



**Augustssons
har rotat sig
i Järvsö**

SID 6



**Jens Larsson
föddes rakt
in i zoologin**

SID 7



**Ulrika har
hittat hem
i Tärnaby**

SID 8

NORRLANDS Barometern

1/2016



EN TIDNING MED KOLL PÅ KONJUNKTUREN I NORRLAND

WWW.NORRLANDSFONDEN.SE

STARKARE LÄGE I NORR

Trenden från föregående kvartal fortsätter. Det norrländska näringslivet fortsätter att förstärka sina bedömningar av konjunkturläget. Trots den

starka konfidensindikatorn halkar dock Norrland efter landet i övrigt som indikerar ett mycket starkare läge än normalt.

Sid 2-3



Storsatsning i Vemdalen

Inför vintern 2015 – 2016 satsades 320 miljoner kronor i anläggningen.

SID 8



FOTO: JENS BLÜXTH

ALPINA VD:N ÄR PÅ TOPPEN

Titti Rodling är ny vd för SLAO. Hon märker tydligt en optimism bland alpina anläggningsansvariga över hela landet – inte minst i Norrland. Sektorn alpin turism har under de senaste åren vuxit kraftigt, det visar konjunkturbarometern för 2015.

SID 4

5

Från 20 till 5 i netttotal. Tillverkningsindustrin i Norrbotten drar ned förväntningarna på produktionsvolymen.

SID 2

Västerbotten



Konfidensindikatorn för näringslivet i Västerbotten stärks.

Konfidensindikator



Fortsatt förstärkning för Norrland från starkt läge.

Olika lägesbedömningar mellan branscherna i Jämtland



Tillverkningsindustri

Detaljhandeln



Norrlandsfonden stärks genom samarbete med Europeiska Investeringsfonden.



Topplån för företag sedan 1961

vinter

45

Från 35 till 45. Tillverkningsindustrin i Västerbotten är positiva i sina förväntningar på produktionsvolymen framöver.



111,3

Konfidensindikatorn för detaljhandeln i Norrbotten signalerar ett mycket starkt läge till följd av att man är mycket nöjda med hur försäljningen utvecklats senaste kvartalet.

LEDARE

vd Lars-Olov Söderström

Ännu vassare topplån

Norrländska företag erbjuds nu en förbättrad möjlighet till finansiering genom ett samarbete mellan Norrlandsfonden och den Europeiska Investeringsfonden, EIF. Bakgrunden till samarbetet är den europeiska ambitionen om ett mer innovativt och konkurrenskraftigt näringsliv. EIF har givits uppdraget att underlätta de små och medelstora företagens finansiering. Det gör de genom att erbjuda både kommersiella som offentliga kreditgivare möjlighet till riskdelning i finansieringen av innovativa tillväxtföretag.

För Norrlandsfonden är det mycket glädjande och hedrande att kunna sluta ett avtal med EIF. Det gör att vi i praktiken nu kan spänna bågen ytterligare i vårt topplånerbjudande. Avtalet möjliggör attraktivare och än mer offensiva lån. Den fördel vi kommer att kunna erbjuda de norrländska företagen är att vi inte behöver ta lika mycket betalt för bedömd risk. Vidare kommer vi i det enskilda fallet att kunna ta en högre finansieringsandel. Vi räknar med en ökning av utlåningen med mist 20 procent till följd av avtalet och att investeringar för uppskattningsvis en halv miljard kronor kan genomföras i norrländska företag under de kommande två åren.

Vi går nu ut i marknaden för att berätta mer om detta. Förekom oss gärna med en direktkontakt! ■



"Avtalet möjliggör attraktivare och än mer offensiva lån"

LÄGET FÖRSTÄRKS

Det norrländska näringslivet fortsätter att förstärka sina lägesbedömningar. Trenden från föregående kvartal fortsätter således. Trots den starka konfidensindikatorn halkar Norrland efter riket, vars konfidensindikator indikerar ett mycket starkare läge än normalt. De starkaste konfidensindikatorerna finns precis som i föregående mätning i övre Norrland, medan läget är svagare längre söderut.

– Läget för tillverkningsindustrin är fortsatt starkare än normalt i samtliga län. I Gävleborg och Norrbotten sjönk dock konfidensindikatorerna för industrin, medan de förbättrades i övriga län. Detaljhandeln steg på bred front och är den enda bransch som uppvisar ett mycket starkt läge. Byggsektorns konfidensindikatorer försvagades i samtliga län, medan privata tjänstenäringsar ligger kvar på en nivå som starkare än normalt, konstaterar Lars-Olov Söderström, vd, Norrlandsfonden.

NORRLAND

Trenden för Norrland fortsätter att gå åt samma håll som den i riket. De senaste två kvartalen har dock utvecklingen varit klart starkare i riket än i Norrland, vilket innebär att riket nu har en konfidensindikator som indikerar ett mycket starkare läge än normalt. Framförallt är det en starkare utveckling för tillverkningsindustrin och detaljhandeln som är orsaken till det bättre läget i landet i stort jämfört med Norrland.

– Generellt gäller att samtliga län med marginal signalerar ett starkare läge än normalt. Branschvis är utvecklingen i Norrland likartad med den i riket i stort. Detaljhandeln och tillverkningsindustrin förbättrar konfidensindikatorerna, medan det motsatta gäller för byggföretagen. Nivån på konfidensindikatorerna för dessa branscher är dock lägre i Norrland, däremot gör de privata tjänstenäringsarna mer positiva bedömningar i Norrland jämfört med i riket, konstaterar Söderström.



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.

KI Konjunkturinstitutet
Statistiska centralbyrån

GÄVLEBORG

Konfidensindikatorn för företagen i Gävleborg faller tillbaka i denna mätning, från att vid föregående kvartal uppvisat ett mycket starkt läge. Fortfarande är dock läget starkt. Byggsektorn och detaljhandeln förbättrar sina konfidensindikatorer till ett mycket starkt läge. Byggarna är framförallt positiva till utvecklingen av antalet anställda framöver, medan handelns konfidensindikator stärks av en positivare syn på varulagrens storlek. Privata tjänstenäringsarna försvagas istället i denna mätning. De är negativa både till hur efterfrågan utvecklats föregående kvartal och i sina förväntningar på efterfrågan framöver.

Söderström:

– Tillverkningsindustrins konfidensindikator backar också jämfört med föregående kvartal. Företagen är väsentligt mer negativa till orderstockarnas storlek och i sina förväntningar på produktionsvolymen framöver.

