

# 08 | EKER BICYCLES

Multinationellt  
tillväxtföretag på hjul

AGTIRA  
Högteknologisk odling revolutionerar livsmedelsindustrin

TINI GARMENTS  
Modeföretaget som inte sysslar med mode

TORNEDALENS TANDVÅRD  
Succé för Pajalas första privata tandklinik

4  
6  
10

# FRAMGÅNG FÖR NORRLAND



## Fibr

MELLANMÅL SOM BLANDAR  
NYTTA MED NÖJE

| 14

## Kittelfjäll Utveckling

UTVECKLING FÖR OCH  
MED KITTELFJÄLL

| 20



## Innehåll

- 2 **Vd-ord**  
"Den industriella utvecklingen i norr är viktig inte bara för att främja ekonomisk tillväxt"
- 4 **Agtira**  
Högteknologisk odling revolutionerar livsmedelsindustrin
- 6 **TINI**  
Modeföretaget som inte sysslar med mode
- 8 **Eker Bicycles**  
Multinationellt tillväxtföretag på hjul
- 10 **Tornedalens Tandvård**  
Succé för Pajalas första privata tandklinik
- 12 **Marklunds**  
Stadig utveckling över generationer
- 14 **Fibr**  
Mellanmål som blandar nytta med nöje
- 16 **Explore the North**  
Pionjärer inom norrbottnisk turism – från hundspann till chartrade flyg
- 18 **Hede Kött**  
Byggde nya lokalerna med egna händer
- 20 **Kittelfjäll Utveckling**  
Utveckling för och med Kittelfjäll
- 22 **Louise Brown**  
Är den gröna omställningen i norr ett Klondyke för ekonomisk brottslighet?
- 24 **Anne-Marie Eklund Löwinder**  
Cybersäkerhet för mindre och medelstora företag – har du tillräckligt bra skydd?
- 26 **Konjunkturanalys Petter Alapää**  
Förbättrat stämningsläge hos de norrländska företagen

# "Den industriella utvecklingen i norr är viktig inte bara för att främja ekonomisk tillväxt"

I vår tidning Framgång för Norrland möter vi företag från vår region som navigerar sig fram i en föränderlig omvärld. I det här numret har vi även intervjuat personer som på olika sätt utbildar och arbetar med säkerhet på nätet och riskerna med den ökande organiserade brottsligheten.

Som före detta skidåkare fick jag lära mig att när vädret var osäkert blev skillnaden mellan de som hade ett starkt vallateam och de som inte hade det stora. När vädret var förutsägbart och stabilt var det däremot relativt enkelt även för ett lite sämre vallateam, men när snön vräkte ned och det var på gränsen till regn så avgjordes tävlingen till stor del redan innan start. Dock var man tvungen att fatta snabba beslut som grundade sig både på erfarenhet och ny kunskap. Kunskap som hela tiden behövde utvecklas och ifrågasättas.

Sverige och stora delar av världen ser ut att hamna i en lågkonjunktur som det är svårt att bedöma längden och djupet på. Hushållens syn på den egna ekonomin och bilden från företagen har varit väldigt negativ medan hårddata som arbetslöshet och tillväxt har gett en mer positiv bild. De mjuka indikatorerna har pekat på en rejäl inbromsning och en nära förestående recession medan hårddata fortsätter att överraska åt det positiva hållet.

Inflationen som har bitit sig fast längre än förväntat skapar osäkerhet som skapar instabilitet på marknaden. Företag kan ha svårt att planera för framtiden eftersom priser och kostnader kan förändras snabbt. Investerare kan vara tveksamma att satsa på långsiktiga projekt när det finns osäkerhet kring framtida priser och värden. Det är i den miljön vi befinner oss just nu och det kanske inte är förvånande med tanke på den expansiva finans och penningpolitik som drevs under och efter pandemin samtidigt som det fanns ett utbudsunderskott. Statistiken som har kommit in den senaste tiden inger förhoppningar att vi har det värsta bakom oss.

Det är lätt att bli dyster i en miljö där många faktorer påverkar

oss i en negativ riktning. Men det finns många ljuspunkter, framför allt i norra Sverige. Det finns ett stort intresse över vad som händer uppe hos oss och vi är mitt i den gröna industrialiseringen med alla dess möjligheter. Den industriella utvecklingen i norr är viktig inte bara för att främja ekonomisk tillväxt och sysselsättning i norr utan för hela landet. Norra Sverige har naturresurser som behövs för den gröna omställningen och dessa resurser behöver vidareförädlas vilket det nu investeras för. Det finns flera utmaningar som har varit omskrivna den senaste tiden.

Framför allt handlar det om energimängden som behövs för att framställa fossilfritt stål och storskalig batteritillverkning. Norra Sverige har potentialen att fortsatt vara en betydande energileverantör med befintliga vattenkraftresurser samt vindkraftspotential. Dock kommer överskottet att minska i takt med att de nya satsningarna kommer igång med produktionen och nya storskaliga investeringar i kraftproduktion brådskar och är nödvändiga.

När vi kommer till de norrländska företagen så ser vi glädjande att stämningsläget vände upp under förra kvartalet efter att kontinuerligt ha försämrats sedan sommaren 2021. Företagen i Norrland är nu väsentligt mindre negativa än företagen är på riksnivå. När vi på Norrlandsfonden är ute och träffar företag upplever vi att det är stora skillnader mellan olika företag. Många företag har det tufft, men med tanke på stämningsläget i stort är utvecklingen för många företag positiv och det finns en stark framtidstro.

De företag som klarar av att hantera den osäkerhet som råder kommer att gå starkare ur även denna lågkonjunktur, men de som inte vidtar åtgärder och hoppas på att allt ska ordna sig kan komma att få det svårt. Det är ungefär att som skidåkare, 30 minuter innan start när snön vräker ned, hoppas på att det som ett mirakel ska bli solsken. Men det är inget som jag skulle råda till.

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla företag och personer som ställer upp med sin tid och ger oss möjligheten att ge ut denna tidning.

Niklas Jonsson  
vd, Norrlandsfonden



Fotograf: Per Nilsson



# Högteknologisk odling revolutionerar livsmedelsindustrin

Food tech-bolaget Agtira tillverkar odlingssystem för urbana miljöer. Med minimal vattenförbrukning, inget utsläpp till närmiljön och utan behov av jordbruksmark eller solljus kan bolagets lösning producera grönsaker i direkt anslutning till kunderna.

Agtira har tre olika system man erbjuder till kunder. Complete är ett akvaponiskt system som kombinerar grönsaks- och fiskodling. Växterna tar upp de näringsämnen som fiskarna släpper ifrån sig och renar samtidigt vattnet som återförs till de båda odlingarna. Fiskbajset fungerar dessutom som gödsel för grönsaksodlingen. Greens är en grönsaksodling utan fiskar. Systemet övervakas och styrs av en mjukvara som optimerar produktionen samt ger prognos för skördar och förbättrar planering. Instore är ett system för grönsaksodling inuti en matvarubutik. Systemet kräver inget solljus och grödorna växer vertikalt för att optimera kvadratmeteryta.

