SVERIGES FRÄMSTA MAGASIN FÖR DIG SOM DRIVER FÖRETAG

Företagaren

FÖRETAGARNA.SE

#5/2026

FÖRETAGAREN #5/2026



6
STEG MOT NÄSTA DRÖMREKRYTERING

”Mitt företag har i praktiken blivit olagligt”

Företagare reagerar starkt på ny EU-lag

Coola kombinationer

Styrkan i att göra flera saker samtidigt

EXPERTEN TIPSAR!

SÅ KLARAR DU VINTERNS ELRÄKNINGAR

Bäst i Sverige!

Brazer Bozlak, krogkungen från Dalarna, bygger miljardimperium i det tysta

företagarna

SVERIGES FRÄMSTA MAGASIN FÖR DIG SOM DRIVER FÖRETAG

Nya Volvo EX60



Allt är ofullkomligt i början. Alla teknologiska framsteg är beroende av att några människor är beredda att ta en risk och ge sig ut i det okända. Med detta vill vi rikta ett särskilt tack till dig som har vågat satsa på elbilen. Du som kunde föreställa dig att elbilar en dag skulle bli det vi helt enkelt kallar ”bilar”. Det verkar som att du hade rätt.

Freedom to move. Electric.



WLTP (bl. körning): Räckvidd: 511-810 km. Elförbrukning: 14,9–19,2 kWh/100 km. Faktisk räckvidd och förbrukning varierar.

Innehåll
#5/2026

Foto: Oskar Omme



Foto: Gabriel Alenius



24
ÅRETS FÖRETAGARE I SVERIGE 2026
Brazer Bozlak och Christian Thors är bäst i Sverige
Möt företagarna som tog guld i finalen.

9
HALLÅ DÄR ANDERS ÅDAHL
Politisk doldis får nyckelroll
Näringsutskottets nya ordförande vill skapa ording och reda i energipolitiken.

13
SPANING
Viktigast på anställningsintervjun
1 200 medlemmar har satt betyg på vad de värderar högst hos nya medarbetare.

14
REGELBÖRDA
Regelchock hotar små företag
Bilhandlaren Fredrik Grufman fruktar att en ny EU-lag får stora konsekvenser.

18
UNGA ENTREPRENÖRER
Spaningar från insidan av Ikea
Johannes Fagerström och Simon Jerklind Dybeck fick möjlighet till ett unikt besök.

20
MAGNUS MÖTER
Hett familjeföretag lockar krogeliten
Michelinkockar från hela världen shoppar köksprylar hos Stayhot i Sollentuna.

36
ÅRETS DRIVKRAFT
Hittade lösning på energikaoset
Jordbrukaren Lars Paulson prisas för sin framgångsrika energiomställning.

Foto: Anette Andersson



38

Illustration: Lisa Bodevik



13

Foto: Oskar Omne



20



9

Foto: Mikael Göthage

38
REPORTAGE
Företagen som vägrar att bara göra en sak
För Anna Pamuk är det helt naturligt att driva både veterinärmottagning och lunchservering under samma tak.

48
EXPERTEN
Märkning av deepfakes är bra för ryktet
AI-användningen ställer nya krav.

53
ENERGITIPS
Så klarar du vinterns elräkningar
Fortums elprisexpert förklarar varför det kan bli en dyr vinter för alla elförbrukare.

FÖLJ OSS!

Följ Företagarna på Facebook, X, Linkedin, Instagram och Youtube.

Ansvarig utgivare: Magnus Demervall **Produktionsansvarig:** David Hagen
Redaktion: Per Manns, per.manns@spoon.se, Martin Engqvist, martin@spoon.se, Helena Kämpfe Fredén, helena.freden@spoon.se **Art director:** Jonas Hellström
Produktion: Spoon **Språkgranskning:** Gunnel Hammar
Omslagsbild: Oskar Omne **Tryck:** Stibo **ISO:** 14001:2004
Upplaga TS: 39 700 ex. **Eftertryck medges** vid angiven källa.
Annonsförsäljning: Laurence Levey, Företagarna, laurence.levey@foretagarna.se
Adress: Företagarna, Rådmansgatan 40, 113 57 Stockholm
Telefon: 08-406 17 00 **E-post:** info@foretagarna.se
Webb: företagarna.se

MILJÖMÄRKT 341069

Företagaren är en förmån för dig som är medlem i Företagarna.


MÖT VINTERN
MED RÄTT ELAVTAL
5 öre/kWh
rabatt på
fast elpris
Som medlem i Företagarna får du tillgång till exklusiva förmåner hos oss på Fortum. Du får 50 % rabatt på månadsavgiften på ditt elavtal. Väljer du ett fast elpris får du dessutom 5 öre/kWh i rabatt. Skanna QR-koden för mer information om hur du kommer igång.
företagarna
fortum

MAGNUS DEMERVALL, VD, FÖRETAGARNA:

Ni är alla årets företagare

ATT VARA FÖRETAGARE kan vara allt från vardag till fest. En dag står du på en scen bara för att nästa dag göra allt i din makt för att lösa livspusslet. Det blir ingen prisutdelning när du låser upp verkstaden en mörk morgon. Ingen applåderar när du får ihop schemat trots att två medarbetare är sjuka, och när den sista kunden har gått hem väntar kanske bokföringen. Ändå gör du det. Dag efter dag, året om.

Den här texten är till dig. Du som driver företag utan att stå på en scen, hamna på en topplista eller få en pokal. Du som har fullt upp med att hålla vad du lovat, betala löner och få verksamheten att gå runt. Den gäller även dig som driver ditt företag ensam och får vara allt från säljare till din egen vaktmästare. Ditt arbete förtjänar att uppmärksammas.

FÖRETAGANDE BESKRIVS OFTA genom de stora framgångarna. Den snabba tillväxten lockar, liksom den lysande affärsidén, och den spännande expansionen till nya marknader. Det är berättelser att inspireras av, men framgång kan också vara att en kund kommer tillbaka. Eller att lärlingen blir en trygg yrkesperson. Att företaget du byggt fortfarande finns kvar efter ett mycket tufft år.

Det är inte alltid lätt. Vi vet att det finns företagare som just nu tvekar inför nästa investering, räknar på om de har råd att anställa eller undrar när kunderna ska börja beställa mer. Kostnader, krångliga regler och osäkerhet försvinner inte för att någon håller ett uppskattande tal. En hyllning betalar inga fakturor.

Därför måste hela samhällets uppskattning märkas i företagens vardag. Det ska vara enklare att driva företag, mindre kostsamt att anställa och tryggare att våga satsa. Din tid ska räcka till kunderna, medarbetarna och utvecklingen av ditt företag. Och till ett liv utanför jobbet.

SAMTIDIGT FINNS DET mycket att känna framtidstro inför. I företag runt om i landet prövas nya idéer, hittas smartare arbetssätt och knyts nya kontakter. Någon tar emot sin första praktikant. En annan lämnar en offert på sitt hittills största uppdrag. Små steg i småföretagarvardagen.

Det är också så ett samhälle utvecklas. När du anlitar en lokal företagare får fler möjlighet att växa. När du anställer öppnas en dörr. Och genom de skatter som ditt företag och dina medarbetare betalar

> "Du behöver inte vinna priser för att göra skillnad"

bidrar ni till skolan, vården och omsorgen. Det som börjar med en idé och en vilja att stå på egna ben får betydelse långt utanför företagets väggar.

EN UTMÄRKELSE ÄR ett fint sätt att bli uppmärksammad för det arbete du gör, men du behöver inte vinna priser för att göra skillnad. Du gör redan skillnad. Jag hoppas att du ibland stannar upp och ser det själv, även de dagar då allt mest känns som en lång lista med saker som måste bli gjorda.

Ett storslaget pris som *Årets Företagare* är ett sätt att uppmärksamma allt det fantastiska arbete som utförs av svenska småföretag. Det ger oss på Företagarna möjlighet att lyfta fram alla företagares bidrag till samhället. De som tar emot priset ger ansikte åt en kraft som ni alla är en del av. Ni är alla årets företagare. •

Följ mig:

@magnusdemervall



Läs om mitt besök hos Stayhot, ett familjeföretag i Sollentuna som säljer köksutrustning till stjärnkrogar runt hela världen (sidan 20).

Foto: Oskar Omne



Resurs

Spara till en av marknadens bästa räntor

- Förmånliga sparvillkor för dig som medlem i Företagarna
- Ingen bindningstid och fria uttag
- Skydd av statlig insättningsgaranti

Läs mer här

Information om statlig insättningsgaranti

Kontot omfattas av den statliga insättningsgarantin enligt beslut av Riksgälden. Varje kund har rätt till ersättning för sin sammanlagda kontobehållning i banken med ett belopp som motsvarar högst 1 150 000 kronor. Riksgälden ska göra ersättningen tillgänglig för kunden för utbetalning inom sju arbetsdagar från den dag banken försattes i konkurs eller Finansinspektionen beslutade att garantin ska träda in. Utöver detta belopp kan en kund få ersättning för vissa särskilt angivna händelser, t.ex. försäljning av privatbostad, avgångsvederlag, försäkringsersättning med högst 5 miljoner kronor. Följande insättare, eller utländska motsvarigheter, kan inte få ersättning från garantin: banker, kreditmarknadsföretag, försäkringsföretag, understödsföreningar, finansiella institut enligt lagen om bank- och finansieringsrörelse, värdepappersfonder eller alternativa investeringsfonder, pensionsfonder, landsting, kommuner eller statliga myndigheter. För ytterligare information kontakta Riksgälden, 103 74 Stockholm, telefonnummer +46 (0)8 613 52 00, ig@riksgalden.se, www.riksgalden.se/insattningsgarantin.



Foto: Mikael Göthage

En längre intervju med **Anders Ådahl** hittar du på företagarna.se

ANDERS ÅDAHL

Gör: Riksdagsledamot (C), teknologie doktor i energi och miljö och tjänstledig från Chalmers.

Aktuell: Ny ordförande i riksdagens näringsutskott.

Bor: Mölndal och Stockholm.

”Energidebatten har varit oerhört frustrerande”

Den politiska doldisen Anders Ådahl (C) tar nu över ledningen av riksdagens näringsutskott. Ordning och reda i energipolitiken och regelförenkling står högt på hans agenda.

Vilka personliga egenskaper kommer du att ha nytta av som ny ordförande i näringsutskottet?

– Jag har stor erfarenhet av olika ledaruppdrag, både på hemmaplan och i olika internationella sammanhang. Styrelseuppdrag i bolag kopplade till energi nationellt och på Chalmers har bidragit med viktiga insikter från näringslivet.

Sverige har en av Europas högsta elskatter. Vad tycker du om Företagarnas förslag att den ska sänkas till EU:s miniminivå för samtliga företag?

– Jag tycker att det är en bra riktning. Sverige ska ha lägre skatt på elenergi. Vi vill ju att el ska vara attraktivare än fossila bränslen – och då krävs det lägre skatt.

Vad anser du om energidebatten under den senaste mandatperioden?

– Den har varit oerhört frustrerande. Debatten har hållit en låg nivå och ställt energislag mot varandra, exempelvis kärnkraft mot annan teknik. Vi måste komma ihåg att Sverige har företag med bred kompetens inom vind, sol, lagring, balansering och AI-lösningar. Men inga aktörer vågar investera eftersom politiken har låst fast sig vid att det bara är kärnkraft som gäller. Det är ett resultat av att Tidöpartierna på ett olyckligt sätt mixat marknadsekonomi med planekonomi.

Och hur vill du att politiken ska agera?

– Politikens roll är att skapa lika villkor för alla tekniker. Den ska vara teknikneutral.

Ska vi bygga stora datacenter som slukar enorma mängder el?

– Det är en 10 000-kronorsfråga. Å ena sidan är det bra att välkomna framtiden, men baksidan är att stora datacenter drar jäkligt mycket el. Dessutom blir utväxlingen kanske inte så stor när det gäller att skapa nya arbetstillfällen.

Hur vill du minska företagens kostsamma regelbörda?

– Jag tror att det här kommer att bli en mandatperiod där regelförenklingen får stor uppmärksamhet, det blir inte minst **Elisabeth Thand Ringqvist** en garant för. Den sittande regeringen har valt att hantera regelfrågorna i tre olika råd. Vi tycker att den uppdelningen i sig är en regelbörda. Centern vill placera allt i en förenklingsmyndighet som får ett mycket större mandat än de nuvarande råden.

Vilket löfte i den här intervjun tycker du att Företagaren ska följa upp om ett år?

– Granska oss när det gäller regelförbättringar. Det får inte bli en mandatperiod där vi lutar oss tillbaka och skryter om det slopade matkravet som försvann i somras.•

Erbjudande på Kia EV5 AWD.

4-hjulsdriven frihet.



Movement that inspires

Kia EV5 AWD, en el-SUV med gott om utrymme, smart teknik och fyrhjulsdrift som ger dig grepp när du behöver det. Finns även som GT för ännu mer kraft och körglädje. Med funktionen Pausläge håller bilen rätt temperatur hela natten. Så att du kan vänta in äventyret, var du än är. Som medlem i Företagarna får du exklusiv rabatt på Kia, med upp till 12% rabatt på personbilar.

Energiförbrukning blandad körning enligt körcykeln WLTP: Kia EV5 AWD 18,1–18,6 kWh/100 km och CO_2-utsläpp 0 g/km. Bilen på bilden kan vara extrautrustad. Avtalet gäller bilar till enskilt bruk som registreras på ett medlemsföretag. Gäller ej taxi, hyrbilsbolag eller annan form av bildelning. Rabattsatser gäller för samtliga utrustningsnivåer inklusive GT Line och GT-modeller. Med reservation för eventuella tryckfel.

7 ÅRS NYBILSGARANTI







UPPIFRÅN OCH NER:
Halldora von Koenigsegg drog storpublik i Täby.

En hyperbil tillverkad i Ängelholm.

Henrik Emilson, ordförande i Företagarna Täby, Halldora von Koenigsegg, Företagarnas riksordförande, Ronnie Gustafsson, ägare av två bilar från Koenigsegg samt Anna Bril, vice ordförande i Företagarna Danderyd.