VÄSTERNORRLAND

Västernorrland har tillsammans med Jämtland det svagaste läget, dock är läget i länet fortsatt



Läget för tillverkningsindustrin är fortsatt starkare än normalt i samtliga län. I Gävleborg och Norrbotten sjönk dock konfidensindikatorerna.

starkare än normalt för samtliga branscher.

Detaljhandelns konfidensindikator har förbättrats två mätningar i rad och läget är nu strax under gränsen för ett mycket starkt läge. Handlarna hade både en positivare syn på varulagren och till hur försäljningen utvecklats.

Byggsektorn försvagades istället relativt kraftigt i den senaste mätningen, både till följd av att man var mer negativa till orderstockarnas storlek och att man var mindre positiva i sina förväntningar på antalet anställda framöver.

Tillverkningsindustrin lyfte sin konfidensindikator kraftigt jämfört med föregående mätning.

Söderström:

– Industriföretagen var mer optimistiska i sina svar på samtliga frågor som ingår i konfidensindikatorn. Bidragande till det starkare läget för tillverkningsindustrin var en positivare syn på färdigvarulagrens storlek och att företagen var väsentligt positivare i sina förväntningar på produktionsvolymen framöver.

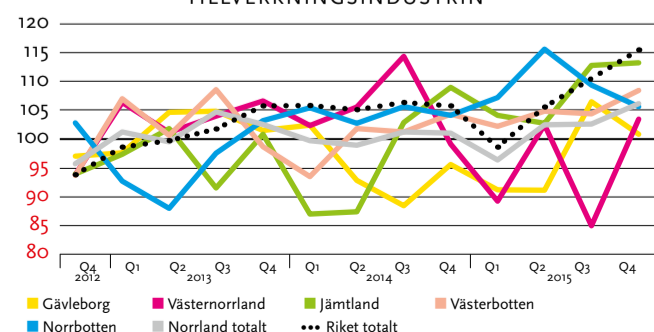
De privata tjänstenäringsarnas läge var fortsatt starkare än nor-



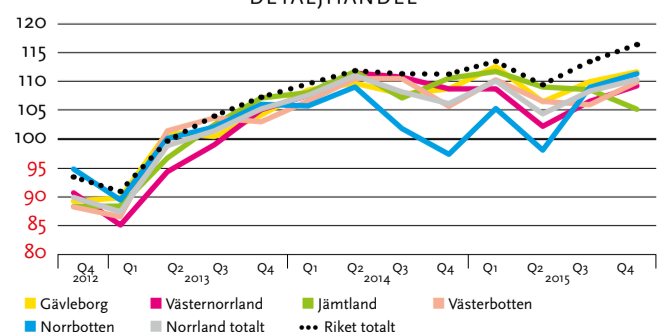
► Läs hela rapporten på www.norrlandsfonden.se

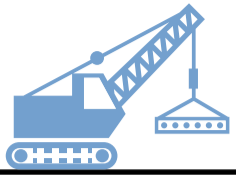
Graferna visar konfidensindikatorn för respektive län och bransch.

TILLVERKNINGSINDUSTRIN



DETALJHANDEL





38

Nettotalet ökar från 32 till 38. Byggsektorn i Gävleborg är positiva till orderstockarnas storlek.



BYGGSEKTORN FÖRSVAGAS I
SAMTLIGA LÄN UTOM GÄVLEBORG.

YTTERLIGARE

malt. Företagen drog ned något på sina förväntningar på efterfrågan på tjänster framöver, vilket dock uppvägdes av att man var mer positiva till hur utfallet av verksamheterna utvecklats.

JÄMTLAND

Stämningläget i länet försämrades till följd av att alla branscher utom industrin backade. Konfidensindikatorn för det totala näringslivet är dock fortfarande klart över det historiska snittet.

Söderström:

– Tillverkningsindustrins starka läge sedan föregående mätning kvarstår. Framförallt beror det goda läget på att företagen i relation till sina historiska svar är mycket positiva till storleken på färdigvarulagren och orderstockarnas storlek.

De privata tjänstenäringarna i Jämtland försvagades, till följd av att företagen var mindre positiva till hur efterfrågan utvecklats sig och i sina förväntningar på efterfrågan framöver.

Även byggsektorn försvagades vilket berodde på mer negativa bedömningar av orderstockarna och lägre förväntningar på antalet anställda framöver.

I motsats till i övriga län och i riket i stort rapporterade detaljhandeln om ett försvagat läge jämfört med föregående mätning. Svaren på samtliga frågor som ingår i konfidensindikatorn kom in mindre positivt än tidigare, men trots det är läget fortfarande med marginal över det historiska snittet.

VÄSTERBOTTEN

Konfidensindikatorn förstärktes kraftigt under det sista kvartalet 2015 och läget är nu strax under nivån att klassas som mycket starkt. Samtliga branscher utom byggsektorn stärktes, som dock fortfarande har ett starkare läge än normalt. Byggarna skruvade ned förväntningarna på hur antalet anställda kommer att utvecklas och var mer negativa till orderstockarnas storlek.

Detaljhandeln förstärktes och konfidensindikatorn är strax under nivån att klassas som mycket starkt. Handlarna var mycket positiva till hur efterfrågan varit och man hade också



Detaljhandeln steg på bred front och är den enda bransch som uppvisar ett mycket starkt läge

optimistiska förväntningar på efterfrågan framöver.

Tillverkningsindustrin förstärkte också sin konfidensindikator. Framförallt bidrog en väsentligt positivare syn på färdigvarulagrens storlek och goda förväntningar på produktionsvolymen framöver.

– Även tjänstesektorn stärktes. Framförallt berodde detta på väsentligt positivare bedömningar av hur företagets verksamhet utvecklats under de senaste kvartalet jämfört med föregående mätning.

NORRBOTTEN

Läget i länet försvagades något det senaste kvartalet, men var ändå strax under gränsen för att klassas som mycket starkt. Detaljhandeln fortsatte i likhet med föregående mätning att stärkas och läget är nu mycket starkt. Handlarna var mycket nöjda med hur försäljningsvolymen utvecklats och hade positiva förväntningar på försäljningsvolymen framöver.

– Tillverkningsindustrin gjorde istället mindre positiva bedömningar av läget för andra kvartalet i rad. Läget är dock fortfarande starkare än det historiska snittet. Försvagningen berodde på mer negativa bedömningar av orderstockarna och svagare förväntningar på produktionsvolymen framöver.

Också byggsektorn försvagades under det senaste kvartalet. Även byggarna gjorde mer negativa bedömningar av orderstockarnas storlek. Man var också mindre positiva i sin syn på antalet anställda framöver.

