

INNOVATIVA FÖRETAG



WENDELIN MEDIA
MAJ 2023

BRANDSKYDD
FRITT FRÅN
PEAS (7)

ZIPFORCE
REVOLUTIONERAR
ELCYKELBRANSCHEN
(5)

DRONECENTER
SWEDEN
(Se baksidan)

MFK:
"FÖRETAG TAR HAND
OM SIN EGEN
ENERGIFÖRSÖRJNING
I FRAMTIDEN" (10-11)

PROFILEN:

Läkaren & entreprenören

LARS-GÖRAN KJELLIN

*"Vill erbjuda vård och hälsa
på kundens villkor" (8)*

NÖDEN ÄR UPPFINNINGARNAS MODER

”Allt har ett sammanhang, från minsta miljögivare till att rädda strömmingen och bottenhavet till kommande generationer.” Det menar Erik Moebius, en av grundarna av företaget Hemomatik och Endlessgreen.

Citat jag som pensionär 78 år och jobbar på distans lever efter: ”Think Global act Local”. Man måste kunna leva där man står. Om man flyr från verkligheten kommer man vid överlevnad tillbaka till samma punkt då planeten är rund och inte så stor som nästan 8 miljarder människor tror. Ett annat citat är: ”I prefer Action before talking”, tiden är mer värdefull än pengar.

Hemomatik producerar och säljer givare sedan 50 år tillbaka och har de sista två åren börjat ta fram givare för miljö och hållbarhet.

När pandemin kom började jag att arbeta hemifrån och bildade då **endlessgreen.se** med målsättning att premiera och inspirera unga eldsjälarna som tänker på framtiden och inser att uppfinningar, konst och musik gagnar Djur-Natur-Vatten och Luft. Endlessgreen har bara medlemmar som jobbar för det ”Goda mot Giriga och makthungriga” och en del okunniga politiker. En granne till mig i samma ålder har med sin fru forskat i hela sitt liv. De har världspatent i 27 länder men blir mer motarbetad än hjälpt. Jag grundade då med honom och yngre eldsjälarna **aquatrack.se** och han fick tid att grunda **swedish-water-foundation.se**.

En annan medlem, Sveriges enda kvinnliga kustfiskare i Bottenhavet, Manjula Gulliksson, märkte att strömmingen tog slut. Jag hjälper henne via **balticfish.se**. Det är en ojämlik kamp mot den stora fiskeindustrin som bara i Norge omsätter 1000 miljarder om året och köper fisk som dammsugs i Bottenhavet så länge den finns för att mata odlad fisk. Manjulas företag heter **nordinsfisk.se**.



Manjula för sex år sedan med vildfångad lax fet på strömming som det idag endast finns 8% kvar av. Swisha valfritt belopp till 1233079597 för hennes kamp där t.o.m. sälen svälter.



Ett annat projekt från en medlem är vatten till Gotland genom tryckutjämnad Diam.4 meter ledning under vatten (se artikel om Nowab på sidan 13 i denna utgåva). Det är än så länge en vision då Gotlands kommun i tre år inte svarar utan prioriterar motorvägsplanering ända ut i skärgården. Vi tror framtiden är att anpassa oss till naturen. Att minska resor med arbete på distans eller gångavstånd till arbete och naturområden men ändå närhet till storstaden. Man spar dessutom energi i både värme och kyla genom balansering i berggrunden.

Då 50% av Global elförbrukning går till värme och kyla har flera medlemmar i Endlessgreen startat ett projekt ”EndlessGreen balanced Building Energy”. Ett småhus som kommer fungera utan anslutning till el och VVS. En tredje medlem har skapat **raddasodertorn.se**.

En fjärde medlem, **ecoloogroup.com** tycker som vi att det är fel att spola avföring med dricksvatten och har fått ett stort gehör i utvecklingsländerna som

inte skall ta efter vårt dåliga exempel. Hemomatik kommer i samarbete med svenska expertföretag komma med flera miljögivare kopplade till molnet. För luftkvalitetsgivarna finns oftast CO2 som standard då vi måste tänka lokalt och hoppas på att de i Asien gör likadant istället för att öppna ett nytt kolkraftverk varje vecka. Jag vet att allt är möjligt om man tänker lite annorlunda.

Vi har även fått hjälp av konsten. Konstnären Helle Bang och skulpturen: *Art for environment for EndlessGreen by Helle Bang DK*.

Skulpturen ”Broken rifle save the planet” till höger visar en flicka som brutit geväret och tar en selfie med en isbjörnsunge och skickar till sin farfar. Vem är ansvarig för planeten? Gör som flickan:

- Bryt geväret.
- Få en oväntad vänskap.
- ta en selfie.

Det är upp till oss om vi kan minska CO2 så att de når land innan isblocket smälter. Ingen djurvän startar krig.

En annan medlem i Endlessgreen: **swedencrystal.se** har skapat symbolen för EndlessGreen Prize som skall delas ut med pris till de som hjälper Djur-Natur-Vatten-Luft och Hållbarhet.

Text: Erik Moebius



”Broken Rifle save the Planet”

EndlessGreen

Det innovativa företaget som är specialister på digital informationshantering

Det leverantörsneutrala konsultföretaget Information Minds är specialister på informationshantering och förädling. Med ett starkt kunnande inom digital informationsförvaltning och e-arkivering erbjuder de en bred och stark kompetens inom centrala områden för utveckling av arbetsflöden och organisationer. Teamet har lång erfarenhet av lednings- och verksamhetsutveckling, arkivering, e-arkivering, förvaltningsjuridik och IT-utveckling, både inom den offentliga sektorn och riktar sig nu även till konkursförvaltare.



Konsulterna på Information Minds har en unik samlad kompetens med tillgång till ett starkt nätverk eftersom de har jobbat mot den offentliga sektorn i många år. De är specialister på att hitta, fånga, förvalta och förädla digital information och lagring för strategisk nytta, med ökad tillgänglighet, bättre flöden och högre effektivitet. Från att ha startat företaget 2019 med inriktning mot E-arkivering och långtidslagring av information för offentlig sektor har de nu utvecklat och breddat sin kunskap till även andra områden.

–Under pandemin fick vi tänka om helt och hållet då den offentliga sektorn stod still. Vi brainstormade: Hur kunde vi använda vårt grundkunnande med att hantera information på olika sätt och var i samhället kunde det efterfrågas? Svaret blev konkursförvaltning. Vad gör man med informationen när ett företag gått i konkurs? säger CEO Stefan Hallström. Bernt Ericson som är styrelseordförande i bolaget fortsätter:

–Traditionellt har konkursförvaltare främst arbetat med synliga värden, exempelvis maskiner etc som kan säljas. De är duktiga på det men har många gånger sålt IT-utrustning utan insikt om att innehållet kan vara värt tio gånger mer. En intervjuserie med konkursförvaltare visade att de hade svårt att hantera frågan överhuvudtaget, men ledde till samarbete med en förvaltare och Mittuniversitetet i ett Vinnovaprojekt. Vi hittade en nisch som ingen tidigare hade adresserat. Både tur och fokuserat arbete. Stefan tillägger:



Bernt Ericson, styrelseordförande Information minds

–Det rör sig inte endast om informationen i enskilda datorer utan även molntjänster, hårddiskar och servrar och program/system. Med vår kompetens kan vi ta hand om informationen oavsett var den kommer från. Pontus Näslund Stagling som är IT-strateg och tekniker på Information Minds fortsätter:

–Ingen konkurs är den andra lik utan man får anpassa sig. En svårighet med alla konkurser är att när man opererar mot väldigt många olika kunder kommer man interagera med olika personligheter. Det är en speciell och känslig situation när ett bolag går i konkurs. Företrädare vill inte alltid samarbeta. Då behöver vi överföra så mycket som möjligt av våra egna resurser för att hantera den delen så att vi får till en snabb process av intervjuer och informationsinhämtning från de som är inblandade.



Stefan Hallström, CEO Information minds

Informationen kan då röra sig om ren teknik, hårdvara, system, molntjänster eller regelverk. Teamet på Information Minds undersöker även möjliga förädlingsvärden i rå form som kanske inte direkt är värdefulla, men som efter en bearbetning skulle kunna säljas.

–Vi måste få en tillräckligt bred bild över vilka tillgångar som finns. Det är inte säkert att en företagsledare, eller tidigare ägare är intresserad av att samarbeta. Men det finns värden i det här materialet. Värden som de kanske vill använda på andra sätt, menar Pontus.

”Vi är information”

Förmågan att utveckla systematik kring informationshantering är företagets starka sida.

–Man skulle kunna säga att ”Vi är information”. Vi har så pass lång erfa-

renhet av arkivering, E-arkivering och långtidslagring av information. Det är det som är grunden för det vi gör och där ska vi fortsätta vara starka. Det började med vårt arbete för att utveckla E-arkivering och långtidslagring av offentlig information med både processkunnande och praktisk hanteringsförmåga. Då var vi inte ett företag utan arbetade för en kommun och det är därifrån vi hämtat vårt grundkunnande, säger Bernt. Stefan fortsätter:

– Den offentliga marknaden har återhämtat sig efter pandemin. Vi har genomfört ett antal uppdrag det senaste året och nyligen landat ett ganska stort projekt med E-arkivering av ett socialtjänstsystem för en kommun. Pandemiåren och tiden efter det har varit tuff, men vi börjar bli redo att ta klivet från en utvecklingsfas och gå till offensiven både mot den offentliga sektorn och konkursförvaltare.

