

Anna Malm Bernstein

08.12.2020



Efter en framgångsrik karriär inom läkemedel, bioteknik och verkstad med fokus på människor, kommunikation och internationell varumärkesprofilering har Anna Malm Bernstein ägnat de senaste tio åren åt professionellt styrelsearbete. Där har hennes bakgrund och person bidragit till framgång för en rad företag.

Styrelseproffs med fokus på affärer och starka varumärken internationellt

Det var ingen slump att Anna Malm Bernstein hamnade inom läkemedelsindustrin efter sin examen på KTH.

Hennes mamma hade arbetat på apotek och redan som elvaåring hade hon med ung energi och vetgirighet sökt efter ett botemedel mot cancer i en skoluppsats.

Även om Anna hade viss fallenhet för matematik, och gillade kemi, märkte hon redan under sitt examensarbete på Astra i Södertälje att forskning inte var hennes grej. Examen som ingenjör med inriktning mot kemi blev en naturlig ingång till läkemedelsindustrin, men som marknadsförare och produktchef. Efter åtta år inom life science och hälsovård anställdes hon 1993 på Pharmacia som blev PharmaciaUpjohn några år senare.

- Jag tyckte om att arbeta med människor och kommunikation. Och det blev min passion tillsammans med att bygga internationella affärer och starka varumärken. Under tio år på Pharmacia fick jag arbeta i en miljö där företagsnamnet ändrades gång på gång. Där lärde jag mig hur viktigt produktvarumärket är, säger hon.

Här var hon också divisionschef för läkemedel inom blodproppsområdet och profilerade och positionerade bland annat läkemedlet Fragmin för att sätta namnet på världskartan.

Nästa steg var Medivir. Det är ett intressant svenskt läkemedelsföretag som utvecklar innovativa

cancerläkemedel. Hon var också vd på medtechbolaget Carmeda.

Mötet med människor

Anna är vital som person och genuint intresserad av att träffa människor, både professionellt och privat.

- Det är min övertygelse att det är i mötet mellan människor som allting sker, vare sig det handlar om nya innovations- eller affärsidéer. Även när det gäller förändring eller att genomföra arbetsuppgifter hänger allt på människor och deras kunskap och motivation.

I sin profession är Anna affärsmässigt driven med en rejäl dos av ambition och entusiasm. Fokus på mål, försäljning och strategi har kommit naturligt för henne. Att bidra till att hjälpa människor och långsiktig hållbarhet kännetecknar hennes arbete. Som ledare står hon för tydlig kommunikation, delegering och coaching. Det är en nyckel till modernt ledarskap.



”Under tio år på Pharmacia fick jag arbeta i en miljö där företagsnamnet ändrades gång på gång. Där lärde jag mig hur viktigt produktvarumärket är.”

Anna Malm Bernsten

Årets projektledare

Annas kombination av affärer, kommunikation och ledarskap uppmärksammades och några år innan hon fyllde fyrtio blev hon en del av Ruter Dam 1998. Målet för chefsutvecklings- och mentorprogrammet är att få fler kvinnliga chefer på hög nivå i stora företag. Här var Carl-Henric Svanberg hennes mentor som då var koncernchef för Assa Abloy. När han behövde en person med Annas kompetens och erfarenhet i ledningsgruppen lockade han över henne till det svenska låsföretaget.

- Nu kom jag till en helt annan bransch. Steget kan verka långt men det var spännande att vara med i ett nytt sammanhang där affärer, strategi, människor och varumärke samspelade, säger hon.

På Assa Abloy var Anna medlem av ledningsgruppen och ansvarig för börsbolagets internationella

varumärkessatsning. En viktig motor i hennes arbete var integreringen av över hundra företag som hade förvärvats sedan 1994. En del av det arbetet var Volvo Ocean Race 2001-2002.

Havskappseglingen pågick under närmare nio månader och var ett av världens största medieevent. I samband med tävlingen arrangerade företaget kringaktiviteter för medarbetare och kunder i tio hamnar där båten lade till. Anna ansvarade också för en ledarskapsutbildning för 1 000 ledare inom Assa Abloy i världen. Projektet blev så framgångsrikt att hon utsågs till Årets projektledare 2002 av Svenska Projektakademien och det fick också en utmärkelse för bästa sponsorprojekt alla kategorier i Sverige samma år.

Långsiktighet och hållbarhet

En av storägarna i Assa Abloy, Gustaf Douglas, hade mött Anna i samband med styrelsemöten och sett henne i aktion. Det gjorde att hon blev aktuell som ledamot i styrelsen för Belysningsföretaget Fagerhult som stod inför en internationell expansion. Det var ett hjärteuppdrag för Anna från 2003 till 2014.

- Styrelsearbete var inget jag hade tänkt på innan dess, men jag är glad och oerhört tacksam för att jag fick möjligheten att delta i och lära mig av arbetet i Fagerhults styrelse. Det var en öppen och givande diskussion där alla kom till tals. Allt vi diskuterade var långsiktigt och hållbart med stor omsorg om både företaget och människorna. Det uppskattade jag, säger hon.

Uppdraget öppnade dörrarna för Anna som professionell styrelseledamot.

