

ORDER NORDIC

Magasin nr 1 • 2025

INSPIRATION TILL DIG SOM
ÄR KUND HOS ORDER NORDIC

AMER MOHAMMED:

18,3%

tid • hälsa • pengar

STARTSKOTT FÖR
ORDER NORDIC:

MDA

Order Nordic 2025
dagarna
4-5 mars HELSINGBORG



MÄSSREPORTAGE:

Mat-Tina
taste & talk

Innehåll

- Sid 4** Order Nordicdagarna:
En nätverkande mässa
- Sid 8** Vi lanserar vitvaror:
Startskott för MDA
- Sid 10** Wellnessbelysning:
Må bäst med ljus i höst
- Sid 12** C3 – så som kaffe var
menat att smaka
- Sid 16** Healthserien - trygghet i köket,
omtanke för framtiden
- Sid 18** Aktuellt hos Order Nordic

Kontakta oss

Leverans- & besöksadress

Order Nordic AB
Makadamgatan 14
254 64 Helsingborg

Växel: 042-25 23 00

Omslag & mässbilder: Liljas foto

Profilbilder: Mette Ottosson

Mot framtiden!

Det händer något speciellt när människor möts. När idéer korsas, innovationer får ta plats och kreativitet fyller rummet. Just så kändes det när vi öppnade dörrarna till Order Nordicdagarna i Helsingborg. Vårt lager och kontor förvandlades till en egen mässarena, skapad för att utforska en central fråga: hur möter vi morgondagens kund?

På två dagar samlade vi över 50 varumärken, leverantörer och kunder från hela Skandinavien. Lokalerna bubblade av nyheter, relationer och möjligheter – en påminnelse om att framtidens affärer byggs tillsammans.

Vi har under en tid tillbaka sett hur marknaden för MDA växer och det är med stor glädje vi nu inlett vår satsning på vitvaror. Tillsammans med Haier Europe tar vi steget in i en ny era och välkomnar Candy – där italiensk design möter smart funktionalitet. Dessutom introducerar vi Hoover och startar upp med ett dammsugarsortiment som vi är övertygade att ni kommer tycka om. Kika in på vår hemsida eller ta kontakt med din säljare så berättar de mer.

Och vad vore resan mot framtiden utan att lyfta blicken internationellt? På IFA i Berlin blev det extra tydligt. Som en ren vitamininjektion möttes vi av mixad kreativitet och förtjusning – men också av stora frågetecken. Ska nya innovationer som tvättmaskiner med tre trummor, magnetfält som håller maten fräsch utan frost och AI som räddar oss från röda strumpor i vittvätten verkligen bli naturliga inslag i vår vardag? Hoppas ni är lika sugna på att kasta er ut i den spännande framtiden som jag är.



LILLEBIL
HANSSON
redaktör

HELLO BLOW, GLOW & PERFECT SHOW.

WWW.SEVERINSHOP.SE

HELLO POSSIBILITIES
SEVERIN



The
SEVERIN
HAIR DRYER
S-STYLE
SPEED PRO

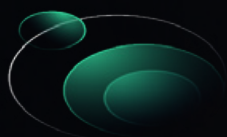


Hue Bridge Pro

Få ut mer av ditt system

Hue MotionAware™

Förvandla Hue-lampor till en rörelsesensor med minst 3 lampor.



Styr belysningen

Omedelbar närvarodetektering med omedelbar ljusrespons. Ställ in valfritt ljus på valfri inställning beroende på tidpunkt på dygnet.

Hue Bridge Pro



REK 1039 kr

Philips Hue WCA A60 E27 2-P PRO KIT



REK
1849 kr

Order Nordicdagarna

– för att tillsammans hitta framtidens affärer

Hur möter vi morgondagens kund? Svaret fick nytt liv när vi förvandlade vårt lager i Helsingborg till en mässarena fylld av innovation, upplevelser och framtidstro.

För 1,5 år sedan bestämde vi oss för att skapa ett nytt sätt att mötas med våra kunder och leverantörer. Vi hade medverkat på många mässor och kände det utmanande att presentera alla våra produkter och varumärken på kort tid. Efter ett brainstormingmöte bestämde vi oss – vi bjuder in till våra lokaler i Helsingborg och gör något nytt. Allt med en central fråga framför oss: hur möter vi morgondagens kund?

Nordens enda hemelektronikmessa

I mars blev visionen verklighet när våra kontors- och lagerlokaler förvandlades till en pulserande mässarena. Under två dagar fylldes de av nyheter, kunskap och kreativa möten. Över 50 varumärken och samarbetspartners deltog – alla med samma vilja att inspirera, stärka relationer och blicka framåt. Kunder från hela Skandinavien reste till Helsingborg och bidrog till att göra Order Nordicdagarna till framtidens mässa.