–Information är värde och tillgångar, och den är viktig att säkra, förvalta och förädla! Vi vill att allt fler ska förstå det och ta vara på sin information. Om information är den nya oljan, är vi med och projekterar, tar upp, förvaltar, utvecklar och förädlar den, avslutar Stefan.

Text: Isabelle Ibérer
www.informationminds.se



INFORMATION
MINDS

Lär dig simma med Simkraften och få minnen för livet

Simkraften är företaget med många års erfarenhet och hög kompetens inom simning, pedagogik och ledarskap. Förutom att de arrenderar Bälungebadet på sommaren hyr de även ut certifierade simlärare till skolor, simskolor och andra föreningar med rätt personlighet och attityd. Målet är att vara det självklara valet för företag som vill bemanna och rekrytera inom simning eller för barn som vill få minnen för livet och lära sig simma med hjälp av Simkraftens sommarkurser.



Att lära sig simma är något som följer med en hela livet. Du glömmer det aldrig när du väl har lärt dig. Simning är en livsförsäkring som även är obligatoriskt och ingår i ämnet idrott och hälsa i grundskolan. Men att simma är också en upplevelse som är fylld av roliga minnen med nära och kära, dofter av hav från stranden eller klor från poolen och smaker av mjukglass den där varma sommardagen efter badet under sommarlovet.

Företaget Simkraften startades av Marcelle Ceylan och Meisam Hesari vars stora passion alltid varit att simma och att lära ut det till andra. Marcelle började jobba som simlärare efter gymnasiet och har jobbat sedan dess inom branschen. Meisam, (som även kallas för Messi) har sim-

mat mycket i hemlandet Iran och jobbat som badvakt i Turkiet. När han flyttade till Sverige började han studera till projektledare samtidigt som han arbetade extra som simlärare. Det var då Marcelle och Meisam träffades och beslöt sig för att starta Simkraften.

–Vi knöt ihop våra erfarenheter från simning med pedagogik och började arbeta som konsulter som samordnade simkurser åt simskolor och föreningar med målet att få en ökad flexibilitet och kompetens på deras verksamhet, berättar Marcelle. Meisam fortsätter:

–Jag är utbildad specialpedagog och har även gått kurser i barnpedagogik. Jag jobbar som simtränare, både för de med högre simnivåer och för barn som är nybörjare från fem års ålder. Jag är även mental tränare och håller kurser i Spanien på vintern samt undervisar i Life Kinetik. Life Kinetik är en komplett träningsmetod för rörelsebaserad hjärntränning som hjälper mycket med simning eftersom det handlar om balans och koordination. Med Life Kinetik övar vi och stärker upp just de delarna i hjärnan, berättar Meisam.

Bälungebadet

Simkraften har arrenderat Bälungebadet från Delfinens sportcenter i andra hand under somrarna år 2018 och 2019 men

efter upphandling fick de uppdraget att driva Bälungebadet från år 2020 fram tills år 2025.

–Det är så roligt att vi har fått det uppdraget! Vi är bra på att hitta mindre badställen som vi renoverar och förbättrar. Det är en av våra starka sidor. I Sverige finns det många fina badstränder och badplatser som kanske inte har underhållits på bästa sätt men som har stora potential, menar Marcelle.

–Förutom simkurser och Life Kinetik som vi erbjuder på Bälungebadet har vi även minigolf och biljardfotboll. Vi är de enda i hela Uppsala som kan erbjuda den nya trendiga sporten. Vi har en stor kiosk/restaurang inne i badet. Förut var det bara en kiosk med glass och korv, nu har vi utökat menyn. Vi har investerat mycket för att lyfta Bälungebadet och vi har fått bra resultat av det. Vi har runt 800-1000 besökare per dag vid sol och varm temperatur i luften. Badet är öppet under sommarens alla tre månader. Vi har även satt ett bra pris på våra simkurser (800 kr per kurs) så att alla har råd att komma och delta, berättar Meisam. Marcelle inflikar:

–Andra arrangörer kör exempelvis tio dagar i början av sommaren, men vi kör veckovis. Våra kurser håller på intensivt fem dagar varje vecka och sedan börjar

en ny kurs veckan därpå. 95 % av våra deltagare klarar kursen på fem gånger, säger Marcelle.

–Om man jämför simning med annan sport så är simning livsviktigt. Därför är vårt jobb rullande, efterfrågan är stor och alla behöver lära sig simma. Vi samarbetar även med skolor och föreningar. Det är många idrottslärare som behöver skola om sig eller som behöver komplettera med simlärare och då hjälper vi dem med utbildning eller bemanning, berättar Marcelle.

Simkraften har blivit branschvinnare och bäst i Sverige tredje året i rad inom sport och utbildning.

–Det är en härlig känsla! Det är ett facit i handen, att alla år av hårt jobb vi lagt ner har lönat sig. Det är också bra för våra kunder och eventuellt nya samarbetspartners. Nu ser vi fram emot sommarens kurser och förberedelserna är i full gång, avslutar Meisam.

Text: Isabelle Ibéer
www.simkraften.se

GLÄDJE + LÄRANDE = RESULTAT!



”Att lära sig simma är en försäkring du har med dig hela livet”

Zipforce revolutionerar elcykelbranschen

Med över en miljard vanliga cyklar över hela världen är Zipforce mission att elektrifiera planetens befintliga cyklar på ett hållbart och kostnadseffektivt sätt genom kreativt återbruk och omvandling till en produkt av ännu högre värde. Zipforce är ett hållbart alternativ, både ekonomiskt och miljömässigt och går att montera på sin befintliga cykel. Zipforce kan dessutom flyttas mellan olika cyklar så att fler i familjen kan använda ett miljösmart alternativ.

När Måns Bengtsson skulle byta arbetsplats ville han börja åka buss från Vaxholm där han bodde och ha en cykel stående vid Stockholms Universitet nattetid. Han insåg att det fanns ingen lösning på marknaden där man kunde cykla eldrivet utan att behöva parkera en dyr elcykel på en osäker plats. Det var då Måns med sin långa bakgrund och expertis som ingenjör och programmare började bygga den portabla elmotorn Zipforce med idén att förvandla en vanlig cykel till en elcykel. Några år senare hoppade investerare på resan och Måns gick in och satsade helhjärtat på företaget som idag brinner för smart och kreativ återvinning och vill lösa trafik- och transportutmaningarna världen över. Varför välja mellan cykel och Elcykel, när du kan få båda i ett med Zipforce!



Förutom att underlätta vardagen för sig själv och många cyklister var nämligen ändå grundtanken för Måns att åstadkomma någonting större och framför allt göra skillnad för klimatet. Zipforce ger befintliga cyklar nytt liv vilket gynnar miljön på vår planet.

–Eftersom Zipforce är portabel och avtagbar kan du dela den med vänner eller familjemedlemmar. Det är ett effektivt och miljösmart alternativ till att minska koldioxidutsläppen samtidigt som det blir betydligt lägre kostnader för hushållet än att köpa en elcykel. En stor fördel är att

du kan stänga av motorn om du vill få lite motion och höja pulsen på väg till jobbet. Det kan du inte med en elcykel. Med Zipforce är det precis samma cykel som innan du satte på motorn, säger Måns.

Zipforce Slim och Distance

Zipforce One är den första modellen som företaget lanserade men nu erbjuder de även två nya modeller: Zipforce Slim och Zipforce Distance. De har två olika storlekar på motorerna varav den ena (Zipforce Slim) räcker upp till 40 km och



den andra (Zipforce Distance) 70 km med ett fulladdat batteri.

–Förra sommaren gjorde vi ett generationsskifte när de nya modellerna kom. Produkterna har blivit betydligt tystare och har en trådlös trampsensor som gör att installationstiden är halverad jämfört med hur det var förut. Det är mycket lättare att installera Zipforce nu, säger Måns.

Expansion globalt

Tillväxtresan kommer aldrig utan ett antal utmaningar och Måns förklarar att en stor utmaning för ett litet producerande bolag som Zipforce är att skala upp produktion av en så tekniskt avancerad produkt.

–Det är otroligt kapitalkrävande. Det är även svårt att nå ut med en okänd lösning och få förtroende för att den fungerar så bra som den gör, men när folk provcyklar med Zipforce är det en stor andel som köper vår produkt, menar Måns.

Zipforce har vuxit med cirka 70 procent i omsättning varje år men vill betydligt mer än så.

–Framåt är planen att vi ska fortsätta expandera utanför Sverige och vi testar oss fram. Marknaden över lag kommer att växa och fler kommer att cykla med eldrift. Niloofar Niknam, marknad och tillväxtchef på Zipforce fortsätter:

–Vår vision är att etablera ett globalt varumärke som erbjuder en innovativ och hållbar lösning för den framtida mobiliteten. Vi har redan börjat vår resa med att expandera närvaron inom andra EU-länder och responsen har varit oerhört positiv. Expanseringen är en del av Zipforce tillväxtstrategi för att revolutionera e-cykelbranschen och göra den mer hållbar och tillgänglig för alla.

Text: Isabelle Ibérer
www.zipforce.se



”Zipforce ger befintliga cyklar nytt liv vilket gynnar miljön på vår planet.”

