



**Mjukvara
hårdvaluta**

SID 8



**Lyckat
ägarskifte**

SID 4-5



**Företag
pånyttfött**

SID 6

NORRLANDS Barometern

3/2014



EN TIDNING MED KOLL PÅ KONJUNKTUREN I NORRLAND

WWW.NORRLANDSFONDEN.SE

BYGGINDUSTRIN ÖKAR KRAFTIGT

Norrländ fortsätter se positivt på framtiden, även om en viss försvagning syns i den aktuella mätningen. Byggsektorn lyfter kraftigt till följd av positivare

bedömningar av orderstockarna. I samtliga län är konfidensindikatorn för byggindustrin normal eller starkare än normalt.

SID 2-3



I höst sker förändringar

Under hösten händer det saker på Norrlandsfonden. Personalstyrkan förändras med nyanställningar av två kreditanalytiker och positionsbyten i Sundsvall och Luleå.

SID 6

104,3

Byggindustrins konfidensindikator förbättras kraftigt från 95,7 föregående mätning.



TRÖTT PÅ TRIST KÖTT

Britt-Marie Stegs hade tröttnat på tråkigt kött och dåligt sortiment i butikerna. Då startade hon Hälsingestintan som satsar på närproducerade köttprodukter av högsta kvalitet.

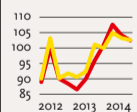
SID 7

Handeln lyfter



Detaljhandeln går starkt i samtliga län.

Västernorrland uppåt



Västernorrland har starkast framtidstro.

Tillverkningsindustrin i otakt.



Gävleborg och Jämtland



Västernorrland och Västerbotten

Högtryck för detaljhandeln

Fler prognoser hittar du på norrlandsfonden.se



Topplån för företag sedan 1961



VÄSTERNORRLAND UPPVISAR DET STARKASTE LÄGET. JÄMTLANDS KONFIDENSINDIKATOR ÖKAR MEST.



Detaljhandeln i samtliga län fortsätter att förbättra konfidensindikatorerna.

62

Handeln i Västerbotten är fortsatt mycket optimistisk i sina förväntningar på försäljningsvolymen. Nettotalet var 58 föregående mätning.

37

Från -6 till 37 i nettotal. Byggindustrin i Västerbotten har positiva förväntningar på hur antalet anställda kommer att utvecklas.

LEDARE
vd Lars-Olov Söderström

Het sommarljum konjunktur

Sommaren var het i norr, konjunkturläget är i den jämförelsen något avsvalnande, men ändå ljum.

Läget är alltså fortsatt positivt, men den aktuella analysen visar totalt sett på en försvagning av konfidensindikatorn hos våra norrländska bolag. En utveckling som följer rikssiffrorna. Bakomliggande faktorer är en svagare global tillväxt som slår mot hela den svenska ekonomin. Därtill en ökad geopolitisk oro som börjar påverka den reala ekonomin i vår omvärld. För en exporterande region som Norrland är den framtida välfärden beroende av ett näringsliv som förmår att stärka sina positioner på en växande världsmarknad. Riksbankens räntesänkning i juli ger de exporterande företagen en valutafördel och förbättrar också kalkylen för investeringar. Förhoppningsvis ger det den norrländska ekonomin en knuff framåt och får fler företag att investera för att stärka sin konkurrenskraft.

I detta nummer av Norrlandsbarometern vill vi också lyfta fram ägarskifte i företag som en potential för tillväxt. Det är mycket intressant att se den kraft och framtidstro som frigörs i företag som under planerade former genomför en ägarförändring. Tag gärna del av berättelsen om Lundqvists Trä i Öjebyn.

Sommaren var het i norr – norrlänningar fulltankade med D-vitamin är en dold tillgång när nu höstterminen drar igång. Låt oss hoppas att vi ser de positiva effekterna av detta redan i nästa nummer av Norrlandsbarometern.



”En svagare global tillväxt slår mot hela den svenska ekonomin”

Positivt läge trots liten nedgång

I likhet med riket i stort rapporterar det norrländska näringslivet om ett fortsatt positivt läge trots att konfidensindikatorn försvagats något.

– Detaljhandeln fortsätter att agera draglok, men även byggsektorn uppvisar ett kraftigt förbättrat läge. Däremot faller de privata tjänstenäringarnas lägesbedömningar på bred front, konstaterar Lars-Olov Söderström, vd, Norrlandsfonden.

