

Näringslivsnytt

Nyheter från Katrineholms kommunledningsförvaltning, näringsliv. Nr 6 - Augusti 2019

A man with a beard and short hair, wearing a black polo shirt with green accents and black trousers, stands with his arms crossed in front of a blue building with a brick pillar. The building has a window and a light fixture. The man is smiling slightly.

Nya lokaler ger
nya möjligheter
för Hyrmaskiner

Näringslivsnytt

Näringslivsnytt ges ut av Katrineholms kommun. Enheten Näringsliv arbetar långsiktigt med insatser som skapar förutsättningar för en positiv utveckling för ett bättre näringslivsklimat, fler företag, fler arbetstillfällen och fler invånare.

Avdelningen för Näringsliv:

Stadshuset, Gröna Kulle Fredsgatan 38.

Stefan Toll

Näringslivschef, kommunledningsförvaltningen

0150-570 14, 070-588 77 94

stefan.toll@katrineholm.se

Carina Lloyd

Näringslivsutvecklare/Företagslots

0150-568 29, 070-595 96 65

carina.lloyd@katrineholm.se

Företagsstödjande samverkansaktörer:

Nyföretagarcentrum

nyforetagarcentrum.se/katrineholm/

Almi Företagspartner

almi.se/Stockholm-Sormland/

Katec

katec.se/

Coompanion

sormland.coompanion.se/

Leader Sörmland

leadersodermanland.se/

Kundservice:

Kommunväxeln 0150-570 00

Läs mer om näringslivsfrågor på

katrineholm.se/arbete-och-naringsliv

Kundservice Samhällsbyggnadsförvaltningen:

0150-577 00

samhallsbyggnadsforvaltningen@katrineholm.se

Produktion: KFV Marknadsföring augusti 2019



Ledare: Stefan Toll

Näringslivschef Katrineholms kommun

Då drar vi igång igen!

Sol och värme ger ny välbehövlig energi. Det har varit ganska lugna dagar under sommarmånaderna, men det har trots det visat sig att vi är intressanta som ort för etableringar gällande logistikfastigheter. Vi har haft några spännande möten under sommaren med inriktning på just den typen av etableringar. Nu möter vi en sensommar som vi ska passa på att njuta av och se vad vi kan hitta för nya spännande lösningar för orten.

Destinationsutvecklingen drar igång och även ett projekt sport/föreningsturism i tätt samarbete med näringsliv, föreningsliv och kommunen. Här tror jag personligen vi kan dra mer nytta av de besökarna både när det gäller handel och besöksnäring. Vi har också ett antal frågor gällande parkeringsplatser, P-hus, hus på torget, nya byggprojekt med mera som vi behöver fortsätta planera inför.

Det är både oroväckande och utmanande att följa e-handelns utveckling då det kan ge oss både positiv och negativ påverkan. Lokala handeln är viktig för oss och vi måste göra det vi kan för att parera de yttre omständigheter som påverkar oss.

Snart nog börjar vi med företagsbesök och fler spännande möten för att utveckla vårt Katrineholm till högre höjder. Jag kan ännu inte på något sätt konstatera att Sverige eller Katrineholm har hamnat i den lågkonjunktur som många pratat om även om det i vissa branscher skett en viss inbromsning. Vi kan själva motverka den om vi fortsätter jobba på och har en positiv framtidstro.

Nya lokaler betyder nya möjligheter

Katrineholms Hyrmaskiner flyttar in i grannhuset

Byggbranschen har varit het en längre tid och för underleverantörerna till våra byggbolag har det varit ett gynnsamt läge. För Katrineholms Hyrmaskiner har begränsningen legat i de lite för små lokalerna, men nu öppnar en annan situation upp sig i och med köpet av grannfastigheten.

Ulf Ericsson, som äger och driver Katrineholms Hyrmaskiner, döljer inte att han är nöjd med utvecklingen av företaget och de nya förutsättningar de nu får. Det är dock inte första gången företaget växer ur sina lokaler sedan Ulfs pappa Per startade det 1978.

