



Omsättningen fördubblad av innovativ och pålitlig personal

För drygt fem år sedan köptes inneklimate företaget Fresh i Gemla av den engelska koncernen Volution. Sedan dess har omsättningen nästan fördubblats. Antalet anställda har ökat med 30 procent. – Innovativ och pålitlig personal är en viktig del i vår framgång, säger Eva Thunholm, vd.





Inneklimat är specialiteten hos Fresh. Ambitionen är att vara marknadsledande i Norden när det gäller fläktar och andra produkter som skapar ett syrerikt och friskt inneklimat. Företaget utvecklar hela tiden nya produkter som kunderna behöver.

Vägen från ett småländskt familjeföretag till en del av en koncern som är noterat på Londonbörsen har varit framgångsrik. På fem år har omsättningen hos Fresh ökat från 120 till 200 miljoner och antalet anställda i Gemla från 55 till 75.

– Volution har som idé att köpa små framgångsrika företag och låta dem växa lokalt. Vi har stor frihet att utvecklas på vårt eget sätt, säger Eva Thunholm, som både är vd för Fresh och chef för Volution i Norden.

Fortfarande sker i stort sett allt som har med Fresh att göra i Gemla, produktutveckling, produktion och försäljning. Så är planen att det ska förbli. Idag ligger också Volutions huvudkontor för Norden i Gemla

Samarbete ger framgång

– En stor del av framgången är personalen. Företaget är människorna. Samarbetet inom gruppen är också en del av framgången. Nu är vi till exempel en mycket större aktör när vi gör inköp, konstaterar Eva Thunholm.

Fresh har idag det lilla företagets snabbhet och effektivitet kombinerat med det stora företagets resurser.

– Det är också viktigt för oss att ha en stark närvaro på marknaden genom vår försäljningsorganisation och en god service till kunderna, säger Eva Thunholm.

Kunderna är grossister, hustillverkare och bygghandlare främst i Sverige och övriga Europa, men också exempelvis i Japan.



Eva Thunholm började som vd när Volution köpte Fresh. Sedan dess har framgångens vindar blåst.

Alla ska våga säga sin åsikt

Fresh har länge varit känt som ett bra företag att arbeta i och fått utmärkelser för det. Det är en viktig del av företagets identitet. Att vara duktig på förändringar och att ha så högt i tak så att alla vågar säga vad de tycker är andra delar av identiteten hos Fresh.

Här finns många nationaliteter och Eva Thunholm är övertygad om att mångfald är bra för företaget.

Fresh har ett gott samarbete med Samhall

som har 40 medarbetare, som arbetar med montering här. Det räcker att komma in i monteringshallen för att känna den goda stämningen.

Eva Thunholm tror också starkt på Växjö-löftet, ett samarbete mellan företag och offentliga aktörer för att åstadkomma full sysselsättning.

– Alla är vinnare på samarbete, säger hon.



Betty Betelhem och Martina Andersson monterar och testar fläktar.

Betty stortrivs och lär sig svenska

Betty Betelhem började som praktikant på Fresh för fyra år sedan. Nu är hon fast anställd.

– Jag lär mig svenska effektivare av arbetskamraterna än på SFI, säger hon.

Det är fem år sedan Betty kom till Sverige från Eritrea. Ett år senare fick hon chansen att via Arbetsförmedlingen komma till Fresh och här har hon blivit kvar.

– I Eritrea hade jag arbetat med administration. När jag kom hit fick jag andra arbetsuppgifter och kände direkt att jag hade hamnat rätt. Det är så positivt att arbeta här och jag lär mig så mycket – inte minst svenska, berättar hon.

Hon kan sakna släkten i Eritrea, men på Fresh har hon hittat en ny gemenskap.

– Det är så viktigt att hitta ett arbete när man kommer till ett nytt land, säger hon.

Byggmax stora Sverigelager driftas av Alwex

För ett antal år sedan fanns stora ytor lediga i det gamla ICA-lagret. Växjö ansågs inte ha ett attraktivt läge ur logistiksynpunkt. Nu är läget ett helt annat. Flera stora kunder är på gång in i det lager som drivs av Alwex. Västra Växjö har blivit attraktivt för logistikverksamhet.

