

Navets stabila tillväxt skapar bättre affärer

För snart 25 år sedan grundade Göran Hellström företaget Navet AB tillsammans med en tidigare kollega. Navets affärskonsulter skapar sedan dess affärsnytta inom transaktioner, strategisk rådgivning och analys, affärsutveckling och affärssystem.

Vår breda och djupa kompetens erbjuder våra kunder värdefulla tjänster inom alla faser av ett företags utveckling. Vår strävan är att alltid skapa bättre affärer för våra kunder, säger Göran Hellström, CEO och senior partner.

När Navet startades 1989 stod Sverige inför en av de allvarligaste finansiella kriserna någonsin. Det påverkade uppdragsinnehållet och under de första åren lades grunden till ett omfattande och värdefullt nätverk i den finansiella sektorn i Sverige.

– Uppdragen kom i många fall från bygg- och fastighetsbranschen. Vi hade under flera år en ledande roll i en av de större omstruktureringarna inom den branschen - BPA. Ur detta arbete uppstod flera av de idag framgångsrika börsnoterade fastighetsbolagen, medan installationsverksamheten strukturerades kring sin kompetens.

Sedan starten har Navet vuxit stabilt med lönsamhet. Idag bedrivs verksamhet från kontor i Malmö, Lund, Helsingborg, Anderstorp, Göteborg och Stockholm. Omsättningen i koncernen uppgår till ca 50 Mkr och antalet medarbetare till cirka 40. Utöver Navet ingår Industrifakta AB, specialiserade på marknadsanalyser för bygg- och fastighetssektorn, i koncernen sedan 2011.

Hur blir man en framgångsrik rådgivare, Göran Hellström?

– En avgörande faktor är förstås personlig erfarenhet. Genom åren har Navet initierat och medverkat i väldigt många uppdrag. Våra specialistkompetenser och djupa nätverk gör att vi kan skraddarsy våra team helt efter kundens behov. Vi har djup branschkunskap inom exempelvis bygg- och fastighet, livsmedel, logistik, infrastruktur och tjänster.

Navets kunder finns såväl bland familje- och privatägda som offentligt ägda verksamheter och börsnoterade företag. Göran Hellström betonar också hur viktigt det är för kunderna att känna sig trygga i relationen med Navets rådgivare.

– Vi har hög integritet och är noga med sekretess. Det finns givetvis ett affärsvärde för oss i att berätta om våra uppdrag, men vi respekterar alltid önskemål om diskreta, effektiva processer. Genom våra nätverk sker till exempel mycket av vår transaktionsrådgivning i det tysta.

Samtidigt har Navet uppdrag som är



Navet är bl.a. etablerade med kontor i Malmö Börshuset i centrala Malmö

helt officiella. Ett exempel är uppdraget för AB Helsingborgshem. Uppdraget spänner över 2013-2015 och inkluderar såväl strategisk rådgivning som genomförande av transaktioner på i nuläget ca 1 Mdr. AB Helsingborgshem befinner sig i en aktiv period där omfattande om- och nybyggnader ska ske vilka delvis ska finansieras av avyttringar.

ning har tillsammans med uppdrag inom satsningar på affärssystem blivit ännu ett framgångsrecept för Navet. Med en ovanligt bred men samtidigt djup kompetens vinner Navet allt fler uppdrag och dessutom kunder som stannar länge.

Navets fortsatta tillväxt har inneburit etablering av nya kontor i Lund och Anderstorp under 2013. De är båda så kallade instegskonator och bygger på en identifierad efterfrågan på företagets tjänster. Satsningen på Lundregionen sker mot bakgrund av de omfattande ESS- och Maxlab-projekten. Navets största tillväxt de närmaste åren kommer naturligt att ske i Malmö/Lundregionen och man har redan flera uppdrag i pulserande Ideon och Medicon Village.

Etableringen i Malmö skedde under 2010. Anders Hedenskog berättar:

– Vi kände direkt ett varmt välkomnande. Många nya aktörer söker sina egna vägar på rådgivnings-sidan. Där tar vi plats idag och vår resa i regionen har bara börjat. Vi expanderar med hela vår kompetens och söker nu fler affärskonsulter med erfarenhet och plattform i marknaden samt yngre medarbetare som är sugna att arbeta med oss.

Navet har ett brett engagemang inom idrott och Johan Lindell som är senior partner har ett djupt seglingsintresse på elitnivå. Detta innebar i somras att Navet ställde upp i VM i X 35 klassen som

gick av stapeln i Malmö. En hedrande tredjeplats innebar att vårt segel fick en häftig exponering och vi gladdes alla åt framgången säger Göran Hellström.

Navet engagerar sig även i samhällsfrågor och en aktuell fråga för hela Öresundsregionen i nuläget är HH-leden.

– En HH-förbindelse skapar ökad rörlighet på bostadsmarknaden, ökad arbetsmarknadsintegration, större tillgång till utbildning och forskning samt klimatvänliga och effektiva godstransporter. Förbindelsen bidrar helt enkelt till bättre affärer för väldigt många företag och människor, avslutar Göran Hellström.



Anders Hedenskog, partner och ansvarig för fastighetstransaktioner i Öresundsregionen.



Göran Hellström, grundare och CEO.

– Vi tror att vårt uppdrag för Helsingborgshem ska bli startskottet för en ny kundgrupp inom allmännyttan i Sverige. Vår uppfattning är att fler allmännyttor noggrant borde studera Helsingborgs Stad och Helsingborgshems sätt att aktivera och professionalisera allmännyttan, säger Anders Hedenskog, partner och ansvarig för fastighetstransaktioner i Öresundsregionen.

Ett annat fokusområde för Navet är tjänster inom affärsutveckling och affärssystem. Att skapa effektivare företag med hjälp av ekonomi- och verksamhetsstyr-



Navet har ett brett engagemang inom idrott. I somras deltog Johan Lindell i VM i X35 klassen i Malmö och hamnade på en tredjeplats.