– Fokus framöver kommer vara att leverera Greens och vi kan erbjuda kompletta system med stark driftsäkerhet som i princip kan etableras där det finns tillräckligt med utrymme samt tillgång till vatten och el. Efterfrågan på grönsaker finns redan. Systemen är återcirkulerande och slutna med 95 % lägre vattenförbrukning än en traditionell odling, säger Christer Edblad, tf vd, Agtira.

Bolaget startades 1996 men har under de senaste åren sett en ökad efterfrågan av närproducerade grönsaker. Kriser som pandemin och kriget i Europa har gjort att riskerna och sårbarheten med en låg självförsörjningsgrad diskuterats allt flitigare. Sverige har en självförsörjningsgrad på ungefär 50 %. I Finland är motsvarande siffra 80 %. Klimatkrisen har också belyst de långa transporter som importerade livsmedel innebär.

– En importerad gurka färdas i snitt 330 mil innan den är färdig att köpas i en svensk butik. Det är ett kraftigt kringresande i Europa som innebär kyltransporter och omlastningar. Från att gurkan skördats till att den kan ligga på konsumentens tallrik är ledtiden uppemot en vecka. Det kan naturligtvis påverka smaken av gurkan också eftersom man måste skörda innan den är mogen. I Östersund har vi ett växthus på parkeringsplatsen till Ica Maxi. Deras kunder kan alltså köpa gurka som är skördad samma dag, bara några meter bort, förklarar Christer Edblad.

Man har lagt mycket tid och resurser på forskning och utveckling. Under de senaste åren har företaget gått in i en ny fas och man är nu redo att skala upp. Agtiras system finns i fyra norrländska städer – Härnösand, Sundsvall, Östersund samt Skellefteå och man planerar två ytterligare odlingslösningar i Haninge och Boden.

– Framåt kommer vi titta på möjligheter för synergier för platser som har överskottsvärme. Boden är ett sådant exempel. Där kommer anläggningen att byggas i anslutning till ett datacenter



Christer Edblad, tf vd

vars restvärme kommer att hjälpa till att värma upp systemet under de kallare månaderna.

Norrlandsfonden har funnits med bolaget under många år och tf vd Christer Edblad menar att stödet varit mer än bara finansiellt.

– Norrlandsfonden har varit stor hjälp både i vår utveckling samt första steg till expansion. De har varit med och utvecklat bolaget till vad det är idag.

Hittills har Agtira fokuserat på expansion i Sverige och Norden men bolaget ser en möjlighet till internationell expansion i framtiden. På grund av sin resurseffektivitet när det kommer till vatten är odlingssystemet nämligen en bra lösning för områden som ofta drabbas av torka.

– Just nu fokuserar vi på att etablera oss i Sverige eftersom vi utvecklar och förfinar våra system. På lite sikt är vi absolut redo för en internationell expansion, avslutar Christer Edblad.

”

En importerad gurka färdas i snitt 330 mil innan den når butiken



## Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Agtira är ett otroligt spännande företag med unik kompetens som redan från start förmedlat visionen att åstadkomma en verkligt hållbar förändring av hur vi producerar livsmedel. Företagets banbrytande affärsidé, som egentligen innebär ett nytt sätt att tänka kring hållbara och närproducerade livsmedel, gör att det bara i Sverige finns en enorm potentiell marknad - inte minst i samband med de industriella satsningar som nu görs i Norrland. Det ska bli mycket spännande att följa med på Agtiras tillväxtresa framåt.



# Modedeföretaget som inte sysslar med mode

Kläd- och textilindustrin är en av världens smutsigaste när det kommer till koldioxidutsläpp. Hudiksvallsgrundade TINI startades som en motpol och satsar nu på att ta sin innovativa affärsmodell ut i världen.

TINI startades för drygt tre år sedan av Tini Warg och Johanna Mörk som lärde känna varandra när de båda jobbade för Glada Hudik-teatern. Tini Warg, som studerat mode både i Sverige och utomlands, ifrågasatte sin plats i en bransch som saknade hållbarhet, både miljömässigt och etisk. De började prata om hur klädbranschen hade sett ut om man hade gjort rätt från början.

– Det behövs ju fortfarande klädtillverkare, alla människor behöver ha kläder på sig. Vi frågade oss hur vi kan skapa vackra, enkla vardagskläder som formmässigt håller över tid, som trumfar trender, som verkligen passar och hur vi kan producera dem på ett bra sätt, säger Johanna Mörk.

TINI säljer kläder i ett 100 % cirkulärt klädsystem. Kollektionen består av tolv essentiella grundmodeller som estetiskt och kvalitetsmässigt ska hålla länge. Plaggen sys upp av en lokal skräddare efter kundens mått. I Stockholm och Hudiksvall finns huvudateljéer. Därtill finns skräddare i Göteborg, Malmö och Sundsvall. Under nästkommande år ligger fokus på att tillgängliggöra och kommersialisera tjänsten för resten av Sverige.

– För att vi ska kunna skala upp och nå ut till fler tittar vi nu på hur vi kan göra tjänsten mer tillgänglig och enklare för kunden. Vi tittar på säljtor i andra butiker, alltså kommissionsförsäljning. Då måtttagning sker på plats i butiken där du går och kollar men att vi producerar den så lokalt som möjligt. På sikt vill vi också kunna göra en mer digital lösning där man kanske skannar sina mått så att det alltid blir personligt anpassat men med en enklare process, säger Johanna.

Redan idag finns en digital lösning på plats via en QR-kod som när den skannas dels ger information om plagget, dels kan användas för att logga hur mycket du använder ett plagg. Johanna ser att den digitala utvecklingen är nyckeln till att göra TINI till ett modernt bolag.



Tini Warg och Johanna Mörk

– Den digitala garderoben blir viktig för att vi ska kunna ha mått på dig, kunna utvärdera plaggen och förbättra dem hela tiden. Vi vill kunna skapa hela garderober som innehåller precis det människor behöver.

Johanna och Tini planerar även för en internationell lansering redan under nästa år. Affärsidén som flyttar produktionen från stora fabriker till lokala skräddare är enkel att skala upp eller ned och risken blir således liten. Johanna ser att den största utmaningen framåt ligger i själva beteendeförändringen som måste till. TINI ska starta ett forskningsprojekt via Rise där en testgrupp utmanas att använda samma outfit 21 gånger på en månad.

– Vi vill ju ta reda på vad det är för parametrar vi måste trycka på för att det ska bli kul att gå över till det här nya. Vi som varumärke har möjlighet att hjälpa människor att förändra ett beteende genom att bygga in värde i plaggen. Det är en otrolig möjlighet som vi verkligen vill ta tillvara på.

Norrlandsfonden är en av finansörerna i bolaget. Pengarna användes för att effektivisera produktionen i syfte att nå ut till en större marknad.

– Klädindustrin står inför den största förändringen på generationer. Då är det värdefullt att det finns stöd och framför allt förståelse för den här typen av affärsmodell.

”

Plaggen sys upp av en lokal skräddare efter kundens mått.

## Johanna Ceder, Norrlandsfonden

TINI är ett mycket spännande företag med ett extremt stort och fint hållbarhetsfokus i en bransch som verkligen behöver förändras när det gäller hållbarhet. Klädkollektionen består av vackra plagg som är designade och tillverkade för att hålla länge.





