



**Lena Remahl  
blev folkets  
förebild** SID 7



**Hotellchefen  
prisar finans-  
stöd** SID 7



**Våtservetten  
en vinnare  
framöver** SID 3

# NORRLANDS Barometern

1/2013



EN TIDNING MED KOLL PÅ KONJUNKTUREN I NORRLAND

WWW.NORRLANDSFONDEN.SE

## NORRLAND VÄNDER UPPÅT

Norrlandsfondens nya och unika konjunkturrapport som bygger på ett samarbete med Konjunkturinstitutet visar på att det vänt upp-

åt i fyra av de fem nordliga länen. Visserligen kvarstår den svaga konjunkturer men en ljusning av läget kan utläsas av siffrorna.

"Den starkaste förbättringen rapporteras det om i Västerbotten", noterar Lars-Olov Söderström i sin analys av rapporten. SID 2-3



Norrlandsfondens Lars-Olov Söderström och Vitecs Lars Stenlund fortsätter samarbetet. "Jag ser inte varför vi inte ska prata med Norrlandsfonden när vi letar efter finansiering. Dom är ju bra!", konstaterar Stenlund vars Vitec i dag återfinns på Nasdaq OMX. SID 7



### Internationell lansering nära

D-Flow gjorde en omstart i inkubator och nu lyfter deras försäljning utomlands. SID 6

# 32

Nettotalet för Västerbottens detaljhandels förväntade försäljningsvolym kommande kvartal, ökar från Q4 2012: 8 till Q1 2013: 32.

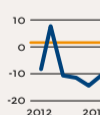
SID 2-3

### Framtidstron stärks i Norrlands näringsliv



Konfidensindikatorn stiger i Norrland för första kvartalet.

### Trendbrott i lågkonjunkturer lyfter norra Sverige



4 län av fem visar ett positivt trendbrott.

### Skilda verkligheter i norrländska företag



Tjänsteföretagen i Norrland utvecklas positivt.

Byggföretagen i norr upplever en försämring.



## Uppsprickande molntäcke för tjänstesektorn i Norrland

Fler prognoser hittar du på [norrlandsfonden.se](http://norrlandsfonden.se)



Topplån för företag sedan 1961



VÄSTERBOTTENS TILLVERKNINGSINDUSTRIS FÖRVÄNTNINGAR PÅ PRODUKTIONS-VOLYMEN KOMMANDE KVARTAL, NETTOTAL. FRÅN Q4 2012: -13 TILL Q1 2013: 54.

**-42** Den norrbottenska tillverkningsindustrins bedömning av orderstocken faller, netttotal. Q4 2012: 0, Q1 2013: -42.

**25** Privata tjänstenärningar i Jämtland stärks. Netttotal över verksamhetens utveckling senaste kvartalet ökar från Q4 2012: 2 till Q1 2013: 25.



"I samtliga fem län var de privata tjänstenärningarna mer nöjda med verksamhetens utveckling under det senaste kvartalet, jämfört med vad de var vid föregående mätning."

# LEDARE

vd Lars-Olov Söderström

## Nya prognoser för Norrlands näringsliv

Välkommen till första numret av Norrlandsbarometern. En tidning om näringslivet i Norrland och inte minst konjunkturen i de nordligaste länen.

Via ett samarbete med Konjunkturinstitutet kan vi presentera nya kvartalsprognoser för just Norrland och de nordliga länen var och ett för sig och i de olika branscherna. Dels här i tidningen, men kanske framförallt på vår webb som är tillgänglig dygnet runt alla dagar i veckan.

Den här nya Norrlandsbarometern känns viktig för oss av flera skäl, det kanske viktigaste är att vi i dag verkar på en allt mer volatil marknad där det blir allt mer affärskritiskt att kunna se strukturella trender och synliggöra regionala skillnader för att kunna fatta framåtsyftande beslut.

Förhoppningsvis kan de här siffrorna ge en mer mångfacetterad bild av svenskt näringsliv och kanske på sina håll bjuda på oväntade resultat. Det är viktigt för oss på Norrlandsfonden att öka kännedomen om de nordliga länen näringsliv för fler, inte minst för andra investerare och intressenter som vill hitta nya spännande möjligheter.

Vi ser det också som en viktig uppgift för oss att lyfta fram de goda historierna, företagen och företagarna som visar vägen och vågar satsa på framtiden.



"Mer affärskritiskt att se strukturella trender"

# Ett tydligt trendbrott i fyra av fem län

LULEÅ. De norrländska företagen har vänt uppåt. Norrlandsfondens nya konjunkturrapport, som analyserar siffror framtagna av Konjunkturinstitutet visar att konfidensindikatorn stiger från -14 sista kvartalet 2012 till -10 för första kvartalet 2013.

Fyra av fem län visar på en förbättring, starkast går Västerbotten, konstaterar Lars-Olov Söderström, vd, Norrlandsfonden.

Det är en unik konjunkturrapport för Norrland som Norrlandsfonden via ett samarbete med Konjunkturinstitutet nu kan presentera. Nya siffror visar att Norrland börjar vända uppåt efter konjunkturedgången. Det är fortfarande en svag konjunktur, men ett tydligt trendbrott i fyra av fem län.

Lars-Olov Söderström, vd, Norrlandsfonden:

