

04 | BAST SAUNA

Mobila bastutält

BIG AKWA | 08
Fiskodling i symbios med industri

LOGSCOM | 12
Automatiserad virkesmärkning

TOM PALL | 16
Kundnärlighet och hållbarhet driver tillväxten

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND



Järvsö Padel

Från idé till multifunktionell padelarena med miljöfokus

| 10

Vericate

Hållbar kompetenshantering

| 18

Polarfönster

En ny era för Polarfönster

| 20

Innehåll

- 2 Vd-ord
Modet att välja en ny riktning
- 4 Bast Sauna
Mobila bastutält
- 6 Grön omställning
Stegras väg framåt
- 7 Grön omställning
Samverkan för framtiden
- 8 Big Akwa
Fiskodling i symbios med industri
- 10 Järvsö Padel
Från idé till multifunktionell padelarena med miljöfokus
- 12 Logskom
Automatiserad virkesmärkning
- 14 Swedlist
Generationsskifte på listfabriken
- 16 Tom Pall
Kundnärlighet och hållbarhet som driver tillväxt
- 18 Vericate
Hållbar kompetenshantering
- 19 Årets möjliggörare
Norrlandsfonden vinner pris
- 20 Polarfönster
En ny era för Polarfönster
- 22 Konjunkturläget
Företagen i Norrland fortsatt väsentligt positivare än på riksnivå

Modet att välja en ny riktning

“Two roads diverged in a wood, and I took the one less traveled by, and that has made all the difference”. Denna rad avslutar en dikt skriven av Robert Frost. För mig handlar det om att våga välja den väg som inte alla andra har gått, och hur det valet leder till nya erfarenheter och insikter.

Det har varit en händelserik sommar, och den varmaste sommaren någonsin enligt EU:s klimattjänst Copernicus. Det är inga goda nyheter för dem som oroas över klimatförändringarnas effekter. Även på det ekonomiska området har det varit oroligt. Vi står inför recensionsrisker i ekonomin där tillväxten är låg även 2024 efter en negativ tillväxt 2023. Penningpolitiken från Riksbanken och finanspolitiken har goda möjligheter att stimulera tillväxten, så att hushåll och företag vågar konsumera och investera igen. Sverige har en låg och minskande statsskuld medan kommuner och regioner lånar mer. Det finns ett högt utgiftstryck som kommer från den ackumulerade underhållsskulden, behovet av försvarsupprustning, energifrågan och den gröna omställningen. Hur och vem som ska finansiera investeringarna är en stor fråga. Det vi vet är att under de senaste 30 åren har statsskulden minskat medan skulden för kommuner och regioner har ökat. Trots detta så står Sverige starkt i ett internationellt perspektiv. Den totala offentliga skulden är på en hållbar nivå, vilket möjliggör framtida investeringar, och Sverige har en diversifierad och konkurrenskraftig ekonomi.

I Norrland har det varit mörka rubriker kring batteritillverkningen i Skellefteå och dess framtid. Utmaningarna beror dels på lågkonjunkturen och förändrade investerings- och konsumtionsmönster, dels på företagsspecifika problem. Det vi vet är att vi befinner oss i början av de investeringar som krävs för den gröna omställningen, som är central för att nå uppsatta klimatmål. Dessa investeringar kräver långsiktiga och hållbara strategier, och det är inte ovanligt att enskilda uppstartsprojekt, oavsett storlek, stöter på problem. För att omställningen ska kunna genomföras både i Sverige och Europa är samarbete mellan akademi, industri och myndigheter helt avgörande. Vi måste fortsätta investera i olika områden såsom innovation, infrastruktur och ökad energiproduktion.

Framtidstron i Norrland är fortsatt stark, men den senaste tidens utveckling väcker naturligtvis oro. På lång sikt befinner sig Norrland i en spännande, men även utmanade period. Vi har flera riksintressen som skapar konflikter med andra värden, och det är avgörande att vi hanterar dessa på ett rationellt sätt, med respekt och förståelse. Att kunna identifiera och fördela risker på ett rättvist sätt är avgörande för att säkerställa en hållbar samhällsomvandling.

Att stå inför ett vägskäl och våga välja riktning och ta det okända före det kända kan kännas skrämmande. Vi vet dock att fortsätta göra på samma sätt som vi alltid har gjort kommer inte att leda



till de ambitiösa mål vi har satt upp för att säkra framtiden för kommande generationer. Enskilda entreprenörer och politiker visar stort mod i denna omställning. De motgångar vi ser nu kommer med all sannolikhet inte att vara de sista för alla de högriskprojekt som har inletts, men många av dem kommer att lyckas, och nya företag och samarbeten kommer att växa fram. Vi har valt en ny väg mot en mer hållbar framtid, men den vägen är inte rak och fri från hinder.

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

Mobila bastutält

Tre mycket goda vänner från Luleå som älskar att basta – det beskriver grundarna av Bast Sauna som tillverkar mobila bastutält som är enkla att transportera och montera.

”

Norrlandsfondens finansiering har påskyndat allt, kanske tre gånger snabbare än vad vi annars skulle ha kunnat göra.



Bastubadandet var en naturlig del av Josef Segerlund, Viktor Pettersson och Sebastian Sandlunds umgänge under uppväxten i Luleå. Det var när de tre vännerna flyttade till Stockholm, pandemin bröt ut och gymmens bastur stängdes som tanken på bastutält väcktes.

– Vi undersökte olika alternativ och kom fram till att bastutält kombinerade möjligheten att vara ute i naturen och samtidigt basta. Till en början var det enbart för vårt eget behov av att träffas och basta tillsammans, men varje gång vi tog fram bastutältet så stannade väldigt många människor och undrade vad vi höll på med. Vi märkte ganska snabbt att det fanns en affärsidé i det, berättar Josef Segerlund.

De började testa olika bastutält som fanns på marknaden och upptäckte snabbt utvecklingspotential. Bland annat var det viktigt att tältet skulle vara lätt att sätta upp. Bast Saunas tält har en popup-funktion vilket inte kräver några tältpinnar. Det var också viktigt med kvalitet och att tälten ska kunna hålla värmen.

– Vi vill inte skämmas när vi kommer hem till Luleå, säger Viktor Pettersson med ett skratt. Våra tält ska klara av 30 minusgrader utan problem.

Utan någon tidigare erfarenhet av produktutveckling började vännerna en iterativ process för att ta fram det optimala bastutältet. En brytpunkt kom när de inledde ett samarbete med Luleå tekniska universitet. I olika kurser har studenter arbetat med att ta fram förslag på materialval och design.

– Jag skulle säga att produktutvecklingen idag främst sker genom Luleå tekniska universitet och feedback från våra kunder. För universitetet är det viktigt att ha kopplingar till näringslivet och vi har fått väldigt bra resultat så det har varit win-win, menar Josef Segerlund.

Bast Saunas kunder består framför allt av privatpersoner. Från början föreställde de sig att det viktigaste kundsegmentet var friluftsmänniskor men det har visat sig att den typiska kunden bor



Josef Segerlund, Viktor Pettersson och Sebastian Sandlund, grundare.

i hus och av olika anledningar inte kan ha en byggd bastu på tomten. Den främsta säljkanalen är sociala medier där de varvar lifestyle-videor med mer informativa videor om vad ett bastutält är och hur enkelt det är att sätta upp.

– Att få kunden att förstå att tältet kommer upp i rejäl värme trots att det är kallt ute har varit en jätteviktig del av all vår försäljning, så vi har valt ett ganska utbildande sätt att marknadsföra oss på, säger Sebastian Sandlund.

Bast Sauna är fortfarande i ett uppstarts-skede och Josef, Viktor och Sebastian har fortfarande andra jobb utanför bolaget.

