

# NÄRINGSLIVET

*God Jul &  
Gott Nytt År*  
önskar  
Tillväxtavdelningen

Himla fint  
är redo för  
julhandeln  
och för sitt sjätte år i centrum

# I'm dreaming of en hållbar jul



## JA, INTE ÄR DÅ SNÖN HÅLLBAR.

troligen inte den här vintern heller, inte kommer väl de små vidriga fästingarna dö av kylan och frosten heller... visserligen får man väl ändå kalla dom små liven hållbara

Tja, bättre anslag på en ledare i vår näringslivstidning borde väl ändå höra julen till?

**ATT ÅTMINSTONE FÅ** känna liite julfeeling är väl ändå ett rimligt kvalitetskrav?

Jodå, det kommer nu, skall försöka... alltså...drömmen om en hållbar jul beror inte ytterst på vädret, utan för mig är det den hållbara vänskapen, lyckan, umgänget det som vi tillsammans skall värna om.

**FÖR YTTERLIGARE JULEFRID**, så drömmer jag om att hållbara affärsidéer skapas och också ett byggande av hållbara och starka företag. Uddevalla har gott om sådana och vår vana trogen visar vi nu upp några väl julpaketerade sådana.

För att ytterligare späda på julkänslan, så kan vi också stolta visa upp ett nytt kraftfullt e-handelsföretag framväxt ur Uddevallas egen utbildningshistoria.

**...OCH OM VI NU SJÄLVA** är hållbara i vår konsumtion och bidrar till centrumutveckling, ja då bosätter sig säkert tomten i Uddevalla

Med dessa juletankar och nyårsraketer



vill jag och mina goda medarbetare önska er alla

en riktig sustainability christmas time!!!

ANDERS BRUNBERG, CHEF TILLVÄXTAVDELNINGEN

# 5312

är antalet företag som finns i Uddevalla kommun (Aktiebolag, Handels- och kommanditbolag och enskild firma).

(Källa: UC, november 2019)



## Vi söker företagare som vill utvecklas!

**Saknar du en egen styrelse? Under åren har vi näringslivsutvecklare besökt ett stort antal företag i många olika branscher. Vi har upptäckt att de flesta mindre företag inte tar tillvara på möjligheten med en styrelse.**

Ett alternativ till styrelse är referensgrupp, vilken arbetar som en styrelse men mindre formellt och utan det ansvar som medföljer ett styrelseuppdrag. Man träffas hos varandra under 2 timmar, 2 – 4 gånger per år och pratar under sekretess om värdföretagets utmaningar/utvecklingsbehov.

Som företagare är det ovärderligt att ha ett bollplank där man kan få lufta sina funderingar om sitt företag. Det är även mycket lärorikt att lyssna på andra företagare och deras utmaningar, inte sällan delar flertalet företagare liknande utmaningar. Att diskutera med en grupp kollegor som verkligen förstår utmaningarna, leder ofta till konkreta och användbara lösningar som gör skillnad.

Vi vill under 2020 skapa en pilotgrupp av 3 – 5 företagare som kan hjälpa oss att utforma ett koncept som vi kan erbjuda företagarna i Uddevalla kommun.

Vi kontakter de företagare som anmält intresse för ett kortare enskilt möte, detta för att kunna sätta samman en grupp som har bra förutsättningar att lyckas. Man får även skriva på ett sekretess-avtal för att alla ska kunna prata om sådant som verkligen betyder något.

Självfallet är det kostnadsfritt, men du förväntas bjuda på fika när gruppen träffas hos dig. Vi siktar på att kunna starta verksamheten efter årskiftet.

Vill du vara med i vår pilotgrupp eller känner någon som borde vara med?

Kontakta näringslivsutvecklare  
Clas Mellby, 0522-69 61 89,  
clas.mellby@uddevalla.se

## KONTAKTA OSS OM DU HAR FRÅGOR OM NÄRINGSLIVET

Är du företagare i Uddevalla kommun eller har du planer på att etablera dig i kommunen? Kommunens näringslivsutvecklare underlättar företagets kontakter med olika delar av kommunens verksamheter.