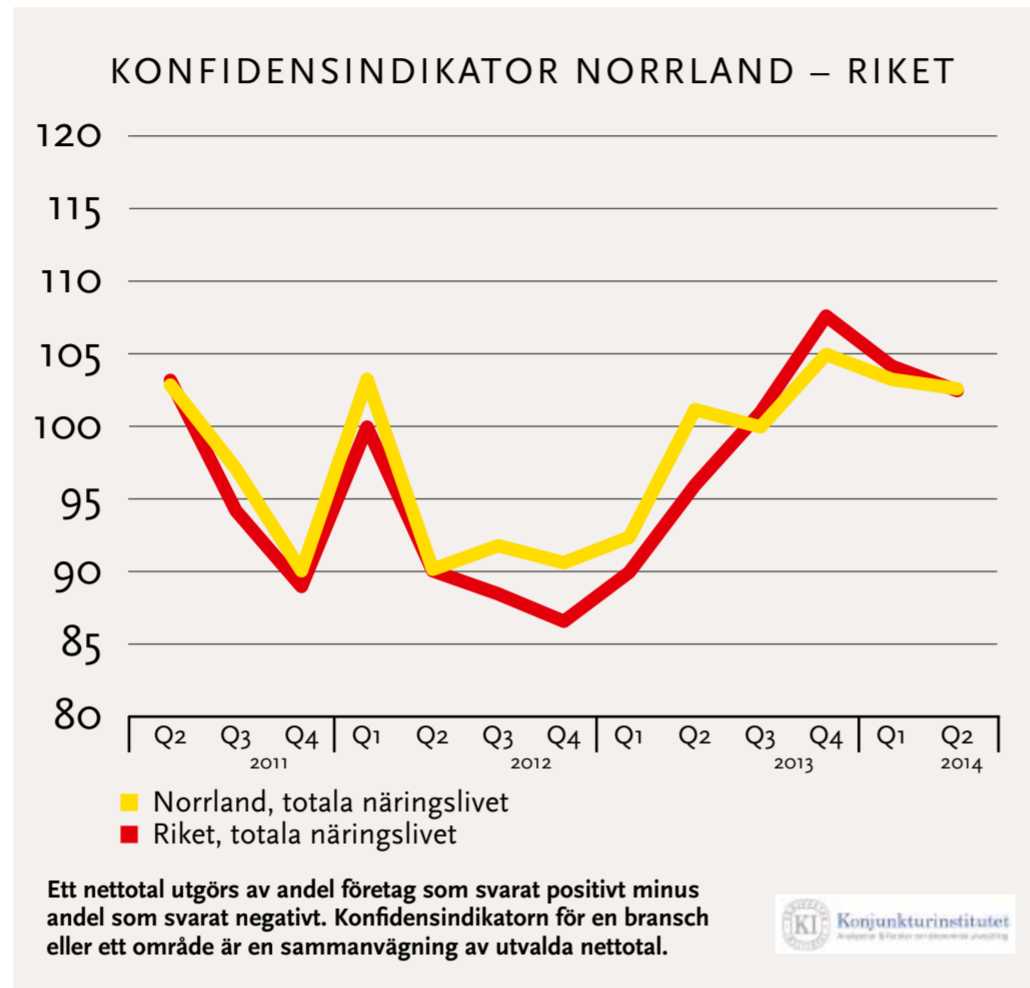
NORRLAND

Trenden sedan mätningen det första kvartalet fortsätter och konfidensindikatorn för det totala norrländska näringslivet försvagas ytterligare något. Fortfarande är dock läget på en nivå över det historiska snittet och konfidensindikatorn för det norrländska näringslivet ligger nu på samma nivå som för riket.

– Utvecklingen för de olika länen är mer tudelad. Medan konfidensindikatorerna för företagen i både Norrbotten och Gävleborg har försvagats, så har de stärkts i övriga län. Detta medför att det starkaste läget nu finns i Västerbotten, medan Jämtland uppvisar den största förbättringen. Samtliga län rapporterar om ett läge som är starkare än normalt utom Gävleborg som signalerar om ett läge marginellt under det historiska snittet, konstaterar Lars-Olov Söderström, vd, Norrlandsfonden.

GÄVLEBORG

Som enda norrländslän uppvisar Gävleborg en konfidensindikator något under det historiska snittet. Orsaken till stämningssvårningen är att tillverkningsindustrin och privata tjänstenäringar rapporterar en väsentligt negativare bedömning än föregående kvartal. När det gäller tillverkningsindustrin rapporterar företagen mer negativt på alla tre frågor som ingår i konfidensindikatorn. Framförallt är man mer negativ på storleken på färdigvarulagren och också förväntningarna på produktionsvolymen det kommande kvartalet är mindre positiva. Orsaken till lägesförsvårningen bland tjänsteföretagen är att man är mindre tillfreds med hur företagens



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

verksamhet utvecklats och att man har mindre optimistiska förväntningar på efterfrågan än man hade föregående kvartal.

Söderström: – Åt det positiva hållet slår istället byggsektorn, där konfidensindikatorn förbättras kraftigt. Byggföretagen är väsentligt mer optimistiska till orderstockarnas storlek och har positiva förväntningar på hur antalet anställda kommer att utvecklas framöver. Detaljhandeln är fortsatt mycket positiv och kommer med god marginal över gränsen för ett mycket starkt läge.

VÄSTERNORRLAND

Den starkaste lägesbedömningen i Norrland gör företagen i Västerbotten, medan Jämtland uppvisar den största lyftet för byggföretagen som är optimistiska om



Byggföretagen är väsentligt mer optimistiska till orderstockarnas storlek



Läs hela rapporten på www.norrlandsfonden.se

hur antalet anställda kommer att utvecklas och positivare i sina bedömningar av orderstockarnas storlek.