– Min morbror, Åke Larsson, hade en lokal på Fredsgatan där farsan hyrde en liten del, berättar Ulf. Därifrån flyttade vi ned till Köpmangatan 14 och lokaler som gamla Carlssons Bageri använt. Ungefär där Åhléns parkering ligger i dag.

– När centrum sanerades och kvarteret Näckrosen byggdes om flyttade vi till lokalerna som Gunnar Larssons bilförsäljning haft innan de flyttade till Lövåsen, snett över gatan från Svenssons Foto. Vår del var den som nu senast använts av Busbjörnen.

Det dröjde inte länge innan även de lokalerna blev för små och för att få ordning och reda på sina framtida förutsättningar jagade Hyrmaskiner mark för att kunna bygga upp något eget.

– Vi tittade tidigt på den stora lediga ytan där vi i är i dag. Där var bara åkermark, men fick höra att den var reserverad för storindustri. Istället blev vi hänvisade mark i västra delen av industriområdet längst bort på Ljungvägen.

– Det var i mitten av 90-talet och vi tyckte då att det låg alldeles för ocentralt. Men så småningom öppnade kommunen upp även den här delen av kvarteret Gjuteriet för industribyggnation.

– Vi fick köpa loss 4 000 kvadratmeter och på Formgatan kunde vi börja bygga från scratch. Vi flyttade in till midsommar 2000 och då

41

år är det sedan Katrineholms Hyrmaskiner startade i en lokal på Fredsgatan.



Fler kvadratmeter golv, högre i tak och större gårdsyta ger Katrineholms Hyrmaskiner nya möjligheter som Ulf Ericsson är glad att kunna erbjuda sina kunder.



Dammsugare för uthyrning kanske har en livslängd på 2–3 år. Det gäller att underhålla dem väl.

hade jag tagit över företaget sedan ett par tre år tillbaka, berättar Ulf.

– Det är klart att det blev en jättestor skillnad. Vi gick från en liten butik på cirka 200 kvadratmeter till tre gånger så stora lokaler och fick möjligheter att växa med marknaden.

Första gången Katrineholms

Hyrmaskiner ägde sina egna lokaler kändes det stort, minns Ulf.

– Det blev en nystart och vi behövde verkligen större utrymmen. 1987, strax innan vi flyttade från Köpmangatan hade vi blivit återuthyrare åt det som i dag heter Cramo. Det innebar att de höll med allt material och vi stod för lokal och personal. Det funkade bra och vi jobbade tillsammans på det sättet oavsett om de hette Citarent, Cat Rental Stores eller något annat. De bytte namn, vi bytte dekaler och jobbade vidare.

Men efter några år på Formgatan såg det ut som om det skulle komma grus i maskineriet för Katrineholms Hyrmaskiner.

– 2005 sade Cramo upp oss som återuthyrare. Deras verksamhet övergick i annan regi och vi fick snabbt

beställa nya maskiner och verktyg som var våra egna. Vi hade samtidigt startat samarbete med en firma i Örebro som var en av Sveriges största uthyrare av liftrar. Så istället för att få problem utökade vi vår verksamhet. Samarbetet med Örebrofirman är kvar än i dag, den är en stor del av vår verksamhet och står för ungefär en fjärdedel av omsättningen på uthyrningssidan.

– Det kanske först kändes som ett stort problem när Cramo lämnade oss, men faktum är att vi inte hade kommit dit vi är i dag om det inte hade hänt.

– Med Cramo omsatte vi omkring tre miljoner kronor på maskinuthyrning. Efter första året själva omsatte vi 5,5 miljoner kronor och sedan har det bara ökat. Förra året omsatte vi tolv miljoner och i år blir det kanske 16 miljoner.

Butiksytan har efter hand blivit större men inriktningen på verksamheten har inte förändrats. Även om vem som helst mycket väl kan handla sina verktyg och sina skruvar hos Katrineholms Hyrmaskiner, kommer kunderna

3

gånger så stora lokaler fick Katrineholms Hyrmaskiner när man flyttade till egna lokaler år 2000. Nu utökas lokalytan ytterligare tre gånger.

i första hand från företag i byggbranschen.