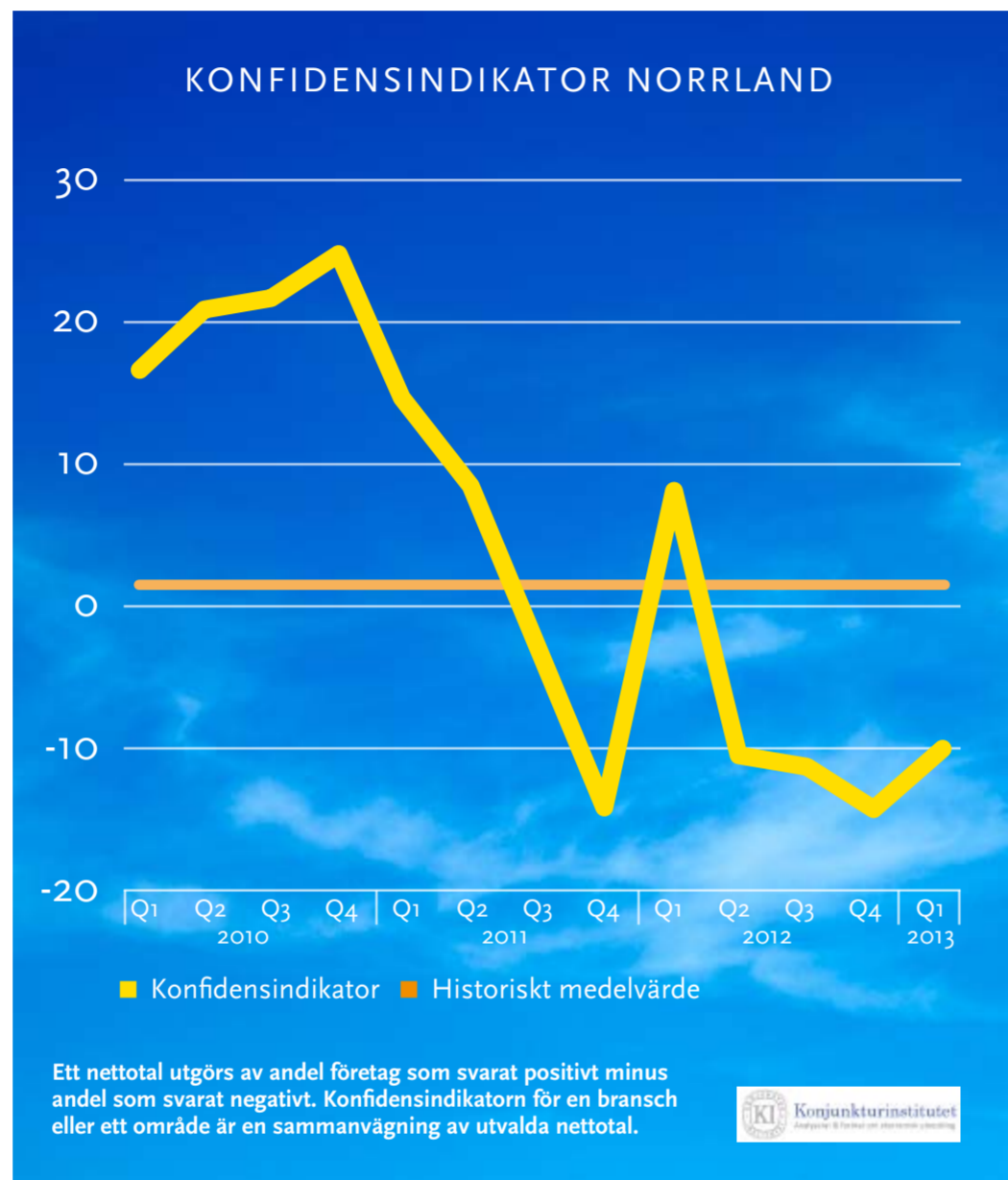
Samtliga fem län i Norrland uppvisar en fortsatt svag konjunktur, men fyra av fem län uppvisar ändå en förbättring av konjunkturen jämfört med föregående mätning. Den starkaste förbättringen rapporteras det om i Västerbotten, medan Gävleborg uppvisar en marginellt försämrad utveckling.

**TILLVERKNINGSINDUSTRIN:** Tillverkningsindustrin är den bransch där utvecklingen det första kvartalet sammanfaller mest mellan Norrland och riket. Konfidensindikatorn steg för det första kvartalet och i Norrland ligger konfidensindex över det historiska snittet, medan det ligger strax under för riket i stort.

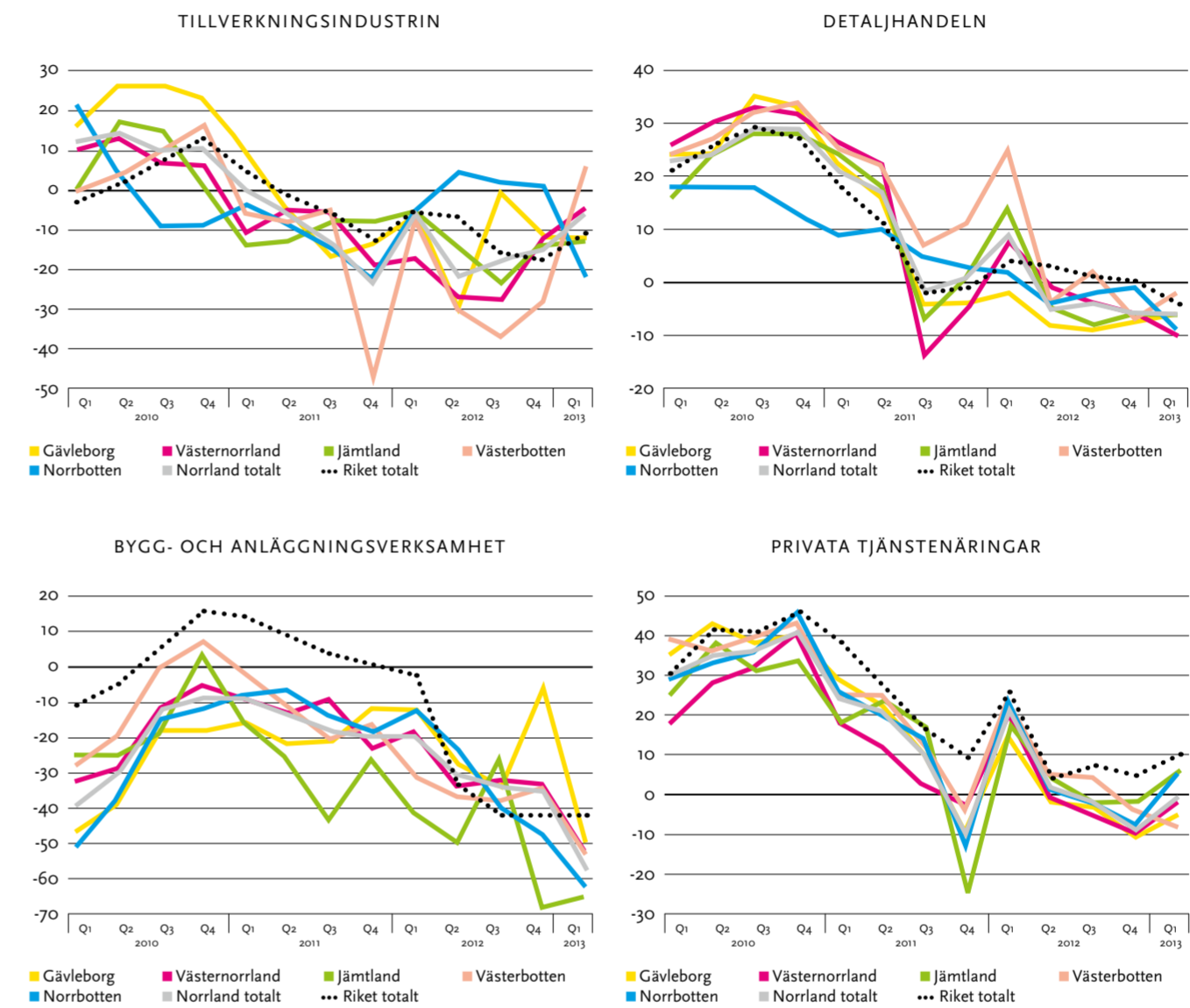
Det som framförallt ger denna bild är att företagen har mycket positiva förväntningar på produktionsvolymen de kommande månaderna. Utvecklingen mellan länen skiljer sig dock kraftigt åt. Medan Västerbotten signalerar en kraftig förbättring och en stark konjunktur, är situationen den motsatta i Norrbotten med en kraftig försvagning. För Norrbottens del är ett dåligt orderläge den största enskilda faktorn till den negativa konjunkturbedömningen. I övriga tre län gör företagen i tillverkningsindustrin en relativt neutral bedömning av konjunkturen, säger Söderström.

