

SÖDRA BROFÄSTET

EN TIDNING FRÅN MAJORNA / ÄLVSBORGS FÖRETAGSFÖRENING



MAJORNA-ÄLVSBORGS
FÖRETAGSFÖRENING

zzz...

Elna Persson
leg. psykolog,
råder oss att
ta en kort
tupplur.

Se sid 10



Medan
stäven
roterar
180
grader

Se sid 6

**Nu snyggas vi till
Södra Brofästet.
För dig som
jobbar i Majorna.
Och några till!**



I Majorna-Älvsborgs Företagsförening (MÄFF) finns en återkommande likhet när man skärskådar företagsnamnen.

Förvånansvärt många medlemmar är förknippade med beteckningar som shipping, logistik och sjöfart.

Det finns förstås en logik, med tanke på närheten till havet. Ändå är detta en näring som på många sätt är lika okänd som outhärlig. För utan transporter över haven skulle de flestas vardag aldrig bli sig lik.

SÖDRA BROFÄSTET beslutade att ta en närmare titt på en bransch som idag har större betydelse för den genomsnittlige svensken än någonsin i historien. Samtidigt tänkte vi försöka ta tempen på hur det står till med konjunkturen vid horisontlinjen, eftersom de som transporterar gods allra snabbast märker av förändringar i efterfrågan - internationellt och på vår egen mark.



I skuggan av Älvsborgsbron och hamninloppet fyller vinden, vattnet och de många fartygens rörelser synfältet för flanörer och fikaälskare.

DET ÄR SVÅRT ATT SE, men en uppmärksam iakttagare kan ana att ansenliga volymer byter plats mellan landbacke och vattenspegel. Sjöstaden Göteborg är idag Nordens största lastcentral.

Längs stränderna till Klippan, där Ostindiefartygen landade efter sina färder, finns stolta traditioner att falla tillbaka på. Runt denna plats har på senare år åter börjat växa fram verksamheter med marint tema. Och fler vill hit.

En av de senaste är Lennart Fougelberg, VD och bokförläggare som kan blicka tillbaka på många år i Redarföreningens lokaler på Södra Hamngatan. Nu har han svårt att slita sig från sin nya utsikt.

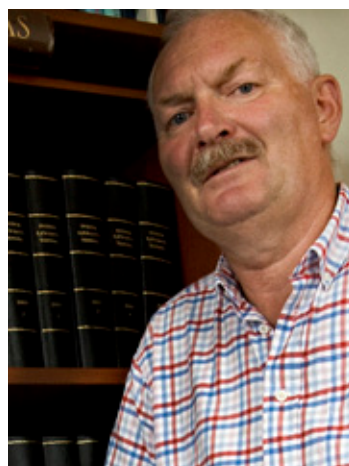
- Det är överlägset, och närheten till folk i branschen gör att man lätt träffas här, säger han. Ur spontana möten föds idéer och affärer.

Läget inom Svensk sjöfart har annars kämpat i motvind, allt

sedan varvskrisens dagar på 1970-talet. Detta efter den sago-
lika uppgång som inleddes med freden efter andra världskriget. Svenska varv (liksom övrig industri) stod kvar intakta, medan Europa låg i ruiner. Behoven av uppbyggnad var närmast oändliga och svenska företag skördade segrar som världsledande.

Långt innan skapade sjöfarten redare vars avtryck är synliga än idag. Ostindiefararna kunde i en enda expedition, om de lyckades, medföra värden motsvarande hela den (officiella) svenska bruttonationalprodukten. De tillhör en svårslagen epok och födde män som Dickson, Sahlgren eller Carnegie, vars namn lever kvar.

- Folk förstår nog inte hur mycket sjöfarten fortfarande betyder för Sverige, säger Lennart Fougelberg som vet det som är värt att veta om handelsflottans utveckling. Efter att ha varit en av utgivarna av svensk



Lennart Fougelberg

Handels- och sjöfartstidning under 25 år, driver han förlag och kommunikationsbyrå med samma inriktning, Breakwater Publishing.

Från fönstret finns naturliga förutsättningar att hålla koll på den livliga båttrafiken, på arm-
längds avstånd. Det är en fördel för en man som ärligen bland

annat publicerar en efterfrågad katalog över allt som rör sig i svenska farvatten, fritidsbåtar oräknade

Bransch som förändrats

Geografiskt sett ligger Sverige på en halvö. Att exempelvis resa mellan Göteborg och Fredrikshamn med båt tar bara 2-3 timmar. Men väljer man landvägen och undantar Öresundsbron, blir det en resa på 400 mil...

Därför går närmare 90 procent av landets handel som fartygslast i något led. Men ändå blir rederierna allt färre. Lennart Fougelberg menar att olyckliga politiska lösningar missgynnat den svenska sjöfartsnäringen, vilket lett till att villkoren satts tuffare här än för utländska aktörer. Det är den främsta anledningen till en stadigt krympande, svenskflaggad flotta. I stället är det andra närliggande verksamheter som blomstrar idag. Bland annat finns flera



företag här i Göteborg som sysslar med utveckling och service till fartygsindustrin. På Lindholmen bedrivs forskning inom flera områden, bland annat sjösäkerhet. Bland rederierna utmärker sig Stena AB med satsningar på egna fartygsinnovationer. Det senaste är att sprutorna luft under skrovet medan man färdas, vilket kan minska bränsleåtgången med hela 25 procent!

Lennart Fougberg förklarar att den absolut viktigaste faktorn för rederiernas lönsamhet i själva verket inte är fraktpriser och liknande, utan att allt avgörs den dag fartygen säljs. Här i Sverige har man valt att beskatta företagen för eventuella vinster direkt när de uppstår. Men för den redare som beställer ett nytt fartyg väntar en process på flera år. Därför kan det bli tufft med betalningen om en del av köpeskillingen försvunnit ur bolaget (i skatt) ett tidigare år. I andra investeringstunga branscher, till exempel inom skogsnäringen, finns system där vinster under ett år kan få avsetas för framtida utgifter. Något liknande har länge efterlysts för rederibranschen.

Det förslag som kallades tonnageskatt hade löst det, tror Lennart. Beräkningar visade dessutom att staten ändå skulle ha fått in samma summa pengar, men på mer likartade (dvs. konkurrensneutrala) villkor jämfört med utländsk sjöfart. För att lyckas som redare idag räcker det alltså inte bara med att kunna sköta om fartygsdriften. Man måste ha en exceptionell förmåga till vältajmade fartygsförsäljningar och kunna förutse fartygsprisernas utveckling för att lyckas hålla sig kvar. Detta är den viktigaste förklaringen till att antalet svenska redorer nu är mycket lätt räknade, och att forna tiders glans främst får anas genom stiliga porträtt och vackra minnesböcker.

Lågsiktigt råder det dock en klar samstämmighet mellan alla som uttalar sig: det syns inga orosmoln för den grundläggande efterfrågan på sjötransporter. - Allt beror på vad det är för typ av varor. Kapitalkostnaden för att ha godset bundet i transportkedjan avgör den snabbhet (och kostnad) som är motiverad för att komma fram, menar Lennart Fougberg och tillägger: - Att frakta last över vatten är fortfarande ett av de allra mest ekonomiska och miljömässigt bästa alternativen. Det klarar vi oss inte utan.

Sjövägen – så mycket kostar det (ett svårslaget pris per mil...)

Tack vare vattnets bärande förmåga kan fartyg förflytta mängder av varor över stora avstånd. En viktig anledning till sjöfartens låga transportkostnader och låga miljöbelastning är att fartygen i förhållande till sin storlek klarar sig med liten maskinstyrka. Breakwater Publishing har gjort en sammanställning över vad du som konsument får betala för några varor där båt är det dominerande fraktsättet.

TV från Asien (marknadspris ca 10.000 kr): **25 kr.**

Ett par sport skor från Kina: ca **3,50 till 7 kr.**

En liter bensin: **25-50 öre** (tankmarknadens fraktpriser varierar väldigt).

En liter råolja från mellanöstern: **12-28 öre.**

En bil i trehundrausen kronorsklassen: ca **6.000 kr**, men då är både kostnaden för lagerbindningstid och leveransfärdigställande medräknad.

Konjunkturen märks olika

Inom tank- och torrlastmarknaden märks förändringar i länders och konsumenters efterfrågan mycket snabbt. Fraktpriserna påverkas däremot mer av tillgång till tonnage, dvs. balansen inom handelsflottan. Äldre fartyg konkurrerar med nyare och fartygsaffärer samt nybeställningar görs ofta på spekulation.

Inom färjesjöfarten märks som regel konjunktursvängningar något mindre än inom övrig sjöfart. Det beror på två saker: en fartygslinje kör man i ur och skur, både i storm och när kundvolymen varierar. De fasta kostnaderna är dessutom så stora att det kostar pengar både att lägga stilla och att skifta fartyg.

Sjöfakta

Sveriges stora beroende av sjöfarten har sin grund i att vårt land geografiskt sett är en halvö. Det naturliga valet att frakta gods har därför blivit vattenvägen. Trots att en stor del av transportererna går med lastbil, är ofta havet det enda alternativet vid större godsvolymer och avstånd.

Sjöfarten har miljö- och bränsleekonomiska fördelar tack vare att fartygen klarar sig med relativt låg motorstyrka i förhållande till lastkapaciteten. Båtar möter en låg friktion i vattnet.



Skeppsmäklare med världsvida affärer som vardag



Tänk dig att en kund önskar din hjälp att sälja en viktig tillgång, men absolut inte vill låta dig basunera ut att den är till salu. Det är en komplex, teknisk produkt där köpare och säljare har olika åsikter om värdet. Tänk att erbjudandet samtidigt går till alla dina konkurrenter, där den som först gör affär tar hela provisionen. Har du lyckats göra din kund nöjd kan det ändå dröja många år tills denne återkommer för nästa affär. Lägg därtill att varan finns vid andra sidan havet, och att du själv får betala biljetten dit för att ta reda på vad det handlar om.

DET ÄR EN INTRESSANT vardag för medarbetarna vid Brax Skeppsmäkleri AB. Varorna det handlas med är fartyg, och prislapparna räknas inte sällan i åtta eller niosiffriga belopp. Med sina tre renodlade skeppsmäklare tillhör Brax de större i sin nisch, bland 10-20 konkurrenter över hela världen. Som skeppsmäklare är uppgiften att hjälpa rederier att genomföra köp och försäljningar av fartyg till så goda villkor som möjligt. Ett arbete som kräver känsla för efterfrågan och prisutveckling.

Företaget har funnit sin nisch på världsmarknaden inom fartyg för persontransport och rullande gods (till exempel lastbilar). Roro-fartyg (vilket står för roll-on, roll-off), färjor och kryssningsfartyg i oanade mängder har passerat över mäklarbordet, de flesta unika eller bara byggda i ett fåtal exemplar.

- Den här typen av fartyg köps till 95 procent för att sättas i trafik på egna linjer, berättar Johan Brax, som är VD för Brax Shipholding Rederi AB, den koncern där skeppsmäkleriet ingår. Av denna världsflotta återfinns 75 procent i norra Europa och Medelhavet, vilket därmed utgör marknaden för Brax Skeppsmäkleri. Det är en typ av sjöfart som upprätthålls oavsett konjunkturläge. I andra delar av fartygsbranschen är det vanligare att fartygsaffärer görs i spekulationssyfte.

**Majorna,
shipping,
logistik &
sjöfart**

Fraktmarknaden drogs ändå ner ovanligt hårt i finanskrisens kölvatten, och minskade med cirka en fjärdedel. Inte minst blev nedgången i exempelvis Ryssland och Baltikum särskilt svår. Idag är bilden annorlunda.

