

året med hydria

Dec. 2024 Nr 59

**Nära till beslut och
mod att fatta dem**

Köksventilation
från Kro Produksjon
till anrika Hotell
Holmenkollen

**Tech Stn tar lead
inom creative tech**

HR-ansvarig med
hjärtat i Hydria

RENARE VATTEN I KALMARSUND | SKOGSPARTNER LOCKAR LANDETS FRÄMSTA FÖRVALTARE

Innehåll



4 Hydria Group

- 6 CEO har ordet
- 6–7 Hydria Group i siffror
- 8 Modigt familjeföretag i andra generationen
- 12 Helen i ny roll som HR-ansvarig
- 14 Hydria Synergi
- 16 Hydria Leadership
- 17 Hydria Boost
- 18 Hydria Challenge 2024: Jotunheim
- 20 Tobias utsedd till Årets Företagare i Borås 2024

22 Ventilation

- 24 Vd har ordet
- 26 Fler EPD:s från Bevent Rasch
- 28 FENIX4 – Övervakning med ännu fler funktioner
- 30 ATHENA K nominerat till Stora Inneklimatpriset
- 31 OPTIMUS 60 växer i både Sverige och Norge
- 31 Nordbygg, årets viktigaste byggmöte
- 32 Högpresterande köksventilation introduceras på den svenska marknaden
- 34 Köksventilation från Kro Produksjon till anrika Hotell Holmenkollen

Året med Hydria ges ut av Hydria Group AB en gång per år.

ANSVARIG UTGIVARE Tobias Barrstrand

REDAKTÖR Maria Borg

TEXT Maria Borg

GRAFISK FORM Tech Stn.

TRYCK Etcetera Offset, Borås

FOTO OMSLAG Patrik Svedberg, En Produktionsbyrå



36 Vatten

- 38 Vd har ordet
- 40 VA-branschens framtid
- 42 Step Screen Delta – innovativt trappstegsgaller
- 44 Välbesökt fabriksbesök i Viared
- 45 Växer internationellt, både i leveranser och medarbetare
- 45 Lyckat studiebesök i Tranås
- 45 Hela Hydria Water besökte Ellös reningsverk
- 46 Viareds Företagsförening besökte Hydria Water
- 48 Renare vatten i Kalmarsund

50 IT & Kommunikation

- 52 Vd har ordet
- 54 Ny webbplats för Sandatex
- 56 Uppdaterad IT-miljö hos Borås Elhandel
- 58 Ny skanningsapp till PO Medica

60 Skog

- 62 Vd har ordet
- 64 Skogspartners Förvaltarforum
- 66 Tillspetsad vison ger tydlig positionering
- 67 Intensivt rekryteringsarbete
- 68 Anrik historia möter framtidens skogsbruk på Bordsjö Säteri

70 Fastigheter

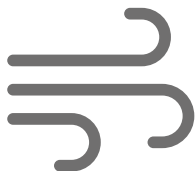
- 72 Vd har ordet
- 74 Anpassningar av Borås Öfwre för Tech Stn.

Familjekoncern med ambition att leda utvecklingen

Hydria Group är en familjeägd koncern med huvuddelen av sin verksamhet inom industrisektorn. I koncernen ingår idag fem affärsområden där ventilationsföretaget Bevent Rasch och vattenreningsföretaget Hydria Water är de största, både sett till omsättning och personal. I koncernen ingår också Tech Stn, Skogspartner, Hydria Fastigheter samt KroProduksjon.

Drivkraften inom koncernen är viljan att kontinuerligt utveckla affärsområdena för att bli bättre och smartare i alla led, att ständigt röra sig framåt och skapa nytta för människor. Ambitionen är att bygga företag som sätter standarden för framtidens infrastruktur med produkter och tjänster som gör nytta i dag, imorgon och för våra kommande generationer.

Våra affärsområden



Ventilation

Ventilationsbranschen förändras och det ställs idag högre krav på precision och hållbarhet. Genom att ständigt blicka framåt och både utmana och utveckla branschen kan Bevent Rasch skapa produkter som säkrar ventilationen för människor runt om i världen. Med ett eget utvecklingsteam sätter vi standarden för framtidens behov av säkra produkter. Visionen är att vara branschens säkraste ventilationspartner. Under 2023 slutfördes förvärvet av norska Kro Produksjon som också har en lång tradition av att utveckla och producera ventilationsprodukter.

Vatten

Tillgången till rent vatten är en viktig fråga för hela samhället. Genom att tillverka hållbara produkter i egen lokal produktion, med hög kompetens och nyfikenhet, är Hydria Water en del av processen som omvandlar avloppsvatten till sitt naturliga tillstånd. Våra produkter utvecklas ständigt för att möta de högt ställda krav som reningsverk, vattenverk och processindustrier har på vattenrening. Sverige är känt för rena sjöar och är listade som ett av de länder med renast vatten i världen. Det arvet vill koncernbolaget förmedla globalt genom marknadsledande kvalitetsprodukter inom vattenrening.



IT & Kommunikation

På en marknad där allt fler företag vill maximera nyttan av modern digital teknik och samtidigt skydda sina digitala tillgångar ökar efterfrågan på innovativa lösningar som kombinerar säkerhet och kreativitet. Tech Stn erbjuder allt från säker och robust IT till kreativa och innovativa AI-lösningar som stärker företagets konkurrenskraft. Genom att förena expertis inom IT och kommunikation hjälper Tech Stn företag i en rad olika branscher – från stabil infrastruktur för komplexa tillverkningsindustrier till utveckling av koncept och kampanjer för kommersiella konsumentvarumärken.

Skog

Skogen är en viktig naturtillgång och det är många aspekter och intressen som ska tas tillvara på. Skogspartner vill att skogsägarna ska ha tillgång till kunskap om sin skogs potential och möjligheter för att på så vis kunna skapa sin egen vision och strategi för att nå ett hållbart och uthålligt skogsbruk. Skogspartner är en fristående och därigenom oberoende rådgivare för skogsägare över hela landet. Företaget genomför också skogsanalyser, skogsbruksplaner och agerar konsult med syfte att skapa affärsnytta för kunderna.



Fastighet

Fastighetsbranschen är konjunkturkänslig och befinner sig just nu i en orolig tid. Att äga och förvalta verksamheternas fastigheter är en del av vår långsiktighet och något som skapar bra förutsättningar för våra bolag. Det ger oss också möjligheter att jobba med frågor inom miljö- och energieffektivisering och att arbeta kontinuerligt med att hitta smarta och hållbara lösningar.

Hydria-andan bygger starka grupper

Sedan starten har drivkraften varit viljan att göra allt bättre och smartare i alla led, att ständigt vara i framåtrörelse och skapa nytta. En utmaning i detta är att behålla närheten till varandra, ta vara på det entreprenöriella arvet och inte krångla till det – samtidigt som vi växer. Allt detta stod högst upp på agendan på den gemensam kickoffen med alla ledningsgrupper förra året. I år har vi arbetat med att förverkliga det.

I början av 2024 tog vi bort alla styrelser, plattade till hela organisationen och införde synergi grupper med representanter från alla bolag. Vi har också tagit verkligt sikte på miljarden och gjort stora förflyttningar och förändringar för att kunna jobba mot målet. För tredje året i rad har vi en tillväxt som tangerar målet för år 2030, ca 15% per år. Årlig Marginalförbättring är ännu högre.

Det omfattande arbetet med att byta affärssystem har fortgått under året och nu är både Bevent Rasch och Hydria Water i gång. Detta projekt har genomförts till största del med interna resurser och engagemang från olika håll inom koncernen. Att vi dessutom hållit både tidplan och budget i den här typen av omfattande it- och digitaliseringsprojekt säger något om den kompetens vi har i våra koncernbolag.

På årets ledardag deltog Jesper "Bella" Berlin. Han har en lång karriär som elitsoldat, bland annat inom SOG, bakom sig och föreläser och utbildar idag på både grupp- och individnivå. Vi har dessutom tillhört samma förband och ingår i samma alumni-nätverk. Det Jesper pratar om, och som jag också vill förmedla, är att tvärtom vad de flesta tror består elitförbanden inte bara av "supermänniskor". Det handlar snarare om att bygga starka grupper och någon som bidrar till gruppen går därför före någon som bara kör "sitt race". Det här rimmar väl med det vi brukar kalla "Hydria-andan", det vill säga att gruppen alltid går först. Mycket av året som gått, och det som ligger framför oss, handlar om just detta.

Även om det ibland känns som att vi inte hinner så mycket på ett år, säger backspegeln något helt annat. Och tittar vi i stället framåt finns ingen anledning att sakta ner, tvärtom är vi fortfarande i resans startgropar och kommer fortsätta gasa.

Givetvis är jag också glad över att ännu en gång upplevt Jotunheimen och den kraft den här typen av aktivitet har när det kommer till att bygga team. 2025 inleds med att 4 lag, 20 kollegor, åker till Sälen/Mora för Stafettvasan, det ser jag verkligen fram emot!

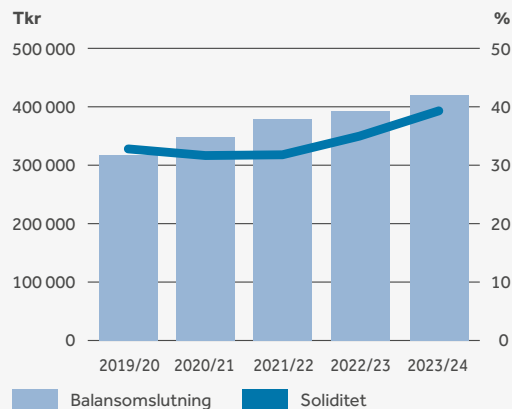
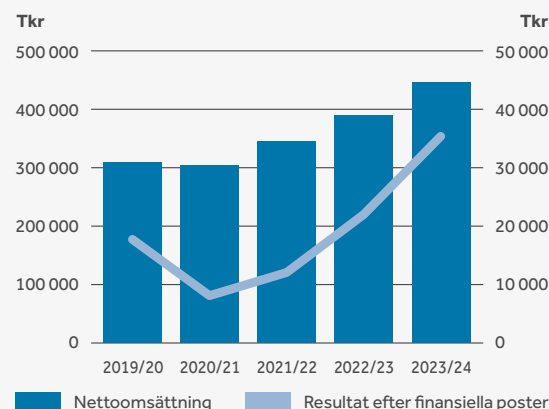
Tobias Barrstrand, CEO

Antal anställda

2019/20	175
2020/21	181
2021/22	179
2022/23	185
2023/24	216

Hydria Group i siffror

(maj 2023-april 2024)



	2023/24	2022/23	2021/22	2020/21	2019/20
Nettoomsättning, tkr	441 700	385 154	346 269	301 925	306 436
Resultat efter finansiella poster, tkr	35 405	21 824	11 670	7 912	17 878
Rörelsemarginal %	9,7%	6,7%	3,8%	3,4%	6,5%
Balansomslutning	418 253	394 512	373 689	348 670	320 233
Avkastning på eget kapital %	21,7%	16,0%	9,7%	7,1%	16,8%
Soliditet	39%	34,7%	32,0%	32,0%	33,2%

Ovanstående siffror är från officiella årsredovisningen för 2023/24.

Ett framgångsrikt år

Vi kan stolt konstatera att vårt mål att växa med lönsamhet uppnås även i år. Siffrorna talar sitt tydliga språk – vi gör många saker rätt.

Förra året konstaterades att vi trots det tuffa marknadsläget i Sverige lyckats göra en stark vändning. Vår prognos för 2024/25 indikerar att den uppåtgående trenden håller i sig. Med en tillväxt på 15 % och en rörelsemarginal på 10% (2023/24) känner vi oss trygga i att satsa rejält på förbättringar inom våra verksamheter och starta flera långsiktiga aktiviteter under de kommande åren.

Vatten går extra starkt och förväntas fortsätta så. Många reningsverk i Norden har ett stort underhållsbehov och kräver såväl renovering som nyproduktion. Ett exempel är Sickla reningsverk som just nu växer fram i bergrummet under Hammarbybacken i Stockholm. Det projektet kommer synas i våra årsredovisningar under kommande år.

Vi har nu tagit oss igenom våra affärssystembyten vilket för en CFO är en tuff tid med extra "purr i magen". Jag vill därför passa på att ge en stor eloge till alla inblandade för synnerligen väl genomförda projekt. På budget och i tid.

Ventilation har i skrivande stund levererat en oktobermånad som visar all time high i både fakturering och levererade tonnage. Detta sker parallellt med omorganisation och fyra väsentliga förändringsprojekt.

Under det gångna året har flera av våra bolag expanderat och utökat sin närvaro till flera marknader. Bland annat finns nu Bevent Rasch och Hydria Water representerade i Norge och Kro Produksjons kvalitativa kökskåpor har börjat ta marknadsandelar i Sverige.

Affärsområde Skog är stabilt. Vi planerar för en intressant utveckling under 2025.

Fastighet är en fortsatt trygg ekonomisk förankring. Vi äger våra egna lokaler och kan hantera dessa utefter våra långsiktiga behov.

Slutligen kan väl ingen ha missat vår "rebranding" av IT- och Kommunikations-benet. Mer om det längre fram i detta nummer.

Martin Dubois, CFO



Foto: Robert Elmengård, Superstudio



Modigt familjeföretag i andra generationen

I år fyller Hydria Group 30 år som koncern. Mycket har naturligtvis hänt under dessa år, men mycket är sig också likt. Andan och värderingarna är till exempel grundmurade. De högt ställda ambitionerna och modet att tänka långsiktigt likaså.