– Även tillverkningsindustrin uppvisar ett väsentligt bättre stämningsslag och den största bidragande faktorn till detta är positiva förväntningar på produktionsvolymen. Handelen uppvisar ett ytterligare förstärkt läge, vilket beror på mer positiva bedömningar av varulagrens storlek. Däremot är man något mindre positiv i sina bedömningar av utfallet på försäljningsvolymen, även om nettotalen fortfarande ligger på en hög nivå.

Privata tjänstenäringars konfidensindikator faller dock i Västerbotten precis som i Norrland och riket som helhet. Tjänsteföretagen kommer in svagare både i sin bedömning av utvecklingen av verksamheten och i sina förväntningar på efterfrågan av företagens tjänster.

JÄMTLAND

Läget sedan den senaste mätningen har stärkts i Jämtland och konfidensindikatorn är den näst starkaste i Norrland. Även här drar handelen, främst till följd av positivare bedömningar av varulagrens storlek, och signalerar nu det starkaste läget i Norrland. Precis som för riket i stort har även stämningen förbättrats väsentligt i byggsektorn. Framförallt ser byggföretagen ljusare på orderstockarna än vid föregående mätning.

Söderström: – Till det positiva i Jämtland kan även räknas de privata tjänsteföretagen, som endast rapporterar om en marginell stämningssvårning. Detta i jämförelse med utvecklingen i Norrland och riket i stort, där nedgången i konfidensindikatorerna varit mycket större. De jemtlandska tjänsteföretagen gör en i princip oförändrad bedömning av hur verksamheten utvecklats det senaste kvartalet och också förväntningarna för kommande period ligger kvar på samma nivå.

Tillverkningsindustrin är den bransch i Jämtland som utmärker sig negativt. Konfidensindikatorn ligger kvar på en nivå som indikerar ett mycket svagt läge, vilket är väsentligt under övriga norrländslän. Mycket svaga bedömningar av orderstockarna är den största bidragande faktorn till detta.

VÄSTERBOTTEN

Konfidensindikatorn för länet har stärkts och precis som för Norrland i stort är stämningen bättre i samtliga branscher utom för de privata tjänsteföretagen.

– Tillverkningsindustrin drar upp sina förväntningar på produktionsvolymen kraftigt kommande kvartal, vilket lyfter konfidensindikatorn för industrin mest bland norrländslänen. Detaljhandeln fortsätter uppåt till ett mycket starkt läge, framförallt till följd av mer positiva omdömen om storleken på varulagren och byggföretagen är mer positiva till både orderstockarnas storlek och i sina förväntningar på antalet anställda, vilket lyfter byggföretagens konfidensindikator.

De västerbottenska tjänsteföretagen kommer i motsats till övriga branscher in svagare än vid föregående mätning. Företagen svarar mer negativt på samtliga frågor som ingår i konfidensindikatorn. De är mer negativa till hur både verksamheten utvecklats och hur efterfrågan varit och man är också mindre optimistiska i sina förväntningar på hur efterfrågan kommer att utvecklas framöver.



Handelen uppvisar ett ytterligare förstärkt läge, vilket beror på mer positiva bedömningar av varulagrens storlek.

– Byggföretagens konfidensindikator sjunker i motsats till i övriga norrländslän där stämningsslaget kraftigt förbättrats. De mer positiva bedömningarna om orderstockarnas storlek som signalerats om i övriga län har inte de norrbottenska byggföretagen rapporterat om. Trots nedgången ligger dock konfidensindikatorn endast marginellt under det historiska snittet. Ökningen i tillverkningsindustrins konfidensindikator sjunker något, även om läget fortfarande är starkare än normalt. Framförallt är industrin något mindre positiv än tidigare i sina förväntningar på produktionsvolymen.

NORRBOTTEN

Stämningsslaget för det totala näringslivet i länet har försämrats något sedan den senaste mätningen.

– Byggföretagens konfidensindikator sjunker i motsats till i övriga norrländslän där stämningsslaget kraftigt förbättrats. De mer positiva bedömningarna om orderstockarnas storlek som signalerats om i övriga län har inte de norrbottenska byggföretagen rapporterat om. Trots nedgången ligger dock konfidensindikatorn endast marginellt under det historiska snittet. Ökningen i tillverkningsindustrins konfidensindikator sjunker något, även om läget fortfarande är starkare än normalt. Framförallt är industrin något mindre positiv än tidigare i sina förväntningar på produktionsvolymen.

