

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND

Basic Safety

Tar bort trösklarna -
med AI som verktyg

| 04

InTeEx

Tekniknördar från
Sandviken räddar liv

| 16

Hornavan Hotell

Hotell med utsikt
mot världen

| 18



Innehåll

- 2 Vd-ord
Hållbar utveckling genom samverkan
- 4 Basic Safety
Tar bort trösklarna - med AI som verktyg
- 6 Medlefors folkhögskola
Mötesplatsen där människor växer
- 8 Styrelseakademien
Samverkan för framtiden
- 10 Åkersjöns Fjällhotell
Värdskapet i centrum - ny kraft i Åkersjön
- 12 Nordic Robotic Group
Autonoma städrobotar
- 14 FinansInvest
Ett nätverk med kraft att förändra
- 16 InTeEx
Tekniknördar från Sandviken räddar liv
- 18 Hornavan Hotell
Hotell med utsikt mot världen
- 20 Norrlandsfonden
Snabbt, närvarande och långsiktigt -
så stöttar Norrlandsfonden företag
i hela Norrland
- 22 Konjunkturläget
Försvagat stämningsläge
bland norrländska företag

Hållbar utveckling genom samverkan

I det norrländska näringslivet finns en bredd och styrka som ofta imponerar - inte genom stora rubriker, utan genom långsiktigt arbete, innovationsförmåga och en stark känsla för platsens betydelse. I detta nummer av Framgång för Norrland delar vi berättelser från företag och initiativ som på olika sätt bidrar till att stärka den utvecklingen.

Vi möter entreprenörer som tar kliv framåt - inom allt från AI-baserad utbildning och säkerhetsteknik till fjällturism och samhällsnära utbildning. Bakom varje satsning finns människor med idéer, drivkraft och en vilja att skapa något som håller över tid.

Norrlandsfonden strävar efter att vara en långsiktig medspelare. Vår insats bygger på förtroende, närvaro och förståelse för varje företags unika förutsättningar. Genom att erbjuda kompletterande finansiering vill vi bidra till tillväxt, i nära dialog med företagare och samarbetspartners.

Artikeln om Styrelseakademien påminner om hur avgörande kompetenta styrelser är för att bygga hållbara företag. I samma anda verkar FinansInvest - ett nätverk som drivs av PartnerInvest, Norrlandsfonden och Almi Nord - som samlar kvinnor från olika delar av finanssektorn. Tillsammans skapar de ett forum där kunskap delas, relationer byggs och affärer möjliggörs.

Norrlandsfondens ambition är att fortsätta vara en stabil partner till företag i hela Norrland. Vi ser positivt på framtiden - inte för att utmaningarna är få, utan för att kraften att möta dem finns hos så många av de verksamheter vi har förmånen att samverka med.

Ulf Ejelöv
Tf vd Norrlandsfonden



Basic Safety tar bort trösklarna – med AI som verktyg

När brandsäkerhet möter modern teknik uppstår nya möjligheter. Grundat av två erfarna brandmän i Luleå har Basic Safety på kort tid utvecklats till ett företag som kombinerar traditionell kunskap med AI-teknik för att möta dagens krav på effektivitet och tillgänglighet.

Bakom företaget står Johan Grimståhl och Fredric Lundqvist, som tillsammans har över 20 års erfarenhet som brandmän och instruktörer inom räddningstjänsten i Luleå. 2017 grundade de Basic Safety, och idag erbjuder de både traditionella och AI-ledda utbildningar till företag, offentlig sektor och föreningar över hela Sverige.

– Utbildningsbranschen har sett likadan ut väldigt länge. Man samlar folk i en sal och föreläser. Men det passar inte verksamheter i dag, det kräver mycket samordning, tar tid från arbetet och är svårt att få ihop med dagens krav på effektivitet, säger Johan Grimståhl, vd och en av grundarna.

Basic Safetys resa började när isbrytarna i Luleå hamn behövde säkerhetsutbildningar för sina internationella certifikat. Johan och Fredric, då aktiva brandmän i Luleå, tog på sig uppdraget och drev utbildningarna, först via Brandskyddsföreningen i Norrbotten och senare i egen regi. Parallellt började de också ta på sig fler uppdrag inom brandskydd, heta arbeten och första hjälpen. När krav på förarbevis för vattenskotrar infördes var de snabbt med i projektet och utbildade under den intensiva första sommaren.

– Vi satt på vattenskotrar nästan varje dag och utbildade. Det blev en stor puckel men också ett kvitto på att vi kunde växa på egna ben, berättar Johan.