– Det är därför vi måste vara väldigt effektiva i det vi gör. Det är ett mantra för oss att tänka ”om vi hade varit tio gånger större, vilka utmaningar hade vi haft då?” och försöka lösa de utmaningarna redan idag, säger Viktor Pettersson.

Den största utmaningen just nu är produktionshastighet och ledtider. För att kunna skala upp verksamheten snabbare har Bast Sauna tagit hjälp av Norrlandsfonden.

– Norrlandsfondens finansiering har påskyndat allt, kanske tre gånger snabbare än vad vi annars skulle ha kunnat göra. Den flexibilitet som Norrlandsfonden har gett oss har varit otroligt viktig i vår bolagsresa, menar Josef Segerlund.

En annan tillväxtutmaning är att ta sig in på nya, internationella marknader. Över 50 procent av försäljningen sker redan utanför Sveriges gränser, och nu ligger fokus på att växa i Norge, Tyskland och Storbritannien. I Storbritannien kommer de öppna upp ett lager innan året är slut.

– Att ta Bast Sauna från att vara tre Luleågrabbar som pratar på FaceTime med sina kunder till att bli ett välkänt internationellt varumärke är nästa utmaning. Vårt mål är att vara Europas ledande aktör inom bastutältmarknaden, säger Sebastian Sandlund.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Bast Sauna och dess grundare har utvecklat en innovativ premiumprodukt i en annars traditionell bransch. Bastutälten har fått ett fint mottagande bland kunderna och bolaget har lyckats nå ut på en internationell marknad trots det tidiga skedet. Möjligheterna till fortsatt tillväxt bedöms som goda, det ska bli spännande att följa Bast Sauna på dess fortsatta resa.

Stegras väg framåt

Anne Graf, Head of Regional Affairs på Stegra Boden Operations.

Vad är din roll på Stegra?

Som Head of Regional Affairs på Stegra Boden Operations, så arbetar jag med samhällskontakter som företaget har här i regionen. Rent praktiskt innebär det möten, dialoger och diskussioner med olika samhällsaktörer så som myndigheter, näringsliv, institutioner, föreningar, allmänhet med mera.

Vilka milstolpar har hittills uppnåtts i etableringen av Stegra?

Vi har nått en rad milstolpar i vår etablering i Boden under åren som företaget funnits. Nedan är några axplock:

Milstolpar

- Fullt miljötillstånd på mindre än 18 månader
- Markarbeten på vår byggarbetsplats som ska bli vårt gröna stålverk i Boden inleddes i augusti 2022
- Första grunderna gjöts i september 2023
- Första stålet på byggarbetsplatsen restes i november 2023
- 75 miljarder kronor säkrad i total finansiering, januari 2024
- Avtal med fackförbundet Byggnads om arbetsvillkor, säkerhet och förebyggande av arbetslivskriminalitet i februari 2024
- Avtal om mark, väg- järnväg med Bodens kommun
- Våra första egna tillfälliga entreprenörsbostäder stod klara för inflyttning i juni 2024
- För att inte begränsa vår långsiktiga ambition och för att framtidssäkra vårt varumärke på viktiga marknader så bytte H2 Green Steel namn till Stegra i september 2024

Vad är nästa viktiga steg?

I ett sådant här omfattande projekt står vi inför viktiga steg mer eller mindre konstant, varje dag. Det överordnade målet är givetvis att bygga klart våra tre gröna plattformar i Boden; vätgasfabriken, järnsvampsanläggningen och stålverket så att vi kan börja leverera produkter till våra kunder. Parallellt med det arbetar vi bland annat med våra logistikdior och under hösten går vi in i en viktig ny fas där vi accelererar rekryteringen till vårt gröna stålverk.

Om ett par år kommer omkring 1 500 personer att arbeta i våra anläggningar i Boden. Vi vill bygga en diversifierad och jämställd arbetsplats med 50 % kvinnor och 50 % män i olika åldrar med olika bakgrunder, och söker nu bland annat efter tekniker, montörer, mekaniker, elektriker, processoperatörer med mera.

Ser du att det befintliga näringslivet i regionen mobiliserar för att möta era behov som förväntat?

Någonstans sitter regionens näringsliv i samma båt. I alla fall vi och andra som på ett eller annat sätt driver omställningen av den utsläppintensiva industrin. Vi sitter med liknande behov och utmaningar som vi behöver hantera och komma förbi och tillsammans kan vi lösa en hel del. Sedan har vi från dag ett sagt att vi som företag hela tiden behöver ställa oss frågan om hur vi gör saker i så högt tempo som möjligt. Men också hur vi kan pröva nya alternativa tillvägagångssätt, ibland tillsammans med andra, för att tillgodose våra behov.

Ser du att samhällsaktörerna, exempelvis kommunen, mobiliserar tillräckligt för att möta era behov som förväntat?

Utan Bodens kommuns engagemang och samarbetsvilja hade vi som företag inte varit där vi är idag. Vi har ett antal arbetsströmmar där vi på veckobasis möts för att kunna diskutera och samverka så effektivt som möjligt. Ett exempel är vårt arbete med att få fram lämpliga områden och tillfälliga bygglov för att bygga våra tillfälliga entreprenörsbostäder, där vår dialog med kommunen varit viktig för oss. Ett annat exempel och en gemensam aktuell utmaning är det tilltagande behovet av permanenta bostäder där vi samverkar med Bodens kommun och andra aktörer för att bostadsbyggandet ska ta fart. Samtidigt finns ett antal andra områden där vi och andra samhällsaktörer behöver samverka ännu mer för att lösa knutar och ta oss förbi hinder när industrin och samhället ställer om.

Samverkan för framtiden

Vilka milstolpar har hittills uppnåtts avseende LKAB:s väg mot den gröna omställningen?



Pia Lindström, hållbarhetsdirektör, LKAB.

Den 9 september 2024 kungjorde Mark och miljödomstolen vår historiska miljötillståndsansökan för befintlig, utökad och förändrad verksamhet i Malmberget, Gällivare. Tillsammans med SSAB och Vattenfall har vi tillverkat världens första järnsvamp producerad med fossilfri vätgas. 5 000 ton fossilfritt stål har levererats till kunder från pilotfasen. Tester med pilotvätgaslagret visar att lagring kan sänka kostnaden för att tillverka vätgas med upp till 40 procent. Vi har blivit största ägare i norska bolaget REEtec, som tagit fram en ny fossilfri teknik för att separera sällsynta jordartsmetaller.

Vad är nästa viktiga steg?

Att starta bygget av demonstrationsanläggningen i Gällivare. Där ska vi skala upp tekniken och testa den industriellt. Vi ska också bygga det första apatitverket i Gällivare, där vi ska starta utvinning av kritiska mineral ur vårt gruvavfall. Samtidigt måste vi tillsammans med myndigheter och andra aktörer hitta vägar framåt vad gäller långsamma tillståndsprocesser, problemen med Malmabanans bristande kapacitet och frågan om fossilfri elproduktion.

Ser du att det befintliga näringslivet i regionen mobiliserar för att möta era behov som förväntat?

Ja, vi känner ett starkt stöd från det lokala och regionala näringslivet. Så klart beror det delvis på att de ser stora möjligheter för sina egna verksamheter att expandera, men det genomsyrar också en framåtanda som hjälpt oss att bli framgångsrika. Våra leverantörer och entreprenörer är starkt bidragande till att våra verksamheter går bra.

Ser du att samhällsaktörerna, exempelvis stat, kommuner och myndigheter, mobiliserar tillräckligt för att möta era behov som förväntat?

Kommunerna i Malmfälten, som både gynnas och påverkas kraftigt av vår verksamhet, kämpar hårt med att hantera både den positiva utvecklingen och avvecklingen av bostadsområden, och alla frågor som hör till. På samma sätt är regionen engagerad i arbetet med att skapa ett nytt sjukhus i Kiruna. På riksplanelen ser vi en växande förståelse och därmed växande engagemang, både för Malmbanans betydelse och för behovet av mer statlig närvaro för att stötta lokalsamhällena.

