

04 | INSTASPORT

Passion för golf ledde till ny digital plattform

Satsar på internationell expansion | **10**

LAPPEASUANDO LODGE Europas sista vildmark lockar turister | **16**

NEW NORDIC BEVERAGES Hållbart bärvin öppnar upp för ny marknad | **20**

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND



Veterinärerna

PERSONLIGARE VÅRD FÖR FYRBENTA VÄNNER

| **8**

Dille Gård

HÅLLBARA UTBILDNINGAR INOM GRÖNA NÄRINGAR

| **12**

Bryr

FRÅN PERSONLIG UPPLEVELSE TILL INNOVATIV LÖSNING

| **22**

Innehåll

- 2 Vd-ord
"Norra Sverige har potentialen att fortsätta vara en betydande energileverantör"
- 4 InstaSport
Passion för golf ledde till ny digital plattform
- 6 Br Olofssons bageri
Hållbar omställning för att möta tuffare krav
- 8 Veterinärerna
Personligare vård för fyrbenta vänner
- 10 Decel
Nya ägare satsar på internationell expansion
- 12 Dille Gård
Dille Gård satsar på framtiden med hållbara utbildningar inom gröna näringar
- 14 Umeåkontoret
Norrlandsfonden växer med nytt kontor i Umeå
- 16 Lappeasuando Lodge
Lockar internationell turism till Europas sista vildmark
- 18 Fordonspartner
Från fordonsintresse till succéverksamhet
- 20 New Nordic Beverages
Hållbart bärvin öppnar upp för ny marknad
- 22 Bryr
Från personlig upplevelse till innovativ lösning
- 24 Partnerinvest
Partnerinvest Norr - Nu med nya pengar i en tredje fond
- 26 Konjunkturläget
Stämningläget för det norrländska näringslivet väsentligt positivare

Klimatförändringarna gör det angeläget att vi som nation investerar för framtiden

Den femte norrländska årstiden närmar sig sitt slut. Vi upplever dagar då vi i delar av Norrland kan glida fram på skidor i kortbyxor, och andra delar av Norrland förbereder sig för en kort, traditionell vår innan sommaren och de långa nätterna tar vid. Naturens skiftningar och hur vi anpassar vårt liv efter årstiderna och ljuset är fascinerande och något jag inte skulle vilja vara utan. Med tanke på klimatförändringarna är det angeläget att vi som nation och som en del av den globala gemenskapen investerar för framtiden, så att även kommande generationer kan njuta av det vi tar för givet. I årets första nummer av "Framgång för Norrland" har vi med företag från olika branscher som bidrar till och skapar värde i Norrland.

Sverige och många andra delar av världen befinner sig i en utmanande period. Händelser som var omöjliga att förutse har lett till geopolitiska spänningar, och trots en relativt stabil tillväxt under de senaste årtiondena står Sverige inför nya utmaningar. De kortsiktiga tillväxtutsikterna är dämpade, och både hushåll och företag har känt av den negativa ekonomiska påverkan. Även om inflationen, som varit högre än väntat, nu börjar avta, kämpar svenska företag och hushåll fortfarande med höga priser och räntor.

På längre sikt finns det dock anledning till optimism. Sverige har en diversifierad och konkurrenskraftig ekonomi. Landet har lyckats behålla kontrollen över de offentliga utgifterna, även efter den globala finanskrisen 2008 och den nyligen genomgångna pandemin, tack vare välutformade ekonomiska styrmedel. Det är viktigt att vi nu använder utrymmet för effektiva investeringar som stöder den pågående omställningen. Förutsättningarna ser gynnsamma ut, och Sverige har reformutrymme att tänka både kortsiktigt och långsiktigt när sikten klarnat ytterligare.

I norra Sverige finns många positiva tecken. Den gröna industrialiseringen är i full gång, och den industriella utvecklingen är avgörande för att främja ekonomisk tillväxt och sysselsättning, inte bara i norr utan i hela landet. Norra Sverige besitter naturresurser som är nödvändiga för den gröna omställningen, och dessa resurser behöver vi vidareutveckla. Utmaningarna inkluderar bland annat behovet av energi för att producera fossilfritt stål och för storskalig batteritillverkning. Norra Sverige har potentialen att fortsätta vara en betydande energileverantör med sina befintliga vattenkraftresurser och vindkraftspotential, men nya investeringar i energiproduktion är brådskande. Dessutom krävs investeringar i infrastruktur och bostäder för att kommuner som historiskt har



krympt nu ställer om till tillväxt. Dessa investeringar behöver ske nu och löpande i takt med att arbetskraften flyttar in. I Norrland finns det i dag en stark framtidstro och ett självförtroende som jag inte upplevt tidigare. Det som sker i Norrland är en angelägenhet för hela landet och ny teknik kommer att utvecklas som har potential att bli framtidens exportframgångar. Trots utmaningarna finns det en stark framtidstro bland många företag, och de som kan hantera den rådande osäkerheten kommer

att komma starkare ur denna lågkonjunktur. Att vidta åtgärder snarare än att hoppas på mirakel är det bästa tillvägagångssättet. Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla företag och personer som bidrar med sin tid och gör det möjligt för oss att publicera denna tidning.

Niklas Jonsson
vd, Norrlandsfonden

Passion för golf ledde till ny digital plattform

InstaSport är en digital plattform för golfträning. Sedan lanseringen av första betaversionen under våren 2023 har utvecklingen gått i rasande fart. Nästa steg är en internationell expansion.



Jennifer Pierre, grundare och vd.

I oktober skrev InstaSport avtal med Professional Golfers' Association of Sweden (PGA) och nu arbetar de för att under hösten lansera samarbetet.

– Det känns väldigt spännande. När jag valde att jobba med appen så valde jag också att jobba med någonting som jag är väldigt passionerad över. Att kunna vara med och göra någonting som kommer att bidra till golfen i Sverige känns väldigt roligt, säger Jennifer Pierre, grundare och vd för InstaSport.



Att kunna vara med och göra någonting som kommer att bidra till golfen i Sverige känns väldigt roligt.

Kärleken till golfen kom först långsamt och sedan plötsligt för Jennifer Pierre. Hon började spela golf några år innan hon flyttade till Malmö, där hon skulle bli ansvarig för verksamheten i södra Sverige för det företag hon då var anställd på. Men det var först efter en professionell lektion som intresset verkligen tog fart och en intensiv träningsperiod tog sin början.

– Jag gick från 20 i handicap ner till plushandicap och började tävla. Men i slutet av 2020 så skadade jag ryggen. Jag hade tränat lite för mycket. Efter det, i januari 2021, så bestämde jag mig för att

starta det som idag är InstaSport, säger Jennifer Pierre.

Målsättningen är att göra golfträningen enklare och mer tillgänglig. Därför utvecklade InstaSport fyra nyckelfunktioner i appen: bokning av tränare och träningar, digital träning, videoanalyser med tränare och samordning av gruppträningar.

– Det är fortfarande väldigt mycket inom golfträning som sköts manuellt. Till exempel så måste man ringa in till klubben eller skriva direkt till tränaren för att boka golflektioner. Det tyckte både jag, och många som jag spelade med, var ganska omständligt. Vi är mer vana att allt ska vara digitalt, säger Jennifer Pierre.

Under uppstarten finansierade Jennifer Pierre verksamheten på egen hand. När utvecklingen sedan tog fart tog hon även in externt kapital och i samband med lanseringen av den första betaversionen antogs hon till inkubatorprogrammet Movexum. Genom inkubatorn fick hon även kontakt med Norrlandsfonden som varit med och finansierat utvecklingsperioden som ska leda fram till lanseringen av PGA-samarbetet under hösten 2024.