**BYGG- OCH ANLÄGGNING:** Företagen verksamma inom bygg- och anläggningsverksamhet upplever en mycket svag konjunktur, både i Norrland och nationellt, men medan läget är oförändrat på riksnivå, så rapporterar de norrländska företagen om ett markant försämrat konjunkturläge, konstaterar Söderström.

Byggföretagens missnöje



Ett netttotal utgörs av andel företag som svarat positivt minus andel som svarat negativt. Konfidensindikatorn för en bransch eller ett område är en sammanvägning av utvalda netttotal.



Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch.

fidensindikatorn förbättrades marginellt, men från en låg nivå.

**TJÄNSTEFÖRETAG:** Utvecklingen för den privata tjänstenärningen uppvisar en likartad bild mellan riket och Norrland. Nivån indikerar en normal konjunktur och företagen tror på en förbättring. En ljusning av läget rapporteras från tjänsteföretagen i fyra av fem län: De är speciellt nöjda med hur deras verksamheter utvecklats under det första kvartalet. Däremot har de en svag tilltro till efterfrågan de kommande månaderna. Den största förbättringen av läget signalerar man om från Norrbotten, medan de västerbottenska företagen är de enda som upplever en försämring. För samtliga norrländslän gäller dock en lägre konfidensindikator än det historiska snittet.

**DETALJHANDEL:** Konfidensindex för detaljhandeln föll på riksnivå medan den var oförändrad i Norrland. Både nationellt och i Norrland indikerar konfidensindikatorn en svag konjunktur. Positivt är

att handeln räknar med en bra utveckling de närmaste månaderna.

Detaljhandeln syn på konjunkturen var totalt sett oförändrad under detta kvartal jämfört med mätningen i slutet av 2012. Försäljningsvolymen under inledningen av året drog ned optimismen, men mycket positiva förväntningar på de kommande månaderna drar upp konfidensindikatorn. Mest positiva över konjunkturen var handeln i Västerbotten, medan den norrbottenska handeln signalerade ett sjunkande konfidensindex, slutar Söderström.



## Framtiden är en våt dröm

BOLLNÄS. Från Edsbyvägen i Bollnäs kommer dom, de där som räddar dagen när barnet tappat glassen i bilen. Våtservetterna. 950 000 000 per år för att vara exakt.

Och mer ska det bli, åtminstone om vi ska tro kungen av våtservetter själv, Kjell Ungh, vd och grundare av K. Ungh AB. Han ser en långt större potential för de små rengörande servetterna än vad vi svenskar i gemen ser. För många av oss är nog våtservetter synonymt med småbarnsår- en där det ständigt torikas med våta servetter. Men, vad mer kan i väntas oss?

Servetter till baby dominerar idag, men allt med makeup och intymhygien, det bara ökar, säger Ungh lugnt, och han anar en annan verklighet om några år.

När jag började för 15 år sedan var det efter att ha sett våtservettsfenomenet i Frankrike, där så räknade jag då till 32 olika användningsområden. I Sverige har vi bara fem av dom i dag, så potentialen finns där. Men, det måste få växa fram, med nya generationer av kunder. Men jag såg potentialen redan då, att det var en produkt för framtiden.

Men att produktutveckla är inte så bara, det ställs stora krav på våra våtservetter:

När vi tar fram en ny produkt så ska den kunna passera ett femtiotal olika stationer av tester och krav för att vi ska få den godkänd för marknaden. Så det är viktigt att hålla hög kvalitet.

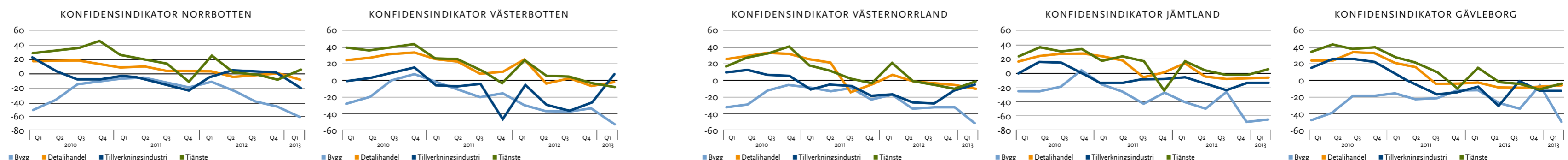
**Hur skulle du beskriva Norrlandsfondens roll i er tillväxtresa?**

Ett nödvändigt ont (skratt!!). Det är väl en bra sammanfattning, ingen vill väl egentligen behöva låna pengar. Men... Dom har hjälpt oss med investeringarna, så är det. Och vi har investerat hårt. Och Norrlandsfonden har varit en del av det.