– Det finns kanske de som tror att vi lever på att hyra ut maskiner till privatpersoner men den delen står bara för fyra procent av omsättningen, förklarar Ulf. Vi har aldrig riktat in oss på privatmarknaden. Det har varit en del som följt med per automatik, men inget vi satsat och lagt energi på.

– Anläggningsföretag, elfirmor, målare och andra hantverksföretag är våra huvudsakliga kunder, men det kan vara vilket företag som helst som har behov av vår hjälp. Kronfågel är till exempel en stor kund. Städning, reparationer, underhåll, det är alltid något på gång och företag kan inte ha maskiner för allt som ska göras.

– Nu, under sommaren fixar folk hemma så nu har vi ett annat klientel i butiken. Med uthyrningen kommer då också frågor om hur man ska använda maskinerna och då fungerar vi som konsulter. Jämfört med att jobba med de professionella företagen så blir det mer jobb på varje kund, men det har också sin tjusning. De kunderna kommer hit och tror att de ska ha en sorts verktyg, men går härifrån med en maskin som de inte ens visste fanns.

Nu har alltså nästa steg kommit för Katrineholms Hyrmaskiner i och med att man köper grannfastigheten som ägts av Timo Helisten och som genom åren inrymt olika verksamheter varav de flesta varit inriktade på bilar och motorer.

– Byggkonjunkturen är stark i Katrineholm, säger Ulf. Tittar man till exempel på vad bara kommunen gör så har de pågående och påbörjade jobb för en miljard kronor. Och då har jag inte räknat med vare sig KIAB, KFAB eller vad byggbolagen gör i egen regi. Förutom bostäder handlar det om skolor och lokaler.

Det är självklart en bra situation för Katrineholms Hyrmaskiner, men det gäller att de har rätt förutsättningar att kunna dra nytta av den.

– Även lokalen vi byggde åt oss själva för 20 år sedan blev efter hand



Ett tork- och värmeaggregat med möjlighet att koppla direkt till fjärrvärmn.

för liten och läget blev akut under förra året. Det har faktiskt med Cramo att göra det också. Efter att ha gått mellan olika ägare stängde de sitt Katrineholmskontor i april 2018. Vi fick ta över många av deras kunder och deras önskemål på sortiment. Omsättningen ökade med fyra miljoner, men det blev trångt om utrymme. Måndagsmorgnarna på vår bakgård var kaotiska och det blev problem med både logistik och service.

– I samma veva kom Timo Helisten på att det kanske var dags att sälja sina lokaler på vår granntomt. Vi hade

12

miljoner kronor omsatte Katrineholms Hyrmaskiner på maskinuthyrning år 2018.



Ingången till uthyrningen sker från Mejerigatan. Butiken har sin entre från Västra Fredsgatan.

pratad om det här redan 2015, då blev det inget av med affären, men nu slutade det med att vi köpte huset.

Att det blev på det sättet glädjer Ulf Ericsson på många sätt.

– Den här affären kändes rolig av fler skäl utöver att vi fick en större lokal. När vi köpte marken till förra lokalen av kommunen så skrev vi en option på mark ända fram till Mejerigatan. Sedan kom de och ville bygga en biogasmack och då fick vi släppa en liten bit. Sedan kom Timo och ville bygga sin lokal och då fick vi släppa en större bit. För att inte förlora expansionsmöjligheten ville jag köpa lite mer mark åt andra hållet, men det var strax efter industrikristiden och då tyckte inte banken att det var någon bra idé. Nu sitter vi här och Hyrmaskiner äger hela plätten som vi hade option på redan år 2000, säger Ulf med ett leende.

Den gamla fastigheten äger Hyrmaskiner fortfarande. Ekman & Davidsson kommer att hyra hela den tidigare butiksdelen samt kontorslokalerna, totalt cirka 850 kvm. Resterande cirka 250 kvm hyrs ut till GS Kylservice, ett Linköpingsföretag som jobbar med komfortkyla och värmepumpar och som nu etablerar sig här.

– Vi blir deras hyresvärd. Förutom de här två lokalerna så äger vi också

en fastighet på Ljungvägen som vi främst använder som lagerlokal.

I den nya fastigheten disponerar Hyrmaskiner alla lokaldelar förutom de som hyrs av Bil & Fritid samt KH Bilservice.