- Det har vänt och det går upp, men det går långsamt, menar Martin Kärrhage, som är VD för skeppsmäklariet, och tillägger att steget till att beställa nya fartyg ännu är långt. Man inväntar de beställningar som lades innan krisen kom, samtidigt som gammal överkapacitet finns ledig.

- Om våra rederikunder behöver anpassa kapaciteten så försöker de i första hand flytta runt sina fartyg. Det är sällan man lägger ner linjer, fortsätter Johan Brax.

Färjor och roro-fartyg kan bli mycket gamla om de underhålls rätt.

När företaget tog sina första steg år 1982, samlade man skeppsdata i metervis på sköra pappersremсор från telexutskrift. Idag är det betydligt lättare att hålla koll över världen. På det anrika kontoret utgör dator och telefon de främsta arbetsverktygen. Internet har gjort tidigare exklusiv information tillgänglig för alla.

Men andrahandsuppgifter och information i alla ära:

- Med all modern teknologi som finns har det väl visat sig än mer tydligt att den personliga kontakten är så viktig, konstaterar Martin Kärrhage.

En annan hemlighet bakom framgångarna för Brax skeppsmäklare är ett grundligt tillvägagångssätt. De blir ofta resor för att inspektera fartygsobjekt på plats och se vad kunden ser, något flera konkurrenter drar sig för. Med gedigen kompetens för att bedöma ett fartygs skick får firman därför ett bra underlag när det kommer till att göra affär.

De slits inte nämnvärt jämfört med torrlastfartyg, där själva lasten går hårt åt skroven när fartyget rör sig i vågorna. Istället är lasten jämförelsevis lätt, och rullar eller går själv av båten. En tacksam egenskap för den som ska gå i god för farty-

gens skick.

- Det handlar till största delen om transport av luft, säger Martin och förtydligar med att det på lastbilsflakens gods vanligen står högförädlade varor med mycket emballage.

Många av de första skeppen i roro-klassen, som kom för snart 40 år sedan, seglar fortfarande. Då det gäller passagerarfartyg skiner de båda herrarna upp vid tanken på en Göta-kanal-ångare från 1800-talet som de förmedlat till affär.

- Det finns nog ingen egentlig begränsning för hur gamla dessa fartyg kan bli. Det är istället ekonomiska skäl, tillsammans med teknisk utveckling och större fartygs skalfördelar, som konkurrerar ut gammalt tonnage, säger Martin Kärrhage.

Vad kommer det sig då att redarna, som ofta känner varandra, inte kan göra upp sina fartygsaffärer på egen hand?

Johan Brax funderar en kort stund och svarar:

- Man ska komma ihåg att för de flesta rederier, även de riktigt stora, är det en rätt stor sak att köpa eller sälja ett fartyg. Det är inget man gör dagligdags. En skeppsmäklare kan därför tillföra marknadskunskap.

Martin Kärrhage säger att redarna är experter på att sköta driften av fartyg, men att dessutom ha kompetens för fartygsaffärer klarar bara de allra största aktörerna. Dessutom är det ofta svårt att göra affärer och känsligt att berätta att man vill förändra flottan. Det kan skapa onödig oro både hos kunder och ombordanställda, samtidigt som man inte vill basunera ut informationen till konkurrenter.

De båda sjöfartsexperterna är eniga om att transportbehoven fortsätter öka. Det har varit en unikt lång uppgång, med globalisering och Kina som drivande faktorer. Fortsatt ökad handel betyder att mer gods behöver flyttas till sjöss.

Inom Europa har dessutom trafiksituationen blivit svår. Idag förändrar bilköer och väg-tullar kalkylerna. Att göra nya infrastruktursatsningar tar tid och kostar avsevärda summor, samtidigt som de blir fastlåsta till sitt läge.

- Förr sa man att det går aldrig att bedriva färjetrafik

längs med en kustlinje, minns Johan Brax, eftersom det alltid finns bilvägar bredvid. Fram tills nu, vill säga, då det börjar bli möjligt. Idag ger EU bidrag till så kallade "motorways-of-the-seas" och nya färjelinjer ser dagens ljus.

Jämfört med annan infrastruktur njuter sjöfarten, och de lastbilar som åker med, fördelar av sin extremt höga flexibilitet.

- Vårens askmoln påverkade just-in-time-tänkandet för många, säger Martin Kärrhage. Beträffande flyg så har lågpris-

flyget ändrat resvanorna, men mindre än man trodde: på korta rutter anser folk det fortfarande vara smidigast att åka färja. Samtidigt uppstår nya växande marknader, exempelvis vid Turkiet och Svarta Havet.

- Framtiden är ljus, men den kommer inte av sig själv, kommenterar Johan Brax.

- Varje år är en kamp, summerar Martin Kärrhage.

Det låter som en bra inställning för ett företag som vill fortsätta sticka upp på världsmarknaden.

För din säkerhet!
- hela dygnet. 031-42 42 42



AB Låfa lås & larm • Vard: 8-18, Lörd: 10-13
Jaegerdorffsplatsen, Göteborg • www.lafalas.se



Håll stan ren.

Renofin är ett betydligt miljövänligare alternativ än traditionella biltvättar, eller tvätt hemma på parkeringen. Spillvattnet renas till 80 procent och vi följer de högt uppsatta kraven som alla kommuner ställer på oss. Och när vi ändå är inne på miljön: hyr en miljöbil hos oss. I utbudet ingår allt ifrån småbilen till den stora familjebilen. Så vill du bidra till att hålla Göteborg rent ska du definitivt tvätta Renofin och hyra bil hos oss.

Välkommen.



Preem Jaegerdorffplatsen.
Tel 031-12 02 05.
Mån-fre 6-22. Lör-sön 8-22.





Världsrekord bland färjor Stena Line gör Majornas största investering



Det är den största investeringen i Majorna på decennier. I och med att världens största färja hittills inleder höstens turer mellan Göteborg och Kiel, ger Stena Line exempel på att man kan fortsätta göra det man alltid gjort, fast smartare.

De 450.000 resenärer som årligen passerar den tysk-göteborgska vattenlinjen får nu vara med om att sätta nya gränser för Göteborg som sjöfartsstad.



Claes Berglund

KLOCKAN HAR PRECIS SLAGIT 08.43 och den inkommande Stena Germanica signalerar sin ankomst till Göteborg, med exakt punktlighet precis som vanligt. Natens resa från Kiel är strax till ända. Strax väller en till synes aldrig sinande ström av förväntansfulla resenärer ut bakom Majnabbeterminalens portar och sätter fötterna i Majorna.

Världens största färja har anlänt.

Anledningarna bakom denna "jättesatsning" är flera. De tidigare färjorna, har tillsam-

mans med fraktfartyg följts åt i parallell trafik längs samma rutt. Nu ersätts en äldre färja och ett lastfartyg (för rullande last) istället av en enda jättefärja. Det medför skalfördelar och enorma besparingar i bränslekostnader, ca 50 miljoner kronor per år, tillsammans med tillhörande miljövinster.

- Vi sänker koldioxidutsläppen med 30 % och övriga utsläpp minskar också stort, säger en glad Claes Berglund, linjeansvarig för Stena Lines trafik mellan Göteborg och Kiel/Travemünde.

Claes Berglund tycker det är

bra att Göteborgs Hamn ger rabatter till de som kör "miljövänligt", men förvånas över att efterfrågan på miljöhänsyn inte märks särskilt mycket bland fartygets kunder, inte ens från industrin.

Dessutom kommer fartygen att köras med optimerad fart, samtidigt som de till 100 % drivs av el när de ligger vid kaj.

- Vi stänger av motorerna helt, liksom vi tidigare gjort med de gamla passagerarfärjorna.

Med sina 240 meter, 62 fler än tidigare, fanns ett stort praktiskt problem: hur skulle farkosten lyckas vända i älven? På grund av sin längd blir det alltför trångt för att kunna frisvänga på vattnet utan att kollidera med Eriksbergs pিরer.

Lösningen blev att bygga en så kallad dykdalb, en pollare vid kajen som man tar spjörn mot medan stäven roterar 180 grader.

Enda haken är att det aldrig gått att testa i förväg, men datorsimuleringar har gett grönt ljus så Claes Berglund har känt sig lugn.

Under sommaren har det arbetats dag och natt för att



få allt färdigt inför höstens premiärtur i slutet av augusti. En påbyggnad av en extra våning ovanpå den nuvarande ankomsthallen blir en ny avgångshall. Bara byggnadsarbetena på land har krävt investeringar på 90 miljoner kronor...

De nya fartygen, som alltså är världens längsta, har gått i trafik mellan England och Holland sedan 2003. Innan de kom till Göteborg har de dock byggts om i Tyskland och kommer därför att upplevas som alldeles nya.

De har plats för 1.300 passagerare (mot tidigare 1.500), ett antal som brukar nås ett par gånger under sommarmånaderna. Den sammanlagda lastkapaciteten på däck motsvarar en bilkö på hela 4.200 meter. Det motsvarar 220 lastbilar eller 700 personbilar och är exakt lika mycket som man tidigare förfogat över på rutten.

- Vi ökar egentligen inte ka-

paciteten, men vi gör allt på ett smartare sätt, säger Claes Berglund.

Skorstenarna är placerade längst bak för att inte fastna i Älvsborgsbron.

Totalt går satsningen, bara med ombyggnation av fartyg och landanslutningar, på cirka en halv miljard kronor. Det totala värdet inklusive fartyg är 2,5 miljarder kronor, vilket även det torde vara ett svårslaget rekord på området. Och tanken är förstas att det ska hålla ett tag.

Claes Berglund avslöjar att planeringshorisonten för en färjelinje är 10-20 år. Höga fasta kostnader, bland annat för anpassningar av hamnar gör det svårt att flytta flottan hur som helst.

- Och man kan inte provköra en ny färjelinje i förväg för att testa underlaget, så som flyget gör. Man får köra fartygen oavsett om de är fyllda eller ej.

Förhoppningen är att den nya förändringen kommer leda till att Tysklandslinjen vänder till lönsamhet.

- Alternativet hade varit att lägga ner, säger Claes Berglund aningen oväntat. För trots allt verkar hans entusiasm alltför smittande för att tro något annat.

Under de senaste årens provningar rasade tysklandsfrakten med 40 % när det var som värst. På passagerartrafiken märktes inte lika stora förändringar, då den är mer stabil.

- Men nu har det helt klart vänt, vi ser en tydlig uppgång, noterar linjehöfen.

Av ruttens svenska passagerare kommer knappt hälften från göteborgsområdet med omnejd, som till exempel Borås eller Kungälv.

- Så är det med färjelinjer, de är regionalt baserade, förklarar Claes Berglund och tillägger att företaget främst siktar in sig på bilburna turister som ser fördelarna och bekvämligheten med överfarten.

- Vi ser ofta på färjelinjer som en väg "ut", men glömmar då att för lika många människor är de en väg "in" i Sverige. Därför är det inte konstigt att något fler än hälften av passagerarna består av tyskar och holländare, som gärna kommer hit inte minst på grund av den låga kronan.

Över tiden ser han att färjetrafiken tappat andelar till

lågprisflyget. För visst har svensken svårare att motstå en resa för 500 kr om resmålet heter Barcelona framför Fredrikshamn? Men pendeln börjar svänga tillbaka. Att åka båt upplevs av många som bekvämt, enkelt och kul. Kanske är det därför som nära 425 av de 450 tusen passagerarna

En del av samhället

är återkommande resenärer?