Hösten 2022 tog de steget fullt ut. De begärde tjänstledigt från brandkåren och sa kort därefter upp sig för att satsa helhjärtat på Basic Safety. I samma veva kontaktades de av investmentbolaget Disruptive Ventures.

– De gillade vår grundidé och ville tillsammans med oss utforska hur AI-teknik kan revolutionera den traditionella utbildningsbranschen. Det blev startskottet för vår digitala resa, säger Johan.

Med Basic Safetys plattform får deltagare en föreläsning direkt till dator, surfplatta eller telefon. De klickar på en unik länk, utan lösenord eller nedladdningar, och möts av en virtuell instruktör som både föreläser och svarar på frågor i realtid.

– Vi ville ta bort trösklarna. Dels att behöva ta sig till en fysisk plats, men också den sociala tröskeln att ställa frågor i grupp. Alla vågar inte räcka upp handen i ett rum med 20 personer. Här kan du fråga när som helst och få svar direkt, utan att känna dig obekväm. Det har deltagarna verkligen uppskattat, säger Johan.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Basic Safety är ett spännande entreprenörsdrivet bolag som kombinerar innovativ AI-teknik med samhällsnyttiga utbildningstjänster. Genom den digitala plattformen har bolaget skapat goda förutsättningar för skalbarhet och framtida tillväxt. Det ska bli spännande att följa bolaget på dess fortsatta resa.



En av plattformens styrkor är språkstödet. Föreläsningarna finns på 18 olika språk, och fler tillkommer vid behov.

– Arbetsmarknaden i Sverige har förändrats enormt. Idag kommer människor från hela världen för att arbeta här. Vi ser ett skriande behov av utbildningar som fungerar oavsett språk, säger Johan.

Basic Safety ser inte den AI-ledda utbildningen som en ersättning för praktiska övningar, utan som ett komplement. Med plattformen kan en teoretisk brandutbildning genomföras på 45 minuter i stället för fyra timmar. Möjligheten till praktisk träning, som att använda brandsläckare eller öva hjärt-lungräddning, finns kvar för dem som vill fullfölja hela kedjan.

– Teorin når ut snabbt och brett via vår plattform. Men vi rekommenderar alltid att kombinera med en praktisk del för att få full effekt, säger Johan.

Basic Safety började med grundläggande brandutbildning, den som alla verksamheter enligt lag ska ha. Därefter har de utvecklat mer avancerade nivåer, som utbildningar för brandskyddsansvariga och brandskyddskontrollanter. I april 2025 lanserade de även

repetitionsutbildning i första hjälpen och HLR inom den AI-ledda plattformen.

Idag ägs Basic Safety av tre parter: Johan Grimståhl, Fredric Lundqvist och Disruptive Ventures. Med hjälp av finansiering från Norrlandsfonden har bolaget kunnat expandera och öppna kontor i Stockholm där de anställt ytterligare en medarbetare.

– Finansieringen från Norrlandsfonden gjorde att vi kunde växa snabbare och nå ut bredare, säger Johan.

Basic Safety har sitt säte i Luleå, kontor i Stockholm och i Helsingborg, och instruktörer över hela landet. Målet är att fortsätta växa. På kort sikt vill bolaget dubbla både omsättning och personalstyrka. På längre sikt vill de etablera sig på fler orter och fortsätta utveckla nya utbildningar.

– Alla som varit i branschen vet hur viktigt det är att sprida kunskap på ett smart och tillgängligt sätt. Där ser vi vår styrka, säger Johan Grimståhl.

Det är med den övertygelsen de fortsätter att växa. Från Luleå och ut i landet visar Basic Safety att framtidens utbildningar kan vara både smartare och mer tillgängliga, utan att tumma på kvaliteten.

Medlefors – mötesplatsen där människor växer

I en tid av stora samhällsförändringar står Medlefors folkhögskola stadigt, som en plats där människor möts, utbildas och utvecklas.

Genom att kombinera folkbildning med hotell-, restaurang- och konferensverksamhet har skolan hittat en modell som både bär och berör.

Strax utanför Skellefteå, inramad av grönska och älvslandskap, ligger Medlefors – inte bara en folkhögskola, utan en plats där olika världar möts. Här samsas studiemotiverade deltagare med myndigheter på konferens, studerande ungdomar, hotellgäster, lokala lunchbesökare och människor mitt i en livsförändring.

– Vi pratar gärna om Medlefors, inte enbart Medlefors folkhögskola. Vi är så mycket mer – en plats som är byggd för möten och utveckling, säger Monica Widman Lundmark, rektor och verksamhetschef.