Privata tjänstenäringars konfidensindikator steg marginellt och läget är nu strax under nivån att klassas som mycket starkt. Företagen var oförändrat positiva både i sina bedömningar av utfallet och i sina förväntningar på verksamheterna framöver, avslutar Söderström. ■

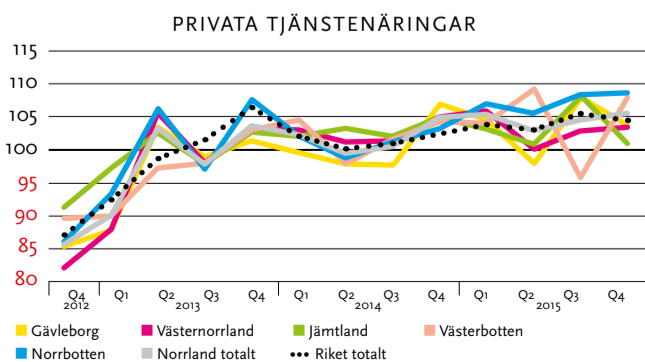
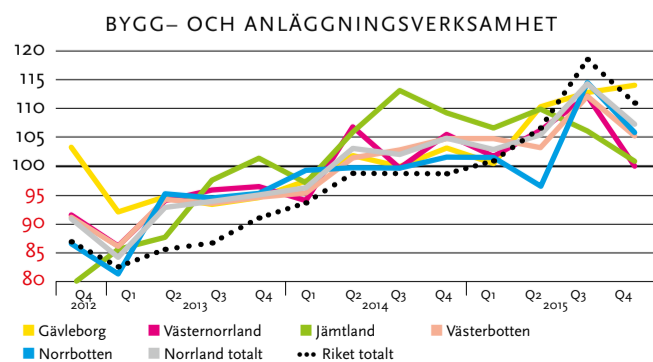
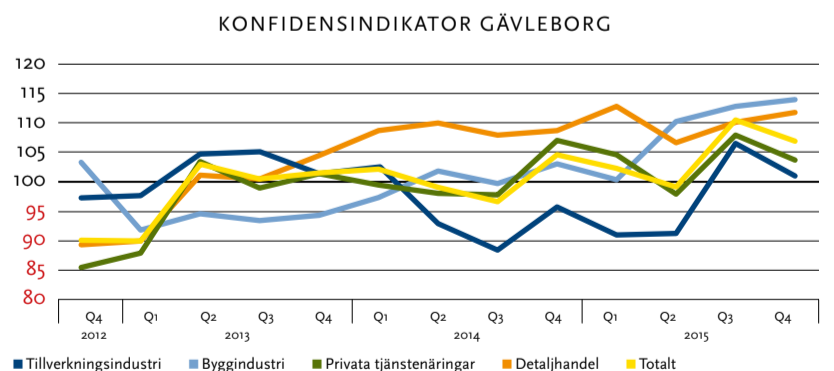
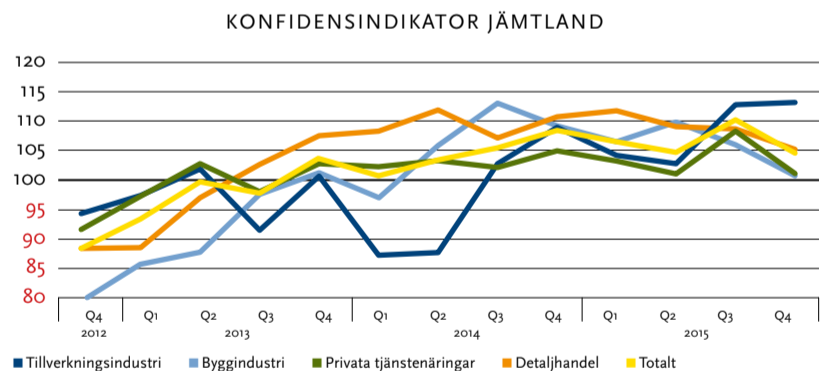
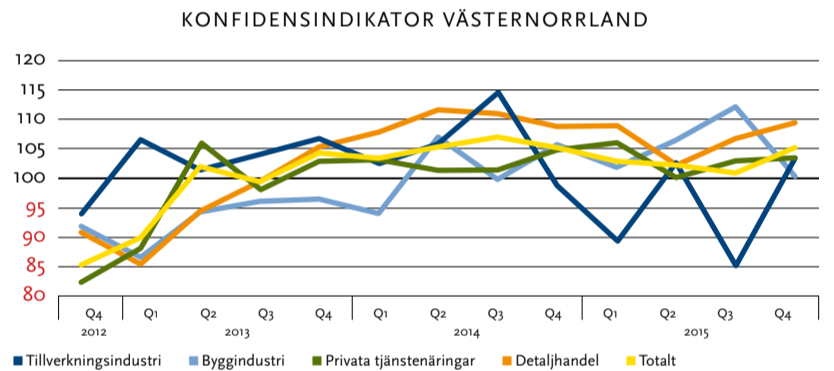
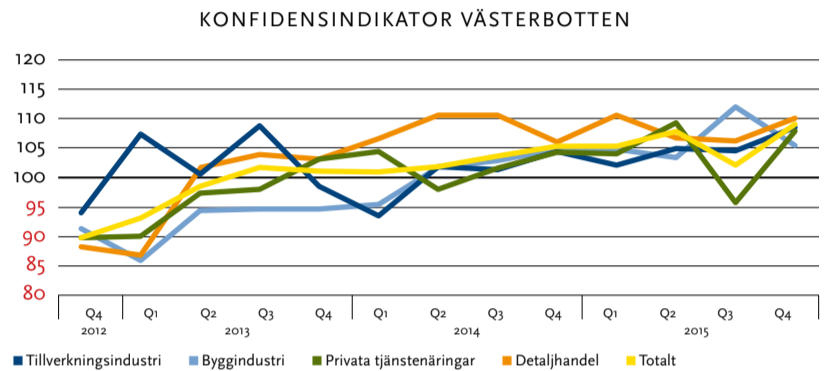
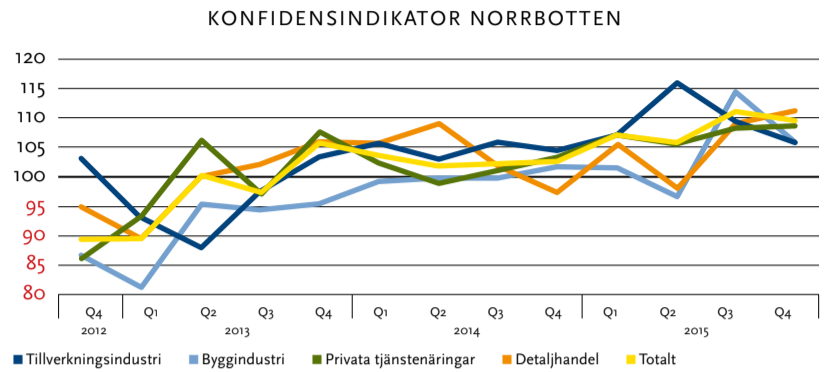


Tillverkningsindustrins mycket starka läge kvarstår.