Stena Line brukar beräkna en färjas livslängd till cirka 30 år. Nya bestämmelser om säkerhet och miljö, driftskostnader i jämförelse med nyare färjors nyare motorer etc. brukar göra att det inte lönar sig att behålla fartygen längre tid.

De vita tysklandsfärjorna som nu ersätts flyttar till Karlskrona-Gdynia, och har varit med i 22 år. Med viss nostalgi noterar Claes Berglund att de byggdes på Gdansk-varvet i Polen mitt under Lech Walesas kampfyllda varvstid, något som bland annat krävde fyra års förlängd byggperiod...

Den trafik som uppstår till och från hamnen brukar vara uppskattad av företagarna i Majorna, men mindre älskad bland de boende. Claes Berglund tycker att man trots allt måste se på trafiken i sin helhet.

- Hur många lastbilar hinner inte passera Oscarsleden under fem minuter, färjorna förutan?

Han understryker att den största delen av lasttrafiken tar vägen direkt upp mot Älvsborgsbron.

För sjöfarten utgör en tydlig del av infrastrukturen i samhället, där industrikunder som Volvo är väldigt beroende av leveranserna från Tyskland "just-in-time".

- På så sätt är vi med och slår broar mellan länderna, säger Claes Berglund. Fast vi gillar inte riktiga broar - på grund av konkurrensen, tillägger han med glimten i ögat. Så som det anstår den som hellre färdas med de stora idéerna till sjöss.



Husmanskost och affärsluncher alla vardagar.

À la carte, avsmakningsmenyer, presentprodukter, matlagningsskvällar i Smedjan samt catering för alla tillställningar.

Hitta inspiration och lockelser på

www.sjomagasinet.se

Hjärtligt välkommen!



www.sjomagasinet.se • Tel. 031-775 59 20

*Det är en lätt kaotisk dag vid **Göteborg Chartering AB**.*

*När **Södra Brofästet** anländer härskar visserligen ett diskret lugn över de tjocka mattorna. Från åttonde våningen ser man älven slingra sig fram, som från en kommandobrygga. Men bakom kulisserna har ett litet datavirus orsakat stora problem med e-postservern.*

Fyller fartygs luckor på marknaden

FÖR ETT BOLAG VARS VIKTIGASTE källa till affärer är en inkommande e-postvolym på cirka 800 mejl per dag, är detta förstås en smärre katastrof. När förfrågningar och svar inte snabbt kan skickas vidare, blir det svårt att sy ihop transportkunder med rederier och att vara först med erbjudanden om fraktaffärer över hela vår jord.

Det är därför inte konstigt att företagets VD, Oscar von Sydow, urskuldande ber om ursäkt för om uppmärksamheten blir något splittrad. Dock utstrålar han lugnet själv och ger av sin tid, van vid värre stormar efter många år i yrket.

- Det finns inte så många skeppsmäklare idag, säger han och syftar på den yrkeskår som ser till att fartyg fylls med last.

De hjälper rederier att hitta uppdrag och matchar transportköpare mot tillgängliga bud om att skeppa varor.

Att mäklarens roll finns kvar trots att alla parter fått gränslösa kontaktmöjligheter, har en lika enkel som uråldrig förklaring enligt experten själv:

- Vem ska ringa vem? Transportören eller lastägaren? I praktiken sitter det rätt långt inne hos de flesta att göra det...

De tio anställda, varv många är delägare i Göteborg Chartering, arbetar med att leta upp tillgängliga bud på en osynlig marknadsplats. Via ett finmaskigt nät av kanske femtio andra mäklare och lämpliga rederikontakter, studsar erbjudanden ut i världen med samma fart som internet. Lämpliga affärsförslag presenteras för den kund som bett dem göra förfrågan.

- Vi pytsar olja i maskineriet, säger Oscar von Sydow.

För kunderna innebär det enkelhet att bara behöva kontakta en eller ett par mäklare, och kunna diskutera den senaste marknadsutvecklingen. För



Oscar von Sydow

mäklarna betyder det i regel att samma uppdrag går till en handfull konkurrenter, och att bara en står som vinnare. En stor fördel för kunderna är att all avtalsskrivning och dokumentation görs upp genom mäklarens försorg.

Med tiden har denna administration blivit än mer viktig, enligt Oscar von Sydow.

- Förr sa man att "our word is our bond", vad som har sagts är vad som gäller.

Idag har han en känsla av att det råder mindre av denna hederskodex. Det muntliga i telefon måste nu både bekräftas och återbekräftas innan man är säker.

Det är därför inte konstigt att det blir en och annan e-post att gå igenom.

En annan sak som ändrats är snabbheten.

- Idag vet alla allting och det finns få hemligheter, som Oscar von Sydow uttrycker det. Via

internet finns massor av källor att tillgå om vart fartyg är på väg och vilka laster de för.

Vi sitter omgivna av fartygsmodeller, nästan som på självaste Sjöfartsmuséet. Och som av en händelse råkar vi ha dess ordförande mitt emot oss... Intresset är inte att ta miste på, och Oscar von Sydow får något lyriskt i ögonen när han demonstrerar en oljetanker som ett rederi har deponerat på ett av borden.

Fragmenterad bransch

Annars handlar kompetensen i huset snarare om torrlast såsom skogsprodukter, stål, kol och järnmalm, roro-transporter och i liten skala fartygsförsäljningar och köp. Branschen har krympt i takt med den svenska sjöfartens minskning och idag finns bara ett mindre antal branschkolleger kvar i landet. Men utflaggningen av flottan har inte så stor betydelse, då fartygen och transportbehoven är desamma.

Miljökrav och kundernas ökade miljömedvetande påverkar dock verksamheten hela tiden, och sätter ramarna för fraktkontrakten.

Som bolag tror Oscar von Sydow att de har sina största konkurrensfördelar i sättet de arbetar tillsammans som team.

- Vi sitter i samma rum, det är viktigt, så att vi ständigt lyssnar av varandra om vad som är på gång och hur olika förfrågningar löper, berättar han. Sedan ägs bolaget av de anställda vilket gör det extra kul när det går riktigt bra, samtidigt som det ger oss ett större engagemang.

Nya kunder tillkommer genom kontakter och att man träffar folk på "allt från middagar till mässor".

- Men det är ett ständigt kämpande och den dagen man går till jobbet och inte är rädd för att tappa kunder, är det nog på väg

att gå fel.

För tre-fyra år sedan var Oscar von Sydow mer orolig över branschens utveckling än han är nu. Företaget jobbar internationellt och en stor del av affärerna har idag icke-svensk anknytning. Man har stadigt vuxit i antal anställda, och han ser fördelar i denna fragmenterade bransch gentemot de större aktörernas sätt att jobba: Vi är visserligen stora i Sverige, men små i världen. Och så försöker vi att i denna traditionella bransch jobba någorlunda modernt...



SÅ PÅVERKAS SHIPPING-MARKNADEN:

NÄR STÅLINDUSTRIN börjar rulla får det stor inverkan på fraktpriserna. För att tillverka stål krävs nämligen stora transporter av kol, koks och malm, utöver de färdiga produkterna.

TRANSPORTNÄRINGEN är mycket väderberoende, dock inte för stormar till havs. Istället är det följderna av naturkatastrofer och utgången av skördar som ger upphov till plötsliga transportbehov över stora avstånd.

SEDAN FALLET 2008 har marknaden för torrlaster (bulk) repat sig "oerhört", enligt Oscar von Sydow.

...och i vilken bransch jobbar du?

Det är en högst relevant fråga, som ofta ställs i denna globaliserade och brusiga värld. Det gäller att vara tydlig med vad man vill och kan, och att förstå vad kunden egentligen frågar efter.

För det är väl ändå kunden som gör att företaget finns, och inte tvärtom?

Hur ser du på dina affärer? Att ibland höja blicken för att analysera sin egen verklighet och målbild är lika nyttigt som svårt.

Jag märker det ofta under samtal med allt från tjänstemän i kommunen, VD-folk från näringslivet till några av vår förenings medlemmar. Oftast får jag olika svar som vart och ett tål att beaktas.

Från att "jag jobbar med IT-utbildning", "jag säljer stolar" eller "jag är chef i kommunen" till "jag arbetar i förtroendebran-

schen, där vill jag vara och förbli."

Jag är övertygad om att vi alla jobbar där, men det är mer än en värderingssak. Förtroende och tillit är allt. Det är grunden för affärer. Utan dessa beståndsdelar spelar det ingen roll om din idé är att sälja stolar, bord, utbildning i IT eller tyska språket. Förtroende är aktuellt just nu av olika anledningar, inte minst genom finansmarknadsminister Mats Odells uttalande om att hela finanssektorn är en förtroendebransch, och jag kan bara instämma.

Tänk om vi borde börja med att se oss i "spegeln" för att göra klart vilka vi är och vill vara för att skapa tillit och förtroende? Jag tror att det smittar av sig, precis som ordet tillit kan läsas likadant från både början och slutet.

Då kan vi alla bli ledare, på något vis. Ledare i vår bransch.

Utifrån mina kontakter med alla företagskamrater i Majorna – Älvsborgs företagareförening är det min tro att vi har en hög andel som svarar ja på frågan om vi arbetar inom förtroendebranschen. Vad tror du? Maila mig gärna din åsikt till

dehlfors@ioi.se



Gunnar Dehlfors

APROPÅ FÖRTROENDE och ledaren har Södra Brofästets redaktion skickat en fråga till Åke Jacobsson, stadsdirektör i Göteborgs Stad. Det kom ett snabbt svar dagen efter:

"Att få förtroende är en förutsättning för att vi ska kunna utföra våra uppdrag i arbetslivet och är även en förutsättning för ett bra privatliv. Förtroendet måste erövrats inte en gång utan ständigt. I dessa tider av ett mycket stort informationsöverflöd är förtroende en förutsättning för att navigera rätt."

Med vänliga hälsningar

Åke Jacobsson
Stadsdirektör

SÖDRA BROFÄSTET

SÖDRA BROFÄSTET ÄR EN OBEROENDE TIDSKRIFT FRÅN MAJORNA-ÄLVSBORGS FÖRETAGSFÖRENING OCH UTKOMMER MED 2 NUMMER PER ÅR. UPPLAGA 3000 EX

REDAKTION
PROJEKTLEDNING
OCH ANNONSER
GUNNAR DEHLFORS
REDAKTÖR SKRIBENT
HAMPUS LINDEBERG
RED.SEKRETERARE
CATRIN ÖSTERBERG
ILLUSTRATIONER
ULF SVENINGSON
FOTOGRAF
HAMPUS LINDEBERG
GRAFISK FORM
ULF SVENINGSON

FRÅGA 5 / När var du till sjöss senast?



ROLF HANSEN, som kör truck för Sandstens Fiskhandel i Fiskhamnen. Han är från Lofoten och skulle bara stanna till i Göteborg två dagar före en Thailandsresa, när en bekant tipsade om jobb. Dagarna blev månader och nu har han jobbat här långt mer än ett år. - Det var två år sen när jag var på en fiskebåt. Jag är fiskare från början och har jobbat med det i många år. Och allra senast så åkte jag till Danmark i lördags.