HALLDORA VON KOENIGSEGG:

"Att våga testa är din främsta konkurrensfördel"

Vad händer när man slutar vänta på det perfekta och i stället vågar testa? Den frågan stod i centrum när Halldora von Koenigsegg, Företagarnas ordförande, gästade ett fullsatt frukostmöte för företagare i Täby och Danderyd.

Möteslokalen i Näsbypark var fylld till bristningsgränsen när **Halldora von Koenigsegg** klev upp på scenen för att berätta sin historia som entreprenör. Tillsammans med sin man **Christian** driver hon hyperbilstillverkaren Koenigsegg – i dag Ängelholms största privata arbetsgivare med omkring 850 anställda från 45 olika länder. Men vägen dit har varit allt annat än spikrak.

– Jag har lärt mig att det inte är så farligt om det inte blir exakt som jag trodde från början. Det blir det aldrig. Men det får aldrig stoppa dig från att våga prova nya idéer, berättade Halldora von Koenigsegg.

"PERFECTION IS A MOVING TARGET"

Hon betonade vikten av att våga agera och lyfte fram en av Koenigseggs ledstjärnor: ”Perfection is a moving target”.

– Det betyder att vi inte ska sitta och vänta på det perfekta, för det tillståndet existerar inte. Ta fram ett koncept som du tror på, testa det i verkligheten och justera när du upptäcker vad som inte fungerar.

Hon menade att det är därför som snabbfotade företag ofta hittar bättre lösningar än de som väntar på att allt ska vara felfritt från start. Genom att agera, testa och lära sig längs vägen blir utvecklingen både snabbare och mer träffsäker.

MÄNNISKORNA BAKOM VÄRLDENS SNABBASTE BIL

Att bygga några av världens snabbaste bilar kräver extrem precision, men framgången ligger inte bara i tekniken.

– Att bygga en bil är ingen liten uppgift. Det handlar om omkring 4 000 komponenter där varje del måste fungera tillsammans med resten. Det är en kombination av människor, erfarenhet och ett fantastiskt hantverk, berättade hon. •



Företagarna Danderyd/Täby stod som arrangör av eventet som lockade fler än 100 personer.

Kommande event

MEDLEMS FÖRMÅN

Här är fem arrangemang som vi är lite extra nyfikna på. Boka plats på *företagarna.se*

17 NOV	**Göteborg:** Så kan vi minska brotten mot företagare.
17 NOV	**Växjö:** Att göra affärer med USA efter mellanårsvalet.
18 NOV	**Åkersberga:** Digital trygghet i vardagen för företagare.
19 NOV	**Sundsvall:** Från AI-chatt till självständiga AI-agenter.
26 NOV	**Västerås:** Dags för stora soloföretagardagen på Steam Hotel.


INTERNATIONAL
2027
Renault
Trafic
E-Tech
VAN OF THE YEAR
NYA
RENAULT TRAFIC
E-TECH ELECTRIC
TRAFIC
van of the year 2027
tillverkad i Europa
höjd under 1,90 m
upp till 5,8 m³ lastvolym(1)
upp till 470 km räckvidd – bäst i klassen(2)
från 15 % till 80 % batteri på 22 min(3)
beställ din nya Renault idag
innehåll delvis genererat av AI. (1) version L2, inväntar typgodkännande. (2) endast med batteriversionen för lång räckvidd, genomgår för närvarande WLTP-typgodkännande. (3) med DC 240 kW snabbladdningsstation, endast med batteriversion för lång räckvidd. genomgår för närvarande WLTP-typgodkännande. CO_2-utsläpp 0 g/km.
renault.se

1 200 MEDLEMMAR HAR SVARAT:

Det här är viktigast när småföretagare ska nyanställa

Att rekrytera en ny medarbetare till firman är ett stort steg. Men vilka egenskaper väger tyngst i valet av en ny kollega? Företagarnas medlemspanel fick frågan – och nu har vi svaren.

DRYGT 1 200 företagare antog utmaningen att sätta betyg på vad som är viktigast när de ska anställa en ny medarbetare. **Martin Daniels**, ansvarig för Företagarnas statistik och analyser, genomförde undersökningen:

– Det är intressant att rätt inställning och motivation väger tyngre än formella meriter när småföretagare rekryterar. Kompetens och erfarenhet är viktigt, men mycket går att lära sig på jobbet. Viljan att lära, ta ansvar och bidra från första dagen är däremot betydligt svårare att lära ut, säger han. •



1. Rätt inställning och motivation *(4,94 av 5 i betyg)*

Resultatet från medlemspanelen visar att det är personliga egenskaper som betyder mest när företagare rekryterar. Den sökandes inställning och motivation får ett snittbetyg på 4,94.



2. Behärskar svenska i tal och skrift *(4,33 i betyg)*

Företagare värderar den sökandes kunskaper i svenska som den näst viktigaste egenskapen. Brister i det svenska språket är en utmaning för både arbetsgivare och arbetssökande.



3. Har rätt kompetens för arbetsuppgifterna *(4,07 i betyg)*

Att hitta nya medarbetare med rätt kompetens värderas högt av Företagarnas medlemmar. Samtidigt är det en av de största utmaningarta. Liknande resultat redovisas i flera andra aktuella rapporter.



4. Har relevant arbetslivserfarenhet *(3,89 i betyg)*

Sökande med relevant arbetslivserfarenhet är ett plus, men värderas betydligt lägre än exempelvis inställning och motivation.



5. Har relevant utbildning för tjänsten *(3,60 i betyg)*

När Företagarnas medlemmar möter en arbetssökande är det inte betyg, kursbevis eller utbildningsintyg som värderas högst. Formella kunskaper går ofta att förvärva på jobbet, medan rätt attityd är svårare att lära ut.



6. Har körkort *(3,56 i betyg)*

Körkortsinnehav spelar inte så stor roll. Kanske tar arbetsgivare det för givet med tanke på att närmare 7 miljoner svenskar har B-körkort. Undersökningen visar också att körkortskravet varierar en hel del mellan olika branscher.

Anmäl dig till Företagarnas panel och bidra till ett mer företagarvänligt Sverige: företagarna.se/politik-paverkan/panelen

NYA EU-KRAV SKAPAR ÄNNU MER KRÅNGEL

Regelchock drabbar små företag

Om du inte redan hört talas om PPWR kommer du snart att få göra det. EU:s nya förpackningsförordning innebär nya krav och mer administration för många svenska företag. För små importföretag kan konsekvenserna bli särskilt stora. Grufman Bil är ett av dem.

Text: Martin Engqvist – Foto: Adam Mechedal



Bilhandlaren Fredrik Grufman menar att den nya EU-förordningen inte har tagit hänsyn till hur verkligheten ser ut för små företag.

FREDRIK GRUFMAN ÄR stolt över företaget han byggt upp. Han kallar det sitt livsverk. Grufman Bil i Järfälla importerar och säljer reservdelar till framför allt amerikanska bilar, har 15 anställda och omsätter ungefär 50 miljoner kronor per år. Nu befarar han att hela verksamheten hotas av en ny EU-förordning.

– Jag har skött mig i alla år, betalat skatt och arbetsgivaravgifter. Nu har mitt företag i praktiken blivit olagligt, säger Fredrik Grufman.

Han är arg, och orsaken till hans ilska är en ny förkortning som kommer att ge många svenska företagare huvudvärk. EU-förordningen **PPWR** – ***packaging and packaging waste regulation*** – började tillämpas den 12 augusti och innebär nya krav och ökad administration för många företag som tillverkar, importerar eller säljer förpackade varor. Eller skickar helt vanliga paket inom Sverige.

FÖRORDNINGEN INNEBÄR BLAND annat att företag som har producentansvar för förpackningar måste registrera sig och rapportera vilka mängder och typer av förpackningsmaterial de sätter på marknaden. Producentansvaret gäller inte bara tillverkande företag utan kan också hamna på den som importerar en förpackad vara och säljer den vidare. Eller företag som skickar helt vanliga paket inom Sverige.

Företag som säljer direkt till kunder i andra EU-länder kan få producentansvar även där och behöva registrera sig, betala avgifter och utse ett producentombud i respektive land, alltså upp till 26 stycken.



PPWR innebär också successivt skärpta krav på förpackningarnas material, återvinningsbarhet, återanvändning och materialåtgång. Vissa krav gäller redan nu, medan andra införs stegvis under de kommande åren. I Sverige är Naturvårdsverket ansvarig myndighet för producentregistret.

Verkar det krångligt? Det är det också. Inte minst för företagare som Fredrik Grufman, som varje år importerar tusentals olika produkter i små kvantiteter från ett land utanför EU.

SOM IMPORTÖR FÅR hans företag ansvar för att kontrollera att alla olika förpackningar från alla olika leverantörer uppfyller de krav som gäller inom EU och att den dokumentation som krävs finns på plats.

– Det kanske kan fungera för ett jättestort företag som säljer ett mindre antal produkter i stora upplagor och har en complianceavdelning med jurister som kan tolka regelverk, skriva intyg och sköta all byråkrati. Men sådana resurser har inte jag. Det är uppenbart att de som ligger bakom den här förordningen överhuvudtaget inte har tänkt på små företag som driver handel över gränserna, säger han.

Kan han inte sätta press på sina amerikanska leverantörer så att förpackningarna uppfyller kraven i den nya förordningen? Nej, så enkelt är det inte, förklarar Fredrik Grufman. Delarna hans företag säljer används främst till amerikanska bilar som importerats privat och inte via någon generalagent. Bilarna är från början inte avsedda för den europeiska marknaden och har byggts om eller modifierats för att bli godkända här.

– Om jag ringer Ford och säger att jag vill köpa 25 oljefilter, och vill ha dem i EU-anpassade förpackningar, kommer de att lägga på luren. De kanske tillverkar en miljon oljefilter åt gången och har aldrig tänkt exportera dem till Europa. De kommer inte att specialpaketera 25 av dem till en kille i Järfälla.

Men EU vill ju minska mängden förpackningar. Är inte det rimligt?

– Jo, självklart. Men företagen gör redan väldigt många avvägningar när de utformar sina förpackningar. Det finns starka ekonomiska incitament att använda så lite material som möjligt, till exempel, säger Fredrik Grufman.



MARIA KLEBERT BJÖRK är produktkravsexpert på Business Sweden och har en inkorg som just nu svämmar över av mail.

– Vi får många frågor från små och medelstora företag om PPWR. Många upplever att det är svårt att veta vad som faktiskt gäller för just dem. Det är en komplex förordning, säger hon.

Hon påpekar att det trots allt är viktigt för företagare att sätta sig in i kraven och skapa sig en överblick. Klarar man det inte själv finns hjälp

→

PPWR – det här behöver du veta

EU:s förpackningsförordning *PPWR (packaging and packaging waste regulation)* började tillämpas den 12 augusti 2026. Reglerna berör företag av alla storlekar.

Producent betyder inte tillverkare
I reglerna om producentansvar är producent den aktör som för in eller först tillhandahåller en förpackning eller förpackad produkt på en marknad. Rollen handlar alltså inte om vem som har tillverkat själva varan. Ett svenskt företag som importerar färdigförpackade produkter från ett land utanför EU och säljer dem vidare kan därför vara producent och ha producentansvaret för förpackningarna.

Registrering och rapportering
Företag med producentansvar ska registrera sig och rapportera sina förpackningsmängder. I Sverige sker registreringen hos Naturvårdsverket.

Flera marknader kan betyda flera registreringar
Företag som säljer förpackningar eller förpackade produkter i andra EU-länder kan behöva registrering och producentombud där. Det finns inget gemensamt EU-register.

Producenten betalar
Producentansvaret innebär bland annat kostnader för insamling och behandling av förpackningsavfallet.

Hårdare krav stegvis
Kraven på bland annat återvinningsbarhet, material, märkning och återanvändning skärps successivt.

Producentansvaret är inte nytt
Sverige hade producentansvar för förpackningar redan före PPWR. Det nya är bland annat en gemensam EU-definition av vem som är producent, och nya krav på förpackningar och företag.

Mer information hittar du bland annat på business-sweden.com och naturvardsverket.se, sök på ”PPWR”.



Fredrik Grufman säljer reservdelar till amerikanska bilar. Att få tillverkare i USA att anpassa förpackningarna till EU:s nya krav är i praktiken omöjligt.

”Regelverket kan också skapa affärsmöjligheter för företag som tidigt får ordning på sina förpackningsdata”

MARIA KLEBERT BJÖRK,
PRODUKTKRAVSEXPERT, BUSINESS SWEDEN

att få, även kostnadsfri, till exempel från Business Sweden. Det finns inget generellt undantag från producentansvaret för mindre företag. Även mycket små företag kan därför omfattas av kraven.

Men allt är inte mörker. Maria Klebert Björk ser faktiskt en potential i PPWR för svenska företag:

– Ja, regelverket kan också skapa affärsmöjligheter för företag som tidigt får ordning på sina förpackningsdata och dokumentation. Det kan bli en konkurrensfördel.

Och Fredrik Grufman då? Hur ser han på framtiden med PPWR för Grufmans Bil?

– Ska jag vara krass tror jag att det i princip blir omöjligt att fortsätta om vi ska följa förordningens krav. Men är man företagare ger man inte upp i första taget. Vi kommer naturligtvis att fortsätta och försöka anpassa oss så gott det går. •

”Vi ser redan företag som tvekar inför expansion”



OLIVIA KARLSSON,
NÄRINGSPOLITISK EXPERT, FÖRETAGARNA:

PPWR visar hur en god ambition kan leda fel när reglerna inte utformas för små företags verklighet. Företagarna står, likt de flesta enskilda företag, bakom målet att minska förpackningsavfallet och stärka den cirkulära ekonomin. Men när kraven blir alltför komplexa riskerar resultatet att bli mer administration snarare än större miljönytta.