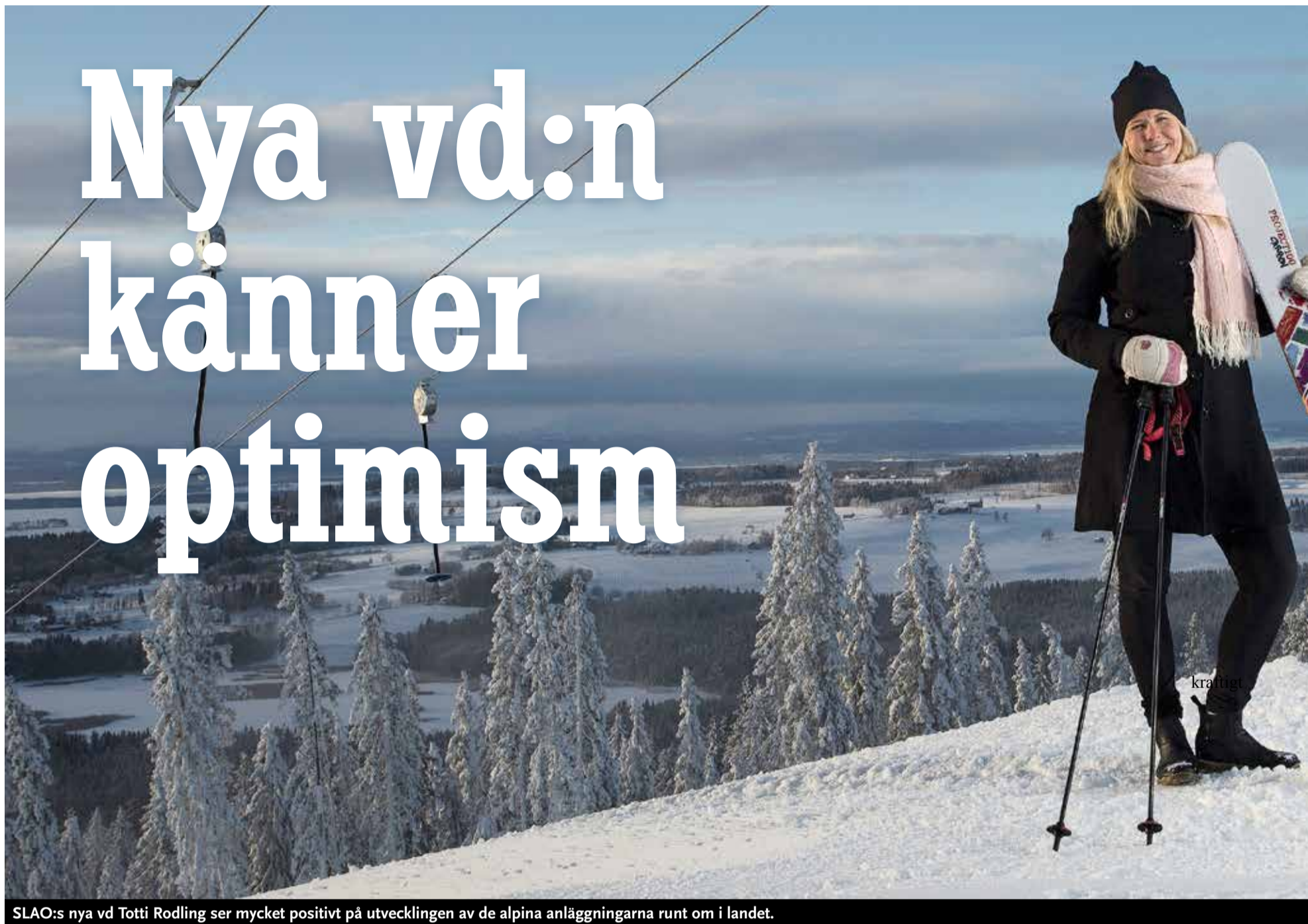


Byggsektorn försvagades i samtliga län.

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. ▶▶



Analysera själv de aktuella siffrorna på www.norrlandsfonden.se



kraftigt

Nya vd:n känner optimism

SLAO:s nya vd Totti Rodling ser mycket positivt på utvecklingen av de alpina anläggningarna runt om i landet.

Titti Rodling klev på jobbet som ny vd för SLAO den 1 februari. Hon ser en optimism bland anläggningsansvariga i hela landet – inte minst i Norrland.

– Det finns en klar och tydlig framtidstro vilket leder till investeringar, säger hon.

SLAO är Sveriges Skidanläggningars Organisation och tidigare elitpinisten Titti Rodling är dess nya vd. Hon ska jobba för de drygt 220 medlemmarna som är verksamma i liftverksamhet, uthyrning av skidutrustning och skidskola. Det handlar i stora drag om säkerhetsfrågor, kompetensutveckling och, självklart, att-

raktionskraft. Sektorn alpin turism har under de senaste åren vuxit kraftigt, det visar inte minst konjunkturbarometern för 2015 där det också förutspås en fortsatt ökning under 2016.

– Anläggningarna har gjort kraftfulla investeringar de senaste åren, bara under 2015 satsades det totalt 286 miljoner kronor. Liftar på Dundret och i Vemdalen stod för mellan 80 och 90 miljoner av den summan, men det satsas också på snösystem, infrastruktur, hotell och restauranger. Antalet bäddar har ökat kraftigt.

– **DET FINNS EN** framtidstro vilket gör att andra typer av investerare och finansierare ger sig in som långsiktiga aktörer. Det skapar livskraft i ett längre perspektiv, fortsätter Titti Rodling som har



Anläggningarna har gjort kraftfulla investeringar de senaste åren.

kunnat följa utvecklingen över tid. Från sin aktiva tid i den svenska alpina eliten under 90-talet via tio år som verksam och bosatt i Åre till nuläget – med kraftig expansion på de flesta håll.

– **KÄRNAN KOMMER** naturligtvis alltid att vara skidåkning men det blir allt mer väsentligt att skapa förutsättningar för verksamhet hela året runt. På så vis utvecklar vår bransch sin roll som besöksnäring samtidigt som nya hållbara arbetstillfällen skapas.

– Sedan finns det alltid platser där året runt-verksamhet av naturliga skäl inte fungerar beroende på infrastruktur och naturens beskaffenhet.