Hos Tillväxtavdelningen finns personal som arbetar med företagsetableringar innovationer, besöksnäring, kultur, landsbygdsutveckling, maritima frågor och mycket mer

Kontaktuppgifter finns här under.



Näringslivsgruppen:  
Anders Brunberg, Clas Mellby, Sophie Carling,  
Helena Henriksson och Anneli van Roijen.

### Vad vill du läsa om?

Tipsa oss! [tillvaxtavdelningen@uddevalla.se](mailto:tillvaxtavdelningen@uddevalla.se)

**f** Näringsliv och tillväxt i Uddevalla.



### Tillväxtavdelningen

Medverkar till att förverkliga kommunens vision om en god livsmiljö och ett gott näringslivsklimat. Vi verkar för en positiv utveckling i de befintliga företagen och för att stimulera nyföretagsamhet och entreprenörskap.

### Kontakta oss gärna:

Anders Brunberg, chef, 0522-69 60 61  
Sophie Carling, näringslivsutvecklare,  
0522-69 61 53

Clas Mellby, näringslivsutvecklare,  
0522-69 61 89

Anneli van Roijen, utvecklare, 0522-69 61 49

Helena Henriksson, utvecklare besöksnäring,  
0522-69 84 71

Eller via mejl, [fornamn.efternamn@uddevalla.se](mailto:fornamn.efternamn@uddevalla.se)

**Näringslivet** ges ut av Tillväxtavdelningen i Uddevalla kommun med sex nummer per år.

**Ansvarig utgivare:** Anders Brunberg, chef Tillväxtavdelningen

**Redaktör:** Maria Sjunnesson

**Produktion:** Tillväxtavdelningen Uddevalla kommun

# E-handeln och Sharespine fortsätter växa i Uddevalla

Sharespine är ett företag som arbetar med systemintegration. De erbjuder en integrationsplattform för automatiserade flöden inom handel och knyter alltså ihop ekonomi- och handelssystem, marknadsplats, butikskassa och betelväxlar med varandra.

Vi pratade med vd Runar Wahlgren för att få reda på mer. Runar förklarar att Sharespine är ett integrationsföretag som kan liknas vid en växellåda som hjälper andra system att prata med varandra. När en kund handlar i en butikskassa eller på webben registreras samtidigt köpet i företagets bokföring- och lagersystem så att allt stämmer överens. Sharespine erbjuder en integrationsplattform för ett smidigt flöde både för e-handel och fysisk butik.

**"Vi vill gärna satsa på en utveckling här i Uddevalla eftersom hela 10 av 18 personer i vårt företag har gått YH-utbildningen E-handelsutvecklare på Högskolecentrum Bohuslän"**

## SATSAR PÅ EN UTVECKLING I UDDEVALLA

Företaget Sharespine finns idag på Norra Hamngatan i Uddevalla, men även i Göteborg och Malmö. I dagsläget har de 18 anställda, varav huvuddelen sitter i Uddevalla. De planerar att anställa



Sharespines VD Runar Wahlgren tror att e-handeln är här för att stanna.



Sharespine flyttade in i sin lokal på Norra Hamngatan i Uddevalla för drygt ett år sedan men de är redan på väg att växa ur dem.

ytterligare sju personer det kommande året, främst tekniska säljare men även utvecklare och projektledare.

- Vi vill gärna satsa på en utveckling här i Uddevalla eftersom hela 10 av 18 personer i vårt företag har gått YH-utbildningen E-handelsutvecklare på Högskolecentrum Bohuslän. Det har varit väldigt lyckosamt för oss, säger Runar.

De har nyligen gått in på Pepins, en handelsplats för onoterade aktier och crowdfundat nytt kapital för att kunna växa snabbare. I emissionen fick de in 12 miljoner kronor i kapitaltillskott. Nuvarande ägare och personal har redan tecknat aktier för 3,6 miljoner kronor i bolaget.

