

AFFÄRER

32

SIDOR OM
HUDDINGES
NÄRINGS LIV

MARIA BLOMQVIST I KYNÄS
STARTADE **HUNDSALONG**
- MITT UNDER PANDEMIN

**NYTT NÄTVERK SKA
LYFTA KVINNOR: "VI
BEHÖVER VARANDRA"**

Årets företagare i Huddinge
är Scandinavian Safe

*De visar
var skåpet
ska stå*



JAG FICK EN INBLICK I EN HELT ANNAN VÄRLD



JONAS BERGE
REDAKTÖR

jonas.berge@
mitti.se

En kväll i mars var jag med om något speciellt. Som enda man fick jag delta i den allra första träffen med det nystartade Affärskvinnans nätverk (läs mer på sidorna 20–22). Ett femtiotal kvinnor trotsade snöstormen för att samlas på kontorshotellet HejWorkshop i Kungens kurva. Och så jag då.

Det var en speciell känsla. Jag var rädd att jag skulle känna mig som en objuden gäst, men det blev precis tvärtom.

I MITT VANLIGA jobb som journalist på Mitt i – Huddinges Affärer jobbar jag med några veckor per år – består mitt nätverkande till största del av att maila och ringa pressansvariga på olika tv-kanaler, teatrar, filmbolag etc. Bara någon gång ibland går jag på regelrätta pressträffar eller presentationer.

Visst, det är kul att få ett ansikte på någon man har pratat eller mailat med ett antal gånger, men mitt jobb står inte och faller med vilka jag känner. Inte på samma sätt som jag föreställer mig att det gör för många av medlemmarna i Affärskvinnans nätverk.

Min arbetsplats är en stor redaktion där det alltid finns någon att bolla med.

MERPARTEN AV KVINNORNA på träffen var ensamföretagare. Och det som framför allt slog mig var den unisona viljan att hjälpa andra. Naturligtvis hoppades alla på att få ut något av kvällen för egen räkning, men ryggmärgsreaktionen var: Hur kan jag hjälpa någon annan?

Det tycker jag lovar gott i vår allt mer egotrippade värld!

innehåll

- 4-7** Huddinge Enterprize – Årets företagare och sex andra priser delades ut
- 10-12** Färsk undersökning: Så ser Huddinges näringsliv ut i siffror
- 14** Vi tar pulsen på Företagarnas och Arena Huddinges nya ordföranden
- 16** Följ med på företagsbesök hos Medfit i Flemingsberg
- 20-22** Ett nytt initiativ ska lyfta kvinnors företagande i Huddinge
- 24** Huddinge ❤️ Stockholm – nya samarbetet ska ge Kungens kurva ett uppsving
- 26-27** Controllern Maria bytte bana – blev frisör för fyrbenta
- 28** Välkommen på företagsmäss
- 30** Gästkrönikan – Sanna Balsvik lämnade Svt för att starta eget



Huddinges näringsliv i fokus



Huddinge kommuns näringslivssektion har ett viktigt huvuduppdrag – att skapa rätt förutsättningar för näringslivet att växa och må bra.

Tillsammans driver vi näringslivsfrågor, erbjuder företag rådgivning och fungerar som en lots mellan näringslivet och kommunen. Var och en av oss har specifika fokusområden.

Tillsammans med näringslivet vill kommunen göra Huddinge bättre

Därför är det viktigt att skapa en nära dialog med näringslivet. Bland annat genom aktiviteter som företagsbesök, frukostmötet God morgon Huddinge och flera andra event och mötesformer för och med företagare.





Här är alla vinnare på Huddinge Enterprize

FESTLIG FRUKOST. I år arrangerades Huddinge Enterprize för första gången på morgonen – i samband med Godmorgon Huddinge. Det blev precis lika festligt ändå. I år infördes dessutom ett helt nytt pris, entreprenörsskapspriset.

FOTO PRESSBILD

ÅRETS CENTRUM- AKTÖR: **FESTERIX**

Ur motiveringen:
Sätter guldkant på Huddingebornas vardag. De har på kort tid blivit en viktig aktör i Huddinge Centrum som man bara måste besöka, både när det vankas fredagsmys och fest!

Prisutdelare:
Huge Bostäder

ENTREPRE- NÖRSKAPS- PRISET: **UNGA INNOVA- TÖRER**

Ur motiveringen:
Har genom sitt engagemang erbjudit Huddinges elever utbildning i innovation genom undervisningskonceptet Innov8.

Prisutdelare:
Huddinge kommun



HUDDINGES STOLTTHET: **CHRISTER NORD- STRÖM**

Ur motiveringen:
Trygg, gemenskap, ledande och utveckling. Med de orden och ett engagemang som sträcker sig över 50 år har han skapat glädje med ett hjärta som får Huddinge (Handboll)s ungdomar att må bra, att växa och utvecklas.

Prisutdelare:
Arena Huddinge

ÅRETS UF-ELEV: **SAKAR ZAHRON**

Ur motiveringen:
Sakar är en seriös och ansvarstagande elev som brinner för sitt UF-företag. Han är en naturlig ledare som kommer först, går sist och genom sitt handlande inspirerar övriga i företaget.

Prisutdelare:
Huddinge kommun

ÅRETS FÖRETAGARE: **SCANDI- NAVIAN SAFE**

Ur motiveringen:
Lyckats förnya utseendet på produkten på likadana ut i alla år, vilket bidragit till att kunder nu visar upp istället för att gömma undan.

Prisutdelare:
Företagarna Huddinge

ÅRETS UNGA FÖRETAGARE: **GOTT BY MALIN**

Ur motiveringen:
På ett uppfinningsrikt sätt skapat ett näringsriktigt alternativ till det klassiska fikat. De har skapat en produkt som är bättre för kroppen och gör att man kan med gott samvete fika varje dag.

Prisutdelare:
Företagarna Huddinge

ÅRETS NY- FÖRETAGARE: **RUFFATTO BRIGADEIRO**

Ur motiveringen:
Med mod och passion har Priscila Costa förverkligat sin dröm och gett oss en munsbit av sitt hemland Brasilien. Att våga starta mitt under pandemin och därefter sakta med säkerhet utveckla sitt företag och nätverk, gör Priscila till en fantastisk förebild.

Prisutdelare:
Nyföretagarcentrum



SCANDINAVIAN SAFE

Grundat: 2001 av Peter Hägg-lund. Drivs nu av hans barn Rebecka Sandberg, Napoleon Lindroth, Mikaela Lindroth och Evelina Lycke.

Var: Flemingsberg.

Gör: Säkerhets- och vapen-skåp.

Anställda: 9.

Omsättning: 28 miljoner.

Mikaela Lindroth, Evelina Lycke, Napoleon Lindroth och Rebecka Sandberg är Scandinavian Safe.

ÅRETS FÖRETAGARE

Scandinavian Safe har satt färg på branschen

DE FYRA SYSKONEN bakom företaget Scandinavian Safe i Flemingsberg har bokstavligt talat satt färg på säkerhetsskåpsbranschen. Nu har de utsetts till Årets företag i Huddinge 2023.

TEXT JONAS BERGE FOTO PRESSBILDER

Pappa Peter hade förgäves försökt få dem att ta över företaget. Men 2019 ställdes allt på sin spets när han såg att han hade en köpare.

– När frågan kom passade det i tiden och det är inte varje dag du får chansen att ta över ett bolag som går bra men som du kan ändra och utveckla, säger Rebecka Sandberg.

– Att Napoleon redan hade varit i bolaget några år gjorde att vi vågade, fyller Evelina Lycke i.

De första åren har varit tuffa med covid, krig, dyr euro, rusande el- och gaspriser och den värsta stålkrisen på 50 år.