2015 betydde även en rekordomsättning för liftkortförsäljningen med totalt 1,3 miljarder kro-

Kittelfjäll jobbar hårt med att förlänga säsongen

Utveckling och tillväxt råder. Kittelfjäll är inget undantag. Stora investeringar har gjorts, inte minst för att förlänga säsongen.

Puderåskarnas paradiset. Så beskrivs ofta Kittelfjäll med sina alldeles speciella förutsättningar för att kunna uppleva det där lilla extra kittlande alpina äventyret. Anläggningen byggdes redan under 50-talet och utvecklades under åren men var 2010 i behov av direkta investeringar för att säkerställa driften.

– Då upprättades en omfattande handlingsplan och "Vision 2022" för att skapa en bra destination och för att öka volymerna och få fler företag att etablera sig.

Genom detta blir det fler bofasta och det skapas en positiv effekt för tillväxt och långsiktig utveckling, säger Roger Vikström, Kittelfjäll Utveckling.

I ett första steg satsades det på liftar, nedfarter och belysning. Men också på att förlänga säsongen vilket var en av de absoluta huvudpunkterna.

– Våra möjligheter till konstsnö gjorde att vi var igång redan den 27 november, trots det milda klimatet. Det var en rekordtidig säsongstart för oss. Nu kan vi också förlänga säsongerna med åtminstone en månad under vårperioden då folk verkligen vill åka skidor.

En ny husvagnscamping har byggts upp för att öka antalet



Roger Vikström, Kittelfjäll Utveckling.

gästnätter, hotellet och restaurangen byggs ut, en ny bed & breakfast-anläggning står klar och 22 fristående fritidshus stod klara för inflyttning i januari.

– Intresset för att köpa egen stuga är stort. Vår nya B&B har självhushåll där prio ligger på att locka grupper i alpint och/eller längd till oss, fortsätter Vikström.

DET FINNS DOCK ett litet moln i horisonten som skymmer fortsatt expansion för stunden.

– Reningsverket har gått i takt, klarar inte mer. Därför kan vi inte erbjuda fler tomter till försäljning förrän 2017.

Hur ser framtiden ut i övrigt?

– Det kommer ett nytt skid-

område och vi kommer att satsa kraftigt på ett bredare utbud i backarna. Det kommer att bli fler blåa och gröna nedfarter för familjeåkarna. Det är viktigt för oss att inte ses som ett ställe för bara extremåkning, fastslår Roger Vikström bestämt. ■

DANIEL MOBERG,
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



Kittelfjäll Utveckling är ett företag med starkt varumärke som drivs med stort engagemang och ett långsiktigt intresse även för ortens utveckling. Bolaget har en tydlig och genomtänkt strategi och det ska bli mycket spännande att följa de fortsatta satsningarna.



FOTO: JENS BLIXTH

nor varav 600 miljoner i Norrland och Titti Rodling ser ingenting i sin kristallkula som motsäger en fortsatt expansion.

– Nej tvärtom, jag delar den framtidstro som finns. Det finns kraft och kreativitet där ute och en stor vilja att göra allt bättre, snyggare och mer hållbart. I inledningsskedet blir min personliga uppgift att identifiera de frågor som medlemmarna vill driva, därefter blir det verkstad!

– Det är ett stort privilegium att få jobba med hälsa, friskvård, livsstil, glädje och uteliv.

– **VI MÅSTE FÅ UT** fler unga i backarna och här spelar inte minst de mindre anläggningarna en stor roll som hjärtat i processen, konstaterar Titti Rodling avslutningsvis. ■

FAKTA TITTI RODLING

Ålder: 45 år.
Bor: Östersund.
Familj: Tre pigga barn och deras fine far.
Gör: Nyttillträdd vd för SLAO.
Alpin bakgrund: Började vid sex års ålder, fortsatte till svenska landslaget och är numera glad nöjesåkare i alla dess former.
Yrkeskarriär: Civilekonom från Mittuniversitetet, informationschef alpina VM 2007, kommunikationschef Milko mejerier, kommunikationskonsult i eget

företag och som anställd hos Trampolin PR.
Kör: Volvo V60 laddhybrid.
Äter: Ofta och gott. Lakrits och kantareller.
Dricker: Massor av kaffe.
Fritidssysslor: Barnens aktiviteter, resor med nära och kära.
Favoritbacke: Min hemmabacke Mickelbacken, Gällö eller "Lilla Kitzbühel" som den kallas.



Yngve Bergqvist har fortsatt glada dagar.

Ice Hotel är hett

ICEHOTEL i Jukkasjärvi är Norrbottens hetaste destination. Här skapas nu ett ishotell för sommarbokningar.

– Det är en stor och nödvändig investering för framtiden, säger Yngve Bergqvist, vd ICEHOTEL.

Det är snabba ryck vid älvstranden i Jukkasjärvi. Alla planer och ritningar är klara och bygget av ICEHOTEL för verksamhet året runt drar igång i juni. Invigningen med skumpa och ståt arrangeras redan fem månader senare, den 31 oktober.

– Dagen efter kommer de första bokade gästerna, berättar Yngve Bergqvist som konstaterar att året-runt-verksamhet är ett måste även på en anläggning som ICEHOTEL som lockar enorma mängder besökare under vinterhalvåret.

– Det har tills nu varit vintersäsongen som betalat det vi gjort på sommaren. Nu ska det bli en ändring.

DEN NYA DEL som byggs kommer att innehålla en stor isbar och ett iskonstgalleri samt 20 sviter där konstinredningen i snö och is kommer att bytas emellanåt. Hela bygget skyddas av ett tak och en kylanläggning under detsamma ska hålla inredningen i skick, även när det är somriga plusgrader. – Dessutom blir det ett totalt hållbart projekt eftersom kylanläggningen drivs med solenergi från solpaneler. Isen hämtar vi ju vid älven, fortsätter Bergqvist.

Ishotellets framgångssaga beskriver Yngve Bergqvist som tiden före och efter Absolut. När det svenska vodkavarumärket blev en partner öppnades dörrarna till den globala marknaden upp på vid gavel.

– Vi lärde oss media, internationell marknad och placerade ut egna agenter. I dag är 80 procent av våra gäster från utlandet.

Norrlandsfonden har varit en partner under ICEHOTELS resa. ■

PETTER ALAPÄÄ, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



Icehotell är ett mycket starkt varumärke och fungerar som en magnet för internationella gäster, som sedan även besöker andra anläggningar. Att man nu tar nästa steg i utvecklingen med en satsning på sommarhalvåret och dessutom på ett hållbart sätt är glädjande och spännande.

