

# Näringslivet i Väsby

## Ny direktbuss för arbetspendling

Nu ska det gå snabbare att komma till jobbet i InfraCity och Johanneslund för inpendlare. Måndag 23 augusti startar en ny direktbuss, 565X, mellan Cityterminalen i Stockholm och Väsby med stopp i InfraCity och på Smedbyvägen vid Johanneslund.

Text: Gunilla Ridström, UVP • Foto: BoRune Isacsson

Förbindelsen har varit efterfrågad länge av inpendlare från andra kommuner som har sin arbetsplats främst i InfraCity och Johanneslund.

– Vi vill underlätta arbetspendlingen för medarbetarna hos våra hyresgäster och samtidigt bidra till att minska bilåkandet, säger Arne Månsson, områdeschef InfraCity.

Linjen får tre avgångar på morgonen från Cityterminalen och lika många på eftermiddagen från Väsby, måndag-fredag.

– För oss är detta en viktig miljöinsats för att minska koldioxidutsläppen och därmed underlätta för utvecklingen i Väsby med Arlanda

flygplats som en viktigt nav i den norra regionen, säger Jan Holmberg, kommunstyrelsens ordförande Upplands Väsby kommun.

– För att förenkla tillvaron för relativt många av våra medarbetare som bor i andra delar av Stockholmsområdet har vi beslutat att satsa på detta projekt. Därmed kan de snabbare ta sig till och från arbetet samtidigt som vi bidrar till att minska miljöpåverkan, säger Ulf Troedsson, VD Siemens.

Direktbussen är ett resultat av samverkan mellan Upplands Väsby kommun, fastighetsägaren InfraCity, SL och det lokala näringslivet/Upplands Väsby Promotion.



Detta är dessutom första gången SL startar ett tvåårigt samfinansierat projekt med det lokala näringslivet och kommunen. Tidigare har kommunen i samarbete med lokala näringslivet och SL bl a startat Täbylinjen, 684.

**Bussen finansieras under de två år försöksperioden pågår av:** Siemens, InfraCity, Samsung, Rusta, Cederroth, Scandic, Upplands Väsby kommun och SL.

### Ny tidning – Näringslivet i Väsby

Både invånare och företagare har uttryckt intresse att få veta mer om näringslivet i Väsby.

I vissa nummer av Mitt Väsby kommer därför denna tidning att finnas med i fortsättningen.

Läs också på [www.uvp.se](http://www.uvp.se)  
Hör gärna av dig till UVP om du saknar något.



**Kajsa – entreprenören som brinner för människor**

sid 5



**Lasse – entreprenören som brinner för motorer**

sid 6



**Mentor – resurs för nyföretagare**

sid 8



## Fler invånare viktiga för näringslivets utveckling!

**Det var inte så länge sedan motsatsen gällde, nämligen att det var det lokala näringslivets utveckling som bestämde befolkningens storlek på en ort.**

*Text: Lars Ohlsén, AffärsutvecklingsCentrum AB • Foto: Michael Folmer*

Idet gamla industrisamhället styrdes valet av bostadsort i hög grad av tillgången på arbete på bostadsorten. Stora lokala industriinvesteringar och bristfälliga kommunikationer bidrog i hög grad också till att så var fallet.

Förbättrade kommunikationer och en expanderande och mera lätttrörlig tjänstesektor har medfört att både arbetskraften och näringslivet blivit lättare att flytta. Idag styrs därför näringslivets etableringar till stor del av närheten till marknaden och till orter där man hittar eller genom pendling har tillgång till den kompetenta arbetskraften.

Väsby's förutsättningar i de här avseendena har hitintills varit goda. Under de senaste åren har emellertid vår position som näringslivsort försvagats en del och den huvudsakliga anledningen till detta hänger ihop med Väsby's låga befolkningstillväxt i förhållande till

övriga kommuner i Stockholmsregionen.

Och den låga befolkningstillväxten i Väsby är i sin tur starkt relaterad till att bostadsbyggandet mattats av under de senaste decennierna, efter den makalösa tillväxt som Väsby upplevde från 60-talet fram till mitten av 80-talet. Väsby är dessutom mer beroende av en ökad nybyggnation än flertalet av våra omgivande kommuner för att kunna åstadkomma en ökad befolkningstillväxt.

Det behövs således byggas fler bostäder i Väsby för att befolkningen ska öka. Och växer befolkningen så kommer också förutsättningarna för en positiv utveckling av näringslivet att bli gynnsamma.

