



KÖKSMAGI. Helena och Pär Hamberger grundade sitt företag Kitchenwiz (trollkarl i köket) för att höja kvaliteten på vardagsmiddagen.

# Har eget recept för

BILLDAL

**Finkrögarna Helena och Pär Hamberger startade sin middagstjänst för att höja kvaliteten på vardagsmiddagen.**

**Med en trogen kundkrets, fryst sortiment och samarbeten växer Kitchenwiz i en hårt konkurrensutsatt bransch.**

”Vi serverade rådjursadel med tillbehör, medan hemma serverade vi våra barn köttbullar med massa ketchup. Så fick vi affärsidén att hjälpa andra i samma situation att höja kvaliteten på vardagsmiddagen”, säger Helena Hamberger, vd och medgrundare av middagstjänsten Kitchenwiz.

**I företagsparken** Bolsheden i Billdal ligger Kitchenwiz produktionskök. Här arbetar matkreatören och köksmästaren Pär Hamberger tillsam-

mans med sitt kokteam med att förbereda de tre middagsrätter som den här veckan ingår i företagets prenumerationstjänst Already.

”**Detta är ett** restaurangkök men i större skala och vi arbetar som alla professionella kokar gör med ’mise en place’ vilket innebär att vi mäter upp, skalar, hackar, skär alla ingredienser och gör såser så att kunden endast behöver lägga minimalt med tid på tillagning av sina vardagsmiddagar”, säger Pär

Hamberger, köksmästare och medgrundare.

**I stället för** en matkasse får kunderna en matlåda som de hämtar i de mataffärer Kitchenwiz samarbetar med i Göteborg med omnejd.

”Våra kunder slipper passa tider för hemleverans och när de hämtar sin matlåda handlar de också annat som behövs vilket gett mer försäljning åt butikerna vi samarbetar med”, säger Helena Hamberger.

Vid vårt besök lagar Pär Hamberger och hans team också middagsrätten Chicken tikka som paketeras i folieform för det egna frysta sortimentet Backup. Bland de tio rätterna i sortimentet ingår också klassiker som Boeuf bourguignon och Coq au vin på kyckling.

Backup säljs via nätmat-

jättarna Mat.se (numera ägt av Axfood) och Mathem.se (med H&M:s Karl-Johan Persson som delägare) över hela landet. Det frysta sortimentet lanserades för två år sedan och bidrog till att Kitchenwiz omsättning ökade med 38 procent till 7,2 miljoner kronor för det brutna räkenskapsåret som slutade sista augusti 2016, jämfört med året innan.

”**Vi gör hemlagad** mat utan tillsatser som vi sedan fryser in. Vi hade kunnat växa ännu mer om vi lagt till exempelvis fler fiskrätter. Problemet är att det är svårt att få en hög kvalitet på frysta fiskrätter. Då växer vi hellre lite långsammare”, säger Pär Hamberger.

Och en allthårdare konkurrens om matkassen skrämmer inte.

”Det blir bättre med kon-

kurrens. Vi har hittat vår nisch där vi förädlar våra middagslösningar och har skapat en trogen kundkrets. För många stora matkassaföretag är det en stor utmaning att behålla lättroliga kunder”, säger Helena Hamberger.

**Helena och Pär** Hamberger har varit ett par i tjugotvå år och drivit företag ihop i tju-

goett år. ”Jag skulle plugga till jurist, men året innan lumpen arbetade jag i köket på det då nyöppnade hotell Sheraton i Göteborg”, säger Pär Hamberger.

Han har sedan dess lagat mat professionellt både i Sverige och utomlands. Han var köksmästare på finkrogen the Place i Göteborg när han och Helena, som då arbetade med marknadsföring på läkemedelsföretaget Hässle, 1996 fick

möjligheten att ta över restaurangverksamheten på den anrika herrgården Råda Säteri i Mölnlycke.

”När man inte kan göra mer karriär i restaurangvärlden så kommer nog tankar på att starta eget för de flesta”, säger Pär Hamberger.

**Han har även** entreprenörskap i familjen, en av bröderna har startat it-bolag och pappa Lars Hamberger, fertilitetsläkare som utförde Sveriges första provrörsbefruktning, som var med och grundade medicinteknikbolaget Vitrolife.

”Pappa drev inte företag när jag växte upp men jag har nog ärvt hans sätt att grunna på problem och vilja hitta lösningar”, säger Pär Hamberger.

Pär Hamberger drev Råda Säteri i tolv år och verk-



BACKUP. Frysta klassiker utan tillsatser paketeras.



MATLÅDA. Magnus Åberg packar Already, Beatrice Olsson, Max Peterson och Pär Hamberger förbereder maten.

## Di Fakta

### Helena och Pär Hamberger om ...

☀️ **Då var det som bäst:** "2015 när vi renodlat verksamheten så att vår huvudfokus blev att underlätta för våra kunder att få vardagsmiddagar av hög kvalitet men med minsta möjliga arbetsinsats."

☁️ **Då var det tungt:** "2008 när vi lämnade Råda Säteri och tog över ett produktionskök med en befintlig lunchverksamhet. Det var hårt slit för liten

avkastning. Istället borde vi nog ha stängt och satsat fullt ut på vår affärsidé redan från början."

👤 **Så blåser det i branschen:** "Även för näthandeln med mat, som övriga livsmedelsindustrin, ökar fokus på råvaror med hög kvalitet och utan tillsatser. Näthandeln med mat och middagslösningar har en enorm potential, men det gäller att hitta sin nisch."

