

08 | FJÄLLVETERINÄREN

Fjällveterinären har fokus på både
djur och människor

JÖRN EXPERIENCE HOTEL | 10
Vildmarksturism i Jörn lockar internationella turister
NORDIC PERFORMANCE CENTER | 14
Digitaliserade konceptgym utmanar jättarna
ENERGIMYNDIGHETEN | 16
Små händelser kan få stora priseffekter

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND

Konjunkturläget

POSITIVA FÖRETAG
MEN PESSIMISTISKA
HUSHÅLL OCH OSÄKER
FRAMTID

| 22

Climateview

BEKÄMPAR
KLIMATFÖRÄNDRINGAR
MED MJUKVARA

| 24



“Vi måste bygga för framtiden”



Det är mycket som händer i Norrland. Vi står inför fantastiska möjligheter och en framtid som ser ljus ut. En av de största utmaningarna är att hitta arbetskraft till de investeringar som ska genomföras. Det kräver långsiktiga planer samt skyndsamma investeringar i bostäder och infrastruktur. Norrland är till ytan stort och våra naturtillgångar som malm, skog och grön el är eftertraktade och värdefulla. Det finns även slitningar mellan investeringar som är nödvändiga för att minska vår klimatpåverkan, och miljöfrågor där andra värden påverkas negativt. Det är inga lätta frågor och olika ståndpunkter måste debatteras och respekteras, men besluten måste tas och det rimliga är att vi tänker större än vårt eget närområde. Energin bör produceras där förutsättningarna är bra och i så stor utsträckning som möjligt där den ska användas.

Det som nu sker i vår närhet, när ett land brukar våld och tvång för att flytta fram sina gränser, är ett agerande som inte hör hemma i vårt århundrade och som skapar lidande för så många människor. Det skapar svårt lidande under kriget, men det kommer också att skapa lidande när den ekonomiska tillväxttakten blir lägre där de människor som har det sämst blir de som drabbas mest. Kriget och de nedstängningar som varit och är i vissa delar av världen har fått till följd att inflationen bitit sig fast på grund av störningar i leveranskedjor och brist på varor. Osäkerhet kring framtiden gör också att företag och konsumenter inte spenderar pengar i samma utsträckning och det skadar den ekonomiska aktiviteten på sikt.

I det här numret av Framgång för Norrland får vi träffa ett antal företag från olika branscher som tar sig an allt från att mäta klimatpåverkan till att baka bröd. Det några beskriver är att tillvaron är utmanande med högre energi- och bränslekostnader samt osäkerhet i tillgång-

en på insatsvaror. Beroenden av framför allt energi kan skapa stora problem och det beroendet måste minska i framtiden. I den omställningen är det fundamentalt att producera energi som påverkar vårt klimat minimalt.

Trots den nuvarande oron på marknaderna med hög inflation och brister i leveranskedjor, finns det goda utsikter att dessa är övergående. De långsiktiga trenderna som bygger på global handel, automatisering, digitalisering och robotisering finns fortfarande och näringslivet med stöd av politiken har stora möjligheter att finna lösningar.

Vi måste bygga för framtiden, men samtidigt behålla de unika värdena som finns i Norrland. Det är många beslut, ibland obekväma, som måste tas för att vi i framtiden ska ses som den landsdel som tog sig an utmaningarna och lyckades bygga ett modernt och attraktivt samhälle med konkurrenskraftigt näringsliv där människor vill bo och utvecklas.

Niklas Jonsson
Vd Norrlandsfonden

Innehåll

Vd-ord

2



Mosaiken

6



Fjällveterinären

8



Jörn Experience Hotel

10



Konjunkturinstitutet, Erik Spector

12



Nordic Performance Center

14



Rebecka Bergholtz,
Energimyndigheten

16



Olofssons Bageri

18



Jonas Persson & Son

19



Restaurang Juniskär

20



Konjunkturläget, Petter Alapää

22



Climateview

24



Möt teamet på
låneadministrationen

26



Efter nedläggning och återstart växer Mosaiken som aldrig förr

Mosaiken Hedesunda grundades redan 1956 av Ture Walldén och producerade då trädgårdsurnor i cement. Senare utvecklades företaget och startade tillverkningen av plattor, marksten och murar. Efter decennier som familjeföretag blev Mosaiken uppköpta på 90-talet och verksamheten i Hedesunda nedlagd. 2008 köpte sonsonen Erik Walldén, tillsammans med sin far Frank Walldén och dåvarande svåger Peter Fyhr tillbaka de gamla fastigheterna och startade ett nytt aktiebolag med samma namn.

MOSAIKEN

Framgång för Norrland nr 1 2022

7

”

Norrlandsfonden har varit med sedan den första fabriken byggdes 2011-2012.

– 1995 utbildade jag mig inom industriell ekonomi och hade planer på att ta över Mosaiken efter min far och farbror. Därför blev jag grymt besviken när företaget blev uppköpt och framför allt nedlagt, säger Erik Walldén, vd på Mosaiken. Erik gick istället vidare i yrkeslivet som anställd. 2008 jobbade han på Sandvik när planerna tillsammans med Frank och Peter började växa fram om att starta upp Mosaiken igen.

– Då var tanken att bara ha det som ett aktiebolag som handlade med marksten, men snart fick vi ingivelsen att återstarta hela verksamheten.

Under 2011 och 2012 byggde Mosaiken en ny fabrik på ett industriområde i Hedesunda. Sedan dess är man igång med tillverkning av marksten, plattor och murar. Första säsongen omsatte företaget 7,2 miljoner kronor. 2021 hade omsättningen vuxit till 80 miljoner kronor.

– Framgången beror på att vi var välkomna på marknaden. Det är en ganska liten marknad med få, stora aktörer. Vår fördel är att vi är flexibla och mer lyhörda för kundernas behov. Sen är vi inte heller dyrast på marknaden.

I dagsläget är Mosaiken den nordligaste producenten av marksten, plattor och murar. Upptagningsområdet sträcker sig från Kiruna i norr till Småland i söder.

– På grund av produkternas vikt är det inte ekonomiskt gångbart att transportera varorna längre söderut än Småland.