– Inför den lanseringen har vi mycket som ska falla på plats, så vi tog in mer pengar för att kunna fokusera på utvecklingen och skapa lite andrum i stället för att hela tiden finansiera nästa steg. Det har varit mycket viktigt för oss och Norrlandsfonden har varit jättebra och hjälpsamma på alla sätt. Jag är supernöjd med hjälpen vi fått från dem, säger Jennifer Pierre.



Vi är mer vana att allt ska vara digitalt.



Samarbetet med PGA är utformat så att InstaSport blir en integrerad del av PGA under deras varumärke. Från början kommer tjänsten fokusera på bokning av tränare som är anslutna till PGA för att sedan över tid addera fler av de funktioner som redan är tilltänkta samtidigt som de fortsätter utveckla nya tjänster efter användarnas önskemål och behov. Det finns även planer för att expandera till fler länder.

– Just nu har vi fullt fokus på lanseringen i Sverige men PGA Sverige har i sin tur tagit upp det här med andra PGA-organisationer och det är fler länder som är intresserade. Så det blir nästa steg i vår utveckling, avslutar Jennifer Pierre.



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

InstaSport har utvecklat en digital plattform som används inom golf, en av världens största sporter, och dessutom tecknat avtal med en så stor organisation som PGA. Det ska bli väldigt spännande att få följa företaget framöver.



I maj 2024 fick Olofssons Bageri utmärkelsen Norrlandsbjörnen. Priset delas ut för särskilda insatser inom samhälls- och näringsliv.

Foto: Michael Törnkvist

Hållbar omställning för att möta tuffare krav

Marknaden för små och medelstora bagerier i Sverige har blivit tuffare. Ökade råvarupriser och transportkostnader samt minskad försäljning gör att företag som redan lever på små marginaler måste anpassa sig för att överleva. Olofssons Bageri som producerat bröd i mer än 75 år gör därför om affärsmodellen för att börja frysa in bakverken – en ekonomisk lösning som dessutom förbättrar kvalitet och är hållbar.

Olofssons Bageri i Överkalix har bakat bröd sedan 1947 då bröderna Bengt och Gunnar Olofsson förvärvade ett bageri inrymt i en liten, timrad bagarstuga. Sedan 17 år tillbaka driver andra generationens bagare, Bengt-Olof Olofsson, bageriet som idag tillverkar ett 20-tal olika mat- och fikabröd. När allt blir dyrare möter företaget utmaningarna genom att modifiera sin affärsmodell.

– Bageribranschen är i en kris och vi måste anpassa oss till det som händer. I två års tid har våra transportkostnader ökat till nästan det dubbla. Vi har behövt höja priserna men det kompenserar inte fullt ut. När det är tuffa tider är det dessutom tuffast för oss som är små och vi har svårt att konkurrera med de större aktörerna inom branschen. När allt ändras så radikalt måste vi också göra något radikalt för att hänga med i svängarna, menar Bengt-Olof Olofsson.

Olofssons Bageri förbereder för att ställa om verksamheten från produktion mot order till serieproduktion där man fryser in det färdigbakade brödet. Omställningen blir en rejäl effektivitetsvinning som minskar både personal- och transportkostnader.

– Utöver ökad effektivitet blir det dessutom bättre kvalitet på produkten. När man producerar småserier blir det tyvärr alltid sämre kvalitet. Dessutom får vi in brödet snabbare i påsen när vi bara producerar en sort. Det står inte och torkar utan kan åka direkt in i frysen. Kunderna i butik kommer också att märka att brödet är färskare, säger Bengt-Olof Olofsson.

En viktig vinning är också den klimatomständiga. Genom att frysa in brödet minskas svinnet, både på bageriet samt i butik. Att producera större serier av bröd effektiviserar också energiförbrukning, bland annat genom att ugnarna värms upp en gång under en längre stund jämfört med flera kortare stunder. Dessutom blir transporter



Bengt-Olof Olofsson, vd.

mer effektiva när brödet kan lagras i frysar och inte kräver direkt förflyttning till butik.

– I dessa tider är det otroligt viktigt att man bygger sin affärsidé på hållbarhet. Ska vi finnas kvar måste vi vara hållbara. Visst hade vi kunnat hitta sätt att fortsätta ett tag till utan att ställa om men tittar man längre fram måste det till en stor förändring, speciellt när vi ligger i Överkalix. Den här omställningen är en vaccination för oss mot framtida utmaningar och vi kan styra vår verksamhet på ett annat sätt, säger Bengt-Olof Olofsson.

Att Olofssons Bageri ligger i just Överkalix är en viktig del av det anrika bageriets identitet. Brödet bakas med det källvatten som rinner i kranarna och kornmjölet som en del av produkterna innehåller är lokalt producerat. I dagsläget kräver omställningen endast mindre investeringar, bland annat för att utöka pallplatser, vilket Norrlandsfonden är med och finansierar.

– Det var här vi startade för snart 80 år sedan och det är här vi ska fortsätta verka. Därför har Norrlandsfonden en sådan viktig roll i Norrland, vi har samarbetat med dem i många år. De hjälper näringslivet och mindre aktörer att utvecklas, som till exempel med det här projektet, menar Bengt-Olof Olofsson.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Olofssons Bageri är ett familjeföretag med starkt varumärke och lång historik. Genom genuint och lokalproducerat bröd med god smak och naturliga råvaror har man hittat en egen nisch i marknaden. De förändringar som företaget nu genomför i verksamheten skapar goda förutsättningar för en långsiktigt hållbar affärsmodell med ett konkurrenskraftigt erbjudande över tid.

Personligare vård för fyrbenta vänner

”

Vi har jobbat tillsammans under många år och kände att det var dags att skapa något eget.

Veterinärerna Specialist- och primärvård i Luleå har precis invigt sin mottagning mitt i centrum och satsar på att bli ett nytt nav för husdjursvård i Norrbotten.

Kliniken drivs av verksamhetschefen Louise Tardén tillsammans med veterinärerna Mari Molin, Karin Sandström och Caroline Andersson. Här vill de skapa en klinik med norrländsk prägel och fokus på husdjursvård.

- Vi har jobbat tillsammans under många år och kände att det var dags att skapa något eget och samtidigt kunna erbjuda mer kundanpassad vård. Att ha kliniken mitt i staden bidrar till en levande stadskärna och erbjuder möjlighet för de som inte har bil att besöka oss på ett smidigt sätt, säger Louise Tardén, verksamhetschef på kliniken.

Verksamheten öppnade i början av maj med fyra anställda och redan under sommaren kommer ytterligare två veterinärer och tre sköterskor att ansluta till kliniken. En viktig del i verksamheten är att kunna erbjuda specialistvård inom exempelvis ultraljud, röntgen och kirurgi. Det innebär både att de fyrbenta patienterna har tillgång till kvalificerad specialistvård och att andra kliniker kan remittera sina patienter till dem. Inköp och uppstart finansierades med lån från bland annat Norrlandsfonden.

”

Utan Norrlandsfonden hade inte det här varit möjligt på samma sätt.

- Utan Norrlandsfonden hade inte det här varit möjligt på samma sätt. Vi hade blivit tvungna att ta på oss betydligt större privat risk och ändå inte kunnat köpa in all den utrustning som vi behöver i verksamheten. Dialogen har också varit helt fantastiskt enkel och smidig och vi har fått både fina råd och bra stöttning, säger Louise Tardén.

De senaste åren har ett stort antal veterinärkliniker i Sverige blivit uppköpta av nationella koncerner men för Louise Tardén och hennes kollegor var självständigheten en viktig drivkraft.

