

NÄRINGSLIVET



Han jobbar för friskare näringsliv

TakeNote utvecklar verktyg för att hantera sjukfrånvaro hos företag SID. 4

MER ATT LÄSA Populär bomässa i Ljungskile | Två franchisetagares vardag
Nya yrkeshögskoleutbildningar i Uddevalla | Besök på årets Näringslivsgala





Att må bättre än bra

JA, UDDEVALLA mår nog faktiskt bättre än bra just nu.

Kommunen, företagandet och staden sjuder av liv.

Framtidstron är stor.

Centrum blir bara snyggare.

Kommunen har också bestämt riktningen att bli den självklara tillväxtmotorn i en utvecklad region.

Det borde glädja varje invånare och företag, likt en affärsplan visar detta en säljambition och vinster i form av attraktion kommer att skapas, tro mig.

MEN FÖR ATT INTE glömma bort oss själva, vi alla som ska göra det möjligt att öka Uddevallas framgång, så måste vi också må bra i företaget och på arbetsplatsen.

Kanske du också vill starta eget som franchisetagare... det mår många bra av och av en händelse blir detta artiklar i tidningen.

...**OCH FÖRRESTEN**, blir det någon Bohusbana med dubbelspår?

Nästa steg är en hearing i riksdagen 6 mars. Då krokas vi arm, företagare och kommun och beger oss till riksdagen för att tala om läget.

Rapport kommer.

Jag hoppas på en god läsning.



ANDERS BRUNBERG, CHEF TILLVÄXTAVDELNINGEN

15,7

Procent av alla företagsledare i Uddevalla är kvinnor.

(Källa: Företagarnas rapport: Företagande i Uddevalla, januari 2018)



FOTO: PETER MULDS

Välbesökt bomässa i Ljungskile

Det är många olika byggprojekt på gång i Ljungskile just nu och i november arrangerade Ljungskile Samhällsförening en mässa om boende och byggande i Ljungskile.

Det är fjärde gången mässan arrangerades och den blev väldigt lyckad med ca 15 utställare och 400 besökare.

– Det som många upplevde som positivt var blandningen av utställare. På plats fanns representanter för de olika byggprojekten och flera lokala företag inom trädgård och inredning, säger Anita Olsson från Ljungskile Samhällsförening.

På mässan presenterades även information om vad som är på gång i Ljungskile när det gäller utveckling, till exempel av hamnen, cykelvägar och aktivitetscenter. Besökarna kunde dessutom ta del av Peter Mulds fotoutställning med fotografier från smultronställen runt om i Ljungskile.

– Vi i Ljungskile Samhällsförening ville med vår mässa visa upp Ljungskile och våra byggprojekt, som klart visar att det finns en stor tilltro på en positiv utveckling av Ljungskile. Det finns också ett stort engagemang bland Ljungskileborna att i samverkan utveckla vår ort på olika sätt, avslutar en nöjd Anita Olsson.

KONTAKTA OSS OM DU HAR FRÅGOR OM NÄRINGSLIVET

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

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

Kontaktuppgifter finns här under.



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

Vad vill du läsa om? Tipsa oss! tillvaxtavdelningen@uddevalla.se

Näringsliv och tillväxt i Uddevalla.



Tillväxtavdelningen

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

Kontakta oss gärna:

- > Anders Brunberg, chef, 0522-69 60 61
- > Sophie Carling, näringslivsutvecklare, 0522-69 61 53
- > Clas Mellby, näringslivsutvecklare, 0522-69 61 89
- > Anneli van Roijen, utvecklare, 0522-69 61 49
- > Helena Henriksson, utvecklare besöksnäring, 0522-69 84 71

Eller via mejl, fornamn.efternamn@uddevalla.se

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

Ansvarig utgivare: Ann-Louise Öhrn, kommunikationschef

Produktion: Kommunikationsavdelningen och Tillväxtavdelningen Uddevalla kommun

Två intensiva dagar på Hållbar blå tillväxt

Tillväxtavdelningen besökte Maritima Klustrets nätverkskonferens Hållbar blå tillväxt i Fiskebäckskil 24–25 januari.

Under två fullspäckade dagar i slutet av januari möttes olika aktörer i Fiskebäckskil för att prata produkter och tjänster i en biobaserad blå ekonomi. Exempel på deltagare var start-ups och entreprenörer inom livsmedel, energi och bioteknik; hållbarhetschefer och affärsutvecklare från företag inom marin teknik, IT, energi och livsmedelsproduktion, samt politiker och beslutsfattare på regional och nationell nivå, med ett intresse för blå näringar och hållbarhetsfrågor.