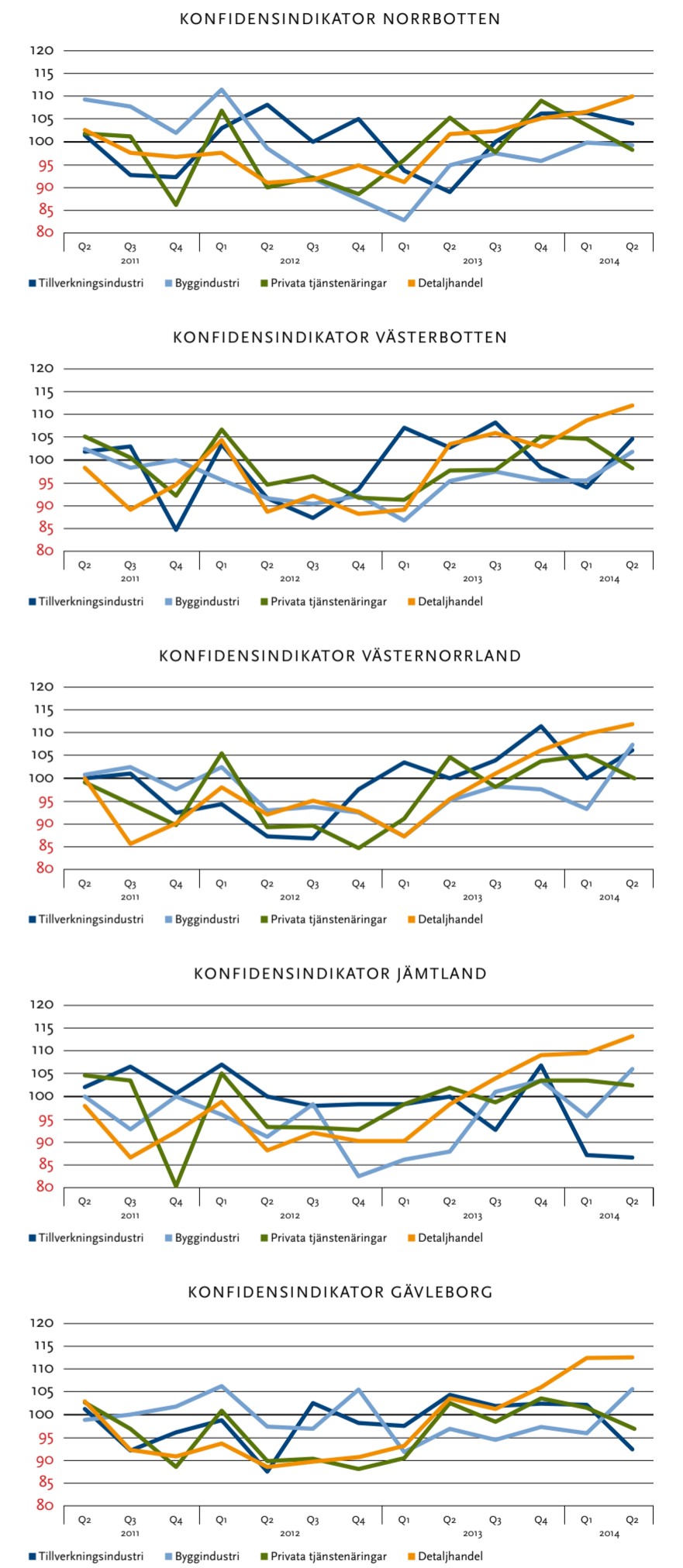
Stämningsslaget för de privata tjänsteföretagen i Norrbotten sjunker kraftigt till följd av mer negativa bedömningar av både utfallet av verksamheten och lägre förväntningar på efterfrågan. Konfidensindikatorn för tjänsteföretagen ligger nu något under det historiska snittet, från ett föregående kvartal indikerat ett starkare läge än normalt.

– Detaljhandeln drar dock upp konfidensindikatorn för Norrbotten i denna mätning. Handlarna är mer positiva till hur varulagren utvecklats det senaste kvartalet och läget för branschen indikerar en nivå som är mycket starkare än normalt, avslutar Söderström. ■

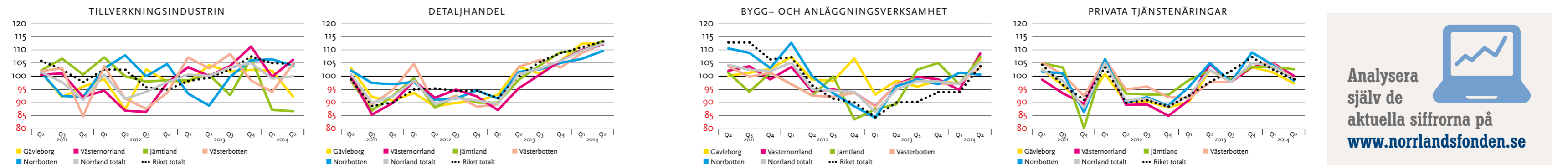


Stämningsslaget för de privata tjänsteföretagen i Norrbotten sjunker kraftigt.

Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch. Ett värde >110 indikerar att läget är mycket starkare än normalt, 100-110 starkare än normalt, 90-100 svagare än normalt, <90 mycket svagare än normalt. ▶▶



Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch.



Analysera själv de aktuella siffrorna på www.norrlandsfonden.se

FAKTA: LUNDQVIST TRÄVARU AB

► Lundqvist Trävaru AB i Öjebyn är ett anrikt familjeföretag som funnits i familjen Lundqvists ägo i 78 år.

► Allt började 1936 då bröderna John och Ivar Lundqvist grundade J. Lundqvist Trävaru AB och verksamheten bestod i ett snickeri som tillverkade möbler åt försvarsmakten.

► I slutet av 40-talet tog den ene av bröderna, John, över företaget och Lundqvist Trävaru AB övergick till att vara ett sågverk och hyvleri.

