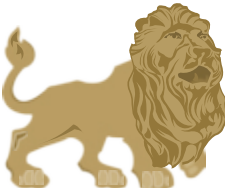


HELA DENNA TEMATIDNING ÄR FRÅN WENDELIN MEDIA

INNOVATIVA FÖRETAG


WENDELIN MEDIA
SEPT 2025



Profilen: Techin Solutions

”Entreprenörsdrivet IT-bolag som låter tekniken tjäna människan” 8

Från skogsbruk till
världsledande
inbrottsskydd 14

Beyond Frames –
leder XR-revolutionen från
Stockholm till världen 9

Eftech: Från ventiler
till avancerade
akustiklösningar 6

Ework Group –
Framtidens arbetsmarknad
kräver nya lösningar 15

Oscar Medtec satsar på framtidens äldreomsorg

Med rötterna i Kungälv och en stark lokal förankring på västkusten, har Oscar Medtec utvecklats till en ledande leverantör av innovativa, högkvalitativa produkter och lösningar för hälso- och sjukvården. Nu tar de nästa steg med Oscar Physio Cirkelträning, ett koncept som ska stärka både kropp och själ hos äldre.



I en tid då äldreomsorgen står inför stora utmaningar väljer Oscar Medtec att gå före. Med ett unikt träningskoncept vill företaget inte bara stärka äldres kroppar, utan också deras självkänsla, livsglädje och sociala sammanhang.

När vi träffar Oscar Medtecs vd Johan Mälsjö och affärsområdeschef Stefan Ahnén blir det tydligt att detta handlar om mer än produkter. Det handlar om att förändra synen på hur vi tar hand om våra äldre.

– Genom att ha produktionen nära oss kan vi säkerställa högsta kvalitet och samtidigt agera snabbt och flexibelt utifrån våra kunders behov, säger Johan.

Han berättar att den lokala förankringen i Kungälv inte bara ger kontroll över kvaliteten, utan också en närhet till vården och dess verkliga utmaningar.

En av världens största utmaningar

En sådan utmaning är bristen på rörelse i äldreomsorgen. Minskad muskelstyrka leder ofta till försämrad balans och en ökad risk för fallolyckor, något som både skapar lidande för individen och stora kostnader för vården.

– Om vi kan få fler äldre att träna regelbundet gör vi en enorm insats för hälsan. Och får vi dessutom in glädjen i träningen, då skapar vi ringar på vattnet som påverkar hela omsorgen, säger Johan. Med det nya träningskonceptet Oscar Physio Cirkelträning vill företaget göra just det: skapa förutsättningar för en mer aktiv och hållbar äldreomsorg.

Maskinerna som används i konceptet är inte vilka som helst. De kommer från den tyska tillverkaren Reinbold och är byggda med hydraulcylindrar istället för traditionella viktmagasin. Det ger ett mjukt, dubbelriktat motstånd som är anpassat för äldre.

– Vi har tagit höjd för att erbjuda träning för en bred variation i funktion, muskelkraft och balans. Våra redskap fungerar lika bra för personer med funktionsvariationer som för mer aktiva äldre, förklarar Stefan Ahnén.

Han har själv en bakgrund inom fysioproducter och rehabhjälpmedel och ser tydligt hur konceptet kan fylla ett tomrum i dagens omsorg.

– Utmaningen är att skapa träning som är trygg, enkel och motiverande, samtidigt som den faktiskt gör skillnad. Det är där vi har hittat en lösning.

Från rehab till gemenskap

Traditionellt har träningsredskap för äldre ofta hamnat i en rehabiliteringsmiljö. Men Oscar Physio Cirkelträning är utformat för att passa i en grupsituation där träningen blir både fysisk aktivitet och en social mötesplats.

– Individanpassning är nyckeln. Men det är i gruppen som magin sker, när man peppar varandra, delar skratt och bygger gemenskap. Det motverkar isolering och stärker den kognitiva förmågan. Det är minst lika viktigt som den fysiska styrkan, säger Stefan.

Johan Mälsjö fyller i:

– Många äldre tränar ensamma idag. Vi vill skapa miljöer där rörelsen blir något socialt, där människor längtar till nästa träningspass.

Snabba resultat

Även om konceptet är nytt finns det redan stora förväntningar. Forskning visar att

effekterna av regelbunden träning hos äldre ofta kommer snabbare än man tror, inte bara fysiskt, utan även mentalt.

– Man ser förbättringar i styrka, balans och humör på förvånansvärt kort tid. Och det fina är att resultaten blir ännu tydligare när man tränar tillsammans, eftersom den sociala aspekten förstärker motivationen, säger Johan.

En vision för framtiden

För Oscar Medtec handlar satsningen på Oscar Physio Cirkelträning om mer än en ny produkt. Det är en del av en större vision om att bidra till en mer hållbar och mänsklig äldreomsorg, både i Sverige och internationellt.

– Vi vill vara med och skapa förutsättningar för ett friskare, gladare och mer socialt liv för våra äldre. Det handlar inte bara om utrustning, utan om att förändra kulturen kring rörelse och gemenskap i omsorgen, säger Johan.

Stefan Ahnén nickar instämmande:

– Det här är början på något som vi tror kan göra verklig skillnad, inte bara för de äldre, utan också för vårdpersonalen och samhället i stort.

Text: Isabelle Ibérr
www.oscarmedtec.se



Oscar Medtecs egentillverkade träningshjälpmedel. Den ingår i Oscar Physio Cirkelträning

Banbrytande mjukvara som förändrar industrin i grunden

Göteborgsbolaget RT-Labs gör det industrin länge trodde var omöjligt: att ersätta dyra kommunikationsmoduler med smart mjukvara. Resultatet är kortare utvecklingstider, lägre kostnader och ett växande förtroende från globala aktörer som Google, Amazon och ABB Robotics.

I en bransch som länge styrts av hårdvarulösningar går RT-Labs i motsatt riktning. Genom att flytta funktioner från specialiserad hårdvara till flexibla mjukvarustackar skakar bolaget om en marknad som stått stilla i decennier.

– Ett tydligt exempel är U-Phy, som gör det möjligt att köra industriell kommunikation direkt i Python, något som tidigare krävde dyr och begränsad hårdvara, säger Marcus Ekerhult, CMO på RT-Labs.

Från Göteborg till globala aktörer

Trots sin storlek har RT-Labs redan vunnit förtroende hos stora internationella aktörer som Google, Amazon och ABB Robotics. Hemligheten ligger i kombinationen av spetskompetens inom realtidskommunikation, leveranssäkerhet och en agil arbetsmodell.

– Vi är tillräckligt små för att vara snabbbrörliga och kundanpassade, men tillräckligt erfarna för att utveckla och leverera system som möter de allra högsta kraven på tillförlitlighet och prestanda, säger Marcus.

Att det går att flytta funktioner från hårdvara till mjukvara just nu beror på flera faktorer. Processorer har blivit både kraftfullare och mer energieffektiva samtidigt som Ethernet ofta är inbyggt i plattformarna från start. Marknaden efterfrågar också snabbare utvecklingscykler och enklare uppgraderingsmöjligheter, vilket gör mjukvarubaserade lösningar extra attraktiva.



”

Om tio år kommer våra mjukvarubaserade lösningar vara standard och vår teknik bidragit till att göra industriell kommunikation enklare, snabbare och mer tillgänglig för alla

”

Ett tydligt exempel på RT-Labs styrka är samarbetet med Helion Energy, en amerikansk startup som utvecklar fusionskraftverk. För dem var tiden en avgörande faktor.

– De behövde snabbt få i gång pålitlig kommunikation i ett av sina mest komplexa system. Med vår EtherCAT-stack SOES fick de upp hela systemet på mindre än en månad. För en startup där mycket står på spel kan en sådan tidsbesparing vara helt avgörande, menar Marcus.