Det var första gången som konferensen hölls i Fiskebäckskil och bytet av plats verkar ha varit ett lyckat drag. Det innebar bland annat att antalet företag ökade markant vilket ledde till riktigt bra och intressant innehåll. Tyvärr var inga företag från Uddevalla representerade på konferensen denna gången.

En stor del av dessa dagar ägnades åt en form av ”speed-dating” där man via en konferens-app kunde boka in ett inledande 15 minuter långt möte med en annan deltagare. En uppskattad möjlighet som många utnyttjade under konferensen gång.



Under två fullspäckade dagar möttes olika aktörer för att prata produkter och tjänster i en biobaserad blå ekonomi.

Ett av de företag som presenterades var Minesto (minesto.com) med säte i Västra Frölunda. Minesto är ett företag med intressanta lösningar för att skapa el från havsströmmar. Det som andra företag kan lära sig av Minesto är hur man kan ansöka om och få kapital från EU för att finansiera sina projekt. Företaget har nämligen EU:s största finansiering (60M€) inom maritim energi. Förutom energiföretag fanns bland

annat besöksnäring och vattenbruk representerade på plats.

Dag två tillbringades huvudsakligen på Kristinebergs marina forskningsstation. Där presenterades flera spännande forskningsprojekt som många företag skulle kunna utnyttja. Bland annat visade en doktorsavhandling hur besöksnäringen kan skapa nya upplevelser som kunderna är beredda att betala mycket pengar för. ■

Extra många priser på årets Näringslivsgala

Den sista fredagen i januari gick årets Näringslivsgala av stapel på Hotell Carlia i Uddevalla. Över 200 upplädda och förväntansfulla gäster besökte galan för att mingla med nya och gamla kontakter och säklart för att hylla pristagarna.

Nytt för i år, när det gäller priser, var kategorierna Årets förebild och Årets hållbara företag. Årets förebild är ett pris som ska tilldelas en person, företag eller organisation från Uddevalla som genom sina aktiviteter under året visat ledarskap och utgjort en kraft till förändring och utveckling inom sin genre. Personen eller företaget ska vara en sann källa till inspiration som genom sitt arbete inom näringsliv, föreningsliv, ungdomsverksamhet eller för hållbar utveckling visat på innovativ förmåga att påverka många människor. Kategorins allra första pristagare blev filmaren och programleda-

SAMTLIGA PRISTAGARE:

Årets företag: Benders

Årets entreprenör: Magnus Harr, Laxbuktiken i Ljungskile

Årets komet: Robert Larsson, Uddevalla Bryggeri

Årets chef: Ulf Lang, Uddevalla Precisionsindustri

Årets medarbetare: Carina Sävland, RingUp Trestad Mobil Curator

Årets hållbara företag: Upplevelsebolaget

Årets förebild: Joakim Odelberg, filmare och programledare

Årets hederspris: Börje Svenhage, Uddevalla Näringsliv

ren Joakim Odelberg från Ljungskile.

Priset Årets hållbara företag delas ut till ett företag som ser hållbarhet som en fråga för affären och som strukturerat och långsiktigt arbetar för miljömässig, social

och ekonomisk hållbarhet i sitt företagande. Företaget tar ansvar för hur de påverkar människa, miljö och samhälle. Den första pristagaren någonsin i den här kategorin blev naturturismföretaget Upplevelsebolaget.

Galans gladaste pristagare var nog Robert Karlsson och Ulf Lang som både var extra glada och överraskade. Det är två företagsledare vars verksamheter det går väldigt bra för. Uddevalla Bryggeri har bland annat fått in sina produkter på Systembolaget vilket varit väldigt positivt för omsättningen. Och frågan är om de inte växer ur sina lokaler snart? Som en sann ledare hyllade Ulf Lang på Uddevalla Precisionsindustri personalen för företagets framgångar. Under det gångna året har de fått ett antal prestigefyllda ordrar av komponenter till allt mellan ubåtar och satelliter.

Näringslivsgalan arrangeras av Uddevalla Näringsliv. ■

”Vi brinner för att skapa friska arbetsplatser”

TakeNote utvecklar verktyg för att hantera sjukfrånvaro hos företag och kommuner runt om i landet, med målet att öka frisknärvaron hos personalen. Deras erfarenhet visar att genom att aktivt arbeta utifrån den information verktyget ger, går det att reducera sjukfrånvaron med upp till 30 procent.