Fiskodling i symbios med industri ger framtidens mat

De senaste årens globala kriser har satt fart på diskussionen om nationell självförsörjning, särskilt när det kommer till livsmedel. Big Akwas innovativa och hållbara affärsidé, där fisk odlas i symbios med industri, har därför väckt global uppmärksamhet – trots att ingen fysisk anläggning ännu är på plats.

Sverige importerar i dagsläget merparten av den fisk vi konsumerar, vilket gör inhemsk produktion än mer relevant.

– Fisk har en betydligt lägre miljöbelastning jämfört med andra proteinkällor, förklarar Hugo Wikström, grundare och vice vd på Big Akwa. Den har ungefär halva miljöavtrycket mot kyckling, fem gånger lägre än fläsk och upp till tio gånger lägre än nötkött. Det gör fisk till en nyckel i en hållbar omställningen.

– En vanlig fråga är varför man ska odla fisk när man kan fiska från haven. Men för det första är det svårt att fånga givna volymer fisk. Och för att jämföra har en vild lax på tio kilo ätit cirka 120 kilo marina resurser, medan en odlad fisk endast behöver cirka tio kilo marina resurser – om man använder klassiskt foder. Med modernt foder kan den siffran till och med komma ner till noll, förklarar Hugo Wikström.

Big Akwa grundades 2020 av entreprenörerna Hugo Wikström och Elena Petukhovskaya som båda har tidigare erfarenhet av fiskodling, då i symbios med växthus och grönsaksodling. Nu strävar man efter att bygga storskaliga, landbaserade fiskodlingar som inte belastar hav eller vattendrag. Deras odlingar bygger på RAS-teknologi (recirkulerande akvatiska system), där fisk odlas i ett slutet system.

– Vi har full kontroll på vad som kommer in i systemet och kan därmed undvika sjukdomar och antibiotikaanvändning, säger Hugo Wikström.

En viktig aspekt av företagets strategi är att driva verksamheten i symbios med processindustrin. Tanken är att komma åt synergieffekter där industrierna nyttjar varandras spillprodukter. Big Akwas första anläggning planeras till industriparken för grön vätgas som byggs i Alby i Ånge. Fiskodlingen kommer att ha kapacitet att producera 6 000 ton regnbåge årligen, att jämföra med de 9 500 ton matfisk som odlas per år i Sverige idag. Big Akwa har också utvärderat potentialen för att integrera fiskodling med massa- och pappersindustrin.

Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Big Akwa är ett intressant företag i en tidig fas med fokus på att förändra livsmedelsproduktionen av fisk i Sverige på ett nytänkande sätt. Framgång för företagets affärsidé innebär stora hållbarhetsvinster och ökad självförsörjningsgrad för Sverige vilket är viktiga frågor ur Norrlandsfondens perspektiv. Att utvecklingen sker i symbios med vår norrländska industri skapar ytterligare intressanta möjligheter för framtiden.



Elena Petukhovskaya och Hugo Wikström, grundare.

– Jag tror att vårt nästa projekt kommer att vara inom skogsindustrin med pappers- eller massabruk. Vi har fem till sex olika sajter som vi tittar på. Men just nu fokuserar vi på Alby i Ånge, vilket är en suverän plats för oss, både med tanke på kostnadsläge och stödet som Ånge kommun visar, säger Hugo Wikström.

Trots företagets unga ålder har redan potentiella kunder visat stort intresse för att köpa den fisk som kommer att produceras. Big Akwa har dessutom väckt uppmärksamhet på den internationella marknaden.

– Vi har redan märkt av ett intresse från bland annat Sydamerika, Kanada, USA och Mellanöstern, men vi måste börja i Sverige och leverera det vi har lovat, sedan kan vi skala upp, säger Elena Petukhovskaya.

När Elena Petukhovskaya tittar in i framtiden ser hon en enorm potential för företaget.

– Hållbarhet är inte längre en lyx utan ett krav för framtidens matproduktion. Om 20 år kommer inte "smutsiga" produkter att vara tillåtna på hyllorna. Konsumentundersökningar säger att 62 % av konsumenterna är villiga att betala 10 % mer för hållbara val och

90 % av befolkningen säger att de uppmärksammar hur produkten är producerad när de handlar. Det är fantastiska siffror!

Men att bygga en fiskodling i den här storleken är inte utan utmaningar, inte minst när det gäller att navigera genom miljötillstånd och remissprocesser.

– Tillståndsprövningen kan ta tid, och det finns alltid en risk att projekt förhalas. Men hittills har dialogen gått bra och vi hoppas kunna få ett drifttillstånd under 2025, menar Hugo Wikström.

Under våren 2024 avslutade Big Akwa en finansieringsrunda på sex miljoner kronor som kommer stödja förberedelser inför byggfasen samt arbetet med att erhålla drifttillstånd för anläggningen i Ånge. Norrlandsfonden är en av finansierarna tillsammans med Almi och Sparbanksstiftelsen Norrland.

– Att Norrlandsfonden går in och finansierar vår satsning är ett kvalitetsmärke som får spridningseffekt. Det möjliggör mycket annat, så deras stöd har varit enormt viktigt, avslutar Elena Petukhovskaya.

Från idé till multifunktionell padelarena med miljöfokus

I Järvsö har en ny, hållbar arena vuxit fram med ambitionen att erbjuda mer än bara padel.

Järvsö Padel fick sin start för fem år sedan när Edward Cornell var i Stockholm och testade padel för första gången.

- Dagen efter åkte jag tillbaka till Järvsö och berättade för mina vänner att jag provat en ny racketsport som var otroligt kul och att vi borde spela ihop, berättar han. Närmaste anläggning låg i Hudiksvall så vi åkte dit och spelade och i bilen på vägen hem sa vi att det här måste vi ta till Järvsö, berättar Edward Cornell, vd, Järvsö Padel.

Efter att ha granskat över 30 fastigheter för att hitta en lämplig plats, beslutade de sig för att bygga två utomhusbanor på en lokal idrottsplats. Men det dröjde inte länge innan de insåg att det inte skulle räcka. Tillsammans med ytterligare delägare inledde de en satsning med visionen att bygga en arena som var mer än en traditionell padelhall.

- Vi ville inte ens kalla det en padelhall, utan en aktivitetsarena. Idén föddes under pandemin när intresset för padel var som störst, men vi insåg att när folk återvände till sina arbeten skulle banorna stå tomma dagtid. Därför var visionen att skapa en arena där olika evenemang kunde hållas, säger han.

De samarbetade med flera olika strategiska partners, bland annat Norrlandsfonden, för finansiering och rådgivning.

- Vi uppskattar verkligen stödet vi fått, inte bara i form av

finansiering. Det har gjort att vi kunde påbörja bygget relativt snabbt, berättar Edward Cornell.

Resultatet är en modern konstruktion helt i trä där både social och miljömässig hållbarhet genomsyrar varje centimeter. Arenans placering valdes med tanke på tillgänglighet, nära både centrum, förskola, skola och trygghetsboende. Byggnaden är anpassad efter markförhållandena, vilket minskade behovet av extra fyllnadsmaterial med 90%. Miljötekniska lösningar har implementerats, som en grund delvis bestående av återvunnet glas, en stomme tillverkad lokalt och väggar av obehandlad furupanel från närområdet. Dessutom har cellulosaisolering av återvunnet tidningspapper och energisnåla elinstallationer använts.

- Vi är övertygade om att vi har Sveriges mest hållbara padel-, eller aktivitetshall, säger Edward Cornell, och nämner att även inredningen bygger på återbruk.

- Förutom själva padelbanorna är all inredning återanvänd. Vi har köpt möbler och material från Blocket och auktioner för att skapa en unik och hållbar miljö.