För många små företag innebär PPWR högre kostnader, mer administration och stor osäkerhet om vad som faktiskt gäller. Fredrik Grufmans erfarenheter visar hur reglerna kan slå särskilt hårt mot mindre företag som saknar särskilda avdelningar för regelefterlevnad. Och han är tyvärr inte ensam med sin oro. Vi ser redan företag som tvekar inför expansion eller som helt väljer att avsluta sin handel inom EU.

Den inre marknaden ska göra det enklare för företag att handla över gränserna. När ett regelverk i stället får små företag att överväga att avstå från export är det ett allvarligt misslyckande, som motverkar både EU:s konkurrenskraft och lagens syfte. Nu behövs tydlig vägledning, proportionerliga krav och gemensamma administrativa processer i hela EU.

Vi finns här, så att du kan vara där.

Bakom varje leverans finns vi,
för att Sverige ska gå runt, varje dag.



Global Transport and Logistics

DSV

Foto: Sofia Beijer



5 spaningar från insidan av Ikea

Entreprenörerna Johannes Fagerström och Simon Jerklind Dybeck fick en unik möjlighet att tillbringa en heldag i hjärtat av den småländska möbeljätten.

KOMMER SNART!
Årets Unga Idé 2027
Företagarnas pitchtävling, *Årets Unga Idé*, belönar entreprenörer som är 35 år eller yngre. En ny omgång av tävlingen startar strax efter årsskiftet och avslutas med en stor final i Göteborg den 18 maj 2027. Håll utkik efter fler detaljer på: *företagarna.se*

TIDIGARE I ÅR vann Göteborgsentreprenörerna utmärkelsen *Årets vardagsförbättrare* i Företagarnas tävling *Årets Unga Idé 2026* – ett specialpris i samarbete med Ikea som hyllar lösningar som gör vardagen lite bättre, enklare och mer tillgänglig.

Det som imponerade på tävlingsjuryn var den 3D-printade vattenvärmare som duon utvecklat i sitt företag Vyse tech. Innovationen har redan testats hos utvalda fastighetsägare och sparar betydande mängder vatten och energi jämfört med traditionella centrala varmvattensystem.

För några veckor sedan var det dags att möta produktutvecklare, innovatörer och andra nyckelpersoner hos Ikea. Efter sitt skräddarsydda besök i Älmhult sammanfattar **Johannes** och **Simon** sina starkaste intryck:

– Ikea är en förebild för svenskt företagande och det var fint att se det på riktigt. Vi blev otroligt inspirerade, dels internt av företagskulturen, dels av Ikeamuseet som är en guldgruva för alla entreprenörer.

Här är Johannes och Simons fem viktigaste spaningar från Älmhult:

1. Demokratisk design

Begreppet *Demokratisk design* är en ledstjärna hos Ikea. Det beskriver hur Ikea balanserar pris och kvalitet med funktion, form och hållbarhet.

– Den demokratiska designen var ett återkommande samtalsämne under vårt besök. Vi insåg att det är precis det här vi vill åstadkomma med vår egen vattenvärmare, säger Johannes och Simon.

2. Noggrannhet och användarfokus

För mer än 50 år sedan formulerade **Ingvar Kamprad** visionen om att skapa en bättre vardag för de många människorna – en ambition som än i dag präglar hela kedjan från idé till färdig produkt.

– Vi fick träffa flera produktutvecklare och det var fascinerande att se den noggrannhet, framförhållning och planering som krävs innan en produkt når varuhushyllorna.

”Vi blev påminda om styrkan i att vara ett litet bolag med korta beslutsvägar – och möjligheter att snabbt testa, lära samt justera”



3. Struktur och snabbhet i balans

Att ta fram banbrytande produkter görs inte över en natt. Under samtalen med Ikeas utvecklingsteam fick entreprenörerna inblick i de noggranna processer som tar en produkt från idé till färdig lösning.

– Det var lärorikt att förstå hur de arbetar för att säkra kvalitet och vilka tidsperspektiv det innebär. Vi känner igen att produktutveckling tar tid, och det var skönt att höra att även de största aktörerna möter den utmaningen. Samtidigt blev vi påminda om styrkan i att vara ett litet bolag med korta beslutsvägar – och möjligheter att snabbt testa, lära samt justera.

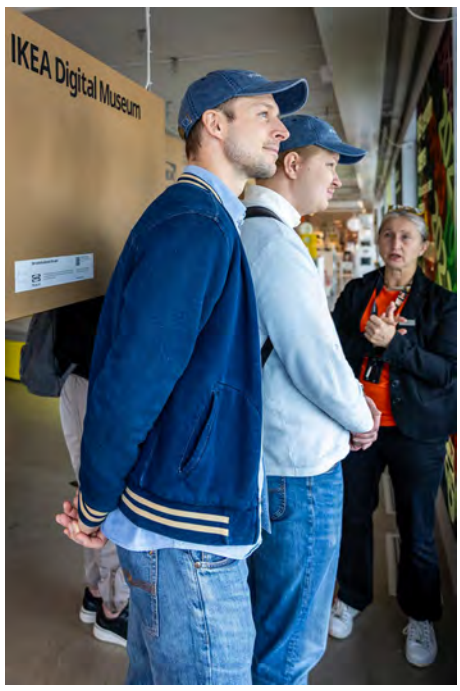


4. Privilegiet att få misslyckas

Dagen startade på Ikeamuseet, som skildrar Ingvar Kamprads entreprenörsresa från Småland och ut i världen.

– Museet är en inspirationskälla. Vi tog särskilt till oss att det är många misstag längs vägen som har format dagens Ikea. Att våga testa nya idéer med risken att misslyckas är ett privilegium.

Besöket resulterade även i en souvenir från museibutiken. På Vyse techs kontor i Göteborg sitter numera en kylskåpsmagnet med det klassiska Kampradcitatet: ”Making mistakes is a privilege of those who take action”.



Ikeamuseet i Älmhult skildrar Ingvar Kamprads entreprenörsresa från Småland ut i världen.

5. Entreprenörskap och framtidstro

Att utmana en traditionell bransch kräver uthållighet. För Vyse tech-grundarna gav besöket förnyad energi till den egna entreprenörsresan.

– Det är stundtals väldigt utmanande att utveckla en helt ny hårdvaruprodukt. Därför kändes det peppande att läsa ytterligare ett Kampradcitat på väggen i lunchrummet på Ikeas utvecklingsavdelning: ”Det mesta är ännu ogjort. Underbara framtid!” •

MAGNUS MÖTER:

[KARL LOBELIUS, VD STAYHOT]

Här håller familjeföretaget världens stjärnkrogar varma

Deras värmelampor håller maten varm hos Michelinkrögare världen över, men själva är de något av en doldis utanför branschen. Företagarnas vd Magnus Demervall har besökt familjeföretaget Stayhot i Sollentuna, där svensk tillverkning och internationella ambitioner går hand i hand.

Text: Helena Kämpfe Fredén – Foto: Oskar Omne

Vad kan kännas mer familjeföretag än att mötas av två glada hundar som svansar runt i receptionen? Hos Stayhot i Sollentuna är välkomnandet minst sagt hjärtligt när Företagarnas vd **Magnus Demervall** kommer på besök. Här utvecklas och tillverkas värmelampor som håller maten varm på restauranger från Stockholm till Australien. Och familjen har funnits med från början.

– Mina föräldrar startade företaget för 40 år sedan, egentligen för att sätta mat på bordet till mig och mina två bröder, berättar vd **Karl Lobelius**.

Vid familjens eget matbord var företaget ständigt närvarande. Samtalen handlade om kunder, produkter och affärer.

– Jag vet inte hur mycket jag själv pratade, men mamma och pappa pratade nästan bara om företaget. Jag antar att man formas av det, lite som att lyssna på franskalektioner när man sover. Till slut sätter det sig, säger han med ett leende.

Karl utvecklade tidigt ett stort teknikintresse och en närmast manisk lust att förstå hur saker fungerar. Efter några år i telekombranschen tyckte han sig höra att föräldrarna behövde hjälp i företaget. Året var 2012 och året därpå klev han in i verksamheten.

Stayhot var då en återförsäljare av andras produkter, med kunder framför allt i Sverige och övriga Norden. Karl såg möjligheter att utveckla affären.

– Jag såg inte riktigt vilket värde vi tillförde som mellanhand. Vi hade ett begränsat sortiment och höll lite lager, men jag ville skapa något eget. Jag var nog tillräckligt naiv för att tro att det skulle vara ganska enkelt att börja tillverka egna produkter. Det visade sig vara betydligt svårare än jag föreställt mig.

Vad var det svåra? undrar Magnus Demervall.

– Både tekniken och beroendet av underleverantörer. Att bygga en robust leverantörskedja med alla komponenter som behövs är komplicerat, särskilt när man inte kan tillverka allting själv.

Men satsningen lyckades. Idag utvecklar och tillverkar Stayhot egna värmelampor i Sollentuna med sikte på att utveckla framtidens lösningar för professionella kök.

Hur är det att vara vd i ett familjeföretag, med två bröder i verksamheten och föräldrarna på åskådarbänken?

– Det finns en enorm styrka i det. Mycket är självklart och behöver inte ens diskuteras, eftersom alla vill företagets bästa. Vi kan också vara väldigt raka och filterlösa mot varandra. Sedan är det förstås inte alltid så att vi har samma bild av vad som faktiskt är bäst, säger Karl Lobelius. →

MITT MÖTE: Karl Lobelius, vd för Stayhot, som driver företaget vidare tillsammans med sina bröder Felix och Erik. Föräldrarna grundade verksamheten för 40 år sedan.

OM FÖRETAGET: Stayhot utvecklar och tillverkar värmelampor för restaurangkök. Företaget började som återförsäljare men har sedan 2010-talet satsat på egna produkter. Cirka 70 procent av omsättningen kommer från export och lamporna används bland annat på restauranger med Michelinstjärnor.

DÄRFÖR BOKADE JAG MÖTET: Jag ville veta hur ett familjeföretag kan bygga en internationell nisch med svensk tillverkning som grund, och hur man växer vidare när hemmamarknaden börjar bli mättad.

PLATS: Stayhots lokaler i Sollentuna, norr om Stockholm.



Magnus Demervall möter Karl Lobelius,
i fabriken som har världens bästa
restauranger på kundlistan.

MAGNUS MÖTER:

KARL LOBELIUS, VD STAYHOT





Det praktiska möter det estetiska hos Stayhot i Sollentuna.

Han berättar att Stayhot har hittat en tydlig nisch som särskiljer dem från konkurrenterna, som bland annat är billigare kinesiska lampor. Men även amerikanska företag flåsar dem i hälarna.

– Vi har hittat en position där det praktiska möter det estetiska. I dag flyttar köken allt oftare ut i restaurangerna, så att gästerna kan se när maten tillagas. Då blir värmelamporna en del av inredningen och kraven på design ökar. Vi har lyckats skapa produkter som sticker ut både genom sin finish och genom tekniska innovationer.

En av innovationerna är en värmekälla som gör att värmen tränger djupare in i maten, i stället för att bara värma ytan. Det gör att maten kan hållas varm utan att bli torr.

Stjärnkrögaren **Mathias Dahlgren** i Stockholm är en av dem som har övertygats. Han hade länge undvikit värmelampor, delvis för att de riskerade att torka ut maten, men använder nu Stayhots nya teknik. På företagets egen "wall of fame" hänger fotografier av en lång rad Michelinkrögare som valt de svensktillverkade lamporna.

> ”Vi vill bli värmelampornas motsvarighet till Google, alltså själva branschstandarden”
>
> KARL LOBELIUS, VD STAYHOT

– Det är vi förstås jättestolta över. Vi måste ju åka ut ibland och kontrollera att lamporna fungerar som de ska. Det är en av de trevligare delarna av jobbet, säger Karl med ett leende.

Vad är visionen för Stayhot?

– Vi vill att Stayhot ska bli synonymt med värmelampor, alltså själva branschstandarden. Nyligen besökte vi ett kök där personalen sa att ”här har vi en stayhotter”. Då kände vi att vi kanske är på god väg.

I verkstaden pågår monteringen för fullt. Fem tekniker arbetar med lamporna, som trots internationell efterfrågan fortfarande tillverkas i Sollentuna.

Vad är den största utmaningen med att ha tillverkningen kvar i Sverige?

– Det är ju hyfsat dyrt, men det är "the name of the game". Vi har insett att vi aldrig kan, eller vill, vara billigast. Vi vill tro att kunderna väljer oss av andra anledningar än priset. Att ha tillverkningen i Sverige är också en av våra största styrkor. Vi kan snabbt driva på innovation, testa produktutvecklingar och vi kan alltid leverera på en hög premiumnivå. Det



Svensk värme på världens stjärnkrogar

Från en verkstad i Sollentuna levererar svenska Stayhot värmelampor till några av världens främsta restauranger. Här är 15 Michelinbelönade krogar som använder företagets produkter.

1.	L'Enclume	Cartmel, Storbritannien	❀❀❀
2.	The Wilderness	Birmingham, Storbritannien	❀❀❀
3.	Lita Marylebone	London, Storbritannien	❀❀❀
4.	Gordon Ramsay High	London, Storbritannien	❀❀❀
5.	Gastromé	Århus, Danmark	❀❀❀
6.	Äng	Tvååker, Sverige	❀❀❀
7.	Seafood Gastro	Stockholm, Sverige	❀❀❀
8.	Celeste	Stockholm, Sverige	❀❀❀
9.	Ergo	Stockholm, Sverige	❀❀❀
10.	Kaskis	Åbo, Finland	❀❀❀
11.	Olo	Helsingfors, Finland	❀❀❀
12.	Bayview by Danny Khezzar	Genève, Schweiz	❀❀❀
13.	Mirazur	Menton, Frankrike	❀❀❀
14.	Orma	Rom, Italien	❀❀❀
15.	Roganic	Hongkong	❀❀❀

är således en viktig del av Stayhots identitet och konkurrenskraft.

Hur ser affären ut internationellt?

– Ungefär 70 procent av vår omsättning kommer från export. När vi började sälja egna produkter tog det verkligen fart, och sedan omkring 2015 har exportandelen vuxit från ungefär 10 till 70 procent. Vi har kunder i Australien och till och med en återförsäljare på Bahamas som levererar till lyxyachter.