Enligt arbetsmiljöverket är arbetsgivaren skyldig att förebygga ohälsa på arbetsplatsen. Om de regler som finns angående detta inte följs kan Arbetsmiljöverket ställa krav på arbetsgivaren, och vite kan utdömas. De verktyg som TakeNote erbjuder kan, enligt företagets vd Marcus Fredriksson, hjälpa arbetsgivaren att få en bättre överblick över hälsotillståndet på arbetsplatsen. Det ökar därmed också möjligheten att upptäcka och agera på eventuella varningssignaler i ett tidigt skede.

– Vi brinner för att skapa friska arbetsplatser och för att få de anställda att må bra. Vi jobbar med att tidigt upptäcka ohälsa i organisationen och öka frisknärvaron, förklarar Marcus Fredriksson.

De verktygsmoduler som TakeNote erbjuder kan kombineras efter kunders önskemål. Och företaget strävar efter att det ska vara enkelt att ansluta sig till och arbeta med TakeNotes verktyg. Möjlighet finns även att koppla på en vårdgivare för sjukvårdsrådgivning till tjänsten. I höstas lanserades TakeNotes nya verktyg E-note, för rehabilitering och personaldokumentation. E-note är ett stöd för både HR och chef och säkerställer att ingen information går förlorad vid ett eventuellt chefsbyte.

SIKTAR PÅ NORDISK MARKNAD

TakeNote grundades i Västerås 2006 och tre av företagets fyra anställda arbetar kvar där. Men sedan fem år tillbaka är Uddevalla basen för Marcus. Han förklarar att säkerhet är viktigt för TakeNote och när de för några år sedan byggde om hela sitt system, såg de till att bygga det så att det skulle fungera enligt GDPR. När lagen sedan infördes var de väl förberedda.

– Vi brukar säga att hos oss är GDPR enkelt och arbetsgivare kan känna sig trygga, förklarar Marcus.

Merparten av TakeNotes kunder är medelstora och stora företag samt kommuner. Än så länge har de inga utländska kunder, om man bortser från företag som har personal utomlands, men deras mål är att nå ut till företag och kommuner i övriga Norden.

VILL SPRIDA INFORMATION

I maj kommer SKNT (Sveriges Kommunala Näringslivstjänstemän) att arrangera sin stora årskonferens här i Uddevalla. Här finns en möjlighet för företag att gå in som partner och presentera sina produkter/tjänster för näringslivstjänstemän från hela Sverige. Läs mer om SKNT och konferensen här bredvid.

TakeNote kommer vara partners till konferensen och Marcus tycker att det är ett bra tillfälle att sprida informationen om TakeNote och deras verktyg. De hoppas också på många nya kontakter och möjligheter att ordna företagsaktiviteter tillsammans med kommuner runt om i Sverige.

– Vår målsättning med deltagandet i SKNT konferensen är framförallt att näringslivstjänstemännen ska bli medvetna om oss och sprida informationen vidare. Så den här möjligheten passar oss jättebra, avslutar Marcus. ■

TAKENOTE SYSTEMS AB

Registreringsår: 2006

Antal anställda: 4

Nettoomsättning (2017): 5 178 tkr

Antal kontor i Sverige: 2

Vd: Marcus Fredriksson

Källa: www.takenote.se (190122), www.allabolag.se (190122)





TakeNotes vd
Marcus Fredriksson.



UDDEVALLA – ÅRETS MÖTESPLATS FÖR NÄRINGS- LIVSUTVECKLING 2019

SKNT står för Sveriges Kommunalala Näringslivstjänstemän och är en förening för näringslivstjänstemän i Sverige. I år kommer föreningens stora konferens äga rum på Bohusgården i Uddevalla den 15-17 maj. Temat i år är Kultur och Näringsliv.

Konferensen är en chans för de som arbetar med utveckling och tillväxt i Sveriges kommuner att ”nätverka” och inspireras. Men det är också en möjlighet för våra lokala företag att gå in som partner och få chansen att presentera sig och sina produkter/tjänster för näringslivstjänstemän från hela Sverige.

Besök www.sknt.se för att läsa mer.

Har du frågor? Kontakta gärna:
Näringslivsutvecklare
Sophie Carling
– konferensens projektledare
E-post: sophie.carling@uddevalla.se
Telefon: 0522-69 61 53



Vad vill du läsa om i tidningen Näringslivet?