Foto: Daniel Ahlgren

# Multinationellt tillväxtföretag på hjul

Eker Bicycles tillverkar och säljer högpresterande cyklar gjorda av bambu. Produktionen av ramarna sker i Uganda, cyklarna monteras i Härnösand och den största marknaden finns i Tyskland.

Historien om Eker Bicycles tog sin början 2017 i Ugandas huvudstad Kampala där grundarna Johan Mast och Stefan Krisch för första gången introducerades för en cykel gjord av bambu. Johan Mast hade då nyligen avslutat ett fem år långt uppdrag som generalsekreterare för svenska Läkare utan gränser och jobbade som konsult samtidigt som både hans och Stefans partners var stationerade på den svenska ambassaden i Kampala.

”

**Tack vare den externa finansieringen  
så har vi kunnat satsa mer på marknadsföring  
och synlighet.**

– Bambu har använts för olika slags byggnationer runt om i världen sedan urminnes tider. Det är både starkt och flexibelt samtidigt som det är miljövänligt. De aspekterna gjorde att vi ville visa att det går att bygga en riktigt bra cykel i bambu, och vi har bevisat att det faktiskt går, säger Johan Mast, vd på Eker Bicycles. Efter ett år av utveckling och design hade de sin första fungerande prototyp. Stefan Krisch, som är civilingenjör stod för själva konstruktionen medan Johan Mast ansvarade för designen. Under hela utvecklingsperioden betalade de för allt ur egen ficka. 2020 inleddes ett samarbete med svenska Thule som också har hjälpt dem med marknadsföring, och tagit med deras cyklar på mässor. I slutet av 2021 blev de kontaktade av Europas största cykeltidning som ville testa deras cykel. Det blev ett avgörande ögonblick i deras fortsatta utveckling.



Johan Mast, vd

– Vi skickade en cykel till dem och kände att om det här testet inte faller väl ut, då lägger vi ner. Vi skulle helt enkelt inte ha råd att börja om med utvecklingen. Sen kom artikeln i januari 2022 och de hyllade cykeln. De skrev det som vi själva kände: att det är förvånande över vilken bra standard och prestanda cykeln har i kombination med den ekologiska bonusen, säger Johan Mast.

Idag har de fem anställda som arbetar med att tillverka cyklarna i Kampala och nu har de för första gången tagit in externt kapital för att kunna nå ut på en bredare marknad. Där har bland annat Norrlandsfonden varit med och finansierat.

– Tack vare den externa finansieringen så har vi kunnat satsa mer på marknadsföring och synlighet. Tidigare har vi varit helt självfinansierade och det här tillskottet ger oss mer utrymme att växa och då är det naturligt att satsa på Tyskland som är en väldigt stor cykelmarknad. Norrlandsfonden är också intresserade av verksamheten, på ett annat sätt än vad en traditionell finansär kanske skulle vara. De hör av sig och frågar hur det går och så vidare. Det känns väldigt bra, säger Johan Mast.

## Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Eker Bicycles är ett mycket spännande företag som nu är på väg att möta en större marknad. Det sociala ansvarstagandet som präglar hela företaget tillsammans med miljöeffekterna av att göra cyklar med finish och prestanda i toppklass i ett förnyelsebart material är helt unikt och gör att vi är övertygade om att marknaden kommer fortsätta visa ett ökande intresse. Vi ser mycket fram emot att få följa Johan och Stefan på deras tillväxtresa framgent.





# Succé för Pajalas första privata tandklinik

Det råder stor brist på tandläkare i Norrbotten, så när Sofia Björnfot Holmström slog upp dörrarna till den nya tandkliniken Tornedalens Tandvård i september 2022 var de fullbokade nästan direkt.

Sofia Björnfot Holmström är ursprungligen från Övertorneå men flyttade till Stockholm efter gymnasiet för att studera till tandläkare på Karolinska Institutet. Efter utbildningen fortsatte hon att forska om tandlossning och dess koppling till immunförsvaret samtidigt som hon jobbade som tandläkare på en klinik i Stockholm. Efter 13 år i huvudstaden och två barn senare bestämde sig Sofia och hennes man, som är från Pajala, för att flytta upp närmare familjerna som bor kvar i Pajala och Övertorneå. I december 2019 gick flyttlasset norrut.

– Redan när vi flyttade upp funderade jag på att starta eget, men började på folktandvården och under tiden letade jag efter rätt lokal. Det fanns inga bra hyreslokaler lediga så vi tittade på villor och till slut så hittade vi det perfekta huset, säger Sofia Björnfot Holmström.

Det var i januari 2022 som hon hittade ett hus från 1800-talet som renoverats i omgångar. Fastigheten köptes med hjälp av lån från bland annat Norrlandsfonden och efter en ombyggnation så kunde dörrarna till Pajalas första privata tandklinik slås upp i september samma år – och kalendern var fullbokad för överskådlig framtid redan på premiärdagen.

– Innan vi öppnade så var det 600 personer som redan hört av sig och önskat boka tid. Vissa som inte kunnat få en tid på ganska länge. Vi försöker hela tiden skapa utrymme för fler patienter och någon enstaka kan lyckas få tid ibland men oftast är det fullt, säger Sofia Björnfot Holmström.

Efterfrågan har varit så pass stor att de nu har slutit ett avtal med en klinik i Stockholm som under perioder hyr in sig i lokalerna för att fler patienter ska kunna få den vård som efterfrågas.

”

Innan vi öppnade var det 600 personer som önskat boka tid.

– Nu har de varit här två gånger, i februari och i april, så förhoppningsvis kanske det blir en vecka varannan månad. Då får vi plats för ytterligare ungefär 40-50 patienter och det har fungerat jättebra hittills, säger Sofia Björnfot Holmström.

Tandläkaren som kommer upp och hyr lokalerna är med i samma nätverk av kvinnliga tandläkare som Sofia Björnfot Holmström. Nätverket drivs av fyra kvinnor som studerade samtidigt och som idag driver egna kliniker på olika platser i landet. Sofia har också anslutit sig till ett nätverk av privata tandläkare i Norrbotten som på samma sätt hjälper varandra utveckla verksamheterna.

– Här är det ingen konkurrens om patienterna, utan här samarbetar de privata klinikerna i stället sinsemellan och hjälper till. Det här känns verkligen som rätt ställe att driva en klinik på, säger Sofia Björnfot Holmström.

## Petter Alapää, Norrlandsfonden

Att det ska finnas tillgång till tandvård även i glesbygd kan kännas som en självklarhet men så är inte fallet idag. Tandvård bidrar med sin verksamhet till att öka Pajalas attraktivitet som bostadsort. Företaget har också varit lönsamt sedan start, att man dessutom tar in tandläkare från annan ort för att kunna ta om hand ännu fler patienter visar prov på innovativt tänkande.





## Stadig utveckling över generationer

Marklunds är ett tredje generationens familjeföretag som nu satsar på nya lokaler närmare huvudorten Östersund.