Dundret spänner musklerna med ny expresslift

Om utvecklingen av de alpina anläggningarna varit mycket stark i Sverige som helhet, så har det varit lite lugnare tempo i Norrbotten. Men nu spänner Dundret musklerna på allvar.

– Vi tror att förutsättningarna för kraftig tillväxt också finns här, säger vd Tommy Niva.

På Stenmarks tid arrangerades det världcupslalom på Dundret i Gällivare. Då var det gyllene tider för den alpina sporten också i Norrbotten. Men sedan blev det en räkka av tunga år med vikande besöksiffror och svajiga försök till satsningar. Det stannade helt enkelt av – medan omvärlden snurrade på.

– Vi har ju alla förutsättningar



Nya Dundret Express ska locka fler besökare till Dundret.

här med flyg och tåg bara 15 minuter från skidbackarna. Dessutom har vi goda förutsättningar att

erbjuda riktiga vinterförhållanden från november till maj, konstaterar Tommy Niva vars bolag

totalt investerat cirka 100 miljoner kronor på Dundret de senaste 2,5 åren. Den nya expressliften som togs i bruk inför den här säsongen är det mest spektakulära, och en satsning som redan börjat betala sig.

– Intresset har ökat radikalt, det märker vi redan. Under jul- och nyårshelgerna hade vi rekordmånga besökare.

Att den regionala marknaden sätts först är, enligt Niva, helt naturligt. Men med bara två timmars resväg från Arlanda så finns potentialen också för andra besöksgrupper.

Satsningen beskrivs som långsiktig och i närtid ska nu investeringarna förvaltas. I framtiden ligger en exploatering av befint-

lig mark i området för att intressera och locka andra intressenter som vill investera till Dundret.

– Mjukvaran ska utvecklas. Här är Norrlandsfonden en partner som redan varit med och skapat förutsättningarna för storinvesteringarna. ■

PETTER ALAPÄÄ, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



Dundret har redan genomfört betydande investeringar i konferenslokaler, restaurang och boende. Med den nya liften finns alla möjligheter till en bra utveckling framöver. Goda kommunikationer och Sveriges längsta skidsäsong är framgångsfaktorer att bygga på.



**ALLA NETTOTAL I KONFIDENSINDIKATORN
FÖR BYGGSEKTORN I NORRBOTTEN FÖRSVAGAS.**

16

Privata tjänstenärningar i Jämtland är mindre positiva i sina förväntningar på efterfrågan framöver. Vid föregående mätning var nettotalet 31.



I Järvsö har du skidanläggningen mitt i byn vilket har skapat unika förutsättningar för driften.

Närheten välkomnar besökarna

I Järvsö har du skidanläggningen mitt i byn. Det lockar. Precis som den genuina åretruntsatsningen.

– Jag vill påstå att vårt läge är helt unikt, säger Peter Augustsson, i skidanläggningens ägargrupp.

Närhet är det ord som bäst beskriver hur förutsättningarna ser ut i Järvsö när det gäller satsningen på skidåkning på längden och på tvären och på den målmedvetna strävan som funnits för att skapa ett levande område även under sommarmånaderna. För det är inte på så många andra ställen där du bara har ett hundratal meter från tågstationen till skidanläggningen med stugor och ett nybyggt hotell på tre timmars bilavstånd från Stockholm.

PETER AUGUSTSSON KOM till Järvsö 1996 för att arbeta på den anrika anläggningen. Familjen var helt inställd på att bosätta och rota sig i idylliska Järvsö – vilket också blev fallet. Då hade skidanläggningen, vars röt-

ter sträcker sig tillbaka till 1937, cirka 55 000 besök per år. I dag har den siffran förvandlats till 187 000. 1 000 bäddar har kommit till i ett område som har aktiviteter och boende för alla typer av besöksgrupper, lift- och snösystemen har byggts ut precis som infrastrukturen med hotell och restauranger. Allt centralt i en by där den totala satsningen sedan 1996 ligger någonstans mellan 400 och 500 miljoner kronor varav cirka 100 miljoner har investerats det senaste året.

– Norrlandsfonden har funnits med oss som en viktig partner sedan starten 1996. Det har varit, och är, ett mycket givande samarbete, konstaterar Peter Augustsson vars vision om att bygga ett varaktigt och familjevänligt skidcentrum i Järvsö sakta men säkert



Familjen Augustsson har sina hjärtan rotade i Järvsö.

blivit en reell verklighet.

– I dag nämns Järvsöbacken med stor respekt både i branschen och bland de ständigt återkommande besökarna.

– Vi vill vara en familjeanläggning i första hand och merparten av våra gäster kommer från Mälardalen. Vi har inte så många ut-

ländska besökare men en mindre del kommer från Finland och även från Ryssland, Holland och Danmark.

FÖR FRAMTIDEN HANDLAR det fortsatt om att utveckla snö- och liftsystemen. Inte minst att se till att säkra en tidig säsongstart via

konstsnö i pisterna.

– Vi har ett kanonsystem som ger motsvarande 240 lastbilslass snö i timmen vilket behövs för att säkra produkten. Glädjande är att jul- och nyårshelgerna 2015 slog alla tidigare rekord – utan att vi hade någon natursnö. Det var en häftig upplevelse.

I JÄRVSÖ HAR Peter Augustsson och hans kollegor också lyckats med att skapa förutsättningar för en besökstillströmning även under sommarmånaderna. Massiva satsningar har gjorts på sommaraktiviteter av olika slag där inte minst downhillcyklisterna funnit ett eldorado.

– Det är ett absolut måste att kunna driva en sådan här anläggning året runt. Då kan vi ha fast anställda istället för korttidsarbetande vilket ger kontinuitet, höjd servicegrad och kvalitet i allt vi gör. Att vi har detta och en långsiktig plan gör också att andra aktörer vågar och vill vara med i satsningen, påpekar Peter Augustsson. ■

33

Från -19 till 33. Tillverkningsindustrin i Västernorrland justerar kraftigt upp sina förväntningar på produktionsvolymen det kommande kvartalet.



BYGGSEKTORN I VÄSTERNORRLAND
ÄR NEGATIVARE I SINA BEDÖMNINGAR.

Galen idé blev verklighet

Järvzoo startade med en galen idé och en förvirrad myskoxe och är i dag ett av många entreprenörsben som bär Järvsöbygden framåt.

Jens Larsson driver Järvzoo och han föddes mer eller mindre in i verksamheten eftersom hans far Olle var en av initiativtagarna till projektet när idén föddes på 80-talet. Det var en halvgalen tanke som blev till en idé som, så småningom, ledde fram till någonting stort och hållbart.