Har du tips på en nyhet eller ett företag som du tycker att vi borde skriva om? Kontakta oss!
tillvaxtavdelningen@uddevalla.se



Så är det att vara franchisetagare



VAD ÄR FRANCHISE?

Korffattat så innebär franchising att någon (en franchisegivare) har en affärsidé och ett affärskoncept som andra (du) erbjuds ta del av. Franchising är när fran-

chisegivaren hyr ut eller upplåter rätten till sitt varumärke och sina driftmetoder till en eller flera fristående franchisetagare. Franchising är ett enkelt och färdigt affärskoncept med en affärsidé som

redan är testad. Som franchisetagare slipper du oftast flera av de svårigheter och misstag som många nyföretagare tvingas gå igenom på grund av bristande erfarenhet.

NICKLAS KALLBERG: **ELECTROLUX HOME**

”Kontrollera avtalet noga och ta hjälp om du är osäker”

Nicklas Kallberg, en av tre bröder från Orust som driver ett familjeföretag.

Berätta om ditt franchiseföretag?

– Bland annat har vi fyra franchiseavtal med Electrolux Home och butiker i Göteborg, Stenungsund, Varberg och Uddevalla. Butiken här i Uddevalla har 5 anställda, men det händer att våra anställda får rotera lite bland butikerna och täcka upp där det behövs.

Hur länge har du varit franchiseföretagare?

– Jag har alltid arbetat med franchise. Allt började med att min pappa startade bilförsäljning i Stenungsund 1980. Sedan växte det till att även bli biluthyrning som vi drev fram till 2016. När det gäller den här branschen började det med en butik i Stenungsund. Sedan köpte vi in oss i Göteborg och Varberg, och nu senast startade vi den här butiken i Uddevalla.

Ni är flera delägare och franchiseföretagare, hur fördelar ni arbetet mellan er?

– Vi har lite olika ansvarsområden och roller och vi försöker dra nytta av att vi är fyra butiker. Bland annat har vi gemensamt lager och vi försöker arbeta på samma sätt i alla butiker. Jag är delägare i alla butiker och jag är VD för butiken i Uddevalla. Sedan är jag ansvarig för Electrolux Home delen i alla fyra butiker. Men vi får rycka in lite var som när det behövs. I dag har vi ont om personal här i Uddevalla, så då är min bror Michael Kallberg här och jobbar.



Nicklas Kallberg är franchisetagare hos Electrolux Home.

Vilka tycker du är fördelarna med att vara franchisetagare?

– Det är ett starkt varumärke och man har samma affärsmodell i hela Sverige. En annan fördel är framförallt gemenskapen. Att man har kollegor och kan göra gemensamma inköp. Vi har till exempel ett jättebra samarbete med Electrolux Home i Munkedal. Egentligen är vi konkurrenter, men i det här fallet är det inte så, utan vi hjälper varandra.

– När det gäller styrning är vi styrda till en viss del, men vi får ändå göra och bestämma en hel del själva. Sedan har man gemensamma marknadsplaner, kampanjer och sådant.

Har du några tips till de som funderar på att starta franchiseföretag?

– Jag har sett en del dåliga franchiseavtal, så mitt råd är att kontrollera avtalet noga och ta hjälp om du är osäker. Ett annat tips är att kontakta andra franchisetagare, både inom samma kedja och inom andra branscher. För franchise är franchise oavsett bransch, och oftast är det samma saker som man har problem med.

Var det aldrig ett alternativ för er att starta något helt eget när ni sålde biluthyrningsfirman?

– Både ja och nej. Inte just då. Men jag har sett bäge sidor av franchise och har ganska bra kunskap om det, så jag skulle kanske vilja bygga upp en egen franchisekedja någon gång i framtiden. Det hade varit spännande att testa att bli franchisegivare. ■



Marika Ström är franchiseägare hos Svensk fastighetsförmedling.

MARIKA STRÖM: **SVENSK FASTIGHETS FÖRMEDLING**

”Det är ett väldigt skönt och bra sätt att driva företag på”

Marika Ström, mäklare och en av tre lokala franchiseägare till Svensk Fastighetsförmedling. Berätta om ditt franchiseföretag?

– Vi är totalt 10 anställda inklusive oss delägare. Vi har kontor i Uddevalla och Munkedal, men vi arbetar även i Färgelanda, så våra två kontor täcker tre kommuner.

Hur länge har du varit franchiseföretagare?