Billy Ydefjäll är vd för Alwex Lager & Logistik AB och han har nu angenäma problem.

– Allt fler upptäcker att Växjö är ett bra logistiskt läge. Sedan ett par år tillbaka har vi Byggmax som stor kund. Vi har också en rad lokala företag som kunder, inte minst e-handelsföretag. Nu är trycket så stort så vi diskuterar att hyra större ytor i andra fastigheter för att lösa våra kunders behov, berättar han.

Nu arbetar han dessutom med flera stora upphandlingar, som kan förstärka Växjö som logistikcentrum ytterligare.

Mitt i södra Sverige

Vad är det som gör Växjö konkurrenskraftigt som logistikcentrum?

– Det är många faktorer. Vi finns mitt i södra

Sverige med många stora orter inom en radie på 20 mil. Vi är nära flygplatsen i Växjö och järnvägen i Alvesta. Här är prisbilden också gynnsam jämfört med andra logistikcentrum, säger Billy Ydefjäll.

Att Postnord nu bygger ut i västra Växjö stärker också Växjö som logistikcentrum.

E-handel kräver nya lösningar

Billy Ydefjäll är mycket optimistiskt inför framtiden.

– Logistikflödet kommer att öka. Inte minst den ökande e-handeln ställer krav på nya lösningar och innebär nya möjligheter för oss som förmår att tänka i nya banor och samordna transporter för flera aktörer på det sätt vi gör åt Växjö och andra kommuner, säger han.

Fakta Alwex Lager & Logistik AB

Företaget är en del av Alwex-koncernen, som startades år 2000 av en rad lokala åkerier.

Huvudlagret i Växjö är 55 000 kvadratmeter stort.

Företaget har också lager på sammanlagt 27 000 kvadratmeter i Alvesta, Kalmar och Växjö.

För kunder som har behov att byta transportslag finns företagets Intermodal-verksamhet, med 5 800 kvadratmeter väderskyddad yta för omlastning och lager.

En annan styrka som talar för Alwex framtid är strävan att utveckla miljöarbetet.

– Vi arbetar aktivt för att samtliga våra åkerier skall köra fossilfritt, till exempel med HVO100 och ligger långt fram vad det gäller samdistribution. Det har visat sig att ekonomi och miljö går hand i hand, berättar Billy Ydefjäll.

Behov av beredskap

En effektiv logistik är också betydelsefull för den framtida beredskapen. Åkericentralerna startades 1941 för att livsmedelsdistributionen i Sverige skulle fungera under andra världskriget.

– Det behovet kommer alltid att finnas, säger Billy Ydefjäll.



Fredrik Albertson, vd för ITK Envifront i Växjö, med den lilla grå lådan som innehåller styrutrustning som bidrar till att utsläppen från industrin minskar och allas vår miljö blir bättre.

Luftvårdsteknik från Växjö ska rena världen

För vd Fredrik Albertson blev nedläggningen av Howdens fabrik i Växjö en nystart. För ett år sedan köpte han bolaget ITK Envifront.

– Jag blev glatt överraskad över det fina bemötandet och den hjälp jag fick från kommunen, säger Fredrik Albertson som första året kommer att tredubblat omsättningen i bolaget.

Luftvårdföretaget ITK Envifront förser både mindre och större industrier med reningsteknik som spar energi och miljö. Tekniken är densamma som på Fläkten, som sin sista tid i Växjö ägdes av Howden.

Hösten 2016 fick Fredrik Albertson som vd den otacksamma uppgiften att lägga ner fabriken, varsla 25 fast anställda och 15 konsulter.

– Då ringde de från kommunens näringslivskontor och frågade ifall de kunde hjälpa till med något. Det hade jag inte väntat mig.

Köpte bolag med potential

Tillsammans gjorde man en lista över de varslades kompetens som skickades ut till företag som sökte folk. Så småningom fick ett flertal nytt jobb.

Innan mötet avslutades fick Fredrik Albertson frågan vad han ville göra.

– Jag hade kommit fram till att jag ville köpa

ett bolag men visst inte att kommunen kunde agera företagsmäklare. Men det var precis vad de gjorde.

I maj förra året blev Fredrik Albertson en av tre nya ägare till ITK Envifront. Han beskriver det som ett bolag som hade ett välutvecklat produktsortiment men mindre utvecklad marknadsexponering.