Historien om Hydria Group som koncernen ser ut idag börjar egentligen med ett ganska ovanligt karriärsteg. 1980 fick den då 24-årige vvs-konsulten Micael Barrstrand i uppdrag att rita och projektleda vvs för Björklunds Mekaniska Verkstad i Viared utanför Borås. Här skulle 7 000 kvm avancerad anläggning etableras. Uppdraget gick bra. Våldigt bra till och med. För när det avslutades blev Micael erbjuden jobbet som vd för Borås Ventilation, som då inrymdes i samma verksamhet. Ett erbjudande som naturligtvis inte gick att tacka nej till.

Att det där första jobbet skulle resultera i en vd-tjänst för ett företag som många år senare förvandlats till en

koncern som senare skulle tas över av sonen och drivas som en familjeägd verksamhet var inte planen där och då. Och inte under barnens uppväxt heller. För Micael var det viktigt att Frida, Tobias och Emma skulle gå sina egna vägar och skapa ett eget driv och nyfikenhet. Och faktum är att det skulle visa sig vara klokt. För Tobias utbildade sig till jägmästare och under utbildningens många timmar i skogen, med skogsägare och virkesköpare, började tankarna snurra. Här fanns nog något, en möjlig företagsidé. När det blev dags för examensarbete var valet enkelt. Att driva företag fanns i blodet och supporten var redan på plats. Bolaget Skogspartner föddes och Tobias resa inom koncernen hade börjat.

En tydlig strategi för långsiktig tillväxt

Möjlighet att påverka

Att äga allt från fastigheten som verksamheten bedrivs i till hela produktionskedjan, inklusive de IT-lösningar som krävs för att få allt att flyta, är ett sätt att garantera att kunden alltid får den bästa lösningen. "För att göra det så enkelt som möjligt att komma dit vi ska måste vi kunna påverka hela kedjan" lyder resonemanget. När du äger är det kort och gott upp till dig att bestämma över solcells-investeringar, produktionsutbyggnad eller gemensamma aktiviteter.

Det finns alltid något att lära sig och med korta vägar mellan idé och handling är det möjligt.

Tobias Barrstrand, Chief Executive Officer

Möjlighet att växa som medarbetare

Tobias byggde upp bolaget Skogspartner samtidigt som hans arbete med affärsutveckling och styrelsearbete inom koncernen och dess dotterbolag växlade upp. 2022 tog han över som koncernchef med en vision om att fortsätta bygga en stark koncern och företagskultur med ett dynamiskt ägarskap där man kan fatta snabba beslut. I början av 2023 klev han även in som vd på Hydria Water. Som ledare tar Tobias med sig mycket kunskap, både från sin tid som gruppbefäl på jägarförband i det militära och från ledarskapsutbildningar som MBA. Men han har också en stark egen vision om hur grupper och företag kan byggas och ledas. Till exempel genom olika typer av aktiviteter, gärna fysiska. Den årliga familjedagen på Isaberg Mountain Resort och Hydria Challenge är två exempel på aktiviteter som ryms inom konceptet Hydra Boost, vars syfte är att ge medarbetarna en chans att utmana sig själva och samtidigt lära känna varandra över bolagsgränserna. Teamet är överlag en viktig faktor när Tobias designar sin organisation. Människor som trivs och utvecklas vill också göra ett bra jobb.



Det finns alltid något att lära

Utifrån kan kanske de olika verksamhetsområdena verka spretiga, men sambanden är glasklara. Här finns en stark innovationslust och återkommande nyfikenhet att utforska vad saker och ting, en idé, en produkt, kan bli. Ingenting är statiskt. Ingenjördraget, vikten av att göra det tekniska riktigt bra och att våga testa är centrala. Drivkraften samlas under konceptet Hydria Synergi och exemplen på hur det genomsyrar allt är många. Det mest aktuella och kanske vågade, är beslutet att montera ner alla dotterbolagsstyrelser till ett minimum och istället etablera Synergi-grupper. I Synergi-grupperna samlas istället medarbetare med samma funktion från de olika bolagen för att diskutera sakfrågor och utbyta erfarenheter. Syftet är tvådelat, dels skapar det tid för koncernens ledare att vara närvarande i verksamheten, dels blir organisationen plattare med närmare och snabbare till beslut.

Det finns alltid något att lära sig och med korta vägar mellan idé och handling är det möjligt.

Hållbara företag för flera generationer

Viljan att fortsätta framåt och hitta nya perspektiv och lösningar är själva drivkraften bakom Hydria Group. Kanske kommer det från ingenjörsarvet, kanske lever det vidare genom förmågan att fatta modiga beslut. För koncernens olika bolag innebär det hur som helst att de får möjlighet att dra nytta av varandras erfarenheter och kan utvecklas i trygghet med horisonten långt fram. Idag drivs Hydria Group av andra generationen – och även om det inte var tänkt som ett familjeföretag från start är det definitivt planen framåt. Vad det betyder är en stabil ägare med förmåga och vilja att investera långsiktigt och hållbart, med den tydliga ambitionen att sätta standarden för framtidens infrastruktur som gör nytta här och nu, imorgon och för kommande generationer.

Det är människorna som gör det

Helen började arbeta i Hydriakoncernen i början av 2000-talet. 22 år senare tar hon med sig all sin erfarenhet av koncernen och dess bolag in i sin nya roll som HR-ansvarig.

– Jag har Hydriaandan i hjärtat och hoppas jag kan förmedla och bygga den vidare i min nya roll, säger Helen.

Borås, Stockholm, Motala. Bevent Rasch, Switch (nuvarande Tech Stn), Skogspartner, VA Teknik, Hydria Water, Hydria Fastigheter. Vid det här laget har Helen arbetat på och med alla koncernens bolag, på (nästan) alla orter. Och i flera olika roller. Men en sak har löpt som en röd tråd genom hela karriären: människorna. Det är alltid mötet med människorna, personligheterna, kollegorna, som varit det bästa. Det är det fortfarande. Under 2024 kändes det därför som ett självklart val att plugga en HR-utbildning för att därefter fullt ut gå in i sin nya roll som HR-ansvarig för Hydria Group.

– Min erfarenhet har gett mig en väldigt bra inblick i hela koncernen och jag känner starkt att jag har Hydriaandan i hjärtat. Kulturen tilltalar mig på ett personligt plan, jag är så glad att få vara en del av detta.

Fyrkantigt och mjukt

Rollen som HR-ansvarig innebär att Helen både måste ha de mer fyrkantiga, arbetsrättsliga delarna med sig, och de mjukare, empatiska värdena. Det är dock inget hon är orolig inför. Tvärtom lockas hon av hela bredden.

– Min utmaning är att jag tycker att alla HR-områden är lika roliga. Det är ett brett område där alla delar går in i varandra. Du kan till exempel inte bygga processer utan att ha med de medmänniskliga faktorerna. Vi är också en koncern som växer, det ställer en viss typ av krav även på HR. Jag behöver hinna se alla anställda och samtidigt ta höjd för saker som arbetsmiljö och

kompetensförsörjning. Dessutom är vi många anställda, i flera olika typer av roller och bolag, som i sin tur lockar olika typer av personligheter. Men det allra viktigaste är att vi inte ska tappa den gemensamma kulturen.

Även om Helen säger att hon är väldigt intresserad av de arbetsrättsliga frågorna, återkommer hon hela tiden till möjligheten att kunna bidra till en god arbetsmiljö, skapa trivsel och trygghet.

– Mötet med olika människor och personligheter är det som ger mig mest energi.

På fritiden laddar hon om tillsammans med barnen, Johan och inte minst, fysisk aktivitet. Hon fortsätter: "Jag spelar padel minst en gång i veckan, springer och åker skidor (ja, Helen är en av deltagarna i nästa års stafettvasa). Jag älskar egentligen all sport, tränar något så gott som varje dag och tittar gärna på det också".

Att Helen gillar att vara fysiskt aktiv går inte att ta miste på. Det är också en av anledningarna till att hon brinner för Hydria Boost.

– Det är ett så fint tänk att vi får möjlighet att mötas och göra saker tillsammans utanför arbetstid. Oavsett om det handlar om skidlopp, fjällvandring eller något helt annat. Det blir fantastiska synergieffekter när vi lär känna varandra över bolagen och som mer än den vi är i vår arbetsroll.



Gemensamma rutiner och processer först

Ett nytt, koncerngemensamt, HR-system har börjat rullas ut under hösten. Ett arbete som kommer ta en hel del av Helens tid i anspråk framåt. Tanken är att det ska bli lättare att hitta gemensamma rutiner och processer. Något hon ser fram emot.

– Det ska bli skönt att få mallar och gemensamma strukturer på plats, därefter följer annat arbete. HR är en funktion som ingår i alla områden av företaget så det är till exempel viktigt att vara med från start, när verksamhetsmålen formuleras. Bara då kan du få med frågor som rör kompetens- och rekryteringsbehov, arbetsmiljö, eventuella arbetsrättsliga frågor och så vidare. För att inte tala om att vara med och utbilda chefer och ledare, stötta både dem och medarbetarna, mäta nyckeltal, göra lönekartläggningar och sätta utvecklingsmål.

Mer än två decennier efter att Helen klev in som vikarie på Bevent Rasch är hon fortfarande lika entusiastisk och ivrig att utvecklas. Och tacksam.

– Det har gått så fort och hela tiden har jag fått möjlighet att utvecklas. Det är svårt att beskriva det här stället, den här kulturen, men jag tror det är få som har turen att ha en så här fin arbetsplats – och jag känner med hela mitt hjärta att jag vill vara här för alltid.

HELEN PERSSON

Aktuell som: HR-ansvarig för hela koncernen

Bostadsort: Borås

Familj: 3 barn och snart sambo med Johan och hans 3 barn.

SYNERGI

Oavsett bransch står de flesta bolag inför liknande utmaningar, och möjligheter. För att nå hela vägen till synergi krävs dock att vi är bekanta med varandras verksamheter och känner oss trygga med varandra. En verklighet som kan vara svår att uppnå. Men mellan koncernens bolag finns ingen konkurrens, bara möjligheter att bli bättre tillsammans. Med Hydria Synergi har vi konceptualiserat detta och arbetar aktivt med att berika varandras verksamheter.

Från styrelser till Synergigrupper

Styrelsearbete tar mycket tid i anspråk för våra ledare och dessutom skapas en beslutströghet i organisationen när väsentliga beslut endast kan fattas vid dessa tillfällen. Det stöder inte vårt mål att ledare ska vara närvarande och delaktiga i den dagliga verksamheten. För att lyfta våra chefer och ledares kollektiva kunskap och självförtroende, samt ge dem vardagligt stöd från kollegor när viktiga beslut ska fattas, skapar vi Synergigrupper. Under år 2024 har vi monterat ner våra dotterbolagsstyrelser till ett minimum till fördel för kompetensutveckling i Synergigrupper.

I dessa grupper ingår medarbetare från alla koncernens bolag. Något som också ger förutsättningar för en plattare organisation.

– Det är en utmaning att behålla snabbheten och dynamiken i en organisation som växer – och när det tar tid att fatta beslut tappas kraft till innovation och genomförande. Med det i åtanke strävar vi efter att bygga en organisation med nära till beslut och mod att fatta dem, säger Tobias Barrstrand

Synergigrupp Försäljning

Tobias Barrstrand, HG och HW
Emelie Lindell, Tech Stn.
Carl Borgemar, Tech Stn.
Johan Fritz, HW
Johan Johansson, SP
Lars Hult, BR
Richard Waren, Kro

– Vi är i en fas där vi lär känna varandra och varandras affärer. Även om det finns många likheter i säljarbete skiljer sig bearbetning och branscher åt. Det gör att vi behöver förstå varandras utmaningar ordentligt innan vi kan gå vidare med konkreta aktiviteter i gruppen.
/Tobias Barrstrand

Synergigrupp Hållbarhet

Tobias Jakobsson, BR
Andreas Abrahamsson
Barrstrand, HF
Karin Waller, HW
Maria Borg, Tech Stn.

– Hållbarhet är en integrerad del av alla våra bolag men vi har inte samlat eller redovisat data tidigare. Just nu fokuserar vi därför på att hitta gemensamma mätetal som kan fungera både för de respektive företagen men också för Hydria i stort.
/Tobias Jakobsson

Synergigrupp Ekonomi/administration

Curt Larsson, HG
Helen Dismark, BR och HF
Helen Persson, HG
Petra Österbacka, HW
Katrine Eltvik, Kro
Anna Berg, HG, BR, Tech Stn, SP

– 2024 har inneburit mycket arbete med att implementera vårt nya affärssystem, Monitor. Samtidigt pågår arbetet med att samordna HR-systemen för koncernens bolag.
/Curt Larsson

Synergigrupp Produktion

Martin Dubois, BR och HG
Mikael Clovell, BR
Martin Hjalmarsson, BR
Arild Granlund, Kro
Kristoffer Lindberg, HW

– Vi fokuserar just nu på beredning, ett viktigt steg när en produkt är klar hos konstruktion men innan tillverkning startas. Det handlar till exempel om att säkra att material finns hemma och att tillverkningsunderlag och monteringsinstruktioner är klara. Kort och gott att ge förutsättningar för tillverkningen att gå smidigt och att vi håller hög och järn kvalitet.
/Martin Dubois

HYDRIA LEADERSHIP

Dynamiskt ledarskap och modiga ledare

Med fem olika bolag och över 200 medarbetare ställs höga krav på ledarskapet. Inom Hydria Leadership samlar vi regelbundet koncernens ledare för inspiration, kunskapspåfyllning och gemensamma diskussioner. Att utveckla ledarskap för en ny tid är en viktig fråga i koncernen, liksom att hitta effektiva sätt att dra nytta och inspireras av gruppens samlade kompetens, skapa närhet över bolagsgränser och sänka trösklarna för erfarenhetsutbyte.

