

INNOVATIVA FÖRETAG



HUSQVARNA:
"UPPNÅ DIN
TRÄDGÅRDSVISION
MED AIM-TEKNOLOGI"
SID.4

**INNOVATION OCH
NYFIKENHET
RITAR OM
EKOSYSTEMET
FÖR EDTECH OCH
LÄRANDE**
SID.3

**STYRELSEPORTALEN
SOM FÖRENKLAR
STYRELSEARBETET**
SID.5

**INNOVATIV
BASMAKEUP
FÖRKORTAR
DAGSRUTINEN**
SID.8

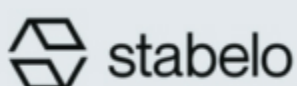
**UNIK SODARTEKNIK
MÄTER VÄRLDENS
VINDENERGI**
SID.14

HomeTV:
"VAR DU VILL,
NÄR DU VILL,
HUR MYCKET
DU VILL"
SID.11

Profilen:

FÄRSODLARNAS VID ODDGEIR HOLE

Innovativ svenskodlad färs - fri från kött och soja sid.9



Färdigprutade ***bolån***

Samma låga ränta till alla. Inga tidsbegränsade rabatter. Inga helkundskrav.
Just nu erbjuder vi bolån upp till 60% av bostadens värde.



Med innovativa EzyFlex har det aldrig varit enklare att driva projekt



Konsultföretaget CITK startades för 22 år sedan och består idag av 14 konsulter. Kontoret ligger i Örebro men kunderna finns över hela Sverige och i Norden. CITK erbjuder två olika affärsområden: Pyramid affärs-system och verksamhetssystemet EzyFlex. Pyramid Business är ett standardsystem som CITK är specialister på och agerar återförsäljare för. Genom åren har dem erfarenhet av mer än 140 införandepro-

jekt. Den andra delen i verksamheten är Ezyflex som är namnet på plattformen CITK utvecklat. Man har jobbat målmedvetet med att kontinuerligt förbättra lösningen sedan den första versionen togs fram för 20 år sedan. En utveckling som drivits fram tillsammans med CITK:s kunder. Matthias och Sigge berättar att de senaste två åren förädlat plattformen och gjort en ny paketering som idag erbjuder ett intranät, funktioner för CRM, processtyrd dokumenthantering samt projekthantering.

Med användaren i fokus

–Tillsammans med våra kunder har vi utvecklat EzyFlex till vad det är idag. Tanken i grund och botten är att systemet ska vara intuitivt och man kan säga att det är byggt enligt principen "less is more". Det ska vara enkelt för användaren så att det verkligen nyttjas i organisationen, berättar Sigge.

En typisk kund till CITK är ett bolag som finns på flera orter och omsätter några hundra miljoner SEK samt jobbar med projektdriven verksamhet i någon form. Matthias och Sigge ser rätt ofta när de träffar nya företag att de har informationen utspridd i flertalet olika system som dessutom inte "pratar" med varandra. Det blir svårt att hitta rätt information och det spretar en hel del vad gäller struktur, det

blir därför tungjobbat och ineffektivt. Plattformen EzyFlex erbjuder ett standardiserat sätt att arbeta med kund, offert, projekt och dokumenthantering. Det finns en hel del att vinna för ett företag här, både vad gäller effektivitet, ett enhetligt arbetssätt och inte minst lönsamhet.

– Kunden kan minska antalet befintliga system och istället utgå från vår plattform där informationen finns samlad, säger Matthias.

Vid en inblick på ezyflex.se kan man snabbt konstatera att det finns många etablerade och välkända företag som är kunder till CITK. Här hittar man också en hel del intressant information över hur plattformen fungerar.

–Vår inriktning framöver är att fortsätta göra affärer med företag som har sin bas på den svenska marknaden. För att öka volymen med fler kunder och uppdrag väljer vi nu att inte bara rikta oss mot större företag, utan vi har sedan drygt ett år tillbaka även öppnat upp för mindre till medelstora företag, samt företag som expanderat och vill få ordning vilket lösningen fungerar ypperligt för också, säger Sigge. Matthias tillägger:

–Vi har historiskt sett inte varit särskilt aktiva med marknadsföring och inte lagt speciellt mycket krut på att synas för

den lite bredare publiken men här har vi tänkt om en del och antar en offensivare hållning framåt. Vi vill kunna attrahera och vara synliga för nya företag. Sigge inflikar: Vi vill också verka som en attraktiv arbetsgivare för framtiden.

I linje med det har CITK exempelvis etablerat kontakt med olika program på Örebro universitet. För att nämna ett exempel så finns det ett nätverk, FemTek vars syfte är att främja jämställdhet inom tekniska program säger Matthias. CITK ser ljus på framtiden och känner sig väl rustade för att ligga i framkant i en bransch där saker och ting ofta sker i snabb takt.

–Vi ser till att ligga i framkant vad gäller teknik, analysera användarbeteenden och anpassa vårt arbetssätt och våra affärsmodeller efter marknads behov och det tänker vi fortsätta med, avslutar Matthias och Sigge.

Text: Isabelle Ibéer
www.citk.se
www.ezyflex.se

Vi har satt användaren i fokus och har tillsammans med våra kunder utvecklat EzyFlex till vad det är idag. Tanken i grund och botten är att systemet ska vara intuitivt och man kan säga att det är byggt enligt principen "less is more".

Innovation och nyfikenhet ritlar om ekosystemet för edtech och lärande

Den globala marknaden för företagsutbildning och bättre medarbetarupplevelser växer dramatiskt. Men för att verkligen få tillväxt och resultat av lärande krävs en kombination av ett



sporrade svenska företag till att tänka om sin teknologistack.