Byggnaden inrymmer tre padelbanor, två för dubbelspel och en för singelspel. Med ett växande intresse såg Järvsö Padel snart ett behov av att bredda utbudet. För att utnyttja banorna även dagtid har de introducerat seniorpadel.

- Seniorerna är en av våra största kundgrupper. Vi började med seniorträning en dag i veckan, men intresset växte snabbt, så vi utökade till tre dagar. Dessutom har vi startat en juniorförening, och det är roligt att se hur de olika grupperna lockar nya spelare. Barnen tar med sina föräldrar, och seniorerna kan få med barn och barnbarn, vilket skapar en hållbar tillväxt, säger Edward Cornell.

En del av anläggningen är också avsedd för event och konferenser, och Järvsö Padel erbjuder allt från små workshops till konferenser för upp till 1 000 deltagare. I dagarna arrangerar de även sin första stora konsert med 400 gäster.

- Under lågsäsong, när turismen avtar vill vi bli ett nav för företagseven. Många företag har hållbarhetsmål och i sådana sammanhang är vårt konferenserbjudande starkt.

Vi kan till och med analysera vatten- och elförbrukning per gäst för företag som vill ha detaljerad information, säger Edward Cornell.

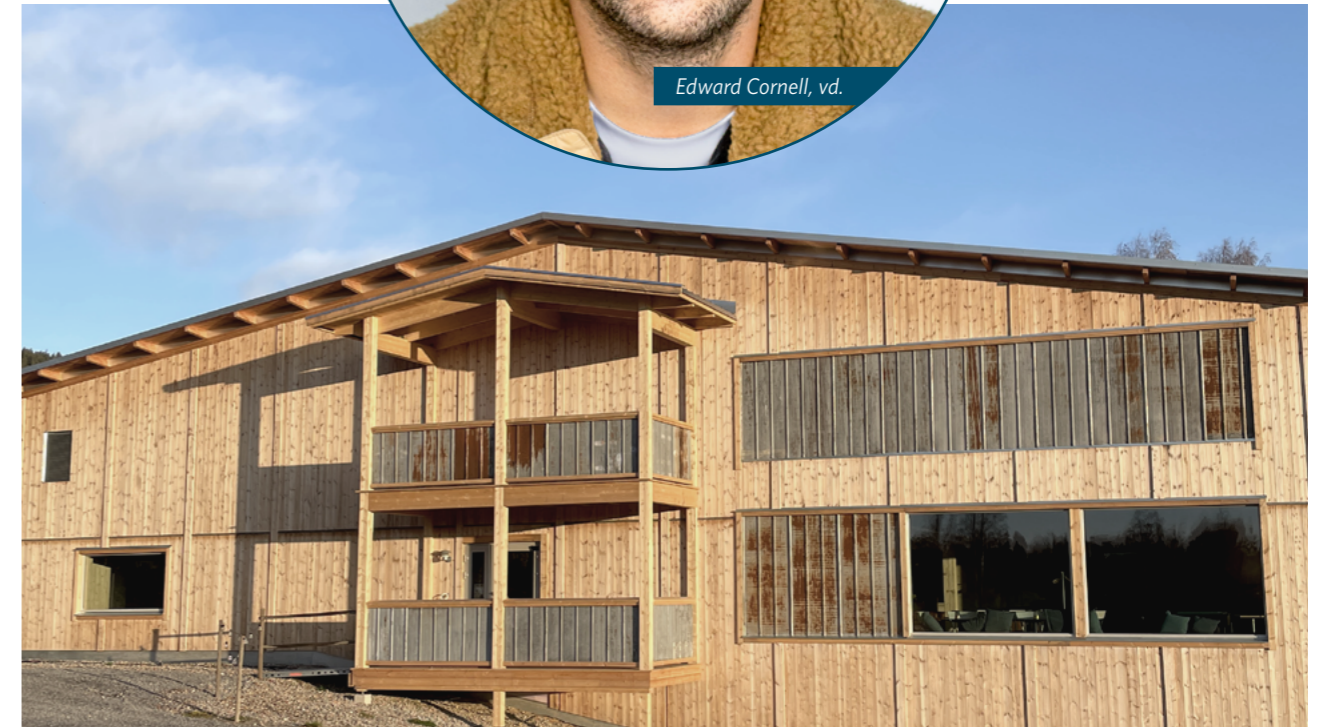
Järvsö är en tacksam ort att driva företag på. Företagandet präglas av samarbete och gemenskap bland lokala aktörer.

- Jag brukar säga att vi har vår egen version av Gnosjöandan här, i form av Järvsöandan. Det är ett helt otroligt öppet klimat där alla hjälper varandra.

När vi skulle bygga hallen var vi aldrig hemliga med våra planer, vi delade med oss och fick hjälp av andra. När vår projektor gick sönder samma dag som vi skulle hålla ett event fick vi låna en från en annan företagare. Det är det som är så roligt med att driva företag här, avslutar Edward Cornell.



Edward Cornell, vd.



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Järvsö Padel har etablerat en unik aktivitetsarena som har många användningsområden och med ett stort hållbarhetsfokus i såväl byggmaterial som placering. Arenan kompletterar också det övriga aktivitetsutbudet i Järvsö på ett mycket bra sätt.

Automatiserad virkesmärkning

Med sin innovativa lösning för automatisk virkesmärkning har Logskom gjort sig ett namn inom skogsindustrin. Uppfinningen minskar både riskerna och tidsåtgången vid avverkning, samtidigt som tekniken inte kräver några större ingrepp i maskinparken.

Grundaren Martin Englund är uppvuxen i en skogsägarfamilj i västerbottens Åsele och har därmed tillbringat mycket tid kring skogsbruk och avverkning. Under sina studier till maskiningenjör valde han att göra ett entreprenöriellt examensarbete vilket blev starten till företaget Logskom. Han hade sedan tidigare identifierat behovet av en effektivare metod för virkesmärkning.

– Jag såg hur mycket tid och arbete som gick åt för att märka virket manuellt. Det är både tidskrävande och riskfyllt när man måste klättra runt på maskiner och virke, säger Martin Englund.

Logscoms lösning automatiserar processen genom att montera en märkningsenhet direkt på skogsmaskinerna. Ursprungligen installerades systemet på skördaren, den maskin som faller träden, men efter feedback från kunder insåg Martin Englund och delägare Christoffer Rönneberg att det var bättre att flytta tekniken till skotaren, maskinen som transporterar virket från avverkningsplatsen till väggkanten. En produktutveckling som möjliggjordes med hjälp av finansiering från bland annat Norrlandsfonden.

– Skotaren visade sig vara en bättre plats för systemet. Den är mer robust och tekniken är lättare att underhålla där. Skotarföraren är dessutom ofta den som ansvarar för märkningen, förklarar Martin Englund.

Anna Asplund, Norrlandsfonden

Bland de roligaste sakerna med mitt jobb är att man ibland får förmånen att tidigt möta ett bolag med en idé som låter genial och sedan följa dem på resan med att nå ut med sin produkt. Logscoms lösning med virkesmärkning och systemet MetricBoost löser problem åt skogsindustrin och ökar säkerheten för de som arbetar i skogen. Jag ser fram emot att fortsätta följa Logskom på deras väg ut i Europa.



Martin Englund, grundare.

En viktig aspekt av tekniken är att den minskar behovet av fysisk arbetsinsats, vilket i sin tur minskar risken för olyckor och skador.

– Att ha en mer hållbar arbetsmiljö var en central tanke från början. Man slipper riskfyllda moment och samtidigt kan vi med vår teknik säkerställa att skogen avverkas mer exakt och hållbart, berättar Martin Englund.