– Jag vill skapa en organisation med dynamiskt ledarskap och modiga ledare som vågar fatta beslut där de befinner sig i verksamheten. När det tar för lång tid mellan idé och beslut tappas kraft till genomförande, och vi behöver genomföra saker, säger Tobias Barrstrand.

LEDNINGSDAG: I januari 2024 samlades alla med någon form av ledningsansvar till en gemensam heldag på Borås Kongress. Förutom många tillfällen till diskussion och nya bekantskaper, bjöd dagen på föreläsning av Jesper "Bella" Berlin, övningar och information om riktningen framåt.

Med en lång karriär som elitsoldat bakom sig är Jesper idag föreläsare och utbildare inom grupp- och ledarskapsutveckling. På Hydrias ledningsdag pratade han om att skapa gruppdynamik, leda under förändring och hur vi kan se till att ständigt bli bättre.

Jesper "Bella" Berlin föreläser och diskuterar med Hydria Groups ledare.



HYDRIA BOOST

Stärker banden mellan medarbetarna

Inom ramarna för det vi kallar Hydría Boost ryms forum som ger våra medarbetare energi och utmaning. Vår övertygelse är att vi, när vi lär känna varandra, pushar våra egna gränser och fyller på vår kunskap samtidigt bygger både oss själva och oss som team.

Inom konceptet bjuds alla medarbetare in till olika typer av aktiviteter. Ett par av dem återkommer varje år, medan andra varierar. I år har vi sprungit ett antal olika lopp, arrangerat den årliga padelturneringen, genomfört flera olika Lunch and learn-tillfällen och Hydría Water har infört gemensam träning varje tisdag.

HYDRIA CHALLENGE

Även 2024 års Hydria Challenge gick till norska nationalparken Jotunheimen. På fyra dagar betade de 17 kollegorna av 80 km, 4000 höjdmetrar och otaliga kullar, stenar, vattenpassager och frystorkade måltider. Något som inte bara bygger lårmuskler och pannben utan också ett starkt och sammansvetsat team.

– Det blev lite kärvare än vi planerat, på grund av snöovädret som drog förbi. Trots det genomförde alla utmaningen med bravur, en rejäl portion glädje, gemenskap, kämpaglöd, svett, skratt, stugmys och snacks, säger Tobias Barrstrand, som både var guide och deltagare på resan.

Det är Tobias som varje år planerar och arrangerar Hydria Challenge.

– De här resorna är viktiga för mig eftersom de ger mig möjligheten att komma nära, lära känna,

bygga relationer, se och höra hur alla mår och har det. När man är så nära varandra under så lång tid, och dessutom utanför komfortzone både mentalt och fysiskt, blir det alltid genuint, alla fasader rivs. Man lär känna och ser varandra på riktigt och skapar något att ta med tillbaka.

– Det ska inte skilja något i hur vi är och betar oss mot varandra när vi är utsatta på fjället, mot hur vi gör i vardagen. Det är med andra ord både ett roligt och effektivt sätt att bygga ett starkt team och företagskultur.

Abdullahi Abdirahim, Tech Stn:

"Norge-resan till Jotunheimen var en fantastisk upplevelse! Att vara omgiven av vacker natur och dela äventyret med trevliga kollegor var verkligen uppfriskande. Trots dagarna utan mobiltäckning var det en välkommen paus från vardagen och en chans att skapa ett starkare team."

Andreas Riedel, Hydria Water:

"En helt otrolig strapats där jag funnit vänner jag aldrig annars fått, fått nya insikter om hur fin sammanhållningen kan vara bland människor som inte känner varandra och en stark tilltro till organisationen – och faktiskt även mänskligheten. 10 vindpinade snögubbar av 10."



Melker Klaar, Tech Stn:

"Det var en fantastisk resa där man lärde känna sina kollegor på ett helt annat sätt. Dagarna kunde bjuda på glada miner och sol men även trötta ben med regn. Resan hade alltså lite av allt, men i det stora hela är det ett minne för livet som jag sent kommer glömma och om chansen kommer igen skulle jag definitivt ta den."

Ludwig Wramhed, Hydria Water:

"Det va OTROLIGT på alla sätt. OTROLIGT fint, OTROLIGT jobbigt, OTROLIGT kul... Helt OTROLIGT!"

Tom Storm, Bevent Rasch:

"Helt otroligt att få möjligheten att komma tillbaka och uppleva den magiska platsen som Jotunheimen är ännu en gång! Fantastiska människor att resa med och underbar natur att njuta av!"

Sofia Möller, Bevent Rasch:

"Känslan är stor av tacksamhet och glädje att ha fått uppleva detta äventyr. Grymt att få vara en del av gänget som tog sig igenom alla utmaningar tillsammans."

Människan i fokus och hållbar utveckling i centrum när Tobias Barrstrand blev Årets Företagare i Borås 2024

“Tobias och Hydria Group är en självklar vinnare av utmärkelsen Årets företagare i Borås 2024”, konstaterade juryns ordförande Helen Emanuelsson på företagarnas event under hösten.

Att låta människan stå i fokus – medarbetare, kunder och invånarna i närsamhället, och att stå för ett långsiktigt och hållbart företagande var centralt för årets prisutdelning. Motiveringen till förstaplatsen lød “Årets företagare i Borås har en genuin, uttalad vilja att ständigt utvecklas och bidra till samhällets och människors bästa – inte bara idag, utan för kommande generationer. Med en kultur där medarbetarnas välmående och drivkraft får flöda fritt och där innovation strömmar som en central strategi genom hela organisationen, har man byggt en verksamhet som flyter stadigt framåt. Det, tillsammans med ett stort engagemang i Borås som stad, visar att man inte bara har en långsiktig vision, utan att man i alla delar också levandegör den.”

– Det handlar inte bara om ekonomisk framgång, utan att tänka på vad man vill åstadkomma med sitt företagande på lång sikt. Här utmärker sig Tobias och Hydria Group med sitt genomgripande och långsiktiga hållbarhetstänk. Tävligen är viktig för att visa att vi har goda förebilder och inspirera andra företag i näringslivet, säger Helen Emanuelsson, juryns ordförande.

“Jag inspireras av människor omkring mig”

Men på frågan om vilka ledarförebilder han själv har och inspireras av är det svårt för Tobias att komma på några särskilda namn.


– Mina föräldrar givetvis, och familjen. Men jag har aldrig haft några kända eller stora förebilder utan inspireras av de människor jag har omkring mig. Hur de hanterar olika situationer eller tar sig an frågor. Du behöver inte ha en formell ledartitel för att vara en inspirerande ledare.

Vilken del av nomineringen är du mest stolt över?

– Att det handlar om att låta människan stå i fokus och att stå för ett långsiktigt och hållbart företagande är absolut de delar som värmer mest. Jag är så tacksam för allt driv och det enorma engagemang jag ser i våra bolag varje dag. Vi gör definitivt det här tillsammans.

Ett kvitto på att vi gör rätt saker

En tydlig drivkraft i Hydria Group är viljan att fortsätta utvecklas och kombinera människor och teknik för att skapa samhällsviktiga lösningar. För att lyckas med det krävs en platt organisation och många



samarbeten. Och just att sammanföra människor bygga starka team som utvecklar verksamheten tillsammans är en fråga som Tobias brinner för.

– Vi gör mycket tillsammans i koncernen. Tränar, plockar svamp, kör gamingkvällar, springer lopp, oktoberfest och familjedagar. En gång om året finns möjlighet för den som vill att utmana sig själv lite mer då vi kör en "challenge". I år åkte 17 kollegor till norska Jotunheimen för 5 dagars vandring och i februari blir vi 20 kollegor i 4 lag som kör Stafettvasan. Den typen av umgänge blir alltid på riktigt, du lär känna dina kollegor på ett annat sätt och får med dig relationer och möjligheter tillbaka som du inte kunnat få annars.

Hur påverkar priset dig och ditt arbete framåt?

– Egentligen inte särskilt mycket i vardagen. Jag ser det som ett kvitto på att vi gör rätt och bra saker och att vi ska fortsätta på samma sätt. Det var lite knepigt och ensamt att ta emot priset själv, vi gör ju det ihop, men jag tar med vinsten hem till alla, säger Tobias.

Jag inspireras
av människor
omkring mig.



VENTI



ILATION

Ventilationsbranschen förändras och det ställs idag högre krav på precision och hållbarhet. Genom att ständigt blicka framåt och både utmana och utveckla branschen kan Bevent Rasch skapa produkter som säkrar ventilationen för människor runt om i världen. Med ett eget utvecklingsteam sätter vi standarden för framtidens behov av säkra produkter. Visionen är att vara branschens säkraste ventilationspartner. Under 2023 slutfördes förvärvet av norska Kro Produksjon som också har en lång tradition av att utveckla och producera ventilationsprodukter.

Ständig utveckling håller oss relevanta

Martin Dubois, vd Bevent Rasch

Växande efterfrågan, nya spännande lanseringar och en ny organisation för att möta framtidens utmaningar.

Ventilation är en framtidsbransch. Där våra produkter föreskrivs och installeras gör de skillnad på riktigt. Anledningarna till det är flera men funktion och livslängd är väsentliga. Att vi arbetat med att utveckla högkvalitativa produkter i hundra år och vet vad vi gör likaså. Men den främsta anledningen är att vi inte nöjer oss med erfarenhet, tvärtom arbetar vi hela tiden för att bli ännu bättre, mer effektiva och hållbara.

Det är självklart inte bara våra produkter som behöver utvecklas. Även vi som organisation måste ständigt vara på tårna för att skapa de bästa förutsättningarna för våra medarbetare att göra sitt bästa jobb. I höst har vi startat rekryteringar för ett antal nya nyckelroller samt påbörjat införandet av ett nytt ledningssystem.

Under året har vi gått in i en ny fas av vår förändringsresa där vi i ett långsiktigt arbete fokuserar på ledtider, kostnadseffektivitet och produktsortiment.

Att vårt brandspjäll OPTIMUS 60 tagits emot väl här i Sverige står ingen tvekan om och vi kan glädjande nog konstatera att det tar marknadsandelar även i Norge.

Vi märker nu en ökad aktivitet hos våra kunder. Efterfrågan på våra produkter och tjänster växer successivt och vi står inför en rolig tid när vi nu på riktigt börjar sälja kökssortimentet från Kro på den svenska marknaden.

Vi ser positivt på framtiden, en tid då vi ska bygga vidare på vår starka ställning och vårt uppskattade produktsortiment. För som FN:s generalsekreterare António Guterres säger: "Ren luft är en mänsklig rättighet".

Affärsområde Ventilation i siffror (maj 2023-april 2024)

287 mkr
Nettoomsättning

120
Medarbetare

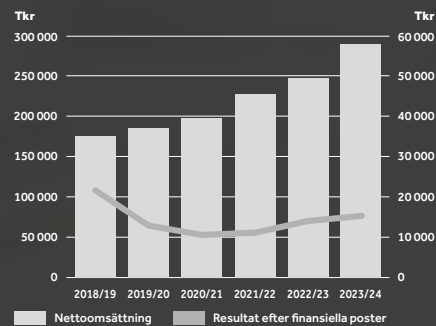




Foto: Patrik Svedberg, En Produktionsbyrå



BEVENT RASCH

Ronja Karlsson, montör

Fler EPD:s från Bevent Rasch

2023 var Bevent Rasch först i Norden med att kunna presentera en EPD (Environmental Product Declaration) på brandspjäll. Sedan dess har det blivit flera – nu senast på takhuvar.

– Hållbarhet är ett av våra viktigaste arbetsområden. Det gör våra EPD:s till viktiga redskap, både för att våra kunder ska kunna räkna mer exakt på projektens påverkan, och för att vi ska kunna se ytterligare förbättringspotential, säger Tobias Jakobsson, hållbarhetschef på Bevent Rasch.

En EPD är en miljövarudeklaration som innehåller detaljerade uppgifter om en produkts miljöpåverkan. Att genomföra en EPD är frivilligt för företag och kräver en granskning av en tredje part. Detta säkerställer att data är korrekta och pålitliga.

Dessa data presenteras sedan på ett standardiserat sätt för att göra det lättare för kunderna att räkna på specifika data i sina projekt.

– Informationen kan användas för Boverkets klimatdeklaration eller vid miljöcertifiering av en byggnad. En EPD ger också insikter om var i värde-

kedjan vi har störst påverkan. Det hjälper oss att rikta vårt hållbarhetsarbete mer effektivt, säger Tobias Jakobsson.

Ett viktigt steg mot ökad transparens och hållbarhet

Arbetet med att göra byggbranschen mer hållbar är ett prioriterat område på Bevent Rasch.

– Förhoppningsvis kan insikterna från våra EPD:s ge effekt inom branschen och bidra till en mer hållbar omvärld. Nu ser vi fram emot att fortsätta arbeta nära våra kunder och partners för att uppnå detta mål.



FENIX4

övervakning med ännu fler funktioner

*FENIX är nästa generation system för övervakning av brandspjäll.
Nu har nya uppdaterade FENIX4 släppts med ännu fler användbara
uppdateringar för en enklare arbetsdag.*

Fenix har länge varit en uppskattad övervakningsenhet från Bevent Rasch, inte minst för den interaktiva touch-skärmen som gör det enkelt för användaren att se att brandskyddet finns och fungerar. I senaste uppdateringen har flera nya funktioner tillkommit som kommer förenkla arbetet ytterligare.