Det lavinartade behovet av att digitalisera företagsutbildning och aktivt se över sina plattformar är kunddrivet, och de som lyckats allra bäst med att rita om sina ekosystem för education technology och lärande har en hög digital mognadsgrad. Många av dessa företag har ett agilt mindset och ledarskap, och tillämpar nyfikenhet och en lärandekultur med former av utforskande, laborerande och omvänd feedback. De här bolagen är orädda att testa och misslyckas, och de lär sig kontinuerligt från sina erfarenheter. De tillämpar på ett strukturerat sätt inkrementell och ra-

dikal innovation i företaget för att vara framgångsrika.

Ewa Hutmacher, vd och medgrundare på Snabbfoting, kom redan för 10 år sedan i kontakt med ledare från några av de mest nyfikna, innovativa och utforskande ledningsgrupperna och innovationsteamerna i Norden. Hos de här bolagen förstod man vikten av en bättre medarbetar- och användarupplevelse för sina medarbetare, kunder och leverantörer.

Från starten 2018 låg framgångsnyckeln för Snabbfoting i att samarbeta och utforska olika sorters lärande och plattformar tillsammans med ledningsgrupper, HR och L&D-avdelningar.

”De var öppna för att tillämpa en lärandekultur med möjlighet att laborera, testa och justera, och de etablerade tidigt en tydlig målbild för att lärandet skulle leda till ett mätbart resultat. Vi skapade små piloter med digitalt innehåll och korta mikrokurser. Plattformarna hade ett personligt innehåll och lärande med artificiell intelligens för att förbättra utfallet. Resultaten visade på tydligt förbättrade KPI:er, medarbetarupplevelser, och mindre kompetensgap för företagen,” berättar Ewa Hutmacher.

Pandemin gav organisationerna den knuff som de behövde för att komma igång med

sina förändringsarbeten. I samband med den ökade digitala mognaden har fler tänkt om kring sina ekosystem för edtech och lärande. En positiv effekt är den ökade digitala kompetensen.

Ewa Hutmacher: ”Ju större digital förståelse företagets ledningsgrupper har desto större insikt kommer de få i hur tekniken kommer förändra medarbetarnas roller och företagets framtidsutsikter. Ett arbete jag ser fram emot är att med strategisk rådgivning och konsulttjänster utveckla företagets grundförutsättningar för långsiktig tillväxt med lärandekultur, teknologi och talangutveckling.

De svenska företagens insikter och deras nya behov innebär att fler och fler rör sig mot ekosystem med talangteknologier, s.k. EXP-plattformar, som kan bidra till en intern rörlighet, karriärsresor, personligt lärande och s.k. content intelligence med kurerat innehåll. Det lär medarbetarna att ta ansvar för, och leda sin egen utveckling med pull-lärande, i motsats till traditionellt push-lärande. De kan utvecklas och prestera bättre i arbetet, och bli gladare individer.

Ewa Hutmacher: ”Många företag har gått från en diskussion om engagerade och effektiva medarbetare, till en om glada och nöjda medarbetare. En kultur med nyfikenhet, lärande, teknikstöd, och ett de-

lat ansvar för kompetensutveckling kan göra att detta är möjligt. Det här är en av de vanligaste anledningarna till vi blir kontaktade idag.”

Snabbfoting är ett rådgivnings- och edtechkonsultbolag som är en ledare inom kontinuerligt lärande och digitala plattformar.

Läs mer: snabbfoting.se

” Ju större digital förståelse företagets ledningsgrupper har desto större insikt kommer de få i hur tekniken kommer förändra medarbetarnas roller och företagets framtidsutsikter.

Uppnå din trädgårdsvision med AIM-teknologi

”Your own smart private gardener”. Med den nya AIM-teknologin (Automower® Intelligent Mapping) från Husqvarna är det så nära man komma det påståendet. Tekniken ger dig fullständig kontroll över din gräsmatta direkt i appen Automower® Connect i din smarttelefon. Skapa en anpassad virtuell karta över din trädgård med anpassningsbar zonkontroll för ökad biologisk mångfald.

En stark passion för innovation inom professionella skogs-, park- och trädgårdsprodukter. Prestanda och användbarhet möter säkerhet och miljöomsorg där batterilösningar och robotteknik leder vägen. Husqvarnas innovativa lösningar och produkter har lett utvecklingen sedan 330 år tillbaka. 1995 lanserades den första robotgräsklipparen som kunde laddas med hjälp av solceller och 27 år senare är Husqvarna global marknadsledare med över tre miljoner sålda robotgräsklippare.

Den nya AIM-tekniken (Automower® Intelligent Mapping) finns numera som mjukvara att ladda ner i Husqvarnas senaste generations klippare som är utrustade med nödvändiga sensorer och som har stöd för FOTA (Firmware Over The Air). Enligt Eric Norling, produktchef på Husqvarna är det en del av Husqvarnaupplevelsen. Du som konsument får uppgraderingen gratis när du köper en av Husqvarnas nya premiumklippare.

–Efterfrågan på bra kartläggning över sin trädgård har varit stor bland våra konsumenter. De vill ha en bra överblick och kunna se var deras klippare befinner sig i relation till sin närhet. Med AIM blir detta verklighet, berättar Eric.

Förutom en bra kartrepresentation finns möjligheten att kunna jobba med olika zoner i trädgården. Ibland kan det vara så att framsidan inte växer lika fint som baksidan, olika klipphöjder önskas, eller barnen är ute och leker. Historiskt sett har detta inte varit möjligt att styra, men nu

genom smarta algoritmer som ingenjörerna på Husqvarna har utvecklat kan all information och hantering gå via en robotgräsklippare? Det finns många som går jättesnabbt framåt. I dagsläget är sensorerna i klipparna användas, både i Husqvarnas app Automower Connect och i klipparen själv. Den är batteridrivend och är väldigt energieffektiv. En robotklippare förbrukar inte mer energi än en vanlig glödlampa. En annan stor fördel är att man också kan lämna zoner oklippta, vilket är bra för insektslivet och den biologiska mångfalden. och sensorerna också gör att kartan ser mycket bättre och detaljerad ut.