Företaget grundades 1945 i Brunflo, då som en renodlad elfirma som bland annat hjälpte till med elektrifieringen av Kallbygden i västra Jämtland under efterkrigstiden. Sedan dess har de haft en stadig tillväxt och idag finns de på två orter och har 44 anställda. I folkmun benämns företaget kort och gott som Marklunds, men verksamheten är egentligen uppdelad på två huvudbolag – Marklunds el och Marklunds service. Marklunds el arbetar med el-service, renoveringar och nyproduktion och Marklunds service med försäljning och service av allt från värmepumpar och storkök till tvättstugor.

– Vi har hela tiden vuxit organiskt. Vi är inte ett företag som tar stora risker men vi har alltid haft en bra utveckling. Mitt under pandemin såg vi en möjlighet att ta nästa steg och beslutade att bygga nya lokaler för att komma närmare Östersund och samtidigt få mer verksamhetsanpassade lokaler. Många av våra medarbetare får i och med de nya lokalerna både närmare till jobbet och närmare till våra kunder, säger Jens Marklund, delägare i tredje generationen.

Marken köptes redan i början av 90-talet av den andra generationen Marklund, men planerna lades på is under den turbulenta tiden. I juni 2021 togs så beslutet att investera i nya lokaler. Nästan 30 år senare gjorde alltså tredje generationen slag i saken. Norrlandsfonden var en av finansiärerna som gjorde nybyggnationen möjlig. I mars 2023 gick slutligen flyttlasset och tre dagar senare var verksamheten i full gång på den nya adressen.

– Nu har företaget funnits i 78 år och med den här investeringen så förbereder vi oss för 78 till. Norrlandsfonden har verkligen varit bra att ha och göra med och det är mycket tack vare dem som vi till

slut fick igenom finansieringen av den nya satsningen på ett bra sätt. Utan dem så hade vi aldrig kommit i hamn, säger Jens Marklund.

### Lena Stuns, Norrlandsfonden

Bolaget har med hög kompetens och omsorg om kunderna utvecklats väl under lång tid. Med nya större lokaler är Marklunds väl rustade för en fortsatt fin utveckling även framgent. Det ska bli spännande att följa Marklunds på deras resa framåt.



# Mellanmål som blandar nytta med nöje

Mellanmål "on the go" med högt fiberinnehåll, det vill företaget med det passande namnet Fibr erbjuda svenska folket. Med smaker som lakrits- och chokladkola, kokostopp och blåbärspaj gör de en poäng av att nyttiga mellanmål även kan vara goda.

”  
Vi har haft  
hundra procent fokus  
på smak.

Grundarna till Fibr heter Therese Holmsten och Adam Bolay och är förutom ett par även utbildad agronom och dietist. De bodde och studerade i Uppsala när de kom på affärsidén att producera en allergivänlig produkt som också är bra för hälsan.

– Tillsammans insåg vi potentialen i fibrer när det kommer till hälsa. Jag läste väldigt mycket om fibrer och insåg att det är väldigt bra för de flesta av oss. Om vi som befolkning skulle äta mer fibrer hade det haft en stor effekt på folkhälsan. Det är saker vi vet, säger Therese.

Therese och Adam menar att fibrer som näringsämne har dragits med dåligt rykte under de senaste årtiondena när proteintrenden varit stark. Högprotein dietier för vikt nedgång har varit populära sedan millennieskiftet och en fortfarande rådande träningstrend har fört med sig en mängd av proteinprodukter som bars, pulver och drycker.

– Fibrer är inte bra för alla, men generellt, om du är frisk och har en välfungerande mag-tarmkanal så är fibrer ultimata för att hålla sig frisk. Det fungerar förebyggande. Just nu tycker dock inte folk att fibrer är tillräckligt viktigt för att de ska äta det om det inte är gott.

Den goda smaken är en viktig del av affärsidén för Fibr. Adam menar att de flesta tänker knäckebröd när man nämner fibrer. Därför har alla bars namn som kanelbulle, chokladboll och hallongrotta, och recensionerna på Google visar att produkterna verkligen har fallit kunderna i smaken.

– Vi har haft hundra procent fokus på smak. Vi vill göra fibrer till något som är gott och något som är roligt. Något som man vill ha. Vi försöker möta människor där de är. Man kanske vanligtvis äter en kanelbulle på jobbfikat. Om vi kan få den personen att ibland byta ut den bullen till något som innehåller lite mer fullkorn, som en av våra bars, då är ju det en hälsovinst. Vi tänker mycket i form av, vad är alternativet? Vad äter folk idag och hur kan vi göra det lite bättre, menar Adam.

En annan viktig målgrupp för Fibr är allergikerna. Många som vill in på livsmedelsmarknaden går via externa producenter men Therese och Adam har valt att bygga upp en egen produktion för att kunna garantera att produkterna är helt fria från alla 14 ämnen på EU:s allergenlista. Fabriken ligger i Edsbyn i Hälsingland och



Adam Bolay och Therese Holmsten

för det lilla samhället är verksamheten ett välkommet tillskott till den annars trätunga industrin. Samarbetet med Norrlandsfonden och andra finansörer har gjort det möjligt för Fibr att skala upp och företaget gör sig nu redo att flytta produktionen till en större industrilokal och addera två nya maskiner till produktionslinan.

– Att starta ett sådant här företag med egen produktion är väldigt investeringstungt. Därför är vi tacksamma att Norrlandsfonden finns och att samarbetet har fungerat så bra. Det har varit en perfekt matchning, avslutar Therese.

## Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Therese och Adam har utvecklat nyttiga och välsmakande produkter som dessutom är allergivänliga och tillverkas i den egna fabriken i Edsbyn med en bas av fina råvaror. Det känns väldigt spännande att få följa utvecklingen i företaget.



# Pionjärer inom norrbottensk turism – från hundspann till chartrade flyg

På 15 år har Explore the North gått från att sälja enskilda upplevelser till att vara en av Norrbottens största koncerner inom turistnäringen. Men när de startade sin verksamhet var det få som trodde på turismen i norr.

Besöksnäringen i Norrbotten växer och utvecklas för varje år. När Sara och Johan Väisänen startade Explore The North 2005 så erbjöd de upplevelser med hundspann och hade ett avtal med hotellet i Björkliden. Idag driver de fem egna turistanläggningar runt om i Tornedalen.

– Vi hade en dröm om att kunna ta hand om gästen mer än bara för att åka ut på en tur. Vi ville kunna kontrollera hela ledet och leverera en upplevelse som vi kunde stå för. Innan vi startade företaget hade vi båda jobbat på bland annat skidanläggningar så att driva en anläggning var inte främmande för oss, säger Sara Väisänen.

2009 byggde de sin första stuga till verksamheten. Den hade åtta bäddar. Två år senare byggde de sitt första större gästboende längs Lainioälven som fick namnet Pinetree Lodge som bland annat Norrlandsfonden var med och finansierade. Sedan följde flera liknande projekt på olika platser runt om i Tornedalen. Under pandemin byggde de sin fjärde lodge och tog också över det anrika Grand Arctic i Övertorneå. Det betyder att de nu har fem anläggningar inom koncernen och totalt 180 anställda under högsäsongen som sträcker sig från december till april.

– När vi byggde vår första lodge så trodde man inte så mycket på turismen här i Norrbotten. Det fanns några få varumärken som var starka men i övrigt var det inte så stort. Därför blev det också svårt att få någon typ av finansiering, men Norrlandsfonden har varit med oss nästan från starten och vi är både tacksamma och glada över att de har fortsatt vara vår partner för det har fungerat väldigt bra och det har varit viktigt för vår utveckling, säger Sara Väisänen.