Samma kompetens har gjort skillnad även för etablerade industriföretag som Volvo och Minesto, där RT-Labs mjuk-

vara mjukvara effektiviserat utvecklingen dramatiskt.

En mjukvarubaserad framtid

Industrins framtid kommer, enligt RT-Labs, att präglas av ökad flexibilitet, snabbare time to market och kostnads-effektivitet. Robotik, fordonsindustrin och processautomation är områden som påverkas först, men även byggautomation och medicinteknik står inför en förändring.

– Vår vision är en industri där industriell Ethernet är lika självklar som andra grundläggande byggstenar i systemutveckling. Om tio år kommer våra mjukvarubaserade kommunikationslösningar vara standard och vår teknik bidragit till att göra industriell kommunikation enklare, snabbare och mer tillgänglig för alla, avslutar Marcus.

Text: Isabelle Ibérer



Boomerang – där tidlös design möter framtidens hållbarhet

När andra i modebranschen jagar nästa trend, väljer Boomerang en annan väg. Med rötterna i den skandinaviska designtraditionen och blicken stadigt riktad mot framtiden skapar företaget kläder som ska älskas – och hålla – länge.

Sedan starten 1976 har Boomerang stått för klassiskt mode, hög kvalitet och genuint hantverk. Nästan 50 år senare är visionen densamma, men metoderna har utvecklats. Idag är hållbarhet och innovation inte bara en del av strategin – de är själva grunden.

– Vi gör kläder som människor vill använda om och om igen, säger Helena Ekman, vd för Boomerang. Hållbarhet är inget tillägg, det är vårt DNA.

Ett långsiktigt synsätt

Helena beskriver hur Boomerang alltid tänkt bortom en säsong. Det handlar om materialval, färger och snitt som står sig över tid. Plagg i ull, bomull och linne, med en estetik som fungerar oavsett årstid.

– Om du älskar ett plagg, vårdar det och använder det länge, så minskar vi tillsammans behovet av att producera nytt. Det är den mest hållbara lösningen vi kan erbjuda, säger hon.

Innovation som håller

Trots att varumärket är starkt förankrat i sin historia, är framtiden alltid närvarande. Boomerang arbetar ständigt med nya produktionsmetoder, smartare material och lösningar som förenar funktion, kvalitet och estetik.

– För oss är innovation inte att göra något helt nytt för sakens skull, utan att förbättra det som redan fungerar. Det kan vara allt från att förfina ett klassiskt plagg till att använda tekniker som minskar vår miljöpåverkan, berättar Helena.

Ledarskap med hjärta

Sedan Helena tog över som vd för Boomerang har hon fört in ett tydligt fokus på företagskultur. Balansen mellan att vara ett kommersiellt starkt varumärke och att värna om människor är central.

– Människor är vår viktigaste resurs. När vi mår bra, skapar vi bättre. Glädje och närvaro är en del av vår kultur och något vi vill att både medarbetare och kunder ska känna, säger hon.

En del av något större

Idag är Boomerang en del av Tisenhult Gruppen, vilket ger stabilitet och långsiktighet. Samtidigt finns friheten att utveckla varumärket med den omtanke och det formspråk som gjort det känt i Sverige.

– Vi vill vara en röst för hållbart mode

”Vi vill vara en röst för hållbart mode – inte bara i vår egen kollektion, utan i hela branschen.”

– inte bara i vår egen kollektion, utan i hela branschen. Att inspirera till att välja kvalitet framför kvantitet, och att se värdet i det vi redan har, avslutar Helena.

Att skapa något som varar

I en värld där mycket är förgängligt står Boomerang för motsatsen. Här möts hantverk, tidlös design och innovation – och resultatet är plagg som håller i många år framöver.

Boomerang visar att framtidens mode inte handlar om att springa snabbare. Det handlar om att skapa något som varar.

Tex & bilder: Boomerang
www.boomerang.se

Boomerang 



Celpia revolutionerar industriell automation

Celpia utvecklar och tillverkar smarta moduler som revolutionerar hur manöverdon kopplas in i automatiserade produktionsmiljöer. Med sina patenterade ASi-moduler gör företaget det möjligt att ansluta tryckknappar, vred och lampor direkt till fältbusskabeln, utan traditionell trådning. Resultatet är upp till 80 procent snabbare installation, enklare felsökning och högre driftsäkerhet.



Bakom innovationen står Leif Carlsson, med lång erfarenhet som installationselektriker. Han arbetade i många år med uppbyggnaden och underhållet av Scania i Falun, innan han på 1990-talet startade egen verksamhet inom maskinbyggnation. Det var där han först kom i kontakt med ASi (Actuator Sensor Interface), ett enkelt och robust fältbussystem som gjorde installationer både smidigare och mer driftsäkra.

– Teknikutvecklingen gick snabbt och nya system introducerades hela tiden, men jag saknade en lösning som verkligen förenklade vardagen för oss elektriker. Touchpaneler hade sina fördelar, men i många situationer, som vid nödstopp eller arbete med handskar, var de helt enkelt inte tillräckliga. Jag ville hitta ett bättre sätt att ansluta traditionella vred och tryckknappar direkt till ASi-bussen, berättar Leif.

Idén blev startskottet till det som i dag är Celpia. Med stöd från ALMI och hjälp från Jontronic, grundades företaget.



Lösningar som sparar tid och pengar
Kärnan i Celpias innovation är deras patenterade kilkoppling som gör att moduler kan anslutas helt utan verktyg. I praktiken innebär det att installations-tiden minskar med hela 70–80 procent jämfört med traditionell trådning eller IO-moduler där varje ledare måste anslutas separat.

Celpias standardmodul (CMSTD) och säkerhetsmodul (CMSAFE, PLe, SIL4) kan monteras direkt på tryckknappar, omkopplare och indikatorer från de flesta ledande tillverkare som ABB, Siemens, Eaton, Schneider Electric, Omron, Allen Bradley och många fler.

En annan innovation är Celpia Cabinet Module, som kan hantera sex olika färger i samma enhet, med flera olika ljuslägen som blinkande, fading och intensivt sken. Det ger stor flexibilitet i användargränssnittet och sparar utrymme i styrskåp.

Smidigare drift och färre produktionsstopp

Förutom de stora tidsbesparingarna i installation, förenklar Celpias moduler även drift och underhåll. Tack vare ASi-standarden (IEC62026-2) finns inbyggd diagnostik som gör att status och eventuella fel kan övervakas direkt av styrsystemet. Varje modul har dessutom en lokal statusindikering som gör felsökning snabbare och mer träffsäker.

– Det innebär kortare stillestånd, mindre produktionsbortfall och framför allt

ett enklare arbete för tekniker och underhållspersonal, förklarar Leif.

Ett tydligt exempel är en kund i Texas, USA, som bygger frackinganläggningar. Där används Celpias moduler för att koppla samman signaler från givare, sensorer, vred och lampor till kontrollrummet. Tack vare modulerna blir installationen betydligt snabbare och felsökningen enklare, vilket sparar både tid och pengar i en mycket komplex miljö.

Fokus på marknadsbearbetning

Celpia har nu siktet inställt på att växa både i Sverige, Norge och på den europeiska marknaden. Under 2025–2026 kommer företaget att delta på flera industrimässor i Skandinavien, bland annat i Norrbotten, Luleå 24–25 september, samt på den stora SPS-mässan i Nürnberg, där de ska visa upp sina lösningar för en internationell publik.

– Vi vill möta användarna där de finns och visa på de enorma tidsvinster och besparingar som är möjliga. Framför allt ser vi stora möjligheter hos företag med automatiserad tillverkning, som fordonstillverkare, läkemedelsproducenter och

maskintillverkare, där det finns många knappar, vred och lampor och där kabeldragningarna är omfattande, säger Leif.