–När klipparen är ute och kör första gången kartlägger den allting ungefär som en bandspelare. Den registrerar och bygger upp ett rutnät, exempelvis: här krockar jag här vänder jag, här finns ett objekt osv.

–Vi har mycket mer data som bearbetas och genom det får man en bra precision och genom det får man sedan skapa olika arbetszoner. Det kan vara zoner eller ställen som man vill lämna orörda för att öka mångfald i sin trädgård. I och med att vi gör på klipparen som skickar information till din smarttelefon eller genom att planera tomten digitalt skapar det helt andra möjligheter för konsumenten att få klipparen att agera på det sätt dem vill, och att kunna bidra till biologisk mångfald i sin trädgård. I och med att vi gör detta exempelvis olika höjder på gräset och tröskeln sänks, man gör allt detta och mycket mer går att göra på ett enklare och då finns det oändliga möjligheter, menar Eric.

–Möjligheterna för att skapa kartläggning och särskilda ytor är fantastisk. ”Your own smart private gardener” är inte så långt borta som många tror, avslutar Eric.

Text: Isabelle Ibéer
www.husqvarna.se

Styrelseportalen som förenklar styrelsearbete

Från ideella organisationer till börsnoterade företag. En bra struktur i en styrelse är a och o. "Organisationen kan få ett utmärkt resultat om styrelsearbetet sköts på ett enkelt, strukturerat och effektivt sätt", menar Christian Murray, grundare och vd för Reduca. Företaget Reduca har hittat lösningen och utvecklat den digitala

œ V ... ^ ~ ~ œ Ū > ì ^ Ū > - ì Þ À ì • Æ ì « œ À ì > • ì ~ Æ œ " • ì ` ì À ì ^ • • y ì À v À > " } F ~ } Æ À

Företagsnamnet Reduca som kommer från ordet reducera innebär att tiden, pappersarbetet och kostnaderna som läggs på ett styrelsearbete i en organisation reduceras. Reduca grundades 2013 och 2015 lanserades första versionen av Styrelseportalen. Den baseras på idén om att digitalisera det administrativa och analoga styrelsearbetet genom en webbaserad portal.

–Styrelseportalen förenklar vardagen för styrelsemedlemmar. Det blir som en digital samarbetsplattform där de kan samla allting på ett ställe och samtidigt nå informationen var de än befinner sig. Detta har blivit mycket mer påtagligt genom pandemin. Många jobbar idag fortfarande hemifrån och eftersom vi vänder oss mot alla olika typer av organisationer kan många styrelsemedlemmar vara utspridda över hela landet. Då är det bra att Styrelseportalen är helt molnbaserad och nås via webbläsaren, säger Christian.

I Styrelseportalen finns funktioner för vi känt av i vårt egna företag. Bara vi från är modern, förståelig och enkel att lagra dokument, signera protokoll, lite struktur i vårt egna styrelsearbete använda. Gentemot andra liknande tjänsteprojektplanera, automatisk avtalsbevakning känner vi oss mer motiverade och framter är vi väldigt användarvänliga och jobbing och en förenklad mötesprocess smått drivna. Det smittar av sig och ännu mebar mycket med kundsupport, nära våra så att styrelsemedlemmar kan sköta sina möten digitalt. Christian.

– I många föreningar har vi märkt att –Det finns många styrelser idag som i vår Styrelseportal ser vi att ett förbättnär de får en bra struktur i sitt styrelsearbete betalar mycket för lagringstjänster ochrat samarbete i styrelsen börjar ta form arbete sprids det i organisationen. De köper in en egen e-signeringstjänst. direkt. Det stärker organisationen överblir mer framgångsrika om styrelsearbete stället har vi försökt samla alla de tjänstlag, menar Christian. Reduca har vuxit betet sköts på ett bra sätt. Det har även externa som finns på marknaden i en designorganiskt endast genom kundintäkter och

de har valt att inte bygga upp bolaget på externa medel. Något som Christian menar har varit sunt i svåra tider.

–Vi klarar tuffa tider väldigt bra eftersom allt ägande är kvar hos oss. Vi är ett litet team och därför behöver vi inte vara många heller eftersom vi kan skala produkten effektivt. Styrelseportalen känns fulländad idag men utvecklingsarbetet fortsätter och vi tittar närmare på att utöka vårt team inom sälj och affärsutveckling. Vi har haft en positiv tillväxt och det senaste året har vi märkt att det har blivit lättare att få fler användare från vår målgrupp men även överlag när det kommer till digitala tjänster för styrelsearbete. Vi hoppas att fler styrelser får upp ögonen för Styrelseportalen och de positiva fördelarna som den medför, avslutar Christian.

Text: Isabelle Ibéer

Läs mer om Reduca
www.reduca.se

Allting är möjligt- genom Bohena

Ä F~ vYÀiì>}ÃÀiŽœ~ÃiÀÕŽi^œ~iÀ i^•• }ÀBÛ“>ÃŽ^~iÀ] Û>ÃÃŽ•^« «>Ài] •BÀ~...
`iì “iÃi> “Y••^}i >iì vF }i~œ“ `iì ^~iÀ~>i^œ~i••> vYÀiì>}iì œ...i~>° i` Ã^~>
Žœ~ŽÕÀÀi~ÃŽÀ>vì^}> «À^ÃiÀ ÃB••iÀ œ...i~> i^•• «À^Û>i«iÀÃœ~iÀ œ\

Efter att ha jobbat många år inom databranschen bestämde sig Sten-Anders Fellman för att det var nog och att livet var för kort för att inte ha kul.

Han började med att rekonstruera företag tillsammans med partnern Peter Smedman där de hjälpte till med investeringar och rådgivning. Sedan började han sälja flygplan och under tiden dök det upp olika situationer där muddring behövdes och då utvecklade och började Sten-Anders med det, initialt som en hobby. Idag som pensionär är han återförsäljare av grävmaskiner, vassklippare, järnhästar, mudderverk och flottar genom det framgångsrika bolaget Bohena i Järfälla som han startade år 2000.