Tekniken gör det även möjligt att spåra var och när enskilda stockar är avverkade vilket optimerar avverkningen. Martin och hans team är även i färd med att lansera ytterligare spårteknologi kopplat till Logscoms system MetricBoost vilket möjliggör att var som helst göra en kontrollmätning av timret.

Logskom har hittills främst haft kunder i norra delarna av Sverige och Norge, där traditionell handstämpling av virket fortfarande är vanligt. Men efter att ha fördubblat omsättningen på bara två år finns stora ambitioner, både när det gäller produktutveckling och när det gäller att etablera sig på nya marknader. Logskom tar nu in ytterligare kapital för att kunna accelerera sin tillväxt i södra Sverige, Finland och andra delar av Europa.

– I framtiden så hoppas vi på att vara ett tillval hos alla maskintillverkare på marknader där vi har etablerat oss, avslutar Martin Englund.



”

Logscoms lösning automatiserar märkningsprocessen genom att montera en märkningsenhet direkt på skogsmaskinerna.

Generationsskifte på listfabriken

Benitha Lindgren, vd.

Swedlist styr in i en ny fas av tillväxt och innovation med Benitha Lindgren vid rodret. Sedan hon tillträdde som vd har företaget fokuserat på att anpassa sig till marknadens förändringar och investera i produktutveckling för att fortsätta vara en konkurrenskraftig aktör inom träindustrin.

Swedlist tillverkar hyvlade trävaror med fokus på lister i sin fabrik i Kvarnåsen, en liten by i Norsjö kommun. Produkterna av norrländsk furu säljs till hustillverkare och genom bygghandel över hela Sverige. I många år drevs företaget av grundaren Patrik Lindgren men 2023 tog hans dotter Benitha Lindgren över titeln som vd. Under hennes ledning satsar Swedlist på att bredda sortimentet och utveckla nya lösningar.

- Det finns en växande efterfrågan på träprodukter, och vi har börjat tillverka ribbväggar för offentliga projekt som sporthallar och kontor. Dessutom har vi introducerat limfogskivor och salningar, berättar Benitha Lindgren.

Sedan Benitha Lindgren tog över har företaget hanterat utmaningar som höga kostnader och en osäker världsekonomi. Omsättningen har sjunkit från 47 till 40 miljoner kronor, och fokus har varit att hålla verksamheten stabil. Nu, när läget har stabiliserats, ser hon en möjlighet att satsa på produktinnovation.

- Vi har ett patent på en produkt som vi arbetat med i flera år och som vi vill lansera på marknaden. Våra anställda har många bra idéer, och mitt mål är att skapa mer utrymme för den sortens innovation, menar hon.

Swedlist har genom åren kunnat dra nytta av flera viktiga partnerskap och Norrlandsfonden har sedan 2013 varit en viktig finansör.

- Norrlandsfonden har möjliggjort de satsningar vi har gjort och har följt oss genom alla förändringar. Att ha dem med oss gör att vi kan utvecklas i en snabbare takt och agera mer proaktivt på marknaden, säger Benitha Lindgren.

2014 flyttade Swedlist hela sin verksamhet till den nuvarande produktionsanläggningen i Kvarnåsen i Norsjö kommun. De nya, större lokalerna har gett företaget möjlighet att växa, både i omsättning och antal anställda, vilket samtidigt ställde krav på att bevara Swedlists familjekultur och värdegrund.

- Vi gjorde ett omfattande värdegrundsarbete och satte upp fyra viktiga ledord: delaktighet och ansvar, utveckling och jämställdhet.

Jämställdhet har genomsyrat allt vi gör, från rekryteringsannonser till hur vi arbetar på plats, berättar Benitha Lindgren.

Företaget har idag nästan jämn könsfördelning, med 47 % kvinnor och 53 % män och arbetet för att främja jämställdhet har blivit en naturlig del av vardagen. Nyligen anställdes en person till produktionen och medarbetarna efterfrågade själva att nyrekryteringen skulle vara en kvinna.

- Vi har kommit långt när våra medarbetare själva hoppas på en jämnare fördelning, menar Benitha Lindgren.

Träindustrin är mansdominerad och Benitha är en av få kvinnor som sitter i en vd-roll inom branschen - något som hon hoppas kan inspirera och locka unga människor, både till träindustrin och till företagande i stort.

- Jag kan tänka mig att det finns unga människor som har en viss rädsla för att tänka större och då skulle jag vilja få fram att allt är möjligt.

Trots att marknaden fortfarande är osäker och många inom träindustrin går och väntar på en vändning, väljer Swedlist att satsa framåt. Benitha Lindgren berättar att företaget nu investerar för att stå starkare när konjunkturen förbättras.

- Det är tufft, men vi tar beslut om investeringar för att vara redo när det vänder. Då kommer vi ha ett försprång gentemot våra konkurrenter, säger hon.

Framåt ser Benitha både möjligheter och utmaningar. Hon betonar vikten av att bygga ett starkt varumärke och fortsätta växa, men erkänner att kompetensförsörjningen är en stor utmaning.

- Att hitta rätt personal, både på kollektiv- och tjänstemannasidan, är något som kommer kräva mycket resurser framöver.

Trots detta är ambitionen tillväxt, om än i en hållbar takt.

- Jag vill att Swedlist ska bli lite större, men utan att tappa den kultur och de värderingar som vi byggt upp. Målet är att skapa ett tryggt och stabilt företag som kan finnas kvar länge, avslutar Benitha.

Nina Hildmaries, Norrlandsfonden

Swedlist är en viktig arbetsgivare på orten vilket gör det extra roligt att se en lyckad generationsväxling. Som ny vd tar Benitha sig an områden, såsom jämställdhet och innovation, centrala för att leda bolaget in i framtiden. Samtidigt är hon en förebild för en mer jämställd ledning av bolag i en traditionellt mansdominerad bransch. Det ska bli spännande att följa bolaget framåt.

Kundnärhet och hållbarhet driver tillväxten hos Tom Pall

Skräddarsydda emballagelösningar, kostnadseffektivitet och goda kundrelationer – så stavas framgång för Timråbolaget Tom Pall som startades av entreprenörsparet Thomas och Ulrika Markström.

Affärsidén bakom Tom Pall är tydlig: att skapa skräddarsydda lastpallar och emballagelösningar som optimerar kundernas frakt och hantering. Ofta innebär det ett tätt samarbete med kunderna.

– Vi är med i allt från hur de tillverkar sina produkter till hur vi kan hjälpa dem att tänka smartare kring sina emballagelösningar. Det är en process som ibland tar en vecka och ibland mycket längre. Jag tror att vi hållit på med ett projekt i fyra år som längst och då provar man lösningen ända ner på golvet, hur de anställda som ska jobba med emballaget vill ha det, förklarar Thomas Markström.

Sedan starten 2013 har strategin varit att låta bolaget växa långsamt med lönsamhet, ofta i takt med kunderna. Och just kundkontakten har varit en viktig del, också för att vinna nya kunder.

– Vi har varit rädda om varje relation och har inte tappat en enda kund sedan vi startade. De relationerna har i sin tur gett ringar på vattnet och nya kunder har ofta blivit tipsade om oss. Det är så vi har vuxit, berättar Thomas Markström och fortsätter förklara att företagets snabba ledtider har imponerat på kunderna.

– Vi hade några som kom hit klockan nio en morgon och undrade om vi gjorde pallar. Klockan elva hade vi vårt första möte, klockan halv två ett andra möte och nästa dag tillverkade vi och levererade 300 pallar. Jag tror det är väldigt få som har så snabba ledtider. Vi har samma filosofi om det är någon kund som gjort ett misstag i beställningen. Vi ställer om och ser till att lösa det så att ingen ska behöva stå still i produktionen, menar Thomas Markström.