Försäljningen sker framför allt genom återförsäljare, som i sin tur har kontakt med arkitekter och restaurangprojektörer. Att få in Stayhots lampor redan på ritbordet är därför en viktig del av affären.

Så nästa stora tillväxtmöjlighet finns utanför Sverige?

– Vi har byggt upp en stark position på den svenska marknaden, och den har varit en viktig grund för vår internationella framgång. Samtidigt ser vi en enorm potential för Stayhot utanför Sverige. Nu handlar det om att fortsätta utveckla våra internationella samarbeten och nå ut till fler marknader.

Mycket av den internationella tillväxten har hittills kommit genom mässor, personliga kontakter och rekommendationer. Även den tredje brodern **Erik**, som bor i Schweiz, är engagerad i



familjeföretaget. Tillsammans blickar de nu mot nästa steg i Stayhots internationella expansion.

Att bygga en internationell affär från en verkstad i Sollentuna har inte varit någon självklarhet. Men för Karl Lobelius är det heller ingen anledning att flytta tillverkningen utomlands. Nästa steg handlar snarare om att få resten av världen att upptäcka Stayhot.•

ÅRETS FÖRETAGARE I SVERIGE 2026

Från Falun till resten av världen

På mindre än tio år har **Brazer Bozlak** byggt en internationell restaurangkoncern med omkring tusen medarbetare. Allt började med en italiensk krog i Falun och en 27-årig arkitekt som knappt visste hur man drev restaurang. Nu är han *Årets Företagare i Sverige 2026* – och övertygad om att resan bara har börjat.

Text: **Helena Kämpfe Fredén** – Foto: **Oskar Omne**

ÅRETS FÖRETAGARE I SVERIGE 2026

VINNARE: Brazer Bozlak, Urban Italian Group, Borlänge.

ANDRA PLATS: David Orang, Jonas Orang, Susanna Orang, Elias Orang och Yousef Orang, Famora Foods, Uppsala.

TREDJE PLATS: Lars Paulson, LOGP, Falkenberg.

Brazer Bozlak *tog emot priset Årets Företagare i Sverige 2026 under en galamiddag i Blå hallen i Stockholms stadshus. Brazer tävlade mot 20 andra regionala vinnare om den prestigefyllda utmärkelsen. Priset delades ut i samarbete med Volvo Car Sverige, huvudpartner för Årets Företagare i Sverige 2026. Prisutdelare: Johanna Minding Kriisa, vd Volvo Car, och Halldora von Koenigsegg.*





DET HÄR ÄR ÅRETS FÖRETAGARE 2026

Vinnare: Brazer Bozlak, grundare och vd för Urban Italian Group.

Verksamhet: Internationell restaurangkoncern med koncept som Basta och Florentine.

Grundat: 2017, då den första Basta-restaurangen öppnade i Falun.

Omfattning: Omkring tusen medarbetare och restauranger i Sverige och Spanien. Etableringar planeras i Norge.

Omsättning: Siktar på en miljard kronor under sitt tionde verksamhetsår.

Vision: Att bli Skandinaviens mest inspirerande restauranggrupp och på längre sikt en av Europas största restaurangkoncerner.

När **Brazer Bozlak** öppnade sin första restaurang i Falun 2017 hade han stora planer. Den italienska restaurangkultur han förälskat sig i under sina år i USA skulle få en plats även i svenska småstäder. Det skulle vara bra mat, spektakulära miljöer och glada gäster.

Men han hade inte riktigt tänkt på allt annat.

– När vi öppnade kom allt som en jättestor chock. Jag behövde diskare, någon som städade, en restaurangchef. Jag behövde sköta bokföring. Jag hade bara sett de glada gästerna och den häftiga restaurangen framför mig.

I dag skrattar Brazer åt sig själv när vi ses på hans senaste restaurang Villa Valentina vid nybyggda Slussen i Stockholm. Det är svårt att bestämma sig för vad som är mest spektakulärt: den fantasifulla inredningen med stora olivträd och en enorm staty mitt i restaurangen, eller den hänförande utsikten med fri sikt mot Stockholms vackra inlopp. För några dagar sedan fick Brazer till sin stora förvåning gå upp på scenen och ta emot priset som *Årets Företagare 2026* under galan i Stockholms stadshus.

– Jag hade faktiskt inte trott att jag kunde vinna. Jag tänkte att sådana här priser brukar gå till industriföretag eller teknikbolag. När jag kollade tidigare vinnare såg jag att **Richard Bergfors** från Max var den enda från restaurangbranschen. Att få vara med på samma lista känns som en väldigt stor ära, säger han.

Det är Brazer som ligger bakom såväl design som inredningsdetaljer på Villa Valentina, precis som i hans andra restauranger. Hans första restaurang i Falun hade han i princip byggt själv. Med sin arkitektutbildning i ryggen ritade han inredningen, tog fram den grafiska profilen och importerade möbler från Kina och Indien. Hela öppningsbudgeten landade på omkring 750 000 kronor. Men ambitionerna var betydligt större än budgeten.

– Jag kom in till kockarna och serveringspersonalen i Falun och berättade att vi skulle bli störst i Sverige. Jag pratade om koncernledning och titlar som COO, samtidigt som vi bara hade en liten restaurang. De måste ha tyckt att jag var lite galen.

I dag har Urban Italian Group omkring tusen medarbetare och restauranger i både Sverige och Spanien. Koncernen siktar på att omsätta en miljard kronor under sitt tionde verksamhetsår.

Fotbollstalangen som blev krögare

Brazer Bozlak föddes i Turkiet och kom till Sverige som fyraåring tillsammans med sin kurdiska familj. Efter några flyttar hamnade familjen i Gävle. Pappan drev enklare lunchrestauranger och pizzerior, men var noga med att barnen skulle satsa på skolan i stället för att arbeta i familjeföretaget.

Själv drömde Brazer om att bli fotbollsproffs. Han spelade i pojklandslaget men när fotbollskarriären inte tog fart fick han ett stipendium till USA. Där studerade han arkitektur och byggprojektledning, arbetade på Skanska USA och upptäckte de italienska restauranger som skulle förändra hans liv.

– Jag hade alldeles för mycket energi för att sitta framför en dator och rita. Men jag älskade restaurangerna i San Francisco. När jag kom hem insåg jag att det saknades den typen av italienska krogar i svenska mellanstora städer.

Tillfället kom när han fick möjlighet att köpa ett konkursbo i Falun. Men de första åren blev långt ifrån någon dans på rosor.

– Jag tror att jag jobbade 18 till 20 timmar om dagen de första två åren. Mina vänner säger att de knappt fick kontakt med mig. Jag kunde vara på en

fest och vara som ett spöke. Men att ge upp fanns inte på världskartan.

Vad var det som gjorde att du lyckades trots att du saknade erfarenhet?

– Jag tror att jag var bra på att veta vad jag skulle fokusera på. Jag tänker mycket i processer och stora system. Från Skanska hade jag med mig hur man bygger en professionell organisation. Det tillämpade jag på en liten restaurang i Falun.

Redan från början arbetade han med tydliga roller, ansvar och strukturer. När verksamheten började växa följde samma arbetssätt med till Borlänge, Gävle och vidare ut i Sverige.

Växer av egen kraft

En sak skiljer Urban Italian Group från många andra snabbväxande restaurangkoncerner. Expansionen har finansierats med det egna kassaflödet, utan externa investerare eller franchisetagare.

– Restaurangbranschen är kapitalintensiv. Varje ny öppning kräver stora investeringar långt innan den första gästen kommer. Att vi på under tio år har byggt en internationell koncern som siktar på en miljard i omsättning, genom att återinvestera det vi tjänat, är jag väldigt stolt över, berättar Brazer.

När han talar om vilka som byggt företaget återkommer han till **Robert Wieczorek** och **Kristjan Longar**. Robert började som servitör i Falun vid 30 års ålder, när gruppen hade tre restauranger. Kristjan var 27 när han började som pastakock vid öppningen av den andra restaurangen i Borlänge. I dag är båda delägare: Robert är operativ chef, COO, och Kristjan strategichef, CSO.

– Jag har blivit ansiktet utåt, men Robert och Kristjan är minst lika viktiga för det vi har byggt och den resa vi fortsätter göra. Egentligen borde vi ha stått på scenen alla tre när jag tog emot priset. Utan dem hade jag inte varit där jag är i dag.

Även bland de omkring 15 personer som arbetar på huvudkontoret har många börjat sin karriär ute på restaurangerna. Marknadschefen Emma började som extrajobbare på Pizza Hut i Borlänge när hon var 21 år. I dag arbetar hon med internationella restaurangöppningar och pr-byråer i flera europeiska storstäder.

– Jag tror att jag är ganska bra på att se potentialen i människor. När någon visar att de vill ta ansvar ger jag dem mer ansvar. Vi gör misstag hela tiden, men det är också så vi utvecklas.

Det synsättet har också blivit ett sätt att lösa restaurangbranschens personalbrist.

– Alla krögare klagar på att det inte finns kockar. Men antingen kan vi sitta och tycka synd om oss själva eller så kan vi göra något åt problemet.

Juryns motivering:

”Årets vinnare har med osvikligt affärssinne byggt något stort från grunden. På mindre än ett årtionde har en tydlig vision blivit internationell framgång. Bakom utvecklingen finns mod, kompromisslöst driv och en ständig vilja framåt. Företaget har vuxit av egen kraft, samtidigt som människor fått chansen att växa, ta ansvar och ta nästa steg. Ett entreprenörskap som vågar tänka stort, satsa större – och alltid lämnar plats vid bordet för fler.”

Urban Italian Group har därför utvecklat standardiserade arbetssätt och tydliga manualer i köken. Det gör att människor utan tidigare restaurangerfarenhet kan börja som diskare, lära sig laga pasta eller pizza och så småningom bli köksansvariga. Flera medarbetare har kommit till Sverige utan att kunna svenska eller engelska och har därefter gjort karriär inom företaget. Arbetet har bland annat belönats med ett mångfaldspris i Dalarna.

– Vi försöker rekrytera människor utifrån karaktär, energi och vilja att arbeta. Har du rätt inställning är vi beredda att investera i dig. Vi håller inte på med raketforskning – det mesta går att lära sig. →







Lasse Westin, vd på Centrala Stadsrum i Falun:
”Jag lärde känna Brazer för många år sedan, när vi brukade äta middag tillsammans och han berättade om sina framtidsplaner. Det som imponerar mest på mig är hans stora engagemang för andra människor. Han har inte bara hjälpt ensamkommande ungdomar att få jobb, utan också öppnat sitt hem och stöttat dem i svåra situationer – och det säger minst lika mycket om honom som företagare som det imperium han har byggt.”



Kenan Skoric, barndomsvän
”Som barn var Brazer en självsäker och envis drömmare med stora ambitioner. Han skulle bli fotbollsproffs och samtidigt ha MVG i alla ämnen. I hans värld var allt möjligt bara man bestämde sig för det. Att han en dag skulle bli något stort var han helt övertygad om, men exakt hur det skulle gå till var något som fick lösa sig längs vägen. Som tur är blev det restaurangvärlden som fick ta del av hans driv och ambitioner.”

Modet att tänka större

Under de senaste åren har Urban Italian Group tagit steget ut på den internationella restaurangscenen. I Marbella har en av koncernens restauranger uppmärksammats av Vogue och i Madrid har gruppen öppnat en restaurang med spektakulär takterrass. Nu arbetar företaget med etableringar i Oslo och undersöker möjligheter i bland annat London.

Vad är ditt modigaste beslut som företagare?

– Det är nog inte ett enskilt beslut, utan alla stora steg vi har tagit. Från Falun till Borlänge, vidare till Stockholm och sedan ut i Europa. För att växa måste man våga ta risker, men de måste vara kalkylerade.

Hur vet du när en risk är värd att ta?

– Vi behöver ha extremt bra koll på siffrorna, men också på organisationen. Har vi rätt människor och rätt kompetens för att klara det här? Vi gör alltid kalkyler på värsta tänkbara scenario. Om vi klarar det ekonomiskt och organisatoriskt, då brukar jag känna att det är grönt ljus.

Just nu tittar koncernen på en möjlig restauranglokal i centrala London, med en takterrass som Brazer beskriver som en möjlighet som bara dyker upp någon gång per decennium. Men hyran är astronomisk.

– Vi måste veta att vi klarar oss även om det går åt helvete. Samtidigt kan man inte vara för försiktig. Ibland sitter vi och diskuterar riskerna i flera timmar och till slut säger vi bara: Fuck it, we only live once!

”Jag har fått höra att jag ser mysiga bakgårdar där andra ser en soptipp”

Att Brazer är utbildad arkitekt märks fortfarande tydligt. Han är själv djupt involverad i restaurangernas utformning, från färger och material till specialdesignade möbler och konstverk.

– Jag kan blunda och se en lokal i tre dimensioner. Det gör att jag ser möjligheter som andra missar. Jag har fått höra att jag ser mysiga bakgårdar där andra ser en soptipp.

Samma förmåga präglar hans syn på företagande.

– Vi har skapat en kultur där det inte ska finnas några ”men”. Om någon säger att vi vill göra något, men att det finns ett problem, då börjar vi i andra änden. Vad är problemet bakom problemet? Hur löser vi det?

Vad är din största drivkraft?

– Att bygga något riktigt stort och spektakulärt som vi kan vara stolta över i generationer. Pengarna i sig har aldrig varit drivkraften. Våra finansiella rådgivare tycker ibland att vi är lite galna som inte tar utdelning utan återinvesterar allt. Då brukar vi skratta och säga att vi ju har sagt att vi tror stenhårt på det vi gör.

Trots de snabba framgångarna är han övertygad om att Urban Italian Group fortfarande befinner sig i början av sin resa.

– För sex år sedan satt vi i Borlänge och tyckte att Stockholm var världens största grej. Nu diskuterar vi London och Paris. Vi har gått från att vara tonåringar till att bli vuxna som företag.

Och målet?