Innovation för en effektivare industri

Celpias resa visar hur erfarenhet från verklighetens utmaningar kan leda till banbrytande innovationer. Genom att kombinera enkelhet, effektivitet och smart teknik har företaget skapat lösningar som inte bara sparar tid och pengar, utan också bidrar till en mer driftsäker och framtidssäker industri.

– Vårt mål är att göra skillnad i vardagen för de som arbetar med automation. När installation går snabbare, felsökningen blir enklare och driften mer tillförlitlig, då frigörs resurser som kan användas till innovation och utveckling i stället för underhåll, avslutar Leif.

Text: Isabelle Ibérer
www.celpia.com

VI STÄLLER UT PÅ INDUSTRIMÄSSAN

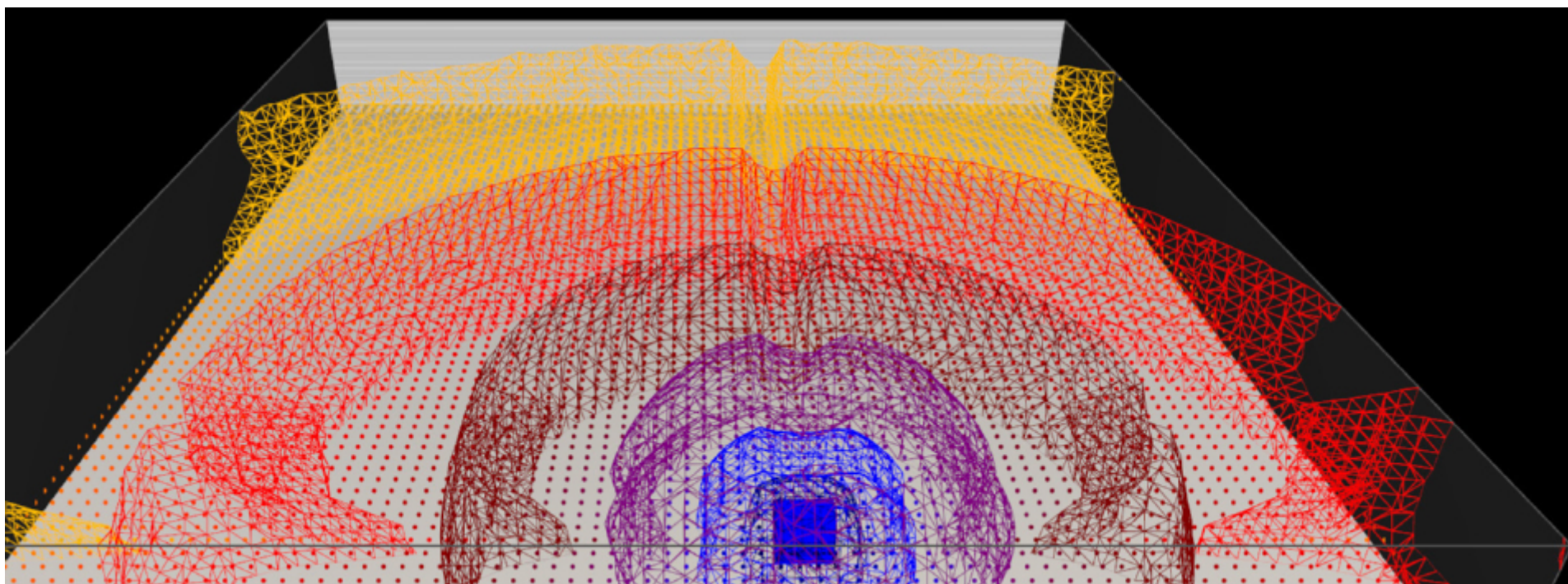
NORRBOTTEN • LULEÅ 24 - 25 SEP 2025

ARCUSHALLEN LULEÅ - ARCUSVÄGEN 61



Från ventiler till avancerade akustiklösningar

Med sin kombination av tekniskt kunnande, innovativt tänkande och starkt kundfokus fortsätter Eftech att positionera sig som en ledande aktör inom industriell ljuddämpning och avancerad luftbehandling. Genom uppdrag för bland annat Siemens Energy och Svenska Kraftnät har företaget visat sin förmåga att ta sig an komplexa projekt, från design och dimensionering till tillverkning och montage. Nu driver Eftech utvecklingen framåt med lösningar som möter framtidens krav på innovation, hållbarhet och miljö.



När Eftech AB grundades 2005, då under namnet EF Valves, låg fokus på försäljning av industriventiler för höga tryck och temperaturer. Men resan tog snart en ny riktning. Ett tidigt samarbete med österrikiska Glaunach Vent Silencer, specialister på ljuddämpare för ånga och gaser, blev startskottet för en förflyttning mot industriell ljuddämpning.

– Försäljningen av ljuddämpare ökade successivt och blev vår största produkt,

berättar Kent Erhagen, vd på Eftech. Idag står ljuddämpning för omkring 90 procent av omsättningen, medan specialventiler fortfarande finns kvar som en mindre del av sortimentet.

Skräddarsydda lösningar

I en bransch med höga krav på precision och hållbarhet sticker Eftech ut med sin tekniska kompetens, flexibilitet och helhetsansats. Företaget erbjuder allt från akustiska mätningar och flödesstudier till

projektering, tillverkning och montage.

– För många industrikunder är kunskapen om ljudproblematik begränsad. Därför är det viktigt att vi kan ta ansvar för hela projektet, från förstudie till garantimätning, berättar Kent.

Erfarenheten är avgörande. Akustik är ett komplext område där avancerade beräkningsprogram inte alltid räcker till. Det är i kombinationen av teori, teknik och mångårig praktisk kunskap som Eftech hittar lösningar på de svåraste problemen.

Bland de senaste uppdragen finns leveranser till Siemens Energy och Svenska Kraftnät, där Eftech ansvarat för design och byggnation av ljudhus och ljudväggar för stora transformatorer.

– Det var delvis en ny marknad för oss, med större omfattning och eget montage. Vi har ansvarat för hela kedjan, från dimensionering och design till tillverkning och installation. Det har varit en viktig milstolpe för oss, förklarar Kent.

Expansion mot nya branscher

Parallellt med energisektorn ser Eftech stora möjligheter inom kylning och ventilation av dator- och serverhallar, en snabbt växande marknad där behovet av energieffektiva och pålitliga lösningar är enormt.

– Vi samarbetar med det franska företaget SAI som har lång erfarenhet av just kylning och ventilation av serverhallar.

”Vi kan ta ansvar för hela projektet, från förstudie till garantimätning”

Genom det samarbetet kan vi tillföra deras expertis till våra svenska kunder, berättar Kent.

Framtidens krav driver innovation

Framåt ser Eftech en tydlig utveckling: skärpta miljökrav, högre krav på energieffektivitet och större fokus på människors hälsa och välmående.

– Ljud, kyla och ren luft är miljöfaktorer som påverkar oss alla. När kraven ökar på både industrin och infrastrukturen kommer behovet av våra tjänster bara att växa, avslutar Kent.

Text: Isabelle Ibérer
www.eftech.se



Duplex rostfritt stål utmanar kolstål och titan i de mest krävande miljöerna

När BUMAX lanserade BUMAX® DX 129 öppnade det upp en helt ny kategori inom höghållfasta fästelement. Produkten är världsunikt tillverkad av duplex rostfritt stål med styrka som matchar kolstålklass 12.9, men utan dess begränsningar.