Tom Palls kunder kommer i alla storlekar, från en antikhandlare som beställer två pallar åt gången till kunder som Permobil, Sund Birsta och SCA Pellets där en beställning kan ligga på tusentals pallar. För Permobil arbetar man sedan åtta år tillbaka även med återvinning av emballage, Ulrikas idé som visade sig spara många kronor åt rullstolsföretaget.

– Ser vi någonstans där kunderna kan tjäna pengar så uppmärksammar vi det. Så arbetar vi med alla våra kunder. Vi har

inte heller något problem att säga till våra kunder att de inte behöver någon ny emballagelösning. Vi gillar att vara öppna och ärliga, även när det gäller kostnader, för våra kunder förstår ju att vi måste tjäna pengar för att vi ska kunna vara en bra leverantör, menar Ulrika Markström.

Läget i Timrå bjuder på ett gynnsamt företagsklimat, både geografiskt, politiskt och näringslivsmässigt.

– Vi ligger ju strategiskt bra mitt i Sverige och det händer mycket runt Timrå just nu. Dessutom är Timrå en fantastisk kommun att verka i som företagare. Det är alltid raka puckar och otroligt hjälpsamt. Och företagskulturen kännetecknas av en stark samarbetsvilja. Går traktorn sönder, ja då kommer grannen och hjälper till. Och kan man köpa av grannarna så gör man det.

Man försöker ta hand om varandra, menar Ulrika Markström.

Ett annat av Ulrika Markströms initiativ gäller social hållbarhet. Tom Pall har ett samarbete med Arbetsmarknadstorget i Timrå och tar emot långtidssjukskrivna och arbetslösa.

– De får komma och testa och vara här i den mån de klarar av det. Jag brinner mycket för att människor ska få en chans att komma ut i arbetslivet och jag tror att det kan vara bättre att komma till ett mindre ställe som Tom Pall där vi bara är sju anställda i stället för en stor arbetsplats där de kan hamna i kläm, menar hon.

Den första kontakten med

Norrlandsfonden togs 2017 i samband med att Tom Pall byggde sina nya lokaler och sedan dess har de varit en viktig finansieringspartner samt bollplank enligt Thomas Markström.

– Att bygga lokaler eller investera i nya maskiner kostar ju en del och på tio år har man inte hunnit bygga upp så mycket kapital. Då har det fungerat jättebra med Norrlandsfonden och vi har bland annat köpt in nya maskiner så att anställda slipper att stå med en tung spikpistol hela dagarna.

Tom Pall är mån om sin personal och många av de anställda har jobbat länge inom företaget. Ända sedan starten har de haft arbetstidsförkortning på fredagar.

– Det är viktigt att vi ställer upp för dem när de ställer upp för oss så mycket, för utan bra personal så fungerar ingenting, avslutar Thomas Markström.



Thomas och Ulrika Markström, grundare.

”

Vi har varit rädda om varje relation och har inte tappat en enda kund sedan vi startade.

Per-Erik Persson, Norrlandsfonden

Thomas och Ulrika jobbar långsiktigt och seriöst med sina kundrelationer samtidigt med drivet entreprenörskap – en vinnande kombination som vi gillar. Tom Pall är ett bland flera fina industriföretag i Timrå som Norrlandsfonden möjliggjort tillväxt för, bland annat i investeringar i egna fastigheter men även lösningar kring rörelsekapital och ägarskiften.

Hållbar kompetenshantering

I en konkurrensutsatt tid där lönsamhet och resurseffektivitet står i fokus får kompetens en allt viktigare roll. Utbildningsföretaget Vericate vill förändra hur arbetsgivare ser på kompetenshantering – från en reaktiv till en proaktiv och hållbar process. Östersundsbolaget Vericate har jobbat med utbildningar sedan 2005 men det var när digitalisering av utbildningsväsendet tog fart runt 2015 som företaget påbörjade resan till sin nuvarande affärsmodell. Genom att bredda sitt perspektiv gällande kompetensfrågan erbjuder man idag allt från utbildning och verifiering till olika former av konsulttjänster.

– Från början handlade det mycket om deltagaren i utbildningssituationen, det pedagogiska och ”lärandet i rummet” men allt eftersom tiden har gått så har vårt fokus vidgats och nu ser vi på hela processen. Vad är arbetsgivarens behov av kompetensförsörjning, från rekrytering till utveckling? På det sättet kan man säga att Vericate idag inte är ett traditionellt utbildningsföretag utan en hybrid, berättar Gunnar Bergström, vd på Vericate.

Det här perspektivskiftet ledde till att Gunnar och hans kollegor utvecklade en ny tjänst som lanserades 2022. SaaS-lösningen Falagrett hjälper till att synliggöra den kompetens som finns inom ett företag och fungerar både som ett verktyg och ger en djupare kunskap i hur arbetsgivare bör jobba med kompetenshantering.

– Vår erfarenhet säger att arbetsgivare ofta jobbar reaktivt, det vill säga att de inte har en plan för kompetensutveckling. Med en god planering kan man i lugn och ro skapa förutsättningar för både en god utbildning, en bra ekonomi och motivation hos individen. Att jobba långsiktigt är att jobba hållbart, menar Gunnar Bergström.

Just nu ligger fokus på att fortsätta utveckla Falagretts erbjudande, något som gjorts möjligt med hjälp av finansiering från Norrlandsfonden. I september 2024 presenteras en premium-tjänst som synliggör den kompetens som ett företag kommer att behöva i framtiden.

– I och med premiumlanseringen har vi tagit ett ganska stort tekniskt steg. Vi jobbar också med att bygga integrationer så att



Gunnar Bergström, vd.

Falagrett kan prata med andra, exempelvis HR-system. Det handlar om att underlätta och distribuera information på ett snabbt, enkelt och automatiskt sätt, säger Gunnar Bergström.

Anna Bergström, marknadsansvarig på Vericate och Falagrett, menar att eftersom Falagrett i mångt och mycket är en pionjrlösning som introducerar en ny kategori av kompetenshantering, ligger utmaningen i att utbilda potentiella kunder i vinningen av ett digitalt kompetenshanteringssystem.

– Många företag använder Microsoft Excel för att samla uppgifter om anställdas kompetenser och upplever det som ett digitalt arbetssätt. Excel är ju naturligtvis ett hjälpmedel men ofta håller man informationen centralt på en liten HR-avdelning eller liknande. Falagrett förflyttar inte bara informationen till den enskilda medarbetaren utan också ut i hela verksamheten. Den blir aktiv på ett helt annat sätt med en hög responsivitet, säger hon och fortsätter:

– Det märks att vi med både Vericate och Falagrett ligger steget före i våra tankar så det är en väldigt spännande framtid vi går till mötes.

Lena Stuns, Norrlandsfonden

Med sina lösningar skapar Vericate och Falagrett värden för både anställda och arbetsgivare. Digitala verktyg inom kompetenshantering känns helt rätt i tiden, det ska bli väldigt spännande att följa deras fortsatta tillväxtresa.

Norrlandsfonden – årets möjliggörare

Annika Fredriksson, Swedish Lapland Visitors Board.

Kategorier inom Award of Swedish Lapland:

Brobyggare: Byggare av en värdefull och hållbar bro där kulturer, människor och affärer flödar mellan Sveriges arktiska resmål och världen.

Innovation: En innovativ idé som bidrar till besöksnäringens utveckling, har nått kommersiellt genomslag och sätter Swedish Lapland på den internationella kartan.

Möjliggörare: Modigt och ihärdigt initiativ som bakom kulisserna skapat möjligheter att genomföra arrangemang, utveckla eller etablera nya anläggningar eller upplevelser som får resmålsvarumärket Swedish Lapland att färdas ut i världen.

Spirit of Swedish Lapland: Inspiratör eller initiativ som genom sitt genuina värde skapar lyfter resmålet Swedish Lapland och gör så att besökaren känner sig hemma i vår arktiska vardag.