ZIPFORCE
POWER TO YOUR BIKE

Xylems innovativa tekniklösningar förser världen med rent vatten

Xylem är ett globalt ledande företag inom vattenteknik som arbetar för att lösa den viktiga vattenfrågan genom att skapa innovativa och smarta tekniklösningar som uppfyller världens behov inom vatten, avloppsvatten och energi. I en värld med ständigt växande utmaningar som klimatförändringar, urbanisering och krav på energieffektivisering, levererar Xylem innovativa vattentekniklösningar under hela vattnets livscykel.

Vatten. Något som vi i Sverige troligtvis tar för givet. Men det ligger mycket bakom vårt rena vatten som kommer ut i kranen eller i duschen. Det finns många innovativa lösningar, pumpar, och ledningar som ser till att vi har rent vatten med renande avloppssystem. Det globala företaget Xylem har 1800 medarbetare i Sverige och 17000 som arbetar på mer än 350 platser i 150 länder och är specialister på att transportera, rena och analysera vatten. Tillsammans med kunder världen över hittar de nya lösningar. Ulf Carlsson har jobbat för Xylem i över 27 år och haft många roller, då främst inom R&D produktutveckling, men som chef

för Xylems ingenjörer i USA under fyra år. Sedan 2022 är han innovationsdirektör för Water Infrastructures globala utvecklingsavdelning i Sverige.

– Vi har ett stort tekniskt kunnande och erfarenhet kring vattnets kretslopp, från insamling, distribution till återanvändning och återförande av vatten till naturen. Våra effektiva produkter och applikationslösningar medför inte bara lägre energiförbrukning utan främjar dessutom hållbarheten globalt, säger Ulf.

Xylem har produkter i alla steg från många olika varumärken och är experter på att konfigurera och erbjuda kompletta lösningar för vattenrening. De erbjuder

”Våra effektiva produkter och applikationslösningar medför inte bara lägre energiförbrukning utan främjar dessutom hållbarheten globalt ”

lösningar inom en rad olika branscher, från kommunala vattenbolag och industri till kommersiella byggnader, gruvdrift och jordbruk. Oavsett bransch har Xylems ingenjörer ett äkta samarbete med kunderna, där de lyssnar, lär sig och anpassar sig till de lokala förhållandena för att hitta den bästa lösningen.

– Vi samarbetar mycket med våra kunder och testar nya koncept över hela världen. Vi kan ofta bygga helt fungerande uppkopplade prototypenheter och på så sätt få väldigt bra återkoppling på dessa. Dessa möjligheter kommer genom att det blivit enklare att tillverka prototyper via det som brukar kallas Rapid prototyping, t. ex. 3D-printade komponenter. Vidare har möjligheter att koppla upp och diagnostisera på distans blivit mycket enklare och en grund för tjänsteutveckling, inom energioptimering, prediktivt underhåll med mera, berättar Ulf.

Xylem Vue powered by GoAigua

GoAigua är en av Xylems nya digitala lösningar. Det är en mjukvarubaserad analysplattform ”byggd av vattenbolag, för vattenbolag”. Med GoAigua kan kunder koppla upp och få information om deras digitala tillgångar. Genom mjukvaran av avlopps och renvattennätverk kan företag maximera varje investering för att identifiera och lösa problem snabbare samt leverera vatten mer effektivt och prisvärt till sina samhällen.

– Den digitala resan går fort på alla områden. Vi har investerat väldigt mycket i digitaliseringen globalt och satsar på smarta kontrollsystem. Våra nära kund-samarbeten handlar om att minska investeringar i underhåll för kunder, optimera energin för våra produkter och identifiera fel tidigt, säger Ulf.

Produkternas varumärken utgör de grundläggande byggstenarna för Xylem.



Den dränkbara pumpen är en svensk innovation med varumärket Flygt. Flygt är ett av XYLEMs allra största varumärken. Xylem kommer att bygga vidare på styrkan i deras varumärken för att ge kundservice, innovation och värde på hög nivå – idag och långt in i framtiden.

– Vi har varit ett innovativt företag sedan början av 1900-talet (eller slutet av 1800-talet om man räknar in Bell&Gosset) och kommit med bra lösningar. Det känns verkligen roligt och inspirerande att få jobba med något som är så viktigt som vatten. Det är centralt för oss alla. Vår slogan är ju ”Let’s solve water” och det gör vi här. Ungdomar är väldigt målstyrda idag när de söker efter jobb. De vill hitta en mening men jobbet och det får man verkligen här. Att jobba med vatten är otroligt meningsfullt, avslutar Ulf.

Text: Isabelle Iberer
www.xylem.com

xylem
Let's Solve Water



Ulf Carlsson, innovationsdirektör för Water Infrastructures globala utvecklingsavdelning i Sverige

VÄRLDENS MINSTA BRANDSLÄCKARE OCH MEST MILJÖVÄNLIGA BRANDSKYDD - FRITT FRÅN PFAS

EcoFireProtection® (EFP) är ett 100% miljövänligt brandskydd som förhindrar att brand uppstår och stoppar återantändning. Det är fritt från giftiga tillsatser som brom, bor och "evighetskemikalien" PFAS. Nu har Ecofireprotection även tagit fram världens minsta miljövänliga brandsläckare och företaget letar nu efter nya ägare/investerare för att öka exporten. "Behovet av ett miljövänligt brandskydd är ett globalt problem", menar Mats Svensson, grundare/vd av Ecofireprotection.

När Mats Svensson utvecklade ett nytt miljövänligt brandskydd gjorde han det med tanken att få bort alla giftiga grundämnen som används i traditionella brandskydd. Brom, som är världens giftigaste grundämne, bor och PFAS. Gemensamt för alla PFAS-ämnen är att de är mycket svåra att bryta ner och PFAS har skadliga effekter, både för mänskliga och miljö. Alla PFAS-ämnen är syntetiskt framställda och finns inte naturligt i miljön.

–PFAS kallas även för "evighetskemikalien". Det tar över 5000 år innan den försvinner från naturen. Vi har bara sett en början av en katastrof när det gäller PFAS. Vårt brandskydd har aldrig innehållit PFAS. Vår produkt EcoFireProtection® (EFP) är så miljövänligt att du kan dricka det. Vi har utvecklat en fantastisk produkt som fungerar minst lika bra om inte bättre än traditionella brandskydd. EFP är efter flera års forskning och utveckling, brandtestad av RISE, tidigare SP – Statens provningsanstalt i Borås och testerna gav fantastiska resultat, berättar Mats.



Mats Svensson Grundare/VD Ecofireprotection

Ecofireprotection har godkänt patent i USA sedan några år tillbaka och nyligen har de även fått godkänt patent i Sydafrika. I övriga drygt 60 länder har företaget "patent pending" d.v.s. det ligger och väntar på beslut.

–Ett "patent pending" är lika starkt som ett godkänt patent så länge det är "pending" och när det väl är godkänt i respektive land så övergår det till "approved patent". Vi är skyddade från den dagen vi lämnade in patentansökan, säger Mats.

Världens minsta brandsläckare

Förutom att EFP både finns som torrprodukt (pulver) och i vattenbaserad form har Ecofireprotection nyligen utvecklat en brandsläckare som är så liten som en Coca Cola burk. EFPs sprejflaskor kommer i tre olika storlekar från 165-400 ml.

–En traditionell brandsläckare är normalt sett en 25 kilos behållare som ingen orkar hantera och det är sällan folk på ett kontor vet var den finns. Innan man har hittat brandsläckaren och lärt sig hur den fungerar har elden tagit sig rejält. Vår sprejflaska kan du ha stående på ett skrivbord i ett kontor, fabrik, lagerlokal, skolsal eller patientsal m.m. Det enda du behöver göra är att skaka, ta bort korken och spreja vätskan. Det tar en sekund, berättar Mats.

–Om du köper en hårsprej är drivgasen propan/butan som är mycket brandfarliga gaser. Men det har inte vi i vårt miljövänliga



Världens minsta brandsläckare. EFPs flaskor kommer i tre olika storlekar från 165-400 ml.

brandskydd. Vi använder endast miljövänlig tryckgas från USA som inte är brandfarlig, fortsätter Mats.

EU BUSINESS NEWS utser EFP till Skandinavians mest innovativa och miljövänliga företag

I år blev Ecofireprotection vinnare av EU BUSINESS NEWS Scandinavian Business Award.

–När man jobbar med det här dagligen så hårt som vi har gjort, är nomineringen och priset en belöning. Vi klassas som Skandinavians mest innovativa och mil-

jövänliga företag, det är häftigt! säger Mats.

Framöver är planerna att företaget ska öka exporten för att behovet av ett miljövänligt brandskydd är globalt.

–Vi söker nya huvudägare. Jag har jobbat med detta i 10–12 år och nu behöver vi nya ägare/investerare med resurser för att sätta EcoFireProtection® på kartan. Vi har ett registrerat aktiebolag (inc.) i Delaware, USA, avslutar Mats.

Text: Isabelle Ibérer
www.ecofireprotection.se

PROFILEN

Serieentreprenören Lars-Göran Kjellin

-för vård och hälsa på kundens villkor

En äkta entreprenörs drivkraft är inte pengar, det är missionen och visionen att skapa och utveckla något, se behoven, problemen och hitta lösningarna. Det är precis vad Lars-Göran Kjellin har gjort, i varje projekt och företag han har tagit sig an. Fast han är 73 år har han inga planer på att sakta ner framöver, tvärtom har han drivkraften kvar och är snarare frustrerad över kapplöpningen att inte hinna med alla projekt han har undanstoppade i lådan.