– Vi är väldigt stolta över att vi har gått så bra trots alla kriser, det gör att man blir extra glad över ett sådant här pris, säger Rebecka.

En av anledningarna till priset är att Scandinavian Safe har revolutionerat säkerhetsskåpsbranschen.

– Ganska snart kände vi att det borde gå att göra skåpen lite roligare. Göra dem mer som inredningsdetaljer så att ett företag som lägger mycket tid och pengar på att skapa ett fint kontor också ska kunna ha ett säkerhetsskåp som passar in, säger Evelina.

Skåpen tillverkas i fem färger, från läcker rosa till sober mörkgrön, men både företag och privatpersoner specialbeställer egna färger.

FÖRETAGET HAR ETT showroom dit kunderna kan komma och titta och få med sig skåpet hem på en gång, eftersom de har ett stort lager.

– Det är kul att gå in i en bransch där allt har sett likadant ut i alla år. Det vi fokuserat mest på är bra produktbilder så att våra kunder tydligare ser hur skå-



pen ska användas, givet dem fler valmöjligheter i form av fler färger och tillbehör samt drivit på användningen av den digitala tekniken, säger Rebecka.

Evelina berättar att företaget även syns mycket i sociala medier. Under flera år fick kända personer designa skåp som auktionerades ut till förmån för Bröst- och Prostatacancerförbundet.

– Bland annat såg vi i sociala medier att Carolina Gynning höll på att ta jägarexamen. Så en av hennes tavlor blev ett skåp. Förut gömde man skåpet bakom konsten – nu var själva skåpet konsten, säger hon.

ÅRETS UNGA FÖRETAGARE

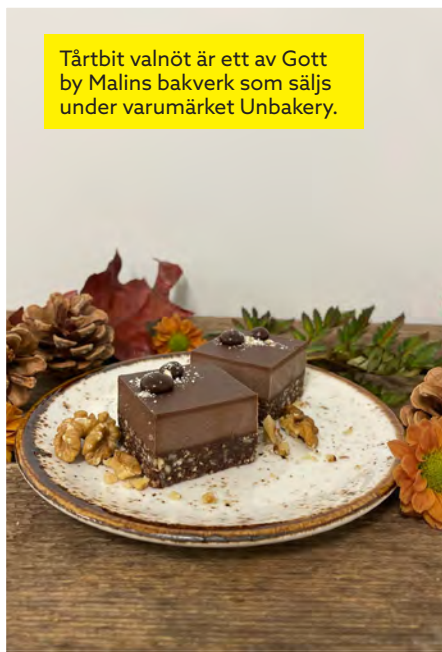
De fixar fika för alla – med fokus på gott

IDÉN TILL GOTT BY MALIN började med ett behov. Behovet av att hitta ett fikalternativ som passar alla.

TEXT JONAS BERGE FOTO PRESSBILDER



Tärtbit valnöt är ett av Gott by Malins bakverk som säljs under varumärket Unbakery.



GOTT BY MALIN

Grundat: 2014.

Gör: Producerar växtbaserat, glutenfritt och ekologiskt fika och packade snacks-produkter, både under eget varumärke Unbakery och nu även under andras varumärken.

Var: Länna industriområde.

Anställda: 5 plus tillfällig personal som förstärker någon gång i veckan.

Antal produkter: Ett 20-tal under egna märket Unbakery, totalt 50–60.

Omsättning: Cirka 7 miljoner.

H

ennes klienter upplevde att fikastunden som alltid varit kopplat till något positivt inte längre var det.

– Det var alltid någon som sa: jag tål inte gluten, jag har precis blivit vegan eller jag vill undvika socker på vardagar, säger vd:n och före detta personliga tränaren Malin Hernström, 35.

Därför började hon experimentera med helt andra råvaror hemma i köket för att det skulle bli något gott. Drygt ett år senare kom kvalitets- och inköpschefen Lina Nygren, 30, in.

Men är det gott då?

–Ja! säger Lina. Trots att vi har alla de här delarna: växtbaserat, inget raffinerat socker, inget gluten, så är det viktigaste att det ska vara jättegott. Man ska inte bara välja det för att det är nyttigt och man ska inte känna att man gör avkall på något.

–Är det gott, är den första frågan jag får, fyller Malin i. Därför döpte vi företaget till Gott by Malin, så har vi satt standarden. Vi jobbar mycket med choklad och frukt och bär, smaker som folk känner igen i stället för olika typer av superfood som vetegräs och sådant.

EN ANNAN SAK som utmärker produkterna är att de inte gräddas. Varken Malin eller Lina hade någon erfarenhet av att baka i stor skala och lokalen var inte lämpad för stora ugnar.

Då hittade de rawfood-metoden, där man arbetar mycket med nyttiga råvaror, som nötter frukt och dadlar. Det betydde emellertid att de fick ta fram alla recept från grunden.

–Vi har lagt många år på att utveckla konsistenser, texturer med mera. Det är en viktig del i det man äter, säger Lina.

I dag jobbar de mest med produktutveckling till white label-produktionen, det vill säga produkter som säljs under andra namn. Men kunderna kommer alltid först, så är någon sjuk är det bara att "kavla upp ärmarna".

–Man ringer inte till Martin & Serrera eller Wayne's Coffee och säger att det är försenat. Vi kan allt i produktionen, så vi har väldigt hög leveranssäkerhet, säger Malin. ●

Hej Företagare!

Företagarna erbjuder nätverk, kunskap och praktisk hjälp samt driver utvecklingen förett bättre företagarklimat, så att företagare får rätt förutsättningar för att kunna nå framgång och förverkliga sina drömmar.

företagarna
HUDDINGE

Följ oss på våra sociala medier
för information och
upptaderingar med viktiga datum
och annan värdefull information!

www.foretagarna.se
huddinge@foretagarna.se
08-406 17 00

 @foretagarnahuddinge

 @huddingeforetagarna



Grattis Festerix!

Årets centrumaktör.

Huge gratulerar bröderna Hadir och Nour Isak, ägare av butiken Festerix i Huddinge Centrum, som vann priset "Årets centrumaktör 2022" när Huddinge Enterprize gick av stapeln den 31 mars 2023.

Juryns motivering:

Festerix sätter guldkant på Huddingebornas vardag. Med stort engagemang och ett öga för det lilla extra dekorerar de fester med färg, glitter och glamour - allt för att skapa en personlig och oförglömlig upplevelse för kunden. De har på kort tid blivit en viktig aktör i Huddinge Centrum som man bara måste besöka, både när det vankas fredagsmys och fest!

NY UNDERSÖKNING VISAR HUDDINGES *FÖRETAG* MÅR BRA

HUDDINGE HAR ETT väl sammansatt och lönsamt näringsliv. Det är slutsatsen av en färsk undersökning.

TEXT **JONAS BERGE** KÄLLA **DUN&BRADSTREET**

FOTO **PRESSBILDER, PRIVAT, MOSTPHOTOS**

Håkan
Wolgast.



Huddinges näringsliv växte med 2545 heltidsanställda (i aktiebolag) 2016-2021, eller 12 procent, enligt en undersökning som Dun&Bradstreet har gjort på kommunens uppdrag. Motsvarande siffra för hela landet var 8 procent.

Branscherna som ökar mest i antal anställda är bygg, detaljhandel, hälso/sjukvård och företagstjänster.

Flest företag finns inom bygg- och företagstjänster, runt 1200. Byggbranschen anställer även flest, tillsammans med detaljhandeln.

Håkan Wolgast på företaget Dun&Bradstreet, som gjort undersökningen, är Huddingebo och har följt det lokala näringslivet i många år. Eftersom Huddinges näringsliv mest består av många små och medelstora företag ser tillväxten

lite annorlunda ut, poängterar han.