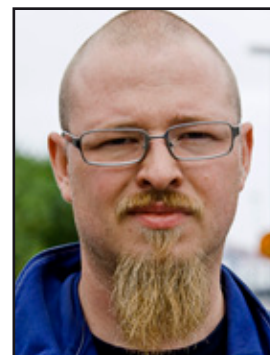
LINNEA JOHANSSON, som arbetar vid Blomsterstugorna Västra och för dagen rekommenderar Cyklamen, en alpväxt som tål kylan utomhus så här års. - Det var i förra veckan, om man får räkna med färja? Jag kommer från Vrångö och var där och hälsade på mina föräldrar. Min far har varit fiskare hela livet, och när jag var liten var semestern att vi åkte med fiskebåt till Skagen och hade cyklar med ombord.



EMMA STRÖDE, skulptör med specialitet inom bronsgjutning, som precis har målat om sin ateljé i Konstnärernas kollektivverkstad. - Det var i våras när jag var och tog upp hummertinor med min kille. För varje hummertina vi tog upp så spydde jag, för jag var höggravid!



LARS MYHRMAN, som till vardags kör ut kundleveranser för Kungsstens Byggvaruhus, just nu i full färd med att hjälpa kollegerna att fylla på i lagret. - Räknas insjöar så var det en veckas semester med kanot och fiske på Dalslands kanal nu i augusti. Det var med min tjej, en hund och ett tält. Starkaste minnet var när hunden spydde i tältet en natt.



HENRIK KVIST, J R Johnsson Bleck & Plåtslageri AB - Det var länge sen, år 2002 då jag åkte till Island för att jobba som arkeolog, en osäker bransch där man är hemifrån långa tider. Så jag tänkte att det kunde vara kul att pröva inom plåtslageri eftersom jag hade utbildningen och de behöver folk. Och sen var vi på tre timmars fisketur med företaget förra året.

Frukostmöte: Pigga företagare lärde sig sova – ingen somnade

TRÖTT, SEG ELLER PÅ DÅLIGT HUMÖR? Effekter av dålig nattsömn är ingen konst att räkna upp. Att sova gott kan däremot vara det allra svåraste som finns, för den som verkligen behöver det.

Vid ett frukostmöte vid Vårdcentralen Majorna fick medlemmarna i Företagarföreningen MÄFF sitt lystnäte om sömnens hemligheter

Elna Persson är legitimerad psykolog inom Västra Götalandsregionen och arbetar vid vårdcentraler med en särskild specialitet: hon lär människor att sova.

Det är väl det man får passa på att göra på jobbet, skojar en egenföretagare.

Men Elna är bestämd. Kroppen trivs bäst när vi följer en

regelbunden dygnsrytm. Men också, paradoxalt nog, av att vi inte oroar oss för att inte kunna sova.

Då reglerar sömnbehovet sig självt. Att det kan finnas experter på en så naturlig och självklar sak som att sova, säger kanske något om vår tid. Tempot i det moderna samhället, med 24-timmarsöppet som Elna säger, skiljer sig i många fall dramatiskt från hur det såg ut för bara 25 år sedan. Idag får människor därför ta eget ansvar och lära sig sätta stopp när kroppen vill vila. Sönnen har nämligen hård konkurrens från mycket annat som lockar. Till exempel har många unga lätt att sitta uppe vid sina datorer på nätterna, berättar Elna. Sådant stör sömnens naturliga schema.

Halva befolkningen

I undersökningar brukar cirka

50 % av befolkningen uppge att de har mindre bra sömn. En tredjedel väljer att kalla det för sömnsvårigheter. För 10 % är problemen så svåra att det inverkar menligt på tillvaron. "Sömnsjuka" skulle därmed kunna kallas en folksjukdom.

Sömn är en subjektiv upplevelse, säger Elna Persson och menar att man kan uppleva dess kvalitet utan att behöva mäta något.

Men hur är det egentligen med den lustiga paradoxen att ju mer man anstränger sig för att försöka sova, desto svårare tycks det vara? Jo, det är en konsekvens av att man då samtidigt aktiverar kroppen att försöka göra något. Istället är nyckeln att varva ner innan det är dags att sova, att "göra ingenting" och att slappna av.

Men Elna ger ändå gott hopp för den som ligger och vrider sig: -Sönnen är flexibel och det rästar till sig om man inte oroar sig för saken.

De flesta förlorar därför inget alls i prestationsförmåga om man skulle sova upp till två timmar mindre någon gång. Sover man mindre en enstaka natt så kompenserar kroppen det automatiskt med mera djupsömn under nästa natt. Receptet låter därför lika enkelt som klart.

- Ge sömntiden sitt avsatta utrymme och försök slappna av, så kommer sönnen av sig själv, lugnar psykologen sina uppmärksamma åhörare





Tupplurar.

Kan vara bra om de hålls så korta att man inte hamnar i djupsömn, men får inte stjäla av den tid man bör vila under natten. Räkna av tupplurens längd från nattvilan.

Sömnighet.

Är du sömning under dagarna så finns det anledning att tänka till. Det kan bero på att du antingen sovit för mycket eller för lite.

De flesta känner sig trötta och "sega" under den första timmen när de har sovit djupt, något som inträffar efter minst 30 minuters sömn.

Sömnapné.

Den som snarkar kan ha så kallad sömnapné (dvs. att tungan glider ner i svalget och orsakar 100-tals korta andningsuppehåll som delvis väcker en ur sömnen). Dessa personer lider ofta av trötthet under dagarna. Uppskattningsvis 200.000 svenskar är drabbade, många utan att veta orsaken. Försök att sova på sidan istället för i ryggsläge. Hjälpmedel finns att få i form av bettskenor, särskilda maskor och andningsapparater.

Faror med sömnbrist.

Allvarliga symtom av sömnbrist är bland annat försämrat immunförsvar, att

ämnesomsättningen påverkas negativt, liksom ökad risk för depression, stress och utmattning. Andra effekter är (inte helt oväntat) trötthet, sänkt funktionsförmåga och humörpåverkan.

Regelbundna vanor.

Följ kroppens biologiska rytm, som hjälper oss att komma till ro och somna. Det märks bland annat genom att kroppstemperaturen går ned under natten. Var vaken för mätt eller hungrig på kvällen. Att försöka hålla regelbundna tider för sömn och måltider underlättar.

Varför dålig sömn?

Orsakerna kan vara många: stress och oro hör till de vanligaste.

Varför måste vi sova?

Under sömnen får kroppen och hjärnan ny energi. Immunsystemet är mer aktivt. Dagens intryck bearbetas och minnet "uppgaderas". Kroppens celler repareras och byggs upp. Man sover olika mycket i olika perioder i livet, allra mest som barn med kanske 16 timmar per dygn. På ålderns höst kanske man är nöjd med 5-6 timmar, där

Psykologen om tupplurar och sömnapné ...

det också går en allmän komfortgräns för hur lite människan behöver sova över tid.

Så får du bättre sömn.

"Logga av" från din dag. Gå igenom vad du gjort och hur morgondagen ser ut – innan du lägger dig. Undvik att bli upprörd eller känslomässigt berörd innan du ska somna, men gör gärna monotona sysslor. Släck ner på kvällen och ha mörkt i rummet under natten. Se till att sovrummet är tyst och svalt. Fokusera på något lugnande, slappna av – och ta dig tid att sova!

Dagen har betydelse för natten.

Försök hitta balans mellan arbete och fritid.

Ta pauser under dagen då du byter aktivitet, fikar och varvar

ner. Gör en sak i taget. Motionera och försök vara utomhus en stund under dagen. Dagsljuset styr nämligen vakenhets- och sömnhormonerna.

Att sova för mycket.

Det är lika illa att sova för lite som att sova för mycket. Resultatet är att man blir seg och känner sig trött. Stig upp när du ska gå upp. Kroppen har alltid en startsträcka för att varva upp när du har sovit djupt.

Hur länge kan man hålla sig vaken?

De flesta kan klara ½ dygn extra med upprätthållen kapacitet, därefter handlar det mer om att försöka orka hålla sig vaken. Rekordet som Elna Persson hört talas om sägs vara en person som höll sig någorlunda vaken 11 dygn i sträck.



Välkommen till
Novotel Göteborg!



Tel: 720 22 00 www.novotel.se

Stena bygger dykdalb Cumpane gräddar surdeg

FRÅN VÄNSTER TILL HÖGER:

Mia Rydberg
Karl Johans församling
Stefan Ljung K
Key Logistics
Tommy Oscarsson
Intryck reklam
Anders Berne
Dab Domi-Flex AB
Två Gymnasiestudenter
Henrietta Nyberg
Vidare vägar
Anders Berne
Dab Domi-Flex
Lennart Andrén
Gröna Gruppen
Isabelle Andersson
Röda Sten
Björn Lager
Handelsakademin
Lena Leksell
Christiane Edberg
Cumpane
Claes Berglund
Stena
Ann-Louise Hohlfält
Stadbyggnadskontoret
Claes Leksjö
Göteborgs Stängsel & Smide
David Steffensson
Preem
mmm
Nassim al Samarri
La Mama
Thomas Ribbestål
Jesper Lundell
HIGAB
Lennart Fougelberg
Breakwater publishing
Lennart Larsson
Vidare vägar
Pamela
Björn Lager
Ordf. Mäff



Tommy Kembring
Stena
Anders Segerberg
Svenska smörgåstårtsfabriken
Carina Sundbø
Inhaus marknadssupport
Arne Beldau
Engelska gymnasiet
Jessica Nilsson
BitterBritta
Designbyrå
Ulf Sveningsson
Claes Leksjö



MÄFF höll årsmöte en mörk dag i höstas och Stena bjöd till. En del av tysklandsterminalen var upplyst och uppdukad. I entrén blev vi avprickade och avfotograferade. Vid dignande klädställ stampade vi av oss kylan och välkomnades av ordförande och styrelse. Det hälsades och kändes igen. Nya och

gamla medlemmar, huller om buller. Nya medlemmar fick presentera sig, Claes Berglund från Stena Line berättade om utbyggnad och nya båtar. Ann-Louise Hohlfält talade om Göteborgs expansionsplaner och då speciellt Majorna. Ett succéartat framträdande som ble, v en lektion i stadens arkitektur. Ja sedan åt och

drack vi gott, förrättade den annonserade lottdragningen, skapade nya kontakter, byggde nätverk och växlade businesscards. Med en rosafärgad kartong choklad under armen vandrade vi sedan ut i den mörka natten. Älvsborgsbron sken i vinternatten. Majorna var upplyst.

Foto:
Linda Beckmanner
Carina Sundbö





Marie Blixt. Vårdcentralen Majorna

Vårdcentral öppnar för "kundanpassad" service

Företagsam vård

FÖR SNART ETT ÅR sedan genomfördes den vårdvalsreform som gett Göteborgs invånare rätt att välja var man vill få primärvård. För Vårdcentralen Majorna har den nya konkurrenssituationen lett till att man satsar på bredd och tillgänglighet i vården. Patienternas önskemål placeras högt och väntrummet har förvandlats till Drop-in-mottagning.

I DET STORA, MODERNA kontorskomplexet vid älven med Fiskhamnen som granne i kvarteret, har vårdcentralen som förut fanns på Karl-Johansgatan hittat en ny plattform för att ge mänsklig "underhållsservice".

Vårdcentralen i Majorna är en av Göteborgs största, med 16.450 listade patienter. Vid starten i maj 2009 bytte man namn, dels för att markera det nya men också för att verksamheterna numera ska förknippas med sin stadsdel.

- Här vill vi erbjuda en nära, tillgänglig vård när människor behöver det, förklarar Marie Blixt som är verksamhetschef. Hon anlägger något av ett helhetsperspektiv på vårdens uppgift. Genom de tre specialistavdelningarna (allmänmedicin, mödravård och barnavård-

scentral) eller med hjälp av specialister som kommer på besök täcker man in de flesta vårdbehoven på plats. När så krävs finns tillgång till resten av landstingets sjukvårdsresurser, en fördel som vårdcentralens chef gärna framhåller.