Systemet hanterar upp till 16 brandspjäll, både ON/OFF 24V-spjäll och reglerande 0-10V-spjäll. Den moderna displayen visar hela tiden en intuitiv och enkel bild som är mycket enkel att förstå. Något som naturligtvis är oerhört viktigt när det handlar om att övervaka brandskydd.

Med möjlighet att namnge era spjäll och rökdetektorer blir det ännu tydligare var spjällen är placerade.

FENIX är helt bakåtkompatibel med våra äldre generationer av kontrollenheter vilket medför att befintliga kablage och spjäll kan användas vid ROT-projekt.

3 uppdateringar i senaste versionen av FENIX

1. Möjlighet att namnge spjäll och rökdetektorer
2. Larmlista över de 30 senaste larmen
3. Programmerbara larmutgångar



ATHENA K – NOMINERAT TILL STORA INNEKLIMATPRISET 2024

Stora inneklimatpriset delades i år ut under branschmässan Nordbygg på Stockholmsmässan. Ett av de nominerade bidragen var ATHENA K (tidigare VAS), vårt system för att mäta partiklar i inomhusluften.

Stora inneklimatpriset instiftades 2001 av EMTF (Energi- och Miljötekniska Föreningen), Svensk ventilation, Svenska kyltekniska föreningen och Slussen Building Services.

Priset tilldelas företag eller organisation inom inneklimat, energi och vvs, som utvecklat en betydelsefull produkt, tjänst eller metodik som har goda möjligheter att komma till praktisk nytta.

Produkten, tjänsten eller metodiken ska vara innovativ, bidra till bra inomhusklimat och långsiktigt begränsad

resursanvändning. Stora Inneklimatpriset syftar till att öka intresset för inneklimatteknik, stärka dess ställning och uppmärksamma teknik som främjar ett sunt inomhusklimat i energieffektiva byggnader.

– Det klart att det är roligt att bli nominerade, men den största glädjen är att kunna erbjuda marknaden ett system som kommer kunna förbättra både arbetsmiljö och energieffektiviteten, säger Martin Dubois, vd på Bevent Rasch.

OPTIMUS 60 växer både i Sverige och Norge

När Bevent Rasch hösten 2023 lanserade OPTIMUS 60, var det en helt ny generation brandspjäll som mötte marknaden. Utan behov av brandfogmassa, drevning eller efterlagning och med alla fördelar från föregångaren intakta. Ett år senare har spjället inte bara vuxit på den svenska, utan även den norska marknaden.

– Konsulterna uppskattar både den lägre vikten och att det är så enkelt att göra rätt, konstaterar Niklas Johansson, regionchef på Bevent Rasch.

I många år var det brandspjället BSKC6 från Bevent Rasch som var marknadsledande. Ett spjäll som fortfarande är mycket uppskattat och föreskrivs i stor utsträckning.

– Men efter vår besökskampanj hos landets konsulter dyker det upp allt fler handlingar där OPTIMUS 60 är föreskrivet, så vi hoppas och tror att majoriteten snart är OPTIMUS 60, säger Niklas.

Även i Norge, där Kro Produksjon verkar, har OPTIMUS 60 tagits emot väl av marknaden.

– Feedbacken på redan levererade spjäll är 100 procent positiv. De är lätta att installera och har inga fel. Entreprenörerna ger särskilt bra feedback på möjligheten till torrinstallation, som sparar tid. Möjligheten att justera spjället i efterhand är också mycket positiv. Försäljningen av OPTIMUS 60 har en positiv tillväxt-trend, berättar Per Lian, säljchef på Kro Produksjon.

Teamet av säljare fortsätter att både besöka och utbilda konsulter och entreprenörer i vikten av att göra rätt gällande brandskydd i luftbehandlings-

installationer. Samtidigt fortgår produktutvecklingen under OPTIMUS-paraplyet.

– Vi strävar efter att alltid ha de bästa produkterna på marknaden och det arbetar vår produktutvecklingsavdelning konstant på, säger Niklas.



Nordbygg, årets viktigaste byggmöte

Byggmässan som anordnas vartannat år, är en självklar samlingsplats för branschen. Hit kommer leverantörer, konsulter, inköpare, producenter med flera för att samla inspiration och knyta kontakter.

Givetvis var Bevent Rasch på plats på Stockholmsmässan under 2024-års mässa. Med bland våra

produkter var bland annat OPTIMUS 60, Fenix och BRNF, men även kökskåporna fick utrymme.

– Årets mässa var över förväntan, så många besökare har vi inte haft under alla mina år som utställare, säger Lars Hult, regionchef Bevent Rasch.

Bevent Rasch introducerar högpresterande köksventilation på den svenska marknaden

– Äntligen kan vi erbjuda våra svenska kunder samma högpresterande kvalitetssortiment som varit marknadsledande i Norge i flera decennier, säger Martin Dubois, vd på Bevent Rasch.

Kro Produksjon startade redan 1946 och har haft gott om tid på sig att bli det erkänt skickliga och högkvalitativa ventilationsföretag det är idag.

– Idag är Kro marknadsledande på kökskåpor till storkök på den norska marknaden och vi ser en stor potential i att kunna erbjuda den svenska marknaden samma kvalitet och prestanda, säger Martin Dubois.

Bevent Rasch och Kro Produksjon liknar varandra på flera sätt. Inte minst när det kommer till de högt ställda kraven på kvalitet och energieffektivitet.

– Det viktigaste för oss har alltid varit att erbjuda kvalitet och flexibilitet. Alla våra produkter är energieffektiva

och har en tydlig miljöprofil, säger Kent Østby, vd på Kro Produksjon.

Köksventilationen från Kro kännetecknas dessutom av samma möjlighet till anpassning efter kundens behov som produkter från Bevent Rasch.

– Våra kunder återfinns inom allt från stora hotell- anläggningar till skolor och bagerier, det ställer krav på vår flexibilitet och möjlighet att tillmötesgå olika kravbilder, säger Kent Østby.

– Den här typen av högpresterande och kvalitativ köksventilation har saknats på den svenska marknaden och vi är glada att nu kunna erbjuda det, säger Martin Dubois.



Foto: Stina Gränfors

KÖKSVENTILATION FR TILL ANRIKA HOTELL H



ÅN KRO PRODUKSJON OLMENKOLLEN

Hotell Holmenkollen Park uppfördes ursprungligen under sena delen av 1800-talet och togs i bruk som hotell 1914. 2022 var det dags för en omfattande renovering, men att skapa moderna kök i en gammal byggnad kommer med vissa utmaningar. Tack vare sin erkända kvalitet och flexibilitet föll valet på leverantör av köksventilation på norska Kro Produksjon.

Precis intill Holmenkollens skidarena ligger påkostade Hotell Holmenkollen Park. Under åren har byggnaden, med invändiga målningar av bland andra Gerhard Munthe och Theodor Kittelsen, byggts om och förändrats flertalet gånger. Inte minst efter andra världskriget, då byggnaden konfiskerades av tyska Luftwaffen. För några år sedan var det återigen dags för upprustning och 2022 öppnade Hotellet igen efter den omfattande renoveringen.

– Som marknadsledare inom köksfläktar i Norge får vi förfrågningar på nästan alla kökprojekt som ska byggas eller levereras. Vi säljer huvudsakligen alla våra produkter till ventilationsentreprenörer, berättar Ole Øverby, innesäljare på Kro Produksjon.

I första skedet får Kro ritningar och beskrivningar av köket där kunden önskar lösningar, offerter och

ritningar. Utifrån detta blir de sedan bedömda tillsammans med andra köksfläktleverantörer, baserat på bland annat pris och leveranstid. Efter den processen stod det klart att valet för leverantör fallit på Kro som därmed levererade köksfläktar med fettfilter, brandsläckning, UV-ljus samt konvektorgaller till det nybyggda köket.

– En av utmaningarna för Hotell Holmenkollen var naturligtvis att det är en gammal byggnad, vilket innebär sina egna svårigheter. Utrustningen under köksfläktarna (grillar, fritöser, spishällar och så vidare) i ett modernt kök kräver exempelvis mycket utrymme – och det i sig kräver utrymme, vilket kan vara en utmaning vid renovering av vilket kök som helst. Men med skräddarsydda och flexibla lösningar och, naturligtvis, skickliga medarbetare, blev resultatet i slutändan riktigt bra, konstaterar Ole.

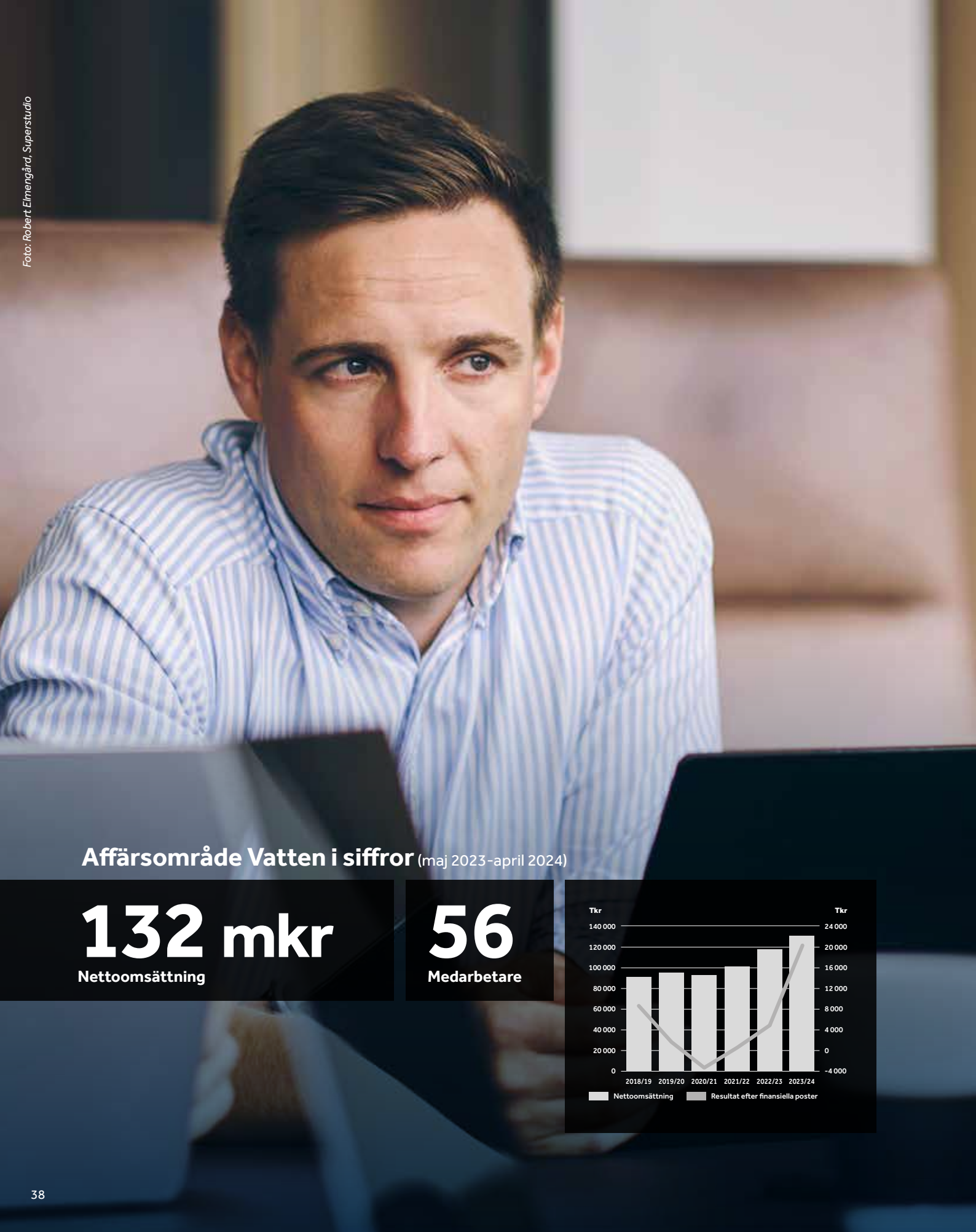


VAT



VATTEN

Tillgången till rent vatten är en viktig fråga för hela samhället. Genom att tillverka hållbara produkter i egen lokal produktion, med hög kompetens och nyfikenhet, är Hydria Water en del av processen som omvandlar avloppsvatten till sitt naturliga tillstånd. Våra produkter utvecklas ständigt för att möta de högt ställda krav som reningsverk, vattenverk och processindustrier har på vattenrening. Sverige är känt för rena sjöar och är listade som ett av de länder med renast vatten i världen. Det arvet vill koncernbolaget förmedla globalt genom marknadsledande kvalitetsprodukter inom vattenrening.



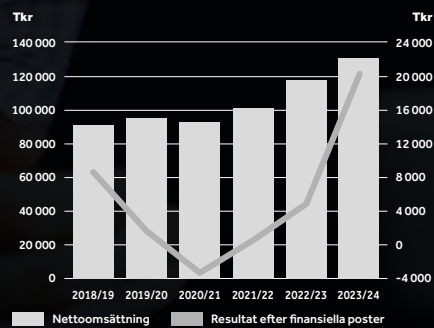
Affärsområde Vatten i siffror (maj 2023-april 2024)

132 mkr

Nettoomsättning

56

Medarbetare





Vi är ett högpresterande team med mycket omtanke – och vi har bara börjat

Tobias Barrstrand, vd Hydria Water

Organisationsmässiga och marknadsmässiga förflyttningar, ett sammansvetsat team och en verksamhet som hela tiden vill lite mer.