– Norrlandsfonden och Almi företagspartner har tillsammans med vår bank varit med oss på resan under de senaste tio åren. Samarbetet med alla tre parter har varit väldigt positivt. Utan deras finansieringslösningar hade vi inte kunnat växa i den takt och omfattning som vi gjort. Norrlandsfonden har bland annat hjälpt till med säsongskrediter. Det har behövts medan vi byggt upp vår lageromsättning år för år. Säsongen startar i april och slutar i oktober och under de månaderna ska varor för en hel årsomsättning levereras.

När Mosaiken på 90-talet lades ner drabbade det inte bara Erik personligen. Med bara ett par tusen invånare var Mosaiken en stor arbetsgivare i Hedesunda.

– Det är inte roligt att arbeta för att bygga upp ett företag med anställda som vid en nedläggning sen plötsligt står utan jobb. Att vara en arbetsgivare på orten är helt klart en drivkraft för oss.

Numera sysselsätter verksamheten ungefär 25 personer.

– Hedesunda har ett bra företagsklimat. Vi är flera företagare som har ett driv att växa och skapa arbetstillfällen.

Och även för Mosaiken ser framtiden ljus ut.

– Vi har precis genomfört det vi kallar etapp tre, det vill säga att bygga fabrik nummer två här i Hedesunda. I vår planering finns även etapp fyra och fem. Där ingår att bygga två likadana fabriker längre söderut så att vi kan utöka vårt upptagningsområde söder om Småland på ett effektivt sätt så att vi blir rikstäckande.

Johanna Ceder, företagsanalytiker Norrlandsfonden

Mosaiken är ett mycket spännande företag med en fantastisk utveckling under de senaste åren på en marknad med stora aktörer. Mosaiken är dessutom en viktig arbetsgivare i Hedesunda och det känns väldigt bra att Norrlandsfonden får medverka till vidare utveckling av verksamheten.

Fjällveterinären har fokus på både djur och människor

I jämtländska Strömsund driver veterinär Anna Pamuk en smådjursklinik under företagsnamnet Fjällveterinären. Upptagningsområdet är stort, hit kommer djurägare från Jämtland, Västernorrland och Västerbotten. Kliniken är specialiserad på jakthundar, som det finns gott om i Norrlands inland.

Anna Pamuk kom till Jämtland för drygt tjugo år sedan, till ett jobb som distriktsveterinär och har blivit kvar i länet. 2008 öppnade hon egen mottagning, som sedan vuxit successivt genom åren. Idag jobbar ett tiotal anställda på kliniken: tre veterinärer, en narkosköterska, fyra djurvårdare samt även kock och köksbiträde. Till kliniken hör nämligen en restaurang där djurägarna kan koppla av under behandlingen.

– Jag startade Fjällveterinären för att jag ville skapa en annorlunda veterinärklinik med inriktning både på sjukvård och friskvård samt på arbetande hundar, framför allt jakthundar. Där har vi vår spetskompetens, berättar Anna Pamuk. Jag ville ha en klinik som även har människan i fokus, vilket kanske låter lite pretentiöst. Men som djurägare är man väldigt orolig när man kommer hit med sitt djur. Det måste vi också kunna hantera och det har varit ett vinnande koncept från början.

– Jag vet hur det känns att sitta i ett tråkigt väntrum, med en kaffemaskin i bästa fall, man får ingen information och tittar in i en kal vägg. Allt det där ville vi göra annorlunda, särskilt då många har rest långt. Omhändertagandet borde vara självklart, men är inte det ens i humanvården.

För två år sedan utvidgades klinikens verksamhet genom nya och större lokaler, i en helt ny fastighet.

– Vi var väldigt trångbodd och så hade det vuxit fram en idé om att vi skulle kunna göra så mycket mer för djurägare som kommer långväga ifrån: operationer, rehab, tandbehandlingar etc. Därför byggde vi en helt ny veterinärklinik kombinerad med en restaurang och en liten butik.

Finansieringen av en affärsfastighet och näringsverksamhet i en inlandskommun som Strömsund ställer särskilda krav. För Fjällveterinären handlade det om en total investering på 10 miljoner kronor.

– Eftersom det var en långsiktig plan hade vi en grundplåt med egna medel. Sedan fick vi stöd av Europeiska jordbruksfonden och banklån till fastigheten. Men då saknades kapital till den övriga investeringen, innan Norrlandsfonden kom in. Utan dem hade det varit svårt.

Den nya mottagningen stod färdig vintern 2020, en månad innan pandemin bröt ut och drabbade många näringar. Fjällveterinären påverkades på olika sätt, men lyckades parera konsekvenserna och nu är det full fart på klinikens verksamhet igen.

– Till största delen är det hundar som vi behandlar, naturligtvis även katter, men sedan kan det komma in lite udda djur eftersom vi ligger där vi ligger och det är långt till andra mottagningar. Vi har behandlat papegojor, hamstrar, orm och ren. Man gör det man kan och sedan får man ta hjälp på nätet och via telefon.

Fjällveterinären har utsetts till Årets serviceföretag i Jämtland/Härjedalen. Anna Pamuk är också författare, föreläsare och skribent i Jaktjournalen och i Länstidningen Östersund. Hon håller kurser i friskvård och akutsjukvård av hundar, med sin specialistkompetens på jakthundar.

Veterinärbranschen har på kort tid genomgått stora förändringar där koncerner har tagit över allt mer.

– Det är både bra och dåligt, tycker Anna Pamuk. Det positiva är att det finns dygnet-runt service i hela Sverige. Det negativa är att det inte blir lika personligt. Det är viktigt att det finns en motpol med oberoende kliniker, så att man kan skapa den profil som man vill ha.

Tomas Blomberg, företagsanalytiker Norrlandsfonden

Fjällveterinären som bedriver en trivsamt veterinärklinik i Strömsund bestämde sig för att bygga en egen fastighet för att skapa precis de förutsättningar man ville ha både för den egna verksamheten, personalen och kunderna. Man ville också skapa rätt förutsättningar för att kunna växa. Värderingen av affärsfastigheter i glesbygdskommuner gör att banklånen ofta inte räcker till. Då kan Norrlandsfonden spela en avgörande roll för att möjliggöra investeringen.