Och det medför i sin tur att du som invånare även i fortsättningen kan få tillgång till butiker och annan närservice som underlättar vardagen. Fler företag som växer

och utvecklas utgör också en förutsättning för att skapa fler arbetstillfällen så att du som Väsbybo både ska kunna arbeta och bo i Väsby.

### **Företag söker sig till orter med en växande befolkning**

En ökad befolkningstillväxt är av flera orsaker viktig för näringslivets utveckling. Ett stagnerande samhälle har i vår nuvarande ekonomi en negativ inverkan på såväl näringslivets investerings- som etableringsvilja:

- Om den lokala marknaden i Väsby inte växer får det vanligtvis direkta konsekvenser för de företag som verkar här i form av utebliven expansion/uteblivna investeringar
- För de företag som överväger en lokal etablering i Väsby (bl a affärskedjor) är den lokala befolkningstillväxten en viktig bedömningsvariabel vid ett eventuellt etableringsbeslut.
- De allra flesta företag undviker också att etablera sig på stagnerande orter eftersom de av imageskäl inte vill bli förknippade med stillastående/tillbakagång (gäller särskilt för Väsby's många utlandsägda dotterbolag).

Det råder också ett direkt samband mellan en orts storlek och den branschbredd (dvs hur många olika branscher) som orten kan generera. Ju större befolkningsunderlaget är i Väsby för att bära fler branscher, desto fler lokala företag kommer att kunna etableras på den lokala marknaden och därmed också skapa nya arbetstillfällen.

### **Fakta om Väsby**

Sedan 1990 har befolkningen endast ökat med 7 procent i Väsby, medan länet som helhet växt med 23 procent. Det lilla befolkningsöverskott vi haft under denna period har genererats av ett födelseöverskott, inte inflyttning.

Under samma period har antalet arbetstillfällen minskat med 6 procent (908 arbetstillfällen) i Väsby. I länet som helhet har under motsvarande period istället arbetstillfällena ökat med 11 procent, 104 939 arbetstillfällen.



## Två stora informationsskyltar visar upp Väsbys vid E4:an

Under sommaren har det grävts för fullt utefter E4:an vid InfraCity och Stora Wäsby allé. I tillfälliga byggnadsställningar hänger numera 25 kvm stora LED-skyltar och visar upp Väsbys utefter E4:an.

Text: Gunilla Ridström, UVP • Foto: Michael Folmer

Detta är dock bara en tillfällig lösning i avvaktan på att Väsbys företaget Smidesbyggarna/ML Smide ska bli klara med de 16 m

höga stålträden, som ska bli ett landmärke för Väsbys. Då flyttas informationsskyltarna över till träden, förhoppningsvis under oktober.

# Inframässan

## Okänd för väsbysborna men välkänd för världen

Inframässan är en dold mötesplats. Men mässan sätter varje år Väsbys på kartan för tusentals människor från både Sverige och andra länder. Scandic InfraCity har en mässhall på 3 000 kvm.

Text: Bengt Bengtsson, Tinnholmen Kommunikation • Foto: Scandic

Lokalen används för stora branschmässor och större event för företag och organisationer. Vår fördel är att allt är under ett tak och att inte Stockholms innerstadsliv är direkt utanför dörren, säger Ethel Capelle, hotellchef på Scandic InfraCity. Aktiviteten i mässhallen har ökat under de senaste åren och det genererar fler besökare och fler gästnätter till hotellet.

– Vi konkurrerar inte med Kistamässan utan är ett komplement, säger Ethel Capelle. De flesta aktiviteterna i den stora mässhallen är inte publika mässor utan



Inom näringslivet i Väsbys har det länge diskuterats möjligheten att sätta upp någon form av skylt utefter E4:an för att lyfta fram det som händer i Väsbys. I kommunens gestaltungsprogram för upprustning av E4:an finns också skyltar med som en del i att skapa välkomnande entréer till Väsbys.

Tack vare ett samarbete mellan flera parter – Upplands Väsbys Promotion, Stora Wäsby, Visual Art och Cygate – har skyltarna nu blivit verklighet.

### Fullteknat från start

Varumärket Väsbys kommer också att synas på skyltarna liksom det som händer och sker i Väsbys.