Minigrävare

–Jag köpte upp ett bolag som sålde vassklippare och nu säljer vi 95 % av alla vassklippare i Sverige. Vassklipparna säljer riktigt bra! Snart lanserar vi även eldrivna vassklippare och vi håller också på att ta fram en produkt som kan förvandla den klippta vassen till jordförbättringsmedel. Minigrävarna säljer vi främst i Norden. Tysk mekanik, italiensk hydraulik och man svetsar och lackar i Polen. Därför kan vi hålla lägre priser och konkurrera med priser från exempelvis Kina, menar Sten-Anders som också berättar att de snart lanserar en eldriven radiostyrd grävmaskin förberedd för Epirocs hydraulhammare.

Bohena har extremt korta leveranstider. De har leverans varje vecka, och då körs maskinerna från fabriken i Polen direkt till slutkunden, flertalet modeller med fri frakt i hela Sverige.

–Köper man en grävmaskin från Kina kan det dröja flera månader för leverans och då vet man inte riktigt vad man får. Det blir enorma fraktkostnader. Men vill man ha en kvalitetsprodukt som levereras snabbt köper man från oss. Vi är mån om att främst arbeta med närproducerade produkter, exempelvis är vassklipparna bryggor och flottar, bastutunnor och Järnhästarna tillverkade i Sverige säger Sten-Anders.

Sten-Anders Fellman, grundare och vd Bohena
gör det fortfarande. Vi omsatte nästan 15 miljoner SEK förra året och det här året

Muddringspumpar för "Gör det själv muddring" säljer Bohena i hela världen. Bohena har en tillverkare i Finland men de flesta pumparna säljs i Norden och främst Sverige.

–Bohena har gått väldigt bra och det har varit långa dagar med 12–14 timmars pass och min hustru ingår i matgruppen som ser till att flyktingar får mat. Det känns verkligen jättebra att kunna hjälpa till, säger Sten-Anders. Framöver fortsätter Sten-Anders med Bohena men det är inte det enda han har i serien. Bohena investerar även i start omgruppningen. Bohena investerar även i start

–Det är en bra marknad. Vi ökar omgruppningen. Bohena investerar även i start sätningen substantiellt under pandemikommuner och regioners krishantering up bolag, oftast som seed investor.

Den radiostyrda verktygsbäraren Järnhästen Essence, här med grävaggreat

Dottern Hanna Fellman med vasskrattan Handy, säger via vass.ax på Åland

–Jag är pensionär, jag kan leva på min pension, men jag tycker också om att agera affärsängel för andra bolag som jag coachar och investerar i. Här om dagen investerade jag i bolaget Sensic som tillverkar gas sensorer och NeoDynamics som arbetar med precisionsbehandling av cancer genom ny teknik. Väldigt spännande företag med fokus på miljö och hälsa vilket är bra för världen. Som jag ser det

Text: Isabelle ibéer

www.bohena.se

ii

333

ī

M = CA

Innovativ basmakeup förkortar dagsrutinen

Base of Sweden är det svenska kvinnogrundade makeupmärket som gör innovativ basmakeup med målet att frigöra kvinnor från tidskonsumerande makeuprutiner.

Märket lanserades 2019 med målet att skapa makeup som fungerar som ett andra hudlager som du kan ha från morgon till kväll, när du tränar, är i solen eller till och med badar. Visionen är att bli ledande inom basmakeup segmentet. Base of Sweden har väckt stor uppmärksamhet internationellt och finns idag i ett flertal länder över hela världen. Den globala ambassadören är supermodellen och entreprenören Victoria Silvstedt.

Victoria Silvstedt träffade Base of Swedens grundare Jasmine Lundqvist 2019 och när hon fick höra om foundationen så tyckte hon att den lät för bra för att vara sann. Efter att ha testat den var hon helt tagen. "Det är den bästa foundationen jag någonsin testat!" säger hon.

The Base Foundation vann världens största skönhetspris 2019 och blev snabbt en storfavorit. Den har prisats för sin helt unika formel som är svettålig, saltvattentålig (första i världen), innehåller solskyddsfaktor 30 och sitter i upp till 72 timmar! Foundationen har en hög täckgrad och är väldigt dryg - en flaska räcker i flera månader. Vill man ha en lättare täckning så kan man enkelt blanda ut den med sin fuktkräm. Den kan täcka allt från pigmenteringar till rodnader samtidigt som den låter huden andas då den är helt fri från talk. Victoria Silvstedt använder nyansen Golden nu på sommaren: "Foundationen är helt oslagbar, jag tar på den på morgonen och sedan sitter den hela dagen och natten oavsett om jag badar, är på gala, tränar eller är i solen!"

Base of Swedens makeup är hudvårdande med stärkande ingredienser som gör huden bättre över tid. Alla produkter är dermatologiskt testade och fungerar för alla hudtyper inklusive känslig hy. De har även testats på acne och rosacea.

Utan foundation

Med foundation

Deras senaste produkt är en primer. **EN**u har den vunnit sitt fjärde (!) stora och fria från PFAS. Vi har ett litet sorti-Scanna QR-koden primer fyller i hudens ojämnheter så att du får en jämn och slät yta innan du applicerar foundation eller puder. Om du har fina linjer eller synliga porer så är en primer perfekt för att lägga en bra grundydlig strategi för märket: "Vi har ett naturliga produkter som inte testats på lång. The Base Primer är unik i sitt slag - den har nämligen en helt naturlig och ekologisk formel. Den innehåller inget silikon till skillnad från de flesta andra primers och låter därmed huden andas." Grundaren Jasmine Lundqvist har en social hållbarhet genom veganska och ekologiska produkter som inte testats på djur. Dagbladets läsare 20% rabatt på alla Base of Swedens produkter på www.baseofsweden.se

Victoria Silvstedt

BASE
O F S W E D E N

Innovativ svenskodlad färs - fri från kött och soja

PROFILEN

Ärtor, bönor, raps och en gnutta salt. Det är alla ingredienser som finns i Färsodlarnas svenskodlade färs. En färs som är ren, smakrik och helt fri från både kött och soja. Med en nötig och god smak går färsen lika bra att använda istället för nötfärs vid matlagning och framförallt passar den utmärkt i de tre mest populära rätterna som lagas flitigt i svenskarnas hem; Lasagne, Pasta Bolognese och Tacos

Färsodlarnas vd Oddgeir Hole arbetar i köket med Agnes Ros, matkreatör och content manager på Färsodlarna och även känd från Sveriges och Instagramkontot swedishfoodstories.