Den stora utmaningen är att lyckas lista ut vad patienterna lider av. Ett jobb hon finner stimulerande och fyllt av spännande möten.

- Det bästa med att jobba på en vårdcentral är att här möter vi allt och alla, både vad det gäller åkommor och åldrar. Här finns en väldig bredd, mellan det akut sjuka och mindre allvarliga. Det är den stora skillnaden mot att jobba på en avdelning vid ett sjukhus, där man mest bara möter en sorts diagnoser, menar Marie.

På en av våningarna finns även

en rehabiliteringsenhet med 20-talet medarbetare, vilket får Marie Blixt, som själv har bakgrund som sjukgymnast, att öppna möjligheten för både individer och arbetsgivare att söka hjälp. Än är inte alla koncept färdigutvecklade, men hon kan se både hälsoprofiler, friskvårdsprogram och rehabiliteringsplaner på agendan, beroende på vad som efterfrågas.

Omsvängning i vårdapparaten En anledning till denna tydliga omorientering, till det som på företagsekonoms språk ofta kallas kundnytta och marknadssanpassning, är den stora vårdvalsreform som genomfördes för ett år sedan. Den innebär bland annat att "vem som helst" som uppfyller kriterierna och blir godkänd kan öppna vårdmottagning, men också att varje vårdenhets måste bära sina egna

kostnader.

Utgångspunkt för finansieringen är den så kallade sjukpeng som följer varje vårdtagare. Summans storlek är hemlig för alla parter men påverkas bland annat av ålder och diagnos. I slutänden avgörs alltså vårdcentralernas ekonomi av var människor väljer att söka vård.

Bland synbara förändringar på Vårdcentralen Majorna märks att det traditionella väntrummet nu förvandlats till en Drop-in-mottagning, för att öka patienternas bekvämlighet. Man behöver alltså inte ens ringa i förväg, utan kan bege sig dit under öppettiderna.

Enligt Marie Blixt går det ibland att ana en viss omsvängning i vårdens prioriteringar. När fler människor till exempel söker bot för milda åkommor som förkylning, har läkaren svårare

att säga nej till att skriva ut medicin eftersom patienten, som kund och vårdväljare, kan hävda sin rätt till vård.

På det hela taget är det en ny situation för alla inblandade, vilket ställer krav på nytänkande. Det är dock ingen tvekan om att

Marie Blixt brinner för vårdens uppgift. Och det med en glöd som utstrålar entreprenörens entusiasm:

- Vi är den nära vården och vi ser

hela människan. Utmaningen är att man samtidigt måste vara kunnig i allt. Det är både charmen och svårigheten med jobbet.

I höst utlovas fler öppna seminarier. Bland annat kommer det att handla om rökavvänjning, något som blivit allt mer aktuellt vid många arbetsplatser. Här har vårdcentralen, liksom på flera andra områden, tillgång till specialistkompetens i huset.

**Vi ökar verkningsgraden för
SKF, Volvo, ICA, Stena Line och
J.R. Johnssons
Bleck och Plåtslageri.**

Ring oss på 031-12 71 11
så berättar vi vad vi kan
göra för dig.



idé & information
Bygger passionerade varumärken!
www.ioi.se

Trygg & Säker

- Nätstängsel
- Byggnadssmide
- Järnkonstruktioner
- Allt i reparationer

**GÖTEBORGS
STÄNGSEL & SMIDES AB**
Est. 1954

Fotbogatan 5, 414 74 Göteborg Telefon: 031 - 12 00 85
e-post: info@gstangsel.se
Fax: 031 - 24 06 80 www.gstangsel.se

Effektivare ekonomistyrning



PROKAB

REDOVISNING | SKATTERÅDGIVNING | LÖNESERVICE

Din redovisningsbyrå

www.prokabekonomi.se

Tel vx. 031 639450

kjell.attesten@prokabekonomi.se

Olof Asklundsgata 6-10

Box 321

421 23 Västra Frölunda

PORTERPELLES



café
& catering

Porterpelles café serverar lunch dagligen Vi har även mättande mackor, pajer, sallader och goda bakverk & kakor till kaffet.

... och en massa annat gott!

Välkommen!

HANDELSAKADEMIN

Flexibla • Färgstarka • Kreativa

www.handelsakademin.se

Klippan 1D

Florist
RÖRMOKARE
JURIST
Lantbrukare
FRISÖR
ILLUSTRATÖR
Personlig tränare
SNICKARE

Redo att starta eget?

Välkommen till vårt kontor på Kusttorget,
ring oss på 0771- 62 53 53 eller besök oss
på www.seb.se/startaegget

SEB





TROTS ATT NÄRMASTE lampaffär rymmer lådvis av serietil-
verdade lampskärmar går det
sällan att hitta det som passar
för speciella eller äldre lampor.
Här kommer Skärmateljéns
förmåga att renovera och skräd-
darsy väl till pass. Annorlunda
former, nytillverkade ståltråd-
sramar och utvalda sidentyger
förvandlas snart till rariteter.

För vissa moment och vid ar-
betstoppar finns ett par trogna
underleverantörer i kulisserna,
var och en med sin specialitet.

Den mesta marknadsförin-
gen står Hjördis och Fjanten
för, de båda pigga, sockersöta
yorkshireterierna som från
sin favoritplats i skyltfönstret
orsakar både barnvagnsstopp
och "rollator-rally", som Eva-
Lena skämtsamt kallar det när
ett gäng pensionärer brukar
stanna till.

Utöver lite annonsering har
hon också sprungit runt till
alla el- och lampaffärer, för att
visa sitt kunnande och göra sig
känd.

För att utveckla sig åker hon
på mässor, följer inredning-
sprogram på TV och studerar
trenderna i möbelvaruhus och
på hemsidor.

Eva-Lena delar dessutom med
sig av detta, idag så ovanliga
men gedigna hantverk, genom
regelbundna kvällskurser.

- Det finns faktiskt en del
herrar som kommer och lär sig
sy skärmar, och de brukar bli
populära hemmavid, skrattar
Eva-Lena Westberg medan hun-
darna lägger sig till ro i fönstret
och spanar in nya kunder.

*Eva-Lena Westberg är civilekonomen
som tröttnade på skrivbordsarbetet
och tog tag i ett nyvaknat intresse.
Idag driver hon egen butik och syr
handgjorda lampskärmar till kunder
i både Majorna och övriga världen.
Det är ett hantverk som hon är i stort
sett ensam om. Närmaste konkurrent
finns i Stockholm. Ute i Europa finns
inget sånt här kvar, berättar Eva-
Lena, och förklarar varför utländska
turister brukar upptäcka henne och
tipsar sina bekanta.*



I NORGE KOSTAR måsäg 15
kronor st i butiken.

På restaurangen kostar dom 80
kronor med en liten bit lax till,
och ett pyttelitet salladsblad?

Var man kan köpa detta i
Sverige? där det vid första an-
blick inte verkar finnas några..
är en konst.

En del människor tycks
bemästra den konsten redan
från barnsben. De ser poten-
tialen omkring sig, oavsett

vilka omständigheter
de befinner sig i. Det
gäller att fokusera på
tillfällen och utvä-
gar när möjligheter
uppstår. Som tur för
oss andra så går
det att träna
upp denna
konstart
- gör
det.



Måkeegg

Björn Lager/ Ordf. MÄFF

Det finns oändligt med inspira-
tion att hämta omkring dej. Själv
fick jag en bok i mina händer
som hette Goda Nyheter, som
fick igång mej.

Ständigt hör man: det finns
inga jobb. Ständigt hör man:
snart tar våra resurser slut Ofta
hör man negativa saker i sin
omgivning.

Vissa människor är dessutom
specialiserade på att grotta ner
sig. Det är inte så konstigt att
man ibland tycker att det tar
emot

Men nu kommer en möjlighet.

Vad väntar du på?

Bli en Mäffare, gå med i vår
företagsförening.

Du kommer att träffa intres-
santa skapande personer från
din stadsdel som ständigt
funderar på nya afärsideer. Du
träffar företag som hela dagarna
inte sysslar med något annat än
att skapa nya jobb - du kommer
att stimulera din inre trädgård å
det vildaste.

Nu måste jag ut och plocka
måsäg - 15 kronor st.

Välkommen!



*”Jag kommer aldrig att
pensionera mig”*

*pustar stjärnkocken
över en kopp eftermiddagsespresso
efter att lunchrusningen
precis har lagt sig.*

Mannerström mot nya mål

Leif Mannerström älskar sin konstart. Vid ett rustikt matbord, under restaurang Sjömagasinet's grova bjälkar, sitter mannen som blivit ett med det svenska köket.

Nyligen stod det klart att han ville trappa ner ett hektiskt yrkesliv och sökte en fortsättning för sitt uppskattade gourmetställe. Fullt förståeligt kan tyckas, för en som i våras firade sjuttioårsjubileum.

Inte desto mindre har han tagit ännu ett matställe till sitt hjärta: Kometen, vid Vasagatans korsning med Avenyen. Också det en gammal institution i göteborgskt kulturliv, där han och två kollegor sätter prägeln sedan något år. Den kvinnliga företrädaren var aktiv in i det sista, 91 år gammal. Så det tycks vara svårt att släppa grytorna för kökskonstnärer, med passion för snillrik smak.

Det finns inget som är så roligt som att laga bra mat och få beröm, som han uttrycker saken.

Just nu går planerna ut på att före medarbetaren Ulf Wagner ska få ta över Sjömagasinet. En gång anställdes han som källarmästare på samma inrättning, men har sedan dess hunnit bli förärad egen stjärna i Guide Michelin och driver idag bland annat källarkrogen Basement på Götabergsgatan.

I samband med övertagandet kommer Sjömagasinet att behöva stänga för ett par månaders ombyggnad av köket, där nya bjälklag måste gjutas.

Leif Mannerström är förhoppningsfull om att verksamheten ska kunna fortsätta som hittills. Han känner ett ansvar, även gentemot Göteborgs Stad som lät honom öppna kök i det som var Ostindiska kompaniets lagerhus för 250 år sedan.

Att alla medarbetarna får fortsatt anställning är förstås också en angelägenhet för deras högst aktiva chef.

- Vi har en fantastisk anda här, säger han och tröstar sig med att i framtiden kan han komma och hälsa på så mycket han vill.

Men att driva restaurang

Efter ett liv som krögare med finaste placering både vad det gäller restaurang och renommé, har han tagit sitt beslut. Leif Mannerström lämnar en stor del av sitt livsverk, restaurang Sjömagasinet, men är full av iver över nya projekt. Någon ordinär pensionärstillvaro lär det inte bli tal om. Och politiker med inflytande över menyerna i äldrevården bör hålla tungan rätt i mun.

kräver stort engagemang, och ansvaret för de femtio medarbetarna passerar inte obemärkt, trots glöden i köksregionerna.

- Jag hade aldrig tid med mina barn, förklarar han kort en del av framgångens pris.

Nu hoppas han på mer tid för att resa, att utveckla ett nyfunnet jaktintresse och att få umgås med två fina barnbarn.

Yrkeslivet förblir mindre förändrat på andra plan:

- Jag är inblandad i många företag. Det blir ofta gästspel och korta punktinsatser. Det kommer jag att fortsätta med, säger Leif Mannerström. Och han kryddar med övertygelse:

- Jag är fortfarande på bettet! Detta är min livsstil, att vara krögare och laga mat.