– När vi går i pension om 30 år hoppas jag att vi kan se tillbaka på att vi byggt en av Europas största restaurangkoncerner. Och att vi har gjort hela den resan tillsammans. Vi som bygger det här i dag är väldigt måna om att fortsätta tillsammans. •

OM ÅRETS FÖRETAGARE

Årets Företagare och *Årets Unga Företagare* (35 år eller yngre) är utmärkelser som delas ut av organisationen Företagarna för att uppmärksamma och hylla företagare som genom sitt engagemang och entreprenörskap driver och utvecklar sina verksamheter på ett lönsamt och hållbart sätt, samtidigt som de bidrar till samhällsutvecklingen.


15%
medlemsrabatt
på hela sortimentet
hos AJ Produkter
Inredning för hela arbetsplatsen
Ingen arbetsplats är den andra lik. Vi har inredning för kontor, lager och industri. Med 50 års erfarenhet och 15 000 produkter skapar vi miljöer där människor trivs och presterar. Det kallar vi Happiness at Work. Se hela vårt sortiment på ajprodukter.se
Happiness at work™

ÅRETS UNGA FÖRETAGARE I SVERIGE 2026

Christians stora maskiner skapar global spelsuccé

Från tunga skogsmaskiner i de djupa Dalaskogarna till succé i den virtuella spelvärlden. 28-årige **Christian Thors** har förenat två helt skilda världar – en entreprenörsresa som nu har belönat honom med den prestigefyllda titeln *Årets Unga Företagare i Sverige 2026*.

Text: **Per Manns** – Foto: **Gabriel Alenius**



ÅRETS UNGA FÖRETAGARE I SVERIGE 2026

VINNARE: Christian Thors, North Modding Company, Malung.

ANDRA PLATS: Adam Fouad och Hanna Burman, AF Rör, Kiruna.

TREDJE PLATS: Olof Medin, Loaf Scripts, Kävlinge.

***Christian Thors**, North Modding Company, tog emot priset Årets Unga Företagare 2026 under en galamiddag i Blå hallen i Stockholms stadshus. Priset delas ut i samarbete med SJ. Prisutdelare: Sofie Struwe, direktör för kommersiell trafik på SJ, och Magnus Demervall.*





DET HÄR ÄR ÅRETS UNGA FÖRETAGARE 2026

Vinnare: Christian Thors, 28 år, North Modding Company AB.

Verksamhet: Spelutveckling.

Plats: Malung.

Anställda: 10-tal medarbetare.

Omsättning: 11,5 miljoner kronor (2025), rörelseresultat 8 miljoner kronor.

Christian Thors står på en regnblöt grusplan i Malung. En blick ut över grusplanen ger inga ledtrådar till vilka verksamheter som döljer sig i de olika industribyggnaderna. Han har mobilen tryckt mot örat och förhandlar om priset på en reservdel till en maskin:

– Om styckepriset blir lägre köper vi två reservdelar i stället för en, så kan vi spara den andra till ett senare tillfälle. Det blir en bättre affär, säger han och avslutar samtalet.

Några minuter senare kliver vi över tröskeln till en stor maskinhall. Christian pekar på en skogsavverkningsmaskin som väntar på välbehövlig service efter många timmars arbete i Dalaskogarna.

– Den där maskinen har varit med ett tag, men vi har ett par helt nya skogsmaskiner (skördare) på väg in i firman. Nästa vecka ska jag besöka John Deeres fabrik i Finland för att titta på vår senaste investering – en maskin för runt 6,5 miljoner kronor.

Åter ute på grusplanen igen är det bara några få steg till den moderna kontorsbyggnad som tillhör NMC, North Modding Company, ett av Christian Thors många bolag. Där inne handlar också allt om stora maskiner – men bara i den virtuella världen. Det är som att kliva in i en modern gaminghall med stora bildskärmar, ergonomiska stolar och spel som kan pågå i timmar.

Här har Christian förverkligat drömmen om att utveckla ett eget dataspel som helt kretsar kring tjusningen med att få ratta stora fordon. Under flera år har han, tillsammans med ett team av utvecklare, byggt spelet Out of Ore. Där får spelaren bygga och driva sitt eget gruvsamhälle med hjälp av ett imponerande antal stora maskiner.

Snabbväxande företagsgrupp

För att förstå att stora maskiner och gaming är en helt naturlig kombination för Christian måste man backa bandet till pandemiåren.

– Jag är utbildad skogsmaskinförare från yrkesgymnasiet i Älvdalen och gillar att köra stora maskiner. Men det är ett ensamt arbete. Under pandemin blev det extra ensamt eftersom man inte kunde göra något roligt på fritiden. Tillvaron blev för tråkig och jag kände att det var läge att göra något nytt, berättar han.

Att satsa på spelutveckling låg nära till hands eftersom han och några kompisar redan extraknäckte som kodare åt en tysk spelutvecklare.

– Jag kollade först om jag kunde söka en utbildning till spelutvecklare, men mina skolbetyg räckte inte ens till att skicka in en ansökan. Men jag hade ju lärt mig en hel del på egen hand och tänkte att jag kör i gång och ser hur det går.

Beslutet att satsa på entreprenörskap har visat sig bli framgångsrikt. För några veckor sedan fick han ta emot priset som *Årets Unga Företagare i Sverige 2026* vid en ceremoni i Stockholms stadshus. Det som imponerade på juryn var att Christian har lyckats kombinera teknisk skicklighet och kreativitet från två vitt skilda världar. Kombinationen har dessutom vuxit sig allt större och mer lönsam under de senaste åren. Den unga dalmasen har byggt en bolagsgrupp under namnet Christian Thors AB som omfattar spelstudion NMC, Thors Skog och Schakt och Jome Skog som är en stor skogsentreprenör lokalt.

– Jag räknar med att vi kommer att omsätta 50–60 miljoner kronor i år, säger han.

Juryns motivering:

”Årets vinnare visar vad som kan hända när man vågar tänka bortom det självklara. Teknisk skicklighet och kreativitet har fört samman två vitt skilda världar. Resultatet är ett företagande som sticker ut och når långt utanför Sveriges gränser. Samtidigt öppnar nytänkandet dörren för fler att upptäcka en bransch som behöver nya krafter. Här finns stora ambitioner och modet att fortsätta utforska. En företagare som gräver där möjligheterna finns – och som aldrig tvekar att bryta ny mark.”



Och Christian är ensam ägare till hela verksamheten som sysselsätter ett drygt 40-tal personer, både som anställda och underleverantörer.

Malung slår Stockholm

Det är ett team på runt tio personer som har utvecklat Out of Ore under Christians ledning, men kontoret i Malung gapar tomt.

– Det är bara jag som sitter här i studion i Malung. En utvecklare bor i Örebro, tre i Norge, två i Tyskland och en i Taiwan.

Och frågan om utmaningarna med att driva ett teknikdrivet spelbolag från Malung tar han med ro.

– Du tänker lite fel om du tror att det är lättare att driva spelutveckling i Stockholm jämfört med i Malung. Vi hittar vår kompetens i Europa och resten av världen. Det blir inte bättre av att sitta uppkopplad på ett kontor i Stockholm som kostar multum, än att sitta här i Malung. Låga omkostnader gör att vi kan satsa mer på utveckling.

> ”Det blir inte bättre av att sitta uppkopplad på ett kontor i Stockholm som kostar multum, än att sitta här i Malung”

Christian sätter sig vid en av datorerna och slår på Out of Ore, ett spel som för närvarande ger spelaren möjlighet att ratta 109 olika stora maskiner.

– I ett rallyspel behöver du bara bygga en rallybil, men vårt spel har allt från stora stenkrossar på larvfötter som rör sig två kilometer i timmen till en vanlig Toyotapickup. Det är en utmaning att få till alla detaljer.

Och detaljerna är viktiga för Christian.

– Häromdagen tog en kollega en av våra lastmaskiner på en åktur här i Malung och jag följde efter med en drönare. Filmen skickade jag över till en av våra spelutvecklare i Taiwan som med hjälp av den kan skapa den rätta känslan när han utvecklar lastmaskinerna i spelet.

Men det är inte bara utvecklingsteamet som bidrar till spelutvecklingen, minst lika viktiga är det community av spelare runt hela världen som bidrar med förslag till förbättringar.

– Just nu kompletterar vi spelet med nya borrriggar och vi får värdefull hjälp att skapa den rätta känslan från två gruvarbetare som kör borriggar i australiska gruvor och en i Alaska.

Försäljningen av det Dalautvecklade spelet sker via Steam, världens största digitala plattform för datorspel. En nedladdning kostar cirka 25 euro och hittills har det sålts i 320 000 exemplar.

Men det är bara början enligt Christian Thors.

– Målet är att spelverksamheten ska växa rejält. I år säljer vi runt 150 000 spel, om ett år ska försäljningen ligga på 1,5 miljoner nedladdningar. Vi ska nå dit genom att höja kvalitetsnivån och erbjuda en spelupplevelse som levererar i alla lägen.

Och hur känns det att vara Årets Unga Företagare i Sverige?

– Det känns fortfarande overkligt, jag har precis landat i att jag blev *Årets Företagare i Dalarna*. Men i hela Sverige … nej det kommer nog att ta ett tag. •



Hans Unander (S), kommunalråd, Malung-Sälens kommun
”Jag är väldigt stolt över att Christian Thors från Malung har utsetts till Årets Unga Företagare i Sverige. Det är en fantastisk prestation av Christian och hans företag, en seger som kan inspirera fler unga i kommunen att våga satsa på sina idéer.”



Fredrik Larsson och Magdalena Söderlund, Företagarna Malung-Sälen
”Christian är en värdig vinnare som kommer att inspirera ungdomar att våga satsa på sina drömmar. Spelet Out of Ore bidrar också till att öka intresset för fordonsutbildningar, och därmed till kompetensförsörjningen i hela entreprenadbranschen.”



Juryns motivering:
”Årets Drivkraft går till en företagare som med mod, nyfikenhet och framtidstro visar vägen i energiomställningen. Genom att utgå från potentialen i den egna verksamheten har vinnaren framgångsrikt fasat ut fossila bränslen i stor skala. Med generositet och engagemang delar pristagaren med sig av sina erfarenheter och har på så sätt skapat avtryck långt utanför den egna verksamheten. Vinnaren är ett lysande exempel på att lönsamhet och omställning går hand i hand och att lösningen ibland finns precis utanför dörren.”



ÅRETS DRIVKRAFT I SVERIGE 2026

Full gas framåt

Från traditionellt lantbruk till självförsörjande på el, värme och fordonsbränsle. Lantbrukaren **Lars Paulson** i Halland belönas med Fortums nyinstiftade pris *Årets Drivkraft*. Och gassatsningen fortsätter.

Text: Martin Engquist – Foto: Anders Andersson


1 700 djur på Lars Paulsons gård utanför Falkenberg producerar både mjölk, kött och stora mängder energi.

DET HÄR ÄR ÅRETS DRIVKRAFT 2026

Vinnare: Lars Paulson som driver företaget LOGP på Kvarngården i Halland. Han mottog även tredjepriset i *Årets Företagare i Sverige 2026*.

Verksamhet: Gård med 1 700 djur för mjölk- och köttproduktion.

Omsättning: Drygt 80 miljoner kronor per år.

Om priset: *Årets Drivkraft* delas ut av Fortum och tilldelas en företagare som visar hur omställning kan gå från idé till verklighet. Genom ett tydligt ledarskap och mod att tänka nytt har vinnaren tagit konkreta steg för att bidra till elektrifiering, teknisk utveckling och minskad klimatpåverkan. Vinnaren fungerar också som en drivkraft i sin omgivning, inspirerar andra företag och bidrar till framtidstro, utveckling och handlingskraft.

Prisutdelare: Maria von Holst, affärschef för företagslösningar på Fortum, och Magnus Demervall.

Djuren på **Lars Paulsons** gård i Långås utanför Falkenberg producerar inte bara stora mängder mjölk och kött. De levererar också gödsel som förädlas till biogas som i sin tur står för all el och värme och fordonsbränsle som förbrukas på gården. Faktiskt mer än så – Kvarngården producerar mer energi än vad man gör av med.

Omställningen påbörjades för drygt 15 år sedan. Och som ett kvitto på det arbetet belönades Lars Paulson med Fortums nyinstiftade pris *Årets Drivkraft* på Årets Företagare-galan.

Allt började med det volatila elpriset

– 2010–2011 var det alltid någon reaktor på något kärnkraftverk som skulle servas när det började bli kallt, och elpriset sköt i höjden. Det blev rätt kostsamt varje vinter, säger Lars Paulson.

Kvarngården är stor. Här finns 1700 djur, omsättningen ligger på drygt 80 miljoner kronor per år och gården har 12–15 anställda, beroende på säsong. Lars insåg att det kunde vara värt mycket om gården kunde producera sin egen el. Han investerade i en biogasanläggning som med gödsel från djuren ger både el och värme till mjölkanläggningar, bostäder, verkstad och annat. Kostnaden för den egenproducerade elen ligger runt 50–60 öre per kilowattimme.

– När elpriset slår över två kronor blir det ju en stor besparing, kostar den 30 öre går vi back. Men över tid har det absolut lönat sig och framför allt gett en förutsägbarhet för kostnaderna. Biogas ger också en stabilare elproduktion än vind och sol.

Men den riktigt stora besparingen kom när Lars tillsammans med flera andra lantbrukare i trakten startade bolaget Vessige Biogas och började uppgradera gasen till fordonsbränsle. I dag drivs fyra traktorer, en tung lastbil och ett antal lätta lastbilar och personbilar på Kvarngården med egenproducerad biogas som ersätter ungefär 65 000 liter diesel per år. Lars berättar att kostnaden för den egna fordonsgasen i snitt ligger på 60–70 procent av dieselpriset. Även här är förutsägbarheten en stor fördel.

– Ja, vi är helt oberoende av världsmarknadspriset på olja, säger Lars och berättar att Vessige Biogas har planer på att göra en gemensam satsning på mer biogasproduktion.

Hur känns det att belönas med priset Årets Drivkraft?

