckling i 13 år på IBM. Sedan 2012 är han vd för ImaGene-iT efter en förfrågan från barndomsvännen och docenten i experimentell patologi Bo Holmqvist, som grundade ImaGene-iT 2005.

–I företaget är det jag som tar fram programkod som vi använder för att analysera bilderna vi tar med våra mikroskop på vävnader och celler från människor och djur, säger Anders. Det kan vara en kund som har en idé om ett nytt protein, molekyll eller läkemedel. Då använder man sig

av olika djurmodeller för att testa djuren *in Vivo* och studera deras beteende. Det har man gjort på bl.a. Köpenhamns och Lunds universitet, där forskning kring ett läkemedel mot nervskador och blödningar på för tidigt födda barn pågår. Vi får även ofta vävnad från människa och andra djur som vi analyserar och studerar. Det beror på vilken typ av läkemedel man vill utveckla, fortsätter Anders.

Olika färgmarkörer påvisar viktig data

Near Infrared detection (NIR) är en metod som ImaGene-iT har utvecklat för att använda i mikroskop när man arbetar med levande vävnad. Genom denna metod kan forskarna till exempel följa en tumörtillväxt på ett mycket exakt sätt – timme för timme. Detta görs genom en infraröd markör som kan ge data långt in i vävnaden. Därefter analyserar vi mikroskopiskt vävnadsbitar och organ, t.ex. av cancerceller, tumör och eventuell metastasering i olika organ.

–Vi kan mäta många olika markörer, på ett sätt som inte direkt är synligt för det mänskliga ögat. Genom det kan vi skapa högre värde för projekten vi tar oss an, säger Anders.

Digital patologi och bildanalys är en effektiv och hållbar metod som underlättar processen och tillför ett värde till projektet i varje steg.

–Även där använder vi oss av olika markörer som detekteras och avbildas som vi sedan analyserar. Bilderna kan skickas till kunden, som då kan markera de områden som är speciellt intressanta för deras forskning. Bilderna skickas sedan tillbaka till oss där vi fokuserar på de utvalda områdena och gör olika analyser på ett djupare plan. Slutligen gör vi en utförlig rapport där vi jämför testgruppen med kontrollgruppen för att få fram en både kvalitativ och kvantitativ analys med statistisk signifikans, berättar Anders.

Genom den digitala patologikedjan, rapporten och statistiken som avslöjas kan kunden fortsätta utvecklingen av ett läkemedel och/eller göra internationella vetenskapliga publikationer som t.ex. påvisar läkemedlets effekt.

–Det är fantastiskt när man är med i ett projekt som efter våra analyser visar att hypotesen håller och läkemedlet fungerar, då jublar man och vet att man har tillfört någonting bra. Det är vårt bidrag till läkemedelsutvecklingen och den framtida forskningen, avslutar Anders.

Text: Isabelle Ibérrer
www.imagene-it.se

”Vi kan mäta många olika markörer, på ett sätt som inte direkt är synligt för det mänskliga ögat. Genom det kan vi skapa högre värde för projekten vi tar oss an”

Cegekas IT-lösningar rustar företag för framtiden

Med målet att maximera affärseffekten för företag tillämpar konsultföretaget Cegeka en pragmatisk innovationsstrategi. Detta görs med fokus på införande av affärssystemet IFS Cloud och analysverktyget Microsoft Power BI och samtidigt skapa förutsättning för att driva AI framåt. De hjälper företag att skapa friktionsfria och personliga upplevelser för sina kunder, konsumenter, anställda och medborgare. Cegekas ambition: "Att bli den ledande europeiska orkestratorn av digitala affärsplattformar och ekosystem på sina fokusmarknader".



Begreppet "Trinity of Innovation" som inkluderar 5G, AI och hybrida molnlösningar, är en "game changer" för det kommande decenniet. Företag med en strategi som utnyttjar den synergin, får en effekt i form av handlingsbar intelligens, produktivitetsvinster och automatisering. Det internationella familjeägda IT-företaget Cegeka ligger i framkant när det gäller innovation. Med deras kompetens, förstklassiga AI-experter och 30 års erfarenhet av molnbaserad applikationsutveckling och datoranvändning, kan de implementera alla "Trinity"-scenarior. Deras ambition: Att bli ledande i Europa på digitala affärsplattformar och med målet att maximera affärseffekten för företag på lång sikt tillämpar konsultföretaget Cegeka en pragmatisk

innovationsstrategi genom att överbrygga klyftan mellan industrialisering och innovation. De hjälper företag att skapa friktionsfria och personliga upplevelser för sina kunder, konsumenter, anställda och medborgare. Cegekas IT-lösningar rustar företag för framtidens ekosystem. För två år sedan etablerade Cegeka sig i Sverige genom förvärv av två olika bolag; Levilo som jobbar med affärssystemet IFS och Solver Sweden AB som är experter på dataanalys.