– Informationsskyltarna är i stort sett fullteknade från start med namnkunniga annonsörer inom spridda branscher, säger Stefan Noble, VD Visual Art, som svarar för annonsförsäljningen utanför Väsbys och Gunilla Ridström, verksamhetschef UVP, som svarar för annonsförsäljningen i Väsbys.

bransch- eller företagmässor som t ex ByggTrygg. Två gånger om året äger också en stor skomässa rum. Andra mässor vill av säkerhetsskäl hålla en låg profil.

### Den mest publika aktiviteten i InfraCitys mässhall är hästauctionen

Den arrangeras två gånger per år och till den kommer köpare från hela landet och även utlandet. Många hästintresserade väsbysbor passar också på att besöka auktionen. Mässaorna lockar mellan 1000–4000 besökare.

När det gäller event för stora företag, både svenska och utländska, kan det röra sig om 400–800 personer som samlas varje gång. Vid varje tillfälle byggs en mötesmiljö upp som passar just den aktuella verksamheten.

InfraCity har också varit samlingsplats för internationella konferenser. Senast arrangerade FN och miljödepartementet en konferens.

– Aktiviteterna i mässhallen har ökat och det är vi både stolta och glada över, säger Ethel Capelle, som med glädje marknadsför Upplands Väsbys för både svenska och utländska besökare.

# Upplands Väsby Promotion, UVP – där näringslivet möts

**I Väsby stöds utvecklingen av det lokala näringslivet genom Upplands Väsby Promotion, UVP. Här samverkar företagen, UVP och kommunen för att skapa ett av landets bästa företagsklimat.**

*Text: Gunilla Ridström, UVP • Foto: Michael Folmer*

Detta är unikt i Sverige och innebär ett nära samarbete mellan näringslivet och kommunen för att fånga upp vad som är viktigt för företagen.

## **I de flesta andra kommuner finns ett näringslivskontor som svarar för näringslivsfrågorna**

I Väsby är det UVP som gör detta. UVP är en källa för information med ett stort nätverk, som ska få såväl befintliga företag som nya entreprenörer att våga utvecklas och växa.

UVP ägs av medlemmarna och samarbetspartners, dvs företag, föreningar och organisationer. Verksamheten drivs i föreningsform och har därför inga vinstintressen.

– Många av näringslivets frågor drivs av företagen själva. UVPs roll är att vara katalysator för att hålla samarbetet levande i syfte att gynna och förenkla för alla företag säger Micael Sahlén, ordf. UVP.

## **Fler behövs för att sätta tryck på det vi vill!**

Medlemmarna i UVP är både stora och små företag, lokala och globala, inom de flesta branscher. På önskelistan står fler yngre företagare, kvinnor samt företagare med utländsk bakgrund. Idag är ca 25 procent av de aktiva företagen, i procent av totala näringslivet, medlemmar i UVP.

Ett exempel på hur samarbetet kan bedrivas är att UVP sedan flera år tillbaka fångat upp behovet av mark för att företagen ska kunna bygga i egen regi. Det är dessvärre en bristvara, inte bara i vår kommun, utan i hela Stockholmsregionen, framförallt i den norra delen. Glädjande nog har dock Väsby privata markägare, fastighetsägare och kommunen lyssnat på efterfrågan och arbetar nu intensivt för att få fram mindre markområden och utveckla befintliga. Vi har redan en kö av lokala företag som ser

fram emot detta. Från näringslivets sida tycker vi att det är viktigt att marken säljs till företag som genomför sina planer och bidrar till att utveckla näringslivet och skapa fler arbetstillfällen i en nära framtid.

## **Att mäta framgång för en sådan här verksamhet kan vara svårt**

En mätning av företagsklimatet genomförs årligen av Svenskt Näringsliv. Där har Upplands Väsby under alla år legat i topp bland landets 290 kommuner. Vid senaste mätningen blev vår placering 19:e plats.

– Det innebär dock inte att vi slår oss till ro. Det finns flera områden som behöver utvecklas och bli bättre. Och det jobbar vi gemensamt vidare med säger Jan Holmberg, kommunstyrelsens ordförande.

## **Hur ser vi på framtiden?**

Vi räknar med att intresset för att etablera företag i Väsby kommer att öka framöver i takt med att fler bostäder byggs. Då kommer också företagen till Väsby. Därmed skapas fler arbetstillfällen i Väsby, vilket innebär fler kunder för de lokala företagen och fler möjligheter för människor att både kunna bo och arbeta här.