Det svenska företaget BUMAX, med produktion i Sandviken kommun i Gästrikland, har gjort sig ett namn som "världens starkaste bulttillverkare". Företaget utvecklar och producerar avancerade fästelement i rostfritt stål för kunder inom bland annat energi, kemi, marin, transport och rymdindustrin. Genom nära samarbeten med globala aktörer levererar BUMAX lösningar som kombinerar styrka, säkerhet och korrosionsbeständighet, ofta i applikationer där traditionella material inte räcker till. BUMAX® DX 129:s lansering markerade starten för en helt ny kategori av höghållfasta fästelement.



”En skruv som kombinerar extrem hållfasthet med korrosionsbeständighet, något som tidigare inte funnits på marknaden”

–Jag har arbetat länge med duplexa rostfria stål inom stålindustrin och såg potentialen att använda det även för fästelement. Resultatet är en skruv som kombinerar extrem hållfasthet med korrosionsbeständighet, något som tidigare inte funnits på marknaden, säger Anders Söderman, CTO på BUMAX.

Ett rostfritt alternativ till kolstål
Kolstålskruvar i klass 12.9 har länge varit standard i industrin. Men de är spröda, känsliga för väteförspredning och helt utan korrosionsmotstånd. Med BUMAX® DX 129 får kunderna en lösning som både är starkare och mer hållbar.

–Vi har lyckats kallforma duplexstål till exceptionellt hög hållfasthet, med en brottgräns på minst 1200 MPa och en sträckgräns på minst 1080 MPa. Vi är världsunika på detta, berättar Anders.

Styrka och duktilitet i samma produkt
En av de största utmaningarna har varit att kombinera hög styrka med bibehållen

duktilitet, något som BUMAX® DX 129 klarar.

–Trots extremt hög hållfasthet uppfyller BUMAX® DX 129 förlängningskraven för en betydligt svagare A4-80-skruv, och har cirka 40 procent bättre brottförlängning än kolstål 12.9, förklarar Anders.

BUMAX har redan ersatt material som titan och nickelbaslegeringar i flera avancerade applikationer, bland annat används BUMAX® DX 129 inom rymdindustrin.

–Jämfört med titan kan vi erbjuda en starkare produkt till ett mer attraktivt pris och med kortare ledtider. När det gäller nickelbaslegeringar kan vi i många fall ersätta dem med en billigare lösning utan att kompromissa på korrosions- och hållfasthetskraven, säger Anders.

Snabbleverans till NASA

Ett uppmärksammat exempel på produktens kapacitet är när BUMAX på rekordtid levererade en specialvariant av BUMAX® DX 129 till NASA via forskningsinstitutet TNO.

– De behövde styrkan och en produkt som inte skär vid montering då de höga renhetskraven gjorde att traditionella smörjmedel inte kunde användas. Vi kunde leverera inom 24 timmar, något som hade

varit svårt med titan eller nickelbasmaterial, berättar Anders.

Längre livslängd i tester

För många industrier är prestanda i utmattningstester avgörande. Här har BUMAX® DX 129 visat sig överträffa alternativen.

–Vi har genomfört ett flertal tester där BUMAX® DX 129 visat mycket goda utmattningsegenskaper. I jämförelse med 12.9 erhöll vi till exempel cirka 30 procent längre livslängd, säger Anders.

Framtiden ser ljus ut för produkten. BUMAX ser inte BUMAX® DX 129 främst som en ny standard, utan som en problemlösare för industrins mest krävande behov.

–På så sätt kan vi bidra till bättre materialval, ökad säkerhet och mer hållbara lösningar, avslutar Anders.

Text: Isabelle Iberer
www.bumax-fasteners.com



BUMAX®

Profilen

Techin Solutions

– entreprenörsdrivet IT-bolag som låter tekniken tjäna människan

När Techin Solutions grundades 2012 var ambitionen tydlig: att skapa ett konsultbolag där IT-entreprenörer själva äger, driver och utvecklar verksamheten. Med en unik modell för delat ägarskap har bolaget lyckats attrahera både erfarna konsulter och nya talanger, och samtidigt byggt en kultur präglad av innovation, transparens och entreprenörsanda.

Vi ville skapa ett IT-konsultbolag där konsulterna inte bara är anställda utan också medskapare och delägare, berättar grundaren Juuso-Pietari Sillanpää. Inom andra tjänstebranscher, som advokat- eller revisionsbyråer, är det människorna som är produkten. Samma synsätt ville vi applicera på IT-branschen. Idag är omkring 75 procent av medarbetarna delägare i Techin Solutions, en modell som skapat engagemang och långsiktighet. VD Jonathan Sparring förklarar:

– Vi har total öppenhet och transparens. Alla får vara med och påverka bolagets framtid, vilket gör att vi drar åt samma håll.

I framkant av innovation med människan i centrum

Techin Solutions är specialister på Microsofts molnlösningar och arbetar dagligen med innovation, automatisering, integration och datavisualisering inom Azure och M365. Bolaget har varit med sedan de allra första plattformarna introducerades, långt innan Azure var ett etablerat begrepp.



Men även om tekniken utvecklas i rekordfart menar Jonathan att det är viktigt att aldrig tappa fokus på människan.

– Teknik ska vara ett verktyg och ett stöd för människor, inte ett substitut för relationer. Vår styrka är att vi kan mappa ny teknik mot kundernas specifika mål, vare sig det handlar om effektivisering, kostnadsbesparing eller att snabbt nå marknaden.

Ett tydligt exempel var under pandemin, då Techin Solutions konsulter arbetade med regionerna för att snabbt möjliggöra effektiva vårdflöden med hjälp av M365 och Azure. Där blev ”time-to-market” helt avgörande för samhällsnyttan, säger Juuso.

Tillväxt utan traditionell försäljning

Trots att bolaget aldrig haft en säljare har Techin Solutions vuxit stadigt. Tillväxten har främst drivits av nöjda kunder och

partners som spridit bolagets rykte vidare. Men nu väntar nästa steg.

– Vi planerar faktiskt att ta in vår första säljare inom kort, berättar Jonathan. Samtidigt vill vi behålla det som gör oss unika, vårt entreprenörsdriv och vårt fokus på att främja innovation snarare än att maximera affärer.

En kultur av gemenskap och entreprenörskap

Internt beskriver både Jonathan och Juuso företaget som prestigelöst och drivet av en genuin vilja att hjälpa. Medarbetarna uppmuntras att ta initiativ och utveckla både sig själva och bolaget.

– Många av oss har känt varandra i över tio år, och den starka gemenskapen är en av våra största styrkor, säger Juuso.

Att bolaget nu även expanderat internationellt, med kontor i Norge och planer på

fler marknader, visar att Techin Solutions är redo för nästa nivå.

– Vi är fortfarande små jämfört med de stora aktörerna, men vår ambition och vilja att skapa verklig nytta med hjälp av teknik överträffar nog de flesta, avslutar Jonathan.

Text: Isabelle Iberer
www.techin.se

”Teknik ska vara ett verktyg och ett stöd för människor, inte ett substitut för relationer.”

Beyond Frames – leder XR-revolutionen från Stockholm till världen

Marknaden för XR (Extended Reality) växer explosionsartat. Prognoser visar på en ökning från cirka 184 miljarder USD 2024 till hela 1,6 biljoner USD 2032, med en årlig tillväxttakt på över 30 procent. Det kräver nytänkande aktörer som kan navigera i den snabbväxande utvecklingen. Där har Beyond Frames, med bas i Stockholm, tagit en ledande position.

Till skillnad från traditionella spelutgivare använder Beyond Frames en modell skräddarsydd för XR. Att kopiera gamla publiceringsformat fungerar inte i en bransch som kräver ny kompetens, specialiserade marknadsstrategier och en djup förståelse för teknik och spelarnas beteenden.