– I övrigt blir det bara vi, säger Ulf. Det handlar om cirka 1700 kvadratmeter öppna lokaler med högt till tak. Det har inte varit så mycket anpassningsarbeten vi har slagit upp ett par väggar bara.

Hela tomten är på nästan 10.000 kvm så det finns lite yta att ställa saker på.

– Ja, det blir helt andra förutsättningar för logistiken och arbetet med att underhålla våra maskiner. Inte minst det sistnämnda är viktigt. En personalvagn lever i kanske 10–15 år om man sköter den. Olika typer av elverktyg och dammsugare kanske har en livstid på 2–3 år och det gäller att få dem att hålla den tiden.

– Huset som sådant är också bra. Det syns och det är lätt att sätta upp skyltar. För butiken kommer vi att bygga en ny entré mot Fredsgatan som skiljer oss från de andra hyresgästerna. Uthyrningen kommer också att få en ny entré fast mot Mejerigatan.

– Butiken är ju egentligen det som förr i tiden kallades för järnhandel även om den heter Katrineholms Hyrmaskiner. Vi brukar säga att här finns allt du behöver för att sätta fast

10

tusen kvadratmeter tomt disponerar Katrineholms Hyrmaskiner vid de nya lokalerna på Västra Fredsgatan.



Den stora gården underlättar hanteringen av uthyrning av de större objekten.

en plankan på en vägg utom själva plankan. Butiken kommer att få en yta på cirka 750 kvadratmeter. I dag omsätter vi 30 miljoner kronor i butiksverksamheten och vi hoppas givetvis på att öka den summan.

Den förhoppningen verkar inte helt orimlig. Större lokaler ger nya förutsättningar både vad gäller sortiment och lager.

– Vi breddar det befintliga sortimentet och fyller på med lite mer produkter. Vi kommer att få mer utrymme för arbetskläder och på skyddssidan. Kanske kan vi gå in lite mer på profilbiten, åtminstone vad gäller arbetskläderna. Våra leverantörer ser gärna att vi gör det när vi ändå har kunderna inne i butiken, säger Ulf och ger ett exempel på ytterligare verksamhet som kan komma att utvecklas:

– Tegelstaden har redan i dag ett maskinlager hos oss. Vi servar och sköter det, har koll på logistiken och var maskinerna finns. Vi är också gummisnodden åt byggföretagen. De har egna maskiner, men behöver hela tiden täcka upp vid speciella behov. Hyr dig fri kan man använda som devis.

– På uthyrningssidan ser det ju egentligen annorlunda ut för oss mot hur det var på Cramos tid, men nu tar vi hand om deras gamla kunder och försöker serva dem med deras efterfrågan på andra saker. De nya

lokalerna och den större gården ger oss bättre möjligheter här. Vissa saker som personalbodar och större entreprenadmaskiner måste vi skaffa, men omsättningen har ju som sagt också ökat. Totalt har vi idag drygt 700 olika artiklar för uthyrning, berättar Ulf.

Att flytta ett företag med den här mängden artiklar i lager är inget som sköter sig självt och sommaren har varit kämpig för Katrineholms Hyrmaskiner.

– Det fick bli en flytt i flera etapper, förklarar Ulf. Vi var tvungna att lämna gamla lokalerna före sista juni för att byggbubbarna skulle in och börja bygga om för de nya hyresgästerna. Sedan kunde vi inte flytta in allt i det nya huset eftersom de gamla hyresgästerna fortfarande var kvar där. Så vi fick hålla på under hela sommaren. Det gamla huset ska vara lämnat senast 31 augusti. Då måste vi vara klara.

– Det är klart att det alltid är jobbigt att flytta, men vi tycker också att det ska bli roligt. Förutom jag själv är vi 13 stycken och vi ser alla fram emot att träffa kunderna i de nya lokalerna.

Hur det blir med invigningen är inte riktigt klart.

– Vi ska nog hitta på något när vi kommer så långt. Det får bli någon gång under hösten, avslutar Ulf Ericsson.

MATS FREDRIKSSON



Vi ska nog hitta på något när vi kommer så långt. Det får bli någon gång under hösten.