Vår 2017 samlade den icke-vinstdrivande hållbarhetsorganisationen Axfoundation matleverantörer, kockar, lantbrukare och forskare på Torsåker gård. Målet var att få svar på frågan: Kan vi hitta ett alternativ till den köttprodukt som används allra mest i Sverige, nötfärsen? –Vårt tillvägagångssätt är annorlunda. Vi brukar säga att "vår färs är så low-tech att den är high-tech". I stället för rätterna som lagas flitigt i svenskarnas hem; Lasagne, Pasta Bolognese och Tacos. Innovativ svenskodlad färs - fri från kött och soja.

–Efter flera års utveckling, testande och hårt arbete finns vår produkt idag i 600 butiker runt om i Sverige och även online via Mathem.se sedan vi startade Färsodlarna 2020. Bolaget har vuxit snabbt och visionen har gått genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

–Om du byter ut ett paket nötfärs på 4 portioner till ett paket av vår färs sparar du 11 kilo CO2e på en middag. Många människor säger "det lilla jag gör är extremt klimatsmart. –Vi vill att fler ska få upp ögonen och byta ut nötfärs mot svenskodlad färs är det väldigt bra för vår planet helt enkelt, avslutar Oddgeir.

En stor skillnad på Färsodlarnas produkt gentemot andra tillverkare av vegofärs är att andra färser ofta görs på dekonstruerade grödor som är mycket processade och fulla av tillsatser. –Vi försöker att ta fram nya produkter som vi anser borde vara svenskodlad färs. Det blir en minimal process, berättar Oddgeir. Färsodlarna har nyligen lanserat en färsvariant för de som vill ha ett paket ligandats genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

–Efter flera års utveckling, testande och hårt arbete finns vår produkt idag i 600 butiker runt om i Sverige och även online via Mathem.se sedan vi startade Färsodlarna 2020. Bolaget har vuxit snabbt och visionen har gått genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

En stor skillnad på Färsodlarnas produkt gentemot andra tillverkare av vegofärs är att andra färser ofta görs på dekonstruerade grödor som är mycket processade och fulla av tillsatser. –Vi försöker att ta fram nya produkter som vi anser borde vara svenskodlad färs. Det blir en minimal process, berättar Oddgeir. Färsodlarna har nyligen lanserat en färsvariant för de som vill ha ett paket ligandats genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

–Efter flera års utveckling, testande och hårt arbete finns vår produkt idag i 600 butiker runt om i Sverige och även online via Mathem.se sedan vi startade Färsodlarna 2020. Bolaget har vuxit snabbt och visionen har gått genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

En stor skillnad på Färsodlarnas produkt gentemot andra tillverkare av vegofärs är att andra färser ofta görs på dekonstruerade grödor som är mycket processade och fulla av tillsatser. –Vi försöker att ta fram nya produkter som vi anser borde vara svenskodlad färs. Det blir en minimal process, berättar Oddgeir. Färsodlarna har nyligen lanserat en färsvariant för de som vill ha ett paket ligandats genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

–Efter flera års utveckling, testande och hårt arbete finns vår produkt idag i 600 butiker runt om i Sverige och även online via Mathem.se sedan vi startade Färsodlarna 2020. Bolaget har vuxit snabbt och visionen har gått genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

En stor skillnad på Färsodlarnas produkt gentemot andra tillverkare av vegofärs är att andra färser ofta görs på dekonstruerade grödor som är mycket processade och fulla av tillsatser. –Vi försöker att ta fram nya produkter som vi anser borde vara svenskodlad färs. Det blir en minimal process, berättar Oddgeir. Färsodlarna har nyligen lanserat en färsvariant för de som vill ha ett paket ligandats genom marknadsföring via samarbete med ambassadörer och influencers säger Oddgeir Hole, vd för Färsodlarna

Text: Isabelle Ibéer

–Smaken är helt "outstanding!". Nödig, är gärna mer om vilket är trevligt i just pastarätter. Det blir jättegott. Vi har dock inte försökt att

Färsodlarna: www.farsodlarna.se

Waystream möjliggör nästa generationens bernet

Med mer än två miljoner anslutningar levererade över hela världen sedan 2001 och börsnotering på NASDAQ First North sedan 2015 är Waystream en av stadsnätens och kommunikationsoperatörernas v

Det finns många ut- möte på Zoom eller Teams. Vi är helt maningar i att bygga enkelt på väg mot ett samhälle där allt fiber till hushåll och fler tjänster levereras över internet inte företag och säker- minst företagssidan och inom offentlig ställa att bredbands- sektor. Då måste näten vara tillräckligt tjänster fungerar stabila och säkra för att klara av det.

friktionsfritt. Waystreams produkter Det är där våra produkter kommer in är anpassade för att uppnå ett snabbt bild, säger Fredrik Lundberg, vd på stabilt och högkvalitativt nätverk. Före-Waystream.

tagets vision är en uppkopplad värld där idéer och kunskap överbryggas gränser från huvudkontoret i Kista i Sverige och leder till nya innovationer. till satellitkontoren i Indien och Kina.

Waystream har ett globalt team med 35 medarbetare och konsulter som är utvecklar avancerad utrustning för FTTH (Fiber to the home). med och utvecklar företagets produkter.