–Vi har byggt en kombination av affärsmodeller, teknik och talang för att hjälpa studios att lyckas inom XR. Både de som redan är etablerade och de som vill ta steget in, säger Ace St. Germain, VD och koncernchef för Beyond Frames Entertainment. Med 17 års erfarenhet från den amerikanska spel- och underhållningsindustrin, inklusive ledande roller på Twitch (Amazon), Sony PlayStation och Twitter, leder han bolagets satsning på XR-segmentet.

Globalt nätverk

Trots sitt svenska ursprung lockar Beyond Frames till sig samarbeten från hela världen. Hemligheten är tillit och alignment: utvecklare ser att bolaget förstår XR och kan hjälpa deras projekt att nå en global publik.

–Vi erbjuder inte bara spelutgivning, utan också resurser, relationer och teknisk expertis. Det gör oss till en attraktiv partner oavsett var studion befinner sig, menar Ace.



Ace St. Germain, VD och koncernchef
Beyond Frames Entertainment



Innovation som erkänns

Beyond Frames är noterat på Spotlight Stock Market och har uppmärksammats på Deloitte Technology Fast 500 EMEA-listan. Det är ett bevis på innovationskraften och den tillväxtstrategi som bolaget driver.

–Vår största möjlighet är också vår största utmaning, att hålla jämna steg med den innovation som driver vår kategori framåt. När techjättar investerar miljarder i AI-drivna glasögon för vardagsanvändning blir vår roll som publicist och studionätverk ännu viktigare, säger Ace.

Mer än spelutgivning

Beyond Frames kombinerar finansiering med tekniskt och kreativt stöd. Det minskar trösklarna för XR-utveckling och gör att studios vågar ta större kreativa risker. Resultatet blir snabbare innovationscykler, starkare produkter och bättre upplevelser för spelarna.

Med interna studios som Cortopia, Moon Mode och Odd Raven, i kombination med externa samarbeten, skapas ett dynamiskt utbyte av idéer. Internt testas gränserna för XR-design, medan externa partners



tillför nya perspektiv, en kombination som ständigt höjer ribban för vad XR kan vara.

I framtiden blir XR mainstream

Inom fem år väntas XR slå igenom brett. Headsets blir lättare, billigare och mer spridda. Den största förändringen sker inom sociala och bestående upplevelser, där digitalt och fysiskt sömlöst blandas.

–Mixed reality kommer att stå i centrum. XR-underhållning kommer inte bara att vara möjlig, den kommer att vara nödvändig. Och vi vill vara med och definiera dessa upplevelser, avslutar Ace.

XR-industrin befinner sig i en fas av snabb tillväxt och transformation. För utvecklare som vill driva innovation eller företag som vill ta steget in i XR är Beyond Frames en strategisk partner som kombinerar kunskaper, resurser och global räckvidd och som bidrar till att forma framtidens digitala underhållning.

Text: Isabelle Ibérer
www.beyondframes.com

”Mixed reality kommer att stå i centrum. XR-underhållning kommer inte bara att vara möjlig, den kommer att vara nödvändig.”





Erik Einarsson, VD Gerdmans Inredningar

Gerdmans Inredningar – skapar arbetsmiljöer som håller i generationer

Med över 75 år i branschen har Gerdmans Inredningar etablerat sig som en av Nordens ledande aktörer inom arbetsplatsinredning. Från de tidiga åren som leverantör av kontors- och industrimöbler, till dagens breda sortiment och rådgivningstjänster, har företagets drivkraft alltid varit densamma: att skapa arbetsmiljöer som förenar funktion, estetik och hållbarhet. "Vi förstår att varje arbetsplats har sina egna utmaningar och behov, därför måste våra lösningar vara lika flexibla som våra kunder," säger vd Erik Einarsson.

Gerdmans har under åren byggt upp en kultur där förbättring är en naturlig del av vardagen. Innovation handlar inte bara om nya produkter, utan lika mycket om hur man möter kunder och utvecklar tjänster. Det breda sortimentet, som sträcker sig från ergonomiska kontorsstolar och höj- och sänkbara skrivbord till kompletta lager- och verkstadsinredningar, är resultatet av decennier av lyhördhet för kundernas behov. Genom att kombinera rådgivning med ett starkt fokus på kvalitet och hållbarhet, skapas lösningar som är byggda för att hålla, både idag och imorgon.

– Vårt mål är alltid att leverera mer än bara produkter. Vi vill skapa en arbetsmiljö som faktiskt förbättrar människors vardag, säger Erik.

Hållbarhet som strategisk tillväxtmotor
Hos Gerdmans är hållbarhet inget marknadsföringsord, det är en strategisk del av hela affären. Företaget erbjuder sju års garanti på sina produkter, arbetar med transparent hållbarhetsdata på produkt-nivå och har belönats med en EcoVadis Silver Rating för sitt arbete inom miljö, etik och socialt ansvar. För kunderna betyder det att de kan fatta välgrundade beslut som stödjer både deras klimatmål och affärsstrategi. Snart kommer även produktcertifieringar och hållbarhetsdata att vara synliga direkt i sortimentet online, vilket gör det ännu enklare att göra medvetna val.

– Det handlar om transparens. Vi vill ge rätt information vid rätt tillfälle, så att varje inköp kan bidra till en mer hållbar arbetsplats, påpekar Erik.

En utmaning är att säkerställa hållbarhet i hela leverantörskedjan. Gerdmans arbetar aktivt med att kartlägga och förbättra sina inköpsprocesser, men då det är ett komplext arbete kräver det långsiktiga insatser.

– Vi har fortfarande mycket att lära och behöver ständigt utmana vårt sätt att arbeta med våra leverantörer för att hitta mer hållbara lösningar, säger Erik.

En garanti som gör skillnad
Att erbjuda sju års garanti är inte bara generöst, det är också ett konkret bidrag till en mer hållbar värld. En lång livslängd på produkterna innebär färre nyinköp och därmed minskade utsläpp. Samtidigt ger det kunderna bättre kontroll över sina kostnader och trygghet i sina investeringar.

– Det är ett tydligt exempel på hur man kan förena hållbarhet med ekonomisk smarthet, säger Erik.

Rådgivning som skapar värde på flera plan
Gerdmans kostnadsfria rådgivning är en annan viktig del av erbjudandet. Genom att noggrant kartlägga kundens behov kan företaget skräddarsy lösningar som stärker arbetsmiljön, främjar hälsa och förbättrar företagskulturen. Rådgivningen utgår från ett helhetsperspektiv där ergonomi, trivsel och funktion går hand i hand med miljöhänsyn och långsiktighet.

– Vi ser det som en investering i både människor och verksamheter. En välpla-

nerad arbetsmiljö gör skillnad för produktiviteten, arbetsglädjen och företagets hållbarhetsprofil, menar Erik.

Som en del av TAKKT Group är Gerdmans anslutet till Science Based Targets Initiative, vilket innebär ett åtagande att mäta och minska hela koncernens klimatpåverkan.

– Att vara del av en koncern som tar klimatfrågan på största allvar stärker vår roll som hållbar partner till våra kunder, säger Erik.

Relationer som håller över tid
För Gerdmans handlar innovation och hållbarhet lika mycket om relationer som om produkter. Företaget satsar på långsiktiga samarbeten med kunder, leverantörer, medarbetare och miljön.

– Vi vill vara en partner som gör skillnad varje dag. Med engagemang, flexibilitet och ett personligt bemötande skapar vi arbetsmiljöer som håller för framtiden, avslutar Erik.

Text: Isabelle Ibérer
www.gerdmans.se

Gerdmans



Bygga tillfälligt – för evigt

C3C:s cirkulära betongkoncept Wonderwall kan förändra byggbranschen i grunden

Byggbranschen är en av Sveriges största klimatbovar, men vad händer om det vi tidigare kallade avfall i stället blir framtidens resurs? Med Wonderwall presenterar C3C en lösning som kan förändra både hur vi bygger och hur vi ser på hållbarhet.

Mitt i detta omställningstryck lanserar C3C sitt banbrytande koncept *Wonderwall*, ett cirkulärt byggsystem som kan byggas, demonteras och byggas upp igen. Ett flexibelt system där spillbetong från gjutningar inte längre blir avfall, utan en resurs för framtidens byggande.

– Vi brukar kalla det att bygga tillfälligt – för evigt. Våra block kan leva flera liv, och det öppnar för helt nya sätt att tänka kring stadsutveckling, flexibilitet och hållbarhet, säger Ylva Eriksson, formgivare och projektledare på C3C.

Från avfall till resurs

Idén till Wonderwall föddes på en betongstation. Dag efter dag rullade betongbilar tillbaka med oanvänd betong i tankarna som hällades ut i högar, fick stelna och till slut skickades på deponi.

– Det var ett enormt resursslöseri som vi inte kunde blunda för. Genom Wonderwall tar vi hand om den betongen, gjuter den i block och förvandlar den till en resurs istället för ett problem, berättar Ylva. Resultatet är C3C-block som inte bara är robusta och hållbara, utan också cirku-

lära. De kallmuras, vilket betyder att de staplas utan murbruk. Det gör att hela konstruktioner kan plockas ner, flyttas och byggas upp på nytt, gång på gång.

Flexibilitet – en ny form av hållbarhet
Traditionellt byggande utgår från permanentens. Vi bygger för ett behov som finns här och nu, och låser fast oss i det. Men vad händer när behoven förändras?

– Om vi tittar på historien ser vi hur snabbt samhällen kan förändras. Bilen har under hundra år format om hela våra städer. Idag ser vi nya skiften framför oss: klimatförändringar, nya energisystem, ändrade levnadsmönster. Vi tror att flexibilitet är den nya hållbarheten. Med Wonderwall kan vi möta de skiftena utan att riva och kassera, vi bygger vidare med samma material, säger Ylva.

Ett exempel är det svenska försvaret. När det monterades ned på 90-talet revs anläggningar, skyddsvallar och murar. Med Wonderwall hade samma block kunnat leva vidare i nya samhällsbyggnadsprojekt, och nu, när försvaret åter växer, skulle de enkelt kunna flyttas tillbaka.

Från murar till vertikala trädgårdar

Wonderwall är mer än ett byggsystem, det är också en arkitektonisk verktygslåda. Blocken kan anpassas och formas för att skapa miljöer med både funktion och estetik.

I täta stadsmiljöer kan murarna bli gröna väggar som gynnar biologisk mångfald, sänker temperaturen och skapar grönska där det annars inte får plats. På en skolgård kan block med djupa indrag förvandlas till små kojor för lek. Och vill man låta en stödmur smälta samman med byggnadernas arkitektur kan fasadtegel gjutas in direkt i blocken.

– Vi menar att estetik är en del av hållbarheten. Vackra miljöer tas om hand på ett helt annat sätt. När människor känner stolthet över sin omgivning ökar också viljan att vårda och bevara den, förklarar Ylva.

Miljönytta i praktiken

Genom att ta hand om spillbetongen direkt vid betongstationen minskar behovet av deponi samtidigt som klimatpåverkan reduceras. Det blir mindre avfall, färre transporter och ett mer resurssmart byggande.

”Vi tror att flexibilitet är den nya hållbarheten. Med Wonderwall kan vi möta de skiftena utan att riva och kassera, vi bygger vidare med samma material”

Blocken är dessutom oarmerade, vilket gör att deras livslängd sträcker sig över generationer. Samtidigt kan de cirkulera vidare, från stödmurar och industribyggen till landskapsarkitektur och urbana miljöer.

– Det handlar om att tänka nytt: från linjärt till cirkulärt. Att se avfall som resurs och permanentens som möjlighet till flexibilitet, säger Ylva.

En vision för framtiden

Med Wonderwall vill C3C visa att det går att bygga på ett sätt som är både robust och föränderligt. Att tillfälliga lösningar inte behöver vara kortlivade och att hållbarhet handlar lika mycket om estetik, gemenskap och flexibilitet som om materialval.

– Vi ser framför oss en byggsektor som är cirkulär, resiliënt och redo för framtidens skiften. Våra block kan stå i decennier, men också flyttas till nästa projekt när behoven ändras. Det är det vi menar med att bygga tillfälligt – för evigt, avslutar Ylva.

Text: Isabelle Ibérer
www.c3c.se

C3C





Lotta Sundell, Tomas Östling, Ulf Annerberg, Gustaf Sylvén, Fotograf: Gustaf Sylvén

Framtidens lärande där teknik, kultur och människor möts

Sverige står inför en tydlig kompetensbrist. För många företag är det svårt att hitta rätt kompetens, och förutsättningarna förändras så snabbt att det blir en utmaning att hänga med. Learntech kombinerar tekniskt kunnande, erfarenhet och innovativt tänkande för att hjälpa organisationer att utveckla sina medarbetare och hela verksamheten och samtidigt skapa verklig effekt i vardagen.

Reskillning och upskilling är ord på allas läppar. Men enligt Learntech krävs mer än utbildningar och kurser. För att vi som individer, organisationer och nation ska vara konkurrenskraftiga behöver vi innovera sättet vi lär oss på med AI, digitalisering och ett lärande mindset.

– Man kan prata om lärande som ett ekosystem. Ibland menar man teknik, ibland en större helhet. Det viktiga är att olika metoder samverkar så att lärandet växer över tid, säger Ulf Annerberg, Senior Learning & Performance Consultant.

Nya verktyg – nya möjligheter

I detta ekosystem ryms både traditionella och innovativa inslag, från samtal och coaching till digitala kurser, VR och AI. Tekniken öppnar för mer engagerande upplevelser, men det verkliga värdet uppstår när den kombineras med kultur och människor.

– Efter pandemin har möjligheterna till digitalt lärande blivit mycket större. Vi kan mötas i nya sammanhang och kombinera digitala och fysiska möten för att skapa flexibilitet. Läger man dessutom till det agila arbetssättet där reflektion och lärande i slutet av varje arbetsperiod är centralt, får man en modell som gör att



vi lär av varandra snabbare och utvecklas kontinuerligt, säger Tomas Östling, Strategic Learning Consultant.

AI och personligt lärande

Även AI spelar en avgörande roll. Det handlar inte längre om att göra utbildningar mer effektiva, utan om att helt skraddarsy dem efter individens behov.

– När AI på riktigt integreras i läroprocesserna kan vi personalisera lärandet fullt ut. Det blir väldigt spännande att följa, säger Ulf.

Kultur som grund

Men tekniken räcker inte. Långsiktig framgång bygger på en kultur där nyfikenhet, delning och utveckling uppmuntras.



– Ledare behöver visa vägen, skapa trygghet och ge medarbetarna utrymme att växa. Annars stannar lärandet lätt vid enstaka utbildningsinsatser, säger Lotta Sundell, Senior Learning & Performance Consultant.

Hon ser också en styrka i generationsväxlingen:

– Yngre medarbetare har ett helt annat förhållningssätt, de lär sig via sociala medier, nätverk och snabba format. Om vi kombinerar det med erfarenheten från äldre generationer skapar vi en kraftfull dynamik.

Framtidens vinnare

Learntech är överens om att de företag som bygger en lärandekultur också är de

som blir framtidens vinnare. Det handlar inte bara om kompetensförsörjning, utan om innovationskraft och konkurrensfördelar.

– Företag som lyckas med detta får det försprång som krävs för att ligga före. De som lär sig snabbare än andra blir också mer innovativa, säger Ulf.

Visionen är att lärande inte ska vara något man bokar in, utan en självklar del av vardagen.

– I slutändan handlar det om människor. När vi skapar arbetsplatser där man både kan och vill utvecklas varje dag, då bygger vi organisationer som inte bara följer förändringen, utan leder den, avslutar Lotta.

Text: Isabelle Ibérer

Om Learntech

• Vad vi gör: skapar ett lärande som ger resultat genom att kombinera teknik, pedagogik och en stark lärandekultur.

• Vårt erbjudande: vi stöttar hela vägen från att komma igång med digitalt lärande till att bygga långsiktiga strategier och förändra hur kompetens utvecklas.

www.learntech.se





Tailor Store revolutionerar modeindustrin med teknologi och hållbarhet

Från en IT-praktik på Sri Lanka till att bli en internationell modeutmanare. Tailor Store har på drygt två decennier etablerat sig som en pionjär inom skräddarsytt mode. Företaget, grundat av Magnus Loodberg och hans vän Mats-Ola Ström, har lyckats kombinera avancerad teknologi med genuint hantverk för att lösa ett av modeindustrins mest grundläggande problem: dålig passform.

Historien om Tailor Store börjar i början av 2000-talet. Under en IT-praktik på Sri Lanka upptäckte Magnus de lokala skräddarnas hantverk och insåg att det fanns en enorm potential i att kombinera traditionell skräddarkonst med digitala lösningar. Väl hemma i Sverige tog han kontakt med Mats-Ola, som hade erfarenhet av webbutveckling. Till sammans lade de grunden för det som idag är en global verksamhet. Konceptet

började som en liten digital plattform för skräddarsydda skjortor men har idag vuxit till en affärsidé som utmanar hela modebranschens sätt att tänka.

– Massproducerade kläder i standardstorlekar passar sällan perfekt. Vår vision har alltid varit att göra skräddarsydda kläder tillgängliga för alla, berättar Magnus.

Algoritmer som mäter utan måttband
Kärnan i Tailor Stores verksamhet är den egenutvecklade algoritm som gör det möjligt att skapa en perfekt passform för varje kund, utan att denne behöver ta fram ett måttband.

–Det enda kunden behöver göra är att ange längd, vikt och några få passformspreferenser. Resten sköts av vår algoritm som bygger på över 20 års insamlad data om kroppsmått och kundpreferenser, förklarar Magnus.

Med hjälp av denna datadrivna metod kan företaget garantera en skräddarsydd känsla i varje plagg, något som traditionellt varit förbehållet exklusiva skräddare.

Hållbarhet i praktiken

Modeindustrin är ökad för sin överproduktion, lagerhållning och korta livscykler på kläder. Tailor Store har valt en helt annan väg. Företagets affärsmodell bygger på så kallad made-to-order, vilket

innebär att inget plagg tillverkas förrän en kund har lagt en beställning.

– Vi producerar bara det som faktiskt används. Det innebär inga lager, ingen överproduktion och minimalt svinn. Eftersom kläderna dessutom sitter perfekt, används de också mer och under längre tid. Det är hållbarhet i praktiken, säger Magnus.

Resultatet är en betydligt mer resurseffektiv produktionskedja, något som idag framstår som ett av företagets starkaste konkurrensfördelar.

Egna fabriker skapar kontroll och transparens

En annan nyckel till Tailor Stores framgång är den egna produktionen på Sri Lanka. Företaget driver i dag två fabriker med omkring 400 anställda och ett lokalt management-team som ansvarar för den dagliga driften.

– Att vi äger hela produktionskedjan ger oss full insyn och kontroll, både när det gäller kvalitet och arbetsförhållanden. Vi kan säkerställa att våra medarbetare arbetar under schyssta villkor samtidigt som vi håller en hög och jämn kvalitet i produktionen, betonar Magnus.

Att kombinera digital precision med hantverkstradition har blivit något av Tailor Stores signum. Vid varje arbetsstation i

fabrikerna finns en surfplatta som visar kundens unika mått och designval. På så sätt vävs kunddata sömlöst samman med skräddarens skicklighet.

Global expansion och ännu smartare teknik

Tailor Store startade i liten skala i Sverige, men tack vare sin digitala affärsmodell har bolaget kunnat skala internationellt. Redan från början hade verksamheten en global ambition, och idag är företaget väl etablerat på flera marknader.

– Vi ser en ljus framtid framför oss. Vår affärsidé med perfekt passform, personalisering och snabba leveranser är mer relevant än någonsin, säger Magnus.

Företaget siktar nu på att ytterligare förfinas sin teknologi och fortsätta digitaliseringen av hela produktionskedjan. Samtidigt pågår ett arbete med att bredda produktutbudet bortom skjortor och klassiska plagg.

–Vi tittar ständigt på nya produktkategorier och på hur vi kan utveckla våra algoritmer för att göra kundresan ännu enklare. Vårt mål är att fortsätta växa globalt och att samtidigt sätta en ny standard för hur hållbart mode kan se ut, avslutar Magnus.



Magnus Loodberg, grundare av Tailorstore

Från skogsbruk till världsledande inbrottsskydd

Engtex är ett svenskt innovationsföretag som har sitt ursprung i skogsindustrin på 1980-talet. Då började företaget utveckla världsledande sågskyddsmaterial för skyddskläder till skogsbrukare, material som kunde stoppa motorsågar och därmed rädda liv. Denna tekniska kompetens har sedan lett till nästa generations säkerhetslösningar: Avertic Armour, en patenterad textil som idag förstärker väggar, dörrar, säkerhetsskåp och bankvalv och skyddar mot eldrivna verktyg som vinkelslipar och bormaskiner.

Engtex skapar lösningar som kan fördröja inbrott även mot de mest avancerade elverktygen. Kombinationen av låg vikt, hög motståndskraft och enkel integration gör materialet till ett alternativ som förändrar sättet vi tänker på säkerhet.

–Vår bakgrund i skogsindustrin har gett oss ett tekniskt kunnande som vi nu applicerar på inbrottsskydd. Vi ser textil som ett helt nytt sätt att förstärka konstruktioner utan att göra dem tunga eller svårhanterliga, säger Patrik Johansson, VD för Engtex.

Ett nytt sätt att tänka säkerhet

Till skillnad från traditionella byggmaterial som gips och tunn plåt, som kan brytas igenom på sekunder, fördröjer Engtex textilt inbrottsförsök avsevärt.

–Vid inbrott är tiden avgörande. Ju längre det tar för gärningspersonen att forcera materialet, desto större är chansen att de avbryter eller upptäcks, säger Hampus Suomela, affärsområdeschef.

Materialets låga vikt är en annan styrka. Den gör det möjligt att integrera hög säkerhet på ett diskret sätt, utan att konstruktionen blir tung eller svårmonterad. För arkitekter, byggbolag och transportföretag innebär detta att man kan förstärka väggar, dörrar och andra kritiska punkter utan att kompromissa med design eller hanterbarhet.



Anpassat för moderna hotbilder

Brottslingar använder idag mer avancerade verktyg än tidigare, och standarder för inbrottsskydd har uppdaterats för att möta dessa förändringar. Den senaste versionen av SSF 1047 klass 4 inkluderar nu verktyg som slagbormaskin, tigersåg och

vinkelslip, redskap som ofta används vid moderna inbrott. Engtex textil är redan anpassad för att möta denna utveckling.

–Vi tror att framtidens säkra bygglösningar kommer att kombinera traditionella byggmaterial med innovativa förstärkningar. Textil har en självklar roll här, säger Patrik.

Mångsidiga användningsområden

Engtex material används redan inom högvärdestransporter, säkerhetsskåp och inbrottsskyddande väggar och dörrar. Potentialen inom bygg och fastighet är stor, särskilt för att förstärka svaga punkter som gipsväggar och plåtpartier. Materialet kan integreras både diskret och som en synlig signal om robust säkerhet, beroende på kundens behov.