- När vi arbetade med uppstarten så blev vi kontaktade av en koncern som erbjöd sig att gå in som finansiär, men för oss var det viktigt att kunna styra verksamheten själva och utforma den både



Louise Tardén, Karin Sandström, Caroline Andersson, Mari Molin.

efter kundernas behov och vår vision. Vi har exempelvis länge velat erbjuda hembesök och det var ett av de första besluten vi tog när vi startade upp kliniken, säger Louise Tardén.

Visionen är att bli en central aktör för husdjursvård i Norrbotten. De vill vara en knutpunkt där man både kan ge och få kunskap och de vill även samarbeta med andra aktörer för att utveckla och förbättra djursjukvården i regionen.

- Det finns flera kliniker i Norrbotten med olika inriktningar som är duktiga och vi hoppas på att kunna skapa samarbeten över hela länet som medför att djuret får den rätta och bästa vården. Det bygger såklart på att alla är villiga att hjälpas åt, dela kunskap och samverka i patientflödet. Med majoriteten av länets specialister inom hundens och kattens sjukdomar samlade hos oss är vår ambition är att bidra till kunskapsdelning och ökad samverkan. Vi är gärna navet i det arbetet, säger Louise Tardén.

Per Nilsson, Norrlandsfonden

Veterinärerna är ett nyföretagande av fyra personer med mycket hög kompetens. De har en berömvärd vision att genom samverkan bli en central aktör för husdjursvård i Norrbotten. Deras klinik mitt i staden bidrar också till en levande stadskärna i Luleå.

Nya ägare satsar på internationell expansion

Som anställd inom Bosch-koncernen identifierade Niklas Hörnell en stor outnyttjad potential i en nischad rälsbroms för tågagnar. När han fick chansen att köpa verksamheten och driva den i egen regi tvekade han inte.



Det har varit en nio månader lång dopamin-rush sedan affären slutfördes.

DECEL, som är en avknoppning från Bosch och tidigare Hägglunds i Örnsköldsvik, specialiserar sig på tillverkning av bromssystem till tågräls. Dessa system används primärt på bangårdar för att förbättra både produktiviteten och säkerheten. Niklas Hörnell, som är ny vd och delägare, arbetade 17 år inom koncernen, senast som servicechef, innan han fick möjligheten att köpa verksamheten.

– Det har varit en nio månader lång dopamin-rush sedan affären slutfördes.

Processen med uppköpet, förhandlingarna och kapitalinsamlandet krävde intensivt fokus, berättar Niklas. Jag är tacksam för min familjs stöd, som gjorde det möjligt för mig att arbeta i stort sett dygnet runt under nästan ett år.

Niklas stötte först på bromssystemen 2009 och har sedan dess regelbundet diskuterat framtiden med företagsledningen och möjligheten att förvärva verksamheten. Efter pandemin och krigsutbrottet i Ukraina, öppnades äntligen dörren för ett övertagande. Affären finansierades genom privata investerare med djupa rötter i Örnsköldsviks industri samt lån från bland andra Norrlandsfonden.

– Jag har aldrig gjort någon stor exit så jag hade inte den typen av kapital som krävs för att bara köra på, så jag var tvungen att utforska alternativa finansieringsvägar. Norrlandsfonden har varit otroligt viktiga i den här affären. Deras rådgivning och erfarenhet har hjälpt mig att övervinna de utmaningar vi stod inför och även hjälpt oss att hålla fokus på kritiska aspekter av affären säger Niklas Hörnell.

Affären genomfördes i början av sommaren 2023 och verksamheten flyttades till nya lokaler under semesterperioden. Från och med första augusti var den nya verksamheten i full gång och sedan starten har personalstyrkan redan utökats från fyra till sju anställda.

– Som lokalpatriot var det viktigt för mig att behålla verksamheten här i Örnsköldsvik istället för att flytta den utomlands. Nästan alla våra underleverantörer är också baserade här vilket känns mycket positivt, tillägger Niklas.

Tidigare fokuserade företaget i huvudsak på eftermarknadsförsäljning. Detta är något som Niklas planerar att ändra på.

– För ungefär en månad sedan presenterade vi våra system i Kazakstan och fick positiv respons. Vi är medvetna om att stora infrastrukturprojekt inte förändras över en natt, men vi är i processen att starta upp vår verksamhet i Centralasien och har anställt en affärsutvecklare i regionen för att bearbeta marknaden, där vi ser stor potential, avslutar Niklas Hörnell.



Niklas Hörnell, vd och delägare.

Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Niklas Hörnell har precis inlett sin bana som egenföretagare, men har på ett målmedvetet sätt redan lyckats utveckla både affären och företaget utifrån sina egna tankar. Viljan och engagemanget hos erfarna investerare att tillföra resurser i form av både kapital och industriell kompetens är också ett föredöme för hur man dels kan bidra till att så stor del av värdekedjan som möjligt fortsätter utvecklas i Norrland, dels möjliggör för en ny generation företagare att växa fram. Jag ser mycket fram emot att få följa både Niklas och bolagets resa framgent.

”

Vi erbjuder attraktiva utbildningar som på många sätt ligger i tiden.

Dille Gård satsar på framtiden med hållbara utbildningar inom gröna näringar

På Dille Gård i Krokoms kommun driver familjekoncernen Dille Bolagen utbildning inom gröna näringar. Sedan sonen Georg Eriksson tog över som koncernchef har verksamheten i princip fördubblats och nu planerar han för ytterligare tillväxt för de gröna framtidsyrkena.

Georg Eriksson är sjätte generationen som vuxit upp på Dille Gård som har anor från 1700-talet. 1985 grundade hans far Dille Bolagen och utbildningsverksamheten som startade i liten skala 2006 var ett sätt att nyttja alla byggnader som fanns på gården. När Georg tog över som koncernchef 2019 hade verksamheten många ben – utbildning, restaurang, skog och fastigheter. 2023 tillkom djursjukvård och veterinärklinik.

– När jag klev in på började jag ett slags konsolideringsarbete, vad är det vi ska fokusera på? Utbildningen blev ett naturligt val då vi redan hade goda erfarenheter och en nisch som passade oss bra. Vi erbjuder attraktiva utbildningar som på många sätt ligger i tiden, så det handlade om att skapa en organisation för att kunna växa inom det området, berättar Georg Eriksson.

Dille Gård har naturbruksgymnasium, gymnasiala vuxenutbildningar, YH-utbildning till skogsbrukstekniker och även uppdragsutbildningar inom bland annat transport och djurvård. 2023 gjorde Dille Bolagen ett stort förvärv när de tog över Berga naturbruksgymnasium i Västerhaninge från Region Stockholm.

– Vi har länge haft en vision om att etablera oss i Mälardalsregionen, där vi ser ett växande behov. Utbildningar inom djur, natur och skog har systematiskt monterats ner i en av våra mest folkrika regioner och det tycker vi är ett problem. De här utbildningarna behövs och måste få en högre status. Vi ser det som väldigt viktigt att kunna bevara dem och framför allt utveckla dem framåt, säger Georg Eriksson.

Berga naturbruksgymnasium har redan fått ett par nya inriktningar på uppdrag av företag och kringliggande kommuner och en ansökan om att utöka gymnasieprogrammen är inskickad. Idag har Dille Gård cirka 400 gymnasieelever och ett drygt hundratal inom vuxenskolan. Det var i samband med förvärvet som samarbetet med Norrlandsfonden inleddes.

– Norrlandsfonden var med tidigt i processen. Det har varit bra att få in en tredje part, inte bara ur finansieringssynpunkt utan också rent kompetensmässigt. Hur vi ska tänka runt finansieringen och uppsättningen av allting. Det blir ju en hel del juridik och andra aspekter i just förvärv så de har varit en jätteviktig partner för oss, säger Georg Eriksson.