Lönsam liten låda

Han visar upp en rätt oansenlig, grå liten låda som ska vara med och bidra till en bättre miljö. Lådan innehåller styrutrustning som läser av signaler och styr filter i alla slags maskiner i industriell skala. Bland kunderna finns jättebolag som SSAB, Boliden och LKAB men också små och medelstora fliskraftverk i Skandinavien och verkstadsindustrier med svetsar som kräver rökgasrening.

– Lådan spar enorma mängder energi, ökar

livslängden på förbrukningsmaterial och är lönsam från dag ett. Vi har nyligen installerat ett styrsystem i ett krematorium. Det har minskat förbrukningen av olja från 40 till 18 liter per kremering, säger Fredrik Albertson som dagen innan hade besök från Sydkorea.

Stora framsteg under första året

Både i Korea och Japan finns uppbyggda kontakter sedan tiden på Fläkt. Liksom Europa finns här lagar och regler för utsläpp. Lagarna blir hårdare och hårdare och kräver nya lösningar och ett av Fredrik Albertsons strategiska mål är att koreanska och japanska säljare ska hjälpa ITK Envifront att slåss om marknadsandelar i Sydostasien.

Så vad har hänt i bolaget sedan maj 2017?

– Vi har gjort uppåt 20 gånger fler kundbesök och kundsamtal. Vi har fördubblat antalet anställda från fyra till åtta. Tillsammans har det lett till att vi sålt för närmare 22 miljoner kronor under årets första sju månader. Målet var 25 miljoner första året så det ska vi nog klara, säger Fredrik Albertson som till sommar flyttar in i på övervåningen i företaget Fogmakers nya lokaler.

Inspirerande och ekonomiskt för familjeföretag att dela lokal

I Gemla finns sedan en tid tillbaka tre familjeföretag under ett tak. Papper är deras gemensamma nämnare. Fördelarna med att dela lokal är många. Inte minst är det både inspirerande och ekonomiskt fördelaktigt.

– Härligt att det finns någon att fika med också, säger företagarna KG, Siv, Mikael och Lina.

Det var för fyra år sedan Sjöblom bokbinderi flyttade från sina tidigare lokaler på Norremark i Växjö till en rymlig lokal på Svarta vägen i Gemla. I höstas flyttade deras kund Lindströms tryckeri in i lokalerna. Nu finns också Lina Gardelid Art här. Sammanlagt arbetar nio personer i de tre familjeföretagen.

– Gemla är en bra ort att driva företag i. Vi har nära till kunder i både Växjö och Alvesta och här finns också många företag på orten, som vi har bra kontakter med. Vi har blivit väl mottagna här, säger KG Sjöblom.

– Att finnas under samma tak som ett bokbinderi är effektivt. Våra kunder tjänar på att vi slipper flytta trycksakerna för att få dem bundna, säger Mikael Lindström.

Inspirerar varandra

Lina Gardelid, som säljer sin konst över hela världen via internet, har flyttat in senast.

– Det är så inspirerande att vara här tillsam-

mans med två företag som också arbetar med papper. Jag bor nära och har tryckt min konst hemma i garaget förut, men det är så skönt att ha ett jobb att gå till och någon att fika med, säger hon.

Hon märker också att intresset för Gemla har ökat på senare år.

Snabbhet och närhet

Tryckerier och bokbinderier har under senare år märkt av en konkurrens från digitala medier. Både Lindströms och Sjöbloms tror ändå på framtiden.

– Tryckta alster behövs som komplement till de digitala budskapen, säger Mikael Lindström.

– Snabba leverantörer på nära håll ligger också i tiden, konstaterar Siv Sjöblom.

– Ja, unga människor värderar närhet på ett nytt sätt, säger Lina Gardelid.

Även med tre företag i lokalerna i Gemla finns



mer utrymme, så det händer att lokaler hyrs ut tillfälligt. Det finns också källare under hela huset, så de kan också tänka sig att hyra ut lagerutrymmen.

De tre familjeföretagen tror på att de kommer att växa på flera områden.