–Vår textil fungerar i båda fallen. Den är lätt att montera och kan appliceras i byggnader, fordon och andra konstruktioner där låg vikt är avgörande, säger Hampus.

Med sin kombination av låg vikt, hög motståndskraft och tekniskt kunnande från skogsbrukets säkerhetslösningar, är

Engtex på väg att definiera en ny standard för inbrottsskydd, både i Sverige och internationellt.

Text: Isabelle Ibérer
www.averticarmour.com

”Vi tror att framtidens säkra bygglösningar kommer att kombinera traditionella byggmaterial med innovativa förstärkningar. Textil har en självklar roll här”



AVERTIC
ARMOUR



Framtidens arbetsmarknad kräver nya lösningar

Kompetensbristen i Sverige är inte längre en framtidsfråga, den är här och nu. Företag kämpar med att hitta rätt kompetens samtidigt som arbetsmarknaden förändras i grunden. Drivkrafter som digitalisering, AI och global konkurrens gör att efterfrågan på specialister växer snabbt, samtidigt som traditionella roller försvinner eller förändras. –Vi ser tydligt att förmågan att planera för framtida kompetensbehov blir avgörande för företagens konkurrenskraft, säger Jörgen Lindeborg, Interim Head of Market Unit Sweden på Ework Group.

Ework Group beskriver sig som en oberoende konsult- och kompetenspartner. Det innebär att de fungerar som länken mellan konsulter, frilansare och konsultbolag på ena sidan, och företag med behov av extern kompetens och expertis på den andra.

– I stället för att ett företag måste handla upp konsulter från flera olika parter med olika avtal, blir vi oftast en enda partner. Kunden får ett avtal, vi tar helhetsansvar för konsultinköpet och sköter all administration. Det är en lösning som sparar tid, minskar risk och skapar ökad flexibilitet, säger Jörgen och tillägger, men vi agerar även konsultleverantör jämte andra hos kunden emellanåt.

Med över 25 års erfarenhet av att bemanna upp projekt har Ework byggt en modell

som kombinerar marknadsbredd med expertis från över 50 olika länder idag. De har inga egna konsulter anställda, vilket innebär att de kan hämta kompetens från hela marknaden och alltid matcha rätt person till rätt uppdrag.

Strategic Workforce Planning – framtidens konkurrensfördel

Eworks erbjudande handlar inte enbart om att leverera konsulter här och nu, utan också om att hjälpa företag att planera långsiktigt. I programmet "Future Workforce Readiness" får kunderna stöd i att kartlägga kompetensgap, analysera trender och skapa strategiska planer för de närmaste tre till fyra åren.

– 75 procent av företagen arbetar fortfarande bara med kortsiktig bemanning,

”Digitala färdigheter har idag en halveringstid på bara 2,5 år. Det betyder att det du lärde dig för tre år sedan redan riskerar att vara föråldrat”

Men verkligheten är att kompetens tar tid att bygga. Utan en tydlig plan riskerar man att stå stilla när marknaden rör sig framåt, säger Jörgen.

AI förändrar spelplanen

En särskild drivkraft bakom den förändring vi ser är AI. World Economic Forum uppskattar att AI kan bidra till att 170 miljoner nya jobb skapas fram till 2030, samtidigt som 92 miljoner roller kommer att försvinna av samma anledning.

– Digitala färdigheter har idag en halveringstid på bara 2,5 år. Det betyder att det du lärde dig för tre år sedan redan riskerar att vara föråldrat. Här kan vi hjälpa företag att identifiera vilka kompetenser som behövs framåt och hur de ska kombineras med AI-stöd, säger Jörgen.

Från volym till resultat

Ework ser också en tydlig förskjutning i hur kunderna köper in kompetens. Tidigare handlade det ofta om stora volymer av konsulter. Nu efterfrågas allt oftare specialistkompetenser och resultatbaserade kontraktsformer, som Statement of Work, där leverantören ansvarar för leveransen av ett färdigt resultat snarare än timmarna som läggs ner.

– För våra kunder handlar det om att få större värde för investeringen, samtidigt som de behåller flexibiliteten, förklarar Jörgen.

Har företagen råd att vänta?

Förändringarna på arbetsmarknaden går snabbt och osäkerheten är stor. Men en

sak är tydlig: kompetens är nyckeln till att lyckas, oavsett om den är mänsklig eller i kodform.

– Vi vill skapa en känsla av handlingskraft hos våra kunder. Frågan är inte längre om man ska börja arbeta strategiskt med sin kompetensförsörjning, utan när. Och vår erfarenhet är att de företag som agerar tidigt står betydligt bättre rustade för framtiden, avslutar Jörgen.

Text: Isabelle Ibérer

**Läs mer i rapporten
Trends Towards 2030 på
www.eworkgroup.com**



Jörgen Lindeborg, Interim Head of Market Unit Sweden på Ework Group



FASADER SOM HÅLLER, TRÄ SOM BERÖR

Mobility Innovation Destination Torslanda – Arkitekt: Henning Larsen. Fasad: Fasadglas Bäcklin AB, bARK Timber Facade System

Bild: Henning Larsen

SVENSK INNOVATION I TRÄ

Ett klimatsmart fasadsystem i limträ – testat, godkänt och byggt för att hålla. Vi förenar arkitektonisk frihet med teknisk trygghet och levererar en helhetslösning från ritning till färdig fasad. Stabilt, hållbart och snyggt – gjort i Småland.

I branschen kallas bARK redan för "original". Systemet har satt en ny standard för hur trä kan användas i moderna fasader. Oavsett de fina orden är det tydligt att där bARK används får projekten något extra. Visionen realiserar, hållbarhetsmålen möts och ett hus blir byggt för att hålla.

I Göteborg reser sig Habitat 7 – ett kontorshus i nio våningar, byggt i trä mitt i ett hav av stål och betong. Ambitionen var att skapa en fasad som klarade klimatvisionen och samtidigt mötte alla praktiska krav. Med bARK gick det att kombinera fabriksstillverkade moduler med platsbyggda lösningar, utan att arkitekterna behövde ge avkall på gestaltningen. Resultatet blev en byggnad som ser ut som på ritbordet – något som inte är självklart i komplexa projekt.

Ett helt annat exempel är Mölndals stads-hus. Här ville arkitekterna återställa den ursprungliga glasfasaden från 60-talet och ge byggnaden tillbaka sitt ljus. Utmaningen låg i att skapa en fasad som både hedrade den klassiska arkitekturen och levde upp till dagens krav. Lösningen växte fram i nära dialog, där bARK:s CNC-bearbetning och höga precision gjorde det möjligt att ta fram slanka träprofiler som återgav 60-talets formspråk – men med den kvalitet och hållbarhet som krävs idag.

Och i Torslanda växer Volvo Cars nya campus fram – en arbetsmiljö inspirerad av skogen intill. Här är träfasaderna mer än bara ett materialval, de binder samman byggnaderna med landskapet och blir en symbol för företagets omställning. Att

världsledande arkitektkontor väljer att samarbeta med bARK säger något om systemets attraktionskraft – det är en plattform som gör det möjligt att förverkliga stora idéer, utan att tappa fotfästet i verkligheten.

Samtidigt finns samma tanke i ett mer tillgängligt format. Med konceptet Click and Build kan även glasmästare och lokala entreprenörer ta steget in i träfasader – en lösning som öppnar för nya affärer och fler byggnader med lägre klimatavtryck.

Oavsett skala handlar bARK om samma sak. Att skapa byggnader som håller – estetiskt, tekniskt och klimatomåttligt.



Fasadglas Bäcklin AB
www.fasadglas.se