FOTO SAMTLIGA: BO HÅKANSSON

# att växa

Verksamheten växte från en omsättning på 3 Mkr till 8 Mkr. Man arrangerade alltifrån julbord, bröllop till presidentbesök.

Den amerikanska presidenten George W. Bush åt lunch på Råda Säteri tillsammans med Göran Persson och andra EU-höjdare vid EU-toppmötet i Göteborg 2001 som dock kom att överkuggas av kravaller.

"Vi höll på med förberedelserna i hemlighet flera månader. Att det blev vi var nog bland annat för att vi låg bra placerade mellan Göteborg och Landvetter flygplats", säger Helena Hamberger.

Och köket var hårt övervakat.

"Vita husets kökschef hade inga åsikter om vår mat utan kontrollerade bara så att vi inte försökte lägga gift

## Di Fakta

### Kitchenwiz

■ **Verksamhet:** Middags-tjänst.

■ **Ägare:** Helena och Pär Hamberger.

■ **Omsättning augusti 2016 (brutet räkenskapsår):** 7,2 Mkr.

■ **Resultat efter finansnetto:** 358 000 kr.

■ **Antal anställda:** 7.

■ **Övrigt:** Kitchenwiz sortiment är Å-märkt, vilket är en märkning från konsumentföreningen Åkta vara för att underlätta för konsumenterna att hitta livsmedel fria från tillsatser.

sin verksamhet och starta middagstjänsten Kitchenwiz baserat på sin egen vardag hemma vid köksbordet.

**Omsättningsprognosen** för 2017 ligger på 8 Mkr. Och man planerar för en omsättning på närmare 16 Mkr inom tre år.

"Vi har investerat ett par miljoner i produktionen och förpackningen så vi har kapaciteten att ta nästa steg i vår utveckling. Den stora utmaningen framöver är logistiken och där pratar vi med eventuella samarbetspartners", säger Pär Hamberger.

i maten. Presidenten fick tjugofem tallriker att välja bland", säger Pär Hamberger och skrattar åt minnet.

Men 2008 valde de att sälja

CAROLINE KIEPELS

caroline.kiepels@di.se

08-573 652 96



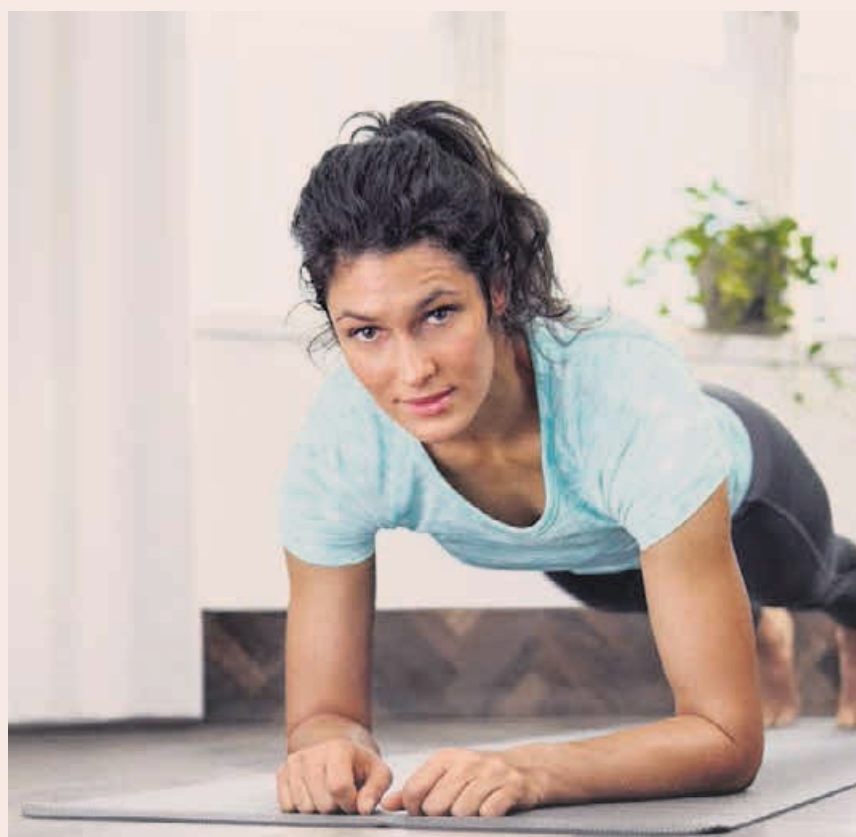
Gasellföretagen bidrar till att skapa nya jobb i Sverige.

För artonde året i rad utser Dagens industri landets mest snabbväxande företag.

Skandia är stolt partner till Di Gasell.

# Tillväxt skapas av friska medarbetare

## skandia:



På tio år har vi på Skandia lyckats halvera sjukskrivningarna bland våra kundföretag. Deras medarbetare har genom vår unika Hälsoförsäkring fått förebyggande hjälp redan innan de blir sjuka. Något som vi alla tjänat på i längden.

Skandia har hyllats av Fortune Magazine för vårt effektiva arbete för friskare arbetsplatser. Det är för att vi tillsammans med våra kunder har förstått att en sund livsstil förebygger sjukskrivningar. Och att tillväxt skapas av friska medarbetare.

Läs mer om vårt förmånliga hälsoerbjudande på [skandia.se/friskaforetag](http://skandia.se/friskaforetag)

**Di Gasell** 

STOLT PARTNER 2017

För mer information om Gasellerna, besök [di.se/gasell](http://di.se/gasell)