

# Presentation - Christian Hedborg

---

Furutorpsvägen 7  
181 90 Lidingö  
Tel.: +47 (0)708 305720  
e-post: [christian.hedborg@nextstrategies.se](mailto:christian.hedborg@nextstrategies.se)  
[www.nextstrategies.se](http://www.nextstrategies.se)  
Född i Bryssel 1 november 1954  
Gift, två vuxna söner



## Utbildning:

Civilekonom, Handelshögskolan 1978

## Verksam i Next Strategies

Grundare och ägare till Next Strategies (Next Development AB) sedan 1995. Venture Management - arbetar operativt med inriktning på utveckling av mindre och medelstora företag i tillväxt som ett stöd till ägarna och företagsledningen.

Specifik kompetens: projektledare, strategi- och affärsutveckling, köp och försäljning av företag, internationalisering, VD att hyra, franchiseutveckling, kapitalanskaffning.

Uppdrag för bl.a. VetFamily AB (VD under uppstartfasen av ett nytt inköpssamarbete för veterinärföretag - pågående); Nonstop Gym, Geneve (styrelse och delägare i lågprisgymkedja - pågående); DinBox Sverige AB (rådgivare/coach och kapitalanskaffning); Brusell Communications (kommersialisering av ny teknologi; Deutsche Biomethanolfabrik (representant för anskaffning av råvara i Sverige); ATG Hästklinikerna (försäljning); Björk & Berries (svenskt varumärke för skönhetsprodukter - medgrundare och styrelse); Teknikdalen i Borlänge (coach till entreprenörer); Michaël Berglund Executive Search (rådgivare för expansion genom licensiering).

Tidigare delägare i bl.a. SkandiaMäklarna AB (fastighetsmäklare), Strand Interconnect AB (mikroelektronik), IWS International OY (fordonselektronik). Ansvarig projektledare för att etablera ett amerikanskt halvledarföretag med tillverkning i Sverige.

Erfarenhet av att ha arbetat med franchiseutvecklingsuppdrag för bl.a. SkandiaMäklarna; Hallbergs Guld; Metro International; Electrolux Home; Fuji; Skandia; Terrakultur; Monark/Cycleurope.

## Profil

Christians roll är ofta att vara projektledare och organisatör som strukturerar och förbereder företag för tillväxt. Att ta hand om affärsutvecklingsprojekt för större företag med fokus på genomförande. Medverka operativt vid generationsskifte i bolag samt att lägga upp och genomföra nya ägarstrukturer för personalägda företag. Planera och genomföra franchiseutveckling och licensiering. Kapitalanskaffning för expansion. Att hjälpa mindre företag med de första internationella kontakterna och kunder.

**Tidigare yrkeserfarenhet:**

- Managementkonsult och partner Consultus AB 1985 - 1994.  
Uppdrag med inriktning på internationalisering av tjänsteproducerande företag.  
Franchiseutveckling. Affärsutveckling - projektledare för nya verksamheter.  
Etableringar på internationella marknader EU och ASEAN-länderna. Management for hire. VD på dotterbolaget Consultus International med ansvar för anslutning av Consultus till det internationella konsultnätverket Allied Consultants Europe - ACE.
- ASG Transport Development AB 1981-1985.  
Internationell försäljning av transportsystem och know-how. Erfarenhet av projektförsäljning i Afrika (arbetat i ett 10-tal länder), Asien och Kina med bl a World Bank, Asian Development Bank, SIDA m fl.
- Linjeflyg AB 1980-1981.  
Flygfrakt - försäljning.
- Snöresor AB 1974-1975 och under studierna.  
Reseledare i Schweiz och Frankrike. Rekrytering och utbildning av reseledare.

**Språk:**

- Engelska och franska flytande. Klarar mig hyggligt på tyska och holländska/flamländska.

**Övrigt:**

- Medverkat som föreläsare för bl a KTH, IFL, IHM, Exportrådet.
- Intresserad av idrott (skidor, tennis), laga mat, resor, Frankrike och båtliv i skärgården.