Ända sedan de byggde sin första anläggning har de haft ett samarbete med en researrangör i Belgien som även varit med och finansierat delar av verksamheten. Genom det samarbetet har de under hela sin resa kunnat ha hög beläggning med kunder från kontinenten och 2018 passerade de en ekonomisk milstolpe som gjorde att arrangören kunde börja chartra egna flygplan som tog gästerna hela vägen upp till flygplatserna i Rovaniemi och Kittilä.

– Det var mycket tack vare den här lösningen som vi kunde fortsätta att bedriva vår verksamhet under pandemin. Vi drabbades inte av de inställda flygen på samma sätt. Drömmen hade såklart varit att kunna använda Pajala flygplats i framtiden. Under tiden kommer vi fortsätta att utveckla vår verksamhet. Vi sa någon gång lite skämtsamt att egentligen så hade vi kunnat ha en lodge i varje by så länge vi kan fylla bäddarna. Tornedalen har så otroligt många möjligheter och konceptet vi har utvecklat går att applicera på nya ställen. Jag kan tyvärr inte gå in på exakt vilka planer vi har för framtiden men så länge vi kan klara av att balansera allt vi redan har så kommer vi inte begränsa oss. Det finns alltid nya möjligheter och nya platser, säger Sara Väisänen.



Johan och Sara Väisänen

## Petter Alapää, Norrlandsfonden

Explore the North växer kraftigt och dessutom med god lönsamhet. Lodgen på Luppioberget är mycket spektakulär och att det finns en bra verksamhet på berget är något som även uppskattas av lokalbefolkningen i Övertorneå. Sara och Johan är mycket drivna entreprenörer och det är viktigt med förebilder som visar på möjligheterna med turismverksamhet även i östra Norrbotten.





# Byggde nya lokalerna med egna händer

När utvecklingen slutligen slog i taket i de ursprungliga lokalerna så stod Niklas inför en ny utmaning: bygga nytt eller acceptera begränsningarna. Inom kort stod han själv med hammaren i handen.

Foto:

”

Det finns möjligheter att utveckla verksamheten.

Hede Kött och Chark grundades 1998 av köttmästare Kent Forsling. Bolaget var från början tänkt som en resurs för de lokala jaktlagen där de kunde lämna in sina fällda älgar och få dessa slaktade och nedstyckade i styckdetaljer. Men företaget utvecklades snabbt och inom kort bedrev de även försäljning av egna charkuteriprodukter. Sommaren 2017 förvärvade Niklas Persson och en kompanjon företaget och 2020 tog Niklas över som ensam ägare av aktiebolaget. Sedan övertagandet har han även fått ett antal utmärkelser för sin verksamhet, bland annat Årets nyföretagare i Jämtland/Härjedalen och Årets serviceföretag i Härjedalens kommun.

– Kort efter att vi tog över fick vi en hel del publicitet och uppskattning som visar att våra kunder var nöjda med det vi gjorde. Vi insåg ganska snabbt att det fanns möjligheter att utveckla verksamheten. Vi började ta in mer kött men insåg ganska snart att om vi skulle fortsätta utvecklas så behövde vi också större lokaler, säger Niklas Persson, ägare av Hede Kött och Chark. Under 2020 påbörjades planeringen av bygget av de nya lokalerna och året efter satte Niklas spaden i marken för bygget på hela 500 kvm som bland annat finansierades av Norrlandsfonden.



Niklas Persson, vd

För till skillnad från många andra entreprenörer så valde Niklas Persson att bygga de nya lokalerna på egen hand från grunden och uppåt.

Det var kanske inte det självklara valet men jag började ta in offerter och insåg snart att jag behövde göra allt själv för att få det precis som jag ville ha det. Här har Norrlandsfonden också varit helt avgörande för det är inte helt lätt att få lån av banken för hela kostnaden av en industrifastighet ute på landsbygden, säger Niklas Persson.

I augusti 2022 kunde de till slut öppna dörrarna lagom till jaktsäsongen samma år. De nya lokalerna består också av en butik på 150 kvadrat där de säljer lokalproducerade charkuterier och köttprodukter. Men det dröjde inte länge förrän Niklas gick i nya tankar om att vidareutveckla verksamheten. Nu arbetar han för fullt med att utveckla bolaget till ett fullvärdigt slakteri.

– Vi vill utveckla tjänsterna så att de lokala bönderna kan lämna in sina djur hos oss. Idag tar vi bara emot vilt som är skjutna i skogen. På det här sättet får vi också fler ben att stå på och jämnare sysselsättning under hela året. Den utvecklingen kommer nog också kräva en liten tillbyggnad, säger Niklas Persson.



## Per-Erik Persson, Norrlandsfonden

En välbehövlig satsning dels ur ett arbetsmiljöperspektiv men även för att fortsätta utveckla högkvalitativa, hållbara produkter. Tillgång till bra älgspekt och styckning är viktigt på landsbygden och Niklas förädling i egen butik skapar goda förutsättningar för ”från skog till bord” både för den lokala marknaden och för besöksnäringen i Vemdalen och Västra Härjedalen.



# Utveckling för och med Kittelfjäll

Med hållbar tillväxt som utgångspunkt har Kittelfjäll Utveckling sedan 2006 drivit projekt som fått skidorten att växa. Kittelfjäll, som tidigare mest besöktes av proffsskidåkare på grund av sina stora mängder pudersnö, är numera en populär destination även för barnfamiljer.

Bland projekten som familjeägda Kittelfjäll Utveckling har drivit och driver ingår bland annat upprustning av hotellet, markexploatering och tomtförsäljning, nya liftar och nedfarter, ett område för barn, en större Coop-butik och ett pågående byggprojekt av lägenhetshus. Snörika Kittelfjäll som med sina dramatiska toppar kan erbjuda den mest tillgängliga offpiståkningen i landet har länge varit välbesökt av skidåkare som är ute efter en utmaning. Sedan Kittelfjäll Utveckling påbörjat sin verksamhet har en positionsflyttning skett och allt fler barnfamiljer har hittat till skidorten.

- Vi behåller proffsskidåkarna men vi gör anläggningen familjevänlig med bättre barnområden och den typen av faciliteter, säger Roger Vikström, vd för Kittelfjäll Utveckling AB.

Kittelfjäll Utveckling har sedan starten varit måna om att utvecklingen av skidorten ska vara hållbar. De är en av få verksamma exploatörer i området och bolaget kan därför ha kontroll på den utveckling som sker. Därför startade man också upp Destination Kittelfjäll, en förening som knyter ihop näringsliv, turismnäring och lokalsamhället.

- Vi vill att det här ska vara en by som man ska känna sig välkommen i. Ett bra exempel på det är att vi kallar fritidshusägare för deltidshusbor. Det betyder att du är inkluderad i Kittelfjälls utveckling på ett annat sätt. Här säger vi hej till varandra när vi möts efter vägen. Den känslan får man kanske inte i Åre eller andra större skidorter och vi vill att det ska fortsätta vara så, menar Roger.

