

# Intervju med vår samarbetspartner

## *ALM Equity*s VD Joakim Alm

**Flera av våra projekt drivs i samarbete med ALM Equity. Både Kvarnen i Uppsala samt Fältskären och Galgvreten i Enköping är projektfastigheter med delad äganderätt. Vi har därför träffat deras VD Joakim Alm för att låta honom berätta mer om deras verksamhet men även om det gedigna samarbetet med Andersson Company.**

Det är onsdagseftermiddag och jag sitter i ALM Equitys besökssoffa. Två minuter innan utsagd tid kliver Joakim Alm innanför dörren och vi sätter oss i ett intilliggande konferensrum. ALM Equitys kontor är relativt nyinrett och osar av ett modernt företag som ligger i framkant – och gärna vill visa det.

Visionen för ALM Equity är den samma nu som vid starten; att bygga upp ett bolag med egna medel som klarar av att växa organiskt. Att hela tiden arbeta riskfritt genom att enbart samarbeta med branschens bästa för att tillsammans utveckla företaget och fastighetsbranschen.

Joakims framtidsförhoppningar är fortsatt tillväxt och möjligheten att göra större projekt. Inte öka utdelningen utan använda tillgångarna till att investera i projekten för att på så vis generera en bra avkastning till ägarna. Så som de själva beskriver sina mål på sin hemsida: ”Maximera det totala försäljningsvärdet för det enskilda projektet och därigenom uppnå en hög riskjusterad avkastning och värdetillväxt i ALM Equity.”

När jag ber Joakim beskriva sina mest utpräglade yrkesmässiga kvaliteter är det inte direkt som svaret kommer. När han sugit på karamellen en stund svarar han till sist ”nyfiken, uppfinningsrik, fokuserad, problemlösare och riskanalytisk.” Ja, blygsam verkar inte vara en av dem - Joakim berättar gärna om sig själv och sitt företagande. Joakims motto är att göra saker nästan rätt och inte exakt fel. ”Vill man göra saker exakt rätt jämt blir det tillslut fel av just den anledningen. Man måste våga göra nästa rätt ibland”, förklarar han.

”Vi ser varje projekt med nya ögon för att kunna se dess fulla potential. Ingenting tas för givet och projektet skraddarsys efter kunders behov. Vi kör inte efter gamla slentrianmässiga vanor. Är det redan gjort gör vi inte det igen, då gör vi istället någonting nytt.”

När de väljer partners till projekten och bolagen är det främst två frågor som står i fokus: vilka är kompetenta och vilka har kapital? Något Joakim summerar till vilka som helt enkelt kan tillföra någonting de själva saknar. Samarbetspartners måste även vara enkla att arbeta med och ha en djup förståelse för visionen med det enskilda projektet. Allt för att skapa ett så friktionsfritt samarbete som möjligt.

Relationen till Andersson Company beskriver Joakim som varm på grund av de många positiva samarbetena. ”Det är ett personligt samarbete och relation eftersom Gunnar tar stort ansvar i allt som sker.”

**Hur skulle du beskriva Andersson Company som samarbetspartner?**

”Andersson Company är väldigt kompetenta och har en lång erfarenhet och kontinuitet. En bra och tydlig ledning där information inte överförs i allt för många led vilket leder till ett problemfritt och förstående samarbete. Vi löser alla problem tillsammans och jobbar mot gemensamma mål istället för att försöka dra vinning av varandra, vilket är a och o för ett gott samarbete. Vår vinst genererar i er och vice versa.” berättar Joakim. ”Ja, förhoppningsvis”, lägger han till och skrattar.

Enligt Joakim är *Kvarnengallerian* i Uppsala det mest intressanta samägda projektet. ”Ett komplext projekt, både konceptuellt och finansiellt, med stor potential. Noga planering och utveckling krävs för att det ska bli så bra som vi hoppas. Går det vägen kan Kvarnen bli Uppsalas mest intressanta och attraktiva fastiget.”

**HANNA THORWID**

[hanna.thorwid@anderssoncompany.se](mailto:hanna.thorwid@anderssoncompany.se)