– Roligt så klart. Det känns fint att visa att det går att driva en sådan här verksamhet på ett sätt som är hållbart både ekonomiskt och miljömässigt.

Förutom äran och bekräftelsen består priset av 100 000 kilowattimmar fri el från Fortum. Lars – vars gård ju är helt självförsörjande på energi – skrattar och säger att det ändå är ett bra pris:

– Jag har några andra fastigheter där jag inte har någon produktion, så det kommer jag att få användning för. •

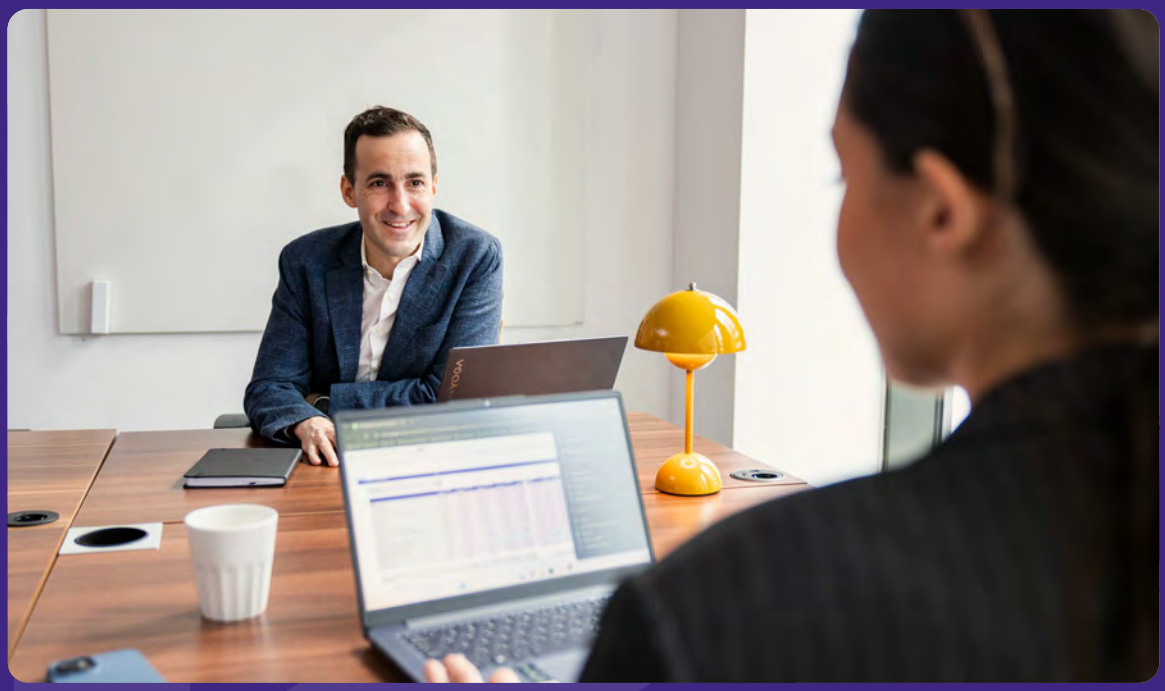
Krea

Vi har hjälpt över 30 000 företagare

Trustpilot 500+ omdömen
4.7 av 5

500+ omdömen
4.9 av 5

Krea hjälper företag att få rätt finansiering genom att kostnadsfritt konkurrensutsätta banker och andra långivare.



Medlemsförmån:

Få en medlemsbonus utbetald när du väljer finansiering genom Krea.

Skanna för att ta emot erbjudanden:

Företagslån — Factoring — Företagskredit — Fastighetslån — Maskinfinansiering — Leasing



TVÅ FLUGOR I EN SMÄLL

Företagen som vägrar att bara göra en sak

Hybridverksamhet, kombinationsbutik eller bara två flugor i en smäll. Det finns många företagare som förenar flera affärsverksamheter under samma tak. Vissa är självklara, som kemtvätt och skrädderi. Andra mer aparta, som krut och pappershandel. Vi har tagit en titt på den sistnämnda kategorin.

Text: **Henrik Emilson** – Foto: **Adam Mechedal, Anette Andersson, Emil Malmborg**



Hemse Krut & Pappershandel ligger mitt i byn och utbudet av krutprodukter är i dag begränsat till fyrverkerier.



”Vi ligger mitt i byn och är en uppskattad butik för alla åldrar”

JERKER JOHANSSON,
HEMSE KRUT & PAPPERSHANDEL

De kan vara stora, de kan vara små, men de består alltid av minst två.

Så kallade kombinationsföretag förenar flera verksamheter i samma bolag. Det finns logiska kombinationer som frisör och barbershop eller kemtvätt och skräddare. Sen finns mer disparata verksamheter: frisör och tobak, kött och video, el och väskor, lamm och lera, parabol och presenter, jakt och guld, inredning och surdeg, ost och klinker eller bygg och massage.

Anledningarna till kombinationen kan vara flera. Den vanligaste är att två verksamheter kan vara starkare än en, att det finns en lucka i marknaden eller en fysisk lucka i själva lokalen som kan fyllas med en kompletterande verksamhet. Det kan också bero på att ägaren är entreprenör och har flera intressen. Som **Sven Olov Hallberg** i Klövsjö som driver Hallberg Bygg & Massage. Efter att ha fått massage i flera år gick han själv en kurs och kan nu ge andra i den tunga branschen välbehövlig avspänning.

EN ANNAN VANLIG anledning till att starta en kombinationsverksamhet är om kundunderlaget är litet, då kan det vara utmanande att vara för nischad. Som för en verklig klassiker i sammanhanget, Hemse Krut & Pappershandel på Gotland, som firar 125 år i år.

– Vi har hittat uppgifter på att Hemse Krut-handel grundades i november 1901. Då handlade det om försäljning av krutprodukter som dynamit, bergkrut, jaktgevär, ammunition och jakttillbehör. På 1930-talet utökades sortimentet och det var då papper kom till, samtidigt kom även cyklar, leksaker och presentartiklar. På 1940-talet kom fyrverkeri och böcker, berättar **Jerker Johansson**,



Jerker Johansson, tredje generationens kombinationsföretagare, driver Hemse Krut & Pappershandel på södra Gotland.

tredje generationens kruthandlare i butiken, och tillägger att i dag finns varken ammunition eller sprängmedel kvar, endast fyrverkeri och knallskott till leksakspistoler.

Jerker Johansson berättar att alla delar i verksamheten är viktiga för att få allt att gå ihop. Hemse är en liten ort med endast 1 800 invånare.

– Vi ligger mitt i byn och är en uppskattad butik för alla åldrar. Vi beställer själva det vi har på hyllorna och det är väldigt kul när kunderna berättar att de gillar butiken, det är ett bra betyg på att man gör rätt, säger Jerker Johansson och berättar att den vanligaste frågan de får är:

– Om de kan köpa ett kilo krut ...

STRÖMSUND I NORRA Jämtland är inte heller ett stort samhälle (10 900 invånare 2025). Här ligger Fjällveterinären och Fjällfiket samt en liten butik, i en och samma lokal. **Anna Pamuk** är veterinär och vd:

34,5%

av Sveriges företag bedriver flera verksamheter under samma bolagsnamn. *Källa: SCB.*


I JÄMTLAND Ä
'ARTUT' ATT
VARA. FAGER
OM SOMMARN
DÅ ÖRINGEN
HUGGER OCH
HJORTRONEN
LOCKA. ROLIG
OM VINTERN P
SKIDORNA GLID
I MILSVIDA
FJÄLL...



– När folk kommer hit hajar de till, att det förutom kliniken också finns en liten butik med t-shirts, mössor, spel, te och kaffe. Och att du dessutom kan äta lunch här, säger hon.

Fjällveterinären har funnits sedan 2010, men när verksamheten skulle flytta in i en ny lokal i Strömsund 2020 lades Fjällfiket till.

– Jag är omgiven av företagare. Min sköterska är gift med en kock och har drivit restaurang i många år. När vi flyttade in i det här nybyggda huset bestämde vi oss för att den ena delen skulle vara klinik och den andra restaurang. En del kunder reser 30–40 mil med sina djur och de behöver tas hand om. Det var därför vi också skapade en butik. Våra kunder kan vara oroliga, då behöver de något annat än vitmålade väggar och dåligt pulverkaffe när de väntar. Nu kan de shoppa, fika eller äta lunch. Det är service, säger hon.

Utöver kunder till kliniken kommer allt från lunchgäster från kringliggande verksamheter till skogshuggare, som hämtar lunch för en vecka, och snöplogare som äter lunch vid 9-tiden.

– Då är det fullt med plogbilar här utanför. Vi serverar ungefär 150 luncher per dag och vi har inget svinn. Vi är grannar med ett äldreboende och pensionärerna kommer och hämtar lunchlådor på det som blir över.

Anna Pamuk kommer från en familj av företagare och tycker att det är viktigt att båda verksamheterna ska kunna stå på egna ben, ingen ska dra den andra. Det ska vara ekonomiskt hållbart.

– Nu har vi en stabil grund att stå på. Det viktiga är att inte få hybris och segla i väg, utan att som en fjällbjörk växa sakta men säkert, säger Anna Pamuk.



Veterinärmottagning, kafé, lunchservering och presentbutik under samma tak i Strömsund.



”Våra kunder kan vara oroliga, då behöver de något annat än vitmålade väggar och dåligt pulverkaffe när de väntar”

ANNA PAMUK,
FJÄLLVETERINÄREN OCH FJÄLLFIKET, STRÖMSUND

TOPPLISTA!

Här kombineras det allra mest

Alla företag måste ha en **SNI-kod (Standard för svensk näringsgrensindelning)**. Det är en femsiffrig kod som beskriver vad ett företag arbetar med.

På uppdrag av Företagaren har Statistiska centralbyrån (SCB) tagit fram uppgifter på hur vanligt det är att företag har flera SNI-koder.

Resultatet visar att 34,5 procent av Sveriges företag bedriver flera verksamheter under samma bolagsnamn. Det finns också regionala skillnader. Flest kombinationsföretagare finns på Gotland, där närmare 41 procent av företagen har flera verksamheter under samma tak.

	Län	Andel kombinationsföretag
1.	Gotland	40,7 %
2.	Jämtland	39,2 %
3.	Södermanland	39,0 %
4.	Norrbotten	37,4 %
5.	Uppsala län	37,0 %
	Rikssnitt	*34,5 %*

Visste du att ...

... alla företag måste ha en SNI-kod.

... du väljer och registrerar din SNI-kod via verksamt.se, och kan när som helst byta eller lägga till koder gratis.

... SCB använder koderna för att samla in och analysera statistik om näringslivet.

... SNI-koden kan påverka uppgifter hos kreditupplysningsföretag, försäkringsbolag och regler och bidrag som gäller för en viss bransch.

KOMBINATIONSVERKSAMHETER KAN LIGGA i storstan också. Som Musette i Malmö där du kan köpa en espresso eller en tävlingscykel, eller bådadera.

– Ja, när du kliver in här är det en kaffebar med en fin espressomaskin du möts av, sen cyklar. Jag besöker själv alltid cykelbutiker när jag reser, men det är ju inte alltid man vill köpa något. Om man har bra kaffe så kostar det liksom inte något för någon att komma in, man behöver inte känna det där köptvånget.

– Sen finns det en subkultur inom cykling att man startar eller avslutar rundan med en espresso. Folk kan bli lite förvirrade när de kliver in, att det är en butik med kaffe, ”vilken rolig kombination”, medan cyklister tycker att det är självklart, förklarar **Daniel Andersson** som grundade Musette 2015.

Kaffet har varit med från början och kommer från det lokala mikrorosteriet Solde. Men han säger att espresson är inget de tjänar pengar på – direkt.

– Fast samtidigt är jag övertygad om att vi har haft många kunder som kommit för en kaffe och som sen lett till cykelförsäljning. De kommer in för att hänga och för att ta del av atmosfären och börjar sen titta på cyklarna, det är en icke-säljig approach, menar Daniel Andersson.



Cykelhandlaren Daniel Andersson i Malmö är övertygad om att många kunder som kommit till butiken för en kaffe sedan har köpt en cykel.



Den fina espressobaren hos Musette är en populär mötesplats för både cyklister och kaffeälskare. Och bönorna kommer från det lokala mikrorosteriet Solde.

”Kunderna kommer in för att hänga och för att ta del av atmosfären och börjar sen titta på cyklarna, det är en icke-säljig approach”

DANIEL ANDERSSON,
MUSETTE, MALMÖ

ATT FÖRETAGARE VÄLJER att kombinera verksamheter under samma tak är en utbredd företeelse. Statistiska centralbyrån (SCB) har på uppdrag av Företagaren granskat hur stor andel av Sveriges företagare som driver kombinationsverksamheter och resultatet visar att mer än vart tredje företag (34,5 procent) har två eller fler verksamheter; se tabellen på föregående sida.

Karl Ernlund är chefsekonom på Företagarna (se intervju bredvid) och han är inte förvånad över resultatet. Han menar att möjligheterna att kombinera olika verksamheter blivit större. Den tekniska utvecklingen gör det möjligt att verka både lokalt och nå ut globalt om man vill.

– Möjligheterna är bättre än någonsin att ha ett företag som passar de egna önskemålen och preferenserna, det är fantastiskt i grunden. De flesta är proffsföretagare och vet hur man bygger en verksamhet, då spelar det ingen roll om du säljer ved eller skruv. Det är inte det som är det viktiga.

– Jag är bekant med en klassisk bonde som arbetar säsongsbetonat med åker på sommarhalvåret och åkeri på vintern. Han har stora lokaler på gården som rymmer både skördetröska och buss. När en företagare ser en lucka på marknaden, då tar man den, säger Karl Ernlund.•



Hallå där **Karl Ernlund**,
Företagarnas chefsekonom!

”Kombinationsföretagare betyder jättemycket”

Varför väljer många företagare att kombinera verksamheter?
– Företagare är väldigt initiativrika, de har idéer och ser behov som andra inte upptäcker. Då kan det vara lätt att man ser möjligheter att kombinera till synes disparata verksamheter. Det kan resultera i att man plötsligt har två verksamheter som på pappret kan se olika ut, men som fyller tydliga behov inte minst i lokalsamhället.