**Hur ser det ut nu framåt, väntar det fler investeringar?**

Vi har ett möte i slutet av maj då ska vi diskutera nya investeringar. Jag har konstruerat och byggt mina egna maskiner och det går att bygga vidare på dom och förbättra produktionen. Vi producerar nu en årsvolym på 13-14 miljoner konsumentförpackningar och hoppas kunna öka volymen bortemot 17-18 miljoner förpackningar, avslutar Ungh.

Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch.



## FAKTA: VITEC SOFTWARE GROUP

► Vitec Software Group AB (publ) - Vitec - startade som ett avknopningsföretag från Umeå universitet i maj 1985. Olov Sandberg och Lars Stenlund, då verkssamma som forskare vid Umeå universitet, bildade bolaget och drev det som en bisyssla under de första åren.

► År 1989 lämnade Lars Stenlund och två år senare även Olov Sandberg sina tjänster vid universitetet till förmån för företagandet. Samtidigt skalades verksamheten upp, en produkt rättighet köptes in.  
► Mellan 1992 och 1997 växte Vitecs omsättning med i medeltal 30 procent per år och uppgick 1997 till cirka

9 miljoner kronor. För att kunna öka tillväxtstakten sökte sig Vitec 1998 till Innovationsmarknaden där en publik emission genomfördes som tillförde bolaget ett kapital på 10 miljoner kronor och 2 000 aktieägare.  
► En förvärvstrategi formulerades därefter, vilket ledde till att tillväxten under de tre följande åren uppgick

till 50 %, 57 % och 86 % så att bolaget år 2000 nådde en omsättning på över 40 Mkr.  
► Under IT-bubblans kollaps låg omsättningen stilla medan resultatet successivt förstärktes. För räkenskapsåret 2002 lämnades för första gången en aktieutdelning, vilket var unikt bland IT-bolag i Sverige år 2002.

► Under 2003 återupptogs förvärvsstrategin och därefter har flera större förvärv gjorts. Tillväxten har i genomsnitt under de senaste åren varit cirka 25 % per år och rörelsemarginalen har legat kring 12 %.  
► 2009 höjdes målet för rörelsemarginalen till 15 %.

► I slutet av 2009 blev Vitec majoritetsägare i 3L System AB (publ) som är noterade på OMX First North Premium, och i februari 2010 meddelade Vitec att man avser att ansöka om notering på NASDAQ OMX, Stockholm.

► Juni 2010 förvärvades det Kalmar-baserade Capitec AB.  
► Den 23 juni 2011 godkändes Vitec för notering på Nasdaq OMX, Stockholm och den 4 juli blev första handelsdagen på Small Cap-listan.  
► Den 5 juli 2011 förvärvades IT-Makeries A/S i Norge vilket var Vitecs första bolagsförvärv utanför Sverige.

► Den 23 januari 2012 offentliggjorde Vitec ett projekt med anledning av Vitecs erbjudande till miniritsaktieägarna i 3L System att överläta samtliga utestående aktier i 3L System till Vitec.



Lars Stenlund, vd Vitec  
f. 1958, Grundare av Vitec (1985) tillsammans med Olov Sandberg, Filosofie doktor i tillämpad fysik (1987) vid Umeå universitet. Styrelseledamot: Umeå universitet och Handelskammarens Service AC län AB.

Min upplevelse är att Norrlandsfonden alltid sett till affären, säger Lars Stenlund, vd, Vitec.

FOTO: PER LANDFORS WK

# ”Det var en kamp varje månad att ha pengar till löneutbetalningar”

UMEÅ. Från hobbyssysla på sidan om universitetsjobbet till Nasdaq OMX. Tillväxtresan för Vitec har varit både lång och framgångsrik. Hemligheten? – Sanningen kanske låter trist, men vi har alltid gnetat på, det är nog där det ligger, säger Lars Stenlund, vd och grundare, Vitec.

**F**rån hobby på sidan om till en nettoomsättning 390 miljoner, från dag-till-dag-ekonomi till Nasdaq OMX. En tillväxtresa som började mest på skoj mellan två kolleger på Umeå universitet, Lars Stenlund och Olov Sandberg.

Dessutom en tillväxtresa där Norrlandsfonden varit med som finansiell partner under flera decennier, en relation som än i dag är aktiv där man tillsammans tar sig an bolagets nya offensiva utmaningar.

Norrlandsbarometern fick en pratstund med bolagets ena grundare Lars Stenlund som i dag är Vitecs vd.

**1985 föddes bolaget som en sidossysla för dig och Olov Sandberg som då jobbade på Umeå universitet... Hade ni då så här storslagna planer?**

– Näeh... Icke. Det var väl så här att Olov pratade med mig och ville starta en hobbyverksamhet och göra lite affärer på sidan om. Det lät kul. Mer tänkte vi nog inte då.

**När förstod ni att det kunde bli mer än hobby?**

– Vi tänkte nog inte så... Vi brukar säga att vi gnetade på och vi har nog alltid gnetat på. Och tillväxt och förändring har nog alltid varit kärnan i det vi hållit på med. Det tillfredställer nyfikenheten som nog är vår främsta drivkraft. Vad finns runt kröken? Vi måste se vad som finns där!

**1989 hoppade du av universitetsjobbet för att satsa på företagandet, vad var det som gjorde att du fattade det beslutet där och då?**

– Det är en brytpunkt, det stämmer... Jag hade varit i tretton år då på Umeå universitet. Och på samma sätt så var företaget något jag visste mindre om än den akademiska verkligheten... Så lite undrade jag vad som skulle kunna hända om jag tog den vägen istället. Jag hade en hyfsat bra tjänst. Så det var mer fråga om att ta en chans. Och att jag ändå visste hur ett liv inom den akademiska världen kunde te sig. Nyfikenhet med begränsad risktagning, kan man kalla det.