Fakta

Lindströms tryckeri startades 1896 av Elof Lindström. Företaget kan trycka det mesta. Läs mer på www.lindstromstryckeri.se

Sjöbloms bokbinderi startades 1957 av Alf Sjöblom. De falsar, häftar och limmar. Läs mer på www.bokis.se

Lina Gardelid Art startade sin verksamhet 2004. Hon producerar i sin FineArt-printer. Läs mer på www.linagardelid.com



Mikael Lindström, Lina Gardelid, och Alisia Sjöblom har ett gemensamt intresse för papper och färger.



Nätverket Sustainable Smaland samverkar kring hållbarhetsfrågor. Bakom Jesserina Flores, nyutnämnd vd, syns FN:s 17 hållbarhetsmål som nätverket ska utgå ifrån.



Nätverk för hållbart Småland växer

Nätverket Sustainable Smaland sprider kunskap och samverkar i projekt som gör Småland och världen mer hållbar.

– Min förhoppning är att vi blir noden varifrån hållbarhetsfrågor drivs, säger Jesserina Flores, ny vd för nätverket.

Sustainable Smaland har funnits sedan 2011. Under åren har uppdraget och arbetsformerna växlat men kunskapsdelning och utveckling av innovativa miljölösningar har hela tiden varit stommen. Medlemmarna i nätverket kommer från näringsliv, akademi och det offentliga. Som anställd på kommunens näringslivskontor har Jesserina Flores funnits med i kulisserna och följt utvecklingen av nätverket. När hon nu tar klivet upp som vd ser hon som sin uppgift att få medlemmarna att samverka, nätverka och kunskapsutvecklas kring hållbarhetsfrågor i bred mening.

Hållbarhet fråga för alla

Nätverket har 24 medlemmar och Jesserina Flores märker av ett ökande intresse bland företag att engagera sig.

– Tidigare har företagen inte riktigt sett sin roll, många ser det som kommunens uppgift att jobba med hållbarhet. För att vi alla i nätverket ska prata om samma sak och hitta gemensamma

beröringspunkter, kommer vi att jobba utifrån FN:s 17 hållbarhetsmål och hur företagen kan utvecklas ur ett affärsperspektiv, säger Jesserina Flores och understryker att kommunen inte ska driva projekt inom Sustainable Smaland.

– Vi kan vara delaktiga men initiativet ska komma från medlemmarna.

Verksamheten finansieras genom medlemsavgifter.

Arabisk parlör för energifolk

En fråga som engagerar företagen är transporter, till exempel biobränsle för flyg. En annan fråga är hur man hittar och får in rätt kompetens och mångfald i teknikyrken.

– Tillsammans med Coompanion och Linnéuniversitetet kommer vi att samverka kring sociala innovationer, säger Jesserina och ger som exempel crowdfunding som möjliggör finansiering av idéer och företagsutveckling.

En annan är att hitta och använda den kompe-

tens som finns bland nyanlända. Energibolaget Krafringen har tagit fram en parlör för nyanlända energiexperter, en svensk-engelsk-arabisk parlör, med ord och begrepp som används i energibranschen. Den ska underlätta introduktionen av nyanlända energiexperter med bakgrund i Mellanöstern.

Göra vinst och vara god

Som vd för Sustainable Smaland har Jesserina Flores en vision.

– Jag skulle vilja att Småland blir en nod för hållbarhetsfrågor och att det är vi som representerar noden. Vi ska ligga i framkant för att visa praktiska resultat av vad samverkan kan leda till. Vi ska göra som vi säger.

Hon ser hållbarhet som en framtidsfråga för företag.

– Man kan både göra vinst och vara god mot miljön och bidra till samhällsutvecklingen. Hårdare miljölagstiftning påverkar företagens konkurrenskraft och affärsmöjligheter och kunderna ställer också högre krav.

– Vill man uppfattas som ett etiskt företag kan man inte strunta i hållbart företagande, säger Jesserina Flores.

Lätta flyttbara möbler eller större grupper som har sin givna plats. Alla varianter finns hos Benisab i Ingelstad. Teresa Bengtsson äger affären tillsammans med maken Jörgen och har hjälp av en anställd.