### **Detta bidrar UVP till:**

- ✓ Brett nätverk
- ✓ Brobyggare mellan näringslivet och kommunen
- ✓ Bra företagsklimat och vi-anda
- ✓ Någon att vända sig till – Företagslotsar
- ✓ Tillgång till kompetens och nätverk
- ✓ Skapa kontakter
- ✓ Arrangera olika företagsträffar
- ✓ Marknadsföra lokala näringslivet
- ✓ Hemsida för lokala näringslivet
- ✓ Gemensamt varumärke för den geografiska platsen
- ✓ Ökat samarbete skolanäringsliv
- ✓ Informationsskyltar utefter E4:an
- ✓ Direktbuss mellan Cityterminalen–Väsby



# Företagsprofil Kajsa Hjelte Terve Entreprenören som brinner för människor

Det är inte ofta Kajsa Hjelte Terve, distriktssköterska och VD för Gästhemmet Edsby Slott AB sitter lugnt tillbakalutad mot ett träd i gröngräset.

Text: Bengt Bengtsson, Tinnholmen Kommunikation • Foto: Michael Folmer

Som egen företagare i vårdbranschen är hon ständigt på språng. Nya idéer ska testas och nya projekt förverkligas. Men det var inte givet att Kajsa skulle bli företagare, trots att hennes pappa var det.

– Entreprenörandan kom sent, säger Kajsa, inom landstinget och vården var det svårt att ens tänka tanken på att starta eget. Som distriktssköterska på olika platser inom Stockholms läns landsting såg hon bristerna och att det inte överallt bedrevs den bästa äldre vården.

### Gäster istället för patienter

Hon hade en idé som växte sig allt starkare hur hon ville förändra och utveckla äldre vården. På Gästhemmet Edsby Slott finns inga patienter eller intagna. Alla är gäster och det är deras önskemål som ska tillgodoses.

### Hon fick chansen att ta över Edsby Slott 1999

Sedan 1968 hade slottet varit ålderdomshem med utpräglad hemkänsla. Slottet hade tidigare varit konvalescenthem för fina äldre damer.

Nu kunde Kajsa förverkliga sina

idéer. Hennes tankar och idéer har uppmärksammats inom den svenska äldreomsorgen. Hon har format ett nytt synsätt på vad ett äldreboende kan vara.

### Tidvis mer fastighetsförvaltare än vårdföretagare

Men inledningen var tuff. Hon vill bygga om och inreda slottet för att skapa den rätta hemkänslan. Men regelverket kring äldreboende är stelbent och byråkratisk.

– När man får uppskattning av både boende, anhöriga och politiker, då får man en riktig kick, säger Kajsa och berömmar fastighetsägaren Carl Curman och politikerna i Upplands Väsby.

I treenighet skapades Edsby slottsflygel med 30 lägenheter för omsorgsboende. Invigningen skedde i september 2008. Kommunen behövde fler lägenheter, Curman byggde flygeln och Kajsa driver verksamheten.

Hon är mycket positiv till att vara företagare i Upplands Väsby. Det finns en lyhördhet hos kommunen – både politiker och tjänstemän och samarbetet inom UVP ger kontakter med andra företagare i andra branscher.

### Kö till slottet

Tillsammans har idag Edsby Slott 35 gästplatser. Och det är nästan alltid kö till Slottet. Bättre renommé kan man knappast ha.

Kajsa har sagt det många gånger tidigare: Utan bra personal kan man inte driva en bra verksamhet.

– Personalen är den viktigaste resursen.

Hon är en viktig arbetsgivare i kommunen. All personal bor i Upplands Väsby. Hon ser det som en stor fördel med den lokala förankringen. Många av gästerna på slottet är från kommunen. Medelåldern ligger på 87 år och äldsta gästen är 106 år.

– Det fungerar inte med långa pendlingsavstånd i en verksamhet som på går 24 timmar om dygnet. Sedan är det viktigt att alla, inte minst vi kvinnor, kan få livspusslet att gå ihop.

### Vården – en växande bransch

Kajsa har däremot inga tankar på att slå av på takten. Hon är engagerad inom Vårdföretagen och sitter i branschrådet i Stockholms Stad hos äldreborgarrådet. Sedan många år tillbaka sitter hon i UVP:s styrelse.

Hon brinner för att utveckla äldre vården i Sverige. Det behövs fler mindre företag i vårdsektorn. Det är en växande sektor. Fram till 2030 beräknas vårdbehovet öka med 50 procent.