**Hur såg bolaget ut då?**

– Vi var fyra killar då och vi finansierade oss på den tiden lite med mjuka pengar. Från forskartiden hängde det med lite uppfinningar. Dåvarande STU, sedermera Nutek, stod för en del finansiering för uppfinningarna. Vi hade flera olika sätt att dra in pengar till firmen. Det var en kamp varje månad att ha pengar till löneutbetalningar. Så var det.

**Vad har under tillväxtresan varit de största utmaningarna eller problemen som du tvingats hantera?**

– Det är klart att från början kan man göra vad som helst, firmen är liten och det är dag till

”

Vi brukar säga att vi gnetade på och vi har nog alltid gnetat på

”

Norrlandsfonden är modiga, de har ofta varit först att säga "ja" utan att de väntat in andra finansiella aktörers beslut

43

miljoner kronor uppgick rörelseresultatet till 2012.

dag-överlevnad som gäller. Till slut måste man börja välja bort saker. Men det kände vi nog som nödvändigt, så det kanske inte var tungt direkt. Men, det är en del i vår tillväxt, att vi valt bort saker under resans gång. Vilket kanske ibland upplevts som inskränkt då när vi gjorde våra val. Vi har på sätt och vis valt en lite tyngre väg att gå i och med att vi sagt att vi ska vara programvarubolag och hålla nere konsulttjänsterna. Fördelen med konsultverksamhet är att det inte krävs några investeringar, men nackdelen är att du bara har åtta timmar per dag att vara konsult på. Programvarutveckling kräver mer investering, men är en stabilare och långsiktigare resa.

**Ni är i dag marknadsledande leverantör av affärsystem till fastighetsmäklare, fastighetsbolag och tidningsföretag.**

– Ja, det är så vi definierar våra nischer... Men vi har också en energisida där vi nästan är världsledande... Ja. Vi är i alla fall bäst i norra Europa. Återigen handlar det om att välja bort och jobba med det vi har möjlighet att bli riktigt bra på. Vi gör programvara för korttidsprognoser för elhandelsaktörer på spotmarknaden. Det kostar stora pengar att fatta felbeslut på energimarknaden, så vår programvara har en bra potential.

**Vad har Norrlandsfonden betytt för er i er tillväxtresa? Och hur har deras roll förändrats på vägen?**

– Det som har förändrats är väl att vi har kommit tillbaka och behövt lite större summor för varje gång... (skratt!) Men relationen har hela tiden varit affärsorienterad och snabb. Och min upplevelse är att Norrlandsfonden alltid sett till affären. Sedan har vi haft den lyckliga omständigheten att vi varit en bra kund också. Vi har kunnat amortera och göra nya affärer. Vi har en lång och mycket bra relation, skulle jag säga.

**Vad är det man konkret gjort möjligt?**

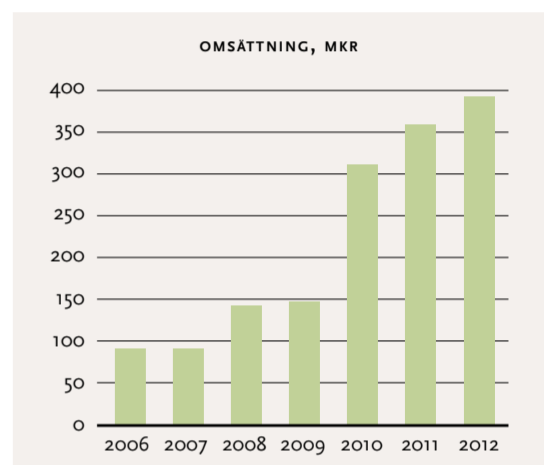
– Norrlandsfonden är modiga, de har ofta varit först att säga "ja" utan att de väntat in andra finansiella aktörers beslut. Det modet har varit betydelsefullt för oss.

**Ni har fortfarande i dag, drygt 20 år senare, en aktiv affärsrelation, hur kommer det sig?**

– Ja, (skratt) men dom är ju bra! Något annat skäl finns inte. Jag ser inte varför vi INTE skulle prata med Norrlandsfonden när vi letar efter finansiering. Deras handläggning är alltid snabb och eftersom vi har en så lång relation så känner vi varandra väl och det underlättar självklart också.

**Vad ser ni för utmaningar nu framåt?**

– Vi kan väl se att det kulturella avståndet blir lite större när vi växer in på nya marknader utanför



Sverige, det finns skillnader på de nya marknaderna även om den verksamhet vi driver i Norge till exempel är av precis samma karaktär som i Sverige. Det byggs nya nätverk, det tar tid. Då kommer gnetandet tillbaka igen.

**Till sist... Vad har du för råd till de som i dag funderar på att sparka igång ett bolag eller kanske satsa för fullt på det som varit en bisyssla..?**

**Vad har du dragit för lärdomar av er resa?**  
– Någon har sagt till mig att det som karakteriserar en småföretagare är att man vet exakt var man sätter ner fötterna, men inte alltid i vilken riktning man går. I början måste man vara här och nu, för tittar du för långt fram ser du inte var du sätter ner foten. Över tid måste du sedan lyfta blicken och tänka mer långsiktigt. Men, kanske viktigast, du måste lära dig göra affärer. Hur blir intäkterna större än kostnaderna... Det är så taskigt att säga det, men det kan vara nog så svårt att lyckas med det. Man har alltid en idé som man startar allt kring, men man får inte fastna i den. Man måste se till den möjliga affären. Den övergripande idén måste nog snarare vara att jag vill driva företag. Vi är nog många som kan överdriva idén som bolagets startades kring när vi ser tillbaka, det ska inte sätta hinder för de som ska starta, att man tror att man måste ha en så fantastisk idé. Det viktiga är viljan att starta företag och göra affären.