De flesta av oss tänker inte på de gråa kopplingskåpen som finns längs med –Vi ligger i framkant inom vårt provillavägen eller som är inbyggda i källaduktsegment och är trots vår storlek ren i bostadshus. Men det är där Waysedande globalt tillsammans med några treams hårdvara finns och därifrån som de stora aktörerna. Vår styrka är att många hushåll får ett stabilt, snabbt och i är svenska, snabbfotade och experttillförlitligt nätverk. Det nätverk som vi ter inom vår nisch. Vi på Waystream alla idag förväntar oss ska fungera frikförstår stadsnätens behov eftersom vi tionsfritt. Merparten av svenska hushåll har jobbat nära varandra i över 20 år, har möjlighet att få upp till 1 Gbit/s menar Fredrik Lundberg.

hastighet idag, men med Waystreams mest avancerade produkter möjliggöNästa generationens fibernet det för operatörer och stadsnät att erbjuda hushållen upp till 10 Gbit/s.

Fredrik Lundberg berättar att fibermarknaden över lag gasar på i rekord- –Vi är ett lönsamt företag med egefart nu. För tillfället öser EU ett pengutveckling, helt fokuserade på att learegn över digitaliseringen av Europa. verera nätverksutrustning till stadsnäEU-kommissionen har som mål att 2030 och operatörer i Sverige och internaska samtliga hushåll i Europa ha 1Gbit/s tionellt. Vi investerar kontinuerligt i fiber. Sverige har kommit långt, nästan innovation samt av framtagande av nya. Måla landet är utbyggt med fibernet. nätverksprodukter som skall förbättraResten av Europa har inte hunnit lika tillgängligheten, sänka driftskostna-långt.

der och samtidigt utöka flexibiliteten hos våra kunder. I dagens hushåll kan –I grunden handlar vår ständigt livsstil vi kan få. Bara en sådan sak soföretagskultur med hjärta som är koppnågon titta på Netflix, en annan spel pågående innovation om att förbättra möjligheten att jobba på distans sägdat till att vi hjälper och inspirerar vardataspel och den tredje sitter i videosamhället för alla. Ett välfungerande en del om hur viktigt det är med till- andra. Då blir allt produktivt och vi kan förlitlighet i näten. När vi ser vad somfortsätta utveckla nästa generationens händer i vår omvärld är säkerhetsfråfibernet, avslutar Fredrik Lundberg.

nät påverkar hur vi arbetar, utbildar både med varandra och med kunderna, oss, hur och var vi kan bo och vilkervilket känns jättebra. Vi har en öppen gan också viktig. Waystream är delaktig i ett antal forskningsprojekt så som t.ex. AI-NET där Waystream ser över hur AI kan förbättra möjligheterna att övervaka fibernet. Målet är att kunna använda AI och maskininläring för att uppmärksamma och lösa fel innan de har hunnit påverka slutkunden, säger Fredrik Lundberg.

Fredrik Lundberg, vd Waystream

Text: Isabelle Ibéer

Läs mer
www.waystream.com

Waystream har god marknadspotential och kunskap för att kunna växa både i Sverige, Norden och Europa.

–Det är kul att vara på ett företag som har råd att ta innovativa idéer framåt. Vi har fördelen att vara en platt organisation, där spannet från tanke till handling är litet. Många av våra medarbetare har jobbat i företaget länge och trivs

Var du vill, när du vill, hur mycket du vill

MATTHEW
McCONAUGHE
BRYCE DALLAS
HOWARD
EDGAR
RAMÍREZ

Based on a too
good to be true stor

Bli ägare/delägare i HomeTV

En av Nordens största streamingtjänster

Intäkter alla dagar

HomeTV erbjuder den mest omfattande imskatten i Norden med Tusentals kvalitets lmer och TV-serier.
HomeTV erbjuder kunder att se obegränsat med lm och TV-seriertill en låg månadskostnad.

HomeTV – det ledande och självklara valet

HomeTV är idag en av de snabbaste, säkraste och kundvänligaste lmtjänsterna som nns att tillgå på den nordiska marknaden idag, HomeTV jobbar ständigt med att ligga i frontlinjen med att förbättra och utveckla användarefunktioner för HomeTVs kunder.

HomeTV Holdings Nordic AB	Antal kunder	Intäkt mån* (SEK)	Intäkt år* (SEK)
Prognos 2022-04-25	25 000	2 475 000	29 700 000
Baserat på kund- medlemsavgifter inkl moms/vat:	50 000	4 950 000	59 400 000
Norge 99,00 nok/mån	75 000	7 425 000	89 100 000
Sverige 99,00 kr/mån	100 000	9 900 000	118 800 000
Finland 9,90 €/mån	125 000	12 375 000	148 500 000
Danmark 99,00 dkr/mån	250 000	24 750 000	297 000 000
Island 99,00 iskr/mån	500 000	49 500 000	594 000 000
Åland 9,90 €/mån	1 000 000	99 000 000	1 188 000 000

* belopp inkluderar lokal vat/moms.

För Information info@hometv.se

Var du vill, när du vill, hur mycket du vill

www.hometv.no | www.hometv.se | trailers.hometv.se

© 2022 HomeTV – Reg. Trade mark – All rights reserved.

Innovativ arbetssko som klarar av det mesta

Från sjuksköterskan med 12-timmars pass till entreprenören som bygger vägar och broar. Sika Footwear utvecklar, tillverkar och levererar skor till arbetande människor. Behoven varierar, men en sak gäller för alla: Skorna ska passa både till fötterna och till det arbete som ska utföras. Martin Dahl tillträdde förra året som ytterligare med en sneakers kollektion som har fått högsta halkbetyg.