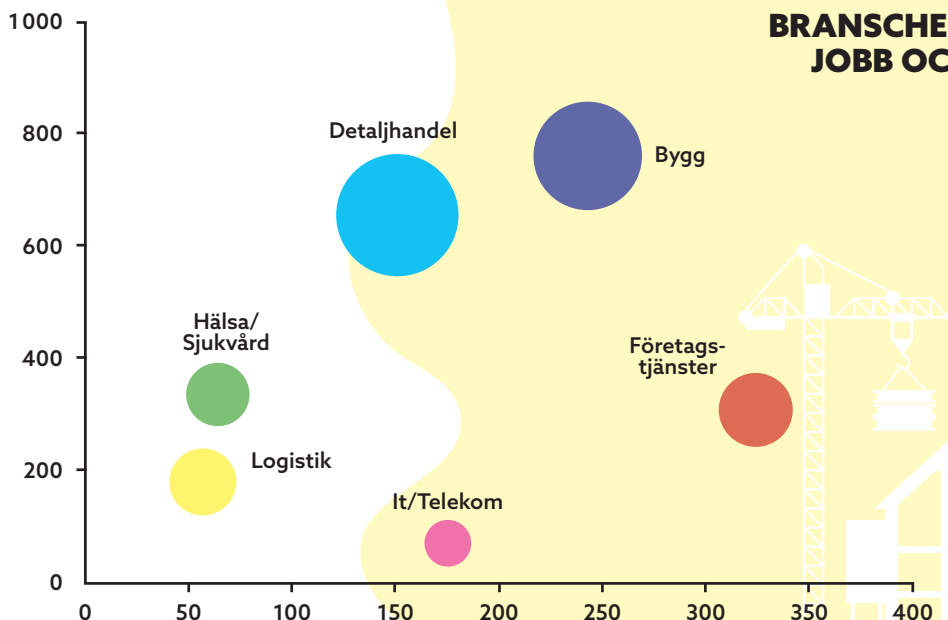
–Tillväxten i anställda är väldigt bra och det är superviktigt. Det är ett tecken på att näringslivet är välmående, starkare än många andra kommuner vi brukar jämföra med.

De unga företagen i kommunen blomstrar. Det är viktigt, där finns en potential, påpekar Håkan Wolgast.

Lite ovanligt är att den tillverkande sektorn ökar mest bland nystartade företag. Normalt brukar det ske i företagsstödjande (it eller andra tjänsteföretag) eller ortstjänster (detaljhandel, hälsa och sjukvård, restauranger etc).

–Inom företagsstödjande sektorn kan Huddinge fortfarande växa, även om man är på rätt väg, säger han.

*Tillväxten i anställda är
väldigt bra och det är superviktigt.*



BRANSCHERNA DÄR DET SKAPAS JOBB OCH FÖRETAG 2016-2021

Företagstjänster växer mest i antal företag i Huddinge, medan bygg- och detaljhandel ökar mest i antal anställda. Bollarnas storlek motsvarar branschens förädlingsvärde, dvs värdet av vad de skapar.

”Här tar man näringslivet på allvar”

Sedan 2009 har DM TAK:s omsättning rusat från 5,8 till 85 miljoner 2021.

–2020 var väldigt renoveringsrikt på privatmarknaden. Folk var hemma mycket och såg hur illa det såg ut. I vanliga fall lägger familjer i snitt 50-80 000 på en resa men då gick det till renoveringar i stället. Samtidigt verkade den kommersiella marknaden inom tak minska. 2021 blev det tvärt om, säger Vanessa Frykman, marknads- och expansionschef, tillika en av tre ägare.

DM TAK AB växer stadigt, inte bara i omsättning utan även i antal anställda.

–Personalavdelningen har fått förstärkning och jobbar för fullt för att utöka personalstyrkan. Vi anställer dem som drivs av att producera och få saker gjort.

Enligt Vanessa Frykman gör företaget alltid noggranna kostnadsberäkningar

av helheten och har med många års erfarenheter blivit väldigt exakta i prisbilden.

–Vår målgrupp vill ha kvalitet och vet att det lönar sig i längden. Vår tillväxt beror på att vi har levererat en så bra slutprodukt att våra rekommendationer ökat markant.

Hur är det att vara företagare i Huddinge?

–Jättebra! Här tar man näringslivet på allvar, värnar om dem som finns. Men vi skulle kanske behöva mingla lite mer, vara mer aktiva och lära oss lite av varandra. Inte bara verka i vår egen lilla bubbla.

Vilka är era största utmaningar när läget är som det är i världen just nu?

–Största utmaningen, som egentligen är ganska lätt fixad, är att fokusera på lösningar, ’innovativitet’ och positivitet. Om alla fokuserade på att blomstra och lyckas skulle vi se en betydligt ljusare dag och framtid.



Vanessa Frykman.



DM TAK AB

Bransch: Byggssektorn.

Grundat: 2001, aktieföretag sedan 2007.

Var: I Länna sedan 2013.

Anställda: 26.

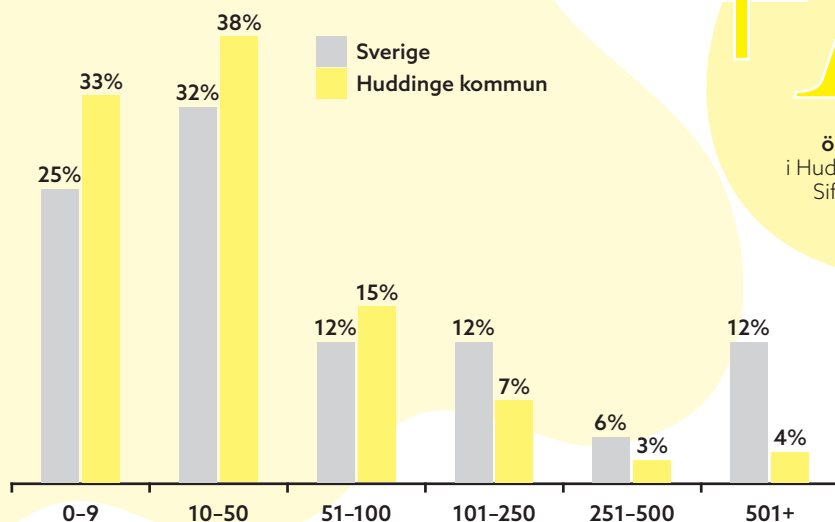
Gör: Byter tak åt brf:er och företag. Bifirman VillaTakspecialisten byter tak åt privatpersoner.

Omsättning: 85 miljoner (2021) och 48 miljoner (2016).





ANDEL ANSTÄLLDA I DE OLIKA STORLEKSKLASSERNA 2021



+12%

ökade antalet anställda i Huddingen under 2016–2021. Siffran för hela riket under samma period var 8 procent.

24073

anställda i företag i Huddinge 2021. 2016 låg siffran på 21528.

”Företagen vill inte bidra till onödiga utsläpp”

Rekomos huvudsakliga affär är återbruk och miljövänlig service kring kontorsinredning.

Företaget rekonditionerar, lackar och tapetserar om kontorsmöbler och säljer vidare via offentliga avtal, traditionell business to business eller webshop. Man erbjuder också företag helhetslösningar och tar hand om hela flyttprojekt.

–Intresset för våra tjänster och produkter har ökat lavinartat sedan 2016. Mellan 2021 och 2022 ökade vår omsättning omkring 40 procent. Den avgörande faktorn är ett ökat intresse för återbruk, säger Sebastian God, försäljningschef.

–Företagen vill inte bidra till de onödiga utsläpp som en nyttillverkning innebär. Vi mäter förhindrat CO₂-utsläpp för varje

möbel, som tydligt visar hur mycket de har sparat genom att handla av oss.