Vi har de senaste åren arbetat målinriktat med både organisation, effektivisering och försäljning. Vi har flyttat och slått ihop fabriker, fusionerat bolag och samlats under ett varumärke, tagit historiska rekord order och patenterat tekniska lösningar och produkter. Det har varit en otrolig resa som vi nu börjar se resultatet av.

Det både syns och känns att vi blivit ett högpresterande team, med mycket omtanke. En känsla som växte än starkare när vi innan sommaren åkte väg på två dagar konferens tillsammans hela bolaget. Första destinationen, innan vi hämtades upp med båt, blev Ellös reningsverk som vi levererat en helhetslösning till under året. Det var mycket inspirerande att i blandade grupper guidas runt på verket och diskutera maskiner och lösningar. Och starkt när svetsare och produktionspersonal står och tittar på hur sina svetsar och maskiner ser ut på plats tillsammans med konstruktör som ritat, säljare som sålt och montagegänget som installerat. Bättre känsla och helhet är svår att uppnå. En känsla som även slår igenom i siffrorna och visar på god organisk tillväxt, och inte minst stark marginalförbättring.

Marknadsmässigt är det här också ett år där branschen fått se och ta del av den känslan. Vi har bjudit in till studiebesök på Tranås Reningsverk med god uppslutning, haft eget fabriksbesök med över 60 slutkunder på plats, besökt återförsäljare och leverantörer i Kanada och USA, mässorna Weftec i New Orleans och IFAT i München, och tagit en given plats i branschföreningen Vattenindustrin.

Vi har också tagit ett stort kliv i att skapa större fokus på den nordiska marknaden genom att etablera Hydria Water AS och rekrytera en Norgechef.

Världssituationen är knepig och blev än mer närvarande och påtaglig genom en stor leverans som vi gjorde till Kiev under året. För exakt 20 år sedan levererade Hydria Water 11 galler. Nu fick vi byta ut dessa mot nya, uppdaterade galler och samtidigt bidra till både renare vatten och viktig infrastruktur i Ukraina. En leverans som känns rätt och bra på alla sätt.

Det engagemang och driv som jag fått uppleva och se under året är smått rörande, och det är en häftig kraft i verksamheten, som hela tiden vill lite mer. Vi har bara börjat och jag ser verkligen fram emot fortsättningen.

VA-branschens framtid

– 3 avgörande faktorer

Liksom i samhället i övrigt har utvecklingen inom VA-branschen gått otroligt snabbt de senaste decennierna. Trots det ser många avloppsreningsverk ut precis som de gjorde under den stora infrastrukturuppbyggnaden på 1960-talet.

Klimatförändringar, teknikutveckling och underhållsskuld gör att vi inte längre kan blunda för de förändringar som behöver göras. I den här artikeln delar Andreas Riedel, teknisk chef på Hydria Water, med sig av 3 viktiga faktorer och spaningar för VA-branschens framtid.

1. Smarta maskiner och inbyggd teknik

Även maskiner avsedda för mekanisk vattenrening kan idag förses med smart teknik och AI för att optimera resultaten och driftsäkerheten. Fler möjligheter och utmaningar, kommer.

– Vi erbjuder redan idag till viss del självjusterande maskiner och partikelavkänning men här kommer det hända mycket inom en snar framtid, säger Andreas Riedel.

– Med teknik som kameraövervakning och maskin-inlärning har vi kommit en bit på vägen mot att minska mängden driftsstopp och förbättrat förutsättningarna på obemannade verk. Men precis som med all uppkopplad teknik följer diskussionen om cyberhot. Någonting vi absolut behöver ha med oss även i VA-branschen.

Även driftsoptimering mot flöden och redundansaktivering för att klara säsongsvariationer står på Andreas lista över utvecklingsområden.

– Vi ser många reningsverk som dimensioneras, och dimensionerades, mot ett framtida flöde. Varje process behöver sin egenuppehållstid och förutsättningarna idag matchar inte alltid det man rustar för. Vi hoppas och önskar att linjer kan vara standbyläge och aktiveras först när anläggningens dimensionerade flöde börjar uppnås. Att göra avropen vid behov skulle också möjliggöra besparing på projektbudgeten och dessutom löper inga garantier ut innan maskinen tas i bruk.

2. Ta vara på de dyra investeringarna

Underhållsskulden på de svenska avloppsreningsverken gör att många kommuner behöver göra stora

investeringar under de kommande åren. Och när investeringarna väl är på plats och i drift kommer nästa utmaning, att ta hand om utrustningen.

– Jag är övertygad om att löpande rådgivning, optimering och service kommer bli avgörande för att överhuvudtaget kunna genomföra dessa investeringar. Vi vet att regelbundet underhåll och justeringar förlänger livslängden på alla maskiner och dessa utsätts dessutom för stora påfrestningar. Det gör underhållet ännu viktigare. När vi utvecklar nya maskiner strävar vi efter att de nya funktionerna alltid ska kunna appliceras även på våra äldre versioner. På så vis kan vi bidra till att förlänga livslängden, samtidigt som vi kontinuerligt moderniserar maskinparken.

Hand i hand med den ökade efterfrågan på rådgivning och underhåll går kompetens- och utbildningsfrågan. 40-talisterna har gått i pension och den nya arbetskraften kommer med ett nytt helhetsperspektiv, andra krav och hållbarhetstankar.

– Här är det viktigt att vi som ingenjörer och leverantörer hittar bra samarbeten och samtal med reningsverkens personal. Vi lär bäst av varandra helt enkelt.

3. Klimatsmartare lösningar

Klimatförändringar, vattenbrist och extremväder ställer nya krav på avloppsreningsverken världen över. Och inte bara i själva verket, utan även på vattnets väg in och ut därifrån.

– Vid nybyggnationer tror jag på större samordning med CO2 footprint i BIM för att verka mot större hållbarhet i hela branschen. Det blir också viktigt med smart styrning mot bräddning och förberedda doseringar för accelererad nedströmsprocess med mindre footprint. Även om periodkostnaden blir högre vid extremregnen som kommer med jämna mellanrum är det en helhetsmässig fördel för både klimatet och reningsverket.



Foto: Paulina Hämlund, En Produktionsbyrå

NY PRODUKT FRÅN HYDRIA WATER

STEP SCREEN DELTA

Innovativt trappstegsgaller med minimalt underhåll

Möjlighet att upptäcka avvikelser och problem redan innan de uppstår, minskat tillsynsbehov och färre onödiga resor för operatörer på obemannade verk. Det är några av fördelarna som kommer med Hydria Waters senaste produkt: Step Screen Delta.

Nu lanserar Hydria Water Step Screen Delta, nästa generation trappstegsgaller och ett stort steg mot att implementera framtida funktionalitet redan nu.

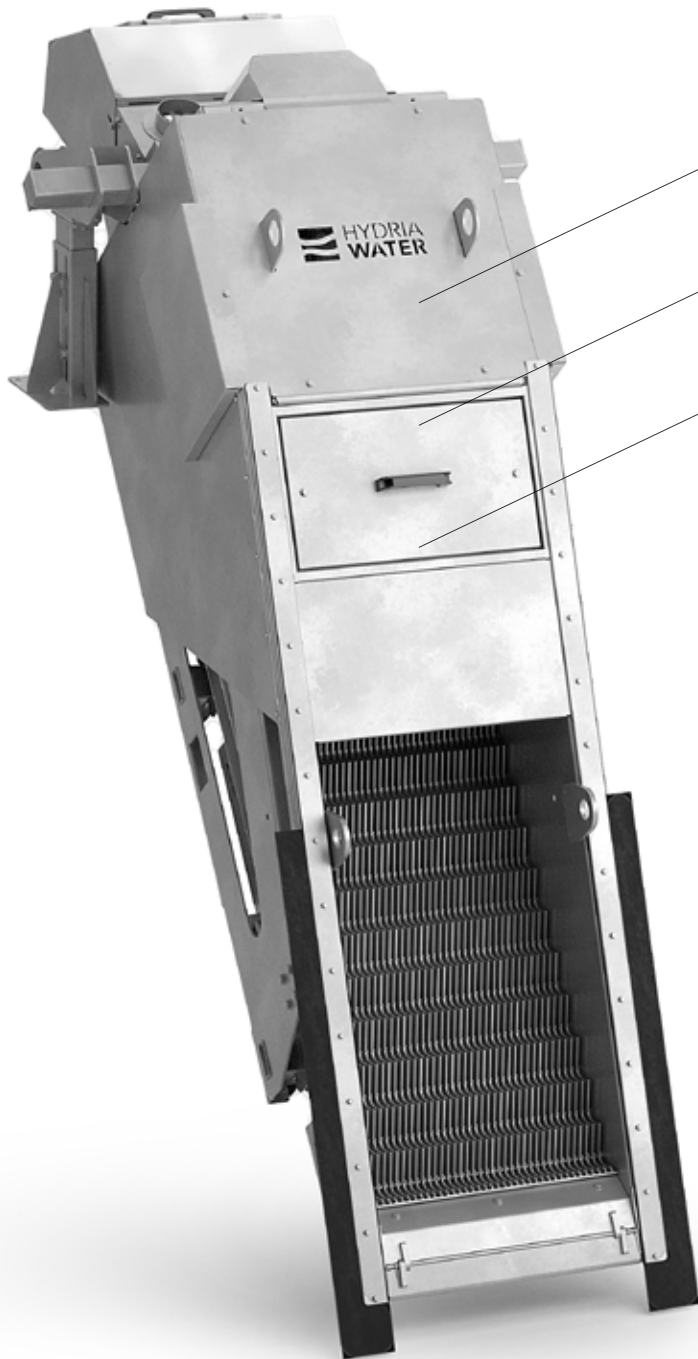
– När vi utvecklade Step Screen Delta, SSD, jobbade vi med digital kompatibilitet, underhållsvänlighet, lång livslängd, energieffektivitet och funktionalitet som ledord, berättar Andreas Riedel, teknisk chef på Hydria Water.

Resultatet är en maskin förberedd för att utrustas med kameraövervakning (även IR), vibrationsgivare och fjärrövervakning. Det betyder att du med Step Screen Delta kan upptäcka avvikelser redan innan problem uppstår. Dessutom minskas tillsynsbehovet och antalet onödiga resor för operatörer på obemannade verk.

Utöver den nya digitala tekniken har SSD fått en uppdaterad design på det patenterade bottensteget, ökad tillgänglighet i maskinen för service och underhåll samt möjlighet till självdiagnosticering.

Hydria Water har redan flertalet innovativa galler. Med Step Screen Delta tar företaget nu ytterligare ett steg mot framtidens funktioner.

– Step Screen Delta är dessutom den enda maskintypen på marknaden som är självrengörande och alltså inte behöver energikrävande stödfunktioner som borstar, spolvatten eller liknande, säger Andreas Riedel.



UPPKOPPLAD

UPPDATERAD

UNDERHÅLLSFRI

STEP SCREEN DELTA I KORTHET

- Förberedd för kameraövervakning (även IR), vibrationsgivare och fjärrövervakning.
- Ytterligare förbättrad design på det patenterade bottensteget.
- Den enda maskintypen på marknaden som är självrengörande och alltså inte behöver energikrävande stödfunktioner som borstar, spolvatten eller liknande.
- De genomtänkta geometrierna tillsammans med reducerad mängd svets, där bultförband ersatt fogarna, säkerställer maskinens linjäritet, styvhet och stabilitet.
- Maskinen bygger på teknik som uppnår 80 % capture rate eller högre vid användning med kontrollerade tryckförluster över maskinen.
- Alla partiklar upp till Ø70 mm kan transporteras till nästkommande processsteg utan att riskera att rensmattan bryts eller försvagas.
- De adaptiva stödbenen möjliggör enklare anpassningar till befintliga system som tvättpressar, skruvtransportörer, kolvpressar med mera.



Kristoffer Lindberg, operativ chef

Välbesökt fabriksbesök i Viared

Inte mindre än 60 deltagare från kommuner, konsult- och entreprenadföretag samt leverantörer samlades i mitten av november hos Hydria Water för ett sällsynt och uppskattat fabriksbesök.

– Att vi lyckas samla så många slutanvändare och branschkollegor hos oss är otroligt roligt, och ett gott betyg på att vi är relevanta på marknaden, konstaterar Johan Fritz, försäljningschef.

Det är inte alltid lätt att locka människor till att gå ifrån sin vanliga arbetsrutin och ta sig tid att åka på studiebesök i en fabrik. Det var dock inget som märktes när Hydria Water bjöd in till fabriksbesök i produktionsanläggningen i Viared. 60 deltagare dök upp, från Piteå i norr till Perstorp i söder.

– Trenden har varit motsatt, att det är svårt att locka besökare till det branschen ordnar. Det här är ett smått otroligt utfall, säger Johan.

Efter gemensam frukost och introduktion av Hydria Water som företag delades gruppen in i mindre delar för besök i produktionen. Där gick man igenom reservdelslager, laserskärning, svets och montering innan deltagarna dessutom fick möjlighet att ta en ordentlig titt på de maskiner som fanns uppställda och redo för leverans.

Efter rundvandringen tog Andreas Riedel, teknisk chef vid för att prata om såväl produktutveckling som några av de utmaningar branschen står inför.

– Vi brottas dagligen med frågor kring extremväder, redundans och variationer i befolkningsmängd. För att inte nämna cybersäkerhet nu när vi bygger in alltmer avancerad teknik även i våra maskiner. Jag uppskattade verkligen att få chansen att prata med branschkollegor om de här frågorna och höra deras tankar, säger Andreas.