Nya utemöbler säkert vårtecken

Snart är det högsäsong hos Benisab i Ingelstad. – När folk börjar plantera penséer vet vi att det blir fart på försäljningen både i affären och på nätet, säger Teresa Bengtsson, en av två ägare till fritidsmöbelföretaget

För drygt tio år hittade Teresa och Jörgen Bengtsson en lämplig lokal för att sälja fritidsmöbler. Den råkade ligga strax norr om Ingelstad, en plats i världen som stockholmaren Teresa aldrig hört talas om.

– Jag är uppvuxen bland trädgårdsmöbler. Min pappa har fortfarande affär utanför Stockholm. Och det var nog där jag trodde jag skulle stanna. Men så träffade jag Jörgen från Småland och tänkte om.

Känna och klämma populärt

Paret körde runt och hittade så småningom en ledig lokal strax norr om Ingelstad. Med diverse till- och ombyggnader har man i dag totalt 2 000 kvadratmeter butiks- och lagerlokal varav 1 500 under tak. Och mer ska det bli.

– Näthandeln ökar även för oss men inom vår bransch finns det fortfarande en hel del fackhandlare kvar. Många vill komma och

provsitta, känna, fråga och få servicen som saknas på nätet, säger Teresa som märker att kunderna har blivit mer medvetna om kvalitet och hållbarhet.

– En bra möbel som tål att stå ute kostar. Sköts den rätt håller den i många år.

Jättespännande ny soffa

Möblerna tillverkas i Kina i konstrotting eller trä. Många modeller återkommer år efter år men färgerna skiftar. En av årets nyheter är en soffa för utebruk som ser ut som en inomhussoffa.

– Jag blev helt chockad när vi packade upp den, säger Teresa som ändå sett det mesta i utemöbelväg.

– Jag har fortfarande svårt att tro att den klarar att stå ute oskyddad men det ska bli jättespännande att följa hur den förändras, säger Teresa och visar en liten glasmonter med en minisoffa i samma material som hela tiden

Råd från ett proffs inför utemöbelköp

Tänk efter vad du behöver och vad möblerna ska användas till.

Fungerar det med en kombinerad mat- och sittgrupp med ett högre bord istället för två olika grupper?

Titta inte bara på utseende, provsitt, förklara vilka dina behov är.

Välj dynor utifrån din personlighet – kommer de att alltid plockas in eller täckas över? Eller ska de klara att vara ute i regn?

besprutas med vatten. Tiden får utvisa hur soffan ser ut efter en säsong med regn.

Annars är det mycket natur- och jordfärger på kuddar och textilier som förväntas locka så snart vårsolen tittar fram.

Breddning av sortiment

Branschen är extremt väderberoende, från påsk och fram till början av oktober är det säsong.

– Till jul bygger vi om med adventsstakar och tomtar. Då lyser vi verkligen i decembermörkret. I januari har vi stängt och tar semester.

I framtiden hoppas man kunna ha öppet hela året för att få upp omsättningen men det kräver ett bredare sortiment och mer yta under tak.

– Vi vill utöka med trädgårdsprodukter som krukor, verktyg och annat som kompletterar möblerna, säger Teresa.

Bil & Marin växer snabbt – tar hand om båtar hela året

Framgångsrik försäljning av främst båtar handlar om mycket mer än att sälja.

– Att vi vuxit med ungefär 30 procent om året hänger samman med att vi hela tiden förbättrar servicen till våra kunder. Vi tar hand om kundernas båtar även på vintern, säger Mikael Karlsson och Dan Sandberg, två av tre ägare till Bil & Marin i Växjö.

Vintern dröjer sig kvar utanför, inomhus är det full fart. Bil & Marin har ett tiotal anställda året runt. Företaget har vuxit stadigt sedan de år 2009 flyttade in i de nuvarande lokalerna på Moränvägen i Växjö. De har 3 000 kvadratmeter under tak plus stora förvaringstält.

– Vi har ökat med minst 30 procent per år de senaste åren och vi ser ingen avmattning, tvärtom. I januari i år ökade vi försäljningen med 51 procent, i februari med 54 procent och i mars med över 300 procent, berättar Dan Sandberg, vd.

Flexibilitet nyckeln till framgång

Vad är förklaringen till framgångarna?

– En förklaring är att vi säljer rätt märken, inte minst Yamaha. Vi ska nu införa ett nytt varumärke, Yamaha Store Växjö parallellt med Bil & Marin, berättar Dan.