Runar tycker att det är fantastiskt med ett så stort ägarintresse hos personalen och tar det som ett kvitto på att de verkligen tror på företagsidén. Sharespine värderas nu till 42 miljoner kronor efter tillfört kapital.

## E-HANDELN FORTSÄTTER ATT ÖKA

E-handeln fortsätter att öka varje år, och Runar är övertygad om att företaget har en ljus framtid och att de kommer fortsätta växa de kommande åren. Han säger att många fysiska butiker har haft något av en identitetskris de senaste åren, eftersom kundernas köpvanor har förändrats och handlarna inte riktigt har hunnit med. Runar tror att det är viktigt för handlarna att finnas där kunderna finns, både på nätet och i den fysiska butiken.

- Många kunder börjar sin köpresa med att surfa ute på nätet, så det är väldigt viktigt att synas där, även om man är en liten lokal handlare. Ibland kan kunden tänka sig att betala lite mer, om de kan hämta produkten snabbt i den lokala fysiska butiken, berättar Runar.

**E-handeln fortsätter att öka varje år och Runar är övertygad om att företaget har en ljus framtid och att det kommer fortsätta växa de kommande åren**

Sharespine hjälper alltså handlare och butikskedjor att integrera sina många olika affärssystem. De har nu cirka 900 kunder runt om i Sverige och erbjuder integrationer mellan 40 olika system.

- E-handeln är definitivt här för att stanna och växa ytterligare. Vi har en stor tilltro till att våra tjänster kommer att efterfrågas alltmer i framtiden, och vi vill gärna satsa stort här i Uddevalla, avslutar Runar. ■

**SHARESPINE AB**  
 Bolagsform: Aktieföretag  
 Registreringsår: 2003  
 Antal anställda: 18  
 Nettoomsättning (2018-12):  
 9 585 tkr  
 Källa: www.allabolag.se  
 (2019-11 05)



Karin Elofsson driver butiken Himla fint på Kilbäcksgatan i centrala Uddevalla



# Himla fint i centrum



Det är nästan omöjligt att gå förbi inredningsbutiken Himla fint i centrala Uddevalla, utan att stanna till och kika in genom de stora skyltfönstren. I fönstren liksom i resten av butiken samsas leksaker, nallar och barnkläder med tomtar, oljor, glas och porslin i olika arrangemang. Enligt Karin Elofsson som driver butiken, var just skyltfönstren en av anledningarna till att de valde att flytta Himla fint från Torp köpcentrum in till centrum för sex år sedan.

Karin Elofsson tog över Himla fint för snart 15 år sedan och blev i och med det egenföretagare. På den tiden låg butiken i Torp Köpcentrum. Där blev de kvar fram till oktober 2014, då de bestämde sig för att flytta in till centrala Uddevalla. En av anledningarna till flytten var att de längtade efter stora skyltfönster och en egen entré, för att kunna bjuda in till kundkvällar och andra egna arrangemang. En annan stor anledning var att man som butik i ett köpcentrum är väldigt bunden, framförallt när det gäller öppettider.

*De längtade efter stora skyltfönster och en egen entré, för att kunna bjuda in till kundkvällar*

- Jag är småbarnsmamma och livspusslet fungerade inte riktigt med de öppettider som är i ett köpcentrum, där man i princip har öppet alla dagar året om. Här är vi inte kontraktsbundna till att butiken skall vara öppen på söndagar och det finns inget som säger att vi måste hålla öppet till klockan 18.00 på lördagarna, säger Karin.

Även om de var mer styrda när de låg på Torp säger Karin att det såklart finns både fördelar och nackdelar med att ha butik i

ett köpcentrum. Ett problem för Himla fint och andra butiker i centrum är till exempel parkeringsfrågan. Karin säger att det inte alltid handlar om att det kostar pengar att parkera, men hon upplever att många har problem att förstå vilka regler som gäller. Karin säger också att folk har haft lite svårt att hitta till butiken efter flytten. Hon berättar att det fortfarande, efter 6 år, kommer in kunder som var stamkunder när de låg på Torp, som säger att det är första gången de besöker butiken sedan de flyttade.