”Omhändertagandet borde vara självklart, men är inte det ens i humanvården”



Anna Pamuk, vd
Fotograf: Per Jonson

Vildmarksturism i Jörn lockar internationella turister

Till västerbottniska Jörn kommer europeiska turister för att se norrsken, åka skoter och gå på älgafari. Trots att pandemin slagit särskilt hårt mot besöksnäringen har entreprenörerna Jenny Bergqvist, Daniel Peterson och Örjan Berglund valt att gasa och nu står Jörn Experience Hotel redo att välkomna både inhemska och internationella gäster. >>

Jenny Bergqvist, delägare

Delägarna Jenny Bergqvist och Daniel Peterson har redan många års erfarenhet av att välkomna utländska turister till den lilla orten Jörn. 2013 flyttade de tillbaka upp till Västerbotten efter några år i Uppsala och köpte samtidigt skidbacken Storklinta skidcenter. Efter några nybörjarår i besöksnäringen lärde de känna entreprenören och Jörnprofilen Örjan Berglund och han kom in som 50-procentig delägare i skidanläggningen. Samtidigt köpte ägartrion Svanselse vildmarkscenter och verksamheten breddades med upplevelser som älgafari, hundspann och skoterturer.

– Örjan och Daniel tänker lika och de tänker stort. Vi har en vision om att göra Jörn i sig till ett turistmål. Att utöka erbjudandet med ett hotell är ett steg i den resan. Tidigare har vi inte haft kapacitet att hysa gäster mer än en natt i trädkoja eller vildmarkscamp, men nu kommer gäster och stannar en hel vecka förklarar Jenny Bergqvist, delägare av Jörn Experience Hotel.

Till en början var tanken att göra en mer försiktig satsning genom att bygga tvårumslägenheter som kunde göras om till hotellrum efter två, tre år när paret såg om de fick snurr på turistverksamheten men den tanken hann ändras innan byggstart.

– Under pandemin fick vi kontakt med många internationella turoperatörer som såg att det fanns potential i vår region, så istället för att vänta i ett par år så körde vi på fas två direkt.

Hotellet som har 60 rum och plats för 120 gäster är den första stora byggnaden att byggas i Jörn sedan 70-talet. Norrlandsfonden tillsammans med tre andra aktörer finansierade projektet.

– Det har varit otroligt värdefullt för oss att få satsa på något vi verkligen tror på, något som är värdefullt för samhället vi bor i, säger Jenny Bergqvist.

Ett par hundra meter från själva hotellbyggnaden ligger hotellets restaurang med lounge, bar och aktiviteter som bowling och dart. Lokalerna ligger i ett före detta storkök som Jenny och Daniel köpt av kommunen.

– I framtiden skulle vi ju ha en restaurang hur som helst och när kommunen ville sälja storköket var det lika bra att passa på. Vi har totalrenoverat invändigt och planerar även att addera ett bryggeri så småningom.

Hotellet och restaurangen invigdes i december 2021 och en hel vintersäsong väntade. I slutet av december kom dock nya covidrestriktioner och hotellet kunde inte ta emot de planerade gästerna.

– Vi tappade en halv säsong, men från februari och mars ut har vi haft gäster. De flesta från Nederländerna där covidrestriktionerna inte har varit lika strikta som i exempelvis Tyskland och Österrike.

Gästerna har kommit i grupper om elva och stannat söndag till söndag. I samband med att de skjutsat den tidigare gruppen till flygplatsen har de hämtat upp en ny.

– Vår målgrupp åker på den här sortens resor istället för att åka på charter, ungefär som att vi här uppe hade tyckt att det var exotiskt att resa till Svalbard. Norrsken är en stor reseanledning och vi hade tur i mars, då fick fyra av fem grupper se kraftigt norrsken. Det var nästan så att en del grät.

Noggrann research ligger till grund för satsningen. Jenny och Daniel har tittat mycket på norra Finland som har byggt upp en imponerande turism under de senaste decennierna.

– Eftersom vi har blivit lite uppvaktade av researrangörer visste vi att det fanns en efterfrågan. Vi har tittat runt mycket på hur andra anläggningar har gjort, bland annat finska Lappland. De har hållit på i många år och gjort det bra och vi vill väl också ha liten del av den målgruppen. Man får nog bortse från konkurrens inom besöksnäringen, vi behöver hjälpa varandra att göra norra Skandinavien till en turistdestination. Ju fler vi är desto fler gäster kommer vi att dra till oss och vi ser gärna att fler aktörer startar något nytt här i Jörn.

Första vintersäsongen blev förkortad men Jenny har höga förhoppningar inför nästa vinter och potentiellt även för sommaren.

– Vintersäsongen gav verkligen mersmak. Vi tror någonstans att pandemins restriktioner gjort att människor har ett uppdämt behov av att resa. Med lite tur så blir det därför ett uppsving i besökare nästa vinter. Förhoppningen framåt är att vi ska vara fullbelagda året om, men den säsong vi kan bäst är vinter så nu måste vi även lära oss hur vi marknadsför sommaren här uppe.

Per Nilsson, företagsanalytiker Norrlandsfonden

Jörn Experience Hotel är ett bra exempel på hur skickliga entreprenörer kan tillvarata kraften i den utländska efterfrågan på arktisk turism som bevisligen finns. Att satsningen dessutom är ett lyft för Jörn som samhälle är en trevlig bonus.

Erik Spector, Konjunkturinstitutet

Vad händer med den globala konjunkturen under dessa orostider?

Det är ett väldigt osäkert läge just nu. Den snabba ekonomiska återhämtningen, som vi såg efter de stora tappen under pandemins inledning, har tillsammans med olika former av produktionsstörningar gjort att världsekonomin fortfarande hålls tillbaka av problem i leveranskedjor. Rysslands invasion av Ukraina har dessutom förvärrat situationen och ytterligare drivit upp den redan höga inflationen. Samtidigt är det viktigt att komma ihåg att ekonomin återhämtat sig väl efter pandemin på flera håll i världen och även om problemen jag nämnde tidigare håller tillbaka världsekonomin som helhet så behöver inte effekterna bli så dramatiska för efterfrågan på svensk export.

Vad är riskerna för den globala ekonomin vid ytterligare covidnedstängningar i Kina?

Den globala handeln är redan ansträngd, framför allt vad gäller vissa viktiga produkter som halvledare. Nedstängningarna vi sett i Kina under våren kommer naturligtvis förvärra detta och skapa ytterligare globalt pristryck men i vilken utsträckning är än så länge svårt att säga. Förhoppningsvis är de bättre rustade att prioritera viktiga delar av samhället denna gång men nedstängningarna har varit omfattande och det går nog inte att undvika att detta får betydande konsekvenser.