– En viktig förklaring är vår flexibla och snabba kundservice, som vi hela tiden utvecklar. Många kunder vill ha nyckeln till en båt som redan ligger i sjön. Sedan vill de komma hit med nyckeln så att vi kan ta upp båten och vinterförvara den. Vår verkstad och förvaring är en allt större del av verksamheten, säger Dan.

Begreppet fullservice utvecklas hela tiden av de anställda på Bil & Marin och kunderna blir alltmer kräsna.

Unga framtidens kunder

En annan förklaring är en satsning på framtidens kunder, ungdomar och familjer. Dagens mopedkunder är framtidens mc-kunder.

– Vi ordnar familjeaktiviteter både på vintern



Dan Sandberg och Mikael Karlsson gläds åt en mycket snabb utveckling av försäljningen av båtar och andra fordon. Utvecklingen av kundservicen är en förklaring till framgångarna.

och våren. En fördel hos oss är att vi har både båtar och andra fordon under tak. Numera säljer vi båtar året runt, berättar Dan.

En annan produkt som har vuxit är mopedbilar. Många familjer väljer en mopedbil istället för en andrabil. Med en mopedbil kan ungdomar i övre tonåren själva ta sig till aktiviteter. De är bränslesnåla och har ett högt andrahandsvärde.

– Min dotter körde bortåt 4 000 mil med vår mopedbil innan hon tog körkort för bil. Det sparade mycket tid och pengar jämfört med om vi hade skjutsat henne, säger Dan.

Gasar med förnuft

Mikael och Dan är optimistiska inför framtiden.

– Vi kommer att gasa med sunt förnuft, fortsätta att växa med egna pengar. Förra året omsatte vi 54 miljoner. I år räknar vi med 70 miljoner, avslöjar de.

Fakta Bil & Marin

Företaget säljer båtar, vattenskotrar, utombordsmotorer, motorcyklar, mopeder, trailers, ATV (fyrhjulingar) och tillbehör. Verkstaden och vinterförvaringen växer.

Bil & Marins anläggning rankas som Sveriges tredje största av Yamaha.

Läs mer på www.bilmarin.com



Nätverk för it-kvinnor fortsätter växa

Fler och fler söker till it-utbildningar och behovet av it-kompetens i regionen ökar ständigt. Fortfarande dominerar branschen av killar och män men nu ska det bli ändring på det.

Bakom idén till nätverket WiTech för yrkesverksamma och studerande kvinnor och tjejer med koppling till it står Natasha Asimiadis på Sigma Technology och Diana Unander, forsknings- och projektkoordinator på institutionen för datavetenskap och medieteknik vid Linnéuniversitetet. Natasha ville gärna komma i kontakt med andra kvinnor som jobbade med it och Diana såg det som ytterligare en plattform för att rekrytera studenter men även där kvinnliga forskare kan nå ut med sin forskning.

WiTechs syfte är att öka intresse och kunskap om it-relaterade utbildningar och yrken bland tjejer och kvinnor samt att skapa en mötesplats för kvinnor att träffa andra kvinnor med koppling till it. Första träffen var i november förra året och intresset var överväldigande.

– Vi hade varit nöjda om 20 personer kom. Det blev 60! Och ett 30-tal till som meddelade intresse men inte kunde komma just den gången, säger Diana Unander.

De som kom var alltifrån studerande i början av sin utbildning till forskare och professorer både från offentlig förvaltning och privata företag.

Nu har nätverket cirka 130 medlemmar och börjar bli känt. Skolor hör av sig och vill att kvinnor från nätverket kommer ut och träffar elever och berättar vad det innebär att arbeta med it inom olika yrken.

För att även få med it-kvinnor verksamma i Kalmar har man en kick-off där i slutet av april. Men för att driva verksamheten behövs finansiering vilket man hoppas få via gräsrotsfinansieringssajten kick-starter.

För mer information, sök WiTech på Facebook eller hemsidan witech.nu.

Tareq Taylor kommer till MAT2018 i Växjö

Den kritikerrosade gourmetkrögaren och tevekocken kommer till MAT2018 i september. Han kommer bland annat att laga mat i det populära Matsvinnköket under fredagseftermiddagen.