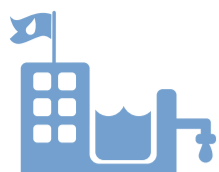
**Och att gnetat..?**

– Exakt. ■

## PETTER ALAPÄÄ, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



– Det är roligt att vi får vara med så långt i ett bolags utveckling. Det är en makalös resa där de nu är noterade på Nasdaq OMX, ett av få bolag som är det som har huvudkontor i Norrland. Vi har finansierat allt från de stora utvecklingsprojekten på programvaran till att vara med och finansiera bolagsförvärv.



## GRATTIS SVERIGES HETASTE MILJÖTEKNIKFÖRETAG!

Sorubin som säljer energieffektiva luftare till vattenindustrin utsågs till Sveriges Hetaste Miljöteknikföretag av tidningen Green Solutions. Norrlandsfonden är en av Sorubins finansierare.

# Omstarten blev en verklig nytändning

LULEÅ. En omstart via en inkubator blev lyftet för D-Flow.

Nu ska ultraljudsmätarna erövra världen.

– Vi har träffat flera nya internationella kunder på mässor i Tyskland, bekräftar Mats Lindgren, vd, D-Flow.

D-Flow startade redan på 80-talet som en avknoppning från Luleå tekniska universitet, men dagens bolag är resultatet av en omstart efter en konkurs 2004. Och Mats Lindgren var den som gjorde omstarten tillsammans med ett gäng nyckelpersoner:

– Jag jobbade där innan och det gjorde vi alla tre som nu kör bolaget. Jag var väl den som tog initiativet att starta om bolaget och vi byggde från den ursprungliga kärnan, kan man väl säga.

Omstarten fick också sitt välbehövliga stöd för att verkligen lyfta:

– Först var vi med i ett projekt via Centek där vi fick Janne Wicén som mentor och när han blev vd för inkubatorn ABI blev steget dit ganska naturligt.

Och att placera D-Flow i en inkubator visade sig vara ett bra beslut:

– Vi visste väl egentligen inte riktigt vad det skulle ge innan, men vi har fått många nya kontakter. De har hjälpt oss med jurister och alla nödvändiga supportfunktioner. Det är en viktig pusselbit för ett litet



Vi behöver höja produktionskapaciteten till kanske en miljon detaljer per år

### FAKTA: D-Flow Technology

► D-Flow är en avknoppning av forskning vid Luleå Tekniska Universitetet. Resultatet genererade en unik teknologi för flödesmätning baserat på ultraljud. Med ultraljudsmätare kan såväl flödet av gaser som vätskor mätas. Teknikens främsta fördelar är att den har hög prestanda, är robust och inga rörliga delar.

► D-Flow Technology är en omstart av bolaget D-Flow AB.

► Läs mer på [www.d-flow.com](http://www.d-flow.com)

företag att kunna få professionell feedback på olika områden, säger Lindgren och tillägger:

– Det har varit nyttigt för mig att få diskutera olika upplägg och lösningar. Sedan får vi förstås någor som är extern som kan göra inspel med sina erfarenheter och kunskap.

I grunden är bolagets kärna intakt sedan 1993, men bolaget har valt lite nya vägar för att snabbare komma ut på en större marknad:

– Affärsmodellen är exakt den samma som den varit hela tiden. Dels en konsultdel där vi hjälper till att utveckla ultraljudsmätare till de som producerar flödesmätare, dels att vara komponentleverantör och där finns det förstås mer hävstång. Om man säljer flera hundra tusen kretsar så händer det saker.

– Vi har ändrat lite i betalningsmodellerna för att inte kränga till det med licensieringar och annat. Försökt göra det enklare för kunder att kliva in.

Men själva produkten har ni utvecklat, inte sant?

– Vi har utvecklat en ny ASIC som är anpassad mot vattenflödesmätare och där kan vi erbjuda en extremt strömsnål mätare och med teknik som gör helhetslösningen så billig som möjligt. Där lyckades vi finansiera hela den resan med kundfinansiering. Men, vi hade hjälp av bland annat Norrlandsfonden



Mats Lindgren mitt i komponentflödet.

FOTO: LENNART JONSSON

för att ha en reträttväg under tiden vi anskaffade medel. De stod som garanten.

Vad ser du för utmaningar nu framåt?

– Vi behöver höja produktionskapaciteten till kanske en miljon detaljer per år och då behöver vi automa-

tisera produktionen och där håller vi nu på att utveckla en maskin för detta. Norrlandsfonden är med och finansierar den resan nu. Det känns spännande... Vi har precis varit på en mäsas i Berlin och vi har träffat flera potentiella internationella kunder, slutar Lindgren. ■

# 45

miljoner kronor i ny finansiering ger C-RAD AB i Östersund nya marknadsomskiften. Norrlandsfonden tillför 2,7 miljoner via konvertibelån. Bolaget arbetar med teknik för strålterapi vid cancerbehandling.



# 15

marknader exporterar Nyåkers Pepparkakor till. Årets livsmedelsexportör 2013 enligt Livsmedelsföretagens Matdag.



Anrika Hotell Valhall totalrenoveras.

# Investera i personalen när du bygger nytt

KALIX. De tog över hotellet som 20-åringar och möttes av skepsis.

Nu har de gett Hotell Valhall och Kalix centrum nytt liv.

– Det hade aldrig gått utan stödet från Swedbank och Norrlandsfonden, konstaterar Linda Frohm, delägare och hotellchef.

Tre gånger Frohm köpte företaget i januari år 2000. Linda, Johan och Anders Frohm tog sig an landmärket mitt i Kalix, hotellet som byggdes 1955 och som hade varit i kommunens ägo fram till 1998.

Linda Frohm, hotellchef, minns: – Det var lite speciellt då vi inte hade varit företagare förut. Jag var 22 år och Johan 21 och Anders 19. Vi hade inget eget kapital, så vi har verkligen fått prova på när finansiering inte tror eller vågar satsa på ett koncept vi visat och tvingats söka olika lösningar.

När trion hade varit igång i mindre än ett år gick fastighetsägaren i konkurs, och i mars 2001 köpte de konkursboet och blev då även ägare till fastigheten.