Rum för framtiden

För att lyfta kreativiteten än mer skapade vi två upplevelserum där framtiden fick testas i praktiken:

Hållbarhetsrummet samlade kunder, leverantörer och studenter för att dela kunskap och konkreta exempel på hur vi kan bidra till en bättre framtid. Diskussionerna blev livliga och inspirerande – en påminnelse om att ingen kan göra allt, men alla kan göra något.

Kafferummet blev en mötesplats för både smaker och samtal. Här tog Melitta med oss på en väldoftande resa genom pour over-tekniken och strax intill bjöd C3 på kaffe från sina välkända perkoloratorer. Kaffets aromer och smaker fick bli en katalysator för nya kontakter och nya idéer.

Inspiration från scenen

Scenen blev en plats för kunskap, skratt och framtidstro. Konferencier Tina Nordström, välkänd Helsingborgare, lotsade oss med värme och energi genom programmet och bjöd på reflektioner tillsammans med vännen Ola Selmén. Tre föreläsare gav sina perspektiv på framtidens handel:

Helena Mattsson visade hur butiker utvecklas i takt med nya kundbeteenden. **Linda Hammarstrand** påminde oss om att kulturen är företagets hjärta och hur passion och värderingar kan bli en konkurrensfördel. **Amer Mohammed**, som med kort varsel hoppade in för Tobias Ahlin, gav oss den där efterlängtnade wow-känslan in i framtiden.

Framtiden är upplevelsebaserad

Amer tog oss med på en resa som var både underhållande och tankeväckande. Med sin bakgrund som innovationschef

inom Stena och digital chef på Coop delade han frikostigt med sig av erfarenheter och lärdomar. Budskapet var tydligt: digitalisering handlar inte om teknik – utan om känslor och upplevelser. Han visade exempel på hur banbrytande innovationer har sin grund i människors behov, som när Netflix förändrade sättet vi upplever film eller Uber hur vi rör oss i vardagen – inte för att tekniken fanns, utan för att någon förstod upplevelsen människor sökte när de väntade på en taxi.

Amer utmanade oss att tänka större:

- Hur kan vi ge kunderna mer tid, bättre hälsa och starkare ekonomi?
- Hur kan varumärken bli mer än produkter – och istället visa människor vad de kan bli?
- Hur kan vi som företag alltid tänka tre år framåt, istället för att fastna i dagens kvartalsrapporter och gurkleveranser?

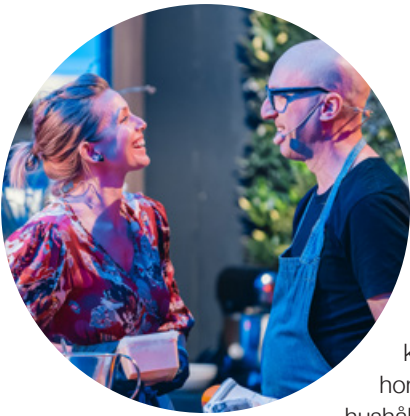
Framtidens vinnare är de företag som vågar förenkla kundernas liv och bygga känslomässiga band. Det handlar inte om att sälja en produkt, utan om att skapa en upplevelse människor vill vara en del av.

Tillsammans framåt

Order Nordicdagarna blev två dagar av möten, inspiration och gemenskap som visade på kraften i samarbete. Bland produkter och varumärken fick vi bygga relationer, stärka förtroenden och skapa nya idéer. För oss står det klart: framtidens shopping är upplevelsebaserad, mänsklig och bygger på starka relationer. Tillsammans med er – våra leverantörer, kunder och samarbetspartners – fortsätter vi att utforska, utveckla och forma framtidens affärer.

**SE FÖRELÄSNINGAR
OCH KLIPP FRÅN MÄSSAN:**





Mat-Tina *taste & talk*

Mellan föreläsningarna höjde Tina Nordström stämningen på scen med sitt alldeles egna Taste & Talk. Tillsammans med kollegan Benny och gäster bjöd hon på aptitretare – samtidigt som hushållsprodukter fick chans att glänsa lite i rampljuset.

Airfryer och aubergine – en överraskning

Tillsammans med kollegan Benny tog Tina sig an auberginen – en råvara som alltför ofta blir trist. För första gången provar de en airfryer:

– Det är ett lite löligt ord att uttala – *Airfryer*. Den är ju rätt så bra, tycker nog ändå vi som är lite gammaldags och inte riktigt hoppar på flörtiga grejer.

– Vi rostade aubergine, som lätt blir svampig och tråkig, som att slicka på en fönsterruta om du gör den fel. Men med airfryern blir det sjukt bra! Vi gamla kockar blev överraskade.

