

AFFÄRER

32

SIDOR OM
HUDDINGES
NÄRINGSLIV

Hon tog hjälp av grannen
för att renodla sin vision

*Så fick Anna
företaget
att blomma*

FRÅN LÅNGTIDS-
ARBETSLÖS TILL
ANSTÄLLD HOS ALI

KRÖNIKA: TA DIG AN EN
FRAMTID I KONSTANT
FÖRÄNDRING

INTE BARA FÖR "GAMLA
TANTER" – STINA JUBLAR
ÖVER **ÅRETS JULKLAPP**



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.



NÄTVERKA, NÄTVERKA, NÄTVERKA OCH NÄTVERKA



JONAS BERGE
REDAKTÖR

jonas.berge@
mitti.se

Uställarna var minst sagt av brokig karaktär och själva Företagsmässan på Folkes i Huddinge centrum var kanske inte så stor i år. Men en sak var verkligen tydlig för en utomstående som jag: Alla var där för att bygga på sina nätverk eller snickra ihop helt nya.

Mässan, som avslutade en fullmatad företagsvecka i oktober, sparkades i gång av Günther Mårder, Företagarnas vd. Han har rest runt i nästan alla landets kommuner

och skaffat sig en gedigen kunskap om vad som krävs för att lyckas som företagare.

Under sitt föredrag delade Günther med sig av sina bästa tips och bland dem märktes just "nätverka".

Som en förlängning av det rådet pratade han även om vikten av att fundera på om du kan samarbeta med andra för att kunna sy ihop attraktiva erbjudanden. Just det tipset skriver garanterat Anna Jadvi i Stuvsta, som driver företaget Anna's Motion Club, under på. Hon hittade sin partner vid hämtning och lämning på barnens skola.

RIKTIGA NÄTVERKSPROFFS KAN man kalla Mirjam och hennes kolleger på Huddinge kommuns marknadsenhet. Deras nätverkande är emellertid av en lite annan karaktär.

Här står andras företagande i fokus – inte det egna. Med oförtruten energi letar de lokala företag som kan tänka sig att anställa människor som ofta har varit arbetssökande en längre tid.

Att se en stjärna som Pernilla på ARM Vitvaror i Flemingsberg hamna på rätt plats efter bara två veckor som inskriven hos arbetsmarknadsenheten är en fröjd.

Hennes leende säger allt.

innehåll

- 4-6** Tänk smart i elkrisen – så jobbar fastighetsägare och företagare för att spara och effektivisera
- 8** Så kommer företagarna att märka av maktskiftet i Huddinge
- 10-12** Långtidsarbetslösa får jobb hos Ali på ARM Vitvaror
- 14** Experten tipsar: Skygga dig och ditt företag på nätet
- 18-20** Överblivet blir efterlängtat när svinn går till bättre behövande
- 22** Så fick Anna ett mer hållbart arbetsliv
- 24** LM inredning ser ljust på framtiden
- 26** I år blir det mjuka julklappar
- 28** Gästkrönikan – Andi Kravljaca, framtidsstrateg på Huddinge kommun



mitt Huddinges
AFFÄRER

Huddinges Affärer är en del av Lokaltidningen Mitt i Direkt AB

ADRESS: Huddinges Affärer,
Box 47309, 100 74 Stockholm
ANNONSFÖRSÄLJNING:
Anders Ungh: 073-600 69 22
annonshuddinge@mitti.se
REDAKTÖR: Jonas Berge
jonas.berge@mitti.se
SKRIBENT: Love Lind

ANSVARIG UTGIVARE: Joakim Fransson,
joakim.fransson@mitti.se
PRODUCERAS AV: Lokaltidningen
Mitt i Direkt AB
FORMGIVARE: Evelina Olsson
OMSLAGSFOTO: Jonas Berge
TRYCK: V-tab
DISTRIBUTION: Postnord

GÖR SITT BÄSTA I ELKRISEN

Hade satt upp tre gånger så mycket solceller

ELKRISEN SLÅR HÅRT mot både företag och privatpersoner. I vinter riskerar läget att bli ännu värre. Profilskaparen i Länna har lämpligt nog nyligen installerat solceller på taket.

– Om vi hade tagit beslutet nu hade vi monterat tre gånger så mycket, säger företagets vd, Andreas Wigerman.

TEXT JONAS BERGE FOTO JONAS BERGE, PRESSBILD



Peter Green, vd på Sur-Ådeg är på ständig jakt efter eltjuvar.



Anders Sundqvist på Hüge fastigheter påpekar hur viktigt det är att vara noga med att hålla rätt temperatur.

Under hösten har alla svenskar uppmanats spara el med kampanjen "Varje kilowattimme räknas" inför en eventuell vargavinter. Att dra in på gatu- och inte minst julbelysning har varit på tapeten som en symbolhandling. I Huddinge gick kommundirektör Camilla Broo emellertid nyligen ut och lugnade invånare och företagare:

– Ett större inventeringsarbete pågår men ett snabbt och tydligt besked från oss är att vi inte kommer släcka belysningen på Huddinges gator och torg. Tryggheten och säkerheten prioriteras.

Anders Sundqvist är kommunikationschef på kommunala bostadsbolaget Hüge Bostäder, som bland annat äger lokala centrum i Huddinge, Skogås och Flemingsberg.

Han säger att det till stor del handlar om

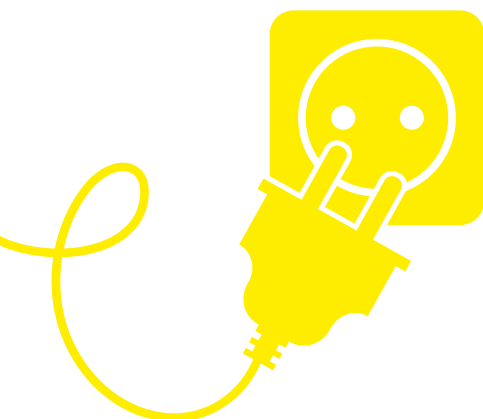
att vara noga med att hålla rätt temperatur.

– I våra fastigheter sitter det givare, som en liten termometer, på olika platser. De skickar signaler till vårt system som vi kan fjärrstyra för att justera temperaturen, säger han.

– Vi har lyckats spara 25 procent de senaste åren och ska spara 30 till 2030. Då pratar vi om både värme och el. I en hel del fastigheter återvinner vi luften när den är på väg ut och är varm.

I EN ELKRIS gäller det inte bara att spara el, utan även effekt, poängterar han. Därför kopplar Hüge bort just frånluftsvärmepumparna hela vintern för att inte belastat elnätet i onödan. I stället köper man in extra fjärrvärme. Lite dyrare men det minskar belastningen i elnätet.

Eftersom de som hyr affärslokaler av Hüge betalar sin egen el finns goda in-





Andreas Wigerman på taket till lokalen i Länna där han låtit installera 300 kvadratmeter solceller.

citament för att snåla med elen, menar Sundqvist. Nyligen drogs därför en kampanj i gång där bostadsbolaget både kommer med råd om hur man kan spara el och uppmanar företagen att dela med sig av egna tips.

Peter Green, vd på bageriet SurÅdeg, som bland annat hyr lokal i Huddinge centrum, berättar att de försöker jaga varenda liten eltjuv.