Responsen från deltagarna har varit mycket positiv. Allt från den goda arbetsmiljön och höga kompetensen, till strukturen och hållbarhetstänket har lyfts fram.

– Det här engagemanget från våra gäster är något helt unikt och gör definitivt att vi kommer ordna liknande besök igen, säger Tobias Barrstrand, vd Hydria Water.

Växer internationellt, både i leveranser och medarbetare

Colombia, Irland, USA, Kina, Canada, Ukraina. Det senaste året har exporterna utanför Sveriges och Nordens gränser ökat med många hundra procent. Ovanpå det har Hydria Water för första gången en landschef på plats i Norge och växer stadigt i antal anställda.

– Vi har alltid strävat efter att finnas nära våra kunder och med Vlad på plats i Norge blir det naturligtvis ännu enklare, säger Johan Fritz, försäljningschef på Hydria Water.

En ovanligt känslösam order under året var när Hydria Water fick leverera produkter till ett reningsverk i Kiev.

– För 20 år sedan levererade vi 11 galler till det här reningsverket, nu är de utslitna och byts ut mot nya. Det här är en leverans som är fin både för att vi får

fortsatt förtroende och för att vi får möjlighet att bidra till renare vatten och en mycket viktig infrastruktur i Ukraina, säger Johan.



Foto: Stina Gränfors

Vladislav Kozlov, landschef Norge



Foto: Patrik Lindström, Tech Stn.

Lyckat studiebesök i Tranås

I samarbete med Tranås reningsverk bjöd Hydria Water in driftare och ansvariga för reningsverk till ett studiebesök på den nyrenoverade avloppsanläggningen i Tranås.

Huvudtemat för studiebesöket var fördjupad kunskap om hur galler, externslammottagare och tvättpress ska användas för att fungera optimalt och under lång tid. Utöver det blev det många samtal om arbetsmiljö, maskinkonstruktioner, nya applikationer och möjligheterna att spara energi.

Besöket blev mycket uppskattat hos alla deltagare, inte minst av dem vars verk också är i behov av renovering och uppdatering. Det finns mycket att vinna på att ta ett helhetsgrepp om reningsverkets drift, något som Tranås är ett tydligt exempel på.

Hela Hydria Water besökte Ellös reningsverk

De flesta av medarbetarna på Hydria Water ser aldrig maskinerna igen efter att de skickats från produktionsanläggningen i Viared. Därför var det extra roligt när hela bolaget, under våren 2024, gjorde ett studiebesök på Ellös reningsverk och fick möjlighet att se maskinerna på plats. Ellös ARV, beläget på Orust, är en av kommunens största investeringar någonsin. Verket kommer ha en kapacitet för 20 000 pe och beräknas tas i drift under vårvintern 2025.

Rekordmånga besökare när Viareds Företagsförening besökte Hydria Water

*"Alla här inne har kommit i kontakt med våra produkter redan innan ni kom hit idag"
Så inledde Hydria Waters försäljningschef Johan Fritz dragningen när Viareds Företagsförening träffades för julfrukost hos Hydria Water.*

Viared Företagsförening verkar för att etablera samarbete mellan medlemsföretagen för att tillsammans skapa ännu bättre förutsättningar för de företag och anställda som verkar i Viared. Idag har föreningen mer än 156 medlemsföretag med ca 6500 anställda.

Med jämna mellanrum ordnar föreningen frukostträffar hos de olika företagen i Viared. Förutom möjlighet till nätverkande och mötet i sig, är det ett bra tillfälle att ytterligare lära känna sina grannföretag.

En torsdagsmorgon i november samlades rekordmånga medlemmar, över 100 stycken, hos Hydria Water för julfrukost, samverkan och mer information om Hydria Group och Hydria Water.

"Gud vad trevligt! Vad rent och snyggt ni har! Cool lokal! Vilket trevligt gäng ni verkar vara! Skön stämning här!" Superlativen från besökarna ville inte ta slut, sammanfattar Carl Borgemar, ordförande i föreningen, besöket i efterhand.

Efter introduktion av Carl Borgemar, kort bakgrund om Hydria Group och koncernens historiska koppling till Viared av Tobias Barrstrand och företagspresentation av Hydria Water av Johan Fritz, fanns det möjlighet till guidad rundvandring i lokalerna.

– Jag tror att så gott som alla stannade och deltog i visningen. Det var en väldigt intresserad grupp och jag fick många intressanta frågor, säger Andreas Riedel, teknisk chef.



Foto: Joel Ahlback, Patrik Lindström, Tech Stn.





Renare vatten i Kalmarsund, med utrustning från Hydria Water

För att möta framtidens krav på rening av avloppsvatten byggs just nu en av Kalmars viktigaste framtidssatsningar, Kalmarsundsverket. Hit levererar Hydria Water, i samarbete med entreprenören Malmberg, en stor mängd utrustning för sedimenteringsprocessen samt regelbundet montage.

Intill det gamla reningsverket i Kalmar byggs just nu ett såväl driftsäkert som hållbart kretsloppsverk som ska serva regionens invånare under lång tid framöver.

Det nuvarande reningsverket stod färdigt 1963 och har därefter byggts till i etapper tills det inte längre var ekonomiskt hållbart att fortsätta renovera verket.

Kalmars nya kretsloppsverk är 44 000 kvadratmeter stort och byggs för att möta en ökande befolkning, högre vattenvolymer och dagens högt ställda krav på rening av avloppsvatten. Med hjälp av de tekniska möjligheter som finns idag ska det säkerställas att det vatten som återförs till Kalmarsund är så rent som möjligt, med så låga utsläppsvärden som möjligt.

Utöver funktionen som avloppsreningsverk kommer Kalmarsundsverket återvinna vatten för användning till bevattning av grönytor, land- och skogsbruk samt industriellt vatten.

– Det här projektet har varit speciellt på flera sätt. Både för att det pågått så länge och för att det är

så stort, med många människor och slot-tider för avlastningar att ta hänsyn till. De roligaste projekten är alltid de där vi får vara med från början och göra något riktigt bra, det har vi verkligen fått här, säger Linus Edelman som varit en av flera Hydria Water-representanter på plats i Kalmar.

Hydria Water levererar

- 22 skrapspel VAT YB varav 6 till försedimentering, 8 till mellansedimentering och 8 till slutsedimentering.
- Dekanteringsrännor/flytslamsrännor till alla bassänger.
- 36 grindomrörare till flockningsbassänger.



IT & KOMMUN



IKATION

På en marknad där allt fler företag vill maximera nyttan av modern digital teknik och samtidigt skydda sina digitala tillgångar ökar efterfrågan på innovativa lösningar som kombinerar säkerhet och kreativitet. Tech Stn erbjuder allt från säker och robust IT till kreativa och innovativa AI-lösningar som stärker företagets konkurrenskraft. Genom att förena expertis inom IT och kommunikation hjälper Tech Stn företag i en rad olika branscher – från stabil infrastruktur för komplexa tillverkningsindustrier till utveckling av koncept och kampanjer för kommersiella konsumentvarumärken.

We lead the way in creative tech

Carl Borgemar, vd Tech Stn.

“Uppåt och framåt” har varit årets ledord för oss som tidigare hette Front, men som nu har fått både ny kostym och nytt namn. Välkommen till Tech Stn!

I en samtid där tekniken och möjligheterna och förutsättningarna att använda den ständigt förenklas och förbättras är det ett måste att våga sticka ut hakan och ta lead. Som kombinerad IT- och kommunikationsbyrå har vi de bästa av förutsättningar att skapa teknik och kreativitet i symbios och att, faktiskt, leda vägen i creative tech.

Under året har vi genomfört många förändringar och vi är långt från klara. Vi har vuxit med flera kollegor och nya kompetenser. Vi har, i bokstavlig mening, förflyttat väggar och skapat nya förutsättningar för oss själva. Vi har utökat vårt erbjudande och vi har utvecklat oss själva.

Den förändring som kanske syns mest utåt än så länge, är vårt namn- och kostymbyte. Tech Stn säger egentligen allt om vilka – och var vi är. Vi jobbar med tech i en anrik stationsbyggnad. Framtid och innovation med rötterna stadigt förankrade i vårt arv. Den bästa av kombinationer om vi får säga det själva.

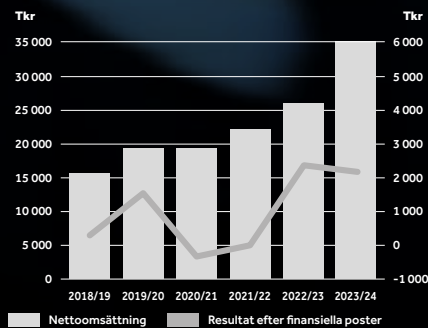
Att till viss del ge sin in på nya marknader kan vara både knepigt och ta tid, men vi vet att våra erbjudanden är värdefulla och vi bygger lika långsiktigt som alltid. Siktet är inställt på "uppåt och framåt" och det är både oss själva – och våra kunder vi ska ta dit.

Affärsområde IT & Kommunikation i siffror (maj 2023-april 2024)

35 mkr
Nettoomsättning

Ovanstående siffror är från officiella årsredovisningen för 2023/24.

22
Medarbetare



Upplevelse som konverterar

– Ny webbplats för Sandatex

Sandatex erbjuder högkvalitativa solskyddsprodukter och textilier med fokus på skandinavisk design och funktionalitet. När de behövde uppdatera designen på sin webbplats för att mer effektivt lyckas guida besökarna till att beställa vävprover, vände de sig till Tech Stn.

– Vi skapade en ny design med fokus på inspiration och tydligare navigering. Nu är webbplatsen en dynamisk plattform som både engagerar och konverterar, säger Emelie Lindell, Head of creative på Tech Stn.

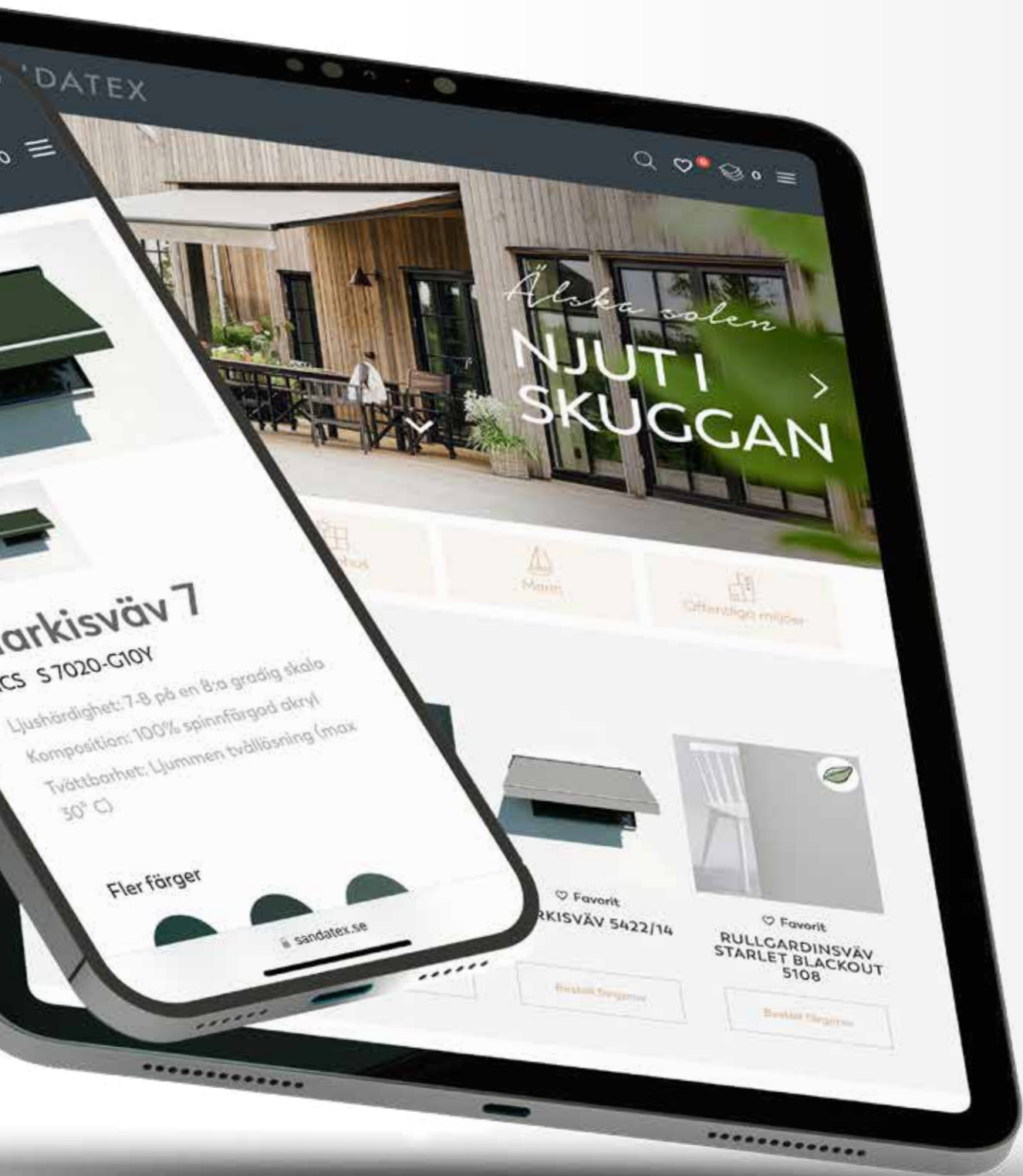
Sandatex stod inför årets högsäsong och ville förnya designen på webbplatsen utan att kompromissa med huvudsyftet; att effektivt guida besökare till att beställa vävprover. Men webbplatsen skulle lyckas med mer än så, den skulle också inspirera besökarna och bjuda på kunskap.