Publiken bjöds resultatet – rostad aubergine med persilja, citron, lök, Nobisås, stenbitsrom och rostad bovete.

Våfflade råakor från Åland

Tina och gästen Jack från åländska Våffelrakan bjöd lite senare på råakor gräddade i Åvikens våffeljärn. Med åtta dubbeljärn



i sin foodtruck våfflar Jack tusentals råakor varje vecka tillsammans med sin kollega Michaela.

– Vi tävlade nyligen i det finska TV-programmet "Menestysresepti" (*ungefär "Finska framgångsreceptet"*) och knep en andraplats. Som ett resultat av detta säljs nu vår färdiga smet i S-marketbutiker i Finland, berättar Jack.

Basen är åländsk Asterixpotatis, röd i skalet och full av stärkelse. Men hur de får smeten att hålla ihop i järnet är hemligt. Tina gjorde såklart rejäla försök i att pressa fram hemligheten. Över stora klickar smör berättar Jack varför valet av våffeljärn föll på Åviken:

– Vi har testat alla järn på marknaden. Åviken håller längst, blir riktigt varmt och släpper laggen perfekt.



SE TINAS TASTE & TALK PÅ:

Doro Aurora. Ett smartare val.



**Livet är nog så komplicerat.
Det bör inte telefonen vara.**

Doro Aurora-serien är framtagen för användare som söker enkelhet, säkerhet och oberoende. Och för deras nära och kära som vill hjälpa till, utan att känna sig som teknisk supportpersonal.

Alla tre modeller har samma kärnfunktioner som t.ex. Doro Secure-knappen, ett förenklat gränssnitt och Doro ClearSound. Däremot skiljer de sig åt i storlek, design och sina specifika utbud av funktioner.



Känn dig trygg med
Doro Secure Button



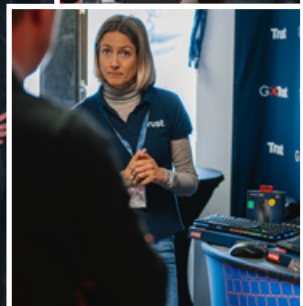
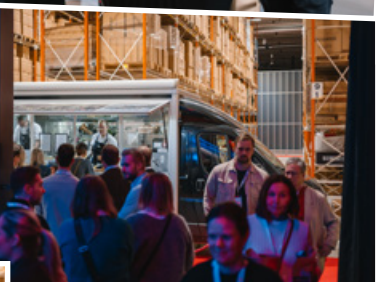
Förenklat användargränssnitt med
hjälpguider och fjärrsupport



Hör mer tack vare
Doro ClearSound

Läs mer på doro.se

doro





WELLNESSBELYSNING:

Må bäst med ljus i höst

Vakna naturligt och prestera bättre

Ett soluppgångsschema hjälper kroppen att vakna långsamt och naturligt.

För minskad stress och få hjälp att ta dagen på bästa sätt.

Maximera din produktivitet

Justerbara kallvita scener och arbetsbelysning ger ett ökat fokus och energi.

För att maximera din prestation under dagen.

Sömn som verkligen återhämtar

Kvällsrutiner skiftar tonen till ett varmare mer dämpat ljus, och hjälper kroppen på att varva ned.

För en bättre återhämtning och energi dagen efter.

Omedelbara besparingar

Smarta lampor kombinerat med sensorer och rutiner minskar onödig energianvändning.

En smart investering både för din plånbok och miljön.

Säkerhet och bekvämlighet

Närvarosimulering, rörelsebelysning och app- eller röststyrning håller hemmet säkert och lätt att hantera.

Få en ökad kontroll och säkerhet kring vad som sker i hemmet, med möjlighet att styra belysningen på distans.

Låt fördelarna bli din nya vardag – njut av en bättre sömn, mer fokuserad arbetsdag och ett ännu vackrare hem.

Ta väl hand om dig, och ha en jättefin höst!

Hälsningar, Hanna Candle, Signify

HANNA
CANDLE
Key account
manager,
Signify



Vad du kommer lägga märke till:

Lugna, mer produktiva morgnar.

Färre eftermiddagsdippar och bättre koncentration.

Skönare kvällar och mer återhämtande sömn.

Omedelbara minskningar i energiförbrukning.

Förbättrad trygghet och säkerhet.

Veckoplan — steg för steg

Dag 1 Installera lampor/strömbrytare och välj dina favoritscener.

Dag 2 Finjustera uppvakningsschemat och morgonljusstyrkan.

Dag 3 Använd en kallvit arbetsscen för fokuserade arbetsperioder. (Mycket och kallvitt ljus är som allra viktigast på förmiddagen!)

Dag 4 Testa kvällsrutinen och notera insomningstid.