– DET BÖRjade EGENTLIGEN med en myskoxe som förvirrat sig in i vår kommun. Det började pratas om en myskoxfarm. Egentligen handlade det hela om att det gäng som drev skidbacken sökte ett komplement under sommaren. De sneglade, bland annat, lite på Orsa Björnpark som drog till sig besök fast huvudattraktionen sover halva året, berättar Jens Larsson med ett skratt.

Tanken på en myskoxpark förvandlades till reella tankar på en djur- och naturpark för nordiska djurarter. Experter kallades in och snabbt konstaterades att miljön runt Järvsö passade utmärkt just för ändamålet.

– Vi har alla typer av mark och naturförhållanden här som ger djuren dess naturliga levnadsbetingelser, fortsätter Jens Larsson som själv fick dra sitt strå till stacken under uppbyggnaden av Järvzoo för att sedan uppleva invigningen på plats 1992. Sedan dess har det, som Larsson uttrycker sig, "rullat på". Verksamheten har stadigt vuxit och under 2015 hade de 75 000 besökare och en omsättning på 9 miljoner.

Ett nyckelord för utvecklingen



En förvirrad myskoxe blev första tankesteget till det som i dag är Järvzoo.



Jens Larsson föddes rakt in i Järvzoo-projektet.

i samhället är samarbete och Jens Larsson hyllar gränslösheten och bristen på bromsande Jantelagar.

– DET ÄR SAMVERKAN som för oss framåt. Det nya hotellet drar till sig konferenser vilket vi andra får nytta av. Ju fler gäster vi kan locka tillsammans desto bättre är det för alla. Vi siktar hela tiden på att utveckla det som ingen annan har för att därigenom bredda intresset, menar Larsson och nämner Varghotellet – Järvzoos senaste tillskott i utvecklingen.

– Ett mindre, lite enklare boende där du bor mitt i vargarnas miljö och landskap. Precis klart och redan finns ett jätteintresse. Vi behöver ha verksamhet året runt och det här är ett steg mot detta. ■



Anna Larsson, Teve kvarn.

Samverkan ska bussa turister till Hälsingland

Anna och Jonas Larsson driver Teve Kvarn och Tevsjö Destilleri i Järvsö. De har tillsammans med fem andra företag gått samman i Buss på Hälsingland. Ett projekt som ska locka fler besökare till Hälsingland.

Anna Larsson är navet som allt snurrar kring i Teve Kvarn och hon ser positivt på den nya satsningen. Projektet bygger, som så mycket annat, på samverkan mellan olika aktörer. En vanlig modell i Järvsö som nu appliceras på hela Hälsingland. Allt med syfte att locka fler turister till besök. En folder har satts ihop med tips och förslag på olika gruppresor till Hälsingland med Anneli Wiklund, från Annelis Turistservice, som koordinator.

– Hon har erfarenhet av branschen och har satt samman förslag där du kan uppleva mycket på kort tid. Detta ger oss möjligheter till aktiviteter under dagtid och inte, som nu, enbart på kvällar och helger, konstaterar Anna Larsson.

60 företag presenteras i foldern och förhoppningen är naturligtvis att det bli fler. Bussbolag i hela landet har fått foldern och redan nu har det visats intresse.

– Vi har fyra bokningar, tre i juli och en i augusti. Mälardalen utgör i dag en av de största besöksgrupperna och det lär nog fortsätta så. Men nu blir det möjligt att ta bussen till oss, var du än befinner dig i landet.

Förutom Teve Kvarn/Tevsjö Destilleri är det Växbo Lin, Lilla K, Mobackes Trädgårdscenter, Växbo Krog och Hälsingegårdsföretagarna som deltar och har satsat pengar i samarbetsprojektet Buss på Hälsingland. ■

Ytterligare ett steg i satsningen



Anders Bucht fick blomsterhyllningar under hotellinvigningen.

Järvsö lever. Gott dessutom. Att satsa på hotellverksamhet var dock ingen självklarhet – trots detta.

– Norrlandsfondens uppbackning blev helt avgörande för projektets genomförande, säger delägaren Anders Bucht.

Närheten till skidanläggningen ger Hotell Järvsö en anslående placering och just läget är en del i marknadsföringsvärdet. 68 miljoner har investerats i bygget som kommer att hålla öppet året runt.

– Vi är fyra delägare som byggde en stugby här redan 2004. Vi är en gammal konstellation som på olika sätt jobbat för ett hotellprojekt sedan 80-talet så visst känns det häftigt att det blev av till slut.

När det väl blev dags att bygga gick

allt i rekordfart. Första skopan gick i backen i augusti 2014 och 13 månader senare stod de 240 bäddarna fördelade på 52 rum helt klara. Att hotellet blir ett året-runt-dito beror till stora delar på den attraktion som Järvsö även skapat sig med eftertraktade sommaraktiviteter för hela familjen.

Här har downhillcyklisterna blivit den stora besöksgruppen. Men här finns också alla möjligheter till vandring, fiske och allt annat som hör sommaren och hösten till.

– Vi har en arena som lever 52 veckor om året vilket är en förutsättning för kvalitet. Det håller inte att stå tomt i 38 veckor. Det blir omöjligt.

85 procent av besökarna kommer från Mälardalen. Och om allt fungerar som det ska så kan en utbyggnad bli av i en inte allt för avlägsen framtid, enligt Anders Bucht.

– Realistiskt är att vi kan slutföra projektet inom fem år, säger han. ■



LARS JOHANSSON, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:

Kombinationen av drivna och målmedvetna entreprenörer och en tidig och nära dialog med oss externa finansierare har skapat förutsättningarna för en etablering som kommer att betyda mycket för besöksnäringen året runt. Det ska bli mycket intressant att följa den fortsatta utvecklingen, och jag hoppas att det inspirerar andra företagare i regionen.

LARS JOHANSSON, Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



Satsningen på att samverka med andra för att locka ytterligare besökare är ännu ett gott exempel på hur Jonas och Anna driver och utvecklar sin unika verksamhet. Norrlandsfonden har fått vara med sedan starten, och gläds över den fina respons de fått på sina lokalt präglade produkter.

Jättesatsning i Vemdalen



Ett antal nya expressliftar har byggts vilket ökar kapaciteten i Vemdalen.

FOTO: OLA MATSSON

I runda tal 2 miljarder kronor har investerats i Vemdalen de senaste tio åren. Men trots den stora satsningen så ligger nyckeln för framtiden i det lilla.

– Vi har gått från att vara en skidläggning till att bli en skidort. Men våra nyckelord är småskaligt och genuint kombinerat med modernt, säger Anders Lundqvist, SkiStar Vemdalen.