*"Jag har valt att arbeta inom handeln på grund av kundservicen och mötet med kunden i butik"*

I ett köpcentrum är det däremot lätt att bli en i mängden av butiker, men samtidigt säger Karin att de hade fler spontana kunder när de låg på Torp.

- Det rör sig klart mer folk i ett köpcentrum så visst finns det en större potential att omsätta mer. Samtidigt var det många dyra timmar att ha öppet som vi inte tyckte genererade tillräckligt, tider vi nu kan ha stängt, säger Karin.

## KONKURRENSEN FRÅN E-HANDELN

Talar man med en butiksägare i dag, är det nästan omöjligt att inte fråga om konkurrensen med e-handeln. Karin berättar att de har testat det några gånger, eftersom hon tror att det är åt det hållet all handel går. Men de har inte känt att det har passat dem.

- Jag har valt att arbeta inom handeln på grund av kundservicen och mötet med kunden i butik. Skulle vi bli en ren näthandelsbutik där vi i princip plockar varorna från hyllorna på ett lager, är jag inte intresserad av att arbeta med det här längre, förklarar Karin.

Men även om Himla fint inte längre har någon aktiv webbshop, kan de skicka det mesta som de säljer i butik. Karin berättar att det är sociala medier, Facebook och Instagram, som är deras största marknadsföringskanal. Där erbjuder de sig att skicka sina produkter till kunder som inte bor i närheten. Problemet är, enligt Karin, att det som folk oftast vill att de skickar, är det som är absolut svårast att skicka, som till exempel glaslyktor och temperaturkänsliga livsmedelsprodukter.

## DEN STÖRSTA UTMANINGEN

Karin säger att hon ibland kan känna sig som webbutikernas skyltfönster. Hon berättar att det händer att folk kommer in, känner, klämmer och luktar på produkter i butiken samtidigt som de pratar högt om att de finns att köpa på nätet. Trots det ser inte Karin den ökande e-handeln, eller ens växande köpcentrum som det största hotet mot hennes butik.

*"Den största utmaningen är att få Uddevallaborna att förstå att om de handlar i centrum, så kommer centrum att blomstra och få fler butiker"*

- Den största utmaningen är att få Uddevallaborna att förstå att om de handlar i centrum, så kommer centrum att blomstra och få fler butiker. Jag upplever det som att många sitter hemma och tycker och tänker att det finns inget i centrum och centrum har dött ut, utan att ha varit här och sett vad som faktiskt finns. Jag tror att vår största utmaning är att få de som bor i Uddevalla att vara trogna kommunen och stadskärnan, avslutar Karin. ■

# Årets företagare i Uddevalla



Rolf och Elisabeth Carlsson som äger och driver företaget LastväxlarCarlsson har blivit utsedda till Årets Företagare i Uddevalla 2019 av organisationen Företagarna.

**Organisationen Företagarna delade nyligen ut priset Årets Företagare i Uddevalla 2019. I år vann Elisabeth och Rolf Carlsson som äger och driver företaget LastväxlarCarlsson. I motiveringen kan man läsa att de "med sin positivitet och engagemang är goda förebilder för företagande och samhällsutveckling".**

Rolf Carlsson har kört lastbil i över 40 år, och grunden till företaget lades när han 2002 köpte sin första lastbil. Tanken var att han bara skulle ha en lastbil, och att han bara skulle arbeta mellan klockan 7 - 16. Något

som inte höll särskilt länge enligt Elisabeth.