Ulf Ericsson om planerna på invigning av de nya lokalerna.

Ekman & Davidsson byter lokal

När ett företag byter lokaler innebär det ofta starten för fler lokalbyten. Hyrmaskinens byte av adress utgör här ingen skillnad. När de flyttar ut så flyttar Ekman & Davidsson och GS Kylservice in.

Ekman & Davidsson säljer cyklar men också gräsklippare och motorsågar. Den som är intresserad av jakt och fiske hittar också vad den behöver i butiken som är välfylld men kanske inte helt optimal som arbetsplats.

– Vi har haft tanken på flytt i flera år, säger Per Karlsson som tillsammans med sin bror Ralf äger och driver företaget. Femårskontraktet på nuvarande lokaler gick ut nu så det var läge att bestämma sig.

– Vi är lite instängda här när det gäller parkeringsplatser och godsmottagning, konstaterar Ralf Karlsson.

– Ja, det är ingen idealisk plats för både försäljning och verkstad. Totalt har vi nu 675 kvm fördelat på flera mindre ytor. Vi kommer att få 975 kvm sammanhållen yta i en lokal som är bättre planerad utan exempelvis pelare som vi har i dag. Framför allt kommer vi åt fler parkeringsplatser vilket underlättar för våra kunder, säger Per.

Den nuvarande butiken är som sagt välfylld och det är ett stort arbete som väntar bröderna och deras tre anställda när flytten tar vid.

– Vi håller stängt i tre dagar. Flytten börjar den 12 september och vi ska vara klara den 16 september. Det är åtminstone det som är tanken, säger Ralf.

– Vi får prioritera det



Per och Ralf Karlsson, Ekman & Davidsson.

nödvändigaste så att vi kan driva verksamheten. Vi ska vara ute ur de här lokalerna senast den sista september, säger Per, som började arbeta i företaget 1990.

Ralf började 1996 och det är inte första gången de byter lokal.

Ekman's, som sålde cykel, radio och tv, fanns ursprungligen på gamla raggbacken. När lokalen brann 1985 flyttade man in hos Davidssons på Fredsgatan som sålde verktyg och maskiner för skog och trädgård. Där slogs företagen samman. 1990 byggdes kvarteret Näckrosen om och Ekman & Davidsson flyttade till Kungsgatan där de blev granne med Katrineholms-Kuriren. 1996 gick flytten till de nuvarande lokalerna på Djulögatan.

Tankarna på flytt därifrån har alltså funnits ett tag. Mer överraskande blev lokallösningen.

– Det började med att vi skulle hyra hos Timo Helisten som skulle bygga en ny lokal åt oss. Sedan såldes fastigheten och förutsättningarna förändrades. Men han hade skrivit in att vi skulle få en ny lokal och då blev det på det här sättet i stället, berättar Per. Jag tror det blir jättebra och det

känns som om vi hamnar på en bra plats. Vi vill inte vara ute vid Lövåsen utan i närheten av centrum.

– Förhoppningsvis ökar omsättningen. Hur som helst får vi mer lättarbetade lokaler med tanke på lager och service, säger Ralf.

För Ekman & Davidsson är gräsklippare och gräsklippningsrobotar störst omsättningsmässigt. De sistnämnda har ökat kraftigt de sista åren.

– För robotarna har vi även vinterförvaring, säger Ralf.

– Även cykelförsäljningen har ökat, framför allt gäller det mountainbike, säger Per.

– När bidragen för köp av elcykel kom så ökade försäljningen av den typen av cyklar. Utan bidrag har försäljningen planat ut lite men den ökar fortfarande, säger Ralf.

Allt följer med till Formgatan, även jakt och fiske.

– Tanken är att alla delar ska bli större. Vi kommer även att satsa lite mer på jakt och kläder. Det gäller att ha många ben att stå på, avslutar Per.

MATS FREDRIKSSON

Anrikt kyl- och värmepumpsföretag etablerar sig i Katrineholm

GS Kylservice flyttar, tillsammans med Ekman & Davidsson, in i de lokaler som Katrineholms Hyrmaskiner lämnar. GS Kylservice är nya på den lokala marknaden, men det är ett företag med anor, berättar Fredrik Lindström som kommer att vara ansvarig för Katrineholmskontoret.