Tror du att de finanspolitiska verktygen i EU blir mer omfattande i framtiden med tanke på alla gemensamma krispaket?

EU lyckades enas om Next Generation EU under pandemin, vilket är ett tecken på det. Om de finanspolitiska verktygen i EU faktiskt blir mer omfattande i framtiden kommer säkert påverkas av hur väl medlemsländerna lyckas implementera sina nationella återhåtningsplaner. Det är klart möjligt att verktygen blir mer omfattande i framtiden, men svårt att säga på vilket sätt nu när vi är i ett exceptionellt läge med pandemi och krig i Europa.

Hur bedömer du att den svenska ekonomin kommer att gå under 2022?

Som sagt så är det ett svårbedömt läge. Förra året växte den svenska ekonomin i god takt och BNP har kommit tillbaka till en nivå som är högre än innan pandemin. Redan under slutet av första halvåret 2021 fanns det tecken på flaskhalsproblem som störde återhämtningen i vissa branscher (primärt motorfordon). Rysslands invasion och Kinas nedstängningar har ytterligare spätt på problemen och spridit dem till fler branscher. Trots fortsatt stark efterfrågan håller nu begränsningar på utbudssidan av ekonomin tillbaka utvecklingen i ekonomin. Olika former av brist gör att produktionen inte kan gå för fullt och att priserna ökar. Den kraftigt ökade inflationen har tvingat

Riksbanken att höja räntan och annonsera fortsatta ökningar i en takt som var svår att förutse för bara några månader sedan. Detta är ju såklart dåliga nyheter för hushållen som både får en lägre köpkraft på grund av inflationen och högre ränteutgifter på grund av Riksbankens höjningar. Sammantaget finns det skäl att revidera ned synen på svensk tillväxt för det kommande året.

Finns det risk för ytterligare förhöjda energipriser under året?

Den risken finns alltid. Sanktionerna som västvärlden infört mot Ryssland kan komma att skärpas ytterligare. Till exempel skulle import av gas och olja till Europa kunna stoppas helt, och Ryssland kan dessutom svara med motsanktioner. Ett totalt exportstopp av rysk gas skulle leda till ännu högre europeiska energipriser och försämra tillväxtutsikterna även i Sverige. Stoppad import av olja spelar mindre roll eftersom olja kan importeras från andra regioner. Elpriserna är mycket väderberoende, vindstilla, kall väderlek och låga nivåer i de europeiska naturgaslagren nästa höst och vinter kan ge högre elpriser.

Hur tror du att inflationen (i Sverige) kommer att utvecklas framöver?

Rysslands invasion av Ukraina har inneburit högre priser på en rad produkter. Exempelvis har flera livsmedel ökat kraftigt i pris även om de globala matpriserna började stiga redan i början av förra året. Invasionen innebär ju också att energipriserna ökar. Energi i form av kol, gas, olja eller el är en insatsvara i nästan all modern produktion och energiprisökningen medför därför stigande priser på många varor och tjänster. Under hela 2022 tror jag att inflationen kommer att ligga på en hög nivå, kring 5 - 6 %. Vi räknar därefter med att inflationen sjunker snabbt under nästa år. Vår bedömning just nu är att inflationen i december 2023 kommer att understiga 2 %.

Hur tror du att räntorna kommer att utvecklas framöver?

Ja, en sak är säker och det är att de kommer att stiga. Frågan är hur högt. Om inflationen utvecklas så som vi tror så kommer Riksbanken inte höja räntan riktigt så mycket som de har i sin prognos, eller vad marknaden tror, utan reporäntan kanske toppar på runt en och en halv procent nästa år.

Hur tror du att investeringarna i norra Sverige påverkas av den makroekonomiska utvecklingen?

Eftersom elpriserna i norra Sverige inte påverkas av vad som händer i Europa riktigt på samma sätt som i södra Sverige, i alla fall inte på kort sikt, finns det skäl att tro att investeringarna håller emot i norr. Höga råvarupriser kan också gynna delar av produktionen i norra Sverige vilket kan dra med sig ökade investeringar.



Erik Spector, enhetschef
Realekonomisk analys
Konjunkturinstitutet



Digitaliserade konceptgym utmanar jättarna

Gymbranschen hör till dem som drabbades hårt av pandemin och de påföljande restriktionerna. Trots det tuffa läget har Nordic Performance Center (NPC) öppnat fyra gym under de senaste tre åren. Framgången ligger i konceptet där upplevelsen är i fokus och där mycket av servicen är digitaliserad. >>

Jesper och Christian Naarttiärv,
ägare och grundare

”

Trots det tuffa läget har Nordic Performance Center (NPC) öppnat fyra gym under de senaste tre åren.

Ägarna till Nordic Performance Center är bröderna Christian och Jesper Naarttiärv som såg en öppning i marknaden när det kommer till premiumgym.

– Vi har en god uppfattning om vart gymbranschen är på väg. Allt fler tränar funktionell- och friviktsträning med kvalitetsutrustning och man vill träna i samma miljöer som man ser att internationella influencers och atleter på Instagram gör. Vi såg också att existerande gymkedjor inte är digitala, man kan inte köpa ett gymkort online utan att en människa rör i det. Det låg till grunden för vårt koncept.

Nordic Performance Center särskiljer sig från existerande kedjor genom sitt fokus på premiumkänsla och individuell träning, här finns inga gruppträningspass med instruktörer. Jesper och Christian har istället satsat på kvalitetsutrustning som är handplockad från leverantörer världen över, till exempel har gymmen samma utrustning som på ett VM i Styrkelyft

– Man kan jämföra med längdskidåkning. Charlotte Kalla är en av de bästa i världen och glada motionärer använder likadana skidor som hon gör, trots att de inte är på samma nivå. Det vill även medlemmar göra i gymbranschen och det kan vi erbjuda.

Christian är civilekonom med en lång karriär inom bankväsendet. Jesper är it-utvecklare och jobbade som konsult på sidan av studierna i Göteborg innan han flyttade upp till Norrbotten för att starta upp NPC. Bröderna började med att utveckla ett affärssystem som tillåter en fullt digitaliserad gymrörelse. Att teckna upp sig för medlemskap eller engångsträning görs digitalt och för att komma in på gymmet scannar besökare in sig via slussar som övervakas av värmekameror.