Dag 5 Aktivera rörelseljus för trygg och bekväm navigation.

Dag 6 Lägg till närvarosimulering för säkerhet när du är bortrest.

Dag 7 Utvärdera komfort och gör ev. förändringar. Utöka till ett annat rum när du är helt nöjd.



Praktiska tips:

- Börja i liten skala — ett rum i taget.
- Arbeta med flera lager belysning: ambient (allmänt), arbetsljus (uppgifter) och accent (stämning).
- Skapa enkla scener som ger mening i vardagen: Morgon, Arbete, Middag, Film, Natt.
- Använd scheman för att automatisera dina rutiner och må bättre (kallvitt för energi, och varmvitt för nedvarvning)
- Prioritera ställbar vit färgtemperatur för störst nytta.
- Addera belysningen till din röstassistent för ytterligare smidig kontroll.



Essential

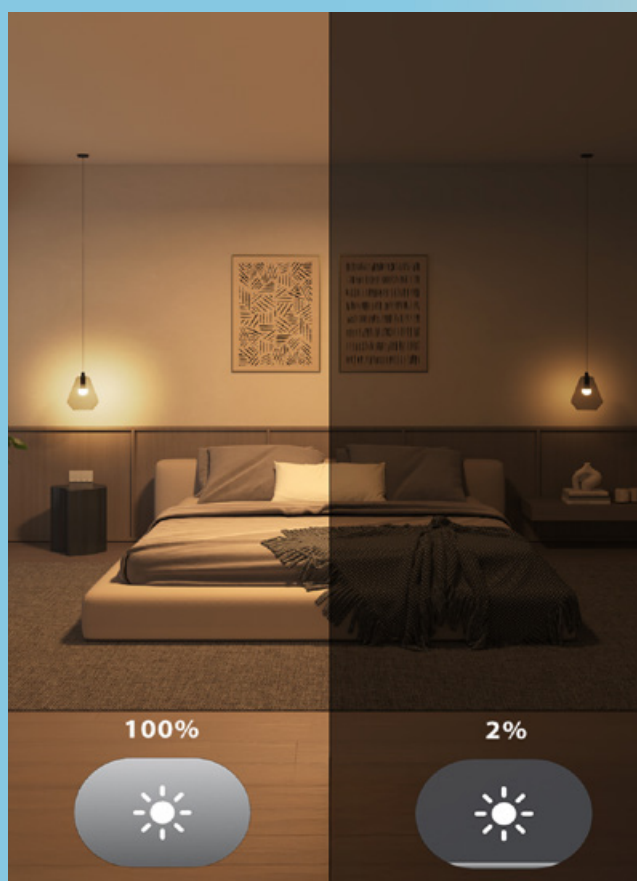
Starta smartare



Enkel tillgång till en värld av smart belysning med Hue

Philips Hue Essential-ljuskälla, i fullfärg och reglerbart vitt ljus som du enkelt kan justera från varmt och mysigt till svalt vitt ljus.

Skapa den perfekta stämningen med smidig dimring, miljontals färger och ett bibliotek av ljusscener som våra experter tagit fram – eller skapa din egen! Kompatibel med alla Philips Hue-produkter.



Hue E
WCA A60
E27 1P

REK
289 kr



Hue E
WCA A60
E27 3P

REK
579 kr



Hue E
WCA
GU10 1P

REK
289 kr



Hue E
WCA
GU10 3P

REK
579 kr



Philips Hue E WCA 806 A60
E27 2-P kit

REK **929 kr**



Värmekuddar, uppladdningsbara

Finns i två storlekar:

45x45cm

60x45cm

Art. nr: A15486

Art. nr: A15488

Inkl. powerbank 5.000 mAh



Hand- och fotvärmare

Art. nr: A15115

Elektrisk nack- och axelvärmare 90x65 cm

6 värmeläge

Art. nr: A15116



**Värmande
nyheter
från Tristar**



Värmefläkt Keramisk

KA-5205 Termostatstyrd 1500W

Art. nr: A15498



Uppvärmd stolsdyna

110X40cm, fleece, 100W

Art. nr: A15489

★ ★ ★ ●
TRISTAR



Bordsgrill
Table chef pirouette
 Art. nr: A15527



Raclette & Fondue
 Art. nr: A15528



Pizzaugn Pro Max 400°C
 Art. nr: A15533
 inkl. pizzasten och spade

Höstnyheter
 fun dining &
 matlagning



Kapselmaskin Latte Pro
 Art. nr: A15551



Glassmaskin Rostfri 1,5l LCD
 Art. nr: 282605

 **PRINCESS®**
 for moments that matter

Startskott för MDA

Det nordiska hemmet är i ständig förändring. Vitvaror har gått från att vara dolda arbetsredskap till att bli en integrerad del av livsstilen. De ska förenkla vardagen, möta hållbarhetskraven och bidra till hemmet som helhet. Det är i denna förändring som Order Nordic nu tar steget in i MDA (storvitt) - en satsning som bygger på långsiktighet, partnerskap och tydliga affärsmöjligheter.