GS Kylservice är ett gammalt installationsföretag med säte i Linköping, säger Fredrik. Det startades 1970 av Gunnar Eriksson tillsammans med en kollega. Senare har sönerna Peter och Magnus tagit över och driver företaget vidare även om Gunnar fortfarande finns med i bakgrunden.

Fredrik själv har mångårig erfarenhet i branschen och att han hamnade på GS Kylservice har sin egen historia.

– Jag sålde för Mitsubishi Electric och GS Kylservice var nära kunder till mig. Vi kom bra överens redan från början och de hörde av sig till mig när de behövde utöka på sälj- och projektsidan. Nu gick jag istället in som delägare och vi satsar på att utvidga företaget från att bara ha jobbat på den östgötska marknaden till att också finnas i Sörmland.

Att stå ensam på marknaden är tufft och GS Kylservice är givetvis en del av en större helhet.

– Vi är en del av Tesab, en kedja för installationsföretag i kylbranschen. Totalt består Tesab av 22 företag och kedjan är rikstäckande. Det betyder att vi har lite styrka bakom



Fredrik Lindström, GS Kylservice.

oss med rikstäckande avtal som alla medlemmar kan dra nytta av, berättar Fredrik.

Fredrik ser fram emot att få flytta in i de nya lokalerna på Formgatan. De flyttar in under hösten och siktar enligt Fredrik på att öppna den 1 oktober.

– Tidigare har vi inte haft någon egen lokal i Sörmland utan jag har utgått ifrån Linköping. Nu känns det skönt att vi får ett hem och därmed också en starkare lokal anknytning. Det känns tryggare för kunderna som på riktigt kan handla mer lokalt och bara det blir en stor skillnad. Det blir också lättare för oss att anställa personal. Det är svårt att hitta tekniker i den här branschen och det underlättar när vi på det här viset visar att vi menar allvar.

– Totalt är vi elva anställda med mig och vi finns i Norrköping, Linköping och nu också i Katrineholm, berättar Fredrik. Här är vi just nu två personer, men målsättningen är att vi ska bli fler. Det här är en bransch i stark utveckling, framför allt när det gäller köldmedel. Miljötänkandet utvecklas och det ställer krav på kompetens hos företagen som jobbar med det här.

GS Kylservice har hittat sin sfär och är noga med att hålla sig inom den.

– Vi jobbar brett inom kyla och värme och har allt från villakunder till industrier när det gäller komfortanläggningar. Men vi jobbar inom vår sektor och har inte exempelvis vvs och el. Där tar vi in lokala entreprenörer, säger Fredrik Lindström.

Att man hittade de nya lokalerna beror framför allt på personliga kontakter.

– Jag känner Ulf Ericsson sedan tidigare. När han hörde att jag skulle gå in i det här som delägare tyckte han att jag borde ha en lokal.

– När sedan flytten kom och Ekman & Davidsson skulle ta över det mesta av lokalerna men inte hela, blev det intressant för oss. För vår del finns det synergieffekter med att ligga vägg i vägg med dem. Det kommer att bli mycket folk som rör sig här och vi finns delvis inom samma intresseområde. Har man gräsmatta har man också en villa som kanske behöver en klimatanläggning, avslutar Fredrik Lindström med ett litet leende.

MATS FREDRIKSSON

Lokal destinationsutveckling Katrineholm – enkät sänds ut

Vi alla i Katrineholm, vad vi gör och hur vi gör, var och hur vi syns och hur vi verkar och förhåller oss till olika saker har betydelse för utvecklingen av destination Katrineholm. Det är vi tillsammans som skapar bilden av Katrineholm och attraktionskraften i varumärket. Destinationsutveckling är att bygga varumärket i syfte att attrahera besökare, nya och befintliga invånare, nya och befintliga företag och organisationer. Katrineholms kommun, Näringsliv, tillsammans med STUA och KfV Marknadsföring startar en process för att kartlägga nuläge och framtid, behov och efterfrågan och aktörer inom olika genrer för att sedan kunna upprätta en handlingsplan för genomförande kopplat till en marknadskommunikation.