Ryktet spred sig, och Rolf fick fler och fler uppdrag. Och redan inom ett år hade de köpt ytterligare två lastbilar. Företaget fortsatte att växa och vid sju bilar växte de ur gårdsplanen hemma i Lane. Då tog de beslutet att flytta till den nuvarande platsen uppe på Kuröd. I dag driver de förutom LastväxlarCarlsson även Kranbilar i Uddevalla och tillsammans har de båda företagen 21 bilar och cirka 30 anställda. Två av deras tre söner arbetar numera också i företaget.

De har båda lagt ner mycket och hårt arbete

i företaget genom åren, och har alltid gjort mycket själva för att hålla nere kostnaderna. Som när de hade köpt marken på Kuröd och Rolf arbetade hela nätterna med att gräva och köra grus, eftersom det bara var då bilarna var lediga. Numera försöker de förbereda sig för att kunna ta det lite lugnare och till och med kunna ta någon veckas semester, utan att behöva oroa sig för företaget.

**"Även om vi måste vända och vrida oss hur mycket som helst så har vi ändå alltid försökt ställa upp"**

När Kent Andreasson, ordförande i Företagarna, ringde för att meddela att de vunnit blev de förvånade och väldigt glada. Efter utmärkelsen har det strömmat in positiva kommentarer från kunder och andra. Elisabeth berättar att de bland annat får beröm för att de alltid ställer upp.

- Att ställa upp och försöka hjälpa till har alltid varit vår filosofi. Även om vi måste vända och vrida oss hur mycket som helst, har vi ändå alltid försökt ställa upp, förklarar Elisabeth. ■

**LASTVÄXLAR CARLSSON AB**  
 Bolagsform: Aktiebolag  
 Registreringsår: 2002  
 Antal anställda: 24  
 Nettoomsättning (2018 08): 38 188 tkr  
 Källa: www.allabolag.se (2019-11 05)

## Företagaren som inte kan sluta vara företagsam



Marit Aas gick från att nästan arbeta ihjäl sig till att njuta av livet och blommorna igen.

**Förtre och ett halvt år sedan lade Marit Aas ner sin butik Blomster Ateljén på Kilbäcksgatan i Uddevalla. Efter att ha levererat blommor till Uddevallaborna i nästan två decennier kände hon att det var dags att trappa ner och få tid över för annat.**

Marit säger att hon alltid har arbetat hårt och mycket, och att hon under en period till och med höll på att arbeta ihjäl sig. När Marit köpte fastigheten på Kilbäcksgatan och öppnade sin tredje blomsterbutik i Uddevalla, var planen att driva den i 10-12 år för att sedan köpa en husbil och dra iväg. Men så som det ofta är i livet, blir det inte alltid som planerat. Marit som under vissa perioder nästan arbetat dygnet runt, vaknade en morgon och ville inte gå upp ur sängen. Hon som alltid älskat sina kunder kände plötsligt att det var jobbigt när det kom in folk i butiken. Då fattade hon beslutet att det

var dags att sälja allt. Men någon husbil blev det aldrig för några månader senare träffade hon sin nuvarande man Hasse. I stället för åka iväg i en husbil, flyttade hon ihop med honom i Dragsmark utanför Uddevalla.

Marit har vare sig släppt blommorna eller företagandet helt, utan arbetar fortfarande en del som frilansande florist och i sin mans företag. Dessutom sitter hon med i styrelsen för Företagarna i Uddevalla.

Beroende på vilka behov man har och i vilket skede man är i livet, finns det olika sätt att arbeta och driva företag på.

- Det är viktigt att tänka på att det finns ett liv efter företaget, och att man ska vara rädd om sig så att man hinner njuta av livet också, avslutar Marit.

Vi tackar Marit för hennes tid i centrum och för att hon delar med sig av sina erfarenheter genom sitt arbete inom Företagarna. ■

# Mat & musik i 30 år



Thomas Nilsson och Conny Kristoffersson köpte Mortens Krog från ett konkursbo i slutet av 80-talet, och för några veckor sedan firade de 30 år inom krog- och restaurangbranschen.