Sammanlagt sålde Rekomo över 10000 återbrukade kontorsplatser i fjol, vilket genererade en utsläppsbesparing på 2646 ton CO₂ jämfört med om kunderna köpt nytt.



Sebastian God.

SEBASTIAN GOD TROR emellertid att branschen bara har skrapat på ytan. Varje år köps möbler och husgeråd för 27 miljarder i Sverige, varav kontorsmöbler svarar för 7. Av dem står återbruksmarknaden för 500 miljoner kronor uppskattningsvis.

–Potentialen är enorm i Sverige. Återanvändning och återbruk skulle utan problem kunna nå 30–40 procent av marknaden inom vår bransch, så man skulle kunna förhindra stora klimatutsläpp.”

Hur trivs ni i Huddinge?

–Vi stormtrivs! Vi har också ett bra samarbete med Huddinges arbetsmarknadsenhet. Vi har två fantastiska personer som vi lyckats få in i arbetslivet och som nu arbetar fulltid hos oss sedan ett år. Vi hade bara önskat lite tätare kommunal busstrafik från vårt industriområde till Skogås pendeltägsstation. ●



REKOMO AB

Bransch: Företagstjänster.

Grundat: 1992.

Var: Länna sedan 2020.

Anställda: Cirka 60 cirka, varav 20 i Huddinge

Gör: Köper, säljer och hyr ut begagnade kontorsmöbler till allt från enpersons kontor till kommuner och myndigheter (däribland Huddinge som har ett ramamtal via Adda inköpscentral).

Omsättning: 110 miljoner (2021) och 101,8 miljoner (2016).



Vi erbjuder fri
konsultation för
implantat

Välkommen till Tandea

Vi erbjuder kompetent tandvård för hela familjen.

Våra tandläkare har lång erfarenhet av att behandla både barn och vuxna.

Här är vi ett 50 tal medarbetare, som tillsammans vill inget hellre än att dina tänder ska vara starka och friska hela livet.

Kontakta oss gärna för att boka tid för undersökning, kanske redan idag!

Välkommen till Tandea!

www.tandea.se info@tandea.se 08-506 621 00



tandea



På uppdrag av
Stockholms
läns landsting

Barkarby
Kalvshällav 38

Handen
Midgårdsv 24

Hjorthagen
Artemisg 10

Norsborg
Lokesväg 4

Skärholmen
SKLM gallerian

Skogås
Skogås C (plan 2)

Södermalm
Högbergsg 93

HALLÅ DÄR...

...*Maria och Markus* – *två nya ordföranden*

VI TOG ETT SNACK med Företagarna Huddinges Maria Brantemark och Markus Forsström från Arena Huddinge.

TEXT LOVE LIND FOTO PRIVAT

Maria Brantemark, ny ordförande för Företagarna Huddinge, vem är du?

–Jag är född och uppvuxen i Huddinge men bor numera i Haninge med make och två barn, 9 och 12 år gamla, plus min dvärgschnauzer Wixie. Jag älskar hundar, att träna med henne och umgås med vänner.

Vad gör du?

–Jag började på familjeföretaget Copyshop, ett rent profilföretag, 2005 och tog över 2012. Tack vare att jag blev medlem och förtroendevald i Företagarna Huddinge lärde jag känna Jörgen Ångenhult som jag gick ihop med 2020 och bildade BrandOffice, en helhetsleverantör inom profil- och kontorsvaror.

Vad vill du som ordförande?

–Min drivkraft är att få vara med och påverka företagsklimatet och näringslivsfrågor. Vi i styrelsen har ett fint samarbete med kommunen, Arena Huddinge och våra politiker. Det vill vi upprätthålla.

–Något nytt som jag brinner för är att få fler kvinnor att våga starta och driva bolag. I dag är det bara 22 procent kvinnliga aktiebolagsledare. I mars hade vi det första lokala eventet, Affärskvinnans nätverk, där 50 kvinnor deltog.

–Jag vill att folk ska våga komma ut och nätverka. Jag minns hur jag kände mig ganska ensam när pappa och mamma hade slutat. Det har ju utvecklat mig, det nätverk jag nu har. Man utvecklas tillsammans, det finns alltid någon att bolla idéer med. Våga fråga någon annan!



Markus Forsström, ny ordförande för Arena Huddinge, vem är du?

–Jag är 36 år, gift, bor i Fruängen och har en magister i ekonomi.

Vad gör du?

–Jag är vd och partner på Skyhill, en konsultfirma inom bygg och arkitektur som startade 1999. Vi har 20 medarbetare och hjälper företag, fastighetsbolag, bostadsrättsföreningar, offentliga beställare och privatpersoner med deras byggprojekt. Vi har även en utbildningsdel där vi håller kurser och föreläsningar för både företag och utbildningsinstitut.

–Sedan ett par år är jag engagerad i styrelsen i Arena Huddinge, ett samarbete mellan näringslivet och kommunen. Vi är

ett forum för dialog där folk från det lokala näringslivet, kommunen och samhällsbyggnad kan mötas. Vi skapar och underlättar kontakten mellan parter som annars kanske inte skulle prata med varandra.

Vilka frågor vill du driva/fokusera på som ny ordförande?

–Det är otroligt viktigt att dialogen fortsätter och att det fortsättningsvis finns ett bra forum för alla att mötas i. Det alla pratar om och jobbar med överallt just nu, är hållbarhet. Begreppet inbegriper såväl ekonomisk som ekologisk och social hållbarhet. På vårt senaste höstmöte hade vi en föreläsning kring social hållbarhet, och det är bland annat på det sättet vi kan bidra, med bra föreläsare med djupa kunskaper och att man får träffas och prata om olika ämnen. ●





NÄR DET KÖR IHOP SIG, HYR DIN PERSONAL AV OSS!

När du behöver tillfällig förstärkning på kontoret har vi ett trettiotal medarbetare inom bland annat administration, ekonomi, IT och HR som kan rycka in.

Av 55Plus kan du hyra de flesta kompetenser ditt företag kan behöva inom administration och du kan göra det med full flexibilitet. Det är bra för företagets ekonomi och som gör att du kan koncentrera dig på din kärnverksamhet för att tjäna pengar.

Prova en av våra erfarna och kompetenta medarbetare heltid, deltid, några dagar per månad eller precis så mycket eller lite du behöver för att hålla igång din verksamhet.

Läs mer på:

55plus.se/huddinge/foretagstjanster
eller skanna QR-koden nedan.



Vad behöver du hjälp med?

- Administration
- IT
- HR
- Projektledning
- Marknadsföring
- Ekonomi
- Kredithantering
- Fakturering/Reskontra
- Miljöprojekt
- Butikspersonal
- Strukturera upp dina rutiner



09.45 – SAMLING

Mulet och minus sex grader. En huttrande delegation möts utanför Medfits anläggning vid pendeltågsstationen.

Deltagarna är Henrik Juhlin (C), ordförande i natur- och stadsmiljönämnden, Pernilla Boström, COO Flemingsberg Science, Pia Forsberg, näringslivschef och Nina Uddén, näringslivscoordinator på Huddinge kommun samt Ed Howard, vd på Arena Huddinge.

– Besöken är till för beröm men också synpunkter och kritik, förklarar Pia Forsberg.

Vd Jani Juselius och Carina Sundberg, verksamhetschef för vården på Medfit, tar emot i entrén.

På besök för beröm, kritik och synpunkter

HUR GÅR ETT företagsbesök till? Vad pratar man om? Och vad händer efteråt? Huddinges Affärer hakade på ett besök hos Medfit i Flemingsberg.

TEXT & FOTO LOVE LIND

10.00 – RUNDTUR

– Välkomna! Jag måste börja med att säga att snöröjningen har varit ganska dålig. Många besökare kommer med färdtjänst och det har varit svårt att komma fram. Vem kan ta den bollen direkt? säger Carina Sundberg med ett leende.