Redan i entrén möts besökaren av reception och lounge – en öppen, välkomnande miljö som sätter tonen för resten av platsen. Här förenas folkbildning med hotell-, konferens- och restaurangverksamhet i en ideell organisation utan vinstintresse. Huvudman är arbetarrörelsen i norra Sverige, vilket präglar såväl verksamhetens värdegrund som dess uppdrag. I centrum står demokrati, jämlikhet och människors rätt till utbildning och utveckling.

– Startskottet gick 1989 och var av nöden tvunget – vi behövde hitta fler intäktsområden. Men vi ville göra det på ett sätt som skapar goda möten, inte gränser. Det är en enorm styrka att vi lyckats bli den här mötesplatsen. Hur många ställen kan skapa

generationsöverskridande möten mellan vuxenstuderande, företag, unga i vägval, hotellgäster och konferensdeltagare? Det är inte vanligt – men det är viktigt.

Restaurangen som är öppen för alla, och hotellet – inrymt i det sjukvårdningshus som kallas Profilen – har rustats upp i etapper. Även konferensverksamheten är välbesökt, särskilt av offentliga aktörer i närområdet. Kombinationen ger ekonomisk stabilitet och ett naturligt nav för förnyelse. Det gör också Medlefors till en aktör som snabbt kan reagera när omvärlden förändras.

Just nu befinner sig Skellefteå mitt i en samhällsomvandling – med stora etableringar, inflyttning och ny arbetskraft. För Medlefors innebär det både ansvar och möjligheter.

– Vi försöker alltid svara på samhällets behov. Vi har till exempel behörighet att bedriva SFI och för en dialog kring hur vi kan bidra i den situation många står i just nu, efter förändringarna inom Northvolt. Det handlar om att se människorna bakom rubrikerna – vad behöver de, och hur kan vi hjälpa till?

Att vara lyhörda för samhällsutvecklingen är inget nytt. Under flyktningvägen 2015 utvecklade skolan insatser i språk och samhällsorientering. När Skellefteå kommun förra året meddelade



Monica Widman Lundmark,
rektor och verksamhetschef

att man inte längre skulle erbjuda gymnasieprogrammet Restaurang och livsmedel, valde Medlefors att snabbt starta en egen utbildning på gymnasienivå för att fylla behovet.

– Vi har en styrka i att kunna agera snabbt. Det ligger i vår struktur och i vår övertygelse om att vi spelar en viktig roll i det svenska skolsystemet.

Medlefors förvaltar stora lokalytor, vilket kräver löpande investeringar. Under de senaste åren har flera större satsningar genomförts – bland annat i restaurangen och hotellets miljöer. I det arbetet har Norrlandsfonden varit en viktig möjliggörare.

– Norrlandsfonden har varit ett värdefullt stöd när vi velat ta steg i utvecklingen. Det kan handla om renoveringar, modernisering eller utrustning som gör att vi håller fortsatt hög kvalitet.

Bakom helheten står ett engagerat team. Medarbetarna är ryggraden i verksamheten – oavsett om det gäller pedagogik, värdskap eller drift.

– Det skulle inte vara möjligt utan våra fantastiska medarbetare. Många har jobbat här länge och ger av sig själva varje dag. Det är de som skapar Medlefors – tillsammans och var och en på sitt sätt. Det är något jag är väldigt stolt över.

Att lämna Medlefors ska vara som att kliva ut från ett rum där man blivit sedd, lyssnad på och välkommen.

– Det vi hoppas att människor tar med sig härifrån är omsorg och värme. Oavsett om du kommer som deltagare, hotellgäst eller samarbetspartner vill vi överträffa dina förväntningar och möta dina behov. Det är det som har präglat våra 75 år – ett gott bemötande, mottagande och värdskap.

Nina Hildmaries, Norrlandsfonden

Medlefors är en viktig mötesplats i Skellefteå som kombinerar det traditionella folkhögskoleuppdraget med ett attraktivt kommersiellt erbjudande. Denna unika mix gör att anläggningen lockar en bred målgrupp. Skolan visar stor förmåga att anpassa sitt utbud i takt med samhällets behov, och jag ser fram emot att följa deras utveckling i dessa föränderliga tider.

Styrelsearbetet kan bli en guldgruva för tillväxt

Att våga ta in externa ledamöter medför att styrelsen kan tillgodogöra sig nya perspektiv, kompetenser och erfarenheter.

På så sätt blir styrelsen en guldgruva för tillväxt, säger Olof Degerfeldt, ordförande Styrelseakademien Norr.