– Vi skapade en ny design med fokus på inspiration och tydligare navigering. Genom effektiva rubriker och CTA-knappar på alla sidor, samt en kortare kundresa till

att enkelt och smidigt beställa vävprover, förvandlade vi webbplatsen till en dynamisk plattform som engagerar och konverterar, förklarar Emelie.

Förutom ny design med ett inspirerande och engagerande uttryck, skapade Tech Stn mer lätt-navigerade undersidor och skrev om texterna för att bättre tilltala och guida kunderna. CTA-knappar placerades strategiskt för att förenkla processen med att beställa vävprover.





SANDATEX

Älska solen
NJUTI I
SKUGGAN

arkisväv 7

CS S7020-G10Y
Ljushärdighet: 7-8 på en 8:a gradig skala
Komposition: 100% spinnfärgad akryl
Tvättbarhet: Ljumen tvällösning (max 30°)

Fler färger

sandatex.se

Markis

Öffentliga miljöer

Favorit
ARKISVÄV 5422/14

Beställ färgsvan

Favorit
RULLGARDINSVÄV
STARLET BLACKOUT
5108

Beställ färgsvan

Halverad driftskostnad och ökad tillgänglighet när Tech Stn uppdaterade IT-miljön åt Borås Elhandel

Borås Elhandel förser samhället med hållbar energi och energilösningar som solceller, laddboxar och batterilagring. Moderna lösningar med andra ord. Men IT-miljön de arbetade i var både föråldrad och komplex. Med fokus på effektivitet och framtidssäker teknik genomförde Tech Stn en modernisering av IT-miljön och möjliggjorde samtidigt både besparingar och ökad tillgänglighet.

Projektet började med en förstudie där Tech Stn identifierade konsolideringsmöjligheter och potentialen i en Microsoft Cloud-baserad lösning. Med molnkapacitet i Azure kunde Tech Stn inte bara erbjuda ökad säkerhet, utan också en robust infrastruktur för molnbaserade applikationer och tjänster. Dessutom skapades en mer flexibel och skalbar IT-miljö, helt i linje med Tech Stn's cloud-strategi.

Förstärkt IT-säkerhet i enlighet med Tech Stn's cybersecurity first-strategi

En daterad infrastruktur innebär, förutom ett mer komplicerat arbetssätt, betydligt fler risker för intrång och driftstopp. I enlighet med Tech Stn's cybersecurity first-strategi har integrationen av Microsoft Clouds säkerhetsfunktioner, kompletterade med vår bemannade säkerhetstjänst Miru, stärkt Borås Elhandels IT-säkerhet. Denna kombination säkerställer ett omfattande skydd mot cyberhot och förbättrar företagets förmåga att skydda känsliga data, infrastruktur och digitala tillgångar.

Lättare samarbete och framtidssäkrad lösning

Den centraliserade plattformen underlättar sam-

arbete och säkerställer att alla nödvändiga dokument och data är lättillgängliga för medarbetare. Möjligheten att enkelt komma åt material även vid hybridarbete säkerställer effektiviteten oavsett arbetsplats. Lösningen ger dessutom möjligheter såväl här och nu som för framtida affärsbehov. Något som är viktigt för alla företag, men inte minst för dem med tillväxtmål som Borås Elhandel.

Tydligt resultat

Projektets framgångar är tydliga: en halvering av driftkostnaden, en betydligt smidigare IT-miljö och förbättrad tillgänglighet genom molnlagring. Dessutom med cybersäkerhet inbyggd i strukturen. Allt levererat från samma företag.

Utmaning: Komplex och föråldrad IT-miljö.

Lösning: Konsolidering av tjänster och flytt till Microsoft.

Resultat: Förenklad IT-miljö med färre möjliga felkällor, halverad driftskostnad, ökad tillgänglighet med molnlagring.

BORÅS

ELHANDL



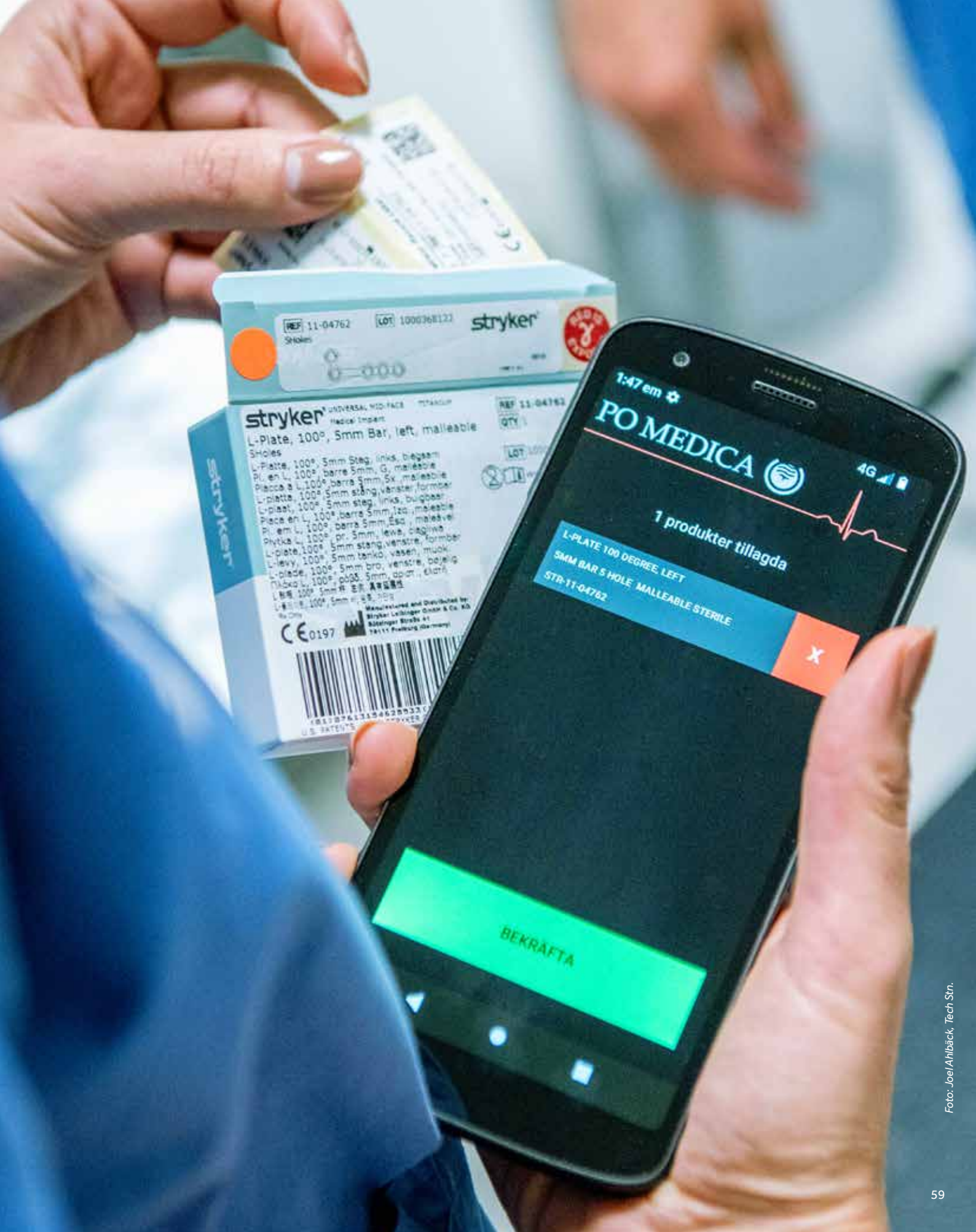
Tech Stn och PO Medica förbättrar operationslogistiken med ny skanningsapp

Under året har Tech Stn och det medicintekniska företaget PO Medica samarbetat för att skapa en innovativ mobilapp som underlättar logistikflödet inom sjukvården. Appen, som riktar sig till PO Medicas kunder – huvudsakligen sjukhus och vårdinrättningar – används direkt i operationssalarna för att snabbt och enkelt registrera och beställa medicinska produkter som titanskruvar och plattor.

Med hjälp av en handhållen skanner kan kirurgteamet skanna produkternas streckkoder på plats. Tidigare använde sjukhuspersonalen en ineffektiv metod där de fotograferade produkternas streckkoder och skickade bilder till PO Medica för att beställa nya varor. Processen var både tidskrävande och opålitlig, ofta med bilder av dålig kvalitet som skapade risk för fel i beställningarna. När en produkt nu istället skannas i den nya appen skickas informationen automatiskt till PO Medica. Detta minskar risken för de misstag som tidigare uppstod när sjukhuspersonal manuellt behövde fotografera och mejla bilder på streckkoder efter operationer, säger Anton Pettersson, tjänsteområdeschef systemutveckling på Tech Stn.

– Vi skapade också en webbapplikation till PO Medica. Webbapplikationen omfattar ett användarvänligt gränssnitt för att administrera order, kunder och produkter på ett effektivt sätt.

– Nu kan sjukhuspersonalen enkelt skanna och skicka produktinformation i direkt samband med en operation. Det betyder att deras arbete både har förenklats och effektiviserats, samtidigt som PO Medica nu kan erbjuda en bättre och mer pålitlig service, säger Henrik Nyten – KAM på PO Medica.







KOOG

Skogen är en viktig naturtillgång och det är många aspekter och intressen som ska tas tillvara på. Skogspartner vill att skogsägarna ska ha tillgång till kunskap om sin skogs potential och möjligheter för att på så vis kunna skapa sin egen vision och strategi för att nå ett hållbart och uthålligt skogsbruk. Skogspartner är en fristående och därigenom oberoende rådgivare för skogsägare över hela landet. Företaget genomför också skogsanalyser, skogsbruksplaner och agerar konsult med syfte att skapa affärsnytta för kunderna.



Affärsområde Skog i siffror (maj 2023-april 2024)

10 mkr

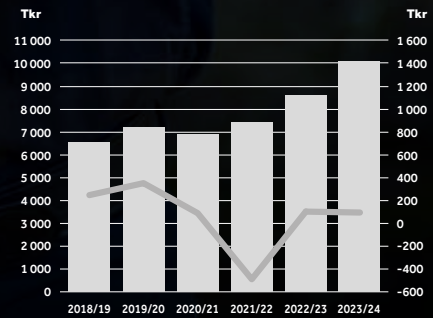
Nettoomsättning

12

Medarbetare

60 000 ha

Rådgivningsareal per år



Ovanstående siffror är från officiella årsredovisningen för 2023/24.



En ny era av skogsägande

Johan Johansson, vd Skogspartner

Visst är det otroligt hur strukturer som till synes varit orubbliga plötsligt ändras och nya möjligheter uppstår!

Efter årtionden av relativt likartat skogsbruk och diskussioner kring olika volymsförädlade granprovenienser på sin höjd, jobbar nu markägare och branschen med helt nya narrativ för framtiden. Skogsägarna har, rättmätigt, fått en starkt förbättrad ekonomi tack vare de betydligt högre virkespriserna. Världen, samhället och individen ställer alla sitt hopp till vår natur och skogar och dess förmåga att läka vår tidigare okunskap och säkra vår framtida existens.

Vi är givetvis glada att fler i samhället vill sätta skogen i första rummet, precis som de flesta skogsägare vi jobbar för. Som fristående rådgivare har vi privilegiet att varje år förse ca 60 000 ha skogsägare och förvaltare med förslag till moderna skötselråd. – Och vi märker att fler och fler söker diskussionen och bollplanket när de ska värdesäkra sin förvaltning och anpassa sin skogsskötsel mot nya mål. Även fokus på naturvärden och hållbarhet över tid ökar för alla våra kunder. Många intressen ska samsas i skogen och valen som markägarna tar får stora konsekvenser över lång tid!

Under det gångna året har Skogspartner vuxit med både medarbetare och uppdrag, och ännu mer är på gång. Som specialister på, bland annat, att naturvärdesklassa skogsmark bidrar vi dagligen till att hållbarhets-säkra svenskt skogsbruk och kan glädjande konstatera att behovet av en kvalitetssäkrad skogsbruksplan aldrig varit större – och helt fristående rådgivning kring skötsel aldrig varit så värdefull som nu!

Det betyder dessutom att skogen och Skogspartner går en fortsatt ljus framtid till mötes. Med vår tillspetsade vision och nya visuella identitet på plats blir det också enklare för oss att förmedla till både kunder och medarbetare på vilket sätt vi gör skillnad.

Under hösten genomförde vi återigen Skogsparters Förvaltarforum, ett nätverk för några av Sveriges mest erfarna förvaltare. Jag är både glad och stolt över att kunna konstatera att forumet är en uppskattad möjlighet till gemensamma diskussioner och att det redan blivit ett självspelade evenemang. Även detta ger oss ett tydligt bevis för att vi är på rätt väg, en väg mot fristående rådgivning och en ny era av skogsägande.



Skogspartners Förvaltarforum – exklusivt nätverk för landets främsta förvaltare

I september samlades en handplockad grupp med några av Sveriges mest erfarna och framstående skogsförvaltare för att delta i Skogspartners Förvaltarforum – en unik och exklusiv träff, reserverad för särskilt inbjudna. Årligen deltar 10 – 15 skogsförvaltare från södra Sverige. Det betyder att någonstans runt 100 000 ha skog och fastighet representeras.