2006 bildades bolaget Kittelfjäll Utveckling efter att Roger, som då bodde i Umeå, letade efter ett fritidshus i skidorten. Efter att ha fått leta ett bra tag efter en tomt att bygga på samlade han ihop ett gäng entreprenörer från Umeå och startade ett markexploateringsprojekt för att sälja byggbara tomter.

- Jag kände att om den här orten ska ta fart, vilket redan startats upp i andra delar av svenska fjällvärlden, då måste det finnas byggbara tomter. Efter det projektet bestämde vi att den här exploateringsintäkten ska stanna kvar i Kittelfjäll. Det var då vi startade Kittelfjäll Utveckling.

2014 genomförde bolaget en nyemission och tog in fler investerare med samma kärlek till Kittelfjäll. Idag äger bland annat Ackra Invest, ett investmentbolag från Skellefteå som ägs av Skellefteå kraft och Region Västerbotten, aktier i bolaget.

- Det är bra att ha med en institutionell investerare. Det skapar en trygghet för oss själva och för omgivningen att de vill vara med på den här resan, att de tycker att vi gör ett bra jobb. Och det har också varit viktigt för oss i samarbetet med Norrlandsfonden. De har alltid varit otroligt stöttande till vårt arbete här uppe. De har ju funnits med oss från start och kan numera allt om vår verksamhet. De vet att vi inte gör det vi gör bara för oss själva utan att det faktiskt påverkar utvecklingen av hela den här dalgången på ett positivt sätt. Vi hade inte kunnat göra den här resan i det tempo vi haft om vi inte hade haft Norrlandsfonden att hålla i handen.

Jenny Berg, ansvarig, Destination Kittelfjäll

Vad gör Destination Kittelfjäll?

Vi är en ekonomisk förening startad av Kittelfjäll Utveckling. Föreningen agerar som ett nätverk för företag inom besöksnäringen i Övre Vojmådalen. Vi försöker jobba tillsammans med lokala företag inom besöksnäringen och näringslivet, men också lokala föreningar och organisationer, för att bygga en hållbar utveckling. Tillsammans driver vi också olika projekt som ska gynna området. Det har bland annat blivit en ny vandringsled som knyter ihop två av byarna, ett digitaliseringsprojekt via Digg och så gör vi marknadsföring för Kittelfjäll som destination.

Vad är målet?

Vi har satt som gemensam vision att Övre Vojmådalen ska vara en levande fjällbygd, hållbar som resmål och som plats att bo, leva och verka på. För att växa hållbart måste vi vara eniga om vart vi vill nå med utvecklingen. Därför väver vi in lokalsamhällets syn på utvecklingen med bland annat beteendekoder för att skydda rennäringen, djur, människor och natur.

Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Kittelfjäll Utveckling är verkligen ett bolag som visar att entreprenörskap, tillväxt och hållbara värderingar går hand i hand. Det långsiktiga perspektivet och genuina engagemanget för området har tillsammans med viljan att erbjuda upplevelser i toppklass skapat positiv utveckling både i egna verksamheten och i samverkande företag. Satsningarna skapar förutsättningar att bo och arbeta i Norrlands inland och bidrar till hållbarhet ur ett socialt perspektiv likväl som ett ekonomiskt. Att man fortsätter satsa på att vara ett besöksmål året runt för både barnfamiljer och fantaster tror vi är en framgångsfaktor och något som kommer skapa ännu fler och helt nya affärsmöjligheter framåt.

”  
Bra att ha med  
en institutionell  
investerare.



”

Med stora pengar och hög hastighet,  
så ökar risken.

## Är den gröna omställningen i norr ett Klondyke för ekonomisk brottslighet?

### Finns det en ökad risk för finansiell brottslighet i samband med de gröna investeringarna i norra Sverige?

Det finns alltid en risk för brottslighet, vi har sett en ökad utveckling av ekonomisk brottslighet i Sverige med företag som brottsverktyg. Svenskt Näringsliv presenterade nyligen en rapport om detta, och det är föremål för ökad uppmärksamhet inom politiken och våra myndigheter. När omfattningen och takten som investeringar ska göras i ökar, med stora pengar och hög hastighet, så följer också att risken kan öka.

### Hur kan brottsliga upplägg se ut?

Det varierar otroligt, den ekonomiska brottsligheten är ju innovativ och det är svårt att ligga steget före. Bluffakturering, arbeten som aldrig utförs (allt från IT- och konsulttjänster till avfallshantering), material som beställs men levereras till tredje part som säljer det vidare. Inom personalintensiva branscher såsom infrastruktur, bygg och transport skapas intäkter genom skattebrott när personal jobbar svart och löner dumpas. På det mer sofistikerade planet finns investeringsbedrägerier, med en mycket professionell front, där pengar tas in och bolaget töms. Kriminella intäkter behöver tvättas genom att placeras på något sätt och sedan integreras i den legala ekonomin, så förutom perspektivet på hur svarta pengar skapas genom olika upplägg, så har vi som samhälle också ett stort arbete att göra inom penningtvättsprevention. För att ge några perspektiv, så beräknar IMF den grå sektorn till att motsvara ca 20 % av BNP i Sverige. Svarta löner som betalas ut i Sverige motsvarar 6 % av alla löner enligt Skatteverket, och den grova brottsligheten kostar näringslivet ca 100 miljarder per år enligt Svenskt Näringsliv, det är några indikatorer, men det är siffror som är några år gamla (2016, 2019). I och med att antalet rapporter om penningtvätt ökat markant nu så kan det peka antingen på att man blir duktigare på att identifiera flödena, eller också att det faktiskt ökar. Generellt finns en stark ökning av flera olika former av bedrägerier, enligt FIPO, inklusive investeringsbedrägerier sedan pandemin.

### Vad bör man vara vaksam på?

Ett bolags historik, verkliga huvudmän och personal, finns koppling till ekonomisk brottslighet sedan tidigare, har bolaget fast anställda, vad är det för verksamhet som bedrivs, var har man

sin verksamhet (adresskluster, tecken på målvakter eller bulvaner), revisionsberättelse och anmärkningar, sanktioner från exempelvis Arbetsmiljöverket, arbete med utländsk personal med mera. Det finns ett urval grundläggande saker att titta på, men också negativ press, i vilka sammanhang som representanter förekommit tidigare.

### Hur kan man skydda sig?

Genom att ha ett systematiskt arbete som löper på hela tiden, med fokus på förebyggande och en god förståelse för hur ens verksamhet/egna organisation kan utnyttjas av kriminella intressen. Man pratar ofta om en riskkultur och tonen på toppen. Det kräver att det finns arbetsätt och ett tänk som genomsyrar. Det som möjligtvis är helt avgörande är om personal upplever att det gör någon skillnad om man lyfter upp en risk eller slår larm. Det finns undersökningar för Norden som visar att många inte tror att det spelar någon roll eftersom det ändå inte följs upp eller blir konsekvenser. I ett sådant skede är en organisation värnlös. Har man ett årshjul där man planerar och går igenom vad som behövs, från utbildning till bakgrundskontroller, uppföljning och fungerande rapportering och – viktigt – återkoppling till riskbedömningen så har man en mycket bättre chans än om man tvingas agera reaktivt när en insideraffär uppdagas eller när en upphandling av en osund aktör redan är genomförd och så vidare.