**I nästan exakt 30 år har Conny Kristoffersson och Thomas Nilsson drivit Mortens Krog i centrala Uddevalla tillsammans. Sedan de köpte verksamheten i slutet av 80-talet har både krogen och folks nöjesvanor genomgått stora förändringar. Men musiken är fortfarande den röda tråden på Mortens Krog.**

När de tog över Mortens var den väldigt liten, och låg inne på bakgården mellan Kungsgatan och Kilbäcksgatan. Från början hade de bara 58 sittplatser uppdelade på två våningar och en liten scen. Förutom spelningar på kvällstid var deras luncher väldigt populära. Conny säger att de i princip hade tre sittningar på varje stol under lunchtid.



Thomas och Conny tillsammans med Stefan Gregners som är driftansvarig på Mortens.

Tack vare duktig och intresserad personal i köket erbjöd de redan då ett vegetariskt alternativ varje dag.

- På den tiden låg potatishuset här uppe på hörnet, så där hämtade vi grönsaker. Och under en period stod det en fiskbil här utanför, där vi kunde hämta färsk fisk i den takt det gick åt. Det var inget medvetet miljöval från vår sida utan berodde främst på att det fanns så nära. Men vi var nog jädrigt tidigt ute, både när det gäller närodlat och vegetariskt, säger Conny.

**"Det var inget medvetet miljöval från vår sida. Men vi var nog jädrigt tidigt ute, både när det gäller närodlat och vegetariskt"**

I slutet av 90-talet köpte de även fastigheten, vilket innebar många fördelar. Fastighetsköpet gjorde det till exempel möjligt att bygga ut verksamheten. Något de gjort i flera omgångar sedan dess. En viktig del var när de fick en bra lokal för restaurangen.

- Det man får på tallriken har aldrig varit dåligt här, men det var viktigt att få till rätt miljö också. Att skapa en bra lokal för restaurangen var med facit i hand, en helt nödvändig utveckling för vår del. Det är där vi ökar mest i dag, förklarar Conny.

**MORTENS KROG AB**  
 Bolagsform: Aktiebolag  
 Registreringsår: 1989  
 Antal anställda: 17  
 Nettoomsättning (2018-12):  
 16 455 tkr  
 Källa: www.allabolag.se  
 (2019-10 28)

## FOLKS NÖJESVANOR HAR FÖRÄNDRATS

På Mortens Krog har man alltid kombinerat mat och musik, och flera gånger under intervjun kommer vi in på förändringen av folks nöjesvanor. Conny och Thomas säger att de framför allt ser en förändring i beteendet hos de som är unga i dag, jämfört med hur det var för bara fem år sedan. De är båda överens om att det krävs betydligt mer för att driva en krog i dag, än vad det gjorde när de startade.

**"Förr räckte det med att låsa upp dörren, ha en barpianist, ett coverband och en DJ för att det skulle vara fullt varenda fredag och lördag"**

- Förr räckte det med att låsa upp dörren, ha en barpianist, ett coverband och en DJ för att det skulle vara fullt varenda fredag och lördag. I dag är det svårt att få ut ungdomar överhuvudtaget, och om de går ut så går det bara ut på lördagar, säger Thomas.

## ATT ANPASSA SIG TILL VERKLIGHETEN

Musiken är en av anledningarna till att Mortens Krog funnits kvar i 30 år, medan andra liknande verksamheter kommit och gått. Eftersom både Conny och Thomas har ett förflutet inom musikenbranschen, har deras kontakter och erfarenheter såklart hjälpt dem att boka artister och skaffa rätt utrustning. En annan viktig sak för att överleva är enligt Conny och Thomas att fortsätta utvecklas, hitta på nya koncept och följa med i vad som händer. Att hitta en bra balans mellan det som man vet fungerar, och att våga testa nya saker.