Från den lilla familjära anläggningen till en modern skidort. Vemdalen har gjort hela resan och är i dag det tredje största skidområdet i Sverige. Volymökningen är närmast ofattbara 67 procent under tioårsperioden och, bland mycket annat, har över 4 000 nya bäddar byggts och sex nya expressliftar adderats. Vemdalen bjuder på den totala alpina upplevelsen för hela spektret av målgrupper med SkiStar som en av de stora aktörerna – och det finns fler. Nya konstallatio-

ner har bildats och deras investeringsvilja har drivit på.

– HÄR FINNS MÅNGA AKTÖRER som är med och utvecklar destinationen vidare. Det som är gemensamt bland investerarna är att de har hjärtat i Vemdalen vilket gör att långsiktighet och att göra saker på rätt sätt är viktigt. Exempelvis har vi gemensamt bildat separata liftbolag och byggt ett flertal expressliftar vilket ger oss extra kraft. Till detta kommer även ett flertal boendeprojekt där inte minst Norrlandsfonden varit en viktig del i smörjmedlet för att få en snabbare process, konstaterar Anders Lundqvist som dock ser en specifik visionspunkt som det absolut centrala.

– Vi säger att vi ska växa utan att bli stora och det genomsyrar allt vi gör. Känslan för närhet och småskalighet måste finnas kvar. Vi ställer alltid frågan om detta är genuint, om vi kan stå för detta om tio år. Välkommen hem är vår enkla vision.

Detta verkar också gå hem hos våra gäster. Vi har hela 80 procents återbesök inom två år vilket är otroligt glädjande.

INFÖR VINTERN 2015-2016 satsades 320 miljoner kronor och Anders och hans kollegor jobbar för fortsatt utveckling. En viktig del i detta är Skalets Torg vid foten av Vemdalskalet. Här byggs en liten stadskärna med åtta byggnader, varav fem är färdiga, vilka erbjuder allt från butiker och restauranger till frisör, massör och hälsocentral. Det finns även en vision om ett operahus.

– Destination Vemdalen är inte bara Vemdalskalet. Området sträcker sig från Björnråke i syd, som passar barnfamiljer, över Vemdalskalets tuffare backar, vidare till Storhognas lugn, längdspår, spa och aktivitetshuset M. Längst i norr finner du Klövsjö, med backar, miljö och lokal matkultur på högsta nivå. Besökare som nyttjar hela områdets erbjudande får mycket god valuta för pengarna, säger Per-Erik Persson, ansvarig hos Norrlandsfonden. ■



Anders Lundqvist.

1500 nya bäddar har kommit till

Expansionen i Vemdalen började på allvar 2005. Då startade projektet med att sälja tomter och lägenheter vid Vemdalskalet. I dag finns 1 500 bäddar i området. Skalspasset Skilodge är en del i expansionen.

Gunnar Forss har varit med om hela den spännande resan. Från de första 64 tomterna och 18 lägenheterna, varav 9 byggdes i egen regi, till dagens 1500 bäddar med Skalspasset ski-lodge som en nybyggd pärla i utbudet. Från starten 2005 har liftkortsförsäljningen ökat med 137 procent och omsättningen landar på cirka 20 miljoner per år.

– Klart vi har Norrlandsfonden att tacka för mycket. De har varit med oss sedan inledningsskedet. Det var viktigt. Då sprang inte bankerna direkt benen av sig för investeringar i fjällen, berättar Gunnar Forss som inte ser annat än en fortsättning av expansion och utveckling i horisonten.

– Det kommer att rulla på. Vi satsar mycket på fortsatt tomtförsäljning men även på att effektivisera ytterligare. Kapaciteten på liftarna



Skalets Torg vid foten av Vemdalskalet.

är en viktig del. Vi har aldrig kö hos oss och med 350 meters fallhöjd är vi nöjda även om vi inte kan mäta oss med Åre.

Gunnar Forss berättar vidare att 300 miljoner har satsats på 100 nya tomter och att den stora utmaningen för framtiden ligger i att även skapa sommaraktiviteter, ”vi är inte framme där ännu”. Att nå ut på den utländska marknaden är också ett mål – och ett framtida måste.

– Tillväxten i Sverige är relativt låg så vi måste successivt närma oss utlandet. Vi måste skapa möjligheter till en totalupplevelse, sommar som vinter, med shopping och annat som du kan få i en stad. ■

PER-ERIK PERSSON,
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden:



Skalspassets jättefina utveckling fortsätter. Norrlandsfondens medverkan i boende, Skilodge och restaurangsatsning är en tydlig indikation på att vi tror på fortsatt tillväxt för området.



Ulrika Arrhenius.

Ulrika kom, såg och blev kvar i Tärna

Intresset för skidåkning tog henne till Tärnaby. Intresset för konfektion och affärer fick henne att öppna butik i fjällbyn. Nästa steg för Ulrika Arrhenius handlar om tomter och fritidshus.

Ulrika Arrhenius startade sin första konfektionsbutik, Plagg, i Stockholm för 20 år sedan. Butiken blev snabbt en minikedja innanför tullarna och i dag finns tre butiker fortfarande kvar. Ulrika driver även en annan butik på Östermalm och efter att familjens intresse för skidåkning i de svenska fjällen fört dem till Tärnaby så blev det snabbt en konfektionsbutik där också med Norrlandsfonden som partner.

– Det var egentligen ett lite toktigt infall som så mycket annat. Vi bestämde oss för att köpa tomt. I samband med detta så fanns det även plats för en butik med fjällmode och fritidskläder i gallerian Bayhill i Hemavan med ett lite annorlunda sortiment än det vanliga utbudet, och på den vägen är det, konstaterar hon.

KÖPET AV EN TOMT, blev till köpet av två tomter med var sin stuga för egen vistelse, och uthyrning, vilket allt eftersom kom att vidga vyerna ytterligare. Ulrika Arrhenius vänner kom på besök och hyllade inte bara de alpina förutsättningarna utan även traktens slående vidder och naturskönhet.

– Vi funderade. Ovanför oss där vi byggt våra stugor ligger ett markområde som var till salu. Det ligger ännu högre upp med fantastiska möjligheter. Så vi valde att investera i detta och med Norrlandsfonden som en partner kunde vi ro detta i land. Tio tomter är byggklara till sommaren men det finns plats för ett 40-tal totalt, berättar Ulrika som dessutom har planer på ytterligare utveckling.

– Vi ser en ski lodge framför oss högre upp på en fjällplatå där utsikten verkligen är vidunderlig. Du ser 360 grader runt åt alla håll, rakt ut över hela fjällvärlden, sjöarna och landskapet. Det kommer att bli fantastiskt, konstaterar hon. ■