– Vi har försökt förbättra verksamheten och utveckla den, inte minst genom att anställa personal i som brinner för sig uppgift och vill bidra. Och vi har utvecklat verksamheten och gjort det med positiva resultat. Men... Till slut kom vi till en punkt där vi kände att vi måste göra något mer. Något större, berättar Frohm.

Fastigheten hade länge haft ett eftersatt underhåll, dessutom fick ägarna nu en möjlighet att förvärva tomrätt på strandängarna för att bedriva camping. Utifrån det startade en resa för att ta nästa steg och för att bygga ett mer attraktivt centrum. Hotell Valhall är en viktig fastighet i centrum och för stadsbilden. En ny fasad fanns på önskelistan.

Frohm: – Här har Norrlandsfonden och Swedbank varit viktiga... Ja, utan dom hade det aldrig gått att göra det här, helt enkelt. Inte bara att få låna pengarna, utan också att man har starka medspelare som är med och tror på konceptet och investeringarna. De stöttar med råd och åsikter på vägen mot länelöftet.



Linda Frohm, delägare och hotellchef.

FOTO: A NORIN & E GUSTAVSSON



De stöttar med råd och åsikter på vägen

► Anders Frohm var från början anställd, blev delägare 2005.

Vad har ni investerat i nu då?

– Vi har kommit i gång nu och mer än fördubblat antalet campingplatser från 50 till 200 platser. Vi har byggt en ny servicebyggnad där nere och jobbat med grönområdena. Den delen av projektet blir klar nu i vår. Vad gäller hotellet har vi bytt fasad och fönster och det arbetet är halvvägs nu och blir klart innan årsskiftet. Vi får också en helt ombyggd restaurang, nytt kök, reception och rum, total renovering med andra ord.

– Sedan är det viktigt att inte bara investera i huset, i golv och tak, det är viktigt att också investera i personalen så att man kan ta allt till en ny nivå, konstaterar Linda Frohm. ■

# Näringslivet minglade

Fredagen den 12 april ägde årets upplaga av Näringslivets Pris rum i Luleå. Bland vinnarna var Company Line, Swerea Mefos och Facebook.



Lars-Eric Aaro och Per-Erik Lindvall, båda LKAB.



Till bords njöt man av god mat och dryck.



Det minglades flitigt på Näringslivets pris i Luleå.



Lena Remahl, arbetsförmedlingen, vinnare av "folkets förebild".

FOTO: LARS JOHAN SANDSTRÖM OCH KARL-WILLIAM SANDSTRÖM



## Nyhet!

# Nu har vi ännu bättre koll på prognoserna.

I samarbete med Konjunkturinstitutet presenterar vi varje kvartal prognoser för näringslivet i Norrland, men också för riket som helhet.

Förutom aktuella siffror för hela regionen kan du även jämföra de branscher och län som du själv är intresserad av.

Läs mer på [www.norrlandsfonden.se](http://www.norrlandsfonden.se)



Topplän för företag sedan 1961

# VI ANALYSERAR NORRLANDS NÄRINGSLIV!

Norrlandsfondens företagsanalytiker är ute och möter de norrländska företagen i vardagen och ser och hör den finansiella verkligheten på nära håll. Här är deras bild av konjunkturläget i Norrland.