Vilka är fördelarna för en företagare som blir kombinatör?
– Många företagare startar ju inte företag enbart för att betala räkningar, de flesta har en starkare drivkraft eller ambition att få driva eller skapa något. De flesta har ett engagemang i botten. Säg att du gillar fjällmiljö, hur kan du skapa en verksamhet kring den? Man har ett intresse som tar sig uttryck i olika verksamheter. Finns det en möjlighet till att kombinera olika saker till en fungerande ekonomisk helhet är det en fördel. De flesta har en bas som hänger ihop – som fjällfiske och forsränning – andra kan ha fler intressen, eller ser en efterfrågan, och kör tweedtyger och betongfundament.

Vilka utmaningar och svårigheter möter den som driver flera verksamheter i samma bolag?
– Rent generellt är det en utmaning att hålla isär verksamheterna. Det handlar om allt från bokföring till frågor om regelefterlevnad. Man driver flera verksamheter för att företaget ska gå runt, men så kommer regelverket uppifrån, om det så är redovisning eller livsmedelskontroll. Det är mycket att hålla reda på.

Ser man flest kombinationsverksamheter i storstad eller glesbygd?
– Min erfarenhet är att det är vanligare på mindre orter. Det är av flera skäl: Dels att varje enskild verksamhet kanske inte kan räcka till för en försörjning, utan man måste plocka ihop ett paket av verksamheter för att få en inkomst som funkar. Dels att möjligheterna är större därför att den lokala marknaden inte är lika väletablerad med andra konkurrenter.

Vad betyder det för en ort att det finns den här typen av service?
– Väldigt mycket. Vi har vår slogan: ”Små företag är det största vi har” – men jag har lekt med tanken att lansera: ”Små företag har stor effekt på små orter”. Man ska inte underskatta den sociala och nästan psykologiska känslan som det kan ha att det faktiskt händer något. Inte bara det att någon kan få jobb lokalt, det är viktigt i sig, men att det skapar en framtidstro och stolthet som det är svårt att kvantifiera eller sätta siffror på alla gånger.


KARIN BERGGREN, JURIST PÅ FÖRETAGARNA

Märkning av deepfakes kan stärka ditt förtroende

AI-genererade bilder, röster och filmer (deepfakes) har blivit vardag i marknadsföring och kommunikation. Det är en utveckling som ställer nya krav på dig som företagare, säger Företagarnas chefsjurist **Karin Berggren**.

Från den 2 augusti 2026 gäller att deepfakes skapade med AI ska märkas enligt EU:s AI-förordning. Reglerna innebär inte att allt som skapats med AI måste förses med en synlig etikett. Däremot behöver företag markera om mottagaren riskerar att uppfatta ett manipulerat innehåll som äkta.

DEEPFAKE HANDLAR OM AI-genererat eller manipulerat bild-, ljud- eller videoinnehåll som liknar verkliga personer, föremål, platser eller händelser som felaktigt kan framstå som äkta eller sanningsenliga. Bedömningen är alltså inte bara teknisk. Sammanhanget, målgruppen och äkthetens betydelse spelar stor roll. En tecknad elefant på cykel framstår normalt inte som verklig, medan ett fotografiskt uttryck kan göra det. För barn eller andra särskilda målgrupper kan bedömningen bli en annan än om målgruppen är vuxna.

Mindre redigeringar, som en färgkorrigering eller en obetydlig bakgrundsjustering, behöver normalt inte behandlas som deepfake om ändringen inte påverkar innehållets äkthet. Men om AI får en produkt att se större, säkrare eller mer effektiv ut än den är, ökar både märkningsbehovet och risken för vilseledande marknadsföring. Företag bör därför inte se AI-förordningen isolerat från övrig konsument- och marknadsrätt.

Märkningen ska vara tydlig, särskiljbar och finnas senast när mottagaren först möter innehållet. Den bör också följa innehållet vid vidare spridning. En ikon kan vara praktisk men är inte i sig tillräcklig om mottagaren inte förstår vad den betyder. Om andra märkningar används samtidigt måste AI-informationen gå att skilja från exempelvis reklam- eller sponsringsmarkeringar.

> ”Skapa en rutin för hur du använder AI i ditt företags kommunikation”

För konstnärliga, kreativa, satiriska och fiktiva verk finns en lättnad; upplysningen får lämnas på ett sätt som inte stör upplevelsen. Undantaget bör dock användas försiktigt i kommersiell kommunikation. För AI-genererad text om frågor av allmänt intresse finns också ett undantag när innehållet har genomgått mänsklig granskning, någon bär redaktionellt ansvar och publiceringen sker under faktisk redaktionell kontroll.

OM ETT FÖRETAG beställer en kampanj bör avtalet med reklambyrån klargöra vem som beslutar om AI-användningen, vem som bedömer märkningsplikten och vem som säkerställer att märkningen finns kvar i olika kanaler och format. Samma frågor bör ställas när material köps in från frilansare eller produceras med externa AI-tjänster.

Det praktiska rådet till dig som företagare är att skapa en rutin för hur du använder AI i ditt företags kommunikation. Dokumentera vilka AI-verktyg som används, identifiera realistiska personer, röster, produkter och miljöer som kan vara deepfakes, bedöm målgruppens förväntningar och besluta hur märkningen ska utformas. Spara underlag för bedömningen. AI-märkning kan rätt använd stärka förtroendet för ditt företags kommunikation.•

RÅD FRÅN JURISTERNA / 0771-45 45 45
Som medlem i Företagarna har du tillgång till oberoende rådgivning inom allt som rör ditt företagande. Telefonrådgivningen är en gratis medlemsförmån. Om du behöver mer omfattande juridisk hjälp kan du anlita Företagarnas jurister till ett förmånligt pris.

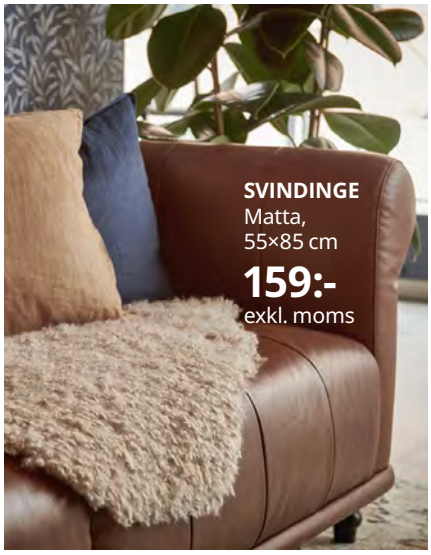
MEDLEMS FÖRMÅN

© Inter IKEA Systems B.V. 2026













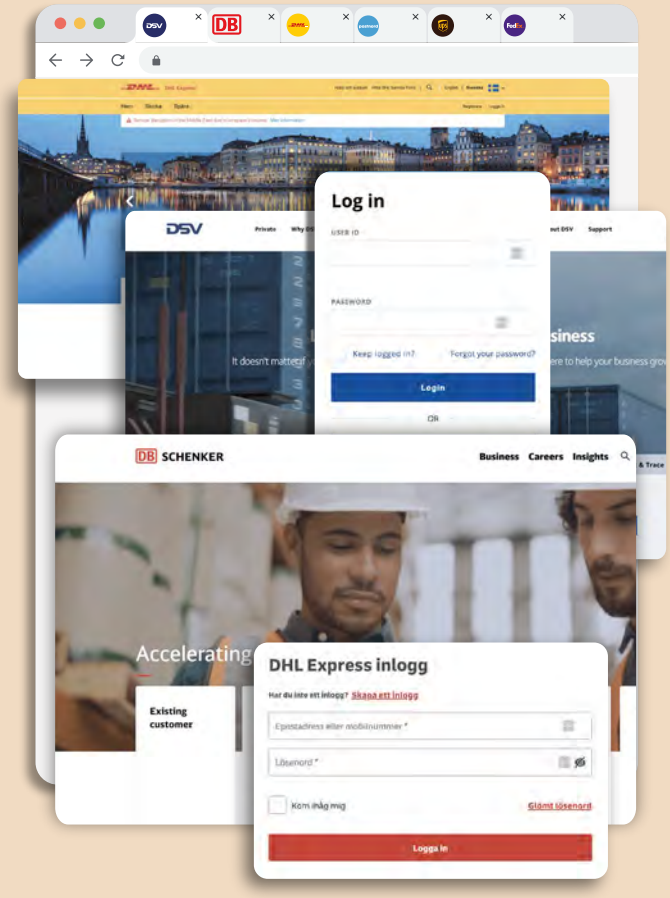
Skapa en inbjudande känsla där alla dina gäster trivs. Vi hjälper dig med allt från planering och inköp, till hela inredningslösningar som passar just ditt företag. Boka ett kostnadsfritt möte med oss. Tillsammans skapar vi ett hem till ditt företag.

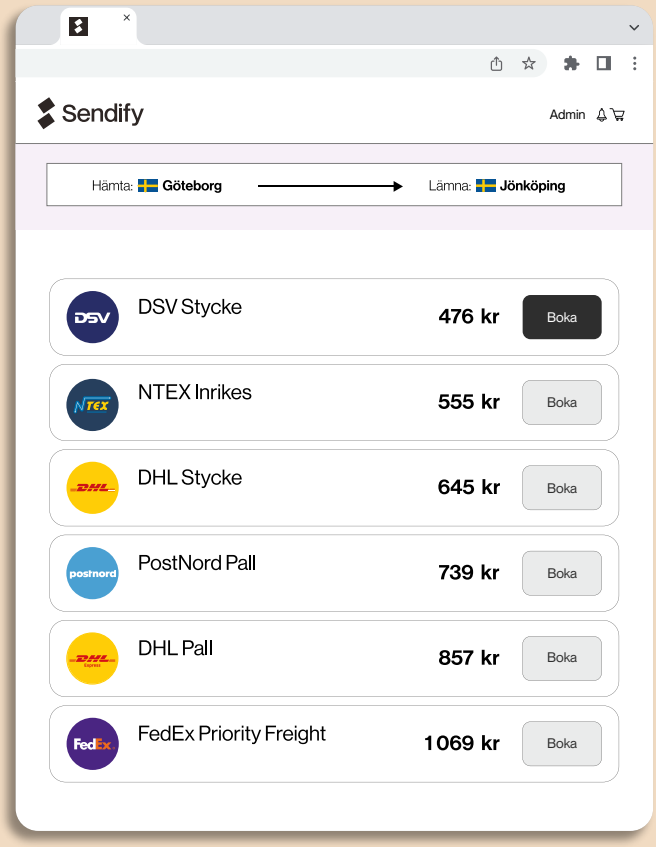
IKEA.se/företag

Sendify

Dina avtal. Plus hundratals till. Ett inlogg.

Med frakt utspridd på flera transportörer är det nästan omöjligt att veta om rätt produkt bokas till rätt pris. **Med Sendify som fraktplattform görs det automatiskt. Inga fler portaler. Inga mer gissningar.** Rätt produkt till rätt pris. Varje sändning.





Gör som över **20 000 bolag**

Prova Sveriges enklaste fraktplattform | **sendify.com**

Unika medlemsförmåner på foretagarna.se/sendify

Foto: Evelina Carborn



Nästa nummer!

Företagaren #1/2027
kommer den 12 februari.

När trygghetssystemen sviker småföretagare

Att kombinera företagande med föräldraledighet riskerar att bli en svår ekvation. Krögarparet Marion Ringborg och David Arvidsson berättar om sina erfarenheter.

Maxa ditt rykte

Möt småföretagarna som kunderna älskar.

GUIDE:
Knepen som öppnar dörrar till export.

Du vet väl att du har rabatt på allt det här, och mer!



Spara stort på allt av elektronik

Som medlem hos Företagarna får du upp till 30 % rabatt – och exklusiva erbjudanden.

4% Dator, surfplatta, telefon, skrivare & skanner

6% Datorskärm, datortillbehör

12% Lagringsmedia, tillbehör till telefon/surfplatta, kök & vitvaror

Se avtalskod

Aktivera avtal

KOMPLETT®företag.se

Stora fördelar för ditt företag – varje dag.



Vi hjälper Sveriges företag att packa smartare!

Varje dag skickas tusentals paket från svenska företag – och en lyckad leverans börjar med rätt emballage. Sedan 2007 har vi hjälpt företag att effektivisera sin packning, minska risken för transportskador och hitta smartare och mer hållbara emballagelösningar.

Hitta rätt produkt på www.packoplock.se

PACKOPLOCK

www.packoplock.se

FORTUMS ELPRISEXPERT:

”Så klarar du vinterns elräkningar”

Det är högsäsong för prognoser om vinterns elpriser. Fortums elprisexpert, Patrik Södersten, hjälper dig att förstå vad som händer.



PATRIK SÖDERSTEN, ELPRISEXPERT HOS FORTUM – Foto: Mikael Gothage

FLERA MYNDIGHETER, EXEMPELVIS Svenska kraftnät, säger att det är en förhöjd risk för höga elpriser och stora prisskillnader under de stundande vintermånaderna.

Patrik Södersten är elprisexpert hos Fortum och har flera förklaringar till varför de dystra prisprognoserna kan bli verklighet.

– Sverige har inte samma bas av kärnkraft som vi hade tidigare. Som mest hade vi tolv reaktorer, i dag har vi sex. Det gör oss mer beroende av vattenkraften, men den torra och fina sommaren har resulterat i låga vattenstånd och en lägre elproduktion, konstaterar han.

Det är inte bara inhemska faktorer som påverkar svenska elpriser. Krisen i Hormuzsundet har bidragit till att exempelvis Tyskland inte har lyckats fylla sina gaslager inför vintern. Detta riskerar att ge högre elpriser i Sverige.

”Det är inte rimligt att det är så stora prisskillnader mellan de olika elprisområdena”

FORTUM ÄR NORDENS största elbolag och vill bidra med insikter om hur den svenska energimarknaden kan bli bättre – och billigare. Bolaget efterfrågar också en mer långsiktig energipolitik.