### Vad gör man om man upptäcker att finansiell brottslighet pågår?

Utredda och rapportera till FIPO. Internt behöver man se över orsaken till det som skett för att förbygga, och minska verksamhetens sårbarhet framåt.

### Vilka åtgärder skulle du vilja se för att undvika finansiell brottslighet i samband med de gröna investeringarna i norra Sverige?

Jag tror att det finns ett stort behov av bättre allmänna riskbedömningar för att förstå den riskmiljö som man verkar inom, hur ens tjänster eller produkter i stort kan missbrukas, inklusive för penningtvätt. Resultatet av en god riskbedömning måste sedan kopplas till granskning av individuella samverkanspartners, kunder, leverantörer/tredjeparter. Ofta är det idag en utmaning, dels att få till en bra riskbedömning, men också att säkerställa det löpande granskningsarbetet. Det gäller finansiella såväl som icke-finansiella bolag.



”

Det bästa vi kan göra är att förstå att vi kommer att bli hackade.

## Cybersäkerhet för mindre och medelstora företag – har du tillräckligt bra skydd?

### Vilka är de vanligaste hoten mot cybersäkerhet som du ser idag?

Det är nog fortfarande ransomware och social manipulation som är de största och vanligaste hoten. Även belastningsattacker har ju visat sig vara ganska effektiva eftersom de ger angriparen mycket uppmärksamhet, som vi egentligen inte vill ge dem.

### Hur kan företag och organisationer skydda sig mot cyberattacker?

Genom att ha koll, på vad man har som är viktigt att skydda, på vad som är de största riskerna, på vad som händer i omvärlden. Sedan behövs det resurser och budget, för att bygga en kultur där alla förstår vikten av att arbeta enligt regelboken, och inte freestyla, att alla har en roll att spela, att ledningen är med på tåget, och så vidare.

### Vilka är de vanligaste misstagen som man gör när det gäller cybersäkerhet?

Att man underskattar problemet, och att man tror att man är bättre än man är i verkligheten. Jag brukar uppmana alla att testa sin domän med Hardenize.com eller internet.nl. Båda dessa verktyg ger en bild av hur det ser ut för de vanligaste tjänsterna som exponeras utåt, mot internet. Och om det ser dåligt ut där, hur dåligt ser det då ut på insidan, det man tror att ingen ser?

### Hur kan artificiell intelligens och maskininlärning hjälpa till att förbättra cybersäkerheten?

Allting kan användas av både onda och goda. Det som kan brukas kan också missbrukas. Men det är klart att AI kan användas för att förbättra cybersäkerheten, till exempel kan det användas för omvärldsbevakning, det är ju bara att titta på vad företag som Recorded Future och Palo Alto gör med sina verktyg.

### Vad tror du om framtiden för cybersäkerhet? Kommer hoten att bli mer sofistikerade och vad kan vi göra för att förbereda oss?

Om inte hoten, så blir angriparna mer sofistikerade. Det finns ingenting som hindrar dem från att använda de verktyg som vi tar fram. Det finns många exempel på hur verktyg hamnat i orätta händer. Det bästa vi kan göra är att förstå att vi kommer att bli hackade. Har vi inte blivit det redan så kommer vi att bli det snart. Och då måste vi ha fokus, inte bara på förberedande åtgärder, utan också på upptäckande och hanterande åtgärder. Vi måste komma tillbaka på banan så fort det bara går, och med minsta möjliga skada. För att nå dit måste vi införa de kontroller som krävs och vi måste öva på vår kris- och kontinuitetshantering.

### Hur ser du på den etiska aspekten av cybersäkerhet och dataskydd? Vilka steg kan tas för att skydda integriteten för individer och samhällen?

Vi behöver vara noggranna med den balansgången. Det är lätt att införa krav och åtgärder som skulle kontrollera allt och alla, men det har ett pris. Chat Control som det kallas i folkmun är ett förslag som går för långt. Det kan så lätt bli ett slippery sloap, där man kollar mer och mer saker bara för att man kan. Jag har skrivit en debattartikel om det tillsammans med Mikael Kullberg, dataanalytiker.



# Förbättrat stämningsläge hos de norrländska företagen

**Stämningsläget för näringslivet i Norrland vände upp efter att kontinuerligt ha försämrats sedan sommaren 2021. Företagen i Norrland är nu väsentligt mindre negativa än företagen är på riksnivå där läget är mycket svagare än normalt.**

Företagen inom tillverkningsindustrin är dock fortsatt något positivare i riket än i Norrland medan det omvända gäller för byggföretagen där man är väsentligt positivare i Norrland. Handeln och privata tjänstenäringar är fortsatt pessimistiska om än mindre negativa i Norrland jämfört med i riket. På länsnivå är samtliga norrlandslän positivare än i riket. Läget i länen varierar mellan ett normalläge till att vara svagare än normalt.

## Hushållen extremt negativa

I riket har stämningsläget bland hushållen stärkts något sedan årsskiftet men hushållen är fortsatt rekordpessimistiska. Framför allt är hushållen negativa till den egna ekonomin. Exempelvis har hushållen aldrig i modern tid varit så negativa till kapitalvaruinköp

Petter Alapää,  
Norrlandsfonden

eller till att köpa eller renovera bostad. Även hushållens syn på hur arbetslösheten kommer att utvecklas befinner sig nu nära nivån för när pandemin bröt ut eller vid finanskrisen.

## UTVECKLINGEN I BRANSCHERNA

### Byggindustrin

Läget för byggindustrin i Norrland stärktes i samtliga län, vilket gick emot utvecklingen i riket där stämningsläget i stället försvagades. Byggföretagen var mycket positivare till möjligheten att hitta arbetskraft att anställa och man var väsentligt positivare än normalt till orderstockarnas storlek.

Vid föregående mätningar har i princip samtliga byggföretag i Norrland gjort negativa bedömningar av byggmarknadens utveckling på ett års sikt. Man är fortfarande negativa men bedömningarna är ändå väsentligt mindre pessimistiska i alla län utom i Gävleborg där byggföretagen fortfarande är mycket negativa.

### Privata tjänstenäringar

Tjänstesektorn i Norrland stärks tydligt i den senaste undersökningen, läget är nu endast något svagare än normalt. På riksnivå är stämningen väsentligt svagare med en konfidensindikator som ligger på nivån mellan svagt och mycket svagt läge.

Tjänsteföretagen i samtliga norrlandslän visar en liknande utveckling. Generellt gör man relativt neutrala bedömningar av hur verksamheterna utvecklats, hur efterfrågan varit och hur man bedömer efterfrågan framöver. Även bedömningarna av lönsamheten är relativt neutral i länen. Cirka fyra av tio företag i den norrländska privata tjänstesektorn signalerar fortsatt att man har en brist på personal. Framtidstron bland tjänsteföretagen i Norrland är dock relativt stark där en stor majoritet av företagen gör positiva bedömningar av hur efterfrågan kommer att utvecklas på sex månaders sikt.

### Handeln

Handeln i Norrland signalerar ett mycket svagt läge i samtliga län, om än något mindre negativt än på riksnivå. Generellt signalerar handeln att man har relativt stora varulager. Försäljningsvolymerna har varit i stort oförändrade det senaste kvartalet i alla län utom i Norrbotten där volymerna minskat. Handlarnas lönsamhetsbedömningar är neutrala till svaga i de fem norrlandsläna. Också förväntningarna på försäljningen är svaga kommande kvartal i samtliga län, däremot är man positivare till hur försäljningssituationen kommer att vara om ett halvår.

### Tillverkningsindustrin

Industriföretagen i Norrland signalerar fortsatt om ett något svagare läge än industrin gör på riksnivå. I samtliga norrlandslän är läget normalt eller strax över utom i Norrbotten där läget är svagare än normalt.

Bedömningarna av orderstockarnas storlek var relativt neutrala eller på den pessimistiska sidan. Orderingången var generellt svag både från hemmamarknaden och exportmarknaden.

Kapacitetsutnyttjandet i Västerbotten, Västernorrland och Gävleborg uppgick till 84-89 procent medan det var lite lägre i Jämtland med 79 %. Industrin i Norrbotten som historiskt haft ett högre kapacitetsutnyttjande än de andra länen kom upp i hela 96%. Lönsamhetsbedömningarna bland industriföretagen var generellt relativt neutrala.

## Sammanfattning

Konjunkturen för näringslivet i Norrland stärktes det senaste kvartalet i motsats till i riket där läget försvagades.

Byggsektorn förbättrade sitt läge kraftigt i Norrland, till följd av bland annat de stora gröna industrisatsningarna, samhällsomvandlingen i Malmfälten och att bostadsinvesteringarna antas minska mindre än i riket. Byggföretagen var också positivare till hur antalet anställda kommer att utvecklas, vilket kan vara en effekt av att det är enklare att anställa när byggkonjunkturen försvagas nationellt.

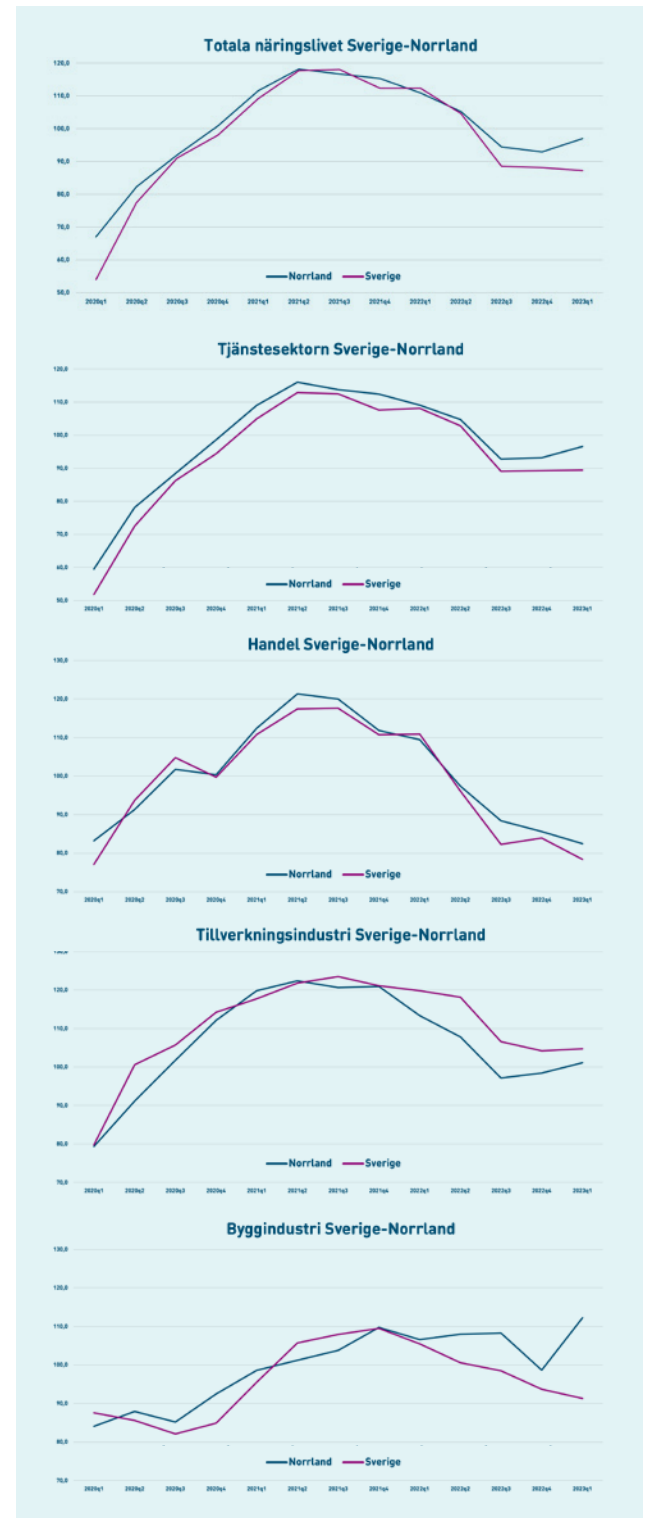
Även privata tjänstenäringar och handeln är positivare i Norrland än på riksnivå även om läget för handeln också i Norrland är mycket svagt.

Det mindre svaga läget för tjänstesektorn och handeln i Norrland kan härledas till generellt mindre räntekänsliga hushåll, en mindre exponering mot höga elpriser och att bränslepriserna kommit ned. Risken för egen arbetslöshet är också lägre till följd av ett strukturellt underskott på arbetskraft. På marginalen mindre negativa hushåll kan också bidra till byggsektorns starkare läge där hushållen i större utsträckning exempelvis genomför renoveringar.

Tillverkningsindustrin i Norrland avviker från övriga branscher och är något svagare än på riksnivå. Läget i Norrbotten är svagare än i de andra norrlandsläna men en stor del i detta kan härledas till att normalläget under många år varit mycket starkt. Ett kapacitetsutnyttjande på 96% jämfört med 86% på riksnivå stödjer detta. Branschvis är massa- och pappersbruk fortsatt svagt med höga råvarukostnader och utmanande marknadsförhållanden. För sågad trävara och stålindustrin har marknaden i stället vänt upp något sedan botten andra halvåret 2022. Gruvindustrin har fortsatt generellt en relativt bra marknad.

Konkurserna på riksnivå har fram till april ökat med ca 25% 2023 jämfört med motsvarande period 2022. Bland Norrlandsläna är bilden mer delad där konkurserna under 2023 till och med minskat i Norrbotten och Jämtland, i Gävleborg och Västernorrland har de ökat mindre än rikssnittet medan konkurserna i Västerbotten översteg rikssnittet väsentligt.

Norrlandsfondens låneverksamhet reflekterar ovanstående relativt väl med låga kreditförluster under 2023 och utlåning i nivå med budgeterat. Norra Västernorrland sticker ut med en stor efterfrågan på krediter uppbäckade av en stark tillväxt för försvarsindustrin. I övrigt är bilden att företagen generellt är mer avvaktande till att investera till följd av osäkra ekonomiska läget.





# NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



[Norrlandsfonden.se](http://Norrlandsfonden.se)