► 1983 lämnade sedan John över företaget till sin son Jan Lundqvist som i början av 2000-talet bestämde sig för att helhjärtat satsa på tillverkning av byggsatser som företaget framgångsrikt levererar i dag.

► I januari 2014 genomgick företaget en ägarförändring när Jens Lundqvist och Samuel Holmström tog över med Jan Lundqvist kvar i ett mindre delägarskap.

» VI VILL VARA AKTIVA PÅ INSTAGRAM OCH FACEBOOK, VI VILL INTE BARA BYGGA. VI VILL VARA EN UPPLEVELSEPRODUCENT FÖR VÅRA KUNDER, «



Samuel Holmström, Jan Lundqvist och Jens Lundqvist är sedan årsskiftet de nya ägarna av Lundqvist trä i Öjebyn.

FOTO: LENNART JONSSON

Ägarskifte i bolag:

”Det gäller att få med det värsta tänkbara”

ÖJEBYN. Ägarskifte eller generationsväxling? För Lundqvists Trä i Öjebyn blev det bådadera vid årsskiftet. En lång process var över.

– Det tog ett helt år men jag är glad att vi var så noggranna, säger Jens Lundqvist, en av de nya ägarna.

Att växla ägarskap och genomföra ett generationsskifte behöver inte nödvändigtvis höra ihop. För Lundqvists Trä sammanföll båda processerna på ett naturligt sätt. Janne Lundqvist hade ensamt stått för ägande av familjeföretaget sedan 1983 då snickeriet övergick till sågverk och hyvleri. Sedan början av 2000-talet har företaget satsat på tillverkning av byggsatser som betytt en otrolig utveckling med en omsättningsökning från 16 till 30 miljoner på två år.

FÖR ATT MÖTA EFTERFRÅGAN och fortsätta utvecklingen startade diskussionerna om en förändring av ägarbild under 2012 och hela processen med övertagandet tog hela 2013 i anspråk innan Jens Lundqvist och Samuel Holmström kunde sätta ägare respektive ägare och vd bakom sina namn.

– Det kan tyckas att det tog lång tid men det var inga enkla ämnen och scenarier som vi fick gå igenom i teorin. Det gäller att få med det värsta tänkbara och det är kanske inte så lätt alla gånger när det handlar om släktskap eller gamla vänner. Jag är jättenöjd med att vi tog oss tiden. Nu har vi alla avtal på plats och det känns tryggt, säger Jens Lundqvist.

Jens Lundqvist är 27 år gammal precis som kompanjonen Samuel Holmström vilket betyder en kraftig generationsväxling, även om Jan Lundqvist fortfarande har kvar en mindre del i företaget. En annan intressant aspekt är att bara fyra av de 21 anställda i Öjebyn är äldre än just 27 år.

– KLART ATT VI HAR lättare att rekrytera personal som är lite yngre men det är också viktigt att de som jobbar här har tagit till sig den nya IT-värld som vi lever i. Vi vill vara aktiva på Instagram och Facebook, vi vill inte bara bygga. Vi vill vara en upplevelseproducent för våra kunder, konstaterar Samuel Holmström och berättar vidare att företaget också har, och har haft, ett nära sam-

”

Vi försöker tänka nytt och ligga i framkant



Minni Persson jobbar i träfabriken.

bete med elever på Luleå Tekniska Universitet för sin utveckling.

– De har skapat ett webbverktyg som snart är helt färdigställt där kunderna själva kan bygga ihop sina byggnader och få ett pris i samma veva. Det kommer också att bli möjligt att ställa in inredning och annat så småningom.

ELEVERNA FRÅN LTU har också jobbat fram den logistiska lösningen inne i fabriken. Uppdraget var att producera dubbelt så mycket, på samma tid och med samma personal. Vilket har lyckats.

– De har skapat de olika arbetsstationerna och lagerplatserna utifrån verksamheten så allt går så rationellt och smidigt som möjligt.

Byggsatserna från Lundqvist Trä har blivit en säljsuccé och efterfrågan är stor. Och det råder ingen tvekan på att de nya ägarna vill fortsätta att utveckla sitt företag.

– Vi försöker tänka nytt och ligga i framkant. Vi säljer även lagerförda takstolar samt har vil-latillverkning och vi säljer allt vi hinner få fram. För oss gäller det nu att fokusera på rätt saker. Vi växer fort men vi får inte bli fartblinda, menar Jens Lundqvist. ■

Lundqvists Trä har fått en omsättningsökning från 16 miljoner till 30 miljoner på två år.



Johan Winroth och Shafiqolla Safizade arbetar med montering av takstolar.

BIRGITTA CAJANDER,
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



– Det här är ett bra exempel på företag där vi kan vara med och underlätta en ägaröverlåtelse. Unga, driftiga personer som vill utveckla verksamheten i en historiskt traditionell bransch, det gillar vi.

TÄNK PÅ ATT PLANERA BOLAGETS FRAMTID UTAN DIG

SUNDSVALL. Planera ägarskiftet i tid. Det tjänar du på.

– För att optimera villkoren vid en försäljning är det bra att i god tid innan arbeta med och genomföra effektiviseringar som kan förbättra kassaflödet, säger Mats Öberg, rådgivare hos PwC, Corporate Finance. Har du som ägare till företaget en plan för vem som ska ta över



Mats Öberg.