– Medlemsprocessen är enkel för användare men komplex på insidan. Speciellt engångsträningen kan vi sälja otroligt smidigt i bara tre steg. Det blir väldigt stora volymer för en så enkel produkt.

– Vi har också mycket färre administrativa arbetsuppgifter tack vare att vi är digitala. Ett exempel är hanteringen av företagskunder. För våra konkurrenter krävs det manuellt arbete för att hantera

de hundra- eller tusentals medlemskapen. Vårt program uppdaterar automatiskt och stänger av de som inte längre är anställda.

Genom att digitalisera medlemsprocessen och eliminera behovet av en reception sparar NPC även stora summor i personalkostnader.

– Kostnaden för vår personal är bara 9 % av omsättningen. Motsvarande siffra för branschen är 33 %. I reella tal är det 80 000 kronor i månaden per gym. Det är kraftfulla vapen i konkurrensen med andra gym.

Nordic Performance Center öppnade sitt första gym i Boden 2019. Sedan följde i snabb takt etableringar i Kiruna, Luleå och Gällivare.

– Etableringen i Luleå var en stor investering i en stad med hög konkurrens och vi såg det lite som ett test. Hur väl går vårt koncept och hur stor del av de kunder som kommer är helt digitala? Hur fort når vi break-even? Det vi såg var att vi nådde nollpunkten redan innan vi öppnade och 85 % av försäljningen var digital, vilket är helt otroligt. Det gav vägledning inför kommande etableringar.

Norrlandsfonden är en av de aktörer som varit med och finansierat satsningarna sedan start.

– Samarbetet med Norrlandsfonden har varit essentiellt för oss. Vår affärsidé när vi etablerar ett gym bygger på att vi gör väldigt mycket själva, till expempel el, belysning och design. Det kräver likvida medel och vi är beroende av de topplån som vi får från Norrlandsfonden. Det har blivit en hörnsten i vår affärsmodell.

Nordic Performance Center har ambitioner att växa och bröderna tittar för närvarande på ett flertal anläggningar.

– Vi förbereder oss för en storskalig tillväxt. Just nu konso-liderar vi verksamheten och utvecklar it:n. Men det kan gå väldigt fort när vi väl trycker på knappen. Då kommer vi förmodligen etablera flera anläggningar parallellt.

Petter Alapää, företagsanalytiker Norrlandsfonden

Petter Alapää, företagsanalytiker Norrlandsfonden: Christian och Jesper har gjort det fantastiskt bra som lyckats driva upp ett lönsamt företag trots att det varit pandemi under större delen av företagets livstid. Framgångsfaktorerna är brödernas expertkompetens inom ekonomi och att bygga affärssystem i kombination med stor erfarenhet av hur gym- och träningsmarknaden fungerar.

Rebecka Bergholtz, Energimyndigheten

Hur bedömer ni på Energimyndigheten riskerna för störningar inom Sveriges drivmedelsförsörjning?

Sammanfattningsvis kan man säga att vi bedömer att risken för brist på drivmedel i Sverige är relativt låg, både på kort och på längre sikt. Samtidigt karaktäriseras marknaderna för olja och oljeprodukter nu av ett begränsat utbud, vilket har drivit upp priserna även innan Ryssland invaderade Ukraina. Det begränsade utbudet har också lett till rekordvolatila priser. Det finns också en stor osäkerhet just nu kring hur efterfrågan och utbudet kommer utvecklas framöver samt eventuella sanktioner etc. Det gör att små händelser kan få stora priseffekter, även i fall där marknadssituationen de facto i praktiken inte har ändrats. Bedömningen om risken för brist kan också ändras snabbt och vi följer därför läget löpande och omprövar våra bedömningar kontinuerligt. Drivmedelsförsörjningen kan också påverkas indirekt av exempelvis tillgången på naturgas.

Hur beroende är vi av import av rysk olja?

I Sverige har vi ett lågt direkt beroende, i den mening att en mindre andel av den oljan som kommer till Sverige ursprungligen är från Ryssland. Samtidigt är svenska aktörer helt beroende av internationella marknader, både för köp av råolja (eftersom Sverige inte har någon egen råoljeproduktion) och för köp av oljeprodukter. Vad gäller oljeprodukter har Sverige dock egen raffinaderikapacitet och svenska raffinaderier exporterar oljeprodukter i viss utsträckning. Om det globala och europeiska utbudet på olja och oljeprodukter minskar, påverkas även svenska aktörer genom framför allt stigande priser men också en ökad svårighet att säkerställa leveranser.

Finns det risk för ökade priser på drivmedel till följd av fortsatt krig i Ukraina?

Ja, redan innan Rysslands krig i Ukraina steg priserna på olja och oljeprodukter till följd av en ökad efterfrågan i stort sett hela världen. Den ökade efterfrågan skedde som en följd av stark ekonomisk tillväxt globalt sett när världen öppnade upp efter pandemin (som definitionsmässigt ännu inte är slut) och leddes av en stark efterfrågan från framför allt Asien. Under våren 2020 sjönk priserna på olja till mycket låga nivåer och det fanns ett kraftigt överutbud. Låga priser och osäkerheter kring hur länge pandemin skulle vara samt hur stora effekter detta skulle få på efterfrågan ledde till sänkta investeringar i oljesektorn. När efterfrågan började stiga, steg också priserna.

Har ni på Energimyndigheten några generella råd till företag som vill minska sin känslighet för ökade drivmedelspriser?

För att minska sin exponering är det viktigt att energieffektivisera i den mån det går och att diversifiera sin energianvändning, det gäller inte minst ur perspektivet försörjningstrygghet också. Vi har några generella råd och tips på åtgärder till företag för energieffektivisering, exempelvis "Guide för energieffektiva företag" och "Åtgärder som inte kräver en investering" som man hittar på energimyndigheten.se.

Hur kan man hålla sig uppdaterad angående riskerna för Sveriges energiförsörjning med anledning av kriget i Ukraina?

Jag rekommenderar att du utgår från våra lägesbilder som vi publicerar på vår hemsida energimyndigheten.se varje tisdag. Där får du den senaste bedömningen för samtliga sektorer.