**"Så länge vi är kvar så kommer vi arbeta för att hänga med, komma på nya koncept och försöka anpassa oss till verkligheten hela tiden"**

- Så länge vi är kvar så kommer vi arbeta för att hänga med, komma på nya koncept och försöka anpassa oss till verkligheten hela tiden. Det är en ständigt pågående process, avslutar Conny. ■

KALENDARIUM



**DROP-IN RÅDGIVNING  
OM ATT STARTA OCH DRIVA  
FÖRETAG - FÖR UTLANDSFÖDDA**  
Rådgivning på lätt svenska  
eller andra språk vid behov  
**Tid:** 18 december, kl. 10-12  
**Plats:** Mötesplats Dalaberg,  
Uddevalla  
**Arr:** Support Group Network

**EVENEMANG  
NYÅRSFIRANDE UDDEVALLA**  
**Tid:** 31 december, kl. 16:30  
**Plats:** Museiparken  
**Arr:** Uddevalla kommun

**EVENEMANG  
NÄRINGSLIVSGALAN 2020**  
**Tid:** 24 januari, kl. 18-sent  
**Plats:** Carlia, Uddevalla  
**Arr:** Uddevalla Näringsliv

**EVENEMANG  
JOBB OCH UTBILDNINGSMÄSSA**  
**Tid:** 27 februari, kl. 9-16  
**Plats:** Agnebergshallen,  
Uddevalla  
**Arr:** Arbetsförmedlingen och  
Uddevalla kommun

## 3D printing i trä i Sysseleback

En regnig dag i oktober åkte näringslivs-utvecklare Clas Mellby till The Wood Region i Sysseleback i Torsby kommun för att studera hur de har byggt upp sin verksamhet kring 3D-printing i trä. Detta är intressant för Uddevalla kommun som håller på att utforma en infrastruktur för ökad lokal produktion med hjälp av 3D-print, som ett led i att stimulera framväxten av en cirkulär ekonomi.

Första steget för kommunen är att ta fram en test-/demonstrationsanläggning där olika tekniker kan visas och där man som företagare kan få testa sina idéer praktiskt. Ofta är det först när man får se sin produkt producerad som man ser hur en helt ny bättre utformning är möjlig. I efterföljande steg ska demoanläggningen skalas upp och breddas och då ska även andra flöden än trä-material cirkulera lokalt inom kommunen.

Att skriva ut träföremål i 3D-skrift låter kanske omöjligt, men förklaringen ligger, lite förenklat, i att blanda finmalda sågspån med fossilfri plast som omvandlas till ett granulat eller en tråd. Detta smälts i en extruder på en robotarm som skriver ut lager på lager och formar en produkt. Exempel på produkter som skrivits ut med 3D-printern i Sysseleback kan man se om man besöker Bohusläns Museums utställning RE:USE. Utställningen pågår fram till och med mars 2020. Bland annat hänger där en kajak i taket som Sveriges tidigare miljöminister Karolina Skog har paddlat i.

Läs mer om The Wood Region i Sysseleback på deras hemsida, [thewoodregion.se](http://thewoodregion.se).



En ABB-robot med ett skrivarhuvud för biokompositer skriver ut en halv surfingbräda i trä. Brädan skrivs ut i två delar som sedan fogas samman.



Utställningen RE:USE pågår på Bohusläns museum till och med mars 2020. Från taket i utställningsrummet hänger bland annat en kajak i trä som är utskriven med 3D-printern i Sysseleback.

OBS!



### VISSTE DU ATT...

Dessa 5 Uddevallaföretag har utsetts till **Veckans Affärers Superföretag 2019**:

- Fukt i Väst,
- Gregarts Möbler,
- Pimab Industri & Måleritjänst,
- Session Map och
- Supporta Omsorg

### VI GRATULERAR

till **Hotellchef  
Claudia Röse Muller**  
som nyligen utsetts till ny  
**honörkonsul för Tyskland**  
i Uddevalla efter  
Stefan Mattsson.  
**Grattis och lycka till!**

NÄSTA NUMMER AV NÄRINGSLIVET KOMMER I FEBRUARI 2020