Hur gick era tankar när ni utsåg Norrlandsfonden till årets möjliggörare?

Nomineringen sker i ett öppet förfarande där det står besöksnäringen och dess omgivande ekosystem av främjaraktörer och möjliggörare fritt att nominera en aktör tillsammans med utförlig motivering. Swedish Lapland Visitors Boards styrelse tar del av alla nomineringar och utser sedan genom diskussioner den slutgiltiga vinnaren i samtliga fyra kategorier. Syftet med priset är att synliggöra och premiera insatser som inspirerar och levererar i strävan att stärka vårt resmåls attraktivitet och konkurrenskraft.

Vilka utmaningar och möjligheter står besöksnäringen i regionen inför?

Utvecklingspotentialen är mycket stor och drivs av den internationella resemarknadens ökade efterfrågan på vårt arktiska resmåls unika kultur och natur i kombination med vår innovativa besöksnäring, vars utbud av upplevelser och service gör att antalet gästnätter varje år växer. Vi har stora utmaningar med vår bristfälliga reseinfrastruktur. Omoderna nattåg som av många olika anledningar inte går och anländer enligt plan och få internationella direktflyg gör att vi hamnar efter exempelvis grannregionerna i Nordnorge och finska Lapland vad gäller möjligheten till att förverkliga potentialen. Brist på arbetskraft är en annan sektor där vi i vissa delar av länet ser hur industrin i allt snabbare takt rekryterar kompetenser från servicesektorn.

Vad prioriterar Swedish Lapland Visitors Board närmaste året?

Vi arbetar brett med hela resmålens värdekedja, med konkurrensstärkande insatser riktat mot besöksnäringens företag för

marknadsutveckling och stärkt digital affärsförmåga, attraherar potentiella besökare genom kommunikationsinsatser i digitala kanaler dygnet alla timmar och årets alla dagar samt involverar och engagerar andra främjare och samhällsaktörer som utifrån sin verksamhet kan bidra till att stärka förutsättningarna för vår besöksnäring att utvecklas. Under de kommande åren har vi även ett särskilt fokus på att utveckla kulturturismen.

Vad kan Norrlandsfonden göra för att hjälpa branschen till fortsatt utveckling?

Mycket görs redan idag, men det är ett ständigt pågående arbete i att öka kunskapen i besöksnäringen om de olika lånemöjligheterna som finns för att förverkliga sina utvecklingsplaner i en snabbare takt än vad som är möjligt genom egenfinansiering. Det går säkert att ytterligare stärka samverkan med oss och andra främjare för att bidra till att tänkta investeringar kommer på plats ute i kommunerna istället för att landa i en byrålåda.

En ny era för Polarfönster

Polarfönster i norrbottniska Korpilombolo har en anrik historia. I mer än 80 år har man tillverkat högkvalitativa fönster för det nordiska klimatet. Med nya majoritetsägare har företaget ett förnyat fokus på hållbarhet och satsar på att bli en ledande aktör på marknaden.

Polarfönster grundades 1939 och har i över 80 år tillverkat fönster av högsta kvalitet, byggda med gedigen konstruktion av norrbottnisk furu. Fabriken har sedan starten varit belägen i Korpilombolo, Pajala kommun, och varit en viktig arbetsgivare som har utvecklat skickliga och erfarna fönstermakare.

I januari 2024 gick Polarfönsters ägarkoncern i konkurs vilket tvingade fönstertillverkaren att göra detsamma. De tidigare minoritetsägarna, som arbetade i företaget, såg en möjlighet att rädda verksamheten. Med finansiering från bland annat Norrlandsfonden förvärvade de konkursboet och tog över som majoritetsägare.

– Tack vare det rådande konjunkurläget kunde vi köpa bolaget till ett relativt förmånligt pris och därmed göra de nödvändiga investeringarna för att utveckla Polarfönster framåt. Vår styrka ligger i att vi majoritetsägare själva arbetar i fabriken, vilket ger oss snabbare beslutsvägar och möjlighet att investera långsiktigt. Vi är bekanta med både hot och möjligheter och bygger för framtiden med rätt produkter och maskiner för att skapa en hållbar verksamhet, säger vd Jonas Rahkola.

Att Jonas Rahkola och de andra ägarna Jim Snellman och Alexander Snellman skulle försöka köpa företaget var aldrig en fråga. De insåg att om någon annan hade tagit över, så kunde det ha fått allvarliga konsekvenser för verksamheten.

– Vi kände ett stort ansvar för bygden. Samtidigt gjorde vi det inte som en social insats – vårt beslut bygger på affärsmässiga grunder berättar Jonas Rahkola.

Att Polarfönster har räddats och kan fortsätta sin verksamhet i Korpilombolo, med en befolkning på cirka 500 personer, är en stor lättnad för både ägare, anställda och ortsbefolkningen.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Polarfönster har en lång historik där man tillverkat högkvalitativa fönster av norrländskt kärnvirke i över 80 år. Genom förvärvet har de nya ägarna skapat förutsättningar att föra de gamla hantverkstraditionerna vidare. Återuppstarten av fabriken och den fortsatta fönsterproduktionen i Korpilombolo säkerställer även att viktiga arbetstillfällen blir kvar på orten, vilket är glädjande.

Företaget har länge varit en viktig arbetsgivare på orten, och genom övertagandet har många värdefulla arbetstillfällen kunnat bevaras.

– Korpilomboloborna är väldigt glada över att vi kunde fortsätta, och detsamma gäller våra anställda. Vissa har arbetat här i 30-40 år, och med dem hade ovärderlig hantverkskunskap gått förlorad, säger Jonas Rahkola.

En av de viktiga åtgärderna som Polarfönster har genomfört är att förändra sitt kundfokus. Under många år kom en stor del av företagets omsättning, ungefär 80 %, från Älvsbyhus. När Polarfönster för 3 år sedan tappade Älvsbyhus som kund, insåg Jonas Rahkola och ägargruppen vikten av att bredda kundbasen och bygga upp en ny kundkrets.

– Det blev en tuff omställning, men det har också gett oss möjligheten att hitta nya kunder och stå starkare inför framtiden, berättar Jonas Rahkola.

I maj förvärvade Polarfönster systerbolaget Polardörren och flyttade produktionen, som tidigare låg i Piteå, till Korpilombolo för att dra nytta av synergier som breddat produktutbud, fler säljkanaler och delad administration. Med Polardörrens varumärke som en del av portföljen vill företaget stärka sitt erbjudande inom klimatsmarta dörrar och fönster.

– Vi kommer att ha marknadens mest energieffektiva fönster och ytterdörrar. Våra U-värden är mycket bra och det hjälper våra kunder att uppnå sina energikrav vid byggnationer. Det är självklart att vi, med vår position ovanför Polcirkeln, ska erbjuda de mest energieffektiva produkterna på marknaden, menar Jonas Rahkola.

Strategin framåt för Polarfönster och Polardörren går ut på att utnyttja varumärkenas starka position och göra de investeringar som krävs för att växa.

– Polarfönster och Polardörren är välkända varumärken runt om i Sverige men det har inte satsats tillräckligt för att vi ska kunna ta nästa steg och bli en stor aktör, både i Sverige och kanske även utomlands. Nu siktar vi på att bli en större, snabbfotad och flexibel aktör som kan erbjuda skraddarsydda lösningar där kunderna har större valmöjligheter än hos de stora jättarna, säger Jonas Rahkola.

”

Vi kommer att ha marknadens mest energieffektiva fönster och ytterdörrar.



Jonas Rahkola, vd.

Företagen i Norrland fortsatt väsentligt positivare än på riksnivå

Stämningläget bland de norrländska företagen är relativt oförändrat jämfört med föregående mätning och på en nivå strax under det historiska snittet. Trenden med ett väsentligt bättre läge i Norrland jämfört med i riket består och är nu två år lång.