– Det är inte rimligt att det är så stora prisskillnader mellan de olika elprisområdena (SE1 till SE4). Lösningen är att skapa färre och på sikt ett elprisområde i stället för fyra – samtidigt som det sker investeringar som syftar till att förbättra överföringen av el från norr till söder.

Fortum pekar också på att Sverige har en av Europas högsta elskatter, 36 öre/kWh plus moms.

– En större elanvändning, både bland företag och privatpersoner, bidrar till att vi kan fasa ut mer fossil energi och göra oss mindre beroende av oljepriser och oljeproducerande länder, säger Patrik Södersten.•

Patrik tipsar!

TITTA I BACKSPEGELN
”Jag tycker att både småföretagare och privatpersoner ska förbereda sig för att det kan bli riktigt dyrt. Ett råd är att titta i backspegeln och se vad elkostnaderna landade på förra vintern. Räkna med att du får samma kostnader eller högre. Lägg undan pengar, bygg en buffert.”

GRANSKA DINA AVTAL
”Var en aktiv kund. Kolla så att du exempelvis inte sitter med ett gammalt elavtal.”

LAGRA EL I EGNA BATTERIER
”Många företag har i dag solceller och då kan du investera i batterier. Det är vanligt att kunder laddar el i egna batterier under dygnets billiga timmar och förbrukar den under dygnets dyra timmar.”

SKAPA BÄTTRE FÖRUTSÄGBARHET
”Ett kort fastprisavtal är bättre än ett långt. Lås priset under vintern, eller en kortare period, för att få bättre förutsägbarhet kring din elkostnad.”

MEDLEMSFÖRMÅN!
Rabatt på elavtal och tilläggstjänster hos Fortum för dig som är medlem i Företagarna.
Läs mer: *företagarna.se/fortum*

MEDLEMS FÖRMÅN

au2 BOX®

Sveriges billigaste körjournal

Nu ännu billigare. Som medlem i Företagarna får du 25% rabatt på alla körjournaler och spårsändare.



Jiricom

Läs mer om erbjudandet:

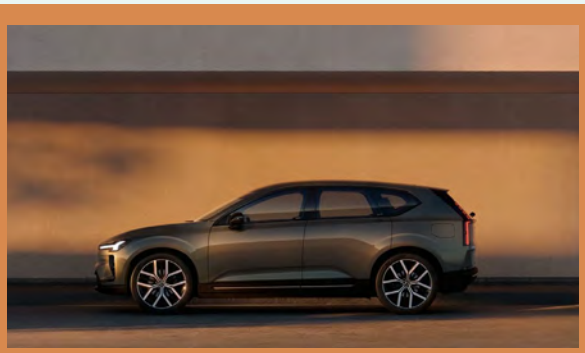
Medlemsnytt



NYHET!

Norwegian – flyg med *rabatt*

Ska du ut och resa i jobbet? Som medlem i Företagarna får du upp till 16 procent rabatt på Norwegians Flexbiljetter, ett förmånligt alternativ för dig som behöver flexibilitet när planerna ändras. Läs mer: *företagarna.se/norwegian*



Exklusiv Volvokampanj!

Som medlem får du just nu 12 procent rabatt på XC90 och 9 procent på ES90 och EX90. Vid köp av någon av dessa bilmodeller ingår även möjligheten att komplettera med vinterhjul för endast 9 900 kronor. Gäller till och med 31 december 2026.
Läs mer: *företagarna.se/volvo*

Fint erbjudande från Swedol

Du får 15 procent rabatt på hela Swedols sortiment och upp till 50 procent rabatt på utvalda varumärken. Läs mer: *företagarna.se/swedol*



Maximera dina inköp på IKEA



Kom ihåg att du alltid har 6 procent på hela IKEA sortimentet – även ovanpå aktuella Familyerbjudanden och kampanjer. Förmånen dras automatiskt på din IKEA Företagsfaktura.
Läs mer:
företagarna.se/ikea

8 000

medlemmar använder Företagarnas drivmedelsrabatter. Läs mer om förmånerna som sänker dina bilkostnader under vinjetten *”El och drivmedel”* på nästa sida.

NYHET!

Företagarna Kreditkort – ett av de bästa kreditkorten för företagare

Oavsett vilken bank du har i dag kan du beställa Företagarna Kreditkort. Kortet erbjuder upp till 1 miljon kronor i kredit, tillgång till flygplatslounger världen över, digital kvittohantering, en ränta på 11,8 procent (till och med 31 mars 2027, därefter ordinarie ränta på 15,8 procent) samt flera andra starka bankkortsförmåner.
Läs mer: *företagarna.se/svea-bank*



telness

EXKLUSIVA MEDLEMSPRISER

Få bättre pris på företagsabonnemang

5G i Telias nät. Ingen bindningstid.

Trustpilot
Utmärkt

5 GB	30 GB	Obegränsad
149 kr	229 kr ~~249 kr~~	279 kr ~~299 kr~~
exkl. moms	exkl. moms	exkl. moms

Ta del av dina medlemsförmåner idag!

Gäller vid nyteckning av abonnemang. Priser ex moms. Mer information på www.telness.se/partner/foretagarna.
*Behåll priset så länge du är medlem hos Företagarna.

Dina medlemsförmåner



Försäkringar

GARANT GrundPlus
Ett omfattande försäkringspaket som består av sjukvårds-, liv- och olycksfallsförsäkring. För dig som företagare.

GARANT Anställd
Ett omfattande försäkringspaket som består av sjukvårds-, liv- och olycksfallsförsäkring. För dina anställda.

GARANT Intäkt
Skyddar företagets intäkter om du eller en nyckelperson blir sjuk. Ersättningsbeloppet betalas ut till företaget och du väljer vad det ska användas till.

GARANT Senior
Ett omfattande försäkringspaket som består av sjukvårds-, liv- och olycksfallsförsäkring. För dig över 65 år.

GARANT Sjukförsäkring
Täcker upp inkomstbortfall om du skulle bli sjuk. Ett försäkringspaket som består av inkomstskydd, sjukkapitalförsäkring och diagnosförsäkring.

GARANT Sjukvård
Ger snabb tillgång till vård, effektiv rehabilitering och hälsofrämjande tjänster. Kan tecknas för dig som företagare och för dina anställda, via paketen GARANT GrundPlus och GARANT Anställd.

GARANT Småföretag & Mini
Företagsförsäkringar som tryggar ditt företag och dess egendom. Valbara tillägg kan tecknas utifrån din verksamhet och omsättning.

GARANT Bil
En trygg och flexibel fordonsförsäkring för fordon som ägs av ditt företag.

För mer info: Telefon 08-406 17 77
företagarna.se/forsakringar

Juridisk rådgivning

Företagarnas juridiska rådgivning
Kostnadsfri rådgivning per telefon av Företagarnas erfarna jurister. Vid mer omfattande juridisk hjälp kan du anlita våra jurister till förmånligt pris.
Telefon: 0771-45 45 45

Säkerhet

Avarn Security
Allt-i-ett-säkerhetssystem med inbrottslarm, kameraövervakning och fria väktarutryckningar för endast 429 kronor/månad.

El & drivmedel

Circle K
Rabatt på drivmedel, laddning, trafikprodukter och olja från Circle K.

Fortum
Rabatt på elavtal och tilläggstjänster hos Fortum för dig som medlem i Företagarna.

OKQ8
Rabatt på drivmedel, biltvätt och tillbehör samt 25 procent på laddboxar.

Preem
Rabatt på drivmedel (upp till 96 öre/liter), bilkem och biltvätt.

St1
Rabatt på drivmedel (upp till 84 öre/liter), biltvätt och trafikprodukter.

It & telefoni

Dustin
Rabatt och unika medlemserbjudanden på it-produkter samt 30 dagars kredittid.

Hippoly
En lättanvänd styrelseportal för alla som vill hantera möten, agendor, protokoll, filer och uppgifter digitalt. Komplett med inbyggd e-signering, video och AI.

Inrego
Nyrenoverade och kvalitetssäkrade it-produkter till omkring halva priset jämfört med nytt. 12 procent rabatt, fri frakt och 2 års garanti. Erbjuder också möjligheten att sälja vidare it-utrustning som inte längre används i ditt företag.

Komplett Företag
Rabatt på it-produkter och hemelektronik.

Telness
Smidig administration. Inga bindnings- eller uppsägningstider och – framför allt – pålitlig täckning via Telias nät.

Tre Företag
Fantastiska rabatter och konkurrenskraftiga priser på abonnemang som underlättar en företagares vardag.

Frakt

DSV
Spara upp till 30 procent vid köp av transport från DSV.

Sendify
Extra rabatterade fraktpriser på Sendifys färdigförhandlade avtal.

LÄS MER PÅ!
företagarna.se/medlemsformaner

Bilar

AUTO1
Sälj företagets fordon till det bästa priset. 20 procent rabatt. AUTO1 sköter värdering och försäljning.

Kia
Upp till 12 procent rabatt på personbilar och upp till 16 procent rabatt på transportbilar.

Renault
Upp till 11 procent rabatt på transportbilar och upp till 12 procent rabatt på personbilar.

Volvo
Upp till 10 procent rabatt vid köp av ny tjänstebil från Volvo inklusive extrautrustning och tillbehör.

Ekonomi & finansiering

Krea
Hitta rätt finansiering med bättre villkor och fri rådgivning. Få extra kontantbidrag utbetalt.

Resurs
Extra hög sparränta på Resurs Sparkonto Företag.

Spiris
Erbjuder rabatt på system för bokföring, fakturering och lön.

Svea Bank
Smarta banktjänster för dig som är medlem. Samla företagskonto och betallösningar hos Svea – banken för företagare.

Kontor, verktyg & utrustning

AJ Produkter
15 procent rabatt på hela sortimentet.

IKEA
Unikt erbjudande på hela IKEA-sortimentet.

Jiricom
25 procent rabatt vid köp eller hyra av elektronisk körjournal och spårsändare. Prova gratis i 30 dagar. Fri frakt och returfrakt om du inte är nöjd.

Lyreco
Bra rabatter vid köp av kontorsmaterial, industriprodukter, arbetskläder, kaffe och mycket mer.

Ramirent
Upp till 40 procent rabatt vid hyra av maskiner, liftar och material samt på utbildningar.

Renta
Upp till 50 procent rabatt på Rentas sortiment av hyrmaskiner.

Swedol
15 procent rabatt på Swedols sortiment samt upp till 50 procent på utvalda varumärken.

Hälsa

Nordic Wellness
Som medlem får du 20 procent rabatt på årskort.

Hotell & resor

Best Western
Upp till 20 procent rabatt på hotellrum samt 10 procent rabatt vid bokning av konferensrum i Sverige.

Elite Hotels
Som medlem får du 15 procent rabatt på boende hos Elite Hotels.

Europcar
Som medlem har du 20 procent rabatt vid bokning av hyrbil.

Hertz
Upp till 20 procent rabatt vid bokning av hyrbil i Europa och Nordamerika.

Nyhet! Norwegian
Upp till 16 procent rabatt på Norwegians Flexbiljetter.

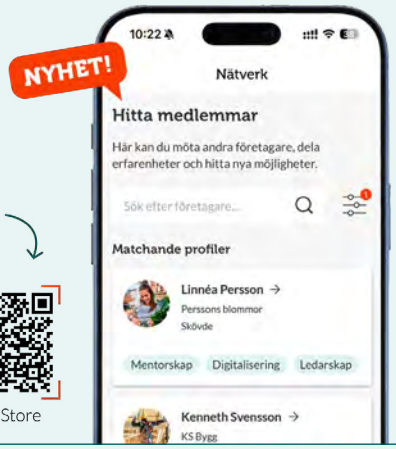
SJ
Alltid upp till 10 procent rabatt på alla SJ-biljetter.

HELA MEDLEMSKAPET I FÖRETAGARNAS APP

Företagarnas app ger dig tillgång till aktuella event och exklusiva förmåner så att du enkelt kan hålla dig uppdaterad, nätverka och stärka ditt företagande.

Ladda ner appen och gå med i nätverket!

App Store Play Store



Företagen som ger dig medlemsförmåner:

Spiris | VISMA · RENAULT · Jiricom · Krea · telness · AVARN Security
LOXAM RAMIRENT · Sendify · NORDICWELLNESS · DSV · BWH Hotels
preem · swedol · SVEA · Europcar · norwegian
Lyreco · SJ · Resurs · Dustin · st1 · Företag
OKQ8 · hippoly · fortum · Hertz · CIRCLE K · VOLVO
AUTO1.com · ELITE HOTELS OF SWEDEN · KIA · renta · KOMPLETT företag · INREGO



MÖT HÖSTEN MED *ENERGI*

Kortare dagar och ett högre tempo kan påverka både ork och välmående. Rörelse, dagsljus, sömn och tid för sådant som ger energi kan hjälpa dig att hitta en bra balans i vardagen.

Som företagare är det extra viktigt att ta hand om dig själv. Och när de goda vanorna inte räcker hela vägen finns hjälpen nära. Med sjukvårdsförsäkringen **GARANT Sjukvård** får du tillgång till vård och professionellt stöd när du behöver det.

”Som företagare är det lätt att låta jobbet komma först. Men att skapa utrymme för återhämtning och sådant som ger energi är också en investering i dig själv och din verksamhet.”
– Elin Bolander, sjuksköterska på Länsförsäkringars vårdförmedling.

GARANT Sjukvård:

- Specialistläkare inom 7 dagar, utan remiss
- Rehabiliteringsplan för snabbare återgång till arbete
- Tillgång till läkare, psykolog och fysioterapeut på distans
- Hälsofrämjande tjänster och personligt samtalsstöd

Ingen remiss!

Läs mer om **GARANT Sjukvård** på **foretagarna.se/garant-sjukvard**

företagarna försäkringar

i samarbete med LF

B Posttidning
Ej retur

företagarna

Avsändare:
Spoon Agency AB
Brännkyrkagatan 62
118 23 Stockholm

SVEA

Banken för företagare

Våra flexibla företagspaket innehåller allt ditt företag behöver.



SVEA