”Små händelser
kan få stora
priseffekter”



Rebecka Bergholtz
Drivmedel och energiförsörjning,
Energimyndigheten
Fotograf: Adam af Ekenstam

Olofssons Bageri – Intensivt arbete med att parera prisutvecklingen

Företagets historia startar 1947 i Överkalix med att bröderna Bengt och Gunnar förvärvar ett bageri inrymt i en liten timrad bagarstuga, vilket under krigsåren i första hand levererat bröd till de beredskapsinkallade soldater som bevakade gränsen mot norra Finland. Idag är man 27 anställda som bakar och levererar bröd, främst till butiker i Norr- och Västerbotten, men även till delar av Europa, som Danmark, Tyskland, Holland, Belgien och England.

Nu upplever Olofssons Bageri tuffa tider genom bland annat ökade drivmedelskostnader.

– Det är dyrtare att få hit de insatsvaror vi behöver samtidigt som det blir mer kostsamt att leverera våra produkter till butikerna. Det enda sättet att parera detta är att höja priserna på våra produkter. Förhandla med leverantörerna och justera våra egna priser efter den prisutveckling som hela tiden rör sig, säger vd Bengt-Olof Olofsson.

Det är inte bara ökade drivmedelskostnader som påverkar verksamheten. Även tillgången på mjöl har minskat till följd av dåliga skördar, pandemi och då har ännu inte påverkan av kriget i Ukraina hunnit märkas. Det blir först kommande skörd.

– Men trots dessa utmaningar fortsätter vi att producera som vanligt och testar just nu några nya spännande produkter, avslutar vd Bengt-Olof Olofsson.



Bengt-Olof Olofsson, ägare

Tufft som tusan – men också en spark i rumpan för omställning

Jonas Persson & Son AB är ett åkeri med trettio bilar som är baserade i Strömsund, Östersund, Sundsvall och Funäsdalen. Åkeriet utför transporter av livsmedel och styckegods. Ägaren Per Salomonsson menar att det inte bara är drivmedelspriserna som rusat, nästan alla kostnader har rusat.

– Sammantaget är det tufft. Servicekostnaderna har ökat 30 % och däckpriserna kommer nu också att öka i pris med 25 %, säger Per Salomonsson.

Funäsdalens åkeri har testat att låna en eldriven lastbil från Scania. Det gav mersmak. Förarna tyckte att det var toppen att köra den och driftskostnaderna var mycket lägre.

– För oss som inte kör med riktigt tunga laster och relativt korta sträckor funkade det mycket bra. Vi ville nästan inte lämna tillbaka den när vi vant oss. Jag tror att detta är framtiden och kanske kommer vi att i framtiden se tillbaka på denna period som en jobbig men nyttig omställning, säger Per Salomonsson.



Per Salomonsson, ägare



Sanna Wallberg, driftsansvarig

”

**Bästa läget för en utflykt,
en kvart från Sundsvall.**

En dryg mil söder om Sundsvall, ute vid havet, ligger Juniskär. En kustby med året-runt-boende, fritidshus, en båtklubb med bryggor och ett sommarcafé vid hamnen. Hösten 2020 brann den anrika cafébyggnaden ned till grunden. I juni 2022 ska en nybyggd och större restaurang stå klar att ta emot gästerna. Norrlandsfonden är en av finansiärerna till den nybyggda fastigheten.

Sommaren 2019 övertog Mats Wallberg med familj Café Juniskär, som då varit stängt under några år. Mats är uppvuxen och bor i byn och jobbar till vardags med finansiering av maskiner, men satsade på att återöppna caféet när hans dotter Sanna flyttade hem efter att ha jobbat utomlands inom hotell- och restaurangbranschen.

Caféet blev snabbt ett populärt besöksmål och efter den andra sommaren utökade de med en vedeldad pizzaugn för att kunna driva verksamhet året runt. Tyvärr hann de bara ha öppet några helger innan olyckan var framme och caféet brann ned. För Mats Wallberg var det självklart att det skulle byggas upp igen.

– Jag bestämde mig redan när jag kom till brandplatsen och räddningstjänsten sa att byggnaden inte gick att rädda, säger Mats Wallberg. Då planerade vi att börja bygga direkt för att kunna öppna sommaren efter, men när vi började skissa på bygget insåg vi att det fanns många saker att fundera över. Därför drog vi i bromsen och bestämde att det skulle få ta den tid som krävdes för att få fram ritningar som vi var nöjda med.

Nybygget är ingen replika av den gamla cafébyggnaden, som ursprungligen var en lanthandel, utan en helt ny och funktionell restaurangbyggnad.

– Det är samma mått i grunden, men vi har omdisponerat ytorna. I det gamla caféet låg köket ut mot hamnen, men nu har vi vänt på interiören så att gästerna har utsikt mot havet. Vi har även lagt till ett övre våningsplan där vi ska inreda fyra rum för bed and breakfast.

Den totala kostnaden för den nybyggda restaurangen ligger på 19 miljoner kronor, betydligt mer än den första beräkningen. Mats Wallberg äger fastigheten och rörelsen via separata bolag. Finansieringen har gjorts med en mix av brandförsäkringen, egna medel, investeringsstöd från Region Västernorrland, banklån och en kredit från Norrlandsfonden.

– Skulle vi ha återuppbyggt enbart med försäkringspengarna hade vi fått halva den ursprungliga ytan. Det hade räckt till kök och personalutrymmen samt en utomhusrestaurang. Då hade vi lika gärna kunnat låta bli, säger Mats. Nu fick vi bra stöd av Länsförsäkringar, Swedbank och Norrlandsfonden så att det löste sig med kapital till den större satsningen.

Det är dottern Sanna som driver verksamheten, med hjälp av Mats bror Thomas som ansvarar för köket. Därutöver tillkommer säsonganställd servis- och kökspersonal med cirka 15 personer under sommaren. Restaurangen kommer att ha öppet året runt, men av naturliga skäl med lägre bemanning under vintern.

Pandemin har slagit hårt mot restaurangnäringen, först med uteblivna intäkter och sedan stora svårigheter att få tag på personal, då många lämnat branschen för andra jobb.

– Som sommarcafé med utomhusservering drabbades vi inte lika hårt av pandemin, utan ökade faktiskt omsättningen under första sommaren med covid. Sedan har vi haft tur och fått tillbaka samtliga kockar som jobbat här tidigare och även en del av serveringspersonalen.

Restaurang Juniskär hör till en grupp av besöksmål efter den så kallade Kustvägen söderut mellan Sundsvall och norra Hälsingland, längs vägen finns ett tiotal ”mat-pärlor” där Restaurang Juniskär direkt vid havet, ligger närmast Sundsvall.