Sika Footwear. Det danska återförsäljare. I Sverige är det främst inom sedan är det halksäkerheten. I ett kök –Stora restaurangkedjor har visat in- skoföretaget som startades området HoReCa, som innefattar Hotelkan det bli väldigt halt och då gäller det tresse för våra skor och även kommuner av familjen Engelbrecht för & restaurang och catering men Sika har ett skon är halkhämmande och att det och "greenkeepers" på golfbanor runt 150 år sedan. Med en gedigen även skor för livsmedelsindustrin, för känns tryggt att ha på sig skorna. om i Sverige. Vi har en pipeline som ser väldigt positiv ut och vi hoppas på att kunskap och kontinuerlig ut don och tillverkningsindustrin, byggin- veckling av arbetskor är Sika industrin, lagerpersonal samt chaufförer. –Det finns två kriterier för skor som är HoReCa marknaden snabbt återhämtar experter på komfort och halkhämmande Alla som behöver arbetskor kan få det halkhämmande. Testerna kallas för SRC sig eftersom där har vi en stor möjlighet skor, och allt sker i utveckling tillsammans via Sika. och SRB och SIKA HIGHLINE har fått att synas. Många som jobbar med serve- SRC vilket innebär att skon har klarat idag har vanliga sneakers på sig och mans med användaren för att uppnå allra bästa resultat. – Det känns mäktigt att kunna säga att två båda, berättar Lennart. Han tillägger då kan det bli riktigt halt i köket. Därför det spelar ingen roll vilket yrke någon har Det går riktigt bra för Sika och det har behövs det arbetskor och de bör stanna –Med Martin Dahl som vd ligger fokus – vi har skorna för det! Vi lägger som sagt arit en dramatisk tillväxt för bolaget de på arbetet, menar Lennart. set på affärsutveckling då det tidigare har at vikt på komfort och halksäkerhet närsenaste åren. Men när pandemin började handlat mycket om produktutveckling. vi utvecklar våra skor. En arbetssko ska ska vi tänka om. Sneakers med högsta halkbetyg Sika har växt enormt under vår ägare Olman kunna ha sig på hela dagarna, utan Engelbrecht, som numera kan fokusera på några problem, menar Lennart. –Vårt stora fokus tidigare har varit på Sika kommer att vara med på de stora helt och hållet på att ta fram nya sko HoReCa branschen men under pande HoReCa mässorna och fastfoodmässorna modeller. Vi är redo för att ta nästa kliv SIKA HIGHLINE min gjorde vi ett skifte och fokuserade både i Kista, Malmö och Göteborg och de och det är full gas på försäljningen, säger på livsmedelsindustrin i stället men trots kommer även att lansera nya skomodeller Lennart Broderon, försäljningschef på SIKA HIGHLINE, en serie med en klass pandemin har det varit fantastiskt! Vi inom kort: LIFE och DYNAMIC som är sneakers med högsta halkbetyg. Sika Footwear. för sig. Bakom den enkla designen döljer sig en innovativ teknik med beprövat ma år och är marknadsledande i Danmark, –Nu tar vi upp kampen med de stora deller och skorna säljs endast via utvalda ter en av marknadens bästa arbetskor berättar Lennart. sneakersmärkena fast med skomodeller som har fokus på hårt arbete och långa arbetsområden. Sikas huvudkontor ligger i Danmark men arbetsdagar, avslutar Lennart. sko som egentligen är framtagen för livsde finns även i Norge, Sverige, Finland, Tyskland, Schweiz, Österrike och har Text: Isabelle Ibéer att den fungerar utmärkt även till andra agenter i England samt kunder i Saudi arabien. Fabriken som Sika äger finns i Läs mer: Lviv i Ukraina. www.sikafootwear.se

–Läddret kan andas och det känns lätt för fötterna. Uppbyggnaden av skon består av –Trots kriget har allting gått över för extra stötdämpning och tjock iläggsulaväntan. Personalen i Lviv har kunnat och Den är verkligen gjord för hög komfort velat fortsätta arbeta, berättar Lennart. när det gäller en arbetssko till inomhusFramtiden ser ljus ut för Sika och det är miljö, förklarar Lennart. många projekt på gång.

Rehnggruppen: "En bro mellan designbyrå och verksamheten"

Det erfarna teamet av experter på Rehnggruppen vet hur företagets verksamhet varumärkesarbete när

Rehngruppens innovation ska komma dit, menar Åsa. Det kan –Vår enorma kompetens och förståelse tionsresa startades 1989 vision och kundens verksamhet. Vi gör handla om program och design som bär svår att få tag på vilket också gör att av Marie Rehn under en det genom att hjälpa våra kunder att säk höver optimeras, budskap som behövs våra kunder kommer tillbaka till oss. Man tid då Sverige datorise-ra att deras grafiska profil finns - och vässas eller utbildning, men också om det behövs få både design och funktion att rades och många anställd är användbar - i allt företaget gör, främja lösningar, som PowerBI till exempel fungera och det är det som gör vår verksamhet framgångsrik. Vi sitter med både på sina kontor. Men dator kunskaper tationen eller årsrapporten, säger Marie. – Det är här vår bredd kommer till utvecklare och designers i samma lokaler var låg och Marie såg ett stort behov av nytta. Vi har jobbat med Office verkty och vi förstår varandra, säger Åsa. Marie gen i 30 år och blivit riktigt duktiga på inflikar: Vi fokuserar också på Office, utbildningsföretaget mCr Konsult som Rehnggruppen har paketerat sitt erbjudande att hitta smarta lösningar på alla möjliga vilket fortfarande är det verktyg över 80 senare blev Rehnggruppen. Från att ha varit i tre olika nivåer. utmaningar, både vad gäller design och procent av världens företag använder. haft fokus på endast utbildningar består budskap - och funktion. Marie tillägger: –Och utvecklingen går fort. Bank- och företaget idag av 23 anställda i en härlig –Eftersom vårt erbjudande är så brett finans är till exempel ett område där vi mix av utvecklare, UX-experten, formgi behövs vi förtydliga för våra kunder vad –När vi producerar mallar är det en sak som snabb och spännande förändring. vare, designers, account managers och om kan göra för dem. Det är orsaken till att göra mallarna grafiskt snygga. Men ser snabb och spännande förändring. erfarna projektledare. Rehnggruppen fo att vi nyligen börjat paketera våra tjänster det är en annan om man ska leverera dem. Många upplever att Excel inte längre kuserar idag på hela kundens behov: alla olika nivåer. Vi kommer dock aldrig mappen till 200 anställda. Då måste man räcker till, och rör sig mot andra flexi- från utveckling av Officeverktygen och att sluta skraddarsy våra lösningar för skapa en mall för den svagaste länker bli realtidslösningar som Power BI eller utbildning - till effektiv grafisk design i kundens unika behov, men det blir enk kedjan så att alla kan använda mallarna Power Automate. Och när allt fler i och färdiga mallar, diagram och dashboardare att se hur vi kan vara med från ax till på ett enkelt sätt. Man behöver verkligen med Office365 nu arbetar direkt i molnet och avancerade färdiga presentationer ompa, säger Åsa Ellsäter, Art Director på en djup kunskap i programmen för att flyttas även mallar och funktioner dit. med wow-känsla. Det som Rehnggrup Rehnggruppen. skapa enkla mallar som alla i verksam Vårt onlinemallpaket med direktkoppling pen med ett samlat namn kallar Practical heten förstår och kan använda. Då är det till olika bildbanker är ett exempel på en Branding: allt som gör arbetsvardage De flesta av Rehnggruppens kunder vet terst relevant med färg, form och design helt ny lösning som tagits fram för att smidig, effektiv och varumärkesstark. vad de vill åstadkomma, men inte hur kombination med teknik. matcha den här utvecklingen. Varumär kesarbetet tar inte slut för att en grafisk