En marknad i förändring

Marknaden för MDA i Norden utvecklas snabbt. Bara kategorin kyl och frys omsatte omkring 5 miljarder kronor under 2024. Tvättmaskiner i Sverige väntas växa från cirka 3,5 miljarder kronor 2025 till över 4 miljarder 2030. Det här är inte bara siffror, det är en tydlig signal om att konsumenterna efterfrågar mer, bättre och smartare lösningar i hemmet.

Candy som startskott

Som startskott på vår MDA-satsning lanserar Order Nordic kyl/frysar och torktumlare/tvättmaskiner från Candy. Två kategorier i hjärtat av det nordiska hemmet, med stor marknadsvolym.

Genom samarbetet med Haier Europe, världsledande inom stora hushållsapparater, blir Order Nordic strategisk partner av Candy i Sverige, Norge och Danmark – vilket ger våra återförsäljare en unik position på marknaden.

När vi väljer Candy som första varumärke gör vi det med omsorg. Candy kombinerar italiensk design med funktionalitet och robust kvalitet, alltid med konsumenten i fokus. Det är ett varumärke som tilltalar brett men samtidigt står för innovation i vardagen – precis det som marknaden efterfrågar.

Möjligheter för återförsäljare

Lanseringen är starten på något större. Vår vision är att bygga en portfölj inom MDA som på samma sätt som vårt SDA-sortiment kombinerar bredd med tydlig profilering.



Vi vill erbjuda allt från små köksapparater till kompletta vitvarulösningar, produkter som gör skillnad i vardagen. Samtidigt säkerställer vi attraktiva prisnivåer som ger god lönsamhet för våra återförsäljare – och ett riktigt bra slutpris som gör produkterna tillgängliga för ännu fler konsumenter.

"Candy har en enorm potential i Norden. Det som gör varumärket unikt är kombinationen av en attraktiv prisbild, snygg design och robusta produkter med smarta funktioner, till exempel tidsbesparande tvättprogram även på standardnivå. För återförsäljarna innebär det ett vasst och skyddat sortiment som inte syns på marknaden i dag, och för Order Nordic och våra partners öppnar lanseringen dörrar till helt nya kundgrupper," säger Anders Larsson, ansvarig säljare på Order Nordic och en av nyckelpersonerna bakom satsningen på Candy.

Framtiden är här

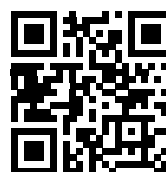
Tydliga trender formar marknaden. Vitvaror förväntas vara mer än funktionella – de ska vara energieffektiva, uppkopplade och estetiskt genomtänkta. Smarta funktioner som appstyrning, automatiska program och energioptimering blir standard och konsumenternas krav ökar.

E-handeln driver på utvecklingen ytterligare. Allt fler konsumenter köper MDA online, vilket innebär att logistik, varumärkeskännedom och den digitala upplevelsen är avgörande i kundresan. Här kan Order Nordic göra skillnad genom att erbjuda våra återförsäljare både produkter och lösningar för att lyckas.

Vi ser också två parallella rörelser: I bassegmentet ökar prispressen, medan premiumsegmentet växer snabbt när konsumenterna söker design, innovation och långsiktigt hållbara lösningar. Det öppnar upp en marknad där helhetsleverantörer kan spela en nyckelroll.

Genom att samla SDA och MDA under samma tak stärker vi inte bara vårt erbjudande - vi stärker våra kunders möjligheter. Vår ambition är att vara en partner som levererar trygg distribution, marknadsstöd och en produktportfölj som skapar affärer både i dag och i framtiden.

Se hela sortimentet här:
Eller kontakta oss på
info@order.se



CANDY

TVÄTTMASKIN PROWASH 700

10 kg • Art nr:A15227



Vitvaror för moderna hem

Ett brett utbud av MDA-produkter och
unika lösningar för familjens vardagliga behov

hOn



C3 - BRYGGD PÅ TRADITION SMAKSATT MED FRAMTID

Så som kaffe var menat att smaka

C3 började sin resa med perkolatorn som förändrade kaffevanorna i svenska hem. I dag fortsätter varumärket att utvecklas med ett bredare kaffesortiment.

Kaffehjärtat i svenska hem

Svenskarna är ett av världens mest kaffedrickande folk och perkolatorn har haft en självklar plats i våra hem i över sextio år. När den slog igenom på 1960-talet blev den snabbt en ikon i köket, älskad för sin fylliga smak och den varma doft som spred sig genom huset.

