

Erik Silfverberg ny VD för Celab Communications AB

Den 10 augusti tillträdde Erik Silfverberg som ny VD för Celab Communications AB. Med bred erfarenhet av ledarskap, teknikutveckling, innovation och affärsutveckling får han ett tydligt mandat från Celabs ägare Tången att vidareutveckla bolaget och leda företaget in i nästa utvecklingsfas i en tid då marknaden för verksamhetskritisk kommunikation står inför stora förändringar.

Erik Silfverberg har en lång bakgrund från teknikintensiva verksamheter och har bland annat haft ledande roller inom Husqvarna Construction Products, där han arbetat som R&D-chef och hållbarhetschef. Han har också varit VD för HaloSep inom Stena Metall och har under 2026 arbetat med koncernövergripande utveckling inom AI på Qamcom Group.

Som VD för Celab blir hans uppdrag att tillsammans med organisationen bygga vidare på Celabs befintliga styrkor och utveckla verksamheten, erbjudandet och bolagets position inom verksamhetskritisk kommunikation.

Mats Sernvik, som lämnar rollen som VD, kommer även fortsättningsvis att vara engagerad i Celab genom en roll i Tångens bolagstyrningsmodell.

- *Erik kombinerar ett starkt tekniskt kunnande med erfarenhet av att utveckla verksamheter. Celab har en stark grund i sin kompetens, sina kundrelationer och sin position på marknaden. Vår ambition som ägare är att skapa förutsättningar för bolaget att fortsätta utvecklas. Vi har stort förtroende för att Erik tillsammans med organisationen kan ta vara på potentialen och leda Celab vidare i nästa fas, säger Anders Nygren, affärsområdeschef på Tången.*

Marknaden för verksamhetskritisk kommunikation genomgår en teknisk omställning. Traditionell radiokommunikation kompletteras i allt större utsträckning av bredbandsteknik, video, data och nya digitala tjänster. För Celab innebär utvecklingen både nya tekniska möjligheter och ett fortsatt behov av att kunna omsätta teknik till lösningar som fungerar i kundernas operativa verklighet.

- *Celab ska fortsätta vara en partner som förstår både tekniken, kundernas verksamhet och de utmaningar de står inför, och som kan hjälpa kunderna att fatta rätt beslut även när förutsättningarna förändras. Teknikskiften kan innebära utmaningar, men ny teknik skapar också nya möjligheter. Det väsentliga är hur vi kan anpassa den nya tekniken efter våra kunders behov och omsätta potentialen i konkret nytta. Jag ser stora möjligheter att stärka den förmågan ytterligare under de kommande åren, säger Erik Silfverberg.*