PANELEN	1 Ser du tecken på att det vänder uppåt nu?	2 Vilken bransch har det tufft i din region just nu?	3 Vilken bransch i din region tror du kan gå starkt i höst?	4 Vilken drömnyhet skulle du vilja läsa om?
 <p><b>Petter Alapää:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Umeå, Robertsfors, Nordmaling, Vindeln, Vännäs, Bjurholm, Lycksele, Åsele och Vilhelmina. Tel: 0920-24 42 58 Mob: 070-668 42 58 Mail: petter.alapaa@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Jag har sett ett större inflöde av ärenden och propär från företagen under 2013 än vi hade under det andra halvåret 2012. Förhoppningsvis är detta inte tillfälligt utan ett tecken på en mer varaktig vändning uppåt.</p>	<p>– Träindustrin har haft det mycket tungt till följd av lågkonjunktur, dålig efterfrågan inte minst från den europeiska marknaden och försämrade konkurrenskraft pga. den starka kronan. Någon stark förbättring av läget kan jag inte se ännu.</p>	<p>– Detaljhandeln har ett bra utgångsläge till följd av att konsumenterna generellt sett har bra med pengar till följd av skattesänkningar, låga räntor och låga elpriser. Enligt Konjunkturinstitutet hade också hushållen en positiv syn på den egna ekonomin.</p>	<p>– Att en långsiktig lösning på problemen i Europa kommer till stånd. De åtgärder som genomförts hittills har inte kommit tillräkta med de underliggande problemen med bristande konkurrenskraft, dåliga statsfinanser och hur man ska få fart på tillväxten.</p>
 <p><b>Lars Johansson:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Sundsvall, Timrå, Ljusdal, Bollnäs, Ockelbo och Ovanåker. Tel: 060-12 82 73 Mob: 070-312 82 50 Mail: lars.johansson@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Generellt har många branscher det tufft, och man avvaktar med investeringar, men t ex hotellnäringen i Sundsvall har god beläggning tack vare bl a E4-projektet. Även IT-sektorn har gott om uppdrag, men ibland svårt att hitta kompetent personal.</p>	<p>– Åkerier och handel, men även företag med export pga den starka kronan.</p>	<p>– IT-konsulter bör gå fortsatt starkt.</p>	<p>– Fortsatt satsning på infrastruktur i Norrland, men nu ska regionala entreprenörer prioriteras i upphandlingarna.</p>
 <p><b>Sören Olsson:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Härnösand, Kramfors, Sollefteå och Örnsköldsvik. Tel: 060-12 82 72 Mob: 070-626 42 68 Mail: soeren.olsson@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Fortfarande känns läget på marknaden som avvaktande vad gäller våra målföretag inom små- och medelstora företag. Flera investeringar behövs för att klara konkurrensen på sikt. Efterfrågan finns idag i huvudsak mot rörelsekapital.</p>	<p>– Mycket är avhängigt hur de större exportberoende företagen inom pappers- och massaindustrin går. Ger sysselsättning mot ökad arbetslöshet.</p>	<p>– Den bransch som känns hetast för närvarande är energiförsörjningsbranschen med vindparksutbyggnader och uppgradering av befintliga kraftverk.</p>	<p>– En fortsatt utbyggnad av infrastrukturen vad gäller järnväg (dubbspår samt Ådalsbanan), sjötransporter (hamnar, bränsleskatter mm) känns som en viktig pusselbit för att göra länet attraktivt.</p>
 <p><b>Birgitta Cajander:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Piteå, Luleå, Kalix och Haparanda. Tel: 0920-24 42 62 Mob: 070-626 42 62 Mail: birgitta.cajander@norrlandsfonden.se</p>	<p>– I mina kommuner möter jag ett tudelat län där många företag går bra och inte har märkt av krisen medan andra har påverkats negativt av oron framförallt inom euroområdet. Återhämtningen tar längre tid än väntat men framtidstron börjar ändå synas i form av ökad efterfrågan.</p>	<p>– Situationen för trävaruhandeln och sågverken har varit oerhört pressad under en lång tid. Det kommer dock tecken på ljusglimtar.</p>	<p>– De mer tjänstebaserade företagen inom IT-sektorn i regionen har gått starkt under våren till skillnad från de stora konsultföretagen. Förväntningar finns om en fortsatt positiv utveckling.</p>	<p>– Fortsatta etableringar i spåret av Facebook är viktiga för att sätta regionen rejält på kartan. Vi har mycket bra förutsättningar för företag som arbetar med hantering av stora datamängder.</p>
 <p><b>Per-Erik Persson:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Gävle, Sandviken, Hofors, Söderhamn, Hudiksvall, Nordanstig och Härjedalen. Tel: 060-12 82 71 Mob: 070-382 82 71 Mail: per-erik.persson@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Under de sista två månaderna har efterfrågan och utlåning vaknat till en del (utifrån ett väldigt avvaktande 2012), stor försiktighet råder dock fortfarande inför större investeringar. En del bankkontakter bekräftar den ökade aktiviteten.</p>	<p>– All industri som är kopplad till export lider under den starka kronan, framför allt sågverk, byggkomponenter och massa/papper. Den del som producerar tidningspapper har det problematiskt med tanke på allt mindre läsande av papperstidningar.</p>	<p>– Jag hoppas att världsmarknaden ska ta lite fart så den svenska maskinindustrin kan börja rulla ordentligt igen (en ökning på exempelvis Sandvik skulle ge ordentlig skjuts till näringslivet i Gästrikland).</p>	<p>– Buddha, Jesus &amp; Allah återfödda med ett gemensamt budskap till alla sina troende att sluta strida. Mer realistiskt vore kanske om någon presenterade en enkel teknik för att hantera fusionskraft på jorden.</p>
 <p><b>Inga-Lena Wahlstedt:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Östersund, Åre, Strömsund, Ragunda, Bräcke, Krokom, Berg, Ånge och Dorotea. Tel: 060-12 05 16 Mob: 070-564 73 32 Mail: inga-lena.wahlstedt@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Ja, många företag har ökande ordergång och börjar efterfråga krediter för investeringar.</p>	<p>– Trä- och sågverksindustrin har haft en tuff period när de varit påverkade av flera olika faktorer bl a ofördelaktigt valutaläge i kombination med recession i delar av Europa. Generellt lågt byggande trycker också ner efterfrågan. Men det finns också försiktiga signaler på viss ljusning.</p>	<p>– Verkstadsindustri, både de med egna produkter och underleverantörer har märkt en ökande efterfrågan och ser ganska ljusst på framtiden.</p>	<p>– Infrastruktursatsningar i Norrland. Ger snabbt positiva effekter på transport- och entreprenadnäringen och ökar dessutom konkurrenskraften för regionen långsiktigt. T ex turistnäringen är beroende av ett bra vägnät och signalerar att det definitivt finns förbättringsbehov.</p>
 <p><b>Susanne Johnsson:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Kiruna, Gällivare, Pajala, Övertorneå, Överkalix, Älvsbyn, Arvidsjaur och Arjeplog. Tel: 0920-24 42 63 Mob: 076-826 47 60 Mail: susanne.johnsson@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Jag har Norrbottens inland som mitt område och det jag ser är att efterfrågan är fortsatt stark i Malmfälten. Bilttestindustrin i Arjeplog och Arvidsjaur ligger kvar på en hög nivå. Jag kanske inte ser några öknings, men det finns ändå en stark utveckling.</p>	<p>– Trävaruindustrin har det fortsatt tufft, både sågarna och byggvaruhandeln. Det kanske är lite lättare nu, men det skulle behöva komma igång med byggandet av bostäder. Det finns projekt, men de har inte gått igång ännu.</p>	<p>– Verkstadsindustrin kommer att fortsätta gå starkt eftersom gruvindustrin drar så starkt, så det fortsätter vara hög efterfrågan på den marknaden.</p>	<p>– Att man beslutar bygga dubbla järnvägsspår på hela Malmbanan och även för Pajalagravans transporter. Det skulle betyda mycket även för persontransporterna för turistindustrin, skapa bättre förutsättningar för att få upp turisterna till fjällen på ett bättre sätt.</p>
 <p><b>Per Nilsson:</b> Företagsanalytiker med ansvar för Skellefteå, Norsjö, Malå, Sorsele, Storuman, Boden och Jokkmokk. Tel: 0920-24 42 68 Mob: 070-668 42 68 Mail: per.nilsson@norrlandsfonden.se</p>	<p>– Ja, svagt positiva tecken. Investeringarna i Västerbottens företag skjuter fart, om än från en låg nivå.</p>	<p>– Trävaror har det fortsatt tufft efter en lång svacka. Byggsektorn som tuffat på hyfsat ser nu en starkt vikande ordergång.</p>	<p>– Om den europeiska ekonomin fortsätter att utvecklas åt rätt håll så kan läget för exporterande, tillverkande företag förbättras. Detaljhandeln kommer troligen också att gå starkt. Hushållens köpkraft och framtidstro är god.</p>	<p>– Att Norrbotten och Västerbotten blir landets hetaste region för ungdomsjobb.</p>