Under 1970- och 1980-talet var perkolatorn nästan standard i svenska hem, särskilt i mindre städer, på landsbygden och i Norrland där den blev förknippad med gemenskap vid släktmiddagar och fikastunder. Den var också en trogen följeslagare i sommarstugor och på campingar, uppskattad för sin robusthet och enkelhet.

När droppbbyggaren tog över på 1980- och 1990-talet minskade perkolatorns popularitet, men den försvann aldrig helt. I slutet av 1990-talet återupptäcktes den av en ny generation kaffeälskare – och C3 blev varumärket som satte perkolatorn i centrum igen.

Ett varumärke som brygger på framtiden

Likt en perfekt kopp kaffe har C3 långsamt utvecklats och förfinats till något ännu bättre. Genom en omfattande rebranding har varumärket fått en tydligare premiumkaraktär

och en starkare identitet. Den skandinaviska enkelheten finns kvar, men helhetsintrycket har förädlats i varje detalj.

De nya förpackningarna är utvecklade för att spegla känslan av modern kvalitet och göra sortimentet mer enhetligt och lätt att kommunicera i butik. Nya miljöbilder och visuella koncept lyfter fram produkterna i inspirerande vardagssituationer och gör det lättare för konsumenter att se C3 som en självklar del av sitt hem.

Samtidigt har en ny hemsida lanserats som presenterar hela sortimentet i ett modernt uttryck, med fokus på inspiration, tydlig information och en ännu starkare varumärkesupplevelse.

”För mig är ljudet från perkolatorn något alldeles speciellt. Jag minns hur kaffet steg upp i den lilla perkolatorknoppen och hur min mormor och morfar i Dalarna drack sitt kaffe på fat. Det är en doft, ett ljud och en känsla som för alltid är förknippad med gemenskap.”

– Ida Behm, marknadschef Order Nordic

Fler bönor på bordet

Kaffekulturen utvecklas snabbt. Konsumenter vill i dag kunna skapa sin egen baristaupplevelse hemma, med

färskmalda bönor, skummad mjölk och en större variation av smaker. För att möta detta behov lanserar C3 nu två nyheter som kompletterar den ikoniska perkolatorn och breddar varumärkets kaffesortiment.

– Jag blev väldigt glad när Order Nordic för snart två år sedan förvärvade C3, framför allt eftersom dess perkolatorer är en stor svensk ikon. Äran att sedan få vara produktchef för varumärket är enorm. Jag kände tydligt att vi skulle lämna det "gamla" C3 bakom oss, då det bestått av ett brett sortiment med mindre fokus på vad som faktiskt gör C3 speciellt – kaffet, och mer specifikt perkolatorerna, säger Philip Silwer, produktchef på C3

– Med ett nytt och tydligare fokus för C3 började letandet efter nästa framgångsprodukter för kaffeälskaren. Kaffekvarnen och mjölkskummaren var självklara produkter att inleda denna nya resa med. Båda är framtagna för att passa perfekt ihop med våra perkolatorer, både i design och funktion. Kaffekvarnens olika nivåer är särskilt anpassade efter antalet koppar i våra perkolatorer, och mjölkskummaren kommer med fyra unika funktioner som gör mjölken precis så som du vill ha den, fortsätter Philip.

Produkterna

Som varumärke fortsätter C3 att växa och utvecklas med samma grundidé som alltid – att skapa pålitliga produkter för hemmet med design och funktion som speglar den nordiska livsstilen.



Nyfiken på att vara en del av nästa kapitel i C3:s kaffehistoria och upptäcka mer av sortimentet?

Besök order.se eller kontakta oss över en kopp kaffe.



Förvandla mjölk till krämt skum med ett knapptryck och skapa din cappuccino och latte med riktig cafékänsla. Art nr: A15019



Med kaffekvarnen är det möjligt att mala bönorna precis före bryggning och få ut maximal arom och fyllighet. Art nr: A15015

Health-serien

– trygghet i köket, omtanke för framtiden

Köket är hjärtat i hemmet där vi samlas, skrattar och lagar maten som håller ihop vardagen. Men vad blir resultatet när nyttiga och bra råvaror tillagas i köksprodukter som innehåller ämnen som hotar både vår hälsa och miljön?

För mig är köket mer än bara en plats där vi lagar mat, det är hjärtat i hemmet. Det är där vi samlas, pratar om dagen som gått och delar både vardag och fest. Jag vill känna mig trygg med att det jag sätter på bordet inte bara är gott, utan också tillagat i produkter som är säkra för min familj och hållbara för vår miljö.