– Tareq Taylor har ett stort engagemang i ekologisk, hållbar och närodlat mat, och det är därför extra roligt att han besöker MAT2018, säger projektledare Calle Sand.

Matsvinnköket går ut på att butikerna i Växjö donerar svinvaror, det vill säga varor med skönhetsfel, nära bäst före etcetera. Av detta tillagas det sedan enklare rätter och smakprover.

– Matsvinnet är en viktig fråga som vi vill uppmärksamma och även ett av miljömålen i Agenda 2030. Det blev en stor succé förra året och trots att vi lyckades samla ihop 4,2 ton mat tog allt slut, så vi får satsa på ännu mer mat i år, säger Calle Sand.

MAT2018 arrangeras den 7-8 september i Växjö. Förutom ett gediget seminarieprogram och flera nationella tävlingar innefattar MAT2018 också den välbesökta matmarknaden i tältet som täcker hela Stortorget. Matmarknaden lockade cirka 50 000 besökare förra året och är den största marknaden för småskaliga matproducenter i Sverige.





Växjö ♥ Amsterdam & Berlin

Den 30 mars 2018 invigdes flyglinjen till Berlin och det är BRA som flyger till Berlin Tegel Airport på fredagar och söndagar. Och den 14 maj 2018 öppnar den nya flyglinjen från Växjö Småland Airport till Amsterdam, Schiphol, och det är flygbolaget KLM Royal Dutch Airlines som dagligen kommer att trafikera sträckan.

– En direktanslutning till Europas bästa "hub" är något som vi under lång tid arbetat emot och att vi nu kan addera KLM och Amsterdam till vårt utbud är bland det största som har hänt i flygplatsens historia. Du kan nu nå hela världen på daglig basis, säger Ulf Axelsson, vd Växjö Småland Airport.

– Även flyglinjen till Berlin med BRA har varit efterfrågad länge och förutom att vi lätt kan ta oss dit kommer linjen att skapa nya, spännande förutsättningar för ytterligare tillväxt inom regionens besöksnäring.

Företagsträff i city

Det händer mycket i Växjö City och i hela Växjö. Den 25 april kommer Växjö kommun att bjuda in cirka 1300 företagare som är verksamma i och precis kring Växjös citykärna.

Anna Tenje, kommunstyrelsens ordförande, kommer att informera om senaste nytt. På agendan står bland annat Stationsområdet, utsmyckning av city i sommar och vad som händer i näringslivet. Är du företagare i eller i närheten av city är du välkommen att anmäla dig på www.vaxjo.se/naringsliv



Christina Stielli besöker Nätverket Expansiva Växjö

Hur gör vi för att hålla ett helt yrkesliv? Om detta handlar nästa frukostmöte med Nätverket Expansiva Växjö som går av stapeln den 3 maj. Christina Stielli kommer att prata om forskning som tydligt visar hur det ser ut när enkla och avgörande verktyg på en arbetsplats används och hur det i sin tur kan minska stress, psykisk ohälsa och hur du själv kan påverka. Christina är en prisad talare som med stort engagemang, delar med sig av sin gedigna kunskap.

Nätverket Expansiva Växjö arrangerar fyra frukostträffar per år som sammanlagt kan ta emot cirka 700 personer. Intresset för dessa träffar är stort och det är alltid fullbokat med väntelista.

Läs mer på www.expansiva.vaxjo.se.

Växjöloftets Arbetsgivarcenter – unikt samarbete för att få fler i arbete

Växjö kommun och Arbetsförmedlingen har beslutat att gemensamt skapa Växjöloftets Arbetsgivarcenter med syfte att skapa en väg in för arbetsgivare.

– Ett av Växjöloftets tre åtaganden är att underlätta kompetensförsörjningen, för såväl näringslivet som offentlig sektor. Vi förstärker nu strävan mot full sysselsättning med ett gemensamt arbetsgivarcenter, där kommunen och Arbetsförmedlingen ger arbetsgivarna en väg in till insatser och service för att hitta nya medarbetare och skapa nya jobb till arbets sökande, säger kommunalråd Oliver Rosengren (M).

Arbetsgivarcentret kommer organisatoriskt att tillhöra Växjö kommun men genomförs gemensamt med Arbetsförmedlingen och näringslivs

kontoret i nära samarbete med Arbetsmarknadsnadsamverkan och Etableringssamverkan.