Mats Öberg, rådgivare hos PwC, Corporate Finance, stöter på detta lite då och då:

och hur det ska ske? Som driven entreprenör, med fullt fokus på den dagliga verksamheten, är det lätt att ägarskiftesfrågan inte hinns med.

– Många underskattar tiden det tar att förbereda bolaget inför en försäljning. I vissa fall kan förberedelsestiden handla om ett par tre år. Har man inte startat i tid så finns det en risk att man inte hinner med att genomföra alla effektiviseringar för att visa rörelsens lönsamhetspotential.

– Med fokuserat arbete går det ofta att förbättra kassaflödet. Det är viktigt för värderingen av framtida intjäningsförmåga att ha ett bra stöd i historiskt kassaflöde för att visa rörelsens potential. Utöver det så tjänar du som ägare förstås mer pengar under resans gång fram till försäljningen vilket förstås är positivt.

Hur bör man göra då?

– Jag tycker att man som företagare, oavsett ålder, ska ställa sig frågorna, var är bolaget om om tre till fem år? vilken roll har jag? Man bör göra en nulägesanalys och kartlägga vad en köpare attraheras av och om det finns områden/förutsättningar som skulle kunna sänka värdet. Kartlägga plus och minus och

sedan jobba för att reducera antalet minus och öka antalet plus. Man bör vidare ta hjälp av en rådgivare som har erfarenhet av företagstransaktioner och företagsvärderingar redan när nulägesanalysen upprättas. Med den erfarenhet vi har från företagstransaktioner kan vi till exempel bistå ägaren vid prioritering av åtgärder.

Vad mer kan oroa en potentiell köpare?

– I mindre bolag är nyckelpersonsberoendet ofta en central fråga. Det är viktigt att säkerställa att bolaget klarar sig utan grundaren eller ägaren, i synnerhet om denne är operativt verksam i bolaget. Att man helt enkelt reducerat riskerna att bolaget stannar av utan nyckelpersonen. Det handlar om att säkerställa god ordning och reda i bolaget, bra processer och ett lågt nyckelpersonsberoende.

Vad bommar många?

– Att hantera värdefrågan i ett tidigt skede. När någon ”knackar på dörren” och vill köpa bolaget så inleds en dialog. Vi ser allt för ofta att diskussionen rörande värde och andra villkor skjuts på framtiden. När vi bistår i en försäljningsprocess så försöker vi alltid att hantera värdefrågan så tidigt som möjligt. Det är viktigt att veta att man ligger i ett värdemässigt avslutsintervall innan säljare,

och även köparen för den delen, lägger ner den tid och engagemang som en transaktion kräver. Det är inte roligt att efter 2-3 månader komma till insikt om att man har helt olika uppfattningar om värdet.

Hur vet man vad som är en rimlig prislapp?

– Det finns vedertagna metoder för att värdera bolag som vi jobbar med. När det gäller onoterade bolag så använder

vi vanligtvis DCF-metoden som förenklat handlar om att nuvärdesberäkna ett framtida kassaflöde.

Avslutningsvis så tror jag att man med ett förhöjt fokus på finansiell effektivitet och kapitaloptimering - i likhet med Private Equitybolagen - kan öka lönsamheten och sannolikheten även företagsvärdet, säger Öberg. Intresset att förvärva välmående och välskötta bolag kommer alltid att vara stort. ■

» ALLA DÖRRAR SOM VI KAN ÖPPNA FÖR OMVÄRLDEN ÄR OTROLIGT VIKTIGA FÖR OSS «

Luleås kommunråd Niklas Nordström i Di om samarbetet mellan Luleå och Austin i Texas.

-87

Svagt orderläge för tillverkningsindustrin i Jämtland. Nettotalet backar ytterligare från -63 föregående mätning.

4

Privata tjänstenärningar i Norrbotten har lägre förväntningar på efterfrågan kommande kvartal, nettotalet minskar från 22 föregående mätning.

7

Privata tjänstenärningar i Västerbotten är mindre positiva än vid föregående mätning till utfallet av verksamheten. Nettotalet var då 23.

9

Industrin i Norrbotten drar ned något på sina förväntningar på produktionsvolymen. Nettotalet minskar från 20 föregående kvartal.

Personalförändringar:

”Ser fram emot mer kundkontakt”

LULEÅ. Två kommer och två går. Under hösten byter även tre anställda position i Norrlandsfondens laguppställning.

Under hösten händer det saker på Norrlandsfondens. Personalstyrkan förändras med nyanställningar och positionsbyten i Sundsvall och Luleå. Erika Enered Fredriksson tar över rollen som företagsanalytiker i Sundsvall efter Sören Olsson som har gått i pension.

– Konkret innebär det större kundansvar och fler resor och det ska bli roligt med utökade kundkontakter, säger Erika Enered Fredriksson som arbetat fyra år på Norrlandsfonden och som började på sin nya tjänst den 1 juli.

Erika Enered Fredriksson ersätts som kreditanalytiker av Daniel Moberg som närmast kommer från Nordea.