– Jag var anställd här i 8 år innan jag fick erbjudande om att köpa en del. Jag och Lars-Erik Sparreback gick in som delägare samtidigt för två år sedan. Torbjörn Wernersson, blev färdig mäklare förra året och då gick även han in som delägare.

Ni är tre stycken delägare och franchiseägare, hur fördelar ni arbetet mellan er?

– Lars-Erik är inte utbildad fastighetsmäklare utan han är vd och butiksansvarig. Han sköter personalfrågor och det administrativa, medan jag och Torbjörn är ute och mäklar. Vi är alla med och fattar de stora besluten, men det är Lars-Erik som sköter det dagliga. Vi är tre ägare med olika bakgrunder, idéer, erfarenheter och kontaktnät och vi gör alla det vi är bäst på!

Vilka tycker du är fördelarna med att vara franchiseägare?

– Det är ett väldigt skönt och bra sätt att

BOBUTIKEN I UDDEVALLA AB OCH BOBUTIKEN I MUNKEDAL AB
Franchiseägare: Svensk Fastighetsförmedling
Nettoomsättning (2017): Uddevalla 8 194 tkr, Munkedal 1 065 tkr.
Antal kontor: 2
Antal anställda: 10

driva företag på. Hade jag drivit ett litet mäklarbolag själv, så hade jag fått sitta med allt det andra administrativa och inte haft tid att vara ute och träffa kunder och mäkla. Så för mig innebär franchisekonceptet att jag får göra det jag vill. Jag vill mäkla!

– Sedan får vi stöd från huvudkontoret i Stockholm. Vi har tillgång till IT support och de bästa juristerna. Och mycket är redan klart, det finns en mall och riktlinjer att jobba efter. Givetvis är man styrd till viss del under varumärket Svensk Fastighetsförmedling, men för mig är det bara positivt. Det är ett starkt varumärke och det är förenat med trygghet för både anställda och kunder.

Vi vill även passa på att prata lite med dig Lars-Erik Sparreback som är franchiseägare tillsammans med Marika. Ser du någon annan bolagsform som skulle vara lika bra eller bättre?

– Ser man på mitt eget ägande så hade det inte varit aktuellt att gå in och starta upp en egen mäklarbyrå med få anställda. Där bör alla vara utbildade mäklare. Det går mycket fortare att öka marknadsandelar om man köper in sig i ett etablerat varumärke. Sedan har vi kollegor och vi kan stötta varandra mellan kontoren, det är en stor skillnad och fördel tycker jag. Som jag ser det så är det bara fördelarna med att vara franchiseföretag. ■



BYT KARRIÄR OCH STARTA EGET – SOM FRANCHISSETAGARE!

Den 26 mars arrangerar Franchisetorget och Uddevalla kommun en informationskväll om franchise i Uddevalla. Kvällen är främst till för dig som funderat på att starta eget, men ännu inte tagit steget. Men det spelar ingen roll om du i dag är anställd, arbetslös, egenföretagare eller bara intresserad av att byta karriär. Alla som är intresserade av att veta mer om franchise är välkomna!

Detta är en information- och inspirationskväll som under två timmar ska försöka ge dig en bättre inblick i vad det innebär att starta eget som franchiseägare. Under kvällen informeras det bland annat om vilken support, stöd och utbildning man får som franchiseägare samt vilka avgifter man betalar. Exempel på franchiseägare som söker franchiseägare kommer också presenteras under kvällen.

Enligt Franchisetorget finns det över 700 franchisekedjor (franchiseägare) i Sverige och ca 33 000 franchiseägare som omsätter 260 miljarder kronor och sysselsätter över 138 000 människor.

Tid: 26 mars, kl. 18–20

Plats: Högskolecentrum Bohuslän, Uddevalla

Arrangör: Franchisetorget och Uddevalla kommun

Kontaktperson: Ramona Byrö, projektledare Franchisetorget, 0733-75 59 90.

ramona@franchisetorget.se

KALENDARIUM

INFORMATIONSKVÄLL

STARTMÖTE – ÖVERSIKT OM HUR DET ÄR ATT STARTA OCH DRIVA FÖRETAG

Tid: 12 februari, kl. 18–20

Plats: Nordea, Norra Drottninggatan 8, Uddevalla

Arr: Almi

INFORMATIONSTRÄFF

HUR SÄTTS KOMMUNALA AVGIFTER?