Varje år möts några av landets mest erfarna skogsförvaltare på Skogspartners Förvaltarforum, en mötesplats med en unik möjlighet till nätverkande och kunskapsutbyte. Skogspartner står för arrangemanget men stafettpipen för att stå värd går runt mellan förvaltarna och deras förvaltade egendomar.

Träffens tema bestäms tillsammans med värdförvaltaren för att säkerställa att diskussionerna blir relevanta för fastigheten och aktuella frågeställningar för alla deltagare. I år var temat "skogsskötsel på naturens villkor" och handlade om ståndortsanpassad skötsel och alternativa förnyngningsmetoder, samt hur de homogena och monotona grankulturerna som finns kan brytas, till fördel för mer löv och tall.

Neutral plattform

Skogspartners Förvaltarforum är en neutral plattform, utan kommersiell agenda. Det ger deltagarna en unik chans att dela kunskap och erfarenheter i en förtrolig miljö, där värdskapet dessutom går runt mellan deltagarna. Den värd som ansvarar för årets exkursion får på så vis ovärderliga råd och insikter från landets

ledande skogsförvaltare – ett mycket uppskattat upplägg.

– Att ha 15 av Sveriges främsta rådgivare som tillsammans diskuterar en specifik egendom är en oslagbar fördel för varje värd, och något alla ser fram emot, säger Johan. Johansson, vd på Skogspartner.

Uppskattat och självspelande

Med över 100 000 hektar skog representerat i samma forum finns en enorm bredd av ämnen att ta upp, från skoglig förvaltning till viltvård, kulturmiljöer och biologisk mångfald. Det är denna dynamik som gör Förvaltarforum så uppskattat och framgångsrikt.

– Det är extra glädjande att det här forumet redan blivit självspelande och att förvaltarna vill komma och engagera sig. Från Skogspartners sida är det ett fantastiskt sätt att utbyta erfarenheter med några av landets bästa i branschen, samtidigt som vi får förstahandsinformation i de mest aktuella frågorna just nu, säger Johan.

Tillspetsad vision ger tydlig positionering

Skogspartner har gått från en mindre känd aktör till en senior rådgivare med en självklar plats vid bordet hos några av landets mest namnkunniga skogsägare och skogsförvaltare. Men det visuella uttrycket hängde inte med – en faktor som är viktig för att befästa identiteten och positioneringen hos både medarbetare och kunder.

– Jag känner mig stolt över att vi nu landat i en profil som tydliggör företagets unika kompetens i både ord och form, säger Johan Johansson, vd på Skogspartner.

Skogspartner, som bildades 2008, är idag ett såväl väletablerat som erkänt rådgivningsföretag för skogsägare och skogsförvaltare. Målet är tydligt, att erbjuda fristående råd som ger skogsägaren insyn i affären och möjlighet att fatta informerade beslut.

– Att hitta rätt och ta vår plats i Skogssverige var en tuffare utmaning än vi kunde ana, men nu är det tydligt – det finns en given plats och möjlighet för en helt oberoende och fristående aktör, konstaterar Tobias Barrstrand, grundare och tidigare vd för Skogspartner.

De första åren handlade merparten av jobben om skogsbruksplaner och planläggning men genom

att fortsätta bevisa sig som strategisk rådgivare har uppdragen utvecklats och fått en annan karaktär. Även om bolaget är tydligt med att poängtera att skogsbruksplaner och skogsägare är fortsatt viktiga, handlar mycket om att ge strategiska råd för ett hållbart skogsbruk och en värdesäkrad förvaltning.

– Idag tar Skogspartner en självklar plats vid bordet hos såväl små som stora skogsägare och skogsförvaltare. Jag är förstås både stolt och glad att få jobba med Skogspartner och det stora driv som finns att vilja stärka och utveckla skogsbruket in i framtiden, säger Johan.

INTENSIVT REKRYTERINGSARBETE

Med höga tillväxtnål och en växande kundbas har Skogspartner rekryterat flera nya medarbetare det senaste året. Och fler ska det bli.

– Vi fortsätter leta efter seniora rådgivare med etablerade nätverk som vill skapa värdesäkrad skogsförvaltning tillsammans med oss, säger Johan Johansson. Samtidigt är det viktigt att den befintliga personalstyrkan trivs och vill stanna och utvecklas tillsammans med företaget.

– Våra medarbetare är vår absolut viktigaste resurs. Genom att både bredda och fördjupa vårt erbjudande hoppas vi kunna fortsätta vara en attraktiv arbetsgivare för våra medarbetare under lång tid, säger Johan.



Anrik historia möter framtidens skogsbruk på Bordsjö Säteri

Vid Bordsjön i Aneby kommun, på det småländska höglandet, är Bordsjö Säteri beläget. Dess historia sträcker sig långt tillbaka i tiden – redan 1365 omnämns Peter Ehrengislesson Bonde som den förste ägaren av egendomen. Än idag är Bordsjö Säteri en av Sveriges mest anrika egendomar, där tradition och kontinuitet lever vidare. Säteriet är idag en av de egendomar som längst varit i samma familjs ägo, familjen Bonde – ett arv och en förvaltning som genomsyras av både stolthet och långsiktighet.

Egendomen Bordsjö Säteri omfattar ca 5 000 hektar egen skog, som förvaltas av det familjeägda företaget Bordsjö Skogar AB. Här bedrivs ett hållbart och ståndortsanpassat skogsbruk med sikte på framtida generationers värden och behov. För att vidareutveckla detta arbete fick Skogspartner i uppdrag att genomföra både en hybridplan och en skogsanalys för hela skogsinnehavet.

– Det är ett stort jobb och ett samarbete vi är mycket stolta och glada över att ha blivit utvalda till. Bordsjö Skogar har erkänt fina skogar och är väldigt professionella i sitt skogsbruk, säger Johan Johansson, vd på Skogspartner.

Ett skraddarsytt skötselprogram

Skogsparters uppdrag innefattade att, med hjälp av en kundanpassad skogsanalys och avverkningsberäkning, utveckla ett långsiktigt skogsskötselprogram. Programmet tar hänsyn till ägarens och förvaltarens mål och goda erfarenheter av tidigare skogsbruk, samtidigt som det kan integreras i den befintliga, operativa, skogsbruksplanen och den dagliga förvaltningen.

Med hjälp av innovativa verktyg som laserdata och avancerade analysmetoder skapar Skogspartner


framtidens förvaltningskoncept. Företagets tjänster Hybridplan och Skogsanalys riktar sig framför allt till ägare av större gårdar, och ambitionen är att berika skogsägare och optimera den skogliga förvaltningen i Sverige.

– Den nya skogsbruksplanen håller en mycket hög kvalitet och strategianalysen är ett viktigt instrument för vår långsiktiga skogliga planering. Med hjälp av analysen känner vi oss trygga i beslutsfattandet angående avverkningsnivåer och fastighetens utveckling beträffande virkesförråd och åldersklassfördelning. Vi vill tacka Skogspartner för ett mycket väl utfört arbete, professionellt bemötande och god service, säger Christian Landberg, Skogsförvaltare för Bordsjö Skogar.

Fortsatt förtroende

Som ett direkt resultat av det genomförda arbetet fick Skogspartner fortsatt förtroende att arbeta vidare med Bordsjö Skogars innehav på Hörningsholm Slott som utgörs av ytterligare ca 3 000 ha skog.

– Hörningsholm är väldigt annorlunda i sin karaktär jämfört med Bordsjö. Mer Stockholmskärgård med mycket varierande skogstyper och stora andelar löv som björk och ek. Områdets belägenhet presenterade

A man with short brown hair and a beard, wearing a green hooded jacket with a brown lining, stands outdoors in a forest. He is looking towards the camera with a slight smile. The background is a soft-focus green forest.

Det är både inspirerande och utmanande att få vara med i det strategiska arbetet på den här typen av egendomar, där så många olika värden och intressen måste samspela i förvaltningen, och över tid.

Jonathan Andersson, Skoglig rådgivare, Skogsmästare

andra utmaningar för förvaltningen, eftersom det förändrade klimatet ökar behovet av en omställning från granskogar på torra marker till ett mer ståndortsanpassat skogsbruk, berättar Jonathan Andersson från Skogspartner, som är den som utfört arbetet för Bordsjö Skogar.

– Hänsyn behövde även tas till boende på ön, då Hörningsholms arrendeverksamhet är mycket viktig. I de lägena blir optimering av intäkt från skogen inte alltid prioriterad, utan hur man på ett långsiktigt sätt kan kombinera värdena i skogen för att både ge en

god avkastning och värna om de boendes intressen, säger Jonathan.

Arv möter framtid

Samarbetet mellan Bordsjö Skogar och Skogspartner är ett tydligt exempel på hur tradition och innovation kan förenas. Med en historia som sträcker sig över 650 år bakåt i tiden, och en modern, fristående skogsförvaltning som blickar framåt, förblir Bordsjö Säteri ett unikt inslag i det svenska landskapet. En plats där tradition och långsiktighet möter dagens skogsbruk.



FAST

STÄLLNINGEN

Fastighetsbranschen är konjunkturkänslig och befinner sig just nu i en orolig tid. Att äga och förvalta verksamheternas fastigheter är en del av vår långsiktighet och något som skapar bra förutsättningar för våra bolag. Det ger oss också möjligheter att jobba med frågor inom miljö- och energieffektivisering och att arbeta kontinuerligt med att hitta smarta och hållbara lösningar.

Affärsområde Fastigheter i siffror

(maj 2023-april 2024)

24 200 kvm

Lokalytor

550 000 kWh

Solelsproduktion per år

4 000 kvm

Solcellsyta fördelat på två anläggningar



Hållbarhet och trivsel i fokus för framtiden

Andreas Barrstrand, vd Hydria Fastigheter

Vårt arbete med att skapa trivsamma miljöer där människor och verksamheter kan utvecklas har alltid varit vårt fokus, nu tar vi nya kliv med ambitionen att vara bäst i klassen.

Det senaste året har varit fyllt av spännande projekt och viktiga insatser som stärker vår roll som långsiktiga och ansvarsfulla fastighetsägare. Genom att kombinera teknisk innovation med ett mänskligt fokus bygger vi en hållbar framtid – inte bara för våra fastigheter, utan också för dem som vistas i dem varje dag.

Vi fortsätter göra anpassningar för att möta verksamheternas behov och har nyligen börjat sätta ljuset på partikelnivåer i våra verkstäder. Samtidigt fortsätter vi förstärka vårt arbete inom energi- och hälsofrågor.

De lokaler vi vistas i är mer än byggnader – de är kulturbärare. De speglar företagets värderingar och påverkar både samarbete och arbetsglädje. Därför strävar vi efter att designen av våra miljöer alltid ska sätta människan i centrum, vare sig det handlar om kontorsytor eller produktionsmiljöer. Det är också

viktigt för oss som fastighetsägare att känslan i våra lokaler och den tekniska funktionen i dem hänger med i verksamheternas utveckling. Men det är inte bara en fråga om att göra saker rätt – vi vill också göra dem med långsiktighet och kvalitet som ledstjärnor.

Att prioritera hållbarhet är en självklarhet för oss. Vi återbrukar och återvinner material i största möjliga mån och väljer leverantörer med hållbarhetsfokus när vi investerar i nytt. Hållbarhet är dock mer än miljö – vi ser också på den ekonomiska och sociala dimensionen. Genom att arbeta med tekniska lösningar och effektiva energianvändningar stärker vi vår motståndskraft inför framtidens utmaningar. Den som gör något bra idag kommer ha igen det framåt. Vi har redan gjort mycket och har ambitionen att göra ännu mer.

ANPASSNINGAR AV BORÅS ÖFWRE FÖR TECH STN.

Med en snabb tillväxt i både uppdrag och anställda, samt en stor re-branding, hos vårt koncernbolag Tech Stn, tidigare Front, behövde ytorna på Borås Öfwre ses över och anpassas. Ett uppdrag som klippt och skuret för Hydria Fastigheter – och en möjlighet att använda företagets hela kompetens inom samma beställning.

Den här typen av projekt, som innefattar såväl projektledning och samordning av bygg och visuell vision som praktiskt genomförande, samtidigt som verksamheten dessutom pågår som vanligt i den aktuella lokalen, är både spännande och utmanande. Det speglar också tydligt Hydria Fastigheters ambitioner att växa med och skapa attraktiva arbetsmiljöer för sina hyresgäster.

Borås Öfwre är en kulturbyggnad som uppfördes som tågstation i mitten av 1800-talet.

– Att skapa en verksamhetsanpassad arbetsmiljö inom ramarna både för vad huset tillåter och kunden efterfrågar, är en givande utmaning som dessutom ger möjlighet att använda hela den kompetens som Hydria Fastigheter besitter, konstaterar Andreas Abrahamsson Barrstrand, vd på Hydria Fastigheter.

Vikväggar och glaspartier

Uppdraget till inredningsarkitekten var tydligt: "Skapa en modern arbetsplats med flexibilitet och möjlighet att samla kollegor och kunder i öppna ytor."

– Det ovanliga och utmanande i uppdraget är naturligtvis att ta hänsyn till gamla valv, väggar som inte får rivas och det faktum att det är en stationsbyggnad med all den karaktär vi vill bevara, säger Andreas.

För att skapa rymd och ljusgenomsläpp, men samtidigt möjlighet till avskildhet, har man valt att installera vikväggar och bygga inglasade rum.

– Själva arbetsplatserna är tätt placerade och anpassade efter att alla inte är på plats samtidigt, det gör det naturligtvis extra viktigt att de sociala ytorna kan avgränsas och utökas beroende på situation.

Hela ombyggnaden beräknas vara färdig under första kvartalet 2025.