I LULEÅ HÄNDER DET också saker på personalsidan. Anna Hedström tar steget in som företagsanalytiker och tar över Petter Alapääs marknadsområde i Västerbotten som, bland annat, innefattar Umeå där Norrlandsfonden har ett nyinrättat besökskontor.

– Det ska bli roligt att arbeta närmare kunderna och få mer insyn i deras olika verksamheter och utmaningar, säger Anna Hedström som inledde sin karriär på Norrlandsfonden 2008.

Susanne Johnsson däremot har lämnat Norrlandsfonden för en satsning på ett eget företag och hennes marknadsområde i Norrbotten tas nu över av Petter Alapää – som därmed byter Västerbotten mot Norrbotten.

– Jag är bördig från Pajala kommun och det känns spännande att få vara en del av utvecklingen där. Vidare är exempelvis



Anna Hedström och Erika Enered Fredriksson byter position.



Erik Nyström och Daniel Moberg.



Petter Alapää byter marknadsområde.

gruvindustrin i Malmfälten, biltestverksamheten i Arvidsjaur och Arjeplog och flera turistföretag i ett expansivt läge, där Norrlandsfonden hoppas kunna bidra till en god utveckling. Fokus nu blir att vara ute mycket i marknaden och lära känna

företagarna och bankfolket i mitt nya område, säger Alapää.

I samband med förändringarna i Luleå har Erik Nyström anställts. Han kommer från KPMG och börjar sin tjänst som kreditanalytiker den 15 september. ■

Dottern i Dorotea räddade familjeföretaget



Ulf Sellgren kan andas ut. Familjeföretaget S Karosser mår bra i dag. FOTO: TOMAS BERGMAN

DOROTEA. Familjeföretaget S Karosser i Dorotea var på väg att dö ut – men pånyttföddes. I dag mår företaget bra och utvecklingen är positiv.

– Utan min dotters hjälp hade vi nog inte stått där vi står i dag, säger Ulf Sellgren, ägare och vd.

S Karosser har funnits och verkat under familjen Sellgren i Dorotea sedan 1983. I verkstaden har det hela tiden jobbats med specialvagnar, specialpåbyggnader för lätta lastbilar och campers.

2008 slogs företaget ihop med Solifer/ Polar och en satsning på husbilar var

huvudspåret. Ett vägval som, skulle det visa sig, inte slutade så lyckligt för Ulf Sellgren och hans kamrater i Dorotea.

– Nej, och det är lätt att vara efterklok. Det är inte mycket att säga egentligen mer än att vi fick för lite jobb i verkstaden. Vi stod inför en nedläggning – och det tyckte vi inte om. Inte alls.

Ulf Sellgren hade fått hem sin dotter Erika i samband med samgåendet 2008 och när beslutet skulle tas om att köpa tillbaka företaget blev det Erikas kunskaper och närvaro som blev avgörande.

– Utan Erika hade det inte gått att genomföra det här. Jag kan inte hantera datorer och pappersarbetet som krävs. Så enkelt är det, berättar han.

NORRLANDSFONDEN FANNS MED när Ulf Sellgren år 2012 köpte tillbaka företaget för en symbolisk summa, då finanserna var på miljonminus. 2013 års bokslut visade ett plus på 350 000 och företaget fortsätter sin positiva utveckling.

– Budgetkalkylen för i år pekar på 17 miljoner i omsättning vilket är en 30-procentig ökning från fjolåret. Det känns bra. Vi ökar exporten, inte minst till Tyskland, och vi säljer alla campers vi hinner tillverka. Varje projekt är unikt så den arbetsstyrka vi har i dag på 11-12

personer är där vi kommer att ligga – det är svårt att vara fler. Men kommer det in någon jätteorder så...

PERSONALENS ERFARENHET är en annan faktor som gjort nysatsningen möjlig.

– De är självgående och de som jobbat kortast tid hos oss har varit här i 15 år. Det är otroligt viktigt i sammanhanget, påpekar Ulf Sellgren som får tillbringa mycket tid på resande fot. Och resorna blir långa på grund av Doroteas geografiska läge. 90 procent av försäljningen sker till orter söder om Gävle. Men ibland också till Norrbotten.

– I somras sålde vi en specialbyggd hästbil till Luleå, berättar han. ■

INGA-LENA WAHLSTEDT, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:

– För S Karosser tycks inget vara omöjligt när det gäller funktionella speciallösningar. Ulf och Erika är bra exempel på hur professionellt samarbete över generationer kan fungera utmärkt och skapa förutsättningar för framgångsrik utveckling.

Nytt humanare koncept med fokus på högsta köttkvalitet

JÄRVSO. Hälsingestintan satsar på mobila slakterier för humanare djurhantering och förbättrad miljö med Norrlandsfonden som en av finansierarna.

Britt-Marie Stegs är profilen bakom Hälsingestintan som är varumärket bakom aktiebolaget Hälsinge Lantkök, bildat 1999. Företaget finns i Hälsingemetropolen Järvsö och anledningen till att Britt-Marie Stegs startade verksamheten var enkel och tämligen självklar.