Så började resan

När jag först hörde talas om PFAS, de så kallade "evighets-kemikalierna", blev jag orolig. Ska verkligen något så farligt få finnas i våra köksprodukter, där vi lagar maten vi delar med familj och vänner? Vi lägger tid och pengar på att köpa bra råvaror, och ändå riskerar vi att tillaga dem i produkter som kan avskönda kemikalier. Det kändes fel och därför bestämde vi oss på Champion för att göra något åt det.

Redan 2022 gick vi på Champion med i projektgruppen PFAS POPFREE Industri, där vi tillsammans med aktörer från olika branscher bestämde oss för att göra skillnad. För oss blev det självklart att ta itu med de produkter som är allra närmast oss i vardagen – non-stickbeläggningar på köksprodukter.

Det var inte lätt. Många fabriker förstod inte vad vi efterfrågade. Vi insåg att vi som företag måste våga ta

ansvar, stå på oss och utbilda våra leverantörer om varför det här verkligen spelar roll. Här har vår produktchef för egna varumärken, Philip Silwer, varit en avgörande drivkraft. Med sitt engagemang och sin kunskap har han drivit arbetet framåt och varit en nyckelperson i utvecklingen av våra produkter med PFAS-fria beläggningar.

Första steget – vår air fryer

Till slut tog vi fram vår allra första produkt med beläggning utan PFAS, en air fryer. Gensvaret från våra kunder, var tydligt: trygghet och hälsa i köket betyder något. Det blev startskottet för ett långsiktigt arbete där vi vill visa att man inte behöver välja mellan säkerhet och funktionalitet.

Vi ser att allt fler konsumenter börjar vakna och ställa frågor om vad deras produkter egentligen innehåller, men det behövs mer. Det krävs både medvetna val från dig som konsument och modiga beslut från oss som tillverkare. Tillsammans kan vi göra skillnad.

Health-serien – nästa steg

Nu tar vi nästa steg med vår Health-serie, vaffeljärn, smörgåsgrill och paninigrill, alla med PFAS-fria beläggningar men med samma smidiga non-stick-prestanda som vi är vana vid. För mig handlar det inte bara om produkter, utan om tanken bakom: att veta att vi gör bättre val, både för hälsan och för framtiden.

Vår roll i branschen

Vi vet att vi inte kan förändra världen över en natt. Men vi kan vara en röst, en drivkraft, och ett exempel för andra i branschen. Genom Health-serien vill vi visa att det går att tänka om när det gäller köksprodukter. Det här är inte bara en ny produktlinje, utan en del av en större resa. En resa mot kök som är trygga, hållbara och fyllda med omtanke, precis så som vi vill att våra hem ska vara.

Vill du veta mer om vår resa och upptäcka hela Health-serien? Läs mer på order.se och låt oss tillsammans, oavsett om du är kund eller leverantör, lyfta frågan och ta fram produkter för kommande generationer.

På nästa sida kan ni läsa mer om Healthserien, där produktchef Philip Silwer berättar om det långsiktiga tänket i produktlinjen för Champion hem- och hushållsprodukter.

Text:
ISABELL
HALLGREN



Konsumentmedvetenheten ökar

De senaste fyra åren har vi arbetat intensivt med den viktiga PFAS-frågan, vilket för drygt två år sedan resulterade i vår första lansering: en airfryer med PFAS-fri beläggning. Sedan dess har vi i princip bytt ut hela vårt aktiva sortiment (den sista



TV4 uppmärksammade PFAS på våffeldagen och oroliga konsumenter hörde av sig. Slutkundens krav skapar förändring!

produkten anländer i november) till beläggningar utan PFAS.

Trots att vi bytt ut våra produkter till samma eller bättre produkt och till samma priser, upplever vi att effekten från slutkunden dröjt. För att få till en verklig förändring krävs konsumentmedvetenhet. Jag är därför otroligt tacksam över att TV4 lyfte denna fråga på våffeldagen i mars. Telefonerna började ringa direkt och oroliga kunder undrade vad deras våffeljärn egentligen innehöll. Vid den tidpunkten hade vi lösningen, men leveransen blev inte klar i tid. Det är därför vårt stora nöje att nu kunna erbjuda PFAS-fri beläggning på våra våffeljärn, smörgåsgrill och paninigrill i vår nya Health-serie. Produkterna är fortfarande de vältestade favoriter som våra kunder uppskattat i flera år, men beläggningen har utvecklats för att uppfylla våra nya krav kring PFAS. Därför har samtliga produkter fått nya artikelnummer.

Text:
PHILIP
SILWER



Våffelskålsjärn Health
Dubbelt 1000W
Art nr: A13445



Våffeljärn Dubbelt 1600W
Art nr: A13446



Smörgåsgrill Multi
22x12cm 750W
Art nr: A13442



Paninigrill Pro 2in1 med
bordsgrill 2000W
Art nr: A13447

Samma
modeller
- nytt art.nr.