Rehngruppens fokus ligger i Office, där profil tagits fram, och sätten som profilen det kan vara allt från att skapa unika, färi implementeras i verksamheten fortsätter diga presentationer till att hjälpa företag att förändras. Vi fortsätter att förändras att automatisera arbetsuppgifter, att skapa samma takt, avslutar Marie.

rapporter eller redovisa data. Marie för klarar hur det hänger ihop med ett starkt varumärke som fungerar i praktiken:

Text: Isabelle Ibéer

–Det går inte att ha en grafisk profil i till exempel bara två färger, eller färger som är snarlika. Visst ser det coolt ut, men när ekonomiavdelningen ska göra diagram fungerar det inte, säger Marie. Det som gör Rehnggruppen unik är just de två benen: form och funktion. Här finns både den tekniska kompetensen att utveckla tekniken och kunskapen hos en designbyrå.

Läs mer:
www.rehnggruppen.se

Unik sodarteknik mäter världens vindenergi

Med rådande situation i världen är vindkraft i ropet just nu. Enligt AQSystems vd Pelle Hurtig kommer intresset för vindenergi att öka ännu mer inom kort. Parallellt med det kommer även försäljningen av AQSystems innovativa AQ510-instrument för mätning av vindenergi fortsätta att öka.

På 1970-talet startade Mats Hurtig ett sodar-bolag (Sonic Detection And Ranging) med inriktning mot flygindustrin. Så småningom övertygade han sin son Pelle Hurtig om att vara med på en idé om att tillverka ett system för vindenergi. Mats stod för den teoretiska lösningen och Pelle, som är konstruktör i grunden var ansvarig för tillverkningen och mekaniken. Tillsammans utvecklade dem AQ500 instrumentet för vindenergi. Från det första systemet som initialt tillverkades från deras lilla garage på landet, till att Vattenfall köpte AQ500 i början på 2002 är AQSystems idag ett globalt företag som säljer 98% på export. Numera är det deras högkvalitativa och IEC (International Electrotechnical Commission) klassade modell AQ510 som är på kartan.

–I början var Sverige vår hemmamarknad och vi hade två fina år 2009/2010. Kort därefter dog vindkraftsbranschen i Sverige och då var vi tvungna att hitta andra marknader. Vi började resa runt i världen och vi sådde små frön, allt från Sydamerika till Nordamerika och Asien. Under årens lopp har vi vuxit och idag är vår största marknad Asien med Japan och Kina i spetsen. Sverige och Skandinavien fungerar numera som hyresmarknader då vi hyr ut våra utrustningar till bl. a. Fortum och andra stora energibolag; berättar Pelle.

AQ510 klarar av det mesta

AQSystems nyaste modell AQ510 använder sig av ljud för att mäta vindhastighet, riktningen och turbulensen. Sensing-systemet i världen som blev IEC klassificerat 2017. Det innebär ett stort genombrott för företaget och deras bansom bygger vindkraft. Det innebär att vårt system snart kommer att finnas över hela världen. Målet är att hitta nya marknader i kalla klimat. den globala marknaden.

–Mätmaster kan bli upp emot 150 meter höga och de mäter genom en mekanisk kraftförsörjning. Många av våra givare som ibland kan frysa till under kalla förhållande. Problemet är att vindmätmaster men ingen har egentligen den kraftverken blir högre och högre vilket medför att man också vill kunna mäta högre upp. Detta kan medföra höga kostnader för att tillverka nya mätmaster i Japan, menar Pelle. Vårt AQ510-instrument kan mäta från 40 meters höjd upp till 300 meter med hög datatillgänglighet och fem meter upplösning. Tekniken är fantastisk just för att den står på marken, den klarar av alla klimat, det behövs inget bygglov och priset är lägre än mätmaster, menar Pelle.

–Nu har vi hittat ett stort bolag i Japan med 100 anställda som endast kommer att

–Det är jättespännande att fler länder upptäcker våra lösningar. Vi försöker vara aktiva och synas på diverse mässor. Det kommer att vara en mässa under nästa

Text: Isabelle Ibéer

www.aqs.se

 **AQSystem**
Remote sensing technique

...

.

.

.

.

-



Välkommen till

[Ansök på stabelo.se](https://stabelo.se) →