Vi vill involvera och göra näringslivet delaktiga och få in synpunkter och



FOTO: HANNA MAXSTAD

tankar kring denna viktiga fråga för framtiden. I början av september kommer vi att sända ut en enkät som vi hoppas ni tar er tid att besvara. Mer information kommer löpande

att delges er på olika sätt och vi hoppas på er samverkan. Om du har frågor kring denna process, kontakta Carina eller Stefan på Näringsliv.



Nyheter från Nyföretagarcentrum

- Du som funderar på att starta företag, precis har gjort det eller bara är lite nyfiken på hur det fungerar, nu kan du boka en individuell rådgivning helt kostnadsfritt. (Nyföretagarcentrum finns även i Flen och Vingåker). All information om hur du ska gå tillväga finns på hemsidan. Läs mer här.
- Terminsstart för Nyföretagarcentrums utbildning "Steget Till Eget" onsdagen den 28 augusti. Program varje onsdag därefter t. o. m. mitten av december. Vi kommer att precis som tidigare ha fyra olika teman, affärsplan, budget och bokföring, trygghet och moms samt marknadskommunikation. Utbildningen är kostnadsfri. Läs mer här.

Nyföretagar- barometern

Antal nyregistrerade
företag i Katrineholm

Utveckling i kommunen jämfört med året innan

Period	EF/KB/HB	AB	Totalt
2019	27	57	84
2018	49	95	144
Förändring	-44,9%	-40,0%	-41,7%

Utveckling i kommunen under juli jämfört med året innan

Period	EF/KB/HB	AB	Totalt
2019	2	10	12
2018	4	2	6
Förändring	-50%	400%	100%

Nyföretagarbarometern sammanställs av Jobs and Society och bygger på underlag från Bolagsverket.



Få externt stöd för robotsatsningar genom nya checkar

Är ni ett litet eller medelstort tillverkande företag som vill utveckla er tillverkning mot högre grad av automatisering eller robotisering? Då kan ni söka ekonomiskt stöd i form av automationscheckar för att ta in extern kompetens för att få hjälp att utveckla ert arbete med detta.

Läs mer här.



Arbetsplatsladdning för företag

Seminarium om elbilar och elbilsaddning

Efterfrågan på och försäljning av elbilar ökar kraftigt i Sverige. Med det kommer ett snabbt växande behov av en fungerande laddinfrastruktur. Och för många är just jobbet en avgörande plats att kunna ladda sin elbil på. Kom till vår informationskväll för tips, råd och fakta om hur ditt företag kan omvandla personalparkering till laddningsplatser.

Tid: Onsdag 11 september kl 15.30-17

Plats: Hörsalen, Kulturhuset Ängeln, Katrineholm

Anmälan: till Kjell Dävelid, kjell.davelid@katrineholm.se energirådgivare Katrineholms kommun.

Läs mer här.

Hur fungerar en upphandling?

Upphandling upplevs av många som svårt och ogreppbart och vi vill därför bjuda in till ett informationsmöte för att ge en bild av vad som styr upphandlingen.

Du får med dig information om grunderna i LOU, var man hittar upphandlingar för anbudsgivning, exempel på lokala upphandlingar och tillfälle att ställa frågor.

Tid: Torsdag 19 september. Start kl 7.30 med enklare frukost och programstart kl 7.45 – 9.15

Plats: ComMat, Västgötagatan 16

Anmälan: senast 13 september till Carina Lloyd,

Carina.Lloyd@katrineholm.se

Läs mer här.



På gång...

7 september

Höstmarknad i centrum

11 september

Seminarium om elbilar och elbils-laddning, Hörsalen, Kulturhuset Ängeln

19 september

Informationsmöte om hur upphandlingar fungerar. Commat, Västgötag. 16

26 september

Näringslivsnytt nr 7-2019

4 oktober 2019

Morgonsoffan i Katrineholm

24 oktober

Näringslivsnytt nr 8-2019

28 november

Näringslivsnytt nr 9-2019

6 december 2019

Morgonsoffan i Katrineholm

19 december

Näringslivsnytt nr 10-2019