–Förut kunde vi värma lokalen med ugnen, nu är det bara att slå av allt så fort vi inte använder det. Det kan vara värmeplattor till kaffe, lampor som lyser på lager, saker vi egentligen borde ha gjort från början men som nu har blivit så påtagligt. På vår stora enhet använde vi el för ungefär 1 000 kronor per dag, nu kostar det cirka 3 000. De pengarna ska du hämta hem och det är inte så lätt när det är inflation, säger han.

Det svåra är att få de anställda att förstå och ta ansvar, menar han.

– Har vi inte koll på de skenande elkostnaderna kanske vi tvinga skära ned på personalens timmar.

Larmen från Intresseorganisationen Företagarna är talrika. Elkrisen har beskrivits som en ”ny finanskris” och en ”tsunami för företagarna”. Den nya regeringen har utlovat elprisstöd till både företag och privatpersoner i elprisområde 3 – där Huddinge ligger – och 4. Dessutom vill man ge elintensiva företag extra hjälp nästa år. Där skulle SurÅdeg kunna komma i fråga.

I LÄNNA LIGGER företaget Profilskaparen, som tillverkar och trycker skräddarsydda förpackningar till företag. Nyligen installerade man 300 kvadratmeter solceller på taket. Minst sagt ett beslut rätt i tiden.



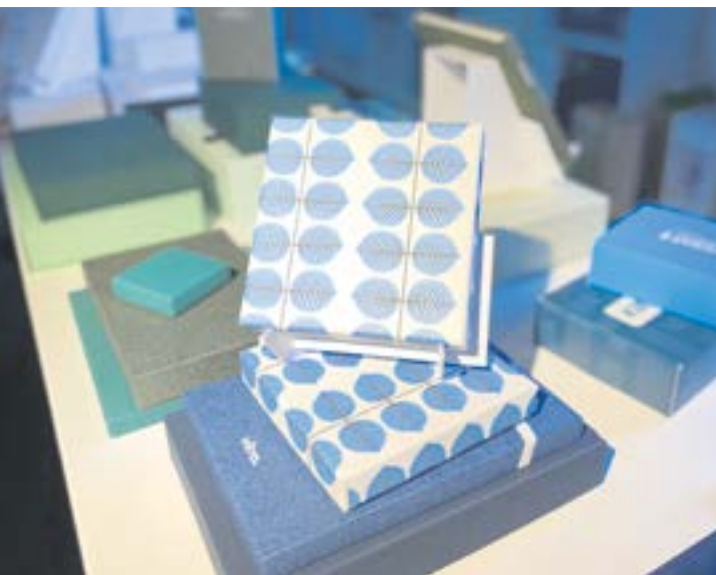
KOLLA VAD DU KAN FÅ I ELPRISSTÖD

Scanna QR-koden och se hur mycket du kan få i elprisstöd på företagarna.se



Profilska-
rens stans-
och folie-
ringsmaskiner
från tyska
Heidelberg,
anno 1950.

Ett urval av
företagets
produkter
visas i
showroomet
i Länna.



**Om jag tänker mycket på
elkrisen? För stunden är det
väl det enda jag funderar på.**



—Om vi hade tagit beslutet nu hade vi monterat tre gånger så mycket. I augusti förra året hade vi en elräkning på 7000. I år var den på 38000, säger Andreas Wigerman, ägare och vd.

—Om jag tänker mycket på elkrisen? För stunden är det väl det enda jag funderar på, haha. Att driva den här typen av verksamhet i Sverige är redan från början en utmaning med tanke på konkurrensen från Asien och Östeuropa.

JUST NU ÄR läget extra tufft. Området har historiskt haft problem med elavbrott, ungefär tre gånger per år, gissar Andreas.

I oktober till november drabbades man av tio (!) avbrott på tre veckor.

—Den här utrustningen är känslig för strömavbrott. På sistone har det varit katastrof. Vår huvudmaskin, som har hyfsat avancerad elektronik har inte varit i

gång sedan den 19 oktober, säger han när vi ses tio dagar in i november. Bara den dagen var det tre, fyra avbrott. Det här är ett resultat av strömavbrotten och det gör mig rasande. Visst, vi kan lägga ut jobben till Östeuropa, men det förstör hela vår affärsidé och det gröna tänket. ●



VARJE KWH RÄKNAS

Just nu är energisituationen i Sverige och Europa kraftigt ansträngd. Prisnivåerna på el är höga och kan stiga ännu mer. Det finns också risk att elen inte räcker för vissa timmar i vinter. Vi kan tillsammans förbättra situationen genom att minska elanvändningen.

Källa: Energimyndigheten

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.

**Arena
Huddinge**

Mötesplatsen för
näringsliv & kommun





KOMMUNENS NYA BOSS

Så ska (S)ara sätta sin prägel företagsklimatet

EFTER 16 år blev det maktskifte i kommunen.

Huddinges Affärer frågade kommunstyrelsens nya ordförande, socialdemokraten Sara Heelge Vikmång, hur företagarna kommer att märka det.

TEXT JONAS BERGE FOTO PRESSBILD



Sara Heelge Vikmång (S) vill bland annat fokusera på bygglovsfrågor.



LÄR KÄNNA SARA HEELGE VIKMÅNG

Namn: Sara Heelge Vikmång.

Ålder: 45 år.

Bor: Vistaberg.

Familj: Man och två barn.

Gör: Kommunalråd och nybliven ordförande i kommunstyrelsen i Huddinge.

Hur kommer maktskiftet att märkas i den lokala näringslivspolitik?

–Vi ska förbättra företagsklimatet tillsammans med våra lokala företag. I senaste NKI-undersökningen såg vi en dipp när det gäller nöjdheten, så vi ska bland annat sätta fokus på bygglovsfrågor. Service- och bemötandefrågor ska vi hugga tag i så fort de nya nämnderna har tillsatts.

Före valet lovade du att ni ska ge småföretag och entreprenörer bättre förutsättningar att växa och utvecklas i hela Huddinge genom att erbjuda företagsmark och verka för fler verksamhetslokaler och bra kommunikationer. Hur ska det gå till?

–Mer verksamhetsmark ska tillföras vid översynen av översiktsplanen, det är en fråga vi har drivit på. När det gäller lokaler måste vi ta med företagarperspektivet och behovet av fler arbetsplatser i samhällsplaneringen. När vi bygger nya bostadsområden ska vi tänka: Kan man ha företag i bottenplan? Vi kommer att fortsätta jobba med viktiga investeringar i kollektivtrafiken, Tvärförbindelsen, Spårväg syd och nedsänkningen av väg 226 i Flemingsberg.

Du sa också att ni ska få fler att söka till en yrkesutbildning för att Huddinge ska klara kompetensförsörjningen i framtiden. Och så lovade ni stärka gymnasiets yrkesprogram och utveckla fler yrkescollege. Hur?

–Kompetensförsörjning är en viktig strategisk fråga. Jag vill slå ett slag för våra kommunala gymnasier. Vi ska jobba för att de ska bli ännu mer attraktiva och för att stärka kopplingen mellan yrkesprogrammen och branscherna. Inom vård- och omsorg har vi möjlighet att utnyttja att vi har ett universitetssjukhus och flera lärosäten med vårdutbildningar.

Hur tänker ni göra verklighet av Huddinges hållbarhetsstrategi?

–Vi ska ha extra fokus på den sociala hållbarheten: Skola, förskola, förbyggande arbete och möjligheten till egen försörjning. Vi jobbar även väldigt mycket med gröna frågor och ska bland annat se till att det finns en lokal laddinfrastruktur.