– Sedan den nya sträckningen av E4 blev klar tar det bara 15-20 minuter med bil från stan, vilket gör att vi sannolikt har det bästa läget som utflyktsmål för alla Sundsvallsbor. Utöver det växer närområdet där det bor närmare 10 000 människor, ett viktigt underlag för en åretrunt satsning.

Per-Erik Persson, företagsanalytiker Norrlandsfonden

Per-Erik Persson, företagsanalytiker Norrlandsfonden: Besöksnäringen växer och är en viktig del av det norrländska näringslivet och en självklar bransch för fonden att stödja. Wallbergs satsning i Juniskär kan mycket väl ge ringar på vattnet för ytterligare tillväxt i området.



Nybyggda Restaurang Juniskär reser sig ur askan

Positiva företag men pessimistiska hushåll och osäker framtid

Företagen i Norrland är fortsatt positiva till utvecklingen där läget i samtliga län är mycket starkare än normalt. Industrin fortsätter att vara draglok med den starkaste utvecklingen. Mycket pessimistiska hushåll till följd av stor oro i omvärlden, inflation och höjda räntor gör dock framtiden oviss. Norrlandsfondens Petter Alapää analyserar läget utifrån regionala siffror från Konjunkturinstitutet.

Industrin fortsatt stark – men brist på arbetskraft

Industriföretagen i Norrland signalerar fortsatt om ett mycket starkt läge. Man har en positiv syn på lönsamheten och orderstockarna och dessutom verkar råvaru- och färdigvarulagren ha stabiliserat sig på en mer hanterbar nivå.

- Noterbart är ett relativt högt kapacitetsutnyttjande och en stor brist på arbetskraft. Norrbotten sticker ut på dessa punkter där industriföretagen signalerar ett kapacitetsutnyttjande på extrema 99 % och dessutom ser man att i princip samtliga industriföretag i Norrbotten lider av brist på arbetskraft. Framför allt är det tekniska tjänstemän som företagen saknar, säger Petter Alapää, Norrlandsfondens.

Byggföretagen ser mörkt på framtiden

Byggföretagen i Norrland har generellt stärkt sina bedömningar av orderstockarna något sedan förra mätningen, de ligger dock ändå på relativt normala nivåer historiskt sett. Mest iögonfallande är i stället att byggföretagen är kraftigt pessimistiska till utvecklingen på byggmarknaden på ett års sikt. Detta är ett stort skifte från andra halvåret 2021 då man i stället hade en stark tro på byggmarknaden framöver.

- De extremt svaga bedömningarna kan antas vara en samlad effekt av kraftiga prisökningar på trä och stål, den olösta frågan om tillgång till cement, längre leveranstider på byggråvaror

generellt och ett högre ränteläge. Även det slojade investeringsstödet för hyresrätter kan spela in i den negativa bedömningen inte minst för Norrlands inland, säger Petter Alapää.

Handeln fortsatt stabil

Den norrländska detaljhandeln signalerar ett relativt stabilt positivt läge. Generellt är man nöjda med försäljningen och lönsamheten och i likhet med tillverkningsindustrin verkar färdigvarulagren ha stabiliserat sig på hanterbara nivåer. Framtidsutsikterna på sex månaders sikt är också positiva. Däremot signalerar man personalbrist men ändå inte på några extrema nivåer. Således verkar inte handeln ännu märka av hushållens negativa syn på den ekonomiska utvecklingen.

- Risken måste dock ändå bedömas som stor att högre räntor i kombination med höjda bränsle- och energikostnader som i sin tur också påverkar exempelvis matkostnader kommer att slå negativt på hushållens konsumtion framöver, säger Petter Alapää.

Petter Alapää,
Företagsanalytiker, Norrlandsfonden

”

På riksnivå går arbetsmarknaden starkt och antalet sysselsatta ökar, ändå är arbetslösheten hög och företagen har en mer eller mindre akut personalbrist.

Konfidensindikatorer Branscher Norrland



Konfidensindikatorer Län



Konfidensindikatorer Norrland - Sverige



Ett värde mellan 100 till 110 indikerar ett starkare läge än normalt.
Ett värde över 110 indikerar ett läge mycket starkare än normalt.

Bekämpar klimatförändringar med mjukvara

Klimatkrisen har varit ett brinnande samtalsämne de senaste åren men hittills har få sett den som en affärsmöjlighet. Nu har företag inom området klimatteknologi börjat poppa upp och Umeå-företaget Climateview kan vara hetast av dem alla. >>

CLIMATEVIEW

Framgång för Norrland nr 1 2022

25

Climateview grundades 2018 av Tomer Shalit och Einar Bodström. Tomer, som har en bakgrund inom interaktionsdesign, biotech och matematik, jobbade tidigare som agil coach och hjälpte stora företag att göra komplexa transformationer. Någon gång under arbetet väcktes en tanke, att samma metodik som används för de stora bolagstransformationer skulle kunna användas i klimatomställningen för att få alla aktörer att sträva åt samma håll. I en första prototyp låtsades han att Sverige var hans kund och använde metodiken för att simulera en omställning av det svenska transportsystemet.

– Tomer hade idén printad på en fyra meter lång plansch. När han rullade ut den för att visa mig sa jag att om du gör det här, och bara det här, så är jag bolagets första investerare. Det var så vår resa tillsammans började, berättar Einar Bodström, CGO på Climateview.

Tomers idé utmynnade i ett analysverktyg som kommuner och städer kan använda på resan mot att bli fossilfria och klimatneutrala. Verktyget är en prenumerationstjänst där avgiften baseras på stadens storlek. Städer kan jämföra sig med varandra och ta del av andras lösningar.

– Det som förut tog konsulter ett halvår att kartlägga kan vi göra på tio sekunder. Det är därför vi har valt att arbeta med städer från första början. Städer är symmetriska och städer vill dela data med andra. Det vill säga, vad Umeå gör kan Härnösand få nytta av i systemet.

Idag har de 150 städer som på något sätt är registrerade i verktyget, varav de flesta är europeiska, men Climateview har också börjat etablera sig på den nordamerikanska marknaden.

– Än så länge har vi bara skrapat på ytan. Vi får väldigt många förfrågningar från Japan och även andra delar av världen. Ambitionen är att få hela stadsadministrationen att använda Climateview och att få det finansiella systemet att använda det för att hjälpa städer att finansiera sin omställning.