Lars-Göran Kjellins otroligt framgångsrika och starkt drivna entreprenörskap bottnar i en enda tanke: Att erbjuda vård och hälsa på patientens/individens villkor. Att ha tillgänglig vård, kontinuitet, tillit och "att bli lyssnad på". Detta tycker man bör vara självklart i dagens sjukvård men det saknas tyvärr i stor utsträckning i Sverige.

–Den som betalar för sin vård måste också ha inflytande på vårdens utformande, tillgänglighet och kvalitet. Vården i Sverige idag ägs ju egentligen av dig och mig – men vi har inte tillgång till den på våra villkor. Jag vill att en bra och kvalificerad sjukvård och hälsovård skall kunna fungera – utan att den blir dyrare men med nöjda kunder/patienter, säger Lars-Göran.

Entreprenörslivet för Lars-Göran som i grunden är specialistläkare i allmänmedicin och företagshälsa, startade i Stockholm under slutet av 70-talet. Till sammans med Stockholms Stad skulle Lars-Göran skapa ett "Hälsans Hus", av Centralbadet som stod och förföll. Projektet föll tyvärr vid mållinjen av politiska skäl men där föddes dock helhetstänket gällande hälsa som genomsyrat alla bolag som Lars-Göran har varit med och byggt upp; Avonova, (tidigare Curera) och Feelgood som Lars-Göran var delaktig i under den inledande uppbyggnadsfasen. Dessa är idag två av de största företagshälsobolagen i Sverige. Tre bolag som Lars-Göran driver idag är Quality Care, Doktor Hemma och Change Collective och föreningen "Oslagbar".

Quality Care

Lars-Göran startade Quality Care 2002 efter börsintroduktionen av Curera. Quality Care baseras på samma värderingar och koncept: "Vård och hälsa på kundens villkor" men i en förädlad form och riktad till mindre företag men även till privatpersoner som vill ha en högre hälsobudget. Quality Care erbjuder olika affärsområden bl.a. Premium, som är ett koncept riktat till företagsledare, nyckelpersoner i företag, chefer, men även till privatpersoner. I detta ingår bl.a. ett hälsoabonnemang med snabb tillgång till specialistläkare samt möjlighet till avancerade hälsoundersökningar.



–Quality Care har inget med samhällsfinansierad vård att göra. Vi har inget avtal med Region Stockholm. Quality Care är en specialistmottagning med en rad specialistläkare. All verksamhet finansieras via privatpersoner själva, företag eller försäkringsbolag, säger Lars-Göran.

Doktor Hemma

Doktor Hemma Stockholm är en komplettering till Quality Care samt en vägga till utveckling av ett privat 1177 – en digital kommunikationsplattform med hälsojournal, undersökningsresultat, sjukvårdsrådgivning och sjukvård på telefon, video, klinik, hembesök men även digital vård och undersökning på distans. CuraCheck som den nya bolagskoncernen heter är ett av Lars-Görans nästa stora projekt.

– Doktor Hemma förvärvade jag, tillsammans med entreprenören Kjell Sten, i september 2022. Bolaget har en sjuksköterskebemannad telefon från 08-20, sju dagar i veckan, och som bokar in läkare och sjuksköterskor alla dagar i veckan. Utöver detta erbjuds även videomöten. Syftet med mitt förvärv av bolaget är bl.a. att kunna erbjuda våra premiumkunder på Quality Care tilläggsabonnemang med möjlighet att få sjukvårdsrådgivning till sig och familjen alla dagar i veckan. Ut-



över detta även möjlighet att boka in läkarbesök på Quality Care och kunna få hem läkare när någon i familjen mår dåligt. Du slipper att åka till Närakuten eller hantera alla barnen när någon är sjuk – det är inte lätt logistiskt att t.ex. vara ensamstående med flera barn och besöka en läkarmottagning under en helg för att någon är sjuk, menar Lars-Göran.

Change collective och föreningen Oslagbar

Såväl Quality Care som Doktor Hemma bidrar i delar för att utveckla Change Collective och föreningen Oslagbar genom att skapa kommunikationsplattformar och ett hälsonav gällande krishantering, stödtelefon för utsatta gällande våld i nära relationer. Detta byggande pågår f.n.

–Våld i nära relationer är hyperaktuellt och i media i sort sett dagligen. Det är det alla pratar om och fokuset handlar ofta om slutfasen när våldet har hänt. Det diskuteras om kostnaderna och behovet av fler skyddade boenden och man behöver ta tag med hårdhandskar gällande förövarna. Det framkommer dystra fall med mördad 8-åring (p.g.a. s.k. eftervård), konståkningsstjärna som var utsatt etc. etc. men INGEN! talar om att förebygga detta. Hur och var hittar man utsatta personer i ett tidigt skede?



Jo, i våra företag. Det är ett jättestort mörkertal som döljer sig inom området psykosocial ohälsa. Många vet inte ens om att de är utsatta p.g.a. den s.k. normaliseringsprocessen. Den stora andelen våld är inte det fysiska utan det psykiska – det syns inte men det påverkar och bryter ned människor. Bolaget Change Collective vänder sig till företag med allt från utbildningsprogram till digitala redskap för den utsatte att med egenhjälp ta sig ur förhållande till behandlingsprogram. Här har även företagshälsorna en nyckelroll. Bolaget startades av Iwette Rapoport för en del år sedan. Jag har gått in i bolaget som delägare och engagerar mig mycket i detta. Föreningen Oslagbar är en icke vinstdrivande förening som dels samlar in pengar för stöd i behandlingsprogram men även jobbar med utbildning, lobbying samt att skapa debatt. Målet är att få till en förändring hos såväl företag som i samhälle och stoppa processen i ett tidigt skede, avslutar Lars-Göran.

Text: Isabelle Ibérer

LÄS GÄRNA MER OM BOLAGEN:

www.quality-care.se
www.doktorhemma.se
www.changecollective.se
www.oslagbar.org

Står ni inför en digital förändringsresa?

-Team Digtory visar vägen fram

Med 20 år i branschen och visionen att alltid tillföra kunskap, coachar, utmanar och vägleder Digtory anställda, marknads- och webbgrupper, ledningsgrupper och styrelser inom digital transformation, digital kommunikation/affärsutveckling i en mängd olika branscher. Både B2B och B2C. Teamet består av passionerade specialister inom digital marknadsföring, (från SEO, SEM till SMM), digitalisering, webbanalys och affärsstrategi med målet att hjälpa företag ta nästa steg på sin digitala resa.

Att hitta fokuset och vilken typ av strategi som lämpar sig för företag är avgörande för att få den tillväxt man behöver för att överleva i dagens snabbt skiftande samhälle. Det menar Helena Hjalmarsson, medgrundare, marknadschef och senior digital affärsutvecklare på Team Digtory. Digtory vill framtidssäkra företag som står inför en digital förändringsresa genom att tillföra kunskap inom digital kommunikation och affärsutveckling.

–Vi vet att kunskap föder trygghet och har därför byggt upp ett team av digitala seniorer för att kunna stötta företag där det finns behov. Vårt team består av digital marketing growth specialister, som agerar tillsammans med företagets egna resurser, dess marknadsavdelning, säger Helena.

Helenas resa började redan år 2003 då Google lanserade Google Ads i Sverige. Under sina år som KAM och digital strateg, upptäckte hon bristen ute hos beställaren och svårigheten för leverantören att uppnå de mål som var uppsatta med sina digitala utvecklingsprojekt. Sedan mitten av 2000-talet började Helena grotta ner sig ordentligt i tekniken, hur marknadsavdelningar fungerade och vad man saknade för kompetenser.

–Jag har varit med om flera bolag som har påbörjat sin digitala resa alldeles för sent och blivit omsprungna av sina konkurrenter och i vissa fall fått lägga ner. Det är lite tuffare tider nu och företag

”Många företag ligger fortfarande efter med digital utveckling och det går inte att vänta i dessa tider. Nu är det ännu viktigare att investera i att hitta rätta kompetenser framförallt inom ehandel för att inte gå i konkurs”.



Martina Wipa, Helena Hjalmarsson och Anna Wildefjord-medgrundare av Team Digtory

behöver satsa på sin digitala kommunikation, säger Helena.

Digtory hjälper till oavsett om det handlar om att vara ett digitalt stöd till styrelsen, ledningen, coacha marknadsansvarig några timmar per månad eller vara en del av företagets marknadsavdelning genom att bemanna den med exempelvis 50%. De utgår alltid från en behovsutredning där man tillsammans analyserar vad som krävs. Sedan tar teamet fram ett lösningsförslag som är anpassat efter företagets verksamhet och behov, i en flexibel takt.

–Många anlitar första bästa byrå utan att verkligen göra en ordentlig behovsutredning av en opartisk part. Det är viktigt att förstå verksamheten och deras förutsättningar, utmaningar, behov och mål. Vi kommer alltid se till att du har den bästa lösningen för att uppnå den önskade digitala tillväxt ni har satt som mål. Vi räds inte att säga att vi inte kan allt själva, det innebär att vi inte heller är rädda för att ta in andra experter om det behövs, säger Helena.