Tänker ni behålla den sms-baserade Företagarpanelen?

–Jag ser väldigt positivt på den, men det ligger på näringslivssektionens bord.



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

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

GÖR IT ENKELT

www.profea.se

Här paras företag och arbetslösa ihop



Huddinge kommuns arbetsmarknadsenhet, främre raden: Mirjam Hallström, Leana Johansson och Kristina Alvhammar. Bakre raden: Marc Allgurén och Natalia Nikoljuk.

JOBBMÄSSAN UNDER FÖRETAGSVECKAN var minst sagt välbesökt. De 15 arbetsgivarna besöktes av omkring 300 arbetssökande. Ett av företagen var ARM Vitvaror i Flemingsberg.

TEXT & FOTO JONAS BERGE

Jobbmässan riktar sig till både långtidsarbetslösa och de som nyligen blivit arbetslösa, i första hand till Huddingebor.

I den smockfulla lokalen på Folkes i Huddinge centrum finns allt från en hudvårdskonsult till bevakningsbolag.

ARM, som säljer begagnade vitvaror, startades 2019 av Ali Abbood Khalat. Med sig har han alltså Pernilla Donner. Snart växer kön till deras bord.

KNAPPT EN MÅNAD senare ses vi igen. Nu är platsen Regulatorvägen i Flemingsberg. Hur har det gått för Ali?

Med på besöket är Huddinge kommuns fem personer starka arbetsmarknadsenhet, som tillsammans med

näringslivskontoret och andra samverkande aktörer arrangerade mässan.

De 400 kvadratmeterna är proppfulla av vitvaror som väntar på att säljas. Det är mikrovågsugnar, frysar, spisar, disk- och tvättmaskiner i långa rader med smala gångar emellan.

–Jag har inte hunnit uppdatera hemsidan, förklarar Pernilla Donner lagrets storlek.

DET HAR ÄNNU inte blivit någon anställning för någon av dem som besökte Ali och ARM på mässan. Däremot har Nsaif Al-Saedi nyss börjat på ett ettårigt nystartsjobb.

Han är tillbaka efter några år då han bland annat har tagit körkort och studerat.

10

TIPS - SÅ BLIR DU EN MER FRAMGÅNGSRIK FÖRETAGARE



Företagarnas vd Günther Mårder har träffat framgångsrika företagare i över 200 av Sveriges kommuner. Han sitter också i en mängd olika jurygrupper som utser pristagare. Här delar han med sig av sina tips på hur du kan lyckas ännu bättre.



1 Det högre syftet.

Sälj en känsla av att vilja nå sitt bästa jag. Tänk: Vad ska hända när en potentiell kund går in genom dörren, vad händer före, under, efter? Där kan nya idéer om hur man kan utveckla företaget födas. På så sätt får man ofta medarbetare som börjar tänka åt en och i förlängningen inte lika svårt att behålla personal och rekrytera ny. Försök hitta din grej, som gör att du

tänker annorlunda/blir annorlunda. Det lilla företaget kan sälja det personliga!

2 Problemlösning.

Ägna mycket tid åt att förstå kunderna och deras problem! Vad är det för problem du löser? Vilket värde skapar du? Höjer du värdet kan du höja priset.

3 Målsättning.

Skaffa dig mätverktyg/mätal och inför belöning





Ali Abbod Khalat,
Nsaif Al-Saedi och
Pernilla Donner på
ARM Vitvaror.



**Ali är en mycket bra arbetsgivare.
Han både anställer långtids-
arbetslösa och jobbar cirkulärt.**



Just nu lär han sig att testa så att varorna fungerar och åtgärdar småsaker.

Ali Abbod Khalat kom till Sverige från Irak för tre år sedan. Där drev han ett grönsaksföretag med 35 anställda.

I Sverige började han med ett starta eget-bidrag med en lön på 6 000 kronor genom Arbetsförmedlingen – och ett Shurgard-förråd.

Ali letar fortfarande efter någon som är ”stark, kan köra bil och är snäll och hjälpsam med kunder”, men han har inte råd att anställa någon fullt ut än.

–Ali är en mycket bra arbetsgivare, säger Mirjam Hallström, arbetsmarknadssamordnare. Han både anställer långtidsarbetslösa och jobbar cirkulärt.

KOLLEGAN LEANA JOHANSSON, som ”hittade” Ali och hans företag, berättar att ARM och de andra företagen man samarbetar med får hjälp med att fylla i ansökningar om stöd.

–De behöver inte göra en massa krångel. Allt går genom oss!

Pernilla Donner hade varit arbetslös i ungefär ett år när hon fick en ettårig introduktionsanställning, som kan förlängas med ett år, på ARM i våras. Hon sköter hon allt administrativt, men även hemsida och Facebookannonser.

Tidigare har hon bland annat arbetat på BR Leksaker och i hemtjänsten. Efter bara två veckor matchade samordnarteamet henne med ARM Vitvaror.

–Det är så roligt att det är så himla mycket att göra här. Jag kunde nästan inget om vitvaror men har lärt mig mycket, säger hon. ●

kopplad till beteende, hitta drivkraften hos medarbetarna.

Fundera även hur målbilden ser ut på det privata planet, eftersom företagandet ofta går ut över familjen. Diskutera hur ni vill att livet ska se ut. Vad är viktigt, hur disponerar vi tiden och pengarna? Gör en femårsplan.

4 Bollplank. Skaffa en extern person du kan bolla med. I början kanske



personen mest fungerar som mentor, men på längre sikt kan det bli ett ömsesidigt utbyte.

5 Prioritera och delegera. Våga lita på att människor kommer att ta dig dit du vill.

Titta i ditt nätverk, vem är bäst lämpad. Uppmärksamma dem som gör ett bra jobb. Att våga släppa ifrån sig saker kräver tillit och mod.

6 Flexibel organisation. Att snabbt kunna ställa om och anpassa sig är viktigt. Det är inte de stora som slår de små, utan de snabba som slår de långsamma.

7 Nätverka. Var aktiv i olika nätverk och skapa ett stort kontaktnät. Om du är konsult, fundera på om du kan sy ihop ett helhetserbjudande tillsammans med andra, så blir du mindre sårbar och får en bättre produkt/tjänst.





"Jag är redan etablerad som familjefotograf sedan många år och nu vill jag gärna jobba mer för företag. Så jag är här för att bygga nätverk", säger Terri Lindholm från Lindholm Photography.



Mäklarfirman MOHV planerar att etablera sig i Huddinge efter nyår, men har redan sålt lägenheter i kommunen. "Det var första gången vi var med på en företagsmessa och det var väldigt positivt! Vi knöt flera bra kontakter, bland annat för lokaler. Dessutom fick vi faktiskt även försäljningsuppdrag", säger Sofia Branting.

I VIMLET PÅ FÖRETAGSMÄSSAN



"Vi fick bra respons och är väldigt nöjda. Vi hade bjudit in egna kunder och fick dessutom lite nya kontakter", säger Maria Brantemark och Jörgen Angehult från Brand Office i Segeltorp.



Michael Sant'Orp är kontorschef på Ödklint Konsult AB, numera en del av Ludvig & Co. "Välorganiserat och gemytligt. Vi fick vi ett par tre nya kunder och en myndighetskontakt som kan hjälpa oss att hjälpa våra kunder", säger han.