Klimatteknologi är ett av de det hetaste investeringsområdena just nu och Einar förnekar inte att de är väldigt uppvaktade.



– Det är väl lite högfärdigt att säga att man är snyggast i stan men ja, det stämmer. Vi får förfrågningar av kunder och investerare men också om att föreläsa och av andra som vill samarbeta. Så var det absolut inte i början. När vi startade Climateview så visste vi inte att klimatfrågan skulle växa så explosionsartat som den gjort. Det talades absolut om klimatomställningen men den sågs inte som en affärsmöjlighet i så stor utsträckning. Det är en enorm skillnad mot idag.

Norrlandsfonden var en tidig finansiär till bolaget.

– Alla investerare som kommer in så pass tidigt som Norrlandsfonden gjorde är väldigt värdefulla. Allt man har då är en idé och en övertygelse om att man kan genomföra den. Nu har vi lyxen att investerare knackar på vår dörr flera gånger om dagen, men i början hade vi inte det. Norrlandsfonden tillsammans med andra aktörer, till exempel Almi, har varit superviktiga för oss.

De senaste åren har Climateview tagit in stora investeringar. I höstas fick bolaget in 100 miljoner kronor från några välkända investmentbolag. Dessutom har tunga namn adderats till styrelsen, bland annat miljöpartiets tidigare språkrör Maria Wetterstrand.

– När vi bestämde oss för att köra frågade vi oss själva hur vi gör störst skillnad på kortast tid och hur formen för det skulle se ut. Oavsett vad man tycker om det så är det ett faktum att "Money runs the world". Om vi ska göra en tillräckligt stor skillnad tillräckligt fort så är det de regler vi spelar efter. Därför driver vi företaget som ett aktiebolag som vi finansierar med externt kapital. Det skulle inte gå annars, vi har för bråttom helt enkelt. Jag och Tomer hade samma inställning när vi träffades, om vi inte får till klimatet och klimatförändringarna så spelar inte något annat någon roll. Det här är det sätt som vi ser att vi kan bidra mest kraftfullt till för att påskynda omställningen till en fossilfri ekonomi.

Utöver klimatfrågorna ser Einar att analysverktyget kan användas till andra samhällsfrågor.

– Vårt samhälle kommer alltid att behöva utvecklas. Vårt ursprungliga mål var att hjälpa till att uppfylla Parisavtalet men vårt system kommer även att kunna användas för andra samhällstransformationer.



Anna Asplund, företagsanalytiker Norrlandsfonden

Climateviews produkt ska användas för att accelerera omställningen för att nå klimatmålen inom Parisavtalet. Den visualiserar fakta och visar tydligt på olika åtgärders effektivitet. Nytänkandet och pedagogiken imponerar och jag ser fram emot att få följa deras fortsatta resa.

Möt teamet på låneadministrationen

Michaela Jacobsson

- ny ekonom på Norrlandsfonden

Michaela Jacobsson är ny ekonom på Norrlandsfonden med placering på Luleåkontoret. Hon kommer närmast från en tjänst som projektcontroller på Länsstyrelsen i Norrbotten.

Michaela är civilekonom, utbildad vid Luleå tekniska universitet, med inriktning på redovisning och ekonomistyrning. Efter examen fick hon anställning på universitetet och arbetade där i olika befattningar, bland annat som ekonom och e-handels-samordnare på den centrala ekonomiavdelningen samt med projektredovisning på en av institutionerna. Michaelas arbetsuppgifter på Norrlandsfonden handlar i huvudsak om kreditadministration, redovisning, handläggning av lån och ekonomisk uppföljning.

– Det intressanta med ekonomi är att det är så brett, att det finns så många olika områden att jobba med. Det handlar inte bara om siffror utan om övergripande samband och att man ibland får djupdyka för att ta reda på vad saker beror på. På Norrlandsfonden får jag kombinera mina kunskaper inom redovisning med kredithantering som är ett nytt område för mig.

Michaela är född och uppvuxen i Luleå, och som sann lulebo har hon ett genuint basketintresse. Hon spelade själv som ung och är nu tränare i BK Gladan där hennes ena dotter precis har börjat spela. Övrig fritid ägnar hon åt familjen, som består av man, två döttrar och en toypudel, tillsammans ägnar de sig gärna åt uteliv. Skidåkning är ett stort intresse och familjen är just nu på väg att bygga fritidshus i skidparadiset Kåbdalis.



Linda Hollberg, ekonomichef

Jag är ekonomichef, vilket förutom att leda arbetet med vår ekonomiska uppföljning också innebär en beslutande roll i kreditärenden.

Det bästa med mitt arbete är att kunna bidra till att skapa tillväxt i Norrland och att kontinuerligt vässa vår förmåga att göra detta.

Min favoritplats i Norrland är Hattudden vid kusten utanför Piteå där vi har vår stuga, tätt följt av Ede vid Sundsjön i Jämtland som är en naturskön pärla.



Maria Lindberg, ekonom

Jag arbetar på vår ekonomiavdelning med låneadministration och redovisningsarbete.

Bäst med att jobba på Norrlandsfonden är att man kan bidra till att företag kan förverkliga sina investeringar, som kan leda till fler jobb och nytta i Norrland. Dessutom har jag väldigt fina arbetskollegor.

Mitt "smultronställe" i Norrland är Orrbyn som ligger vid Råneälven ca 1 mil från Råneå.



Birgitta Holmström, administratör

Jag arbetar huvudsakligen som låneadministratör, vilket bland annat innebär upprättande av lånehandlingar till våra kunder.

Det bästa med mitt arbete är att man hela tiden utvecklas och får lära sig så mycket nytt.

Min favoritplats den här årstiden är Luleå – sommarstaden omgiven av vatten.



Framgång för Norrland



Företagare - kroka
arm med oss



Företagsansvarig på
bank - kroka arm
med oss



Investerare - kroka
arm med oss



Norrlandsfonden är norra Sveriges ledande topplånefinansierare som skapar framgång genom att främja utvecklingen i regionens tillväxtföretag.

Vi är med och finansierar nyetablering, utveckling och expansion i det norrländska näringslivet.

Läs mer på **norrlandsfonden.se**

NORRLANDS FONDEN

NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



Norrlandsfonden.se