– Vi var trötta på trist kött och dåligt sortiment i butikerna som ingen gjorde någonting åt. Det sporrade till att till att starta ett nytt koncept för kött av bästa utvalda kvalitet, berättar hon.

I DAG LEVERERAR Hälsingestintan kvalitetskött från landets bästa uppfödare till kunder över hela Sverige och nu tas nästa steg i utvecklingen



Att äta etiskt kött av hög kvalitet och med svenskt ursprung säkrar biologisk mångfald

via satsningen på mobila slakterier. Satsningen görs för att minska beroendet av hyrd slakteritjänster och för att ytterligare säkerställa högsta kvalitet på köttet. Det handlar även om humanare djurhållning och förbättrad miljöpåverkan – men också om ökad lönsamhet.

– Vi tror att det är en helt ny väg att gå när det gäller matproduktion. Vi tar ansvar för hela kedjan från uppfödning till försäljning, säger Britt-Marie Stegs.

TVÅ SPECIALLÅNGTRADARE har byggts i Finland och framme vid den aktuella gården länkas dessa ihop till två separata enheter, slakteri och kylrum. Utformningen har tagits fram och planerats i samarbete med institutionen för husdjurens välmående och hälsa vid Sveriges Lantbruksuniversitet, SLU.

– Slakt direkt på gården ger den bästa djurvälfärden genom att de stressfyllda momenten vid slakttran-



Humanare djurhantering och förbättrad miljö gäller för Hälsingestintan.

sporter och vistelse på slakteriet försvinner, säger Bo Algers, professor i husdjurshygien och chef vid SLU.

HÄLSINGESTINTAN VILL också utöka sin djurhållning med egna nötdjur som föds upp på arrenderad mark.

– Att äta etiskt kött av hög kvalitet och med svenskt ursprung säkrar biologisk mångfald och öppna landskap, konstaterar Britt-Marie Stegs. ■

LARS JOHANSSON, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:

– Många betalar hellre lite mer för kött från djur som levt ett bra liv och sluppet långa transporter. Därför tror vi på Hälsingestintans satsning.

FOTO: MALIN HOELSTAD



Behaviometrics: Olov Renberg, Tony Libell, Heather Butler, Hans Pettersson, Niklas Sonestedt, David Eriksson och Johan Lindholm.

FOTO: TOMAS BERGMAN

De förändrar datavärlden

LULEÅ. Allt du gör vid din dator eller med din mobiltelefon är unikt. Din interaktion ger dig åtkomsten – en omöjlighet för en annan person. Behaviometrics är på väg att förändra datavärlden – och allt började med en C-uppsats.

Olov Renberg är operativ chef och en av grundarna av företaget Behaviometrics. 2006 hjälpte han studenter vid Luleå Tekniska Universitet att starta företag efter studierna. Han kände Peder Nordström sedan tidigare och visste att han skrivit en C-uppsats som handlade om hur datorer skulle kunna särskilja användarna från varandra genom den unika interaktion som varje människa utför vid datoranvändning.

– Jag hade redan ett företag igång så vi lyfte in Peders idé och sedan



Vi visste att intresset fanns på marknaden redan när vi startade

dess har vi jobbat med tester och patentering. I dag är vi redo att ta ytterligare ett steg via breddad försäljning, främst internationellt, berättar Olov Renberg vars företags system väckt stort intresse – främst hos aktörer där säkerhetsfrågan är central, exempelvis banker.

MUJKVAREN BEHAVIOSEC är svår att lura. Ett lösenord kan alltid hackas men Behaviosec kan inte manipuleras eftersom det hela bygger på varje persons unika rörelsemönster vid användandet av mus och tangentbord, eller mobiltelefon. Lika säkert som ett fingeravtryck.

– Det är metoden som säkerställer att det är rätt person vid dator. Varje person har en unik rytm vid tangentbordet – ett unikt rörelsemönster med musen, säger Renberg och fortsätter:

– Vi visste att intresset fanns på marknaden redan när vi startade och vi har i dag bankerna som de stora kunderna med Danske Bank som referensuppdrag. Vi har också amerikanska försvaret, DARPA som skapade Internet och GPS, som kund – de vill ersätta lösenordet och lägga på vår modell som ett ytterligare säkerhetslager.

Behaviometrics är i dag 14 anställda varav 7 personer i Luleå och dotterbolag i USA och Tyskland. Olov Renberg jobbar från Stockholm och förbereder just nu nästa steg i utvecklingen. Exportmarknaden.

– **VI HAR GJORT** den lokala marknaden i Skandinavien och siktar nu på att kunna växa i USA, England och Asien där vi vet att intresset finns. Men vi hoppas också kunna växa i Luleå.

Norrlandsfonden har följt företaget sedan 2007.

– De har stöttat oss i vått och torrt, de ställer alltid upp. De har stor del i vår utveckling, säger han. ■

BIRGITTA CAJANDER,
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



– Med en målmedveten och ambitiös ledning har Behaviometrics från början strävat mot att bli en ledande aktör globalt. De har uppmärksammat internationellt och fått prestigefyllda utmärkelser. I somras utsågs de av ett engelskt analysföretag till ett av de "hetaste" bolagen i Europa. De planerar nu för en bred internationalisering och vi är glada att vara med på den resan.