Georg, som är utbildad agronom och specialiserad inom miljöledning, är även vd för Gidås Hållbarhetsbyrå som han grundade 2017. Bolaget har utvecklat ett digitalt bokföringsprogram för att kunna redovisa hållbarhetsindikatorer.



Georg Eriksson, koncernchef.

– Det här är ett helt nytt område för koncernen som vi har tagit med oss in i vår organisation. Man kan säga att det är en generationsgåva från mig och min bror Elias som vi kan använda i våra utbildningar, och tvärtom. Vår förankring i jord och skog är en viktig äkthet som inte många andra hållbarhetsbyråer har, menar Georg Eriksson.

2023 blev Georg Årets Entreprenör på Guldgalan, en gala som hyllar handlingskraft och företagsamhet i Jämtland och Härjedalen, vilket var en spännande bragd för en person som trott att livet som entreprenör inte var för honom.

– När jag tänker tillbaka är det kanske inte så konstigt att det blev som det blev. Jag var tio år gammal när jag försökte starta mitt första företag. Jag hade till och med gjort en affärsmodell och allting, men Bolagsverket nekade av förklarliga skäl. Nu känner jag att det är ett kall i livet, att ta familjens arv vidare. Det är det som driver mig och många andra i vår organisation framåt. Så nu får jag väl försöka kalla mig entreprenör, avslutar Georg Eriksson.

Lena Stuns, Norrlandsfonden

Dille Bolagen har gjort en imponerande tillväxtresa både organiskt och genom förvärv under de senaste åren. Koncernen är verksam inom ett flertal affärsområden där samtliga har ett starkt hållbarhetstänk, inte minst Gidås Hållbarhetsbyrå som erbjuder stöd och rådgivning till företag inom strategiskt hållbarhetsarbete. Ur ett Norrlandsperspektiv fyller koncernen en viktig funktion då man bland annat bidrar till ett breddat utbildningsutbud och hög kompetens inom viktiga frågor för framtiden.

”

Norrlandsfonden har ett högre syfte som möjliggörare i vår region. Jag är lite av en norrländspatriot och vill gärna se en positiv utveckling här.

Norrlandsfonden växer med nytt kontor i Umeå

Norrlandsfonden är verksam över hela Norrland, men har fram till nu utgått från de två kontoren i Luleå och Sundsvall. Från april i år har verksamheten utökats med ett kontor i Umeå. De nyrekryterade företagsanalytikerna Robert Lahti och Nina Hildmaries har båda lång erfarenhet av finansiering.

Nina Hildmaries är född i Luleå men har växt upp i Västerbotten och har länge jobbat inom bank i olika roller. Senast som företagsrådgivare på Handelsbanken.

– Jag ser fram emot uppdraget att utveckla näringslivet i regionen. I det arbetet kommer min bankerfarenhet att vara till stor nytta. Dessutom känns det bra att få jobba fokuserat med företagsfinansiering. Det är också en friare roll än i bank med möjlighet att styra det egna arbetet, säger Nina.

Robert Lahti är från Kiruna men flyttade till Umeå 2020 för uppdraget som coach i Björklöven. Han har mångårig erfarenhet från bank i olika roller. Senast som kontorschef vid Sparbanken Nord i Kiruna.

– Jag har alltid kombinerat mitt engagemang inom hockeyn med mina olika jobb på bank. En bra kombination där jag fått möjlighet att utveckla olika kompetenser.

Robert har i sin roll på bank vid många tillfällen samarbetat med Norrlandsfonden. Det samarbetet är också en av anledningarna till att Robert sökte jobbet som företagsanalytiker.

– Norrlandsfonden har ett högre syfte som möjliggörare i vår

region. Jag är lite av en norrländspatriot och vill gärna se en positiv utveckling här. Det kan jag bidra till i mitt uppdrag. Det är också positivt att vi kan skapa skräddarsydda finansieringsupplägg. Givetvis är det bra för kunden, men det ger också en kreativ dimension i jobbet, säger Robert.

Nina och Robert har bara jobbat tillsammans några veckor men tycker att de kompletterar varandra bra. Inte minst genom att de har delvis olika nätverk. Robert har jobbat mer med industri- och entreprenadföretag än vad Nina har. Hon har däremot fördjupade kunskaper om fastighetsfinansiering. Men de kommer båda att jobba med alla branscher.

– Det som står på agendan för oss nu är att etablera kontakter med kunder, banker, samarbetspartners och att synas i olika nätverk. Det är ju inte så att vi börjar från noll. Norrlandsfonden har redan ett starkt varumärke här och många kunder, säger Nina.

Niklas Jonsson, Norrlandsfondens vd som har jobbat med etableringen av kontoret är förväntansfull.

– Genom att etablera kontoret i Umeå får vi en bättre täckning av geografien i norra Sverige. Även om vi redan idag har ett starkt varumärke i Umeå så är jag övertygad om att detta kommer att ge oss möjlighet att nå ut till och finansiera fler kunder i Västerbotten.

”

Det som står på agendan för oss nu är att etablera kontakter.



”

Det var huvudsakligen naturen och lugnet runt polcirkeln som lockade.

Lockar internationell turism till Europas sista vildmark

Vinterturismen lockar allt fler européer till Norrland. På Lappeasuando Lodge kan snösugna resenärer uppleva hundspann, norrsken och skotersafari.

Den lilla byn Lappeasuando ligger vid E10 på gränsen mellan Gällivare och Kiruna kommun. Kalixälven forsar fram genom byn och naturen sträcker ut sig i 10-tals mil i alla riktningar. Här driver Natalie de Groote och hennes man Erik Rullander Lappeasuando Lodge, ett hotell och upplevelsecenter dit framför allt centraleuropeiska turister åker för att uppleva lugnet och den orörda naturen. Natalie, som själv härstammar från Tyskland, flyttade till Sverige för att bosätta sig i Jokkmokk 2012.

– Det var huvudsakligen naturen och lugnet runt polcirkeln som lockade. I Tyskland drev jag ett biodynamiskt lantbruk med många djur och drömde om att köra hundspann, men där fanns det ingen möjlighet till det. Här har jag kunnat uppfylla den drömmen. 2015 skaffade jag egna draghundar. Jag har även hunnit med att bo ett par år i Jämtland där jag drev ett café men jag längtade norrut igen, säger Natalie de Groote.

I september 2023 flyttade Natalie och hennes man till Lappeasuando för att erbjuda hotellets vintergäster hundspann- och skotersafarier. Redan efter ett halvår öppnades möjligheten att ta över verksamheten, något som realiserades i början av 2024 med delfinansiering från Norrlandsfonden. Hotellet har åtta rum och ett par stugor som de hyr ut till både svenska och internationella gäster. Under vintersäsongen är det många centraleuropéer som väljer att besöka den lilla byn. Lappeasuando Lodge samarbetar med flera tysktalande resebolag som ordnar paketresor med boende, mat och turer. Turisterna flyger in till Kiruna eller tar tåget från Stockholm till Gällivare och stannar oftast mellan fem och tio dagar. Dagar som fylls av aktiviteter som hundspannsturer, skotersafarier, utflykter med snöskor, pimpling och besök till Jukkasjärvis Ichehotel samt Märkanbäiki Samiskt Friluftsmuseum.



Natalie de Groote, ägare.

Natalie och Erik har planer för att utveckla verksamheten. I år ska de bygga en ny stuga med plats för sex personer så att större grupper har möjlighet att bo tillsammans med självhushåll. Restaurangen ska få utökade öppettider. Tidigare har den endast varit öppen under vintersäsongen, som sträcker sig från december till mitten av april, samt ett par sommarmånader. Natalie planerar att hålla öppet året om med undantag från en eller ett par månader precis innan och efter vintersäsongens slut. I år öppnade hon restaurangen i mitten av maj och erbjuder frukost, daglig lunchbuffé samt café. Med sin bakgrund inom biodynamiskt lantbruk och arbete med ekologiska råvaror är Natalie mån om hållbarhetsaspekten. Menyn är säsongsbetonad med lokalproducerade råvaror och optimerad för att undvika matsvinn.

Men utvecklingspotentialen tar inte slut där. Till nästa år planerar de även att erbjuda fiskeresor under sommaren.

– Vi ligger direkt bredvid Kalixälven som är oreglerad. Från mitten av juni till mitten av augusti simmar laxen här och tack vare att älven forsar och inte är så djup är det perfekta förhållanden för flugfiske. Det finns hur många fiskeintresserade som helst som vill stå mitt i naturen och fiska. Det är samma som med hundspann, sådana möjligheter finns inte i andra delar av Europa. Jag har redan två resebolag som vill inleda ett samarbete, berättar Natalie de Groote.

Turism är en bransch som växer i norra Sverige, något som Natalie menar delvis beror på att vi fortfarande har riktiga vintrar.

– Men det handlar också om avskildheten. Den finns ingenstans i Europa. Man kan säga att norra Sverige, Norge och Finland har Europas sista vildmark. Om man kommer från exempelvis Tyskland är man inte van vid det, att man kan köra ut från hotellet, vara mitt i naturen och inte höra någonting. Inga ljud från någon väg eller några flygplan, fullständig tystnad. Lugnet är mycket viktigt, säger Natalie de Groote.

Per Nilsson, Norrlandsfonden

Natalies och Eriks affärsmodell med fokus på aktivitetsturism är ett unikt värdeerbjudande för kunderna. En styrka är också Natalies bakgrund inom biodynamiskt lantbruk och ekologiska råvaror. Den kompetensen gör det möjligt att skapa en meny som är säsongsbetonad med lokalproducerade råvaror och optimerad för att undvika matsvinn. Framtiden ser ljus ut för Lappeasuando Lodge.

”

Efter första året kände vi att det gick ganska bra, så vi sa upp oss från våra jobb och satsade helhjärtat.



Ludvig och Oliver Engqvist, ägare.

Från fordonsintresse till succéverksamhet

Fordonspartner i Gävleborg började som ett sidoprojekt för två bilintresserade bröder 2021. Idag driver de två verksamheter inom bilhandel och en fullserviceverkstad med en total omsättning på över 100 miljoner.

Bröderna Oliver och Ludvig Engqvist startade Fordonspartner i Gävleborg 2021 som ett sidoprojekt utöver sina dåvarande arbeten för att omsätta sin kunskap och passion för bilar i en verksamhet. De köpte in den första bilen till verksamheten i mars 2021.

– Under första året provade vi oss fram helt utan marknadsföring bara för att se om det skulle fungera. Efter första året kände vi att det gick ganska bra, så vi sa upp oss från våra jobb och satsade helhjärtat, säger Oliver Engqvist.

Bil- och motorintresset hade funnits med i många år. När de växte upp arbetade deras pappa under ungefär tio år som försäljare på Thunbergs bil i Söderhamn och det var där intresset för att jobba med bilförsäljning väcktes för första gången.

– Under uppväxten höll vi alltid på med båtar, mopedar eller EPA-traktorer. På senare år handlade det väldigt mycket om bilar. När pappa arbetade på Thunbergs tillbringade vi en hel del tid där och möjligen saboterade vi en och annan affär genom åren, men det var så intresset väcktes, säger Oliver Engqvist.

Fordonspartner visade sig gå bättre än vad de hade hoppats på och under andra året ökade de omsättningen med närmare 1 400 %. I augusti 2022 anställde de sin första säljare. De växte även ur sina första lokaler och flyttade verksamheten till sin nuvarande plats och det året ökade omsättningen med ytterligare 20 %. Sedan kom räntehöjningarna som präglade hela 2023. Men i stället för att skala ner verksamheten och anpassa situationen till ränteläget valde de att växla upp.

– Vi kände definitivt av att det blev lugnare och från början var det lite som att man klättrade på väggarna. Men ganska snabbt började vi planera för vad vi kunde göra i nästa steg och då landade vi i att starta upp en egen verkstad, säger Oliver Engqvist.

När de undersökte möjligheterna att köpa en befintlig verkstad i Söderhamn landade blicken snart på just Thunbergs bil som de själva sprungit omkring i under uppväxten. En väletablerad firma i staden och i början av 2024 förvärvade de verksamheten med hjälp av lån från bland andra Norrlandsfonden.

”

Jag har bara positiva saker att säga om Norrlandsfonden. De har varit väldigt tillmötesgående och man märker att de verkligen är engagerade i vår verksamhet.



– Jag har bara positiva saker att säga om Norrlandsfonden. De har varit väldigt tillmötesgående och man märker att de verkligen är engagerade i vår verksamhet och det är väldigt roligt för oss. Deras hjälp var en förutsättning för att vi skulle kunna göra den här affären, säger Oliver Engqvist.

Efter förvärvet har de döpt om firman till Engqvist Bil. Med köpet av den nya verksamheten blir de återförsäljare för Peugeot, Citroën och Mitsubishi och driver samtidigt en fullserviceverkstad i samma regi.

De kommer även att driva vidare Fordonspartner i Gävleborg parallellt med den nya verksamheten.

– Det blir en ganska naturlig uppdelning. Med

Fordonspartner kommer vi fortsätta att sälja bilar i premiumsegmentet och även satsa på transportbilar till företag. Engqvist bil fortsätter att sälja nya och begagnade bilar i mellansegmentet. Företagen kompletterar varandra väldigt bra, avslutar Oliver Engqvist.

Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Fordonspartner har haft en fantastisk utveckling sedan bolaget startades för bara några år sedan. Genom förvärvet breddar Ludvig och Oliver verksamheten med verkstad samt försäljning av bilar i alla prisklasser.

Hållbart bärvin öppnar upp för ny marknad

New Nordic Beverage tillverkar drycker av nordiska bär. Deras vin har hyllats av sommelierer och levererats till Michelinkrogar. Nu gör sig Norsjöbolaget redo att ta det nya svenska vinet ut i världen.

Bärvin i sig är inget nytt. Förr tillverkades "solvin" på många gårdar och i stugor i norra Sverige genom att låta blåbär och socker jäsa i solljus i ett fönster. Sverige har cirka sju miljoner hektar bärskog, ungefär lika mycket som världens samlade vinodlingar. Det var därifrån Li Holmberg och Lars Normark fick sin inspiration när de började experimentera med att ta fram ett kvalitativt vin gjort på svenska blåbär.

- Solvinet man gjorde förr i tiden var ingen stabil produkt så utmaningen låg i att producera ett högkvalitativt och välbalanserat torrt vin av blåbär. Att tillverka vin är komplext, därför tog vi hjälp av en kanadensisk vinmakare som hjälpte oss att hitta rätt sorts jäst. Eftersom våra nordiska bär har lågt sockernehåll jämfört med druvor behövs det även tillsättas socker i jäsningsen, förklarar Li Holmberg.

Experimenten bar frukt och efter ett par år hade Li Holmberg och Lars Normark en produkt som kunde mäta sig med traditionella viner. Sommelierer som provsmakade menade att vinet höll en sådan kvalitet att det kunde serveras på lyxkrogar och vid lanseringen sålde blåbärsvinet slut direkt.

- Då förstod vi potentialen och att vi måste fortsätta att producera, säger Li Holmberg.

Med hjälp av ett lån från Norrlandsfonden köpte de in mer utrustning för att skala upp verksamheten.

- Vår kontakt på Norrlandsfonden har hela tiden visat engagemang, lyssnat på kunder och sett potentialen för tillväxten av bolaget. Det är otroligt tacksamt med en finansiär som ger uppmuntran, stöttar och hjälper till att hitta finansiering, inte minst för kvinnor som driver företag, menar hon

New Nordic Beverage har sitt säte i västerbottniska Norsjö. Där sker tillverkningen av det röda vinet Rålund gjort på blåbär och rosévinet Bergskär tillverkat av lingon. Vinerna har blivit mycket uppmärksammade, inte bara i Sverige utan också utomlands. 2022 besökte brittiska BBC Norsjö för att göra en minidokumentär om vintillverkningen. Produkterna har fått ett erkännande i vinvärlden och idag levererar New Nordic Beverage bland annat till Michelinkrogar och kända besöksdestinationer runt om i Sverige.

- Det som driver oss är att kunna tillverka vin som är både hållbart och cirkulärt. Genom att använda blåbär behöver vi inte

exploatera någon mark, vilda blåbär behöver inte odlas fram, ingen bevattning eller bekämpningsmedel behövs och vi är med och bevarar ekosystemet. Det är viktigt för oss att jobba hållbart i hela kedjan. Vi använder oss av KRAV-märkta bär, vilket innebär att de som plockar bären har garantilön, betalar inkomstskatt i Sverige och har drägliga arbetsförhållanden. Vi har också valt en lättviktsflaska som ger lägre miljöpåverkan. Hållbarhet är den röda tråden i vår verksamhet, förklarar Li Holmberg.

2024 var det dags för nästa uppskalning. Tillsammans med den prisbelönta bartendern Emil Åreng lanserade New Nordic Beverage de första svenska bärlikörerna på marknaden, Episk blåbärslikör och Episk hallonlikör. Tidigt under året startade de även en investeringsrunda och sökte i samband med det till tv-programmet Draknästet där entreprenörer presenterar sin affärsidé och söker investering inför en grupp riskkapitalister.

- Vi kom med direkt eftersom de tyckte att vår affärsmodell var en sådan unik affärsidé. Det gav en enormt positiv respons från hela landet. Direkt efter att avsnittet hade sänts ökade vår försäljning rejält och flera intresserade investerare hörde av sig, berättar Li Holmberg.

New Nordic Beverage fick även erbjudande av investerarna i programmet men valde att tacka nej då man vill ha norrländska investerare. De nya delägarna av bolaget är Sparbanksstiftelsen Norrlands Riskkapitalstiftelse, Partnerinvest Norr, Kjell Jonsson (tidigare vd för Polarbröd) och en investerare från Piteå med erfarenheter från vin- och restaurangbranschen. Kapitalrundan och de nya delägarna möjliggör för New Nordic Beverage att ta nästa steg i expansionen, som även blir ett steg närmare världen.

- Det blir en expansion i två steg. Inom de närmaste åren ska vi etablera ett nytt och unikt barkoncept i Stockholm, Bar Nordic, som ska fungera som marknadsfönster och exportplattform för att vi i nästa steg ska skala upp produktionen rejält och börja exportera våra produkter, förklarar Li Holmberg och fortsätter.

- Vi hoppas och tror att Sverige har potential att bli den nya vin- och matregionen så som Italien och Frankrike har varit i många år. Vi har så fantastiska råvaror här uppe och vi välkomnar gärna fler branschkollegor som vill göra drycker av våra svenska bär.



”

Norrlandsfonden har hela tiden visat engagemang, lyssnat på kunder och sett potentialen för tillväxten av bolaget.



Lars Normark och Li Holmberg, grundare.

Per Nilsson, Norrlandsfonden

Bolaget har haft en fantastisk resa hittills och planerna är expansion. Till sin hjälp har de sju miljoner hektar bärskog i Sverige, lika mycket som den totala ytan världen över för odling av druvor. Men det unika är inte enbart expansionstakten, utan också hela filosofin kring råvarorna och företagets hållbarhetstänk.

Från personlig upplevelse till innovativ lösning

Bryr är en app som ska underlätta livet för anhöriga till personer som drabbats av exempelvis Alzheimers eller andra former av kognitiv svikt. Tjänsten lanseras under hösten 2024.

Sveriges befolkning blir allt äldre och idag har 8 % av alla som är över 65 år någon form av kognitiv svikt. Det finns också 1,3 miljoner anhöriga som i olika utsträckning tar hand om äldre släktingar. Bryr fungerar som en plattform för att dela information och koordinera uppgifter så att alla involverade i den anhöriges omsorg kan vara delaktiga och hålla sig uppdaterade.

”

Med Bryr vill vi skapa förutsättningar så att man både ska kunna sköta sitt jobb och vara anhörig, någonting som idag är i princip omöjligt.

– Att vara anhörigvårdare kan vara otroligt påfrestande och det finns så otroligt många som är i samma situation. Många sjukskriver sig eller går ner i arbetstid för att klara av det. Med Bryr vill vi skapa förutsättningar så att man både ska kunna sköta sitt jobb och vara anhörig, någonting som idag är i princip omöjligt, säger Linda Daniloff, vd och grundare på Bryr.

Per-Erik Persson, Norrlandsfonden

Lösningen där vi i riktigt tidigt skede har möjlighet att finansiera inkubatorsbolag i samverkan med affärsängelfonder likt Region, fyller ett uppenbart behov. Företaget Bryr har inte bara en intressant affärsmodell utan löser även ett angeläget behov hos anhöriga. Linda är en driftig entreprenör och det ska bli spännande att följa företagets tillväxt.

Till vardags arbetar Linda Daniloff som innovationsledare och har tidigare även arbetat inom offentlig sektor. Idén till Bryr fick hon i samband med att hennes egen pappa fick diagnosen Alzheimers.

– När min pappa blev sjuk för fem år sedan så var det en väldigt jobbig situation och jag kände att det var mycket som inte fungerade så bra. Det var både mycket information att ta in och väldigt mycket som skulle planeras inom släkten men det fanns inget bra sätt för att få allt att fungera. Då kände jag att det här måste man kunna göra på ett mycket bättre sätt, förklarar Linda Daniloff.

Appen innehåller bland annat funktioner som kalender, att-göra-lista och anteckningar där det går att lägga till både text och bilder. Det finns även en levnadsberättelse där de anhöriga kan skriva ner det viktigaste som nya personer behöver veta, exempelvis om vården ska skötas av hemtjänst eller äldreboende. I framtiden ser de också på möjligheten att kunna koppla upp appen mot exempelvis spisvakt eller medicinrobot. Sedan 2022 är Bryr med i företagsinkubatorn BizMaker baserad i Sundsvall. Via BizMaker knöts kontakter med Tregion Startup Invest, vilket ledde till ett samarbete med Norrlandsfonden.

– Jag har haft väldigt bra kontakt med Norrlandsfonden och man märker verkligen att de har stor erfarenhet av att arbeta med företag som befinner sig i utvecklingsstadiet. Det känns som att de tror på vår idé och det förtroendet känns fantastiskt, säger Linda Daniloff.

För närvarande har Bryr en betaversion som finns att ladda ner på hemsidan där användarfeedback omvandlas till vidareutveckling av plattformen. Målet är att introducera den första publika versionen av appen under hösten 2024.

– I samband med lanseringen av den nya versionen kommer vi även att påbörja vår marknadsföring. Vi hoppas kunna introducera en betalningsmodell för appen senare under året. På sikt är planen att appen även ska användas av personalen på exempelvis kommunala äldreboenden. Vår vision är att göra det enklare att vara anhörig, säger Linda Daniloff.

”

Jag har haft väldigt bra kontakt med Norrlandsfonden och man märker att de har stor erfarenhet.



Linda Daniloff, vd och grundare.



Partnerinvest Norr – Nu med nya pengar i en tredje fond

Partnerinvest Norr är ett riskkapitalbolag, aktivt i Norr- och Västerbotten, som investerar i bolag med spännande, skalbara affärsmodeller och drivna entreprenörsteam. Verksamheten startade 2010 på initiativ av Norrlandsfonden och Almi Invest. Partnerinvest Norr finansieras av ägarna, Region Norrbotten, Region Västerbotten samt Tillväxtverket. Under 2024 förändras ägandet av Partnerinvest Norr AB till att bli ett helägt dotterbolag till Norrlandsfonden. Vd Ingela Lidström och hennes kollegor söker nu nya spännande företag att investera i.

– Vi lanserar nu den tredje fondgenerationen sedan verksamheten startades. De nya pengarna ska precis som tidigare skapa tillväxt hos våra företag i regionen, säger Ingela Lidström.

Den nya fonden har finansierats av Norrlandsfonden, regionerna (Norrbottnen och Västerbotten) samt Tillväxtverket. I de två tidigare fondgenerationerna har riskkapitalinvesteringar gjorts i närmare 100 unika bolag.

Partnerinvest investerar i bolag i flertalet branscher så länge det är innovativa hållbara bolag med unika affärsidéer (patent alternativt tydligt marknadsförspår) och en skalbar affärsmodell. Flertalet bolag som Partnerinvest investerar i har en affär som kan växa internationellt. En investering sker alltid tillsammans med privata investerare och alltid på lika villkor.



Vi söker hela tiden efter fler investerare att göra spännande affärer tillsammans med.

– Vi är så klart intresserad av ny teknik och hoppas se fler bolag inom exempelvis cleantech och industri. Vi ser gärna att bolaget drivs av ett starkt team då vi ser att det ofta lyckas bättre än enskilda entreprenörer, säger Ingela Lidström.

En investeringsprocess tar två-sex månader innan aktieägaravtal och allt annat är på plats. Under processen analyseras exempelvis det unika i tjänst/produkt, marknadspotential, värdering kontra exitmöjlighet. Detta arbete sker ofta i nära samarbete med övriga investerare. Med tanke på att bolaget och Partnerinvest ska "leva tillsammans" i tre-sju år är processen relativt kort.

– Eftersom ett branschkunigt och drivet team är viktigt för att lyckas så lägger vi tid på att lära känna dem för att förstå deras drivkrafter samt vad som ska uppnås med det kapital som tas in.

Vi vill gärna att bolag tar kontakt med oss så snart man överväger att ta in ägarkapital, då kan vi följa bolagens utvecklingsresa under en tid samtidigt som startsträckan ofta blir kortare när det väl är skarpt läge, säger Ingela Lidström.

Partnerinvest är en aktiv ägare och önskar alltid en styrelseplats för att bidra i strategiska frågor och beslut. Finns inget fungerande styrelsearbete idag så bidrar de gärna med struktur för att komma i gång med det.

– Frågor som vi ofta engagerar oss lite extra kring är kapitalanskaffningsfrågor där vi har stor erfarenhet och ett brett nätverk samt i processer för att rekrytera nyckelpersoner. När det kommer till försäljning av bolag så har vi god erfarenhet av att bistå i att strukturera affärer.

I likhet med tidigare fondgenerationer har den nya fonden ett tydligt hållbarhetsfokus, sett till miljö, sociala och ekonomiska faktorer.

– Vi ser att mixade/diversifierade team presterar bäst och att jämställdhet är viktigt. Ett exempel är att det fortfarande är allt för få kvinnliga entreprenörer som söker riskkapital, säger Ingela Lidström.

Att samverka med andra privata investerare är en del av affärsmodellen. Så här långt har de samverkat med fler än 200 privata investerare, allt från affärsänglar till andra professionella investerare både inom och utanför regionen.

– Vi söker hela tiden efter fler investerare att göra spännande affärer tillsammans med. Tillsammans med det privata kapitalet har Partnerinvest investerat 1,7 miljarder kronor i ägarkapital i portföljbolagen sedan start – samverkan är viktigt, understryker Ingela Lidström.

Den nya investeringsfonden kommer investera i 50-60 innovativa bolag under en period om fem år. Det huvudsakliga målet är att vara med och stötta dessa bolag på deras tillväxtresa. Trots högt risktagande stängdes nyligen den första fonden med en exitmultipel på 1,6 ggr investerat kapital.

– En god avkastning i verksamheten skapar förutsättningar att hela tiden göra nya investeringar och att därmed bygga en verksamhet som kan fortsätta verka långsiktigt i regionen, avslutar Ingela Lidström.

Framgångsexempel

Evosport

Kort efter att det Piteåbaserade innebandyföretaget Evosport startade upp sin verksamhet, med bland annat varumärket Oxdog, investerade Partnerinvest i bolaget tillsammans med en erfaren affärsängel. Bolaget har hela tiden verkat på en internationell marknad och har under åren haft en fin tillväxt. Under 2022 var Partnerinvest med och sålde bolaget och grundarna är fortsatt aktiva i verksamheten.

Proant

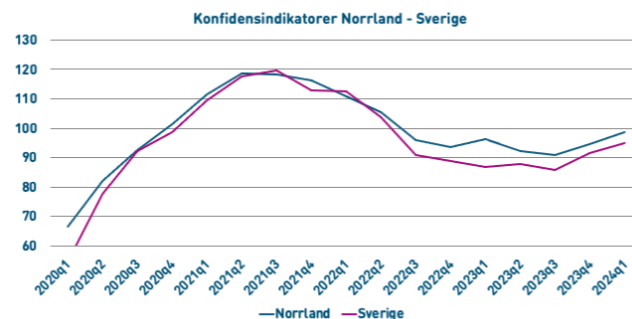
Partnerinvest investerade tillsammans med en branschkunigt medinvestorare i Umeåbaserade Proant som säljer patenterade antenner på en världsmarknad. När bolaget sedan såldes till en branschaktör omsatte verksamheten närmare 70 Mkr med ett starkt resultat. Ett riktigt fint framgångsexempel där ett starkt entreprenörsdriv varit avgörande.

Stämningläget för det norrländska näringslivet väsentligt positivare

Under våren har de norrländska företagen blivit väsentligt positivare om läget. Konfidensindikatorn för det samlade näringslivet visar nu på ett normalläge i Konjunkturinstitutets undersökning som sträcker sig till slutet på april. Trenden där företagen i Norrland är mycket positivare än på riksnivå består också för sjunde kvartalet i rad, vilket är ett mönster som inte går att hitta i någon tidigare tidsperiod.

Företagens positivare syn på läget i Norrland jämfört med i riket kan sannolikt förklaras med de stora gröna investeringar som planeras och genomförs och sannolikt också av att konsumenterna i Norrland är mindre räntekänsliga. Företagen som jobbar direkt mot konsument kan därigenom på marginalen ha drabbats mindre hårt av de tidigare rekordnegativa hushållen än man gjort på riksnivå. Intressant att notera är dock att stämningen bland hushållen nu enligt Konjunkturinstitutet har återhämtat sig kraftigt från de tidigare bottenrekorden men fortfarande består trenden av väsentligt positivare företag i Norrland än i riket.

Nedbrutet på länen signalerar företagen i fyra av fem norrlandslän om ett normalläge medan stämningläget i Gävleborg är negativare till följd av att samtliga delbranscher indikerar om ett svagare läge än normalt och för byggsektorn till och med mycket svagare än normalt.



Ett värde över 100 indikerar starkare läge än normalt. Under 100 svagare än normalt.

Tillverkningsindustrin

För tillverkningsindustrin är läget relativt normalt för tre län medan det är starkare i Jämtland framför allt till följd av att små färdigvarulager och positiva förväntningar på produktionsvolymen framöver. I Gävleborg är stämningen för de tillverkande företagen i stället svagare, framför allt till följd av att företagen uppger att färdigvarulagren är för stora.

Generellt kan sägas att lönsamheten bland industri-företagen i hela Norrland bedöms som svagare än normalt, bristen på arbetskraft finns där men är långt ifrån de extrema nivåer som rådde för cirka tre år sedan och orderstockarna bedöms som svaga. Däremot är industri-företagen positivare i sina förväntningar på hur orderläget och produktionsvolymen kommer att utveckla sig framåt.

Byggindustrin

Inom byggindustrin uppgavs läget vara svagare än normalt i Västerbotten och Västernorrland, medan byggföretagen i Norrbotten och Gävleborg angav att det var mycket svagare än normalt.

Detta framför allt till följd av mycket negativa bedömningar av orderstockarna i de båda länen. I Jämtland var läget i stället något starkare än normalt till följd av att bedömningarna av orderstockarnas storlek kom in väsentligt positivare än det historiska snittet.

Petter Alapää,
Norrlandsfonden

Vidare uppgav byggföretagen i samtliga län att antalet anställda minskat det senaste kvartalet.

Mycket intressant att notera är att byggföretagens bedömningar av utvecklingen byggmarknaden på ett års sikt helt har skiftat. För lite drygt ett år sedan trodde i princip alla företag att marknaden skulle försämrats, nu är i stället en majoritet av byggföretagen inställda på att byggmarknaden kommer att förbättras på ett års sikt. Sannolikt är signalerna om kommande räntesänkningar orsaken till detta.

Handeln

I samtliga län utom Norrbotten signalerade handeln om ett något svagare läge än normalt. I Norrbotten var det något mer optimistiskt via en kombination av något positivare bedömningar av hur försäljningsvolymen utvecklat sig och mer optimistiska bedömningar av hur försäljningsvolymen kommer att utvecklas framåt.

Fortsatt signalerar handlarna om att lagren är för stora och i samtliga län uppgav man också att antalet anställda minskat det senaste kvartalet. Framåt var dock bedömningarna att antalet anställda kommer att vara relativt oförändrat.

I likhet med byggsektorn så har handlarna en märkbart positivare syn på utvecklingen framåt, i detta fall på sex månaders sikt. Från att ha gjort relativt neutrala bedömningar av framtiden för ett år sedan svarar nu en klar majoritet av handlarna i samtliga län att de tror att försäljningssituationen kommer att förbättras om ett halvår.

Privata tjänstenärings

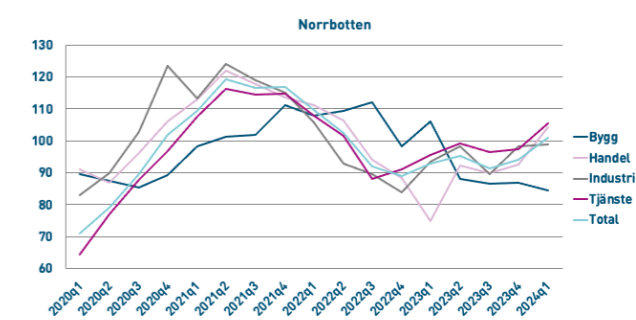
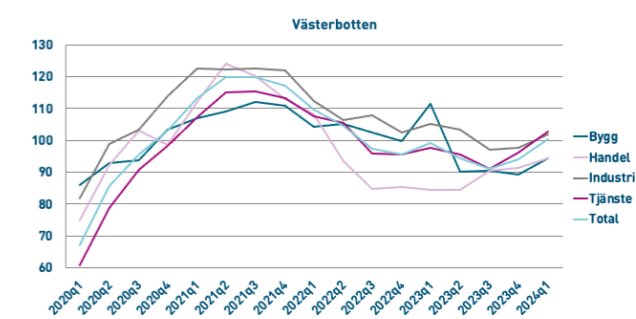
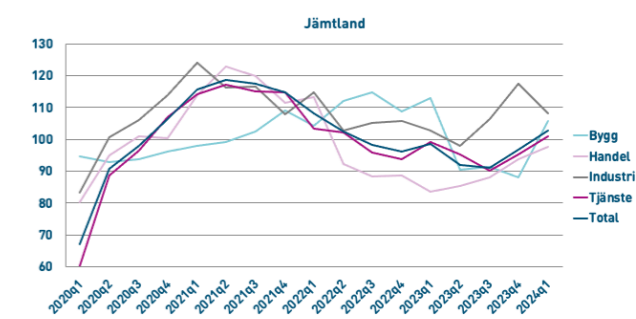
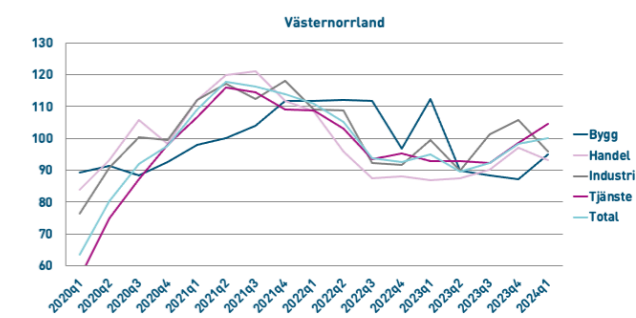
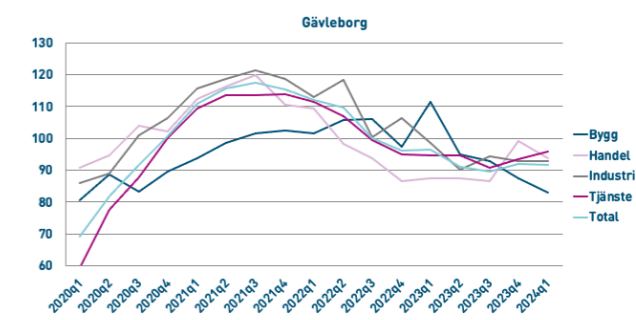
I alla län utom Gävleborg uppgav tjänsteföretagen att läget var något starkare än normalt. I Gävleborg var läget i stället något svagare än normalt framför allt till följd av att efterfrågan under våren varit svag. När det gällde hur utvecklingen för företagen varit generellt gjorde dock tjänsteföretagen i samtliga län relativt svaga bedömningar. Däremot var tjänsteföretagen i samtliga län utom Gävleborg positiva eller till och med mycket positiva i sina bedömningar av hur efterfrågan kommer att utvecklas framåt.

I motsats till övriga branscher uppgav tjänsteföretagen i Norrland snarare att antalet anställda ökat det senaste kvartalet. Däremot gjorde man generellt svaga bedömningar av hur lönsamheten är för närvarande.

Sammanfattningsvis kan konstateras att lägesbedömningarna bland företagen i Norrland fortsätter att stärkas från de mycket svaga nivåer som rådde förra året. Företagen i Norrland fortsätter också att vara väsentligt positivare än på riksnivå som en följd av de stora industrisatsningarna.

Det är dock tydligt att arbetsmarknaden försvagats även i Norrland där en mindre andel av företagen än tidigare uppger att de inte lyckas rekrytera och också en majoritet av företagen anger att antalet anställda minskat. Nulägesbedömningarna avseende exempelvis lönsamhet och efterfrågan är också svaga.

Det som framför allt drar och stämningläget bland företagen är istället mycket positivare förväntningar på utvecklingen framåt än tidigare. Tydligt är att signalerna om kommande räntesänkningar har tagits in av näringslivet.



NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



Norrlandsfonden.se