



CARL LUNDGREN  
*försäljningsdirektör/delägare, Ystad Salskjöbad, YSB, Ystad:*

*Vad för bar du valt att bli medlem i MPI?*

– Jag har inte någon tidigare erfarenhet från mötesindustrin, men förstår ändå vikten av internationella nätverk. Jag anser att MPI är ett av de mest övergripande nätverken med stor geografisk spridning. Jag tror att MPI kan ge mig svaren på många av de frågeställningar jag dagligen ställs inför, både genom utbildning men också genom den erfarenhet som finns i nätverket. Vi jobbar långsiktigt med att sätta YSB och Ystad på kartan och då ser jag internationell närvaro som en självklarhet.

*Vilka är dina förväntningar?*

– Vidga mitt kontaktnät, varumärkesbyggande, möjligheter att utbyra erfarenheter, lära mig mer om mötesindustrin men också att inspireras av andra människor. Mitt mål är att inte fastna i gamla mönster utan att jobba för förändring. Jag tror att det är viktigt att vara ödmjuk samtidigt som det krävs ett engagemang och en gemensam vilja till att förändra och fortsätta utveckla den här industrin, detsamma gäller för nätverk som MPI.

*Vad kan du bidra med?*

– Jag tror att jag med min tidigare erfarenhet inom försäljning och finans kan se saker på ett annorlunda sätt. Kanske kan jag komma med nya idéer och förslag till förändring. Att våga samarbeta och arbeta tillsammans med sina konkurrenter är viktigt eftersom det inte handlar om det enskilda företaget utan om att förstå samband som i slutändan ger oss alla fler och större affärer. Mötesindustrin behöver förnygas, det är dags att det kommer in lite nytt blod. Tillsammans med andra likasinnade tror jag vi har mycket att göra för att kunna fortsätta utveckla mötesindustrin. ■