Olof Degerfeldt, ordförande

Hela 626 600 personer är ordinarie styrelseledamöter i aktiva svenska aktiebolag. Det är ett nästan obegripligt högt antal. Till exempel är det nästan 1,6 gånger fler än antalet chefspositioner i Sverige. Ändå har vi alltså inte räknat vare sig bostadsrättsföreningar, idrottsföreningar, kommanditbolag, handelsbolag, enskilda firmor eller ideella organisationer.

Det finns gott om åsikter om styrelsearbete. På Styrelseakademien har vi bestämt oss för att arbeta med insikter. Därför tog vi i början av året fram rapporten Styrelsesverige tillsammans med Retriever, nordisk totalleverantör av bolagsinformation och forskningsföretaget Vensire.

Syftet med rapporten var att granska styrelsens roll som värdeskapande bolagsstyrningsorgan i det svenska näringslivet, men också att skaffa oss en överblick – hur ser det ut i svenska styrelser i dag?

Styrelseakademien har i över 30 år verkat som en ideell och politiskt oberoende kraft för att möjliggöra, stötta och utveckla svenska styrelser och ledamöter. En viktig del av verksamheten är att utbilda kompetenta styrelseledamöter så att de ska kunna bidra till professionella styrelser, innovationskraft och tillväxt i näringslivet.

Vi menar att professionellt styrelsearbete – det vill säga styrelsearbete utfört med rätt kompetens och engagemang – skapar värde för bolagens verksamhet och därmed för ägarna. Vi vet också att synen på styrelsearbete ofta har andra kännetecken än just värdeskapandet. Ofta består svenska styrelser endast av ägarna själva, med familjemedlemmar eller vänner till dessa ledamöter eller suppleanter. Mindre bolag kanske klarar sig med detta, men sådana styrelsesammansättningar kan betyda att bolagen går miste om den erfarenhet och strategiska höjd som en professionell styrelse kan bidra med. Ägarna tappar då i potentiell värdeutveckling på sina aktieinnehav.

Så hur stor skillnad kan en styrelse egentligen göra? Hur ska ägarna gå till väga för att skapa en styrelse som blir en tillgång och positiv kraft, med odelat fokus på bolagets bästa?

Svaret ligger inte sällan i modet att ta in externa ledamöter, det vill säga personer utanför den direkta ägarkretsen. Det medför att styrelsen kan tillgodogöra sig nya perspektiv, kompetenser och erfarenheter som bolaget behöver för att kunna växa. På så sätt blir styrelsen en guldgruva att ösa ur för att skapa tillväxt.

När vi i rapporten tittade på vad som förenar styrelser i små och medelstora bolag (bolag med 10–49 respektive 50–249 anställda) som efter ett antal års törnrosasömn plötsligt börjar

växa kunde vi konstatera att 44 procent av dessa pånyttfödda bolag tagit in externa ledamöter innan tillväxten sköt fart. För motsvarande bolag i de tio största a-regionerna var siffran 46 procent. Det stärker vår tes att ett tillskott av externa styrelseledamöter kan bryta en lång period av stagnation och medverka till att skapa tillväxt.

Data visar också att små och medelstora bolag som befinner sig i konstant tillväxt, där tillväxten pågått i mellan tre och 20 år, har en snabbare omsättning av styrelseledamöter än övriga små och medelstora bolag.

För de små bolagen i konstant tillväxt är den genomsnittliga uppdragslängden för en styrelseledamot 3,4 år att jämföra med 7,2 år för övriga små bolag. Bolagen i konstant tillväxt har också i snitt 4–5 år yngre ledamöter än övriga små och medelstora bolag.

Dessutom är andelen internationella styrelseledamöter (ledamöter utan svenskt personnummer) betydligt större i de konstant växande medelstora bolagen än i övriga medelstora bolag: 9 procent jämfört med 4 procent.

Sammantaget pekar siffrorna på att styrelseledamöterna i små och medelstora bolag i konstant tillväxt byts ut snabbare än genomsnittet för att få in nya kunskaper i bolagets olika tillväxtfaser. Ett sådant förhållningssätt, där styrelsens sammansättning följer bolagets behov, tycks löna sig för ägarna.

Tyvärr är det långt kvar till jämställda styrelser. I rapporten kan man se att i aktiebolag med 10–49 anställda utgörs 80 procent av ledamöterna av män. För bolag med 50–249 anställda är motsvarande siffra 74 procent. I de största bolagen med 250 anställda eller fler är 61 procent av styrelseledamöterna män. Vi kan alltså konstatera att ju större bolag, desto mer jämställda styrelser. Hos Styrelseakademien är 46 procent, det vill säga nästan hälften, av alla utbildningsdeltagