

04 | WOLFCREEK LURES

Wolfcreek Lures historia
– ett riktigt genidrag

JÄRVSÖGYMNASIET
Entreprenörskap i fokus på ny gymnasieskola
TEVSJÖ DESTILLERI
Nya investeringar
CUREST
Digital vård av fysiska skador

10
16
20

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND

Maxmoduler

FRAMGÅNG FÖR
MÄNSKLIGT LEDARSKAP

8

Snêk

TRADITIONELLA KÖK GENOM
DIGITALA PLATTFORMAR

12

AP Korv

DROTTNING AV SIBYLLA

22

Innehåll

- 2 Vd-ord
"Den industriella utvecklingen i norr är viktig inte bara för att främja ekonomisk tillväxt"
- 4 Wolfcreek Lures
Wolfcreek Lures historia – ett riktigt genidrag
- 6 Noah
En länk mellan småskaliga producenter och medvetna kunder
- 8 Maxmoduler
Framgång för mänskligt ledarskap
- 10 Järvsögymnasiet
Entreprenörskap i fokus på ny gymnasieskola
- 12 Snêk
Traditionella kök genom digitala plattformar
- 14 Haxäng Mjölkgård
Innovationslust ger framgång på mjölkgård
- 16 Tevsjö Destilleri
Nya investeringar stärker näringslivet i Järvsö
- 18 Lofsdalen
En starkare sommardestination växer fram i Lofsdalen
- 20 Curest
Digital vård av fysiska skador
- 22 AP Korv
Drottning av Sibylla
- 24 Modulsystem
Fokus på utveckling och arbetsmiljö har gett 25 år av tillväxt
- 26 Konjunkturläget
Svag konjunktur även i Norrland

Hållbarhetsfrågorna har blivit centrala för företagens profil och utveckling

Efter en lång sommarsemester kan man fundera på hur många aktiviteter, upplevelser, tjänster och produkter man konsumerat. Det är en blandad kompott med alltifrån ett restaurangbesök, en glass på stan, ett besök hos sjukgymnasten med sonens krånglande knä, en resa och ett inköp av ett nytt regnställ. Det gemensamma med den konsumtionen är att det i de flesta fall finns ett privat företag bakom. För dessa företagare handlar det om att skapa värde för andra och för sig själv. Att erbjuda produkter och tjänster som människor vill ha, att bygga relationer med kunder och gäster och skapa förtroende i en värld som ständigt förändras. I detta nummer får vi möta några av alla dessa företagare, men först en liten utblick.

Under sommaren och hösten har rubrikerna varit många och ofta oroande. Det har inte varit svårt för rubrikmakare att producera dramatiska rubriker. Rysslands anfallskrig mot Ukraina pågår med oförändrad styrka. Vi har klimatkrisen som under sommaren gett rekordhöga temperaturer i stora delar av världen med bränder – och torka. I Sverige har vi varit drabbade både av torka i början på sommaren och även av översvämningar. Utöver mänskligt lidande så är det materiella värden som blivit förstörda. I Sverige liksom i övriga världen går den ekonomiska aktiviteten ned när räntor höjs för att mota inflationen från att bita sig fast i ekonomin. Sverige har påverkats bland annat genom en lägre tillväxt och svagare valuta är jämförbara länder. För hushållen innebär detta högre kostnader när räntor och prisökningar är på helt nya nivåer samtidigt som lönerna ökat i betydligt lägre takt. Förhoppningsvis leder den politik som förs i kombination med ett stort ansvarstagande i lönerörelsen till att inflationen och räntorna faller tillbaka.

I Norrland sker stora investeringar i den gröna omställningen. De investeringarna är långsiktiga och kan delvis förskjutas på grund av konjunkturen, men de händer nu. Jag har tillsammans med kollegor från Norrlandsfonden rest runt under året för att på plats ta del av dessa storskaliga investeringar. Privata och statliga medel står bakom där fokuset är på den gröna omställningen. Det är stora utmaningar för de kommuner där dessa investeringar sker. I de flesta fall är man inte van att hantera den snabba tillväxt som nu sker. Kommunerna måste snabbt investera i bostäder och infrastruktur i en takt som skulle vara utmanande även för mycket större städer, inte minst ekonomiskt. När vi är ute och möter kommuner och företag upplever vi att det i norra Sverige finns en samarbetsvilja som är på en högre nivå än tidigare vilket är glädjande. Det är en nationell angelägenhet att denna utveckling blir framgångsrik om vi ska nå Sveriges klimatmål.

I detta nummer av Framgång för Norrland möter vi företag från



Kalix i norr till Tevsjö i söder. Det är företag i en mix av branscher och storlek. Det som är gemensamt för dessa företag är att deras drivkraft är att utveckla framgångsrika företag som i förlängningen skapar arbetstillfällen och tillväxt. En sak som slår mig, inte bara med dessa företag, utan hos de flesta företag vi möter är hur hållbarhetsfrågorna blivit centrala för deras profil och utveckling. De är medvetna om vilka krav som ställs från leverantörer, kunder

och inte minst för att attrahera personal. Den drivkraften är det som optimismen i mig attraheras av. Jag ser fram emot många möten med fler företag i min roll på Norrlandsfonden, men också som konsument.

Niklas Jonsson
vd, Norrlandsfonden

Wolfcreek Lures historia – ett riktigt genidrag

Vad som började med ett torkhjul i vardagsrummet är idag ett väletablerat varumärke med internationell försäljning. Historien om Wolfcreek Lures är en berättelse om att följa sitt intresse, våga satsa och låta en passion förvandlas till en växande verksamhet.

För många börjar passionen för fiske som ett oskuldsfullt intresse under barndomen. För Anders Ulvforsen, grundaren av Wolfcreek Lures, var det inte bara ett intresse, det var en livsstil som skulle forma hans framtid och skapa en plats för honom i fiskeindustrin. Som femåring drog han upp sin första gädda och han fascinerades av fiskens styrka och intensitet. Under åren växte intresset för fisket och det praktiska skapandet parallellt. Att bygga fiskebeten i slöjden påminner om de första stapplande stegen mot vad som skulle bli Wolfcreek Lures.



Vi har många trogna kunder som jag tror gillar gången

– Jag växte upp i Filipstad i Värmland och där fanns gädda, abborre och gös. Gäddan var den fisk som jag tyckte var häftigast för den blir stor, hugger hårt och den äter andra fiskar. Jag förstod det inte då men jag var sportfiskare redan på den tiden, skrattar Anders Ulvforsen.

Även om andra intressen korsade hans väg under åren, som snowboardåkning i alperna och kanadensiska äventyr, fanns spänningen i att fånga den perfekta fisken alltid kvar. När han sedan kom in på lärarutbildningen i Uppsala fanns det plötsligt mer tid för fiske igen.

– Jag hade träffat Lina, som idag är min fru, i Chamonix och vi hade en lägenhet tillsammans i Uppsala där jag började bygga beten på hobbynivå.

Året var runt 2003 och i lägenhetens vardagsrum stod ett torkhjul som rymde tio beten och snurrade dygnet runt och det var också här som Anders lärde sig att lacka betena.

– Betena jag byggde fångade fisk och kompisar frågade om de fick köpa. Något år senare blev jag kontaktad av en butik i Uppsala som la den första ordern på 40 beten. Där och då var ju det en monsterorder med tanke på mitt lilla torkhjul, säger han.

Betena i butiken i Uppsala sålde slut direkt och ryktet spred sig, det dröjde inte länge förrän fler butiker visade intresse och beställningar började strömma in. Företaget Wolfcreek Lures startades på riktigt år 2006 när Lina fick ett jobberbjudande och flyttlasset gick till Östersund. Då tog Anders beslutet att sluta studera och hoppade istället på en kurs i att starta eget företag. Trots att företaget växte långsamt och organiskt, fortsatte Anders att vara hängiven att leverera kvalitet.

– Jag fixade ett litet lån på banken så att jag kunde ordna en lokal och köpa snickerimaskiner. Sen byggde jag torkhjul och installerade ventilation så att jag kunde sitta och måla betena. De 5-10 första åren byggde jag bara handgjorda beten. Först trä och senare även gummibeten.

Idag finns kunderna i Sverige, Norden, Europa, Nordamerika och Australien. En utveckling som Anders tror har att göra med ett flertal faktorer. Dels direktförsäljning av handgjorda träbeten till hängivna fiskare, men den största försäljningen är fabriksproducerade produkter som säljs via återförsäljare och distributörer.



Anders Ulvforsen, grundare.

– Vi har många trogna kunder som jag tror gillar gången, hur betena ser ut och de gillar varumärket Wolfcreek Lures. Duktiga fiskare har haft förtroendet att fiska med mina grejer och de har tagit jättestora fiskar på mina beten, vilket leder till att andra fiskare får upp ögonen.

Det är dock inte bara de handgjorda produkterna som drivit företaget framåt. Samarbeten med andra företag och produktionsenheter blev en ny fas i Wolfcreek Lures historia. Plast- och gummibeten började produceras på större skala i fabriker och med tiden, med hjälp av nya partners, har Wolfcreek Lures vuxit långt bortom de ursprungliga handgjorda betena. Företaget har expanderat till att distribuera en bredare uppsättning fiskeprodukter inklusive, spön och kläder. Planen framåt är att stärka den handgjorda delen ytterligare som fortfarande är hjärtat i verksamheten, och utöka produktionen.

– Vi är ett familjeföretag som har ökat i små steg med egna medel och jag och min fru Lina har jobbat stenhårt med att driva företaget och bygga varumärket i takt med att vi växer. Jag har alltid hittat en glädje i att stå och göra beten men jag är inte bäst på att få bolag att växa. Under flera år har vi insett att vi måste ta

hjälp men det var först efter att vi tagit oss igenom pandemiåren med stängda fabriker och uteblivna leveranser, som vi tog beslutet att det var dags att satsa framåt genom att ta in fler personer. Vi tog in delägare som sitter på kunskap, kontakter och kan driva bolag. Det var ett superbra beslut och det var också så Norrlandsfonden kom in i bilden.

I år har Wolfcreek Lures haft möjlighet att jobba mer med produktutveckling, prototypformar på nya modeller samt lägga fler och större orderar och bygga lager för att inte stå slutsålda när orderarna strömmar in.

– Det känns fantastiskt, så otroligt roligt på många sätt. Många av våra idéer har jag inte haft råd med tidigare. Nu vågar vi trycka på knappen och det är både spännande och en utmaning i dessa tider, men intresset för sportfiske ökar fortfarande både i och utanför Sverige och vi ser ljus på framtiden. Vi är väldigt tacksamma över att Norrlandsfonden ville vara med och finansiera oss när vi ville satsa framåt och jag hoppas att det är en resa som de vill fortsätta vara en del av. Vi ser att vi växer på alla fronter och det är roligt att ha ett tillverkningsföretag i Norrlands inland som expanderar.

Lena Stuns, Norrlandsfonden

Bolagets handgjorda fiskebeten väcker uppmärksamhet hos fiskeentusiaster. Wolfcreek Lures är ett mycket spännande företag som nu är på väg att satsa och utöka sin produktion. Wolfcreek är ett bra exempel på ett mindre tillverkningsföretag som satsar i Norrlands inland.



”

Vi siktar på att vara förstahandsvalet när det gäller småskaligt producerad mat

En länk mellan småskaliga producenter och medvetna kunder

Noahs affärsidé är att fungera som förmedlare mellan mindre gårdsproducenter och konsumenter som söker närproducerade produkter. Bolaget startades som ett tech-bolag men satsar nu på närvaro i fysiska butiker.

Noah vill hjälpa till att öka försäljningen av småskaligt producerad mat. Linda och Anders Viljeros startade företaget med visionen att främja lokalproducerad mat och underlätta kontakten mellan producent och kund. Idén till Noah utvecklades när de drev restaurang och ville ha så mycket lokalproducerad på menyn som möjligt, men hade svårt att hitta producenter och visste inte var de skulle vända sig.

– När de till slut fick kontakt med producenterna såg de att även gårdarna hade svårt att hitta konsumenterna. Det fanns helt enkelt ett glapp som behövde fyllas. Från början var Noah tänkt som en marknadsplats för lokalproducerad mat, säger Malin Winsa, vd för Noah.

Den ursprungliga marknadsplatsen fanns i en egenutvecklad app där kunder och producenter skulle mötas. Den första appen lanserades i juni 2021 och samtidigt började Noah arbeta för att attrahera både producenter och konsumenter. Över tid växte insikten om att kunderna efterfrågade fysiska butiker där de kunde komma in och se och känna på maten, inspireras och fysiskt lägga produkterna i kundvagnen.

– För att testa efterfrågan öppnade vi en popup-butik i centrala Luleå under julen 2021 och vi märkte snabbt att fysisk försäljning skulle spela en avgörande roll i vår tillväxt. Samtidigt insåg vi att driva en egen butik inte var en långsiktigt hållbar och skalbar lösning enligt våra visioner. Därför inledde vi en dialog med Coop, och har byggt upp ett samarbete med dem, säger Malin Winsa.

Norrlandsfonden har varit med och finansierat Noah sedan bolaget grundades 2019 och har följt med på resan från digital till fysisk närvaro.

– Det har varit fantastiskt att ha med Norrlandsfonden och de har verkligen varit en möjliggörare för oss, även när vi insåg att vi måste lägga om vår affärsidé för att finnas där kunderna är när de handlar mat, säger Malin Winsa.



Malin Winsa, vd.

Idag har Noah övergett appen och satsar fullt ut på samarbetet med Coop i kombination med egen webbshop. Nästa steg i utvecklingen är att göra en nyemission under slutet av 2023 för att möjliggöra en expansion.

– Tanken är att utöka verksamheten genom samarbeten med dagligvaruhandeln. Vi siktar på att vara förstahandsvalet när det gäller småskaligt producerad mat, och vår avsikt är att expandera bolaget till fler regioner och länder. Efter nyemissionen kommer vi att genomföra en ordentlig uppskalning i södra Sverige för att samla erfarenheter. Därefter är vårt nästa steg att ta oss an Finland och Norge, avslutar Malin Winsa.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Noah är en intressant startup som utvärderat och anpassat sin affärsmodell efter marknadens behov och önskemål. I dag har bolaget ett erbjudande som ligger helt rätt i tiden, det bidrar även till att upprätthålla en levande landsbygd. Vi ser mycket fram emot att följa Noah på den fortsatta resan.

”

Jag prioriterade
att anställa kvinnor

Framgång för mänskligt ledarskap

När Christer Hedlund lämnade jobbet som vd på it-bolaget visste han att det var dags att driva eget. Sju år senare och med en fyrdubbling av omsättningen i bagaget är han i full gång med nya norrlandsinvesteringar.

Maxmoduler designar och producerar arbetsbodar och moduler vilka bland annat används i byggbranschen, som kontor, bostäder och skolor. Produktionen sker i två stora lokaler i Lycksele och de levereras över hela Sverige. Christer Hedlunds första kontakt med det bolag han senare skulle komma att förvärva skedde 2014.

– Jag hade slutat som vd för ett it-företag och ville satsa på företagande. Jag var ute efter ett mellanstort bolag med en bra produkt och Maxmoduler visade sig vara precis det, berättar Christer.

Att komma in i bolagsägande när man varit anställd hela livet visade sig vara en utmaning. Affären krävde kapital och Christer var tvungen att belåna huset för att kunna genomföra köpet. Det var i den vevan han fick kontakt med Norrlandsfonden.

– Samarbetet med Norrlandsfonden fungerade mycket bra och det blev smidigare att låna från banken när de såg att Norrlandsfonden var med, berättar Christer.

Det tog närmare ett och ett halvt år men när affären väl var i hamn började Christer satsa. På bara några år växte Maxmodulers omsättning till det fyrdubbla. Christer är blygsam och menar att en blomstrande byggkonjunktur bidragit till framgångarna. En del i förklaringen kan också vara den personalpolitik som han implementerat. Viktigt för honom var bland annat att få in fler kvinnor i det traditionella industribolaget.

– När jag kom in var det en grabbig stämning på arbetsplatsen. Nakna tjejer på väggarna och penisclotter med bortförklaringen att ”det är humor”. Men det är inte roligt. Jag prioriterade att anställa kvinnor och idag utgör de 40 procent av våra anställda, berättar han.

Framgångarna har gett Christer blodad tand. Sedan förvärvet av Maxmoduler har han köpt eller investerat i flera norrländska bolag, från Falun i söder till Älvsbyn i norr, och alla med trä som gemensam nämnare.

– Jag hoppar in och är operativ i bolagen om det behövs men alla bolag arbetar självständigt, menar Christer.

Lycksele har blivit Sveriges centrum för modulärt byggande. Att ha verksamhet i ett mindre samhälle är inget Christer ser något problem med, snarare tvärtom.

– Ofta har man längre relationer på små orter. Det är mindre omsättning av personal och också kortare kommunikationsvägar.



Christer Hedlund, vd.

Anna Asplund, Norrlandsfonden

Den resa som Maxmoduler har gjort under Christers ledning har varit imponerande, inte bara omsättningsmässigt utan även med tanke på så väl hållbarhetsarbete som jämställdhet. Det är därför glädjande att Christer är fortsatt intresserad av att investera i flera norrländska bolag med trä som gemensam nämnare.

Behöver man låna en traktor är det bara att ringa upp någon man känner, menar han.

2021 sålde Christer majoriteten av Maxmoduler till norrländska Polskenet Invest.

– När man kommer upp i en viss omsättning så behöver det komma in kompetens i bolaget. Flera investerare visade intresse och när jag fick kontakt med Polskenet Invest klickade det. Det kändes extra bra att det är ett Norrlandsbolag, säger Christer.

Det senaste årets konjunktur har slagit hårt mot byggbranschen och Maxmoduler har varslat personal i ett par omgångar.

– Det har varit tufft. Man måste göra en bedömning om när det är det rätt tid att dra ner. Men jag är hoppfull till att det börjar ljusna nu. Vi har en del lovande förfrågningar. Som ett norrländskt bolag får vi så klart draghjälp av de stora industrietableringarna här i norra Sverige, menar Christer.

Entreprenörskap i fokus på ny gymnasieskola

I Järvsö växer en ny fristående gymnasieskola fram som utöver klassrumsundervisning fokuserar på praktiskt arbete, entreprenörskap och personlig utveckling. Sedan dörrarna öppnades har de fått positiv respons från såväl elever, lärare som föräldrar.



”

Praktisk erfarenhet ska ge eleverna färdigheter
bortom klassrummen

På Järvsö gymnasiet är elevernas scheman annorlunda från många traditionella skolors scheman. I stället för att ha dagen uppdelad i ett stort antal ämnen har eleverna längre sammanhängande arbetspass. Tanken är att färre avbrott ska ge eleverna möjlighet att fokusera och ta till sig kunskap på ett bättre sätt. Inför öppningen av skolan undersökte Johanna och Dennis Laurén de alternativ till traditionell schemaläggning som användes av andra skolor och den forskning som fanns tillgänglig.

– När vi rekryterade lärare diskuterade vi upplägget och fick mycket bra respons. Även elever och föräldrar har varit glada och tacksamma över vårt arbetssätt och upplever det som mindre stressigt och att det blir mer gjort. Vi är väldigt nöjda med att vi valde den här vägen och det känns helt otänkbart att arbeta på ett annat sätt idag, säger Johanna Laurén, delägare och rektor.

Skolans program präglas också av entreprenörskap och alla elever på skolan har ämnet införlivat i sin utbildning för att få bra förutsättningar att själva driva företag efter studierna. Genom ett samarbete med Ung Företagsamhet, UF, får eleverna också möjlighet att starta och driva egna företag under ett läsår. Den praktiska erfarenheten ska ge eleverna färdigheter och insikter bortom klassrummet och förbereda dem för framtida karriärer.

– Precis som vi tänker kring schemaläggning så handlar entreprenörskap här om att kunna vara utbildningsmässigt flexibel. Vi tar också in mycket av den entreprenörskultur som finns här i Järvsö genom olika studiebesök och samarbeten. Här handlar entreprenörskap mycket om att eleverna ska ta för sig i sitt eget lärande och sitt eget liv. Att de själva ska skapa förutsättningar för att lyckas, säger Dennis Laurén, delägare och skolchef.

Skolan öppnades 2021 och under första verksamhetsåret huserade de i mindre lokaler som var tillräckliga för den första årskullen. Förra året kunde de flytta in i nyrenoverade lokaler som täcker alla deras behov för att ta emot elever i alla program och årskullar. Idag är de omkring 140 elever på skolan. I augusti öppnade de också ett nytt elevboende för att underlätta för inflyttande studenter som

vill gå på Järvsö gymnasiet. Norrlandsfonden har varit med och finansierat de investeringarna.

– Vi hade knappt existerat och definitivt inte kunnat expandera om vi inte fått lånen. Vi hade aldrig kunnat ta emot elever i den omfattning som vi gör nu och det skulle ha bromsat vår tillväxt som skola. Vi är väldigt tacksamma för att möjligheten till finansiering av Norrlandsfonden finns, säger Dennis Laurén.



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Järvsö gymnasiet erbjuder spännande utbildningar och med ett annorlunda upplägg jämfört med traditionella gymnasieskolor. Järvsö gymnasiet har dessutom riksintag vilket möjliggör för elever från hela landet att hitta till Järvsö.



”
Vi är egentligen ett it-bolag
som råkar göra kök

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Snæk är ett modernt bolag som tillverkar premiumkök av norrländsk träråvara. Genom den egenutvecklade digitala kommunikations- och produktionsplattformen har man lyckats kombinera den traditionella hantverkskänslan med ett effektivt produktions- och logistikflöde, och därmed skapat ett konkurrenskraftigt erbjudande.

Traditionella kök genom digitala plattformar

Snæk tillverkar och säljer traditionella kök med hjälp av digitala plattformar. Sedan starten för fyra år sedan har de arbetat hårt för att möta efterfrågan.

Företagsnamnet Snæk kommer från norrländsk bondska och betyder "snickra". Idén till företaget kom när grundaren Fredrik Karlsson Peraldi själv skulle byta kök hemma i lägenheten.

– Jag upplevde att konkurrensen var dålig och om man ville ha bra kvalitet så var priserna så höga att man kunde köpa en bil för samma peng. Då började jag började fundera på om man kan sälja ett kök i en byggsats, inte en IKEA-modell utan något helt i trä. En kvalitativ modell men till ett rimligt pris. Den idén låg sedan och grodde i mig i flera år, säger Fredrik Karlsson Peraldi.

När Fredrik och hans fru slutligen skrev ihop affärsplanen under början av 2019 bodde de i Singapore och han arbetade med uppdrag inom fintech-branschen. Några månader senare gick flyttlasset till Norrbotten och de stod inför uppgiften att bygga upp en produktionsverksamhet för traditionellt snickeri i Töre. En av de tidiga finansiärerna för verksamheten som sedan följt med på bolagets resa är Norrlandsfonden.

– Vi tänkte att folk bara skulle säga nej men responsen var ofantligt bra så under våren satte vi oss ner med finansiärerna för att knyta ihop hela paketet. Vi har haft en jättebra dialog med Norrlandsfonden hela tiden. De är aktiva och kommer också hit ibland och ser på verksamheten. Vi har hittat en jättebra partner att arbeta med, säger Fredrik Karlsson Peraldi.

I slutet av 2019 fick de tillgång till fabriken och under de första månaderna byggde Fredrik själv upp verksamheten och utvecklade företagets digitala plattformar. Sommaren 2020 levererade Snæk sitt första kök. Sedan dess har de arbetat hårt för att hinna



Fredrik Karlsson Peraldi, grundare & vd.

med beställningarna och har under perioder valt att dra ner på marknadsföringen för att kunna hålla produktionstiderna.

– Produktionskapaciteten har alltid varit flaskhalsen. Att få till den har varit en enorm utmaning och vi håller fortfarande på att investera i vår produktionsanläggning. Vi har haft upp till sex månaders väntetid från lagd order, nu är vi nere på enbart två månader, säger Fredrik Karlsson Peraldi.

Trots att Snæk fokuserar på traditionellt hantverk så är verksamheten baserad på en digital plattform där kunden själv bygger ihop sitt kök och kan se priset i realtid. I sista steget bokas ett möte med en säljare för att stämma av designen innan beställning.

– Mötet är för att vi ska gå igenom och validera att ritningen håller. När vi har en godkänd beställning så trycker vi mer eller mindre på en knapp för att skicka köket till vårt produktionsprogram. På många sätt är vi egentligen ett it-bolag som råkar göra kök, säger han.



Innovationslust ger framgång på mjölkgård

De senaste sju åren har löpsedlarna skrikit om en mjölkbransch i kris och bönder som inte får tillräckligt betalt för sin mjölk. Trots det valde Magdalena och Simon Sundell att 2018 ta över Haxäng Mjölkgård AB. De möter varje motgång genom att hitta nya lösningar.

Haxäng Mjölkgård ligger vackert beläget vid Locknesjön, söder om Brunflo i Östersunds kommun. Den mellanstora gården har ungefär 120 mjölkkor och sex heltidsanställda inklusive Magdalena och hennes make. Det var 2016 som de började fundera på att köpa mjölkgården där Simon jobbat i flera år. Ägaren skulle gå i pension och hade inga barn som var intresserade av att ta över.

– Då Simon hade arbetat där ett tag kände han till gården väl och vad som fungerade och inte. Jag och barnen hade också besökt gården många gånger och vi kände alla att en sådan här fin gård får inte läggas ned. Därför blev det så att vi tog över gården den första januari 2018, berättar Magdalena.

– Vi hade god kontakt med vår bank och jag upplevde även att de tyckte att det var viktigt att gården skulle drivas vidare. Via banken fick vi kontakt med Norrlandsfonden och deras företagsanalytiker som kom förbi hit till gården för att se den. Samarbetet har fungerat jättebra och Norrlandsfonden har varit väldigt flexibla, fortsätter hon.

För Magdalena som på grund av sjukdom tidigare bara kunnat arbeta halvtid på sitt kontorsjobb gjorde flytten och livsstilsförändringen stor skillnad. Nu arbetar hon heltid då hon kan lägga upp arbetet efter sin förmåga eftersom hon har bättre och sämre dagar. Och trots att de inte längre kan välja när de ska ha semester är det ingen i familjen som vill ha det ogjort.

– Ingen av oss ångrar en dag att vi tog över gården. Det är en livsstil men livskvaliteten är så mycket bättre. Vi känner inte vardagsstressen på samma sätt längre.

Sedan de tog över har paret valt att göra en hel del förändringar på gården. Bland annat har de hoppat på ett avelsprogram kallat Procross. Programmet har använts i USA i över 20 år

och innebär att man korsar de tre koraserna Holstein, SRB och Montbeliarde. Korsningen har visat sig ge kalvarna de bästa egenskaperna från varje ras så att korna får jämnare mjölkavkastning och starkt juver, god fruktsamhet, lätta kalvningar och mjölk med hög proteinhalt samt bra hull och tålighet mot exempelvis torka.

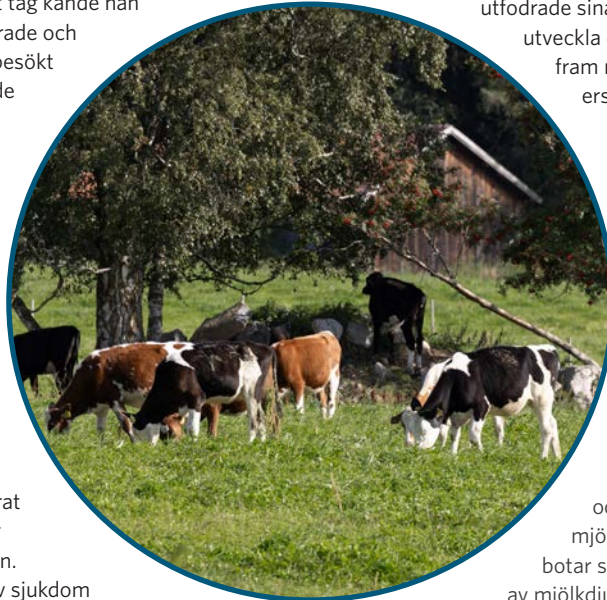
– Vi var egentligen inte avelsintresserade men vi hade redan några tvåkorsningar som förra ägaren hade börjat avla fram så vi fortsatte med alla kor och hittills har det gett bra resultat. Att vi inte är uppvuxna på gården utan tog över den mitt i livet ser vi som en fördel. Vi blir inte lika hemmablinda utan är förändringsbenägna och vill gärna prova oss fram, förklarar Magdalena.

De har även gjort andra förändringar. Under Corona-pandemin hade de svårt att få tag i det vanliga proteinfoder de utfodrade sina kor med. De började därför utveckla den egna växtodlingen för att få fram mer proteinrika grödor som kan ersätta en del av kraftfodret.

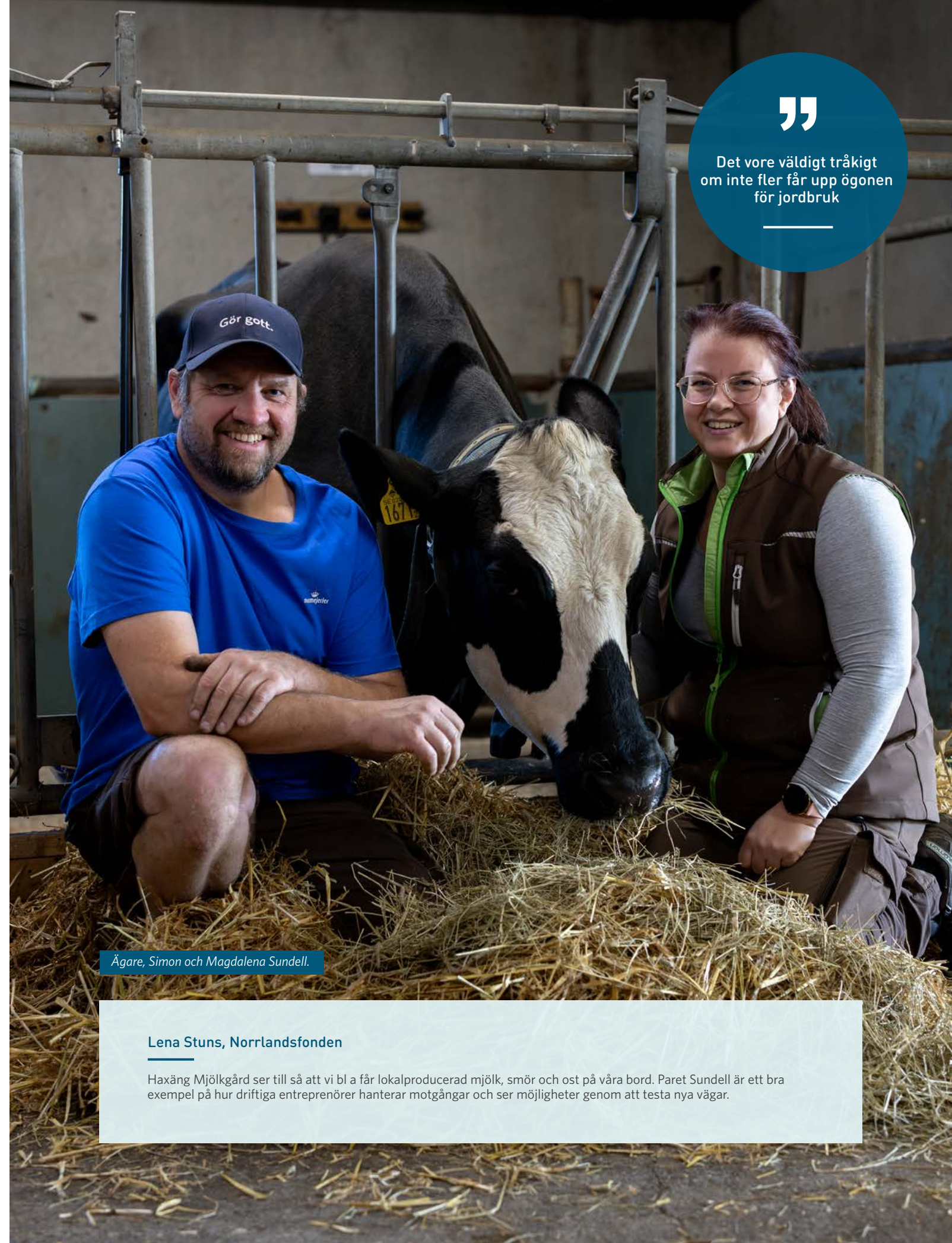
– Vi försöker bli självförsörjande så gott det går. Vi kan inte få tag i allt som behövs till kossorna då de behöver tillskott av protein därför har det alltmer blivit så att vi försöker odla eget protein. Det finns mycket man kan påverka själv och utveckla som avel, foder och framför allt vilka grödor man odlar.

Trots att löpsedlarna pratar om tuffa tider för bönderna så ser Magdalena ljus på framtiden och paret planerar att bygga ett nytt mjölkstall med plats för fler mjölkrobotar så att gården kan utöka sitt bestånd av mjölkdjur. Både Magdalena och Simon värnar om sitt yrke och försöker synas och höras där de kan för att sprida kunskap om livet som bonde.

– Det är framför allt ungdomar som söker jobb hos oss och vi tycker att det är viktigt att ta in dem som sommarjobbare så att de tidigt får en känsla för hur det är att arbeta på en gård. Det vore väldigt tråkigt om inte fler får upp ögonen för jordbruk. Även fast det är tufft så är det så roligt. Båda våra barn har uttryckt intresse av att ta över. Dottern vill nästan att vi ska flytta ut redan nu, så jag ser verkligen ljus på framtiden, säger Magdalena.



”
Det vore väldigt tråkigt om inte fler får upp ögonen för jordbruk



Ägare, Simon och Magdalena Sundell.

Lena Stuns, Norrlandsfonden

Haxäng Mjölkgård ser till så att vi bl a får lokalproducerad mjölk, smör och ost på våra bord. Paret Sundell är ett bra exempel på hur driftiga entreprenörer hanterar motgångar och ser möjligheter genom att testa nya vägar.

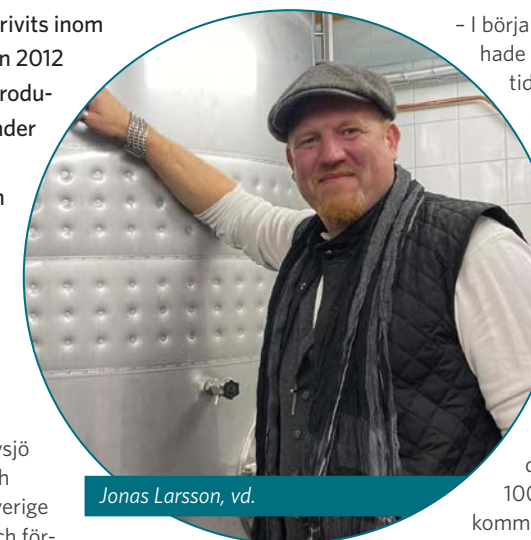
”

Vi försöker hela tiden bidra till det lokala näringslivet så att de också tjänar på att vi skalar upp

Nya investeringar stärker näringslivet i Järvsö

Vattenkvarnen i Tevsjö har ägts och drivits inom samma familj i sju generationer. Sedan 2012 driver de även Tevsjö Destilleri som producerat högkvalitativa spritprodukter under både eget och andras varumärke. Nu investerar de för att öka produktionen tiofalt.

Tevsjö Destilleri inledde sin verksamhet med ett stort antal egna produkter för att sedan successivt övergå till att producera åt andra varumärken. Verksamheten med att agera producent åt andra har även utvidgats genom att Tevsjö Destilleri byggt upp ett försäljnings- och distributionsnätverk som täcker hela Sverige och gör att de kan sköta all transport och försäljning mot Systembolaget för sina kunders räkning. Idag sker 95 procent av deras produktion på licens åt ett brett urval av varumärken som finns tillgängliga i Systembolagets sortiment.



Jonas Larsson, vd.

– I början tog vi fram många egna produkter och hade 12-13 produkter på Systembolaget. Över tid så har det blivit att vi producerar mer åt andra. På det viset så kan en liten aktör få hjälp av oss och ändå få ner priserna mycket mer än vad man själv skulle kunna göra om man var ensam. Så vi kan dra nytta av att det är många små som hjälps åt, säger vd Jonas Larsson.

Sedan flera år tillbaka går produktionen i destilleriet på full kapacitet. För att möta den växande efterfrågan har de påbörjat en expanderingsverksamhet som kommer att öka deras produktionskapacitet med omkring 1000 procent. De nya produktionslinjerna kommer att stå färdiga under början av 2024.

Norrlandsfonden har varit med och finansierat destilleriet i två omgångar. Först när de startade upp verksamheten 2012 och en andra gång för den nuvarande investeringen för att skala upp produktionen.

– Det har varit av stor betydelse ända från början. Om vi inte haft med Norrlandsfonden så hade vi aldrig fått ihop bygget och det kapital vi behövde. Samma sak gäller nu när vi ska utveckla verksamheten. Utan Norrlandsfonden så hade det varit svårt att få ihop det hela, säger Jonas Larsson.

Genom de nya investeringarna kommer destilleriet gå från att producera omkring 120 000 flaskor per år till en kapacitet på 1,2-1,5 miljoner flaskor. Råvarorna till produktionen köper de fortfarande in från odlare och bönder i närområdet.

– Vi försöker hela tiden bidra till det lokala näringslivet så att de också tjänar på att vi skalar upp. För oss är det viktigt att stärka de lokala företagen. På det viset så sparar vi också in otroligt mycket transporter. Vi jobbar hårt för att vi ska bli så klimatneutrala som möjligt och då är den lokala kopplingen en förutsättning, säger Jonas Larsson.



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Tevsjö Mill & Distillery är ett mycket spännande bolag med verksamhet i Järvsö. Genom investeringarna som nu genomförs ökar produktionskapaciteten kraftigt. Det ska bli väldigt spännande att följa företagets utveckling framöver.

Kvar-Erik
21 plate

”

Stigcykling har skapat
en ny anledning att
besöka Lofsdalen



En starkare sommardestination växer fram i Lofsdalen

I Lofsdalen har 15 lokala entreprenörer gått samman och skapat Lofsdalsfjällens turistnäring ekonomisk förening, som i sin tur arbetar för att utveckla hela orten som destination. Ett av de viktigaste målen är att göra Lofsdalen till ett mer attraktivt besöksmål under sommarmånaderna.

Lofsdalen i Härjedalens kommun är en ort med omkring 180 bofasta och besöksnäringen utgör den ekonomiska stommen som hela samhället lutar sig mot. Att utveckla destinationen och attrahera fler besökare som spenderar fler nätter under årets alla månader är en förutsättning för att det lokala näringslivet ska utvecklas. Det handlar inte minst om att öka antalet helårsanställningar så att företagen i sin tur kan växa och öka sin omsättning.

– Utvecklingsprojekt är ett måste för att vår destination ska kunna skaffa den finansiella styrka som krävs för att driva utvecklingen framåt. Genom dessa projekt kan vi säkerställa vår tillväxt och framtid, säger Helena Fjällgren, projektledare och vd för Lofsdalsfjällens turistnäring ekonomisk förening.

Det senaste projektet i den här satsningen har gått under namnet Vision Lofsdalen och har pågått sedan 2019. Inom projektet har de skapat Lofsdalen Fjällpark MTB med över 20 km MTB-leder och ett ikoniskt vindskydd som kommer fungera som en utsiktsplats och mötespunkt under alla årstider.



Helena Fjällgren, vd.



– Målet är att vi ska dubbla antalet besökare sommartid och med stigcyklingen så har vi verkligen skapat en ny anledning att besöka Lofsdalen. Vi ser väldigt många som kommer med cyklar och vi var helt rätt i tiden att satsa på det här just nu. Lofsdalen Fjällpark MTB kommer sätta Lofsdalen på kartan som en av Sveriges bästa cykeldestinationer. Vår förhoppning är att bli en av de bästa i Norden, säger Helena Fjällgren.

Projektet Vision Lofsdalen har finansierats med regionala medel och EU-stöd. Samarbetet med Swedbank och Norrlandsfonden har varit avgörande för att lösa likviditetsutmaningar.

– Den här typen av projekt är väldigt investeringstungt, det är många investeringar och allting sker samtidigt. Om det inte hade varit för Norrlandsfonden så hade vi inte haft en möjlighet att driva det här projektet. Det är väldigt bra att Norrlandsfonden kan gå in som garant till Swedbank så att vi kan få möjlighet att bygga våra leder. Det handlar inte bara om att få själva finansieringen, man måste få likviditeten att gå ihop också, avslutar Helena Fjällgren.

Per-Erik Persson, Norrlandsfonden

Lofsdalen är en verklig liten besöksparla långt söderut i den norrländska fjällvärlden med hög standard på aktiviteter och infrastruktur både sommar och vinter. Det är ganska vanligt att Norrlandsfonden medverkar som finansör vid likviditetsutmaningar i den typen av projekt. Känslan att vi gör nytta är uppenbar.

”

Vi försöker göra fysioterapi
smartare och enklare

Digital vård av fysiska skador

Curest utvecklar tjänster för digital fysioterapi. På tre år har de gått från företagsinkubatorn ut till marknad och under hösten kommer deras produkter att lanseras på den internationella vårdmarknaden.

Varje år utförs 8,5 miljoner fysiska fysioterapeutbesök i Sverige. Samtidigt finns stora utmaningar som gör att vården måste ställa om och bli mer effektiv. Med hjälp av VR-glasögon och egenutvecklad programvara skapar Curest möjligheter för patienter att göra övningarna i en digital miljö samtidigt som en fysioterapeut kan följa processen på distans med hjälp av sensorer som registrerar utvecklingen.

– Vi försöker göra fysioterapi smartare och enklare. Tidigare så fick patienter göra ett fysiskt besök och sedan fick de med sig en papperslapp med övningar som ska utföras, men det fanns inget sätt för fysioterapeuten att se hur ofta patienten gör övningarna eller hur de utvecklas mellan besöken, säger Emil Lilja, vd på Curest.

Idén bakom Curest digitala tjänst för att behandla bl.a. whiplash-skador kom från början från fysioterapeuter på Danderyds sjukhus och utveckling har skett i samarbete med fysioterapeuter och smärtforskare på bland annat Luleå tekniska universitet. Idag har Curest utvidgat behandlingen till att inkludera andra typer av nackskador och yrsel. Under vintern 2023 kommer de även erbjuda rehabilitering för axlar och bröstrygg. Målsättningen är att inkludera övningar och behandlingar för hela kroppen.

– Vi har sett att det är väldigt uppskattat att ha den här kommunikationen med sin terapeut. Det får människor att känna sig trygga. Om det skulle vara något som inte ser bra ut så får vi en flagga på det och då kan fysioterapeuten kontakta personen och testa något annat, säger Emil Lilja.

Norrlandsfonden har följt Curest sedan deras tid i företagsinkubatorn i Luleå 2020 och har varit med och finansierat deras tillväxt. Idag har Curest ett flertal svenska regioner som kunder och under hösten kommer ett av Europas största vårdbolag ta med sig Curests produkter ut på den internationella marknaden.

– Vi tycker att Norrlandsfonden är öppna och lätta att jobba med



Emil Lilja, vd.

och villiga att satsa tidigt på små bolag där det finns en idé och en plan. Det är otroligt värdefullt, säger Emil Lilja.

Från början var Curests affärsidé enbart att utveckla tjänster för andra vårdgivare, men idag är de också själva en vårdgivare med anställda fysioterapeuter som dagligen har kontakt med patienter runt om i landet.

– Vi försöker passa in så bra som möjligt och göra något som är nyttigt och bra. Idag jobbar vi med alla tre ben inom vården, den offentliga, den privata och genom att själva vara en vårdgivare, säger Emil Lilja.



Erik Nyström, Norrlandsfonden

Curest är ett spännande medtechbolag som utvecklat ett innovativt erbjudande med stor potential. Förutom att bidra till smärtlindring och förbättrad livskvalitet för produktens användare kan Curest även bidra till samhällsnytta genom att skapa förutsättningar för en effektiv vård och behandling. Det ska bli spännande att följa Curest på den fortsatta resan.

Drottning av Sibylla

Hon älskar verkligen att jobba. Kanske är det därför Anna Jonsson idag driver fyra Sibyllarestauranger, något hon är ensam om i Sverige, och som även givit henne titeln Årets kvinna i besöksnäringen på branschorganisationen Visitas årliga prisutdelning.

Anna Jonsson började arbeta redan som tolvåring men det var vid sexton års ålder hon fick jobbet som skulle staka ut hennes framtid. Under gymnasietiden jobbade Anna extra på gatuköket Sibylla på helger och kvällar och fortsatte att arbeta heltid efter studenten. Men Anna hade planer på något större så när hon i 20-årsåldern tänkte "Jag kan ju inte jobba här hela livet" tog hon ett samtal med sin chef om att hon ville driva en egen restaurang vilket resulterade i att hon fick arrendera restaurangen av honom.

– På den tiden arbetade jag varenda dag, helg som vardag. Det var verkligen min grej och jag gjorde det helhjärtat. Jag har alltid varit ganska driftig. Jag hade häst när jag var liten och hästtjejer är ju ofta driftiga, menar Anna.

Men det var inte bara hästarna som inspirerade till driftigheten. En av Annas bästa barndomskompisar hade en pappa som var ICA-handlare. Hon märkte tydligt att vännens familj hade det bättre ställt än hennes egen och förstod att det berodde på att pappan var mycket hängiven sitt jobb.

– Jag brukade följa med dem ut till deras lantställe. Varje morgon klev hennes pappa upp klockan sex och åkte sju mil till sin ICA-butik så jag förstod ju att det inte gör sig självt. Jag tror att det var där och då som jag bestämde mig för att jag ska bli som han, berättar hon.

Under åren har Anna både öppnat och tagit över fler restauranger och har nu fyra Sibyllarestauranger i Jämtland Härjedalen. Två av

dem ligger i hyrda lokaler och de övriga två i egna fastigheter. Det var i samband med de fastighetsköpen som hon kom i kontakt med Norrlandsfonden.

– Jag var faktiskt lite innan tidigare och tänkte att det räcker bra med den bank jag varit kund i sedan tidigare men efter att ha träffat deras företagsanalytiker ändrade jag mig. Vi fick jättebra kontakt, säger Anna.

En av Annas Sibyllarestauranger ligger i Vemdalen och det är också här som hennes senaste satsning ligger. Idén föddes under en biltur där en av vännerna nämnde att hon ville sälja sin restaurang som ligger i backen på skidorten.

– Det är faktiskt ett lunchhak med afterski. Jag älskar Vemdalen och min livsplan är att vara där, speciellt när jag går i pension. Men jag blir lätt rastlös och behöver ha någon sorts verksamhet att driva. Jag behöver vara behövd. Att gå vidare från Sibylla och driva en helt annan restaurang blir en ny utmaning och det känns faktiskt kul, menar Anna.

2019 fick hon ta emot pris som Årets kvinna i svensk besöksnäring på bransch- och arbetsgivarorganisationen Visitas prisutdelning. Till sin förtjusning var hennes stora idol Petter Stordalen en annan av kvällens vinnare.

– Jag hann tyvärr inte prata med honom för han var bara där under middagen men det kanske kommer fler tillfällen, säger hon.

Priser och framgångar till trots, det Anna är mest stolt över under sin långa karriär är alla de unga anställda som kommit och gått genom åren.

– De är så många som har haft sitt första jobb hos mig, som jag har fått chansen att lära upp. Allt från att komma i tid, sköta kassan och göra en hamburgare till att lösa alla möjliga problem. Men att ha hand om personal är också det mest utmanande med mitt jobb. För att lyckas måste man tycka att det är roligt men man måste också vara en individ som folk gillar att vara med, avslutar hon.

Lena Stuns, Norrlandsfonden

Anna Jonsson är en mycket driven entreprenör som successivt har tagit över och öppnat nya restauranger i Jämtland Härjedalen. Det ska bli väldigt spännande att följa hennes nya satsning i Vemdalen.

”

För att lyckas måste man tycka att det är roligt





Fokus på utveckling och arbetsmiljö har gett 25 år av tillväxt

Modulsystem i Kalix, som i folkmun kort och gott kallas Modul, grundades i Karlsborg utanför Kalix och kunde förra året fira 25 år. Idag har företaget vuxit till 56 anställda och har en omsättning på omkring 90 miljoner.

”

Vi är ganska unika med att ha både produktutveckling och produktion under samma tak

Sedan starten har Modul ägnat sig åt så kallad legotillverkning av konstruktioner i tunnplåt som de sedan levererar till kunder i framför allt VVS- och byggbranschen.

– Vi är ganska unika på marknaden med att ha både produktutveckling och produktion under samma tak. Våra konstruktörer och designers hjälper våra kunder hela vägen från idé till färdig produkt. På så vis kan vi bistå våra kunder med innovation och samtidigt göra hela processen väldigt kostnadseffektiv, säger Niclas Tidström, vd på Modul.

Sedan starten har bolaget växt och utvecklats, tre gånger om har de vuxit ur sina lokaler. De ingår ofta långa affärssamarbeten med sina kunder. Under åren har Modul även satsat stora resurser på sina medarbetare för att skapa en jämställd och inkluderande arbetsplats. När de flyttade till sina nuvarande lokaler 2015 så byggdes bland annat lika stora omklädningsrum för män och kvinnor för att cementera ambitionen om en jämställd arbetsplats.

– Det är många år sedan vi antog en omfattande policy och aktivt började arbeta med mål som jämställdhet och inkludering. Idag är 40 procent av våra anställda kvinnor, så vi har inte kommit i mål men vi är på god väg. Och då pratar vi om både administration och produktion, säger Niclas Tidström.

Ambitionen är att fortsätta växa och utveckla verksamheten på samma sätt som de gjort sedan starten för 26 år sedan. Med löpande investeringar i medarbetare, organisation, lokaler och maskinpark. Niclas Tidström ser bland annat en ökad export som en framtida marknad, även om han är noga med att påpeka att produktionen alltid kommer att ske i Kalix. Idag sker 95 procent av försäljningen i Sverige och 5 procent går på export till Norge. Den senaste investeringen som bland andra Norrlandsfonden varit med och finansierat handlar om att fortsätta automatisera delar av



Niclas Tidström, vd.

tillverkningen för att öka effektiviteten och bygga bort monotona arbetsuppgifter för att förbättra arbetsmiljön ytterligare.

– Norrlandsfonden har varit en förutsättning för mycket av vår utveckling. Vi uppskattar Norrlandsfondens hjärta för norrländsk industri. De har en stor förståelse för små och medelstora företags verksamhet och ekonomiska förutsättningar. De gör också kontinuerliga avstämningar och det finns en känsla av att de är genuint intresserade av att det går bra för bolaget, avslutar Niclas Tidström.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Modulsystem är ett välskött bolag med ett konkurrenskraftigt erbjudande och en stabil historik. Den valda strategin som kombinerar egen produktutveckling med en effektiv och ändamålsenlig produktion har skapat förutsättningar för långvariga värdefulla kundrelationer och en sund ekonomisk utveckling över tid. Det är också glädjande att se hur bolaget lyft och prioriterat sociala hållbarhetsfrågor i sin verksamhet.

Petter Alapää,
Norrlandsfonden

Svag konjunktur även i Norrland

Nuvarande konjunkturläge i Sverige är inte lätt att förstå sig på. Samtidigt som problemen med inflation, sjunkande tillväxt, snabbt höjda räntor och en rekordsvag krona pågår för fullt och har givit till exempel handeln en mycket svår tillvaro så fortsätter hushållens efterfrågan på utlandsresor inför hösten och vintern att vara mycket stark. Arbetsmarknaden har också stått emot relativt väl än så länge.

Internationellt finns också stora problem. Europas draglok Tyskland går mycket svagt av konjunkturrella men också strukturella skäl. Kraftigt ökande energipriser efter att tillgången till billig rysk gas försvunnit och en svag utveckling hos den stora handelspartnern Kina är en del av problemen. Kina i sin tur uppvisar alltså en rad svaghetstecken med bland annat fastighetskris, svag inhemsk efterfrågan och en hög ungdomsarbetslöshet och framför allt en problematisk politisk utveckling. Den amerikanska ekonomin signalerar mest positivt men mjuka konjunkturindikatorer som till exempel inköpschefsindex indikerar även där om en svagare utveckling framöver.

För Norrlands del kvarstår i Konjunkturinstitutets senaste undersökning bilden av att läget är starkare i Norrland än på riksnivå. Detta mönster har bibehållits under de senaste fyra kvartalen och går inte att återfinna under någon tidigare tidsperiod, vilket kan markera ett skifte. Orsakerna finns sannolikt dels i att de stora gröna industrisatsningarna som görs och planeras också får ett reellt genomslag och dels i att näringslivsstrukturen i Norrland är annorlunda och företagen sannolikt drabbats mindre av den nedgång i ekonomin vi ser. Företagen i Norrland är generellt mindre beroende av pessimistiska hushåll för sin försäljning och basindustrin i Norrland har kunnat dra stor nytta av en svag krona jämfört med exempelvis fordonsindustrin som är mer beroende av import av komponenter.

Med det sagt är läget även i Norrland svagare än normalt. Konfidensindikatorn för det totala näringslivet var i senaste

mätningen 92,3, vilket var strax över gränsen för ett mycket svagt läge. Gruv- och stålindustrin kan förväntas ha en svagare utveckling framöver till följd av svagare världskonjunktur och problemen i Kina. Skogsindustrin har tidigare dragit nytta av den svaga kronan men exempelvis sågverken förväntas möta en svår höst till följd av minskad tillgång till råvara och därigenom högre inpriser samtidigt som priserna på sågad trävara gått ned kraftigt sedan toppnivåerna för något år sedan. Till ljuspunkterna i det norrländska näringslivet finns naturligtvis framförallt de gröna industrisatsningarna, men också ett starkt läge i Örnsköldsviksområdet med BAE Hägglunds som motor och också den arktiska turismen i Norrbotten som föregående vintersäsong hade ett rekordår. Signalerna inför kommande vinter är också generellt fortsatt starka för denna bransch och en del i detta är att man kan dra nytta av den svaga kronan gentemot sina internationella kunder.

Sammanfattningsvis är konjunkturen även i Norrland svag som en följd av hur omvärlden utvecklats och någon snabb återgång är inte att vänta. På medellång sikt ser det dock ljus ut och hur utvecklingen blir kommer att vara följd av hur vi jobbar med strukturella frågor som exempelvis kompetensförsörjningen. Man kan också fundera kring om det är rimligt att ett antal små kommuner med begränsade resurser på egen hand ska förväntas svara upp när industrin miljardinvesterar samtidigt som hela Sverige och EU håller fram Norrland som föregångsexempel.

NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



Norrlandsfonden.se