Henrik Juhlin (C) nickar och noterar klagomålet innan rundturen börjar.

Medfits lokaler är fräscha och rymliga. Överallt tränar folk, själva eller med instruktör.

– Vi ville bygga en attraktiv miljö där man ska känna sig frisk, berättar vd Jani Juselius.

Sammanlagt tränar och rehabiliterar cirka 10 000 personer på Medfits tre anläggningar. Det här är den största, 4 000 kvadratmeter. Hela företaget har omkring 120 anställda.

Hit kommer bland annat folk med FAR, fysisk aktivitet på recept. Medfit är anslutet till Region Stockholm.

Besökarna är allt mellan 38 dagar och 95 år, får vi veta.

11.00 – FÖRETAGSPRESENTATION OCH SAMTAL

Vi slår oss ner i ett stort mötesrum med utsikt över spåren och Grantorps färgglada hus. Till en gofika får vi veta mer om företagets historia och framtidsplaner.

Medfit startade för sex år sedan och har filialer i Haninge och Farsta. Här finns tillgång till legitimerade sjukgymnaster, fysioterapeuter, arbetsterapeuter, dietister och kiropraktorer.

En önskan företaget har är att interagera bättre med friskvården.

Deltagarna kommer in på ett angeläget lokalt ämne. Hur kan de närboende aktiveras? Att träning är viktigt för hälsan, även den psykiska, är alla överens om. Områdets unga flickor kommer på tal. Går något att göra för dem, undrar Carina Sundberg.

– Vi har ju lokalen, men vi behöver hjälp att nå ut.

Alla nappar på idén. En tjejkväll kanske?



12.30 – RUNDA AV

Magarna har börjat kurra.

– Nu kan vi gå hem och tänka på hur vi tar alla tankar vidare! Det är precis det här företagsbesöket är till för, vi lyssnar och kopplar ihop folk. Vi tar upp kontakten igen och blir konkreta, säger Pia Forsberg.



*Vi har ju lokalen,
men vi behöver hjälp att nå ut.*



**Microsoft 365 partner, Backup,
Support på platsen eller via fjärrverktyg,
Fjärrskrivbord, E-post, Rådgivning,
Server drift, Domäner, Webbssidor,
Hårdvara + Mjukvara, Skrivare.**

**Kort och gott allt som ert företag
behöver inom IT.**

GÖR IT ENKELT

www.profea.se

Vill du vara
med och göra
SKILLNAD
idag?



HJÄLP OSS HJÄLPA!

Det börjar med **DIG!**



Ditt företag kan
BLI SPONSOR

Tillsammans för Huddinge
Gör VI skillnad
för dem som har det tufft
ekonomiskt och är socialt utsatta.



www.livetshjalp.org | info@livetshjalp.se

TRÖTTA FÖTTER FOTVÅRD

Blir fina fötter.



Vi välkomnar nya och gamla patienter.

Du kan utnyttja ditt friskvårdsbidrag hos oss.

Välkomna till oss!

Öppet:

måndag 9.00–17.00

tisd – onsd 11.00–18.30

tors–fred 11.00–16.00

www.trottafotter.se

Vi gör
även
hembesök!



Klockarvägen 7. Huddinge Centrum. Tel: 070-257 28 24

*Varmt välkommen
hem till oss!*


MAT VÄRD
NAMNET!


MITT I NATUREN!



BALINGSHOLM

Herrgård för nära möten

HIMLA
VACKER,
TYCKER VI!


20 MINUTER FRÅN
STOCKHOLMS CENTRAL



MÅNGA PLATSER
ATT TRIVAS PÅ


PLATS FÖR TANKE
OCH INSIKTER



www.balingsholm.se

BOOSTAR KVINNliga FÖRETAGARE

Vi måste vara så mycket bättre än männen

AFFÄRSKVINNANS NÄTVERK ÄR ett nytt initiativ för att lyfta kvinnors företagande i Huddinge.

– Alla har så mycket kunskap – och vi behöver varandra, säger Margaretha Forssell, en av arrangörerna.

TEXT JONAS BERGE FOTO JONAS BERGE, PRIVAT



Sanna Balsvik fick idén till Affärskvinnans nätverk efter att ha läst en artikel i Huddinges Affärer.



Ett 50-tal kvinnliga företagare har samlats en snöstormig marskväll på kontorshotellet HejWorkshop i Kungens kurva för en första träff med det nya nätverket. Ett arrangemang där kommunen, Företagarna Huddinge, EMMA-nätverket och Nyföretagarcentrum samarbetar.

Allt startade faktiskt med tidningen du håller i din hand. Sanna Balsvik, som sitter i styrelsen för Företagarna i Huddinge, läste en artikel i Huddinges Affärer och reagerade på att kvinnor bara stod för omkring 20 procent av kommunens företag.

–Vi kanske kan ha en kvinnoträff för att stötta både dem som redan finns, men även för att få fler att våga starta eget, tänkte jag. Och se om vi kan få med oss övriga nätverk i området. Alla har ju sina egna evenemang och förhoppningen var att om vi gjorde något tillsammans kunde det bli lite större. Vilken bra idé, tyckte alla, säger hon.

–Jag hoppas att deltagarna knyter nya kontakter, att det leder till samarbeten och affärer mellan dem. Hoppas alla hittar en "wing woman" som de kan ta hjälp av.

EN ANNAN AV arrangörerna, Margaretha Forsell, vd för Stockholms Exekutions-service i Kungens kurva och engagerad i Facebook-baserade nätverket EMMA i åtta år, lyfter lärandet som en viktig aspekt.



Omkring 50 kvinnor kom till den första träffen med det nya nätverket på HejWorkshop.

Företagscoachen Maria Lindén håller en föreläsning i hur deltagarna tar sitt företag till nästa nivå.

–Det är roligt att nätverka, men jag vill även lära mig saker och bidra till samhället. Alla har så mycket kunskap – och vi behöver varandra. Jag fick själv hjälp i ett annat nätverk med att sätta mål så att jag vet vart jag ska. Tack vare det har jag ökat min omsättning med 200 procent och vinsten ännu mer, säger hon.

Före kvällens föreläsning presenterar sig alla. Någon är revisor, en annan är biodlare och ytterligare en ordnar samtal om döden. De flesta är ensamföretagare och många arbetar med hälsa. Så snart någon har berättat vad hon gör börjar det småputtra av idéer bland arrangörer och deltagare: Tänk om man skulle presentera henne för den och den...

Så är det föreläsningstid. I sin knallgula topp lyser företagscoachen Maria Lindén som en påsklilja i en vårbäck.

–Låt mig ställa en fråga till er: Hur många vill utveckla ert företag? Alla

räcker upp händerna. "Yes! Yes! Underbart! Och hur många tycker om att ha roligt samtidigt?", fortsätter hon.

En skog av händer höjs igen.

MARIA LINDÉN HÅLLER ett svindlande tempo i såväl föreläsningen "Hur du tar ditt företag till nästa nivå" som i arbeten i grupp och enskilt. Alla tvingas fokusera och formulera sina tankar snabbt kring de tre nycklarna: klarhet, marknadsföring och försäljning.

–Jag har lyssnat på Maria förut och hon tillför en härlig energi, konstaterar Sofia Färnström, som driver företaget Gyllene Tråden i Fullersta sedan 2020.

–Jag pratade med henne efteråt om det här med att föreställa sig sin målgrupp som en person. Men även om jag har en nischad produkt har jag en bred målgrupp, så hur tänker man då? För din verksamhet är det enklare att i stället



AFFÄRS-KVINNANS NÄTVERK

Ett samarbete mellan Huddinge och Botkyrka kommuner, Företagarna, Nyföretagarcentrum och EMMA-nätverket. Kontorshotellet HejWorkshop i Kungens kurva sponsrar med lokaler.

Så går du med: Maila kommunen på nina.udden@huddinge.se, gå med i EMMA-nätverket på Facebook eller kontakta Nyföretagarcentrum: huddinge@nyforetagarcentrum.se.





Sofia Färnström som driver Gyllene Tråden gillar att nätverket bara består av kvinnor

Jeanette Liedgren på Gewe Promotion – New wave profile tycker att workshopen lyfte bra ämnen.



lyfta fram de tjänster du trivs bäst med och vill göra mer av.

I samband med träffen bestämde sig Sofia för att söka medlemskap i Företagarna, vilket hon egentligen inte hade tänkt sig.

–Det kändes lättsamt att prata och ställa frågor på plats, att träffa någon fysiskt.

Sofia uppskattade också att nätverket bara består av kvinnor.

–I kvinnliga nätverk är stämningen mjuk, hjälpsam och trevlig.

MARGARETHA FORSELL I EMMA-nätverket är egentligen emot att dela in saker efter kön, men menar att kvinnor ofta får mindre plats i stora sammanhang.

–Vi måste vara så mycket bättre än männen för att få göra affärer. I ett kvinnligt nätverk behöver vi inte vara konkurrenter på samma sätt. Ålder, bransch eller politisk tillhörighet spelar ingen roll, säger hon.

Jeanette Liedgren har drivit familje-



Hoppas alla hittar en 'wing woman' som de kan ta hjälp av.

företaget Gewe Promotion – New wave profile med sin bror i mer än 30 år. Företaget sticker ut lite i sammanhanget med sina sex anställda.

–Det var härligt att träffa folk som jag känner sedan tidigare så här igen efter pandemin. Det gav också mycket energi att möta andra kvinnliga företagare. I workshopen lyftes bra ämnen, jag kan tänka mig att många startar företag utan att riktigt tänka på hur viktig marknadsföring är och hur man smartast sköter den.

ATT NÄTVERKET BARA är för kvinnor spelar inte så stor roll för henne, men hon anser att det är bra att det finns, så att man kan utbyta erfarenheter. Jeanette har även ett förslag till utveckling:

–Det vore spännande om man även kunde bjuda in ytterligare företag i olika storleksklasser och branscher, eller varför inte ett annat kvinnligt nätverk? Det skulle kunna bli riktigt utvecklande och man kan säkert hitta spännande samarbeten och affärer så. ●



MARIA LINDÉNS TRE NYCKLAR

1 Klarhet: Oavsett vad du vill bygga behöver du vara klar över vad du vill bygga/vidareutveckla/skapa. Med tre frågor skapar du en klarhet och trygghet för dig själv, som kunderna kommer att känna.

Vem hjälper jag, vilken målgrupp har jag?

Vilka problem/utmaningar/smärtor har de?

Vilka resultat hjälper du dem att få?

Kunden är inte intresserad av alla dina metoder och paket utan vilket resultat du får.

På varje fråga kan du gå djupare. Säg att du vill hjälpa kvinnor, som har skadat sig. Var specifik! Exempel: Jag hjälper kvinnor i fitnessbranschen som har skadat knät och inte kan tävla med att rehabilitera sig på x månader.

2 Marknadsföring: Lär känna din idealkund. Tänk på en specifik person. Då kommer marknadsföringen från hjärtat och budskapet blir lättare att formulera.

Svara på: Kön, ålder, yrke, familjesituation, boende, uttalade rädslor, hemliga rädslor, drömmar, värderingar, vanor, drivkrafter, hobbyer, läsning, tv-program, resor, aktiviteter, umgängeskretsar.

3 Försäljning: Hitta ditt sätt att sälja. Använd formeln "know-like-trust". Kunden ska känna till dig, gilla dig, lita på dig/din lösning och lita på sig själv att våga investera i dig.

Fundera ut en sak som kan öka din försäljning, en sak som du kan göra mer av. Är det merförsäljning, uppföljning, ambassadörer/testimonials?

Om det är det sistnämnda, gör det lätt att rekommendera dig och ha referenser "målade över väggen", använd dem även vid säljsamtal.

Markis & Gallerhuset

Stockholm AB



GRATIS

rådgivning & offert för

SOL- SKYDD

Kontakta oss idag!

VI ÄR SPECIALISTER

på markiser, persienner, lamellgardiner, rullgardiner & plisségardiner

Butik: Fräsarvägen 6, Skogås, Länna industriområde
08-771 09 09 • info@axaindustri.se
www.axaindustri.se



Det tar bara en kvart att gå mellan Skärholmen och Kungens kurva. Nu ska centrumen knytas ännu tätare till varandra.



SYFTET MED SAMARBETET:

Arbeta för ökad tillväxt och företagsamhet, i relation till befintligt näringsliv såväl som gällande nyetableringar.

Ge input till arbetet för trygghet, tillgänglighet och attraktivitet i stadsmiljön ur ett näringslivsperspektiv.

Stödja en samlad dialog med näringslivet i relation till bostads- och infrastrukturen.

Förstärka det strategiska arbetet för att öka antalet arbetsplatser.

Erfarenhets- och kunskapsöverföring mellan kommunerna.

HUDDINGE STOCKHOLM = SANT

NYLIGEN TRÄFFADE HUDDINGE och Stockholm en samverkansöverenskommelse. Den ska bidra till att Kungens kurva-Skärholmen blir en regional stadskärna med tusentals nya bostäder och livskraftigt företagande.

TEXT **JONAS BERGE** FOTO **MOSTPHOTOS, PRESSBILD**

I februari träffade Huddinges kommunalråd Sara Heelge Vikmång (S) och Stockholms finansborgarråd Karin Wanngård (S) inblandade parter för att diskutera den femåriga överenskommelsen. På plats på kontorshotellet HejWorkshop i Kungens kurva fanns bland andra företrädare för de båda centrumen och förvaltare.

Området som länkar samman de båda kommunerna står inför stora förändringar – och investeringar – de kommande åren. Bland annat planeras flera tusen nya lägenheter.

–Det finns en stor potential i området. När det nu tillkommer bostäder är det viktigt med ett bra samspel mellan be-

fintlig verksamhet och utvecklingsområden så att det kan växa till en regional stadskärna, säger Sara Heelge Vikmång.

YVONNE ARENTOFT, CENTRUMCHEF för Kungens kurva, var en av företagarna som satt med i en diskussionspanel.

–Det är bra att politikerna är tydliga med vad de vill. Sedan är det viktigt att följa upp med tydlig handling. Det kan man göra genom service och minskad byråkrati, enklare och snabbare tillståndsprövning, framför allt bygglov.

Yvonne Arentoft uppskattade framför allt att man vill verka för befintlig verksamhet men även skapa förutsättningar för nya verksamheter.

–Det ger mig lite hopp för framtiden

som lokal näringsidkare, samt företrädare för en bolagskoncern som står inför miljardinvesteringar i Kungens kurva, säger hon.

En annan var Margareta Forssell, vd för Stockholms Exekutionsservice.

–Spännande att man tänker i ett större perspektiv, att man vill dra fördel av styrkorna i respektive område. Det är viktigt att våga prova nya idéer och samarbeten, säger hon.

Hon passade även på att poängtera vikten av gemensamma arenor för företag.

–HejWorkshop vill vara ett kluster och det är bra, för det finns ingen naturlig mötesplats där små och stora aktörer kan mötas på samma spelplan. ●



Yvonne Arentoft.

Välkommen till CuraNova Omsorg!

Curanova Omsorg hjälper dig att leva på dina egna villkor och att känna dig trygg och säker.

Vi medverkar till att skapa en stimulerande vardag, förenklar dina sociala kontakter med anhöriga, vänner och biståndshandläggare.

Vi bemöter dig med respekt och lyhördhet för hur du vill utforma din hjälp.

Dina insatser utförs av personal som har bred kompetens och erfarenhet inom äldreomsorg.

Genom att erbjuda hög kvalitet och kontinuitet på våra tjänster vill vi att du blir nöjd.



CuraNovas specialkompetens

Vi arbetar med särskild kompetens inom psykiatri och demens där vi kan erbjuda stöd och omsorg på brukarens modersmål oavsett etnisk bakgrund. Om behov av teckenspråk skulle förekomma skall det tillgodoses.

Vi kan även erbjuda hjälp och omsorg inom somatisk ohälsa (som t ex stroke, hjärtinfarkt, parkinson mm), där vi samarbetar med distriktssköterskor och andra parter enligt brukarens behov.



Huddinge | 08-711 75 00 | www.curanova.se



Är ni ett större sällskap som planerar ett event eller en middag? Hos oss finns det flera alternativ, exempelvis en egen våning i restaurangen för 25 personer eller varför inte abonnera hela restaurangen som rymmer 100 personer.

För mer information kontakta oss på alvsjo@texaslonghorn.se



NU HAR VI ÖPPET
FÖR LUNCH
5 DAGAR I VECKAN!

Välkomna in!

MELLAN 11:30-13:30



Götalandsvägen 238, Älvsjö

08-234040

alvsjo@texaslonghorn.se



HÄR ÄR MARIA BLOMQVIST

Namn: Maria Blomqvist

Driver: Tassofina, en hundfrisörsalong i Kynäs.

Familj: Dotter och sambo.

Sommarplaner: Åka till Gotland och hälsa på goda vänner som driver en ekologisk gård och besöka sambons stuga mellan Eskilstuna och Strängnäs.



Frasse är nybadad och fönad, nu väntar borstning för att pälsen ska bli riktigt fluffig.

MARIA BLEV

*frisör för
fyrbenta*

NÄR MARIA BLOMQVIST lämnade sitt jobb som controller efter många år i branschen fick hon plötsligt tid att tänka. Barndomens drömmar om att jobba med djur kom tillbaka. Hon bestämde sig för att följa hjärtat.

– Jag gick en hundfrisörsutbildning. Och sedan kom pandemin.

TEXT & FOTO **LOVE LIND**

I slutet av 2019 tvingades Maria lämna jobbet som controller. Hon hade jobbat med ekonomi, siffror och programmering i flera decennier och även bott utomlands en tid.

–Det hade varit nedskärningar på företaget jag jobbade på och det var väl bara en tidsfråga innan det skulle ske. Så jag hade börjat fundera på vad jag skulle göra när den dagen kom. Vad tyckte jag mest om?

Barndomens drömmar om en blomsteraffär fanns där men också tankarna på att bli veterinär. Som utpräglad djurmänniska hade hon och familjen i Kynäs alltid haft sällskap hemma. Häst, undulat, hamster, kanin, och hund såklart.

–Så dök den här utbildningen till hundfrisör upp. Det var ett bristyrke och framtiden såg ljus ut.

Förutom att lära sig klippeteknik har Maria lagt mycket tid på hundars psykologi. Att läsa deras signaler och få dem att känna sig trygga vid både bad och klippning, tar tid.

–Hundens välmående och att den kan

känna sig lugn och trygg är det viktigaste, slår hon fast.

Nedervåningen i villan, "en död yta", förvandlades till hundsalongen Tassofina. Butiksinredningen fick hon till skänks av företag som lade ner sin verksamhet.

Med en enda annons på Facebook började kunderna strömma till.

–Jag började rekommenderas i olika grupper och ordet spred sig.

SÅ KOM PANDEMIN, fast den hade kanske inte den förödande effekt på affärerna som för många andra.

–Många skaffade ju hund, det blev en boom. Man såg hundar ute på promenad hela tiden här.

Men med en fyrfota kompis hemma följde nya bestyr för alla nyblivna hundägare.

–Folk insåg ganska snabbt att "oj, det här med pälsvård, det är lite klurigt", säger Maria och skrattar.

–Det kom en hel del tovigade hundar kan jag säga!

Efter 2,5 år i branschen är hon etable-

rad, och har kunder som reser ända från Lidingö. Konkurrensen har ökat, hundfrisör är inte längre ett bristyrke.

–Men min nisch är en mer harmonisk hantering av hundarna.

Förmiddagens första kund, mellanpudeln Frasse, känner sig som hemma, och har precis blivit badad och fönad. Nu väntar klippning.

–Frasse fyller 5 år i vår, och kommer ofta. Han känner sig väldigt trygg här och är med på varje moment, han är nyfiken på det vi ska göra.

En del merförsäljning av pälsvårdsprodukter och hundgodis har Maria också. Ibland tar hon in "pensionatsgäster" när hussar och mattar reser bort, som då blir en naturlig del av hennes familj. Det gäller att stå på fler ben.

–Men jag behöver några fler kunder, för att det riktigt ska gå runt, jag behöver öka lite till. Samtidigt gäller det att hålla balansen. Jag vill vara närvarande i det jag gör och inte vara helt slut efter en arbetsdag. Det är inte bra för vare sig mig eller hundarna. ●

PÅ GÅNG

Huddinges egen B2B-mässa

Den 21 april klockan 8.00 invigs 2023 års företagarmässa på Folkes, Sjödalstorget 1 i Huddinge centrum. I år inleds mässan med God Morgon Huddinge, som anordnas av Huddinge kommun, till frukostmötet är det en separat anmälan.

Efter God Morgon Huddinge står våra utställare redo att möta besökare i mässhallen – medlem som icke medlem – självklart är det kostnadsfritt och ingen föranmälan krävs till mässan. Mässan stänger för besökare klockan 13.00.

Program

07.30–08.00: Frukost för anmälda till God Morgon Huddinge.

08.00–09.00: God Morgon Huddinge, Huddinge kommun.

09.00–13.00: Huddinge Företagarmässa.



Bredden var stor när Huddinges företagare senast träffades för en B2B-mässa i höstas. Nu är det dags igen.

FOTO: PERNILLA BACKMAN

Huddinges AFFÄRER



Följ Huddinges Affärer på facebook
@huddingesaffärer

Nyhetsbrev för företagare



Vet du om att företagare kan registrera sig för att få nyhetsbrev från Huddinge kommun? Där får man tips om event men även information om andra viktiga saker som händer i kommunen.
www.huddinge.se/naringsliv/aktiviteter-och-samverkan/nyhetsbrev-for-dig-som-arforetagare/

Är du intresserad av lokalt näringsliv i sociala medier?



Följ Huddinge kommun på instagram
@huddingekommunnaringsliv



Följ Arena Huddinge på facebook
@arenahuddinge

Nästa nummer av Huddinges Affärer kommer i oktober 2023

Vill du synas i tidningen? Kontakta annonshuddinge@mitti.se

Hej Företagare!

Företagarna erbjuder nätverk, kunskap och praktisk hjälp samt driver utvecklingen förett bättre företagarklimat, så att företagare får rätt förutsättningar för att kunna nå framgång och förverkliga sina drömmar.

företagarna

HUDDINGE

Följ oss på våra sociala medier för information och upptaderingar med viktiga datum och annan värdefull information!

www.foretagarna.se

huddinge@foretagarna.se

08-406 17 00



@foretagarnahuddinge



@huddingeforetagarna



Tuff konkurrens för Proffsmagasinet – då tar den erfarna marknadschefen till ett nygammalt grepp:

”Det är viktigt att ha direktreklam i mixen

Proffsmagasinet är en nätbaserad återförsäljare av verktyg och arbetskläder med erkänt snabba leveranstider. I tuff konkurrens stack de hösten 2022 ut med ett ”nytt” grepp: Selektad direktreklam – för att nå målgruppen villaägare.