Digtory bemannar först och främst marknadsavdelningar med digital kompetens men framöver kommer Digtory även lägga mer fokus på ledningsgrupper och styrelser inom förändringsledning/Digital

transformation. Helena menar att det är minst lika viktigt för dem att förstå den digitala utvecklingens avgörande roll.

–Många företag ligger fortfarande efter med digital utveckling och det går inte att vänta i dessa tider, säger Helena.

På Digtory är det högt i tak och som medarbetare får man inte vara rädd för feedback om man ska vara en del av teamet.

–Det är väldigt rakt på och rätt fram och vi måste vara så internt för att det är så vi behöver vara även externt mot våra kunder och leverantörer. Det går inte att linda in saker i bomull utan vi måste vara tydliga med konsekvenser, framför allt om du sitter som kravställare när en leverantör ska ta fram en ny plattform, menar Helena.

”Dreamteamet” (som Team Digtory också kallas) består av nio medarbetare idag. I april 2020, efter cirka ett års samarbete, tog Helena, Anna Wildefjord och Martina Wipa beslutet att gå samman med Knockify Digital Marketing Agency och Din Webbstrateg. Sammanslagningen resulterade i ett rebrand där namnet Team Digtory AB föddes. Team Digtory ägs av Digital Talent Group AB som i sin tur ägs till lika stora delar av Helena, Anna och

Martina. Digital Talent Group AB äger även numera Knockify och Dogmania.

Dogmania

–Det är en e-handel som säljer hundtillbehör till den aktiva hundägaren. Vi förvärvade Dogmania förra året med det innovativa syftet att bemanna Dogmania via Digtory för att kunna följa med i all ”marketing tech” exempelvis den AI-utveckling som sker. Med Dogmania kan vi testa ny teknik, kompetensutvecklas och samtidigt generera intäkter för Digtory. Just nu står vi inför en stark tillväxt och söker efter investerare, berättar Helena.

Team Digtory har valt att växa med tillförsikt.

–Vi ska inte bli störst och vi har inte den ambitionen heller men däremot ska vi bli riktigt kända för det vi gör. Vi är grymma och har verkat länge i branschen och vi ska hänga med på de utmaningar som marknaden har för oss. Vi hjälper företag att nå sin fulla digitala potential, därav namnet Digtory (= Digital Victory), avslutar Helena.

Text: Isabelle Ibérer

digtory.
www.digtory.se

Företag tar hand om sin egen energiförsörjning i framtiden

Föreningen MFK - Miljövänner för kärnkraft är experter på energisystem. Vi har träffat Carl Erik Magnusson, docent i fysik vid Lunds universitet och ordförande för MFK som berättar om hur avgörande det är för företag framöver att ha tillgång till tillförlitlig, billig, ren och klimatneutral energi. Kort sagt "ett innovativt företag tar hand om sin egen energiförsörjning."



Vilken elförsörjning behöver företag i dagens samhälle med skyhöga elräkningar, oförutsägbara priser och den osäkra tillgången till el? Nu är det viktigare än någonsin att ha tillförlitlig, billig, ren och klimatneutral energi. Föreningen MFK - Miljövänner för kärnkraft menar att företag måste ha koll på sin egen energiförsörjning i framtiden.

–Företag behöver energi som är pålitlig och leveranssäker. Vi anser att kärnenergin är det. Kärnkraftverken har en driftplan där man schemalägger avbrott på sommaren. Vindenergin däremot behöver ständig backup. Är det högttryck i Europa vintertid så blåser det inte alls och de högttrycken kan ofta vara långvariga. Det hela är egentligen inte ett energiproblem utan ett effektproblem. Vi behöver alltid energi i tillräcklig mängd och oavsett var vi befinner oss, säger Carl Erik.

"Företag behöver energi som är pålitlig och leveranssäker"

Carl Erik har gedigen kompetens inom ämnesområdet för atom- och kärnfysik. Med MFK strävar han och medlemmar efter en minimal miljöpåverkan som bygger på en rationell riskanalys där olika alternativ jämförs på lika villkor. Detta sker genom en aktiv och expanderande förening präglad av engagerade och globalt miljömedvetna medlemmar med god kunskap om energi, miljö och särskilt fredlig kärnkraft i syfte att påverka och erhålla ett brett genomslag i samhällsdebatten.

Konglomerat för företag

I Finland har man traditionellt knutit elförsörjningen till ett kluster av olika företag inom exempelvis massaindustrin och metallindustrin.

–De har haft sin egen elproduktion. Det har förekommit i Sverige också men man har sålt ut den och koncentrerat sig på kärnverksamheten. Holmens bruk i Norrköping har fortfarande egen energiproduktion. Det har även nyligen kommit ett förslag att centralt i Stockholm satsa på en SMR (small modular reactor) för att säkra el för ett företagskluster. Där skulle bl.a. ingå en stor serverhall, och reaktorn skulle även kunna leverera fjärrvärme till centrala staden liksom Ågestareaktorn tidigare gjorde till Farsta, menar Carl Erik.

Vad är ren och klimatneutral energi?
Ren och klimatneutral energi handlar

mycket om vad en verksamhet emitterar under sin livstid d.v.s. under uppbyggnad, drift och avveckling.

–Det är mycket koldioxid det handlar om. Om man tar kärnenergin så ger det väldigt lite koldioxid under hela sin livstid som numera kan vara på 60–80 års drifttillstånd för kärnkraftverk. Till skillnad från andra sätt att generera el är det bara kärnkraft som har fullt ansvar för sin verksamhet under hela livscykeln. Vindkraftverk däremot har en drifttid på maximalt 20 år och ännu kortare om den står i havet. Räknat på producerad energi blir det ganska stort utsläpp av koldioxid för att bygga fundamenten, säger Carl Erik. Dess andel av elmixen bör inte överstiga 20 % om elsystemet ska vara stabilt, fortsätter han.

Fler generatorer

MFK anser att ett bra elsystem har stora generatorer i sitt närområde. Carl-Erik menar att tre stora generatorer söder om Stockholm är otillräckligt.

– Man bör ha fler reaktorer där infrastrukturen redan finns, i Ringhals och även i Barsebäck. Man skulle kunna tänka sig i Karlshamn och i Stenungsund, en gång plats för Europas största oljekraftverk nersprängt i berg. Med ordentlig energiproduktion och tunga generatorer håller det nätet, spänningen och frekvensen stabil. Generatorerna bör finnas där

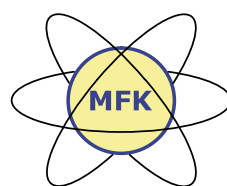
förbrukningen finns, kompletterat med vattenkraften i Norrland, säger Carl Erik, och tillägger att nya reaktorer behövs i norr om alla stora nya industrisatsningar ska kunna bli av.

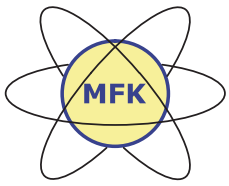
Visionen för MFK är att Sverige fortfarande ska ha ett stabilt nät och vara världens bästa elnät och system för el generering.

–Det omdömet har vi som land fått ett par gånger vid olika miljökonferenser. Vi önskar att vi får ett pålitligt elsystem igen som ger billig energi och som industrin kan ha nytta av, överallt i Sverige. Skåne är väldigt hårt utsatt just nu och har Europas sämsta förhållande mellan genererad el och förbrukad el, säger Carl Erik.

–Om vi lyckas med kärnenergens och vattenkraftens hjälp, och genererar el i lämplig mängd och proportion, kommer företagen i Sverige att ha en väldigt stor fördel av det. Samma fördel som vi har haft traditionellt – billig och säker elförsörjning, avslutar Carl Erik.

Text: Isabelle Iberer
MFK- Miljövänner för kärnkraft:
www.mfk.nu





FÖR FRAMTIDENS ENERGI

Miljövänner för kärnkraft

Vattenkraft och kärnkraft har tillsammans gett oss en stabil och billig elförsörjning i flera årtionden och minimerat våra utsläpp av klimatgaser. Tyvärr pågår ett äventyrligt spel om elsystemets stabilitet.

Brist på stabil elkapacitet hindrar klimatåtgärder och äventyrar arbetstillfällen och välfärd. Ett balanserat och stabilt elkraftssystem är en förutsättning för ekonomisk och trygg elförsörjning för såväl näringsliv som medborgare. Rejält med baskraft i form av kärnkraft i Sydsverige motverkar den otrygghet som vi nu ser med galopperande priser helt utom kontroll.

Låt fackfolk återta kontrollen över elkraftsystemet!

Bevara befintlig kärnkraft.

Skapa system för återvinning av reaktorbränsle.

Satsa på de nya reaktortyperna SMR och Gen IV.

(Läs artikel i www.mfk.nu)





Peter Olofsson och Niklas Häggström, grundare Digitrust. Foto: Per André

Påskynda digitaliseringen och hantera din data med Digitrust

Med gedigen kompetens inom IT, digitalisering och informationshantering vill företaget Digitrust, som är en del av THiS GROUP, hjälpa andra bolag med experttjänster och kunskapsprodukter för att påskynda digitaliseringen inom hälso-, välmående- och livsstilssektorn. Hur informationen påverkar människors välbefinnande, miljö och ekonomiska välbefinnande är omätbar.