Framgångshistorien lär alltså gå vidare, men i lite lugnare takt och med annan riktning.

Kamp för livsmål

Sedan utbrister han oväntat men med eftertryck:

- Men jag ser inte fram mot ålderdomen, så som den ser ut här i landet. Och jag kan ju säga dig att jag nog kommer ta fram blåslampan och jaga politiker...

Tanken går osökt till det där nya jaktintresset, men nu handlar det om mat och politik. Med växande iver har experten Mannerström sedan 1990-talets slut engagerat sig för äldres möjligheter till bra måltider.

-Det handlar inte om matlådor, för somliga kan inte få mat på annat sätt, säger han. Utan allt hänger på vad man fyller dem med.

- Det var bättre förr när de inte hade alla dessa sparbeting. Och sen är det alla som fattar beslut men som egentligen inte vet något om mat. Så fort man påstår att någon är sakkunnig får jag gåshud.

Lagen om offentlig upphandling är en katastrof i sammanhanget, som leder till allt större



*"De allra bästa svenska köken
är bäst bland de bästa i världen!"*

VI GÖR HELA JOBBET!
Tel: 031 12 47 30
info@kungsstensbyggvaruhus.se

KUNGSSTENS
BYGGMATERIAL & HANTVERKARE

stordrift, tycker mannen som vet hur svårt det är att laga stora middagar där allt ska bli färdigt samtidigt.

- Och alla upphandlingschefer, som kan ha hamnat där efter att ha varit chefer på något storföretag, de borde istället vara lika framgångsrika i köket och vara vana att hålla i en falukorv...

Mästerkocken har svårt att ransonera orden, och ber milt om ursäkt för sin svada. Men han har ingen anledning att vara politiskt korrekt, utan ser med allvar på att det verkar saknas beslutsfattare som tar tag i det som redan sker.

- Alla pratar men ingen gör något utan man skyller på kostnader, att det är för dyrt. Men det handlar inte bara om pengar.

Vår verkliga expert berättar målande om hur han suttit med på stora kongresser i ämnet.

- Där pratas och pratas och dricks kaffe i det oändliga. Men när de gamla i Timrå ville ha påtår till kaffet, eller lutfisk – då är det stopp!

Vårt hjärta klappar för Majorna-Älvsborg



Vi engagerar oss alltid lite extra i de områden där vi bevakar. Det kan vara att vi anställer folk från området eller att vi samarbetar med lokala föreningar. Vi är helt enkelt den personliga aktören som anstränger sig lite extra. Läs gärna om några av våra 150 medarbetare på vår hemsidan.

0771-761 900 – www.cubsec.se
STOCKHOLM – GÖTEBORG – MALMÖ



CUBSEC
BEVAKNING

BEVAKNING – LARMUTRYCKNING – HANDELSTJÄNSTER – PERSONSKYDD – RISKANALYS – UTBILDNING

Receptet – om kocken själv får välja – är istället något mycket mer grundläggande: det gäller att få folk mer intresserade av vad de gör.

- Man säger ofta att "vi har inte resurser". Men vi har så mycket annat som är minst lika viktigt, sådant som yrkesstolthet och engagemang. Det finns så mycket man skulle kunna göra om man bara vill, speciellt i vår bransch.

Lite uppgivet förklarar han att det finns massor med eldsjälar som gör ett fantastiskt jobb ute i köken, men förvandlas till obekväma exempel bland beslutsfattare som fått för sig att mat bara kan tillagas med stordrift.

Men borde inte samma rätt till aptitlig kost gälla inom all offentlig verksamhet, undrar man? Ofta lagas väl maten till både de äldre och skolbarn på samma plats? Leif Mannerström är mindre säker.

- Många gånger är eleverna rätt så förfärliga – de vet bara om snabbmat. De vet inte hur riktiga köttbullar ska smaka, och gillar dem inte.

Det är dock värre för de äldre.

- Eleverna har förhoppningsvis framtiden för sig och kommer alltid att kunna säga ifrån. Men de gamla sitter bara och tar emot. De har myndighetsskräck och vågar inte säga flaskor, menar Leif.

- Jag har pratat med äldre som haft många synpunkter men som för allt i världen bett mig att inte skvallra om att de sagt något. För den som bara får rätt att duscha en gång i veckan är det inte otänkbart att de också kan ta maten ifrån en.

Leif Mannerström sätter dock hopp till ett ovedersägligt faktum, för att lyckas vända utvecklingen:

- Även politiker blir gamla! Har då tiderna förändrats? Leif Mannerström ser tillbaka på sitt liv.

- Man säger att det är svårt för de unga idag. Men det har nog alltid varit svårt att vara ung. När jag var ung pojk och bodde i en rivningsfastighet, så sa jag till mig själv att nu jävlaranamma, jag måste se till att göra något av mitt liv! Då liksom nu fanns det äldre som körde runt i Mercedesbilar, och jag bestämde mig för att en gång skulle jag också göra det.

Det har inte bara varit någon dans på rosor. Köksbanan började till sjöss.

- Då jobbade jag ombord på amerikabåtarna, "under vevaxlarna" som fjärde kock. Jag tänkte att en dag ska jag se till att jag hamnar ovanför vevaxlarna. Så småningom hade jag sedan avancerat från fjärde till andre kock. Det var inte alltid så lätt. Man fick verkligen lära sig veta hut på den tiden – men det var lärorikt!

Idag är arbetslivet något helt annat. Som chef tycker Leif Mannerström att det är självklart att man ska vara hygglig som person och behandla sina medarbetare väl.

Onekligen har han lyckats lära sig ett och annat, denne kökets mästare. I Sverige underskattar vi annars den inhemska kokkonsten, tycker han.

- Vi tror fortfarande att restaurangerna är bättre i Italien. Men de allra bästa svenska köken är bäst bland de bästa i världen! Vi lagar mycket bättre mat generellt sett, men vi har däremot inte samma resurser när det gäller personaltäthet. Eftersom personalen kostar så mycket här, får vi prestera desto mer per person.

Telefonen ringer och fler vill ställa sig på kö för intervju. Med ens påminns Leif Mannerström om tiden som rusar och Stockholmsresan som väntar i ottan nästa morgon. Innan vi får tillfälle att ta ett porträtt från husets hjärta – köket – hinner vi en sista fråga:

Känns det då inte konstigt på det personliga planet att lämna sitt livsverk?

Svaret vittnar om mindre dramatik, men om desto större medvetenhet.

- Det gör mig ingenting att bara lämna, så länge det hamnar i trygga händer, svarar Leif Mannerström lugnt.

- Jag har alltid vetat det: livet har sin gång, och en gång måste man sluta. Men det känns bra att sluta på topp!

Så tillägger han:

- Fast jag skulle aldrig ha kunnat sluta vid sextio. Jag är i högsta grad med i allt jag håller på med.

Den sista glimten blir av en man som skyndar in bakom raten. Men det är inte i någon av de vackra Mercedesbilarna intill, som han säkert kunde ha valt. Leif Mannerström sätter sig i en liten varubil som bär restaurang Kometens namn och rullar hastigt vidare. En tänkvärd bild av en sann konstnär, med siktet ständigt ställt mot nya mål.



Tillfälligt avbrott från vardagen fr 995:-/person!

När du längtar efter avkoppling, tid att umgås och riktigt bra shopping ska du resa på en Tysklands-kryss. Två trevliga kvällar ombord och en heldag i Kiel.

Söndagskryssen - med musikvärd, dans, allsång, frågesport och bingo
Söndagar 14/3-16/5 (ej 4/4 och 2/5) och 19/9-12/12

Gladjazzkryssen - hängivna musiker, improvisation och spelglädje
Utvalda torsdagar 25/3, 22/4, 20/5, 23/9, 28/10, 25/11, och 9/12.

Lustjakten - nöjesweekend med full fart på två dansgolv
Fredagar 12/3-28/5 (ej 30/4) och 10/9-10/12

Shoppingkryssen Gratis buss från terminalen
i Kiel till Citti alla dagar utom söndag.

Boka på www.stenaline.se/tysklands-kryssar,
031-704 00 00 eller hos din lokala resebyrå.
Bokningsavgift vid personlig service.

Stena Line
Making good time™

Motionéra nära jobbet



- ✓ Företagsrabatter
- ✓ Support och rådgivning till varje person
- ✓ Träningspass i direkt anslutning till arbetstiden, morgon, lunch och kväll

Kontakta ingrid.hammargren@motionera.com
för mer information om rabatt för Mäff-medlemmar

motionéra WELLNESS

BANEHAGSGATAN 10, KLIPPAN/MAJORNA. 031 - 42 32 02

MEDLEM- MAR I MAJORNA- ÄLVSBORGS- FÖRETAGS- FÖRENING

24 KVADRAT
Lars Persson
Sockerbruket 5 3 tr
414 51 Göteborg
Tfn/fax 031-12 17 71
Mobil 0735-85 12 34
www.24kvadrat.nu

50/50 SPEL & TOBAK
(KARLENS)
Jane Wiktorsson
Kungsladugårdsgatan 22
414 69 Göteborg
Tfn 031-14 85 70
Mobil 0706-81 79 44
Fax 031-27 70 07

A N SYSTEM AB
Bengt Andrén
Karl Johansgatan 27
414 59 Göteborg
Tfn 031-27 51 50
Mobil 0707-98 10 75
Fax 031-27 70 07

ACTIV HOTELL-
KONFERENSOKNING
Marita och Annika
Karl Johansgatan 100
414 55 Göteborg
Tfn 031-12 42 12

ADELES UNDER
Karl Johansgatan 80
414 59 Göteborg
Tfn/fax 031-26 57 50

AMIES KROPPSVÅRD
Karl Johansgatan 49 D
414 51 Göteborg
Tfn 031-14 14 89

ANTO HÖRSELKONSULT
Anne Lindkvist
Chapmansgatan 2
414 54 Göteborg
Tfn 031-24 25 48
Mobil 0704-95 61
88www.anto.se
ASSA OEM AB

Martin Nilsson
Bruskatan 17
414 51 Göteborg
Tfn 031-704 40 00
Fax 031-14 23 55

ATELJFÖRENINGEN
KLIPPAN
Vladimir Stoces
Banahagsgatan 1 O
414 51 Göteborg
Tfn 031-24 86 67

ATLAS DESIGN AB
Roger Ladow
Box 12124
402 42 Göteborg
Tfn 031-720 96 00
Fax 031-720 96 02
www.atlasdesign.net
AXEL ENGSTRÖM
BYGG AB
Peter Breeding
Klippan 1 C
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 48 80

BEWE BILD
S. Welin/Å. Matsson
Banahagsgatan 1
414 51 Göteborg
Tfn 031-42 12 01
Fax 031-42 12 26
www.bewebild.se

BITTRA BRITTA
Jessica Nilsson
Klippan 1E
414 15
Mobil 0739-59 59 21
www.bittrabritta.se

BLOMSTERSTUGORN
A VÄSTRA
Rune Johansson
Sannaplan 3
414 73 Göteborg
Tfn 031-24 24 55
Fax 031-24 50 35

FOTOGRAF
LEIF BOSTRÖM AB
Leif Boström
Djurgårdsgatan 37
414 65 Göteborg
Tfn. 031-42 44 93
www.leifbostrom.se
BRAX SHIPPING HB
Lotta Andersson
Klippan 3
414 51 Göteborg
Tfn 031-18 32 00
Mobil 0707-65 31 23
Fax 031-18 32 60
www.braxship.com