–Det har varit en spännande resa sedan vi startade här i Sverige. Idag är vi 70 medarbetare men planerar att etablera oss ännu starkare eftersom vi ser en stor potential att kunna duplicera det vi har gjort i andra länder, säger Soazig Hamon, vd Cegeka Sverige.

Starka värderingar och teamkänsla

André Knaepen som grundade Cegeka växte upp i en blygsam familj där sunt förnuft, respekt, ärlighet, autenticitet och entreprenörskap var viktiga värderingar. Dessa värderingar finns fortfarande i Cegekas DNA idag. Familjevärderingar, i kombination med ett team av starka människor och en stark vision, utgör grunden för deras framtid. Cegeka har idag 6000 personer och har förutsättningar att växa vidare och skapa långsiktiga partnerskap med sina kunder.

–Det är viktigt för oss att vi jobbar i team. Det är vårt motto och vi sätter också teammål snarare än individuella mål, därför vi inser att de projekt som vi jobbar med hänger på hur väl vi levererar

som ett team snarare än hur en individ presterar. Vi är också väldigt inkluderande och värderingsdrivna. På ett av våra serviceområden är vi 50% kvinnor och vi jobbar med många människor från olika kulturer. Mångfalden är viktig för oss eftersom vi är ett internationellt bolag, säger Soazig.

Affärssystem och dataanalys

Affärssystem med molnlösningar ger en bra grund där all information samlas medan vid dataanalys finns möjligheten att analysera information om ett företag för att hjälpa dem att fatta viktiga beslut. Det är viktigt att affärssystem och dataanalyser kompletterar varandra.

–Dataanalys är otroligt trendigt just nu och många företag vill förstå sin verksamhet bättre. Det finns nya sätt att jobba på och kunderna har även blivit snabbare på att efterfråga dessa lösningar. Tidigare var det "Varför behöver jag det?" men nu är det i stället "Hur snabbt kan jag få en analys?", säger Soazig.

Cegeka har många kunder inom olika branscher; en av dem är detaljhandeln. Fokus är att skapa bättre kundupplevelser, vara mer effektiva, konkurrenskraftiga och fokusera på processer som verkligen gör skillnad.

–Det är spännande att jobba med affärssystemprojekt för att vi skapar ett nytt hjärta av information hos våra kunder. Vi kan hjälpa dem att hantera allt från integration till kassa, inköp, sortiment och leverans till butiker. Affärssystemen

hjälper företag att vara bättre rustade för den snabba digitaliseringsvärlden vi finner oss i, säger Soazig.

–Vi bevakar hela tiden framtida trender och hur snabba vi kan vara på att applicera dem tillsammans med våra kunder som vi alltid har ett nära samarbete med. Vi har spetskompetens inom Retail, IFS och Data Analys lokalt i Sverige och skulle vi behöva ytterligare för ett särskilt projekt kan vi ta hjälp av vårt internationella nätverk genom våra organisationer i andra länder, fortsätter Soazig.

I juni händer det mycket på Cegeka. För det första är det AI - månad där Cegeka kommer att hålla i utbildningar för anställda och kunder anmälda via LinkedIn, för det andra kommer företaget ha ett viktigt strategimöte för de kommande tre åren.

Vi vill växa för att hantera flera uppdrag hos kunder. Vi har bra förutsättningar för att etablera oss ännu starkare, genom att vara en attraktiv arbetsgivare, rekrytera lokalt och med hjälp av våra leveranscenter i bland annat Rumänien. Målet är att fortsätta leverera framgångsrika lösningar till våra kunder och att vårt namn blir mer känt i Sverige, avslutar Soazig.



Soazig Hamon, vd Cegeka Sverige

Text: Isabelle Ibéer
www.cegeka.com