### Nya projekt hägrar för Kajsa

Tillsammans med dottern Angelica Terve och två andra personer har hon bildat ett dotterbolag – Silverhemmen AB. Företaget har vunnit två upphandlingar på kort tid. I Norrtälje kommun tar företaget över ett demensboende med 64 platser den 1 september och i Bromma ska företaget driva äldreboendet Tallbacken med 100 platser från 1 november i år.

Kajsa älskar att förverkliga sina idéer och skapa en äldre vård som hon själv skulle vilja ha den. Men någon tanke på att slå av på takten har hon inte.

### Fakta om

#### Gästhemmet Edsby Slott AB

Antal anställda: 60

Omsättning: 42 mkr

Totalt antal gästplatser i båda boendena: 65



## Företagsprofil Lasse Schneider Entreprenören som brinner för motorer

**Det låter, det ryker och luktar bränt gummi. Lasse Schneider har just gjort en burn-out med sin hoj till fotografens stora glädje. Det speglar också mycket Lasses liv. Hojen har varit en central punkt i hela hans yrkesliv.**

*Text: Bengt Bengtsson, Tinnholmen Kommunikation • Foto: Michael Folmer*

Som framgångsrik företagare säljer han naturligtvis motorcyklar men också bilar, båtmotorer och gräsklippare. Motorer är hans liv liksom att utveckla och driva företag.

Sedan 1979 har Lasse drivit företag i Upplands Väsby- fram till 1983 på Kranvägen, sedan på Optimusvägen till 2007 och nu i Infra City där han driver HondaCity sedan januari 2007.

Att Lasse blev företagare i kommunen kan vi tacka en annan framgångsrik väsbeföretagare Kenth Öhlin.

– Farsan fyllde 50 år och jag tyckte det var lämpligt att åka hem, säger Lasse. Han hade etablerat sig i San Diego USA och höll på med motorcyklar. Samtidigt ville Öhlin komplettera sin mekaniska verkstad med motorcyklar.

Lasse stannade hemma i Väsby och startade företaget. Att det skulle handla om motorcyklar var självklart. I början på 1970-talet

körde Lasse motorcross. Suzuki lockade honom till USA för se och lära. Ända sedan han som treåring flyttade till Väsby har livet handlat om motorer och motorcyklar.

Det är garanterat många väsbybor som köpt en motorcykel av Lasse och ännu fler runt om landet som köpt en hoj i Väsby. Lasse har i mångt och mycket varit en föregångare. Han var med om att sätta general standards för HD:s återförsäljare, innan Honda – världens största motorproducent – knackade på dörren och ville ha hjälp att göra samma sak.

– Tillsammans med en arkitekt skapade vi en gemensam standard för Hondas alla återförsäljare i Europa. Det handlar om allt från färgval till lokalernas utformning och design.

### **HondaCity i Väsby – En förebild i Europa**

HondaCity i Upplands Väsby är det första exemplet. Nu finns det ytter-

ligare två i Sverige. Det kommer en ständig ström av återförsäljare från hela världen till Väsby för att titta på lokalerna.

– Det är både roligt och spännande, säger Lasse och påpekar samtidigt Väsby strategiska läge nära en internationell flygplats.

### **Senaste satsningen på HondaCity, en investering på 40 miljoner**

– Det har varit en tuff period. Vi hamnade mitt i en lågkonjunktur, så det har varit ett verkligt stålbad för oss. Under 2009 har vi hämtat hem nedgången och nu följer vi den ursprungliga planen. I år ser det riktigt bra ut. Men det gäller att ha stenkoll på kostnaderna. Det är en stenhård bransch med små och pressade marginaler.

### **Trendbrott – Fler tjejer köper MC**

Under 2009 gick branschen totalt sett tillbaka. Men nu har den repat sig ordentligt under 2010. Det är rena brukshojar som säger bäst. Annars har det mest handlat om customcyklar de senaste tio åren.

En annan glädjande trend är, att det blir fler och fler tjejer som köper egna motorcyklar.

– Jag brukar säga att det är ett tecken på kvinnans frigörelse från mannen, säger Lasse och ler.

Alla projekt som Lasse dragit i gång under åren som företagare, brukar han ge fem år med fullt fokus. Sedan är det dags att prova något nytt. Nu har det gått tre år av HondaCity-projektet – om två år är det dags att satsa fullt på något annat.