BREAKWATER
PUBLISHING AB
Charles Lennar
Fougelberg
Sockerbruket 15
414 51 Göteborg
Tfn 031-772 74 80
Mobil 0708-68 45 10
Fax 031-24 58 56
www.breakwater.se

BRÖDERNA
GUSTAVSSONS BYGG
Banahagsliden 2
414 51 Göteborg
www.bgbsnickeri.com

BYGGNOVA
B. Jørgensen/L. Jansson
Banahagsgatan 1 I
414 51 Göteborg
Tfn/fax 031-24 04 06

CAFÉ BRUKET
Banahagsgatan 1 G
414 51 Göteborg
Fax 031-14 00 58
hem.passagen.se/
bruketlunch

CARNEGIE PRÅM II
Susanne & P-O Lagergren
Adolf Edelsvärdsgatan 12
Pråm II
414 51 Göteborg
Mobil 0733-33 55 43
Mobil 0733-33 55 44
www.carnegiepram2.com

COLORHOUSE I
GÖTEBORG AB
www.colourhouse.se

CREACON AB
Torsten Friberg
Fiskehamngatan 8 D
414 56 Göteborg
Tfn 031-775 62 03
Fax 031-775 01 11

CUMPANE
EKOLOGISK
BAKVERKSTAD
Christiane Edberg
Ståthållaregatan 34
414 69 Göteborg
Mobil 0736-38 19 35
Besöksadress:
Mariagatan 17
www.cumpane.coop

DAB-DOMIFLEX AB
Anders Berne
Örlogsvägen 15
426 76 Västra Frölunda
Tfn 031-65 00 60
Fax 031-65 46 80
www.dab-domiflex.se

DELTRONIC SECURITY AB
Ulf Gustafsson
Lantvärnsgatan 4
414 51 Göteborg
Tfn 031-14 08 00
Fax 031-12 88 21
www.brandvarnare.se

EFFKÅ LIVS ICA
Leon Kanter
Kungsladugårdsgatan 15
414 69 Göteborg
Tfn 031-14 94 85
Fax 031-14 22 60
Mobil 0705-28 41 12

E-INTERIÖR AB
Adolf Edelsvärdsgatan 11
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 17 17
Fax 031-12 17 13
www.e-interior.se

EL-MAX
NUTRUNNER AB
George Söderberg
Banahagsgatan 1 A
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 80 17
Fax 031-12 23 89
www.el-max.se

ENGELSKA GYMNASIET
Rektor Björn Toresson
Klippan 1 A
414 51 Göteborg
Tfn 031-301 19 99

EUROASIC AGENCIES AB
Chatarina Svensson
Eva Svensson
Fiskhamngatan 4
414 58 Göteborg
Tfn 031-12 13 24
Fax 031-12 13 34
www.euroasic.se

FOR YOUR LIFE
Malin Einarsson
Slottsskogsgatan 1
414 53 Göteborg
Tfn 031-86 48 00
Mobil 070-759 56 02
Fax 031-86 48 00

GOLVET GÖTEBORG AB
Arne Andrén
Banahagsgatan 1
Tfn 031-42 70 20
Fax 031-24 13 58
www.golvvetgbg.se

GOTHENBURG
CHARTERING AB
Oscar von Sydow
Klippan 3
414 51 Göteborg
Tfn 031-42 83 80
Fax 031-12 30 79
www.
gothenburgchartering.com

GRAFI FOTO
Anna Eliasson
Mariaplan 2
414 17 Göte borg
Tfn 031-14 02 91
Fax 031-14 42 11
www.grafifoto.se

GUDAGOTT
SVENSKA
DELIKATESSER
Stig Jansson/Ola Enbågen
Slottsskogsgatan 42
414 53 Göteborg
Tfn 031-16 49 50
www.gudagott.eu

GUSON INDUSTRI AB
Banahagsgatan 1
414 51 Göteborg
Tfn 031-14 44 45
Fax 031-14 44 82

GÖTEBORGS
BYGGNADSGLAS AB
Douglas Jörgensen
Karl Johansgatan 25
414 59 Göteborg
Tfn 031-24 14 59
Fax 031-24 43 36
Mobil 0707-28 15 13

GÖTEBORGS STÄNGSEL
OCH SMIDES AB
Claes Leksjö
Fotögatan 5
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 00 85
Fax 031-24 08 40
www.gbgstangsel.se
HANDELSAKADEMIN AB
Björn Lager
Lilla Mälteriet
Klippan 1 D
414 51 Göteborg
Tfn 031-704 67 01
Fax 031-14 11 18
www.handelsakademin.se

HANDELSBANKEN
Marie Jakobsson
Box 12033
402 41 Göteborg
Tfn 031-775 63 45
Fax 031- 775 63 40
www.handelsbanken.se

HANDELSBODEN
Nassim Al Samarri
Turbogatan 10 A
417 16 Göteborg
031-300 84 89
0762-52 39 20
Besöksadress: Klippan 1 E

HIGABGRUPPEN
Thomas Ribbestål
Box 5104
402 23 Göteborg
Tfn 031-335 78 00
Fax 031-368 53 53

IDÉ & INFORMATION
Gunnar Dehlfors
Sockerbruket
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 71 11
Fax 031-12 66 70
www.ioi.se

INFRANORDIC
SHIPPING
& FORWARDING AB
Henrik Carlsson
Box 12073
402 41 Göteborg
Tfn 031-333 20 80
Fax 031-333 20 90

INGEMAR JOHANSSON
INGENJÖRSBYRÅ AB
Josefine Hult
Varholmsgatan 2
414 74 Göteborg
Tfn 031-42 75 65
Fax 031-24 87 44

INHAUS MARKNADS-
SUPPORT
Carina Sundbø
Nymilsgatan 1
421 37 Västra Frölunda
Mobil 0736-25 60 02
www.inhaus.se

INSTRUMENTKONTROLL
Lars Pettersson
Varholmsgatan 1
400 40 Göteborg
Tfn 031-24 05 10
Fax 031-24 37 10

INTRYCK REKLAM AB
Tommy Oscarsson
Box 12193
402 42 Göteborg
Tfn 031-775 59 50
Fax 031-24 52 52
www.intryck-reklam.se

JENS MASSAGE
Jens Peter Jensen
Altfolgatan 44
421 46 Västra Frölunda
Tfn 031-69 85 35
Mobil 0705-33 64 69

JILLS SKÖNHET & HÄLSA
Jill Stähle
Såggatan 8
414 58 Göteborg
Tfn 031-13 51 45
www.jills.se

KEY LOGISTICS
Stefan Ljungh
Klippan 1 J
414 51 Göteborg
Tfn 031-301 03 03
Mobil 0766-33 55 00
Fax 031-301 03 09

KIROPRAKTORFIRMA
ANNE-MARIE KARLSSON
Anne-Marie Karlsson
Karl Johansgatan 49 D, bv
414 55 Göteborg
Tfn 031-42 63 39

KIROPRAKTORKLINIK
ANDREAS ERDEGARD
Andreas Erdegard
Karl Johansgatan 49 D
414 55 Göteborg
Tfn 031-13 96 03
Mobil 0733-79 99 87

KIROPRAKTOR'N I VÄST
Agneta Sjöholm
Karl Johansgatan 84
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 56 59
www.kiopraktorn.se

KLIPPAN
KULTURFASTIGHETER
Christer Johansson
Adolf Edelsvärdsgatan 11
414 51 Göteborg
Tfn 031-42 38 40
Fax 031-24 58 55
www.klippan-
kulturfastigheter.se

KLIPPANKOOPERATIVEN
Elvi Johansson
c/o Handpapper Klippan
Banahagsgatan 1 F
414 51 Göteborg

KLIPPANS
BRUKSBÅTSFÖRENING
KBBF
Kalle Uhlebäck
Box 12019
402 40 Göteborg
Tfn 031-22 78 40
Mobil 070-609 61 03

KLIPPANS KONSTCAFÉ
Zeki Celik
Banahagsgatan 1
414 51 Göteborg
Tfn/fax 031-24 79 14
www.klippanskonstcafe.se

KLIPPANS KONSTCAFÉ
Zeki Celik
Banahagsgatan 1
414 51 Göteborg
Tfn/fax 031-24 79 14
www.klippanskonstcafe.se

KLISTRA
SKYLT & DEKAL AB
Jan Gustafson
Karl Johansgatan 41-43
414 55 Göteborg
Tfn 031-24 10 60
Fax 031-24 50 01
www.klistra.se

KONSTNÄRERNAS
KOLLEKTIVVERKSTAD
GÖTEBORG
Mia Frankedal
Banahagsgatan 1 D
414 51 Göteborg
Tfn 031-24 68 13/42 64 94
home.swipnet.se/kkvbg

KONSTRUNDAN I MAJORNA
Lisa Persson, Studio Q
Banahagsgatan 1Q
414 51 Göteborg
Tfn 031-13 37 36
Mobil 0735-75 25 45
www.konstrundanimajorna.se

KRONANS
BLECK & PLÅTSLAGERI
Kaj Eriksson
Banahagsgatan 1 F
414 51 Göteborg
Tfn/fax 031-12 60 19

KUNGSSTENS
BYGGVARUHUS AB
Fotögatan 10
414 74 Göteborg
Tfn 031-12 47 30
www.
kungsstensbyggvaruhus.se

LANARK EKLUND AB
Banahagsliden 5
414 51 Göteborg
DAVID LEGA
Mobil 0735-12 34 56

LINDBERG'S KÖTT&CHARK
Johan Lindberg
Banahagsliden 5
414 51 Göteborg
www.lindebergschark.se

LINDEN I GBG AB
Klippan 1
414 51 Göteborg
LINE UP 4 DANCE
Elisabeth Styrnell
Varholmsgatan 7
414 74 Göteborg
Tfn 031-748 08 45

LOTUS THAI SUSHI KITCHEN
Jan Schmelter
Långedragssvägen 18
426 71 Västra Frölunda
Tfn 031-49 33 30
Mobil 0720-04 19 90

LS KARLSSONS
MARINMOTORER
Leif Karlsson
Klippan 1 G
414 51 Göteborg
Tel 031-24 69 63

LUNDBY PRODUKTION AB
Rolf Eriksson
Fotögatan 2-4
414 74 Göteborg
Tel 031-42 40 80
Fax 031-42 40 89

LUNNEPLAN AB
Bengt Samzelius
Box 4073
426 04 Västra Frölunda
Tfn 031-775 73 00
Fax 031-775 87 40

AB LÅFA LÅS &
FASTIGHETER
Kustroddaregatan 2
414 51 Göteborg
www.lafalas.se
LÖNN'S TRUCKAR AB
Göran Lönn
Karl Johansgatan 142
414 51 Göteborg
Tfn 031-14 50 90
Fax 031-14 47 48
www.lonnstruckar.se

MAJORNAS
PARFYMERI
Ingela Lager
Karl Johansgatan 86
414 59 Göteborg
Tfn 031-12 19 90
Mobil 0707-79 25 98

MAJORNAS
TE & KAFFE KB
Gittan Nordin
Karl Johansgatan 63
414 51 Göteborg
Tel/fax 031-24 26 26

MALINS SKAFFERI
Nya Varvet
Sven Källfelts gata 3
426 71 Västra Frölunda
Tfn 031- 69 19 39
www.malins-skafferi.se

MARIAPLANS
FLORISTER AB
Mariaplan 2
414 71 Göteborg
Tfn 031-12 98 77
Fax 031-14 53 57

MARIAPLANS UR
Mikael Jerkesjö
Slottsskogsgatan 46
414 70 Göteborg
Tfn/fax 031-14 53 57