Tid: 13 februari, kl. 7–9

Plats: Stadshuset, Uddevalla

Arr: Företagarna och Uddevalla kommun

INFORMATIONSTRÄFF

NY FÖRETAGARE – ENSKILD FIRMA

Tid: 27 februari, kl. 14–17

Plats: Skatteverkets lokaler, Uddevalla

Arr: Skatteverket

EVENEMANG

JOBBS OCH UTBILDNINGSMÄSSA

Tid: 28 februari, kl. 10–16

Plats: Agnebergshallen, Uddevalla

Arr: Arbetsförmedlingen och Uddevalla kommun



INFORMATIONSKVÄLL

BYT KARRIÄR OCH STARTA EGET – SOM FRANCHISSETAGARE

Tid: 7 mars, kl. 18–20

Plats: Högskolecentrum Bohuslän, Uddevalla

Arr: Franchisetorget och Uddevalla kommun

INFORMATIONSKVÄLL

DIGITAL STORE DAYS

Tid: 4 april, kl. 12–16

Plats: Högskolecentrum Bohuslän

Arr: Uddevalla kommun med ett antal företagspartners

OBS!

INFO OM VÅRA AKTIVITETER:

uddevalla.se/naringsliv/aktivitetskalender

INTRESSERAD AV HUR DINA KOMMUNALA AVGIFTER SÄTTS?

Vill du veta mer om vad som påverkar kostnader för bygglov, miljötillsyn, livsmedelskontroll och liknande avgifter? Då är du välkommen på vårt frukostmöte den 13 februari! Träffa dina kommunala tjänstepersoner från samhällsbyggnadsförvaltningen, bygglov, miljö och livsmedel.



Hur sätts kostnaden för ett bygglov?

Välkomna!

Tid: 13 februari kl. 07:00-09:00 (frukost serveras från 07.00 och mötet startar 07.15). Vi bjuder på frukosten!

Plats: Stadshuskällaren, Stadshuset, Varvsvägen 1, Uddevalla

Anmälan: www.foretagarna.se/uddevalla senast den 11 februari

Frågor? Kontakta gärna:

Sophie Carling, Näringslivsutvecklare
Tillväxtavdelningen, 0522-69 61 53

Kent Andreasson,
Företagarna Uddevalla, 070-513 04 24

Anneli Löfström,
Företagarna Uddevalla, 070-929 24 71

JOBBS- OCH UTBILDNINGSMÄSSA 28 FEBRUARI

Jobb- och utbildningsmessa för både dig som söker personal och dig som söker jobb eller utbildningsplats. Vill du ställa ut på mässan kan du planera in den 28 februari. Anmäl dig på uddevalla.se.

Har du frågor kontakta:

Clas Mellby, Näringslivsutvecklare
Clas.mellby@uddevalla.se,
0522-69 61 89 eller Carina Fransson,
Företagsrådgivare Arbetsförmedlingen,
Carina.j.fransson@arbetsformedlingen.se,
010-486 31 56



Tre yrkeshögskoleutbildningar startar på Högskolecentrum Bohuslän i höst.

HÖGSKOLECENTRUM BOHUSLÄN – DITT LÄRCENTRUM I UDDEVALLA

En yrkeshögskoleutbildning på Högskolecentrum Bohuslän ska leda till jobb! Därför arbetar vi tillsammans med näringslivet för att skapa utbildningar som ger den kompetens som arbetsmarknaden efterfrågar. Utbildningarna är tätt knutna till branschen genom LIA-praktiken där de studerande får arbetslivserfarenhet och ett kontaktnät under utbildningstiden.

Till hösten startar följande YH-utbildningar på Högskolecentrum Bohuslän:

- Marin Serviceingenjör, 425 YH-poäng (2 år)
- E-commerce Product Manager, 400 YH-poäng (2 år)
- Systemutvecklare .NET, 400 YH-poäng (2 år)

Läs mer på www.hcb.se

Bra att veta om upphandlingar och inköp

Vill du sälja dina varor eller tjänster till Uddevalla kommun? Håll utkik efter kommunens aktuella upphandlingar för att inte missa något tillfälle.

Uddevalla kommun använder sig av ett webbaserat upphandlingssystem, Visma TendSign. Du behöver registrera dig som användare av systemet för att ha möjlighet att lämna anbud via detta. Registreringen är kostnadsfri. Vill du inte missa någon av våra upphandlingar

av intresse för dig, kan du även prenumerera på någon av de bevakningstjänster som finns.

Kontakta Karin Ivarsson
Upphandlingschef
Telefon 0522-69 60 59
Eller läs mer på
uddevalla.se/upphandling