ORDER  NORDIC

Platinum på hållbarhet

EcoVadis har gett oss sin högsta utmärkelse, Platinum. Det betyder att vi tillhör de 1% mest hållbara företagen i vår bransch globalt. Vi är förstås väldigt stolta, men mest av allt ser vi det som ett kvitto på att vårt långsiktiga hållbarhetsarbete fungerar.

Fira hösten med oss

 **CHAMPION**

-15%

på hela sortimentet

Ange kod: **CHAMPION2025**

i meddelanderutan i kassan
www.order.se

Gäller 8/10 t.o.m den 15/10 (kl. 23.59)

Aktuellt

hos Order Nordic

Läs mer på
order.se



Ny försäljningschef:

Välkommen Johan Hall

Vi är glada att välkomna Johan Hall som ny försäljningschef på Order Nordic. Johan har över 20 års erfarenhet från försäljning och inköp, bland annat inom telekombranschen hos distributörer, tillverkare och återförsäljare. Närmast kommer

han från GP Batteries, där han de senaste åtta åren lett försäljningen och varit med i lanseringen av varumärket Aqilla. Han drivs av att bygga starka team, utveckla affärer och skapa långsiktiga kundrelationer. Som hallänning med familj i Falkenberg kombinerar han yrkeslivet med fritid i häststall, skidbacke och på tennisbanan – alltid med samma energi och framåt driv. Med sin breda erfarenhet och stora engagemang ser vi fram emot att ta nästa steg på vår resa tillsammans.

Officiell, fullvärdig D-Link-distributör



Vi har tecknat avtal med D-Link och blir därmed en fullvärdig, officiell distributör för den nordiska marknaden. Avtalet innebär bästa möjliga förutsättningar att erbjuda D-Links breda sortiment till konkurrenskraftiga priser – både till nya och befintliga kunder.

D-Links produkter riktar sig till såväl konsumenter som små och medelstora företag. Sortimentet sträcker sig bl.a. från routrar och MESH-nätverk till switchar, WiFi-lösningar samt avancerade nätverksprodukter för företag.

Ny KAM i Finland:

Välkommen Teemu Lehto

Nu stärker vi vår närvaro i Finland med Teemu Lehto som ny Key Account Manager.

Teemu har mer än 25 års erfarenhet inom hemelektronik och är välkänd i branschen, inte minst som "Mr Panasonic". Han brinner för teknik, affärer och långsiktiga samarbeten – och på fritiden hittar man honom gärna med motorcyklar, jetskis eller i renoveringsprojekt på sommarstället med labradoren Unski vid sin sida. Med bakgrund som både entreprenör och försäljningsproffs har han en unik förståelse för både leverantörers och kunders behov. Hans passion för att följa den snabba teknikutvecklingen gör honom till en stark drivkraft i att utveckla Order Nordics erbjudande på den finska marknaden.



Maku

KITCHEN LIFE

Köksredskap för hemmakocken

Nu lanserar vi MAKU – med produkter för dukning, bakning och matlagning. Funktion och design för matglädje i vardagen. Så snygga att de gärna får ligga framme...



Kontakta oss för mer info om hur sortimentet kan passa in hos er.

D-Link®



Utökat sortiment hos Order Nordic!



Ett starkt och friskt nätverk möjliggör för människor och företag att skapa högproduktiva miljöer och engagerande, störningsfria digitala upplevelser.

I fyra decennier har D-Link arbetat med att förbättra den digitala tillvaron för individer och verksamheter med säkra och tillförlitliga nätverksprodukter och -lösningar. Upptäck dem på dlink.com



Smidigt sätt att få internet! Routern G530V2 med stöd för 5G NR och AX3000 Wi-Fi 6 ger internet med hög hastighet på platser med begränsad eller obefintlig fast bredbandsanslutning.

NYHET! Order Nordic är nu officiell, fullvärdig D-Link distributör i Norden.

#HOOVER

4-i-1 madrass- dammsugare

Eliminerar bakterier, mögel
och dammkvalster på djupet

HMC5

Beat & Roll
Vakuum
UV-ljus
Torkfunktion

PERFORMANCE THAT LASTS 

NYHET: Vevradio

En kompakt och pålitlig nödradio – laddas via USB,
solcell eller vev. Håller dig uppdaterad med radio, ger
ljus med inbyggd ficklampa och har SOS-signal för
nödsituationer. Art. nr: A15213

-15%

på hela sortimentet

Ange kod: **CHAMPION2025**

i meddelanderutan i kassan

www.order.se

Gäller 8/10– 15/10



Läs mer på champion.se

 **CHAMPION**