Lasse vill som entreprenör testa nya idéer. Hans mål är inte att växa och bli jättestor utan istället hitta något nytt projekt att driva.

Många idéer finns och han är ständigt inne och luktar på nya affärskoncept, oftast inom den bransch som han kan bäst sedan mer än 30 år tillbaka. Problemet är bara att Lasses egen hoj får stå oanvänd lite för mycket hemma i garaget.

**Fakta om  
HondaCity Upplands Väsby**  
Antal anställda: 20  
Omsättning: 90 mkr

# Upplands Väsby – en unik näringslivskommun



Dialogen mellan näringslivet och kommunen är viktig för att utveckla Väsby och fånga upp företagens behov.

**Sedan 2007 träffas årligen representanter för näringslivet i Väsby, politiker, kommunens tjänstemän och markägare för att diskutera och fastställa inriktningen för kommunens samlade arbete med näringslivsfrågorna.**

*Text: Bengt Pålsson, UVP • Foto: Gunilla Ridström*

Denna unika form att arbeta med dessa frågor initierades av kommunen och Upplands Väsby Promotion (UVP) för att lägga en stabil, bred och långsiktig grund för arbetet. Vid mötet i oktober 2009 gjordes en avstämning av arbetet hittills och en plan för hur man skall gå vidare togs fram.

Tanken bakom detta sätt att arbeta är att få en större uppslutning bakom frågorna – näringslivsfrågorna är inte enbart en kommunal angelägenhet. Man ville komma från den traditionella modellen där några tjänstemän på kommunen utformar en s.k. näringslivsstrategi som sedan fastställs av kommunstyrelsen. I Väsby skapades istället ett gemensamt handlingsprogram där de olika aktörerna tar sin del av ansvaret. Alla har ansvar för att näringslivsfrågorna behandlas på ett professionellt sätt. Den politiska förankringen finns genom att alla politiska partier deltar i arbetet.

## **Aktuella frågor**

Vilka frågor har man då kommit överens om att arbeta med? Som grund för arbetet ligger en utvecklingsstrategi för 2007–2015 som pekar ut huvudområdena –

Utveckling och tillväxt, Attraktivitet, Samverkan.

### **Prioriterade insatsområden**

- Varumärkesarbete för att stärka bilden av Väsby
- Stadsmiljön och bostadsbyggandet
- Kommunikationer för arbetspendling
- Kommunens service och bemötande
- Lokaler och mark för företags-etableringar
- Skola i framkant
- Tryggt och snyggt samhälle

Dessa frågor kan löpande ändras allteftersom situationen utvecklas. Ansvaret fördelas till olika personer/verksamheter, det är viktigt att alla deltar i arbetet och att det finns en tydlig idé bakom. De insatser som görs avrapporteras och utvärderas vid det årliga mötet.

Väsby har fått mycket positiv uppmärksamhet för sitt sätt att hantera näringslivsfrågorna. Många uppskattar att man på detta sätt får med företagen på ett aktivt sätt och att det skapar grund för en aktiv dialog.

## Bygg Väsby Sjöstad

Det är av mycket stor vikt för Upplands Väsby utveckling att vi kan erbjuda attraktiva bostäder i kommunen. Detta är den samlade bild som företagare i Upplands Väsby uttryckt under de diskussioner UVP har haft i frågan. Väsby Sjöstad är en viktig komponent i denna utveckling och företagarna och UVPs styrelse ger sitt stöd till de planer som föreligger för Väsby Sjöstad.

Det viktigaste skälet till att bygga Väsby Sjöstad är att fler människor från olika företag i kommunen väljer att bosätta sig här.

Företagens val av etableringsplats är kopplat till var de hittar den attraktiva personalen. Dessa finns i attraktiva bostadsområden. Denna framgångsspiral är tydlig i dagens näringsliv – **där människorna finns, dit flyttar företagen.**

Det är ju inte så att Upplands Väsby saknar möjlighet att till skapa attraktiva boendeområden. Detta görs just nu på flera platser, inte minst i de centrala delarna där man bygger stadsmässigt. Men det behövs ett varierat boende som tilltalar flera målgrupper dels för att öka befolkningen och dels för att attrahera de medarbetare som företagen söker, men också för att få fler företagare att bosätta sig i Väsby.

Enligt den livsstilsanalys som genomfördes av Region- och Trafikplanekontoret i Stockholms län så är det endast tre kommuner (Nynäshamn, Nykvarn och Upplands Väsby) som numera saknar särskilt attraktiva boendeområden. Därför är en fortsatt utbyggnad av Väsby och i synnerhet Väsby Sjöstad ett mycket viktigt projekt för kommunens framtid.