Sedan dess har hon arbetat som styrelseledamot i en lång rad av företag som bland annat bioteknikföretaget Probi, medtechbolaget Nolato, läkemedelsbolaget Medivir, Arcam som producerar 3D-skrivare och som styrelseordförande i konsumentföretagen Björn Axén och Oatly. Idag är hon främst verksam i styrelserna för Pågengruppen och medicinteknikbolaget CellaVision. Hon arbetar även som strategisk konsult i andra bolag.

- Jag uppskattar styrelsearbete för att det ger mig möjlighet att bidra med det jag kan. Det är en förmån att få vara med och utveckla strategier, bygga affärer och skapa starka varumärken internationellt. Det är särskilt motiverande och jag känner stolthet över att få vara med och bidra till att svenska bolag expanderar och hävdar sig i en internationell konkurrens.

När Anna valdes in i styrelsen för Oatly 2012 stod det klart för henne att företaget behövde göra något åt sin marknadskommunikation.

- Jag var mitt i målgruppen men kände inte till Oatlys produkter. Det är särskilt svårt med ompositionering av varumärken, men jag insåg att havremjölken kunde verkligen gå från att vara en nischprodukt till att bli en mainstreamprodukt för alla som mår om hälsan och miljön. Under min tid som styrelseordförande lade vi om strategin, professionaliserade kommunikationen och gjorde helt nya förpackningar.

Vi rekryterade också en ny vd som förstod hur vi skulle skapa ett nytt livsstilsvarumärke. När vi lanserade startade stormen i mjölkdisken. Men det var aldrig vår avsikt att reta upp mjölkproducenterna. Vi ville kommunicera tydligt att det fanns ett nytt alternativ som kunde användas

på samma sätt som mjölk men var ett bättre val för människan och miljön. Vår transparenta och tydliga kommunikation gav oss snabbt ett starkt konsumentstöd och framgången har fortsatt sedan dess baserat på samma strategi, kommunikation och värdegrund som vi skapade då, säger hon.



"Petra har varit ett ovärderligt stöd i livets olika skeden."

Anna Malm Bernstein och Petra Lundqvist

Arbete på distans

Anna har som så många andra arbetat på distans från fritidshuset på Gotland under coronapandemin. Även om hon tycker att det är begränsande att inte få träffa människor har omställningen till digitala möten gått bra.

Under de senaste månaderna har hon främst arbetat som konsult med en rekonstruktion av två bolag i Sydafrika.

- Det har varit en svår och komplex uppgift, men det har gått bra trots att jag aldrig träffat någon av människorna som jag har haft att göra med.

I styrelsen för familjeägda Pågengruppen har man under pandemin lagt märke till att företagets försäljning av bröd har ökat på grund av hemarbetet och tryggheten med förpackat bröd. I Airinum, där Anna är adjungerad i styrelsen, resulterade coronakrisen i en rekordförsäljning på gott och ont. Det lilla bolaget producerar trendiga ansiktsmasker av hög kvalitet som tagits fram som skydd vid luftföroreningar.

- Där blåste lagret slut på nolltid. I styrelsen har det gett en hel del arbete kring varumärkes- och leveransfrågor. På det personliga planet har coronakrisen också påverkan så klart. Min stora passion är att resa, uppleva nya miljöer och träffa nya människor, vilket lär få vänta ett tag. Nu får jag till exempel träffa min spanskalärare via internet istället för på plats i Spanien.

Ett annat stort intresse sedan början av åttiotalet är vin. Hon har utbildat sig till sommelier på Restaurangakademien och har en egen vinkällare som tillfredsställer hennes samlarlust som hon kan ha ärvt från sin pappa.

- Jag uppskattar verkligen att njuta av ett riktigt gott vin tillsammans med andra. Det går i perioder vad jag gillar. För några år sedan var det vita viner från franska Sancerre som gällde. Idag är jag mer inne på 'hard core riesling'. Jag är en riktig mineralitetsnörd. Det är också därför som jag gillar champagne och rött vin från spanska Priorat, säger hon.

Anna tycker att det är inspirerande att se hur till och med vinprovningar nu kan hållas via nätet och faktiskt på så sätt möjliggöra att fler intresserade ute i landet kan få uppleva kontakten med både kända och okända vinproducenter.

Även om Anna är driven och van att utveckla saker professionellt och privat har hon också lärt sig att ta hjälp av andra som kan bidra med sin kompetens.

- Jag har länge haft en oerhört bra relation till min bankkontakt på Ålandsbanken. Petra Lundqvist har alltid ställt upp och trott på mig. Hon och hennes team har guidat mig när det gäller olika sorters bankärenden. Både privat och för företaget. Petra har varit ett ovärderligt stöd i livets olika skeden, säger hon.

Även Annas barn är numera kunder i Ålandsbanken. Det är ett tecken på att hon har uppskattat det personliga bemötandet. Med långsiktiga relationer och förtroende kommer man långt. Då får man hjälp den dagen man behöver det.

Text **Anders Ström** Foto **Viktor Fremling**

3 råd för bra styrelsearbete

- Skilj på rollerna och hantera frågorna där de hör hemma. Oavsett om det är frågor för den operativa ledningen, styrelsen eller ägarna.
- Se till att ha ett öppet klimat i styrelsen så att det blir bra diskussioner där olika argument kommer fram så att styrelsen till slut kan bli enig.
- Var öppen och transparent.