När Peter Olofsson och Niklas Häggström började samarbeta 2007 var det ingen som riktigt hade hört talas om begreppet digitalisering utan då var det fokus på "information management". Nu lever vi i en digital tid som är mycket snabbföränderlig och det ställer höga krav på både strukturer och beteenden. Vad Peter och Niklas är experter på är att hjälpa företag hantera sin data och påskynda digitaliseringen på olika sätt. Både Peter och Niklas har jobbat inom många olika branscher tidigare men sedan starten av Digitrust 2018 ligger fokuset inom hälso-, välmående- och livsstilssektorn.

–Det är viktigt för företag att veta hur de kan öka sin e-handel. Vi har ett ramverk för utveckling av e-handel. Många av THiS GROUPs kunder har e-handel, både B2C och B2B. Vårt ramverk går ut på att analysera förmågorna inom e-handeln på ett strukturerat sätt. Vi tittar exempelvis på kundtjänsten eller hur man jobbar med marknadsföring, lagerhantering och prissättning, säger Niklas.

Informationshantering och cybersäkerhet är också en del av Digitrusts tjänsteförhållande.

–Informationen eller datan är en dold tillgång hos många bolag. När de väl förstår hur de ska jobba med informationen kan de öka lönsamheten, skapa nya tjänster, förmågor och bli mer effektiva. Vi lever i en tuff omvärld idag med cyberattacker som sker dagligen och man måste även förstå hur man kan skydda sin data. Vi har verkat inom branschen väldigt länge både på högsta myndighetsnivå men även internationellt i skarpa miljöer, så företag kan känna sig trygga med oss, säger Peter. Niklas fortsätter:

–Det handlar även mycket om innovation kring hur man kan använda information för att skapa värde, i organisationen eller i samverkan med kunder eller partners. Vi har jobbat otroligt mycket just med samverkansperspektivet, det vill säga hur definierar vi? Vilken information ska vi utbyta? Hur ska vi utbyta den och säkra

den på ett säkert sätt? Hur producerar vi den och respekterar varandras avtal? Egentligen kan man säga att det handlar om att guida en organisation och utnyttja den information som man har på ett bättre sätt, menar Niklas.

Om Digitrust behöver ta in spetskonsulter för en kund gör de det. De har ett stort kontaktnät av expertkonsulter i branschen.

–Vi paketerar och sätter ihop rätt team för våra kunduppdrag. Det är en styrka hos oss. Vi skiljer oss lite grann från ett traditionellt konsultbolag då vi inte har en massa konsulter som sitter på bänken och väntar på att ge sig ut utan när vi offererar och gör upp så är det alltid med de bästa resurserna. Vi har ett helhetsansvar mot kunden, säger Niklas.

Planerad börsnotering

Innan Digitrust bildades har Peter bl.a. varit med och startat företaget Cybercom som börsnoterades och idag är ett

av Sveriges största konsultbolag. Niklas har jobbat som konsult i 25 år varav 10 år på IBM. Han har även jobbat i en mängd olika roller som chefsarkitekt och CIO på både stora företag och myndigheter, men även med mindre företag. Med Digitrust starka framgång och numera även en del av THiS GROUP berättar Peter och Niklas blygsamt att det är planerat för en börsnotering av företaget lite senare i år.

–Det känns spännande! Jag har haft förmånen att jobba med Niklas sedan 2006. När vi träffades för första gången klickade samarbetet direkt. Vi kompletterade varandra väldigt bra och kände att tillsammans fanns det mycket vi kunde göra. Framöver kommer vi även att jobba mer med Digitrust Due Diligence som går ut på att samla in och analysera information om ett företags digitaliseringsläge före ett förvärv eller fusion. Vårt bidrag och hjälp ökar värdet på alla företag genom att bygga förtroende för digital styrning, avslutar Peter.

Text: Isabelle Ibérer

Läs mer:
www.digitrust.se



Undervattensrör av duk kan lösa Gotlands torka

Gotland består av sedimentära bergarter av kalksten och skiffer som spänner över 200–500 meters djup. Det finns mycket lite utrymme för grundvatten att samlas i sprickor, och därför tenderar brunnar att torka ut snabbt, särskilt under varma somrar. Jan-Erik Nowacki, grundaren av företaget Nowab har en lösning som med hjälp av investerare kan lösa Gotlands vattenproblem - på sikt. Idén är framförallt mer kostnadseffektiv:

”Den är storleksordningen tio gånger billigare än att avsalta vatten”, säger Jan-Erik.

Jan-Erik Nowacki. Uppfinnare, värmepumpspecialist, teknologie lic. ,fd. ordförande i Svenska Uppfinnareföreningen (SUF) och ägare till Nowab. Han är också medlem i nätverket Endlessgreen. Det har varit en framgångsrik men ack så frustrerande resa som uppfinnare. ”En uppfinnare förväntas ju uppfinna något som inte redan finns”. Jan-Erik vill effektivisera både enskilda komponenter och system så att de blir så effektiva som möjligt. Hans senaste projekt: ”Allt vatten Gotland behöver för all framtid? Till en kostnad av 1 kr/m³”. Det är ungefär en faktor tio billigare än att avsalta vatten - som nu är huvudalternativet enligt Jan-Erik. Investeringen ligger i storleksordningen 300 miljoner kr.

– Uppfinningen baseras på en duk som, kan svetsas i spiral till ett mycket stort rör. Den kan då fungera som en vatten-

strömsledare och transportera sötvatten till Gotland längs botten. Lämpliga dukar har blivit bättre och bättre under årens lopp. Idag är en fiberarmerad duk ungefär lika stark som aluminium. En volym som är gjord av ett flexibelt material, som en duk, istället för av metall eller betong, kan anpassa sin volym exakt - likt en plastpåse med vatten i. Om duken är flexibel kan den också töja sig något utan att den går sönder.

–Jag har låtit testa en påtänkt duk, så att den har tillräcklig hållfasthet på KTH, säger Jan-Erik.

Men varför en uppfinning för just vattenförsörjning på Gotland av alla ställen i Sverige? Förutom att Gotland har ett vattenproblem har Gotland en speciell plats i Jan-Eriks hjärta. Hans pappa nödländade nämligen på Gotland 1939 under andra världskriget. Han blev vänligt bemött av

trevliga gotlänningar som bjöd honom på god mat och visade honom runt - fast han var krigsfånge i praktiken.

– Gotland som är torkdrabbat skulle också kunna bli en förebild för större projekt. Det finns massor av platser på jordklotet där en sådan här lösning skulle vara fantastiskt bra genom att flytta sötvatten från en flod till ett annat ställe längs kusten. Om flodvattnet idag får rinna ut i havet är det förlorat. Nu gräver man ofta kanaler på land och pumpar upp vattnet i rör till dammar på höjder. Det är både dyrt och ineffektivt. Om man först avsaltar vattnet och sedan distribuerar det, blir det ofta ännu dyrare. För t ex Kalifornien, som lider av en långvarig torka, skulle man kunna ta ut en ¼ del av Columbiaflodens vatten, som annars bara rinner ut i havet. Vattnet skulle räcka för hela Kaliforniens nuvarande förbrukning. Men först och främst bör man naturligtvis börja i mycket liten skala innan man kan tänka ens på Gotland. Man måste lära sig i liten skala hur duk och förankring fungerar i praktiken, menar Jan-Erik.

Uppfinnare versus innovatörer

När Jan-Erik och kanske 20 andra personer propagerade för värmepumpar på 70-talet fick de massiva idiothattar monterade på sina huvuden, den kända ”foliehatten”. Ingen trodde på idén med värmepumpar men foliehattarna blåste av så småningom när man fick oväntat stöd av Vattenfall och ASEA som helt plötsligt fick upp ögonen för värmepumpar.

–Det berodde på att värmepumpvärme blev cirka tre gånger billigare än oljepannvärme på den tiden, berättar Jan-Erik.

Jan-Eriks engagemang gav resultat i form av ett nytt jobb 1981 som konstruktions- och utvecklingschef på Thermia Energiteknik där han började bygga stora värmepumpar.

–Vi värmden upp Lidingös fjärrvärmenät med två sådana. Det räckte alltså då med en uppfinning som gav tre gånger billigare värme för att så småningom vända hela samhället till förmån för värmepumpar. Duken och idén jag har idag, beräknar jag, är tio gånger billigare än att avsalta vatten. Jag hoppas därför på att någon

”För mig är chansen att lyckas som uppfinnare liten men trots detta lever drömmen.”

investerare blir nyfiken och eventuellt vill ta sig an projektet, säger Jan-Erik.

Jan-Erik betonar att hans idé är gratis, inklusive kalkyler, beräkningar och kontakter med några olika företag som han har haft.

–En anledning till att jag skänker bort idén är att jag bedömer att det är helt lönlöst för mig att söka bidrag hos anslagsmyndigheter. Jag skulle bli fullständigt utskrattad eftersom jag har ett enmansföretag och en uppfinning som beräknas kosta 300 miljoner SEK. Under de senaste årtiondena har samhället velat satsa enbart på innovatörer och uteslutit uppfinnare, säger Jan-Erik.

Chat GPT förklarar skillnaden så här: ”En uppfinnare är någon som skapar något helt nytt eller utvecklar en idé till något som aldrig funnits tidigare. En innovatör däremot är någon som tar en idé eller en produkt och förbättrar den eller anpassar den till en ny användning eller målgrupp.”