Remissvaret i sin helhet finner du på hemsidan för näringslivet, [www.uvp.se](http://www.uvp.se) – välj UVP, tyck till.

Du kan också läsa mer om bostadsbyggandets betydelse för Väsby utveckling på sidan två i denna tidning.



## Mentorn – informell resurs för nyföretagaren Robert

Under informella former träffar nyföretagaren Robert Foss sin mentor, Christer Ridström, för att bolla idéer kring sitt företag.

– Det är en fantastisk möjlighet jag fått att få tillgång till en egen mentor, säger Robert Foss, Viking Dental AB. Det var genom Nyföretagarcentrum i Upplands Väsby som han fick hjälp och stöd, när han efter förra sommaren skulle starta sitt företag i Väsby.

Text: Bengt Bengtsson, Tinnholmen Kommunikation • Foto: BoRune Isacsson

Det är ett stort steg att gå från anställd till att starta eget. Därför har Nyföretagarcentrum varit en stor tillgång. Det var också via den kontakten som han fick information om projektet Mentor Eget företag, som stöttas ekonomiskt av ALMI och Näringsdepartementet.

– Det är väldigt bra att ha en person med bred erfarenhet och stor kompetens att tillgå, helt gratis. De informella samtalen ger mig

möjlighet att se saker och ting ur andra infallsvinklar och i förtroende diskutera olika frågor som berör mitt företag.

### **Robert är normannen som flyttade till Väsby på grund av kärleken**

Han är från en företagarefamilj i Norge. Pappan tog på 1980-talet över tillverkningen av dentalborr från den norska Fosskoncernen. Tillverkningen sker utanför Oslo och består av diamant- och grönstensborr. Det svenska bolaget ska marknadsföra och sälja produkterna i Sverige och Danmark.

Närheten till Arlanda är viktig för att snabbt komma till fabriken i Norge eller ta sig till andra länder.

Nästa generation – Robert Foss – med Väsby som bas tar nu över verksamheten och aktiverar försäljningen av företagets produkter till tandläkare och tandtekniker i hela Skandinavien.

Vänd dig till Nyföretagarcentrum om du funderar på att starta eget – [www.uvp.se](http://www.uvp.se). Välj Starta eller slå en signal på 08-590 756 60.

## Varumärket Väsby syns alltmer!



### Väsby

Där färgstarka människor möts

Nu börjar varumärket för den geografiska platsen Väsby att synas på allt fler platser och i olika sammanhang i Väsby. Det är precis det som varit syftet. Skynda långsamt istället för att med buller och bång basunera ut budskapet. Tanken har hela tiden varit att få enskilda företag, föreningar, kommunen med flera att använda det som en naturlig del av sin egen marknadsföring, vilket nu sker.

För färgstarka medarbetare, samarbetspartners och kunder behövs överallt för att vi tillsammans ska utveckla den geografiska platsen.

### **Här följer några exempel på nya publika platser där varumärket är på gång:**

- Skyltar i samarbete med Väsby Centrum vid stationen
  - Dörrmattor och kassar på ICA Kvantum Väsby Centrum
  - Digitala skyltar utefter E4:an i InfraCity och vid Stora Väsby allé
  - Ny bok producerad av ungdomar. Väsby är vår plats – inte våldets
  - Byggskylt vid stationen kring nya gymnasiet
- Ytterligare exempel på hur varumärket Väsby används finner du på hemsidan för varumärket: [www.vasby.org](http://www.vasby.org).



### NyföretagarCentrum Upplands Väsby

**Du står för idén och drivkraften  
– NFC hjälper dig att lyfta med:**

- Personlig rådgivning
- Inspirationsmöten starta eget
- Information och stöd om bolagsbildning, bokföring etc.
- Lokal i starthuset till en låg kostnad

Mer information: [www.uvp.se](http://www.uvp.se) – välj Starta.



## Näringslivet i Väsby

Ges ut av  
Upplands Väsby Promotion, UVP  
Telefon 08-590 327 00  
[info@uvp.se](mailto:info@uvp.se) • [www.uvp.se](http://www.uvp.se)

### Ansvarig utgivare

Gunilla Ridström, verksamhetschef UVP

### Grafisk form

Bri reklam  
BoRune Isacsson