MASKINFJÄDRAR AB
Rolf Hellqvist
Fotögatan 2
414 75 Göteborg
Tfn 031-12 24 25
Fax 031-42 38 55
www.gotsprings.com

MELHUS FRISKVÅRD
Anne Melhus
Kaväsvägen 2 B
426 70 Västra Frölunda
Mobil 0705-69 45 16
www.melhusfriskvård.se

MELSHIP
Christina Persson
402 41 Göteborg
Tfn 031-85 06 00
Fax 031-85 06 55

MOTIONÉRA
WELLNESS CLUB AB
Ulrika Renberg
Banehagsgatan 10
414 51 Göteborg
Tfn 031-42 32 02
Fax 031-42 32 34
www.motionera.com

NILALI AB
Hans Ekström
Klippan 1 E, 12
414 51 Göteborg
Tfn 031-776 05 48
Mobil 0705-60 89 99

NORDTEC
INSTRUMENT AB
K. Andersson
Box 12306
402 41 Göteborg
Tfn 031-704 10 70
Fax 031-12 50 42
www.nordtec.se

NOVOTEL GÖTEBORG
Jerker Dellblad
Klippan 1
414 51 Göteborg
Tfn 031-720 22 00
Fax 031-720 22 99
www.novotel.se

PIZZERIA DEL PIERO
Jaegerdorffsplatsen
414 51 Göteborg
Tfn/fax 031-14 02 75

POFU
Mikael Bursjö
Karl Johansgatan 74
414 55 Göteborg
Tfn 031-14 94 12
Mobil 0707-36 41 16

POSTEN MEDDELANDE
AB
Susanne Lundmark
Karl Johansgatan 152
414 20 Göteborg
Tfn 031-12 26 41
Mobil 070-980 20 21
www.posten.se

PREEM
JAEGERDORFFSPLATSEN
David Steffensson
Vendum Shop AB
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 02 05
www.preem.se

PUNOS
ELECTRONICS AB
Richard Dyrvold
Knipplagatan 6
414 74 Göteborg
Tfn 031-12 17 30
Fax 031-12 58 46
www.punos.se

RAMANTENN AB
Mikael Olin
Knipplagatan 12
414 74 Göteborg
Tfn 031-42 01 30
Fax 031-42 15 25
www.ramantenn.se

REKLAMHUSET
I GÖTEBORG
Anwar Mehrparvar
Karl Johansgatan 5
414 59 Göteborg
Tfn 031-14 24 33
Mobil 070-401 49 76
www.reklamhuset.net

ROLLANDS
FRUKT & GRÖNT AB
Peter Hoffmeister
Kungsladugårdsgatan 26
414 69 Göteborg
Tfn 031-24 11 99
Fax 031-24 68 47

RESTAURANG
RÖDA STEN
Gabriel Isik
Röda Sten 1
414 51 Göteborg
Tfn: 031-12 00 12
www.rodasten.com

RÖDA STEN
KULTURFÖRENING
Isebell Andersson
Röda Sten 1
414 51 Göteborg
Tfn: 031-12 08 16
www.rodasten.com

SANNA KONDITORI AB
Leif Carlsson
Fridhemsgatan 39
414 73 Göteborg
Tfn 031-12 01 66

SDF MAJORNA
Försörjningsenheten
Henrietta Nyberg
Box 12013
402 41 Göteborg
Tfn 031-365 90 73
Mobil 0736-65 90 55
Fax 031-365 91 52
Besöksadress:
Kustgatan 3 B

SEB KUSTTORGET
Lennart Österström
405 04 Göteborg
Tfn 031-62 26 56
Mobil 070-562 15 98
Fax 031-12 75 27
Besöksadress:
Kusttorget 1-2
www.seb.se

SHELL
Senad Zuta
Karl Johansgatan
414 55 Göteborg
Tfn 031-12 09 69
Fax 031-24 11 00

SILANDERS GRAFISKA
Roger Silander
Box 4183
400 40 Göteborg
Tfn 031-14 88 00
Fax 031-42 18 18
Besöksadress:
Godhemsgatan 44
www.silander.se

SIRA AB
Raimo Sköld
A R Lorents gata 75
414 51 Göteborg
Tfn 031-67 81 00

SJÖBERGET
LUNCHRESTAURANG
Naele Mirgallou
Karl Johansgatan 152
414 52 Göteborg
Tfn/fax 031-14 72 22

SJÖMAGASINET
Leif Mannerström
Adolf Edelsvårds gata 5
402 41 Göteborg
Tfn 031-775 59 20
Fax 031-24 55 39
www.sjomagasinet.se

SKARGARD AB
Anders Samuelsson
Knipplagatan 6
414 74 Göteborg
SKÄRMATELJÉN
Eva-Lena Westberg
Karl Johansgatan 55
414 53 Göteborg
Tfn 031-12 60 18

SOUND
ELEKTRONIKSERVICE AB
Raimo Lindström
Knipplagatan 6
414 74 Göteborg
Tfn 031-14 72 80

SPAR HOTELL MAJORNA
Terese Wibeck
Karl Johansgatan 66-70
414 55 Göteborg
Tfn 031-752 03 03
Fax 031-752 03 99

SPECTRA BILD
Box 4156
400 40 Göteborg
Tfn 031-12 20 25
Fax 031-12 20 85
Besöksadress:
Banehagsgatan 1 B
www.spectrabild.se

STENA LINE
SCANDINAVIA
Claes Berglund
Masthuggsterminalen
405 19 Göteborg
Tfn 031-85 80 00
Fax 031-775 06 73
www.stenaline.se

ULF SVENINGSON
Sockerbruket 33
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 93 90
Mobil 0707-39 88 81
SVENSKA KYRKAN
Carl Johans församling
Mia Rydberg
Carl Johans kyrkoplan 1
414 55 Göteborg
Tfn 031-731 92 11
Fax 031-12 93 09

SVENSKA KYRKAN
Älvsborgs församling
Ingela Flood
Tfn 031-731 87 07
Fax 031-731 87 09
Box 5100
426 05 Västra Frölunda
Besöksadress:
Hagens Kapellväg
www.svenskakyrkan.se

SVENSKA SJÖARKIV AB
Olle Carlsson
Nilssonsberg 22
411 43 Göteborg
Mobil 0705-28 42 90

SVENSKA S
MÖRGÅSTÄRTS-
FABRIKEN
Anders Segerberg
Karl Johansgatan 160
414 51 Göteborg
Tfn 031-12 34 39

SWEGROUP AB
Göran Levin
Banehagsgatan 1 H
414 51 Göteborg
Tfn 031-711 26 00
Fax 031-711 26 55
swedegroup.se
SWEDISH ECOLOGY
Harry Lejgren
Klippan 1 J
414 51 Göteborg
Tfn 031-42 29 30
Fax 031-42 61 98

SVENSK TIDNINGS-
DISTRIBUTION
Hans Österlund
Polhemsplatsen 5
405 02 Göteborg
Tfn 031-62 55 75
Mobil 0734-19 11 01
Fax 031-42 61 98

TEATER MARANG
Bengt Magnusson
Paternostergatan 26
414 67 Göteborg
Tfn 031-24 91 22
Mobil 070- 788 19 92

TRANSPORT-
STYRELSEN
Göteborgs
Sjöfarts-
inspektionsområde
Lillemor Bergman
Banehagsgatan 20
414 51 Göteborg
Tfn 0771-50 35 03
Fax 031-42 27 13

KB VARHOLMSGATAN
Magnus Ahlström
Knipplagatan 10
414 51 Göteborg
Tfn 031-775 95 05
Fax 031-775 95 06

VÄTTERNÄS
FÖRVALTNINGS AB
Glenn Buskens
Box 2517
403 17 Göteborg
Tfn 031-778 12 70
Fax 031-778 12 77
VÄRDCENTRALEN
MAJORNA
Marie Blixt
Skärgårdsgatan 4
414 58 Göteborg
Tfn 031-747 82 40
Mobil 0706-33 06 62
www.vgr.se/
vardcentralenmajorna

WAHLLS
MÖBLER & MATTOR
Marylin Grimsen
Godhemsgatan 6
414 67 Göteborg
Tfn 031-12 00 23

WALLIFY
Ulrica Larsen
Slottsskogsgatan 52
414 70 Göteborg
Tfn 031-715 49 49
Mobil 0708-75 76 43
www.wallify.com

WICKENBERGS
BYGGANALYS AB
Peter Widding
Klippan 1 J
414 51 Göteborg
Tfn 031-704 70 70
Fax 031-704 70 71
www.wba.se

WORK FORCE
SCANDINAVIA AB
Conny Bengtsson
Karl Johansgatan 146
414 51 Göteborg
Tfn 031-14 13 87
Fax 031-14 13 97
www.workforce.nu

YANNICKS KITCHEN
Yannick Karim
Orustgatan 10
414 74 Göteborg
Mobil 0709-45 63 24
www.yannickskitchen.se

**MEDLEMMAR
I MAJORNA-ÄLVS-
BORGS- FÖRETAGS-
FÖRENING**

**Allt du behöver –
utan krångel**

I företagspaketet finns de grundläggande tjänster ditt
företag behöver i den dagliga verksamheten. Det är
enkelt att komma igång och lika enkelt att sköta.

Majorna, 031-775 63 30
www.handelsbanken.se/majorna

Handelsbanken

Nystart: Ger historien ett lyft

KLIPPANKOMPANIET heter en nystartad verksamhet som ska gräva i Majornas och Klippan-områdets rika historia.
- Det finns så mycket som kartlagts men som ligger gömt i arkiven. Vi vill sammanställa det och göra det tillgängligt, säger Sten-Göran Johansson, projektledare.



TILLSAMMANS MED Joel Lager som står för mediakompetensen är målet att ge ut en bok innan projektets slut år 2013, men det finns även en vision om att starta ett Klippanmuseum.

Projektet är tänkt att involvera ett tjugotal långtidsarbetslösa, som bland annat kan tänkas komma att behöva dammsuga Göteborgs stadsmuseums arkiv i jakten på bortglömda fynd. Projektet är privat finansierat med HandelsAkademien som motor och huvudman, men Sten-Göran Johansson inflikar att man kommer att behöva få in sponsorer.

Initiativtagarna hoppas att mer samlad kunskap om Klippan och Älvsborgs gamla fästning kommer att bidra till att fortsätta lyfta området.

- Här finns den dyraste tomten i Skandinavien, berättar han och syftar på Älvsborgs lösen år 1613 som det tog landet Sverige sex år och motsvarande ett helt års inkomster att betala.

Efter att ha fungerat som hamn för Göteborg, byggnad-splats för Ostindiefararna och i modern tid centrum för Sveriges sockerproduktion, föll området tillbaka i skuggan av Älvsborgs-brons uppförande. Det är först på senare år som platsen genom idog utveckling av fastighetsägare och inflyttande verksamheter, åter kan blicka framåt. Nu med hjälp av ännu starkare historiskt stöd.

KLIPPANKOMPANIET är intresserat av att få in iakttagelser från förr och av hur människor levde – så har du något att berätta, hör av dig på telefon 031-7046715.

Vi äger, vårdar
och utvecklar
fastigheter för
Göteborgs Stad

www.higabgruppen.se



FUJI FOTOCENTER

FUJIFILM

**“För företagare som vill att bilder
säljer. Vi producerar dem!”**

Från visitkort, bilder upp till 1x1,5 meter samt flera meter långa banderoller - du väljer.

Frölunda Torg • 031-47 69 00
mail@fotoharry.nu • www.fotoharry.nu