– Den här typen av idé tar kanske 10 år av utveckling, innan man skulle våga påbörja riktigt stora projekt. Jag har argumenterat mer ingående om detta i min artikel ”Lagring och transport av vatten under vatten”*. ”För en uppfinnare är chansen liten att lyckas med en uppfinning, men trots detta lever alltid drömmen”, avslutar Jan-Erik.

Text: Isabelle Ibérer

*”Lagring och transport av vatten under vatten”
https://www.tidskriftenvatten.se/wp-content/uploads/2022/12/22388_VATTEN_205-211.pdf



Jan-Erik Nowacki med sin uppfinning



Underhållsfria produkter för människor och miljö

För Welandkoncernen handlar innovation och kvalitet om att skapa hållbara produkter med smarta material som kan användas för många år framöver och som står stadiga i alla väder och årstider. Från balkonglösningar och räcken till miljöhus, funktionella väderskydd för lokaltrafik och väderskydd för golfbanor. Ett av bolagen i Welandkoncernen är Weland Aluminium som arbetar med fyra varumärken: **Weland Aluminium**, **Weland Utemiljö**, **Weland Golf** och **Weland Trafikmiljö** som har de kompletta lösningarna i underhållsfritt, hållbart material för människor och miljö.



Weland Aluminiums fabrik i Alvesta, Småland

I 1947 i de småländska skogarna startade svågerna Veland Andersson och Johannes Johanneson en liten verkstad för tillverkning av vingmuttrar. Företaget fick namnet Firma Vingmutter. Till en början hyrde man en verkstad på 35 kvm. Idag 75 år senare är Weland en industrikoncern med en gemensam nämnare – all produkttillverkning sker i Sverige. Welandkoncernen är familjeägd och omsätter över 3 miljarder kronor och majoriteten av dessa bolagen är geografiskt placerade i södra Sverige. Ett av bolagen är Weland Aluminium som arbetar med fyra varumärken: Weland Aluminium, Weland Utemiljö, Weland Golf och Weland Trafikmiljö.

Weland Aluminium

Med hållbarhet, funktionalitet och miljömedvetenhet har Weland Aluminium,

som är ett av Welands dotterbolag, fokuserat på lösningar av underhållsfritt aluminium till nyproduktion och renovering av fastigheter. I 25 år har de levererat kompletta balkonglösningar, aluminiumräcken, aluminiumramper, dörrar och mycket mer. Numera har de även en webbshop för privatpersoner eftersom det har varit stor efterfrågan på deras robusta kvalitetsprodukter av aluminium som är ett rostfritt och återvinningsbart material.

Weland Utemiljö

Varumärket Weland Utemiljö utgår från smarta och flexibla modulsystem som kan kombineras till ett stort antal tillämpningar som bland annat förråd, miljöhus och cykelförvaring för bostadsrättsföreningar och markentreprenörer. Weland Utemiljö tar även fram skräddarsydda lösningar på beställning.

–En cykelparkering eller ett miljöhus nere i Malmö är exempelvis inte samma som i Umeå eller Kiruna. I de fallen har vi gjort statistiska beräkningar som klarar av de vind och snözoner som finns, säger Anders Johansson, säljare på Weland Utemiljö.

För Weland Utemiljö är innovation och utveckling en stor del av deras verksamhet, därför har de alltid nya projekt på gång.

–Just nu håller vi på att modernisera en av våra produkter Tellus. Vi är inte riktigt färdiga än men det ligger i ”pipen”, säger Anders.

Weland Trafikmiljö

Weland Trafikmiljö (f.d. Omni Trafikmiljö) utvecklar och tillverkar gedigna och funktionella väderskydd/busskurer, terminaler, gatmöbler, cykelparkeringar m.m för länstrafikbolag och kommuner över hela landet.

–Vårt fokus på Weland Trafikmiljö är framför allt väderskydd/väntkurer av aluminium som är anpassade för lokaltrafik. Väderskydden är precis som miljöhusen uppbyggda i olika modulsystem som gör det enkelt att anpassa, kombinera och komplettera efter vilka behov kunden har. Våra väderskydd levereras ofta färdigbyggda och monterade på en betongplatta, berättar Eldemez Bajramovic, säljare på Weland Trafikmiljö.

Funky Town

En av Weland Trafikmiljös innovativa

produkter som levereras färdigmonterad är väntkuren Funky Town. Funky town har en lekfull men stilren design med inslag av lärkträ i både tak och väggar. Det är en generös väntkur med LED-belysning och bänk med sittbrädor av furu, ståbord och ståbänk som är ett uppskattat tillbehör. Funky Town kan även levereras i byggsats med betongplintar om så önskas. Den är CE-märkt efter gällande krav, tillverkas och monteras i Weland Aluminiums moderna fabrik i Alvesta.

–Vi är stolta över att allt vi gör fortfarande är svensktillverkat och av god kvalitet, säger Anders. Eldemez inflikar:

–Alla våra produkter är CE-märkta och godkända enligt Byggsvarubedömningen, Sunda Hus och Svanen. De är lätta att underhålla och har en lång livslängd. Vi strävar efter att överträffa kraven och förväntningar i alla projekt vi tar oss an. Via vårt fjärde varumärke Weland Golf säljer vi även väderskydd för Driving Range till golfklubbar. Alla våra varumärken och produkter kan lätt anpassas vilket är en stor fördel och en av våra många styrkor, avslutar Eldemez.

Text: Isabelle Ibérer

www.welandaluminium.se
www.welandtrafikmiljo.se
www.welandutemiljo.se
www.welandgolf.se

WELAND
ALUMINIUM



Mobila isbanelösningar förverkligar drömmar

Företaget HockeyPractice är specialister på skräddarsydda isbanor av naturis, plastis och konstfrusen is. De har även ett urval av träningsprodukter såväl "on" som "off ice". Just nu håller företaget på att förbereda sig inför nästa säsong så att fler hockey och skridskofantaster kan få utöva sin favoritsport.



Create your own frozen memories in your own backyard" säger amerikanerna. Här i Sverige förverkligar Micael Lundmark, grundare av företaget HockeyPractice den upplevelsen. HockeyPractice populära mobila och skräddarsydda isbanelösningar ger privatpersoner, företag och kommuner en möjlighet att bygga en isbana i trädgården såväl som i stadsmiljöer, centrum och torgtor.

–Innan jag startade HockeyPractice 2010 jobbade jag inom Försvarsmakten i många år. Men min stora passion har alltid varit hockey. Jag är född och upp-vuxen i Kiruna, stått på skridskor och hållit en klubb och puck i hela mitt liv. "Hockeynörd" är en bra beskrivning på mig, säger Micael.

När Micael grundade företaget började han sälja off ishockey träningsutrustning som slideboards och hockeygolv. Det gör företaget än i dag via deras välsorterade webbshop, men fokuset på senare tid har blivit mobila isbanelösningar då det är där den stora marknaden finns.

–Vi säljer naturisbanor som man kan ha i sin trädgård och konstfrusna isbanelösningar av lite mindre karaktär som är mer mobila. Det var en kanadensisk leverantör som jag kontaktade för några år sedan som sålde isbanelösningar men de hade redan före detta NHL spelaren Anders Hedberg som representant i Sverige. Jag kontaktade Anders och frågade om vi kunde bli partners och sälja isbanor tillsammans och det ville han. Så 2011



Micael Lundmark, grundare av HockeyPractice

ombildade vi företaget och startade ett aktiebolag, berättar Micael.

Att bygga upp en isbana går ganska snabbt. Micael berättar att en liten isbana på 10–20 kvm från start till att det är en grundläggande is tar cirka tre dagar. En fullstor hockeyplan med sarg kan ta upp till tio dagar. Naturis, plastis eller konstfrusen is är några av lösningarna som HockeyPractice kan bygga isbanorna med.

–Isbanorna byggs upp på hösten och demonteras på våren. Från november till mars brukar de hålla. När vi bygger konstfrusna isbanor har vi ett kylaggregat som genererar kyla i en köldbärare. Vi använder oftast en glykolvattenblandning som skapar en kall yta som fryser vattnet underifrån. När man sedan spolar vatten succesivt ovanpå gummimattan fryser det till is. En naturisbana bygger vi med



hjälp av en bassäng som fylls med vatten som med hjälp av utomhustemperaturen fryser det till is. Då blir det ungefär 10 cm is direkt, och isen håller otroligt bra. Man får längre hållbarhet än vanligt på de naturisbanor som vi levererar, säger Micael.

Skridskoslipen "Sparx"

HockeyPractice har många produkter i sitt sortiment men en av deras storsäljare är skridskoslipen "Sparx". Sparx är byggd med robust material för att tåla frekvent användning. Slipen är konstruerad med filter och för en modell av slipen även en dammsugare för att bidra till en bra arbetsmiljö.

–Sparx är fantastisk! Mannen som tillverkade och designade den hade i åtanke att vem som helst skulle kunna använda den, en hockeymorsa, hockeyfarsa, spelar

ingen roll. Sparx har blivit en riktigt stor succé i USA där många familjer i stället för att lämna in skridskorna, slipar dem hemma med bättre resultat vilket blir mer kostnadseffektivt, säger Micael.

De senaste åren har HockeyPractice medvetet försökt att positionera sig som en helhetsleverantör av isbanor, och det målet har de nått idag.