– Vi hade inga priser med, utan fokuserade mer på kunskap och tips för att nå vår kärnkund, som sedan styrde in mot vår sajt, berättar marknadschef Johan Järnliden och ser stora fördelar med fysisk kommunikation för näthandeln.

► **Johan Järnliden** har bra koll på vad som fungerar, efter 20 år som marknadschef på The Phone House, Elgiganten och Sportamore. Företag vars branscher är starkt konkurrensutsatta. Idag är han marknadschef på Proffsmagasinet och även denna marknad innebär en tuff kamp om kunderna.

Johan Järnliden arbetade tidigare med frekventa DR-utskick och upplagor som nådde omkring 1,5 miljoner av landets hushåll. Han förstod att mediemixen var viktig för att inte missa någon målgrupp.

Därför går Proffsmagasinet nu samma väg och lägger in fysiska utskick i sin marknadsföring.

– Direktreklam drev väldigt bra både till butik och online och det gör den fortfarande. Därför är det viktigt att ha den i mixen även för en näthandel, säger han.

Proffsmagasinet går främst med radio- och utomhusreklam för att bygga upp kännedom. Direktreklamen har en kompletterande funktion.

– Den har betydelse för dem som söker mer information och kunskap om våra produkter. Tryckt material ger en känsla av högre kvalitet och ökar därmed läsvärdet hos mottagarna, säger Johan Järnliden.

Under hösten 2022 genomförde Proffsmagasinet tre testutskick med sitt fysiska magasin. I samband med dessa gjordes också två effektmätningar via Research and Analysis of Media (RAM). Utifrån resultatet av den första mätningen ändrades en del detaljer i den grafiska formen på magasinets förstasida.

– Mellan utskicken jobbade vi med mätningen och tittade på vad vi kunde förbättra.

Observationsvärdet ökade med hela 60 procent mellan de olika mätningarna.

– En faktor kan vara att frekvensen påverkar positivt men också att vi ändrade utformningen, säger Johan Järnliden som en förklaring till att fler mottagare noterade det senare utskicket.

– Förutom att obs-värdet gick upp, så följde de andra värdena med också. Det som var viktigast för oss var att vi hade kvar samma höga läsvärde.

Det är högst troligt att Proffsmagasinet kommer fortsätta arbeta med DR-utskick i sin marknadsföring framöver. Johan Järnliden har en väldigt god förståelse och erfarenhet av mediet.



FOTO: PRESSBILD



► Undersökningen

77% tycker att direktreklam är ett bra sätt att få information och inspiration när man ska handla verktyg och arbetskläder.

48% anger i den sista av de två mätningarna som gjordes att de senast såg reklam från Proffsmagasinet via direktreklam.

60% av de tillfrågade är intresserade av att få fler utskick hem i brevlådan om verktyg och arbetskläder.

Källa: Research and Analysis of Media (RAM)

– Det finns ett stort värde i att frekvent arbeta med fysiska utskick. Rent generellt när det gäller DR är det viktigt att orka hålla en kontinuitet och att inte köra för korta tester.



GÄSTKRÖNIKÖREN

”Det första jag gjorde var att gå med i ett kvinnligt nätverk

FOTO: PRIVAT



Sanna Balsvik har efter tre år lyckats tvätta av sig Svt och bli moderator, facilitator och konferencier i allas ögon.

För tre år sedan lämnade Sanna Balsvik den trygga tillvaron som anställd chef och ledare på SVT för att starta eget.

Efter tjugo år som anställd chef och ledare på Sveriges Television tog jag steget till att bli egenföretagare. En av mina första insikter var att jag hade ett jobb att göra med att förklara att jag inte längre var Svt utan ”Firma Sanna Balsvik”.

Att nå ut med mitt budskap, mitt varumärke, mitt erbjudande och min verksamhet var lättare sagt än gjort. Jag var så förknippad med SVT att jag fick ta i från tårna för att ändra den bilden.

Nu var jag moderator, facilitator och konferencier och behövde ut på en ny arena där jag skulle bli tydlig och självklar.

DET FÖRSTA JAG gjorde var att gå med i ett kvinnligt nätverk som hette 4Good business network. Där lärde jag mig vikten av och styrkan i nätverk. Både för att bygga mitt varumärke men också för att de facto få uppdrag. Eftersom detta var mitt i pandemin blev det många och långa promenader och fikastunder utomhus, men jag har aldrig träffat så många nya personer på bara några få månader som våren 2020.

Parallellt med detta nätverkande öga mot öga jobbade jag intensivt med inlägg på sociala medier, framför allt LinkedIn.

Här byggde jag både mitt varumärke

och antal kontakter som ganska fort gick från 500 till 1 000 (och i dag 2 000) och ju mer jag postade, desto mer spreds det och ju mer syntes jag – egentligen inte så svårt att få algoritmen att spela med.

UNDER FÖRSTA ÅRET hittade jag också BNI, Business Network International, ett affärsnätverk som satt referensmarknadsföring i system. Och det funkar väldigt väl och effektivt. Här är jag fortsatt aktiv och får ständigt nya kontakter och hjälp med att öppna dörrar.

Via BNI fick jag också kontakt med Företagarna i Huddinge och blev kvickt invald i styrelsen där. Ytterligare ett forum för nätverkande.

Nätverk av olika slag är avgörande för om du ska lyckas bygga en ny karriär, etablera dig på en ny arena eller vidga din verksamhet. Både nätverk i arrangerad form, sociala medier och i mer lös form, som grannar, släktingar eller föräldrar i barnens fotbollslag.

En mix gör att du når ut och sedan är tricket att fortsätta odla dina relationer och orka gå på nätverksträffar och möten – man vet aldrig vart det leder! Det är roligt och utvecklande att möta nya människor i nya sammanhang. Så nätverka mera!

Nu, efter tre år, är jag moderator, facilitator och konferencier i ”allas” ögon. ●



Nätverk av olika slag är avgörande för om du ska lyckas bygga en ny karriär.

Var med och påverka ett av Huddinges längsta utvecklingssamtal.

Välkommen till Arena Huddinge.

I mer än femton år har vi samlat företagare, beslutsfattare, investerare, entreprenörer och experter för att mötas och kraftsamla kring Huddinges utveckling.

I Arena Huddinge möts affärsnytta och samhällsnytta. Vi gör det möjligt för olika människor inom näringsliv, kommun och organisationer att träffas, utbyta idéer, kunskap och erfarenheter. Så vill vi bidra till förståelse, insikt och nya värden. Under 2021 har vi gjort det ännu lättare för lokala företag att bli medlem. Du är välkommen.

Läs mer på arenahuddinge.se.

Företagarpanelen

Vill du göra din röst hörd, påverka Huddinge kommuns arbete för ett förbättrat företagsklimat, och berätta för oss hur det är att bedriva verksamhet här?

I Företagarpanelen kan du som företagare och näringslivsrepresentant både påverka och hjälpa oss att rikta våra insatser rätt.

huddinge.se/foretagarpanelen



När du registrerar dig i Företagarpanelen får du korta frågor skickade till dig via sms eller e-post.

Frågorna kommer kunna besvaras snabbt och enkelt. Undersökningarna kan handla om allt från vilka frågor ni vill att Huddinge kommun ska driva, konkreta förslag på förändringar eller hur ni ser på en specifik fråga.

#företagarpanelen

Låt Huddinge kommun ta del av dina åsikter. Läs mer om Företagarpanelen och anmäl dig: huddinge.se/foretagarpanelen.



Huddinge