– En stor andel av arbetsgivarna i regionen beskriver i vår arbetsmarknadsprognos att de har stora svårigheter att rekrytera den kompetens som behövs. Växjöloftets Arbetsgivarcenter ska bidra till bättre förutsättningar för att matcha Arbetsförmedlingens och kommunens insatser utifrån arbetsgivarnas behov, säger Greg Goding, chef på Arbetsförmedlingen.

Representanter från Arbetsförmedlingen och kommunen har träffat en referensgrupp med arbetsgivare och fört en dialog som har lett till uppstart av arbetsgivarcenter. I samband med att verksamheten startar kommer fler arbetsgivare att involveras i utformningen av innehåll,

arbetsätt och tjänster.

– Som näringslivets representant i Växjöloftet har jag strävat efter att öka arbetsgivarperspektivet när vi jobbar mot full sysselsättning. Genom att tidigt involvera arbetsgivarna i processen att rusta arbetstagarna för att bli anställningsbara kommer arbetstagarnas utbildningar leda till fler långsiktiga anställningar. Efter sommaren när verksamheten startar fullt ut hoppas vi kunna involvera alla arbetsgivare som vill vara med och bidra, säger Jim Nordlander, representant från näringslivet.

Planering kommer att ske under våren och verksamheten startar efter sommaren.

2,8 miljoner följer Mirza på nätet Nu ger han ut en bok

Växjöbon Mirza Bico, 22 år, är influencer i sociala medier. Han arbetar som konsult mot företag och han driver ett eget konto med 2,8 miljoner följare på instagram. Nu kommer han med en bok om hur han arbetar.

Mirzas intresse för sociala medier började lite av en slump när han var 14 år. Hans syster läste Blondinbellas blog. Utan att egentligen vara intresserad av mode läste Mirza också och såg möjligheter till förbättringar.

– Jag kontaktade Blondinbella och två veckor senare var jag anställd av henne. Sedan arbetade jag åt henne i sex år. Nu driver jag ett eget företag, berättar Mirza.

Goda råd om social medier

För ungefär ett år sedan kontaktades han av ett förlag som ville att han skulle skriva en bok om sitt jobb. Den kommer i slutet av april. Han har många goda råd för de företag som vill lyckas på social medier.

– Ett råd är att koncentrera sig på en kanal. Sprid inte samma sak i flera kanaler. En annan viktig sak är att se till att vara aktuell. Ett företag som har en facebook sida och inte uppdaterar den på månader ger intryck att vara lata, säger Mirza.

Han är mån om att vara trovärdig och seriös.

– Ett exempel på det är att undvika annonser med lättklädda kvinnor, även om toleransen varierar i olika delar av världen, säger han.

Vill bo kvar i Växjö

Mirza har fått många erbjudanden som innebär att han skulle behöva flytta till Stockholm. Det är inte aktuellt.

– Jag har min familj och mina vänner här, så här vill jag bo. Det fungerar väldigt bra att ha Växjö som centrum för en verksamhet med följare i hela världen, berättar han.

Däremot vill han expandera sitt företag genom att anställa några människor, som kan sköta en del praktiskt så att han kan koncentrera sig på det han kan bäst, leverera budskap till många människor.

– Jag skulle gärna vilja ha en affärspartner också, som kan sådant som jag inte kan, säger Mirza.



Fakta Mirza Bico

Mirza Bico driver företaget Mirza Social Relations AB

De flesta av hans 2,8 miljoner följare på instagram är unga och över två tredjedelar är tjejer.

En influencer har minst 100 000 följare. En megainfluencer har minst en miljon följare.

Hans instagramkonto heter **ellentvshow** och innehåller humor och trender.

Hans arbetsplats är hemma i vardagsrummet.

Ansvarig utgivare Thomas Karlsson, 0470 - 414 02, 0703-25 14 02, thomas.karlsson@vaxjo.se

Text Kia Roman, Lars Edqvist, Christina Erlandsson **Foto** Mats Samuelsson, Lina Alriksson

Tryck Åtta45, Järfälla.

Upplaga 14 500 ex. www.vaxjo.se/naringsliv