–Vi kan bygga allt ifrån en liten isbana i en privatpersons trädgård upp till en fullstor hockeyplan. Det är häftigt! Efterfrågan på isbanor i trädgårdar är stor och vi har byggt runt 500 sådana runt om i Sverige. Intresset för hockey i Sverige har ökat enormt. Framför allt bland tjejer. Det är riktigt kul och vi ser med tillförsikt fram emot att hjälpa till att bygga fler isbanor och förverkliga ungdomars (men även vuxna hockeynördars) drömmar och hockeyintresse, avslutar Micael.

Text: Isabelle Ibérer

www.hockeypractice.se
www.hockeypractice.pro



Drone Center Sweden

säkrar ny teknologi och systemutveckling

Med visionen och ambitionen att skapa Europas bästa testbädd för drönare, har företaget Drone Center Sweden AB med stöd av Västerviks Kommun etablerat en testbädd för obemannade flygande system, i dagligt tal kallat drönare. Syftet är att möjliggöra säker utprovning, tester, certifieringar med mera för den snabbt växande drönarindustrin. I testbädden arbetas även med utveckling av system och regelverk för framtida flygtrafikledningssystem för drönare, Unmanned Traffic Management system (UTM).

Framtidens snabba ökning av autonoma flygande och andra farkoster kommer att kräva ny teknologi och systemutveckling för att kunna bland annat hantera tusentals flygföretag i luften samtidigt. Dessa lösningar kommer att vara helt avgörande för att säkerställa flygsäkerhet i det gemensamma luftrummet. Med 35 år som pilot i Arméflyget/Flygvapnet, flygsäkerhetsofficer och flygplatschef inom Försvarsmakten, utlandstjänst hos Greenland Air Charter, Royal Air Force UK är det nog inte många som känner till luftrummet så väl som Urban Wahlberg, grundare av Drone Center Sweden AB.

– Jag har haft en omväxlande och fantastiskt rolig karriär. Efter jag gick i pension vid 55 års ålder började jag fundera på att starta en verksamhet för att testa drönare. I mitt yrke har jag mött många drönare i luften när jag flugit och insett att det kan uppstå riktigt allvarliga olyckor. Jag började titta på var man kunde tänka sig att testa drönarssystem på ett säkert sätt. Då hittade jag ett område i Västervik som hade väldigt lite flygtrafik. Där finns många olika terrängtyper som öppet hav, skärgårdshav, järnvägslinjer och Europavägar. Det var så hela testbäddsprojektet startade, berättar Urban.

Sedan 2015 har Drone Center Sweden samarbetat med Västerviks kommun som hela tiden stått positivt i frågan till projektet.



Urban Wahlberg, grundare Drone Center Sweden

–Ämnet kring drönare är mycket myndighetsstyrt och det finns många regler. Allt måste gå via Transportstyrelsen och Luftfartsverket. Det tog mig fem år att få till ett tillstånd för området som idag är 1800 km² stort. Idag har vi ett brett kontaktnät och företag som vi arbetar tillsammans med i olika projekt är bland annat Telia, Ericsson, RISE, Vattenfall, T2 Data, Södra skogsägarna, Altitude Angel och Hi3G/Tre AB, berättar Urban.

–Jag har utnyttjat de erfarenheter och kunskaper som jag har från mitt arbetsliv men i en helt ny miljö där det i huvudsak handlar om civila applikationer. Det är jättekul, fortsätter Urban.

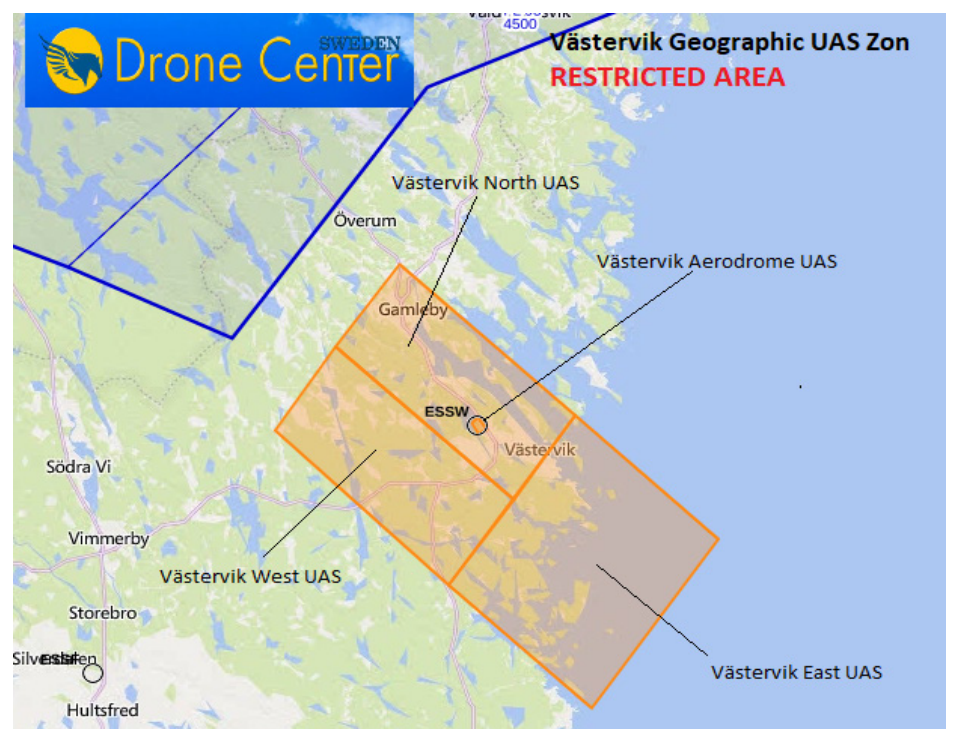
Världens största civila drönare

Just nu testar Drone Center Sweden en av världens största civila drönare – ”Thunder Wasp”. Urban berättar att det är hans huvudsysselsättning för tillfället. Drönaren, som är 25 m² stor kan idag lyfta upp emot 200 kg.

–Thunder Wasp är en prototyp som är tillverkad av ACC Innovation i Åtvidaberg och ska i slutversion kunna lyfta mellan 1,3 och 1,5 ton. Det är ungefär lika mycket som en helikopter som kan genomföra vattenbombning vid skogsbränder. Man skulle kunna flyga med Thunder Wasp i svärmar som är programmerade att släppa vatten över bränder utan att man behöver ha någon människa som utsätts för lång arbetstid, rök och mörker, berättar Urban.

Urban fortsätter förklara att det inte är själva drönaren som är intressant utan systemet. Den flygande vikten, vad man kan hänga på den och vad man kan göra med den.

–Vi har även testat små drönare där vi har flugit meteorologiska instrument till hög höjd och med markradar som kan vara intressant för jordbruket. Vi har flugit för att hämta vatten för att ta vattenprover i olika sjöar. Med drönaren kan man avverka runt 10 sjöar per dag. Det finns även drönarburna system som kan bekämpa ogräs precis bara på den fläcken där det behövs i stället för att spruta hela området. Vi testar även ett system där drönaren med hjälp av en robot kan reparerar bladen på vindkraftverk. Det är



inte så många som vill kliva upp på 350 meters höjd mellan Öland och Gotland när det blåser 20m/s. Men drönaren kan göra det, det är häftigt! säger Urban.

PNK projektet

PNK-projektet, som står för positionering, navigering och kommunikation är skapat med idén och målet att kunna använda mobilnätet för att navigera, positionera och kommunicera med drönare. Det är en början på ett flygtrafikledningssystem för drönare, ett UTM som det kallas.

–Vi måste så småningom kunna samsas i samma luftrum som den bemannade luftfarten. Det är extremt viktigt för att förhindra olyckor och för att drönanvändningen verkligen ska ta fart, menar Urban.

Swedish Drone Week 2023

Förutom att driva Drone Center Sweden anordnar Urban även Sveriges största drönarkonferens och mäsas varje år.

–I vecka 36 kommer vi att genomföra Swedish Drone Week i Västervik. Vi har bl.a. konferensen/mässan UAS Forum Sweden 5 - 6 sep. Jord och skogsdag med demo, experiment och seminarier 7 sep och avslutar den 9 sep med en stor täv-

ling i Drone Racing på Västervik Resort, ett samarbete med Svenska Modellflygförbundet. Till tävlingen välkomnar vi självklart allmänheten, säger Urban.

Företagskluster

Drone Center Sweden har även tagit initiativet till en företagspark/kluster vid flygplatsen i Västervik. Där ska finnas möjlighet att testa drönare, ha testlab, verkstadslokaler, drönarhangarer och kontor, för framför allt företag i drönarbranschen och närliggande branscher.

–Drönarbranschen i Sverige är ännu ganska liten så det är oerhört viktigt att vi samarbetar kring testning, utbildning, regelverk m.m. Jag brinner för innovationen kring det här. Det är väldigt spännande att pyssla med och det är förbaskat roligt också. Det enda som kan vara påfrestande både på gott och ont är regelverk som inte taktar med den snabba utvecklingen av drönartekniken. Här skulle vi också gärna se att politiken pekar ut färdriktningen avseende drönare i AB Sverige. Flygbranschen är inte särskilt förändringsbenägen och regler sitter djupt rotade. Men om vi alla hjälps åt kan vi skapa förändring, avslutar Urban.

Text: Isabelle Ibérer
www.dronecentersweden.se