Monica Thörnqvist, från Alert Senior tackte även upp för Huddinge Konferenscenter, två företag som drabbats hårt av pandemin. "Eftersom vår arbetsgrupp på Alert Senior tillhörde en riskgrupp har vi precis börjat bearbeta företagsmarknaden igen."



8 Ny teknik. Ta vara på möjligheterna med ny teknik och kommunikation.

9 Inspiration. Våga inspireras av dina branschkollegor. Gå på aktiviteter som ordnas av Företagarna. Välj 10-15 stycken på ett år.

10 Kontroll på ekonomin. Bli aldrig nonchalant med kostnaderna. Leta hela tiden efter möjligheter att vara resurseffektiv.

Sedan kan du antingen sänka priserna och få fördelar gentemot konkurrenter eller ha en högre lönsamhet som du använder till investeringar och på så sätt bli ännu mer effektiv och få ännu större fördelar.



DET ÄR FÖRETAGARNA

Vad: En intresseorganisation för företagare. Finns i 270 kommuner.
Grundad: 1905. Har sitt ursprung i Sveriges Hantverkarorganisation.
Antal medlemmar: 60 000.
Medlemsavgift: 1 590 kr (omsättning under 0,5 mkr), 3 950 kr (omsättning under 50 mkr), 7 200 kr (omsättning över 50 mkr).
Förmåner: Se foretagarna.se.



ÄR DU UTE EFTER EN NY LOKAL?

Kontakta info@paliro.se

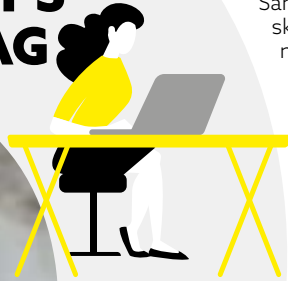
DITT PERSONLIGA
CENTRUM PÅ HEMMAPLAN
www.salemcentrum.se



3 JANS TIPS TILL FÖRETAG



"Får du ordning på de här tre punkterna så försvinner 80-90 procent av riskerna", säger kriminalkommissarie Jan Olsson på Nationella operativa avdelningen inom polisen.



1. Informera.

Samtal om den digitala tryggheten ska vara en del av vardagen, inte något man pratar om vart tredje år. Ha en tillåtande attityd: Hellre att anställda frågar en gång för mycket om ett konstigt mejl eller en länk man råkat trycka på, än att man inte vågar berätta alls. Gör det tydligt vem man ska gå till med dessa frågor.

2. Backup.

Ta backuper löpande men ha aldrig backupen inkopplad hela tiden, då den också kan smittas. Prova att starta systemen från backupen då och då, så ni vet att det fungerar.

3. Lösenord.

Tidigare anställda ska inte ha behörighet kvar. Fundera på om alla anställda måste ha tillgång till alla nivåer av information. Använd personliga lösenord och inte gemensamma, helst en lösenords-hanterare.



PHISHING, SMISHING OCH VISHING

Phishing: Falsa e-post-meddelanden, webbplatser och textmeddelanden används för att stjäla information. Meddelandena skickas till tusentals personer och är inte specifikt riktade. Underkategorin spear phishing är riktat till en viss person, grupp eller företag.

Smishing: Samma sak som phishing, men bedrägeriet sker via SMS.

Vishing: Röstmeddelanden eller telefonsamtal där den som ringer ljuger om sin identitet och övertygar mottagaren att utföra instruktioner. Som phishing, men över telefon.

Jan hjälper företag att öka sin digitala trygghet

PHISHING, SMISHING OCH VISHING. Det är några av de metoder kriminella använder sig av för att komma åt information eller pengar. Här är kriminalkommissarie Jan Olssons bästa tips för hur du skyddar dig och ditt företag.

TEXT LOVE LIND FOTO POLISEN, MOSTPHOTOS

En av föreläsarna under Företagsveckan var Jan Olsson från polisens nationella operativa avdelning. Han gav en crash course för Huddinges företagare om hur de bäst kan skydda sig mot digital brottslighet.

–Deet finns en enorm oro därute. Jag målade upp en verklighetsbild av hur läget ser ut, hur omfattande det är och vad kostnaden är, vilka som ligger bakom, vad man kan göra och vad som händer framöver, säger han.

Den digitala brottsligheten går generellt sett ut på att på olika komma åt pengar eller information för att kunna utöva utpressning mot företag.

Phishing, vishing och smishing är

några av metoderna och de går i korthet ut på att man får ett mejl, samtal eller meddelande som ber en att klicka vidare på olika länkar så att skadlig programvara laddas ner, eller att man lämnar ut sina lösenord.

METODERNA ÄR OFTA sofistikerade och de kriminella kan på olika sätt få det att se ut som att mejlet eller samtalet kommer från någon bekant eller ett företag man känner till.

–Man kan aldrig blint lita på det man ser eller får i mejlen eller på telefonen. Det viktigaste är vanligt bondförnuft. Uttrycker sig den här personen annorlunda? Då kanske man ska stanna upp en sekund och fråga personen: "Har du

skickat det här mejlet?", säger Jan Olsson.

För att skydda sig måste man ställa om sitt tankesätt kring hur dessa brott går till, menar Jan Olsson.

–Det är inte juridiska personer som blir vilseledda, utan människor. Därför är det viktigt att man ser till att personalen är medveten om riskerna. Arbetet med digital trygghet är inte något man gör vart tredje år, utan hela tiden, säger han.

– Sedan ska man ha en kultur där den som får ett konstigt mejl inte känner sig dum eller knäpp. Att ha en tillåtande organisation är en självklarhet, så att inte anställda mörkar att man råkat klicka på ett mejl. Det är också viktigt att det finns någon att vända sig till. Det här är ett av de viktigaste råden jag ger! ●

Välkomna till salong Trötta Fötter i Huddinge Centrum!



Vi tar väl hand om dina fötter, liktornar, nageltrång, medicinsk fotvård samt utför rådgivning och bedömning. Med 40 års erfarenhet blir dina fötter som nya. Du kan använda friskvårdsbidraget hos oss.

Välkomna till oss!

Öppet:
måndag 9.00–17.00
tisd – onsd 11.00–18.30
tors–fred 11.00–16.00

Vi gör
även
hembesök!



www.trottafotter.se

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

företagarna för dig som driver eget!

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

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



@huddingeforetagarna

företagarna
HUDDINGE

Vill ni nå ut till företagare i Huddinge?

ANNONSERA HOS OSS!



FÖR ANNONSERING - KONTAKTA

Anders Ungh
anders.ungh@mitti.se
073-600 69 22

Vi önskar

God Jul

**och tackar för det
gångna året**



NyföretagarCentrum
BOTKYRKA HUDDINGE



Huddinge



BOTKYRKA KOMMUN

ÖVERBLIVET BLIR EFTERLÄNGTAT

DERAS
SVINN BLIR
WIN-WIN

VAD GÖR MAN med överblivna varor som är fullt ätbara?

Att kasta kommer inte på fråga för Huddingeföretagen Ica Kvarnen och Bake My Day.

I stället lägger man tid och kraft på att låta varorna komma andra, bättre behövande, till godo.

TEXT **LOVE LIND** FOTO **MOSTPHOTOS, PRESSBILDER**

Varje svensk slänger 35 kilo mat och dryck per år, enligt siffror från Livsmedelsverket. Hushållens matsvinn står för 75 procent av svinnet i samhället, resterande 25 procent slängs av företag, tillverkare och återförsäljare.

Några som vill minska svinnet är bageriet Bake My Day i Sjödalen. Här har man länge jobbat aktivt med frågan, menar vd:n Moses Isik.

ETT VISST ÖVERBAK får man alltid räkna med i hans bransch, men hur man hanterar det kanske skiljer sig lite från hur andra företag jobbar, menar han.

–Vi vill inte att något ska gå till spillo, så vi jobbar på flera olika sätt för att vårt överbak ska tas tillvara. Vanligt vitt bröd kan vi alltid använda till ströbröd, och

vi har även en liten butik intill bageriet där vi säljer produkter som blir över.

MEN FÖRETAGET HAR även valt att skänka bort stora delar av sitt överbak. Livets Hjälp i Huddinge är en av flera organisationer som regelbundet kommer och hämtar bröd och andra bageriprodukter, som sedan skänks vidare till de med sämre ekonomi.

–Att kunna hjälpa andra ligger oss varmt om hjärtat, och vi har en person som jobbar med välgörenhet i alla våra bolag. I grunden handlar det om värderingar, menar Moses Isik.

–Jag har alltid haft tre grundpelare i livet, grundvärderingar som följt med mig under hela min uppväxt: kärlek till andra människor, att vara förlåtande och

Moses Isik,
Bake My
Day.



att hjälpa. Det ingår i det kristna budskapet som jag alltid har haft med mig.

Den filantropiska sidan är en del av hans företagande lika mycket som viljan att göra bra affärer.

–Vårt mål är att baka bröd, sedan om vi även kan hjälpa andra och göra dem glada och få dem att må bra, det är bara en bonus.

Har du något budskap till andra företag i Huddinge?

–Nej, men man kan fråga sig: "Vad är meningen med livet?". För mig har det med de tre pelarna att göra, med min grundsyn. Det här kommer från mitt hjärta, för jag tror att vi får en trevligare värld då. Jag skänker stora belopp, och det gör jag med ett leende, säger han.

På Ica Kvarnen i Huddinge har man



Tim Eriksson,
Ica Kvarnen.



en liknande filosofi. Det svinn som ändå finns ska tas om hand, menar butikschefen och handlaren Tim Eriksson.

–Det är bara win-win, det finns inget annat sätt att se det. Vi har jobbat med det sociala i alla år i olika former. 99 procent av det som annars slängs är fullt ätbart, och det ger vi vidare till olika organisationer som Livets Hjälp i Huddinge och Hela Människan i Tumba.

FÖRUT LADE BUTIKEN väldigt mycket tid på att administrera allt som skulle skänkas. Genom att samarbeta med en aktör som Livets Hjälp kan man fokusera på det som man ska göra: att driva butik.

–Just att skänka mat kan annars vara lite krångligt, det är mycket ansvar kring att kontrollera de som man skänker till, och den delen slipper vi nu. Vi har ju

inte heller all tid i världen att lägga på detta, menar Tim Eriksson.

JUST MED LIVETS Hjälp har man ett långsiktigt samarbete och förutom att skänka matvaror delar man även ut matpresentkort som i sin tur ger en rabatt på 30–50 procent när man handlar.

– De hjälper också oss ska jag säga, vid olika event och marknader kan vi samarbeta. Vi ska ha julmarknad i december och då kommer de stå för underhållningen här.

De oroliga tiderna till trots så håller Ica Kvarnen fast vid sitt sätt att jobba mot svinn och för att hjälpa de som har det svårt.

–Att hjälpa andra ruckar vi inte på, den inställningen är med i inventarierna, konstaterar Tim Eriksson.

Livets hjälp finns där för behövande

Hjälporganisationen Livets Hjälp

startade i mars 2021.

Redan efter en månad hade man 500 medlemmar och nu i november över 4 000.

I december 2021 blev man en ideell förening och samarbetar i dag med cirka 45 lokala företag i Huddinge.

Varje vecka hjälper man 50–70 familjer med matkassar som fylls med varor som skänkts av Huddinges företagare, allt från bröd, frukt och grönsaker till torrvaror.

–Tanken är att de som hämtar matkassarna ska få så mycket som möjligt när de kommer, säger grundaren Peter Solstedt.

Alla krafter inom Livets Hjälp är ideella och över 20 volontärer ställer upp i mån av tid.

De företag som tecknar samarbetsavtal med Livets Hjälp får förutom ett sätt att göra sig av med sitt svinn även tackinlägg i föreningens alla sociala kanaler.

Förutom matbutiker, restauranger och livsmedelstillverkare samarbetar Livets Hjälp med måleributiker, städfirmor, zoo-butiker med flera.

–Allt handlar inte bara om att äta, det kan vara människor som levt ett tufft liv och som behöver hjälp med att få ordning hemma eller att få något fixat.

Hur vet ni att de som ni hjälper verkligen är i behov?

–Alla som ansöker om hjälp måste personligen sända oss ett mejl. Sen kollar vi att de är folkbokförda i Huddinge, hur deras boendesituation ser ut och vad för utgifter och inkomster de har per månad. Vi får hjälp av två personer som jobbar med bedrägerier inom bankvärlden att säkerställa att de som söker hjälp också är de som ska ha den, säger Peter Solstedt.





Grusytor i väntan på ny bebyggelse. "Här vill vi skapa något provisoriskt som gynnar det lokala samhället", säger Yvonne Arentoft.



"Inte viktigast VAD man gör utan ATT man gör"

BEGREPPET SOCIAL HÅLLBARHET är på tapeten, men vad betyder det och hur kan det konkretiseras? Yvonne Arentoft, meeting place manager Kungens kurva, Ingka Centres, delar med sig av sina tankar i ämnet.

TEXT LOVE LIND FOTO PRESSBILD, GOOGLE MAPS



V

ad är social hållbarhet?

–Det är lite vagt, men när man övergripande pratar om social hållbarhet brukar man inkludera mångfald och jämlikhet, och för oss som fastighetsägare även trygghetsskapande åtgärder, medborgardialog och vårt engagemang i det lokala samhället.

När man bygger nytt som fastighetsägare är social hållbarhet numer alltid en variabel som ingår.

–Det handlar om hur man bygger miljöerna runtomkring husen. Vi i Kungens kurva håller på att utvecklas från Ikea och köpcentrum till mötesplatser. Det handlar om att bli en samlingspunkt där kommunala aktiviteter kan samsas med våra egna kommersiella.

Till exempel skulle delar av food courten i Kungens kurva shoppingcenter kunna ha utrymmen för sociala aktiviteter.

–I ett multikulturellt samhälle är det ju otroligt kul att kunna plocka upp olika kulturer och anordna matlagningskurser.

–Ett annat exempel är vår nya coworking-yta som riktar sig till lokala entreprenörer, där vi erbjuder billiga arbetsplatser.

Enligt Yvonne Arentoft är det lättare

att ta hänsyn till social hållbarhet vid nybyggen än att förändra det som redan finns.

–Vi har fortfarande stora grusplaner runtomkring våra verksamheter, men vi tittar på vad vi kan göra i avvaktan på att byggerna här ska dra i gång. Närmast Heron City funderar vi på om man kan skapa någon yta med återanvända containers.

–En festivalliknande konsertscen, kanske odlingar för det lokala samhället där skolor skulle kunna hälsa på, bisamhällen – det sitter vi och planerar lite, det kanske inte blir så men vi önskar det.

Härnäst ska man genomföra en enkät för att få reda på hur man som lokal aktör uppfattas av grannarna.

–Vi vill veta vad vi kan skruva på och hur vi kan bli bättre.

Förhoppningen är att kunna bygga lokalsamhället med människans behov i centrum – tillsammans med grannar och andra aktörer i området, menar Yvonne Arentoft.

–Det är fortfarande mycket "trial and error" i detta, men det viktigaste är inte VAD man gör utan ATT man gör. Små saker leder till stora förändringar på sikt. ●



Clawe businessclubs

20år

2023



Affärsnätverkat sedan 2003

Vill du göra affärer, knyta nya kontakter kom och affärsnätverka med oss.

Vi kommer ha happenings under nästa år i samband med Clawes 20 års jubileum.

Vi ser fram emot att träffas!

clawebc.se info@clawe.se



Grannen fick Anna att blomma

SOM ANIMATÖR och motion designer vet egenföretagaren Anna Jadvi allt om hur man får kundernas sociala medier och hemsidor att leva.

Men hur går man från att ständigt jaga frilanstimmar till ett mer hållbart arbetsliv?

Grannen och ledarskapscoachen Mikaela Dyhlén hjälpte Anna att paketera om sitt erbjudande.

TEXT & FOTO LOVE LIND

Stuvstaben Anna Jadvi har tecknat sedan barnsben. Under uppväxten i Syd- och Mellanamerika på 90-talet låg hon ensam i flickrummet och skapade.

– Jag minns att mamma ofta frågade om jag var okej, eftersom jag aldrig ville komma ut! berättar hon.

Som vuxen utbildade hon sig till grafisk formgivare på Berghs och gled senare in på animation. Tack vare kompetensen inom rörligt har hon varit anställd på bland annat Kulturhuset Stadsteatern, TV4 och Aftonbladet samt jobbat som konsult innan hon startade eget.

Men i takt med att hon både blev äldre och familjen växte kändes tiden allt mer knapp.

– Jag kände att jag kan inte springa efter timmar i 10–15 år till. Om jag blir sjuk eller inte orkar, då har jag ingenting.

Men vad hon skulle göra och hur det skulle gå till kunde hon inte få ihop.

PÅ BARNENS SKOLA stötte hon ihop med Mikaela Dyhlén och de två fann varandra i det kreativa. Mikaela, som har en bakgrund inom marknadsföring och kommunikation, driver coachingprogrammet Let's Bloom.

Anna hoppade på kursen och fick hjälp att renodla sin vision.

– Under digitala lektioner och individuell coaching får man lära sig att sätta gränser, ta fram sin supertalang och göra en analys av vilka ens kunder skulle kunna vara. Kort sagt, att skapa en hållbar affärsmodell, säger Mikaela.

Det viktiga är att paketera sin kunskap,

inte sälja enstaka timmar.

– Det roliga med dig Anna var att lärandet var så naturligt, att lära ut var lika kul som att designa och du ville dela med dig av det du kunde, säger Mikaela.

I DAG DRIVER Anna eget och hon utbildar andra i animation.

– Efterfrågan på rörligt är stor. Mina kunder är bland annat grafiska formgivare och kommunikatörer. Det rörliga blir deras nya superkraft i yrkeslivet! säger Anna.

– Jag kanske jobbar 75 procent i nio månader, resten av tiden är jag ledig, och det går bra.

– Anna är min bästa ambassadör för att det går att tänka om och jag har fått kunder via henne, flikar Mikaela in.

Vad ser du i framtiden?

– Att förvalta det jag byggt upp, men också utveckla. Jag vill ha fler kurser, driva en podd, skapa event och dagar där vi ses irl. Jag har lanserat medlemskap för de som gått grundkursen "Alla kan animera" och som vill bygga vidare på sina kunskaper, säger Anna.

– Jag vill göra det möjligt för alla som vill att lära sig animera, det är aldrig för sent att börja jobba med rörligt och det är dessutom världens roligaste! Förresten, man kanske skulle kunna erbjuda kursen även på spanska?! ●



ANNA JADVI

Namn: Anna Jadvi.

Ålder: 40 år.

Bor: Stuvsta.

Familj: Man och två barn plus katt.

Uppväxt: Bodde i Panama och Colombia som barn.

Inspiration: "Konst och natur. Mina kreativa superhjältar är Frida Kahlo och Yoko Ono."

Driver: Anna's Motion Club.

Anna Jadvi och Mikaela Dyhlén i Annas studio, inrymd i en friggebod på tomten.



PLANERAR DU ATT RENOVERA DITT TAK?

DÅ ÄR WESMA VILLARENOVERING DITT VAL FÖR ETT NYTT TAK I TOPPKLASS!

- ✓ Vi utför takrenoveringar på alla tak oavsett storlek.
- ✓ Ingen förskotts- eller delbetalning, bara när arbetet är 100% färdigt.
- ✓ Vi arbetar endast på ett projekt i taget för att ge dig 100% fokus.
- ✓ Vi använder material av högsta branschstandard.
- ✓ Garanti är en självklarhet!

VI UTFÖR ARBETEN SOM

- ✓ Kompletta takarbeten
- ✓ Takomläggning
- ✓ Vattenavrinning
- ✓ Taksäkerhet
- ✓ Utvändig målning



KONTAKTA OSS FÖR EN KOSTNADSFRI OFFERT!

Marcus 073 – 372 65 77

info@wesmavillarenovering.se | wesmavillarenovering.se

HÖGSTA KREDITVÄRDIGHET
WESMA VILLARENOVERING AB
556932-4857 | 2020-03-06



Skapa en ny tradition!

Jul på

TEXAS LONGHORN

MED VÄNNER, FAMILJ & KOLLEGOR!

Texas CHRISTMAS PLATE för 2

BBQ ribs, smoked brisket, jalapeño cheese
sausage, corn on the cob, coleslaw & mixed fries



BOKA BORD PÅ VÅR HEMSIDA ELLER RING!



Götalandsvägen 238, Älvsjö

08-234040

alvsjo@texaslonghorn.se



Renaults monter för eCarExpo 2022 i Köpenhamn, designad och byggd av LM Inredning.



Snickare Jan Andersson och projektledare Helena Sommerdahl.



LM INREDNING

Startades: 1985 av Mats Lindqvist i ett garage i Stuvsta.

Adress: Sördalavägen 24, centrala Huddinge.

Anställda: 12, varav 6 på kontoret och 6 i produktion.

Gör: Designar och bygger monter till B2B-mässor i Sverige och utomlands.



Daniel Kaaling och Jonathan Hansson i Barcelona 2022.

LM bygger för framtiden

ATT SÄGA ATT pandemin blev ett hårt slag för LM Inredning är en kraftig underdrift. Plötsligt var marknaden för mässmontrar stendöd. Nu har företaget i stället svårt att hitta folk.

TEXT JONAS BERGE FOTO JONAS BERGE, PRESSBILDER

Andréas Johansson återvände till LM Inredning i januari 2020 som ny platschef efter flera år i "exil". De två första månaderna innebar rekordförsäljning. Men i mars tvärdog allt.

–Vi hade precis byggt monter i bland annat Göteborg. Mässan stängdes ner första dagen och våra snickare fick åka och plocka ner allt, säger han.

I ett år var marknaden stendöd. Av tolv anställda – åtta på kontoret på Sördalavägen och fyra i snickeriet på Åvägen – återstod bara Andréas. I mars 2021 började det emellertid ringa lite igen och i september byggde LM Inredning första montern på ett och ett halvt år.

Trots att allt "varit som vanligt" sedan i april och att företaget byggde hela 38

montrar bara i oktober vågar Andréas Johansson inte räkna med att faran har blåst över.

–Branschen är inte ikapp än, eftersom mycket bra folk gick vidare till andra företag, andra branscher. Jag har fått förlita mig mycket på kontakter och har hyrt in extern personal för att vi inte ska gå på knäna. Vi går visserligen för fulla muggar men står inför en lågkonjunktur, som vi inte vet hur den slår.

NU ÄR SNICKERIET ikapp och man har även återöppnat snickeriet i Nässjö. När lägsäsongen infinner sig i december börjar en intensiv period för Andréas, som behöver en eller två personer till produktionen och en projektledare.

–Jag får för dåligt med sökande, så

jag har valt andra vägar. Det måste gå att rekrytera!

Snickarbakgrund är förstås meriterande, men är man allmänt praktiskt lagd och serviceinriktad kan vi internutbilda. Dessutom har vi lagt om produktionen till mer förproduktion i våra snickerier, så att byggnationerna i mässhallarna blir mer av monteringsarbete.

Sedan LM Inredning anställde en ny produktionsledare i Daniel Kaaling jobbar man smartare och mer miljömässigt. Mer jobb görs på hemmaplan och mer material återanvänds. Dessutom har man investerat i ett montersystem med aluminiumramar, i vilka man sätter tygvepor.

–Vi får fler och fler frågor om miljö, konstaterar Andréas Johansson. ●



företagarna

för dig som driver eget!

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

företagarna

HUDDINGE

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



@huddingeforetagarna

ÅRETS JULKLAPP

ATT *sticka*
LIGGER I TIDEN

ÅRETS JULKLAPP är "det hemstickade plagget", meddelade HUI i mitten av november, eftersom vi alla "behöver en varm kram" efter ett år fyllt av krig, inflation och oro.

En som jublade var Stina Svensson som driver Miss Svensson Knits i Skogås.

TEXT LOVE LIND FOTO PRESSBILD, MOSTPHOTOS



tina Svensson i Skogås säljer garner, stickor och stickbeskrivningar på nätet.

Hur kändes julklappsbeskedet?

–Det var en rolig nyhet att vakna upp till. Samtidigt är jag inte jätteförvånad, det ligger i tiden på flera plan. Dels det omedelbara att det börjar bli kallt och vinter, och att man kanske har det kallare hemma nu när vi ska spara el och värmen är dyr. Dels för att stickning trendar och blir alltmer populärt. Det är inte bara "gamla tanter" som stickar utan nu gör ungdomar det också.

–Att det hemstickade blev årets julklapp kan nog öppna ögonen på fler att börja sticka, men det har ökat under hela hösten.

På hemsidan Miss Svensson säljer hon garner, stickor och stickbeskrivningar, och allt utgår från hennes lokal i Skogås.

–Jag säljer alpaka-garnar från Peru, som

är jämförbara i kvalitet med kashmir. Det är jättemjukt! Jag gör det mesta helt själv, men har lite inhyrd hjälp då och då, men ska väl börja växla upp. Förhoppningsvis tar det ännu mera fart nu.

Egenföretagandet föddes ur det egna intresset och kom till liv under pandemin.

–Det är en hobby som växt till företagande, och jag går enbart på vad jag själv tycker är fint.

Affärsidén är att fylla den lucka som hon menar finns på den svenska marknaden.

–Jag vill erbjuda en modernare form av lustfylld stickning, Jag går i gång på fina bilder, på sådant jag ser att man kan köpa i en affär. Lite mer mode än hemstickat.

Att stickning är hållbart tror hon borgar för ett fortsatt högt intresse.

–Det blir ju något mer kvalitativt det som du producerar själv, något som du kommer att använda under en längre tid. Sedan har jag också en omsorg om hur garnerna är producerade, säger Stina Svensson. ●

Stina Svensson i hemstickad grå tröja. "Men klara färger är väldigt inne just nu", säger hon.

ICA Maxi Sydost består av elva butiker med gemensamma marknadsstrategier, där deras fysiska flygblad varje vecka ger ökad försäljningsvolym. Dessutom är reklambladen uppskattade – de får höga effektvärden av kunderna enligt en färsk mätning av RAM.

Förklaringen bakom Ica Maxis höga effektvärden: ✓ Enkelhet ✓ Digitala komplement

”Flygbladen är basen i externa kommunikationen

Att ICA är ett av Sveriges mest välkända varumärken råder det inget tvivel om. Detta stärks av en färsk undersökning om ICA Maxis direktreklam – som får de högsta effektvärdena någonsin.

Förklaringen till denna topplacering handlar om enkelhet, menar Marcus Ottosson, som är regional marknadsstrateg för 11 butiker inom ICA Maxi.

– Flygbladets erbjudanden ger en grundtrygghet, när människor riskerar att få mindre i plånboken blir det ännu mer angeläget att kunna ta del av de bästa erbjudandena, säger han.

Marcus Ottosson arbetar tätt tillsammans med elva ICA Maxi-butiker. De har gått med fysiska utskick sedan många år för att nå ut med veckans kampanjer.

– För de butiker som jag samarbetar med så är flygbladen basen i den externa kommunikationen. Utifrån ett regionalt perspektiv är det en stor del av hur vi får ut våra priser och kampanjer, alla veckor under året. Med en hög räckvidd är det en väldigt kostnadseffektiv kanal för att nå ut brett, säger han.

De använder digitala kanaler som ett komplement och förstärkning.

– Det handlar om att hitta en balans för att inte utesluta någon. Även om vi inte når hundra procent av vår marknad, så når vi de som vill ha våra flygblad. Det är svårt att nå fram och vi måste säkerställa att vi finns där kunden vill. Direktreklam är starkt, vilket bekräftas i den här undersökningen, säger han och pekar på de höga effektvärdena som ICA Maxi belönas med för sitt sätt att använda fysisk kommunikation.

Enligt effektmätningen som genomfördes av Research and Analysis of Media (RAM) under en vecka i mars 2022, hade 6 av 10 sett utskicket. Av dessa uppger hela 90% att de läst ICA Maxis direktreklam och nästan lika många (84%) tycker det är bra som inspiration för matinköp.

– Vi ser att flygbladen är en fortsatt stark inspirationskälla och något som man vänder sig till för att hitta bra priser. Inspiration kan ju vara mer än ett recept, det kan räcka med ett

bra pris på lax och man tänker ”lax, det har jag inte ätit på länge”, menar Marcus Ottosson.

Han kan inte se en bättre breddmarknadsföring för att nå ut till kunder, både befintliga och de som handlar hos olika livsmedelskedjor.

– Flygbladen har en unik förmåga, så länge vi har brevlådor utanför våra hus eller lägenheter så kommer det att uppskattas. Vi har ett invant beteende där vi tömmer brevlådan och kan gå igenom innehållet när det passar. Då är det bra att finnas där med vårt flygblad, enkelt och serverat inför matinköpen!

Tror du det är viktigt att få ett fysiskt papper att hålla i när man planerar veckans inköp?

– Ja, det är mycket brus i vår värld och det är ännu större digitalt. Observationsvärdet blir bättre med något man kan hålla i handen. Jag är övertygad om att flygbladet är en av våra viktigaste kanaler för att nå ut, säger Marcus Ottosson.

Han ser ett fortsatt högt värde i fysiska reklamutskick före en ren digital satsning.

– Flygbladen kommer även i fortsättningen att ha en viktig roll, framför allt i den omvärld som vi lever i nu. Jag tror att fler butiker kommer ta till flygblad för att det är ett tryggt och säkert sätt för kunderna att ta del av veckans bästa priser.

Marcus Ottosson bekräftar även att direktreklam driver volym och försäljning. Varorna som finns i flygbladet ökar kundtillströmningen.

– Att man vill ha direktreklam i brevlådan innebär ju konkret att man vill ha bra erbjudande i högre frekvens skickat till sig som innebär att man kan göra en besparing. Vi

6 av 10 har sett Ica Maxis reklam enligt mätningen i mars 2022 gjord av RAM.

90%
av dessa
uppger att
de har läst
Ica Maxis
reklam-
utskick.



60%
av dessa
föredrar
att få
matreklam
fysiskt hem
i brevlådan.

70%
av dessa är
intresserade
av att få
fler utskick
om mat i
brevlådan.



Marcus Ottosson, regional marknadsstrateg för elva ICA Maxi-butiker.

ser också att våra kampanjer får genomslag oavsett om det är tio andra reklamblad som delas ut samtidigt.

Enligt RAM-mätningen ger ICA Maxis direktreklam högst aktivitet bland yngre (16-49 år), den gruppen som förmodas konsumera reklam mer digitalt än övriga.

– Man ska vara försiktig med att ålderskategorisera digitalisering. Jag tror inte människan i sig är digital och

många yngre tycker fortfarande om reklamutskick, liksom att läsa tidningar i pappersformat.

Vad är det som gör direktreklam så pålitligt för att dra kunder till ICA Maxi?

– Det finns ett historiskt perspektiv i att kunden är van att ta del av priserbjudanden i flygbladen som kommer i brevlådan. Kunden känner sig trygg i vad den får när de öppnar bladet, säger Marcus Ottosson.



GÄSTKRÖNIKÖREN

”Svårt att orientera sig när signalerna pekar åt olika håll

FOTO: PRIVAT



Andi Kravljaca, Huddinge kommuns framtidsstrateg.

Andi Kravljaca, framtidsstrateg på Huddinge kommun, betonar vikten av omvärldsbevakning – och samarbete – när företagen ska ta sig an en framtid i konstant förändring.

Itvå år har jag haft förmånen att vara Huddinge kommuns framtidsstrateg. På LinkedIn har bara 95 personer det svenska ordet 'framtidsstrateg' i profilen. Det är ett väldigt färskt yrke och faktumet att yrken och befattningar växer fram och dör ut är en av de intressantaste sakerna med arbetslivet.

Arbetsmarknaden flyter ständigt med strömningar och trender i samhället. Av de barn som föds nu kommer omkring 60 procent att ha yrken som inte finns ännu. Vad innebär det för oss som lever i dag?

FRAMTIDEN UTMANAR ALLA steg i våra processer. Komplexa, globala samhällstrender som växer fram i rekordfart är svåra att observera, och omvärldsbevakningen blir en kärnkompetens och en heltidssyssla. Det blir svårt att orientera sig när signalerna pekar åt olika håll, och hållbarhet exempelvis ställs mot tillväxt.

Beslutsprocesserna kör fast i förstudier som är för gamla innan de blivit färdiga. Förmågan att agera utmanas av känslan att vara fast i en rörelse man inte förstår.

Här blir den digitala stressen mest påtaglig – och farlig. Vår förmåga att förenkla verkligheten, bygga modeller, och agera på det säkra, ligger oss i fatet när vi tar beslut i en komplex och föränderlig

verklighet. Våra hjärnor är inte vana vid att behöva ifrågasätta det som alltid varit självklart.

Många beslutsfattare känner sig ganska ensamma med de här frågorna, trots att vi alla lever den här tiden samtidigt.

Genom bra relationer kan vi observera skarpare, orientera lättare, besluta snabbare och agera med större effekt. Därför behöver vi utvärdera vår roll i varandras värdenätverk. Vilka är vi för varandra? Vilka skulle vi behöva vara?

JAG ÄR DÄRFÖR väldigt glad över forum som Arena Huddinge, där man kan diskutera och samverka kring komplexa frågor, och dela perspektiv. Det är också viktigt att sänka den digitala stressen så att man orkar vara kreativ, orkar ifrågasätta. Därför gläds jag åt initiativ som Företagsportalen, som samlar och förenklar de många digitala kontaktytor en företagare behöver.

Digitalisering och it är en stor del av svaret – men det är vårt värde som samhällsaktör som är frågan. Huddinge satsar på sin förståelse av framtiden och dess arbetssätt, strukturer, och kulturer, och framtidsfrågorna finns genom framtidsdirektören på högsta ledningsnivå.

Det är unikt för en kommun. Ändå kan svaret aldrig komma från kommunen själv. Det är här vi behöver hjälpas åt. Jag ser fram emot att möta er alla på vägen dit. ●



Av de barn som föds nu kommer omkring 60 procent att ha yrken som inte finns ännu.

Ditt lokala digitaltryckeri

PSSST!

Glömt beställa julkort?
Ingen fara, ring oss på:

08-684 22 400

ange kod: JUL22 så
får du 10% rabatt!

Vi kan hjälpa till med t.ex.

- FOLDRAR
- AFFISCHER
- BROSCHYRER
- ADRESSER
- FLYERS
- KUVERT
- VISITKORT
- PORTO
- ROLLUPS
- BEACHFLAGGOR
- BANDEROLLER
- KVERTERING

Nyheter!



Folder A4 8 sid

"Altarskåp"

Plano: 900 x 320 mm

Slutformat: A4 - 8 sidor

Kontakta oss för offert!

Bannerbow



En Bannerbow skapar ett rum i rummet. Den passar för både tillfälliga events och som en flexibel del av en inredning t.ex. för att skapa en mer avskild del i ett öppet kontorslandskap.

Specifikationer

Bannerbow Large
Bannerbow Medium
Bannerbow Small

Mått

990 x 99,5 cm
810 x 99,5 cm
620 x 99,5 cm

Inklusive väska för säker transport och förvaring

Beställ direkt i webbshoppen!

Ring eller maila om du vill ha en personlig kontakt.

Kvalité & hög service är en självklarhet!

**Printhuset
Sthlm**

Snabba Ryck & Snygga Tryck!

08-684 22 400 - info@printhuset-sthlm.se - Lunastigen 5, 141 44 Huddinge

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 tillgodoseas.

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



Tullinge C,
Nyängsvägen 3
Mån-Fre 7-19
Lör-Sön 8-16

Jungfru Sjöstad, Ekerö
Bryggavägen 143
Mån-Fre 6.30-19
Lör-Sön 8-17

  @TEGNEBSBAGERI
WWW.TEGNEBSBAGERI.SE

Vill ni nå ut till Huddingeborna?

MITT I HUDDINGE HAR 51.000 LÄSARE*

*Enligt Orevesto konsument 2021 helår



mitt i Huddinge
DIN LOKALTIDNING!

För annonsering – kontakta!

ANDERS UNGH

anders.ung@mitti.se

073-600 69 22

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