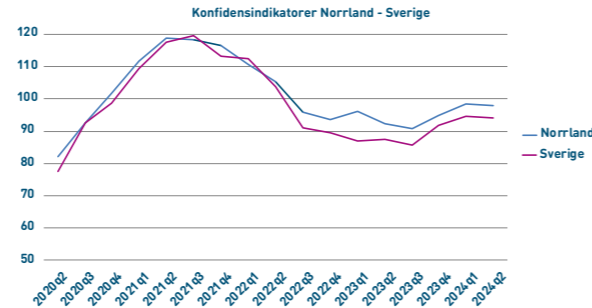
Nedbrutet på länen signalerar företagen i fyra av fem norrlandslän om ett läge strax under eller över ett normalläge medan stämningläget i Gävleborg fortsatt är svagare än normalt.

Tillverkningsindustrin

Generellt rapporterades om ett svagt orderläge, för stora färdigvarulager i de flesta län men också generellt en positiv tro på hur produktionsvolymen kommer att utveckla sig.

Kapacitetsutnyttjandet uppvisade små förändringar, fortfarande var det högst i Norrbotten med 89 % och lägst i Västerbotten med 76 % medan övriga län låg på 82-85 %.

Bristen på arbetskraft är fortfarande relativt stor i fyra av fem län där mellan fyra till sju av tio företag signalerar att de inte lyckas rekrytera. Bättre balans råder i Gävleborg där 15 % av företagen anger brist på arbetskraft.



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

Lönsamhetsbedömningarna är neutrala till svaga generellt. Detta mönster är oförändrat sedan ett år och ett stort skifte jämfört med för två år sedan då företagen var väsentligt positivare och generellt uppgav att lönsamheten var god.

Byggindustrin

Byggföretagen i Norrland rapporterar om ett svagt orderläge även om det på marginalen stärkts något sedan förra mätningen. Man har också en negativ syn på hur antalet anställda kommer att utvecklas under hösten och dessa bedömningar försvagades dessutom jämfört med förra mätningen.

Länsvis rapporterade byggföretagen i alla län utom Jämtland om ett läge kring svagt eller mycket svagt läge. I Jämtland var läget starkare än normalt till följd av positiva bedömningar av orderstockens storlek.

Positivt är i alla fall att en stor majoritet av byggföretagen tror på en förbättrad byggkonjunktur på ett års sikt. Detta i skarp kontrast till hösten 2022 då i princip alla byggföretag trodde på en försämring. Byggarna tror alltså med andra ord att byggkonjunkturen bottnat och nu kommer att förbättras.

Petter Alapää,
Norrlandsfonden

Handeln

Företagen inom handeln i Norrland signalerar generellt om en relativt neutral syn på hur efterfrågan varit, något för stora lager och en positiv förväntan på hur efterfrågan kommer att utvecklas framåt.

Handlarna i Gävleborg utmärkte sig positivt genom en kraftigt stärkt syn på hur efterfrågan utvecklat sig, signaler om minskande lager och också kraftigt stärkta förväntningar på efterfrågan framöver.

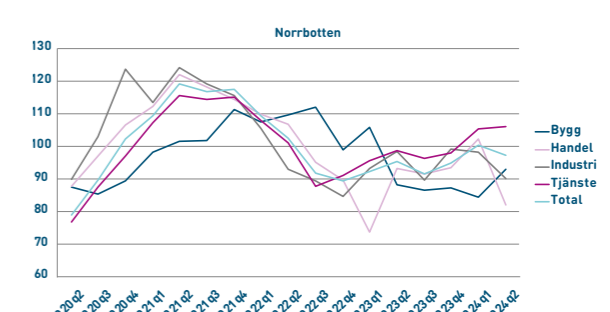
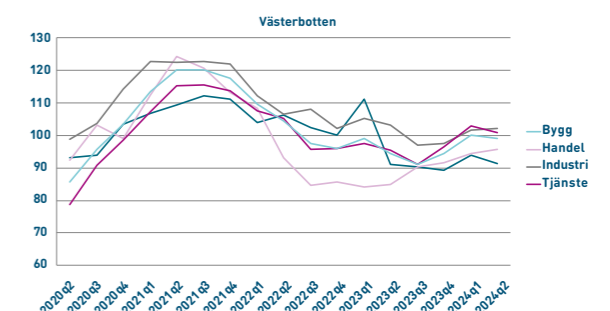
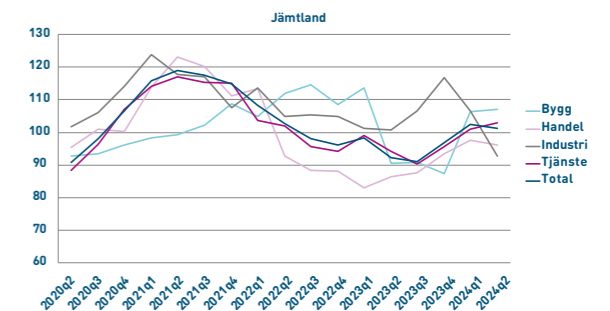
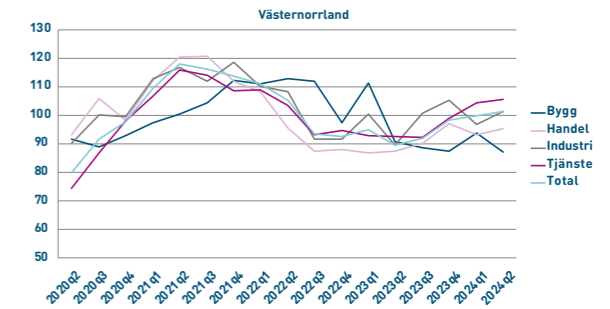
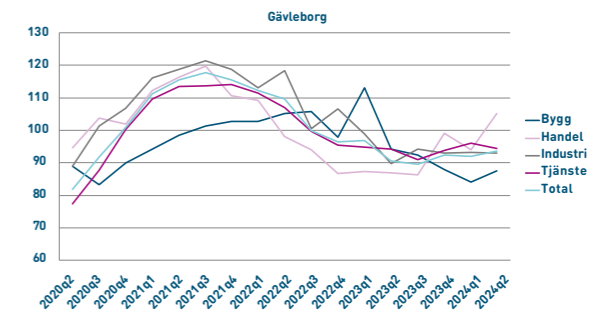
I Norrbotten var handlarna i stället väsentligt negativare än föregående kvartal där man under sommaren signalerade om försvagad efterfrågan, ökande lager och också svagare tro på efterfrågan framöver.

Privata tjänstenärningar

Privata tjänstenärningar i Norrland rapporterar generellt om relativt neutrala netttotal för hur verksamheterna utvecklat sig och hur efterfrågan varit. Mönstret är också att man är väsentligt positivare till vad man tror om utvecklingen framöver än om nuläget. Företagen uppgav redan i förra kvartalet en väsentligt positivare framtidssyn än bedömningarna av nuläget. Dessa förväntningar infriades dock inte under förra kvartalet, men man vidhåller alltså en positiv framtidssyn. I alla län utom Gävleborg signalerade tjänsteföretagen om ett något starkare läge än normalt. Läget i Gävleborg var något negativare än i övriga län till följd av negativare bedömningar av nuläget. Sammanfattningsvis kan konstateras att lägesbedömningarna bland företagen i Norrland på aggregerad nivå ligger kvar på en nivå strax under det historiska snittet och väsentligt positivare än på riksnivå.

Arbetsmarknaden har svalnat märkbart jämfört med för två år sedan men fortfarande råder brist på personal i högre eller mindre grad i alla branscher och län.

Till det positiva är att man i alla branscher har en optimistisk framtidssyn. Den allmänna uppfattningen bland företagen är att nedgången har nått sin botten och läget kommer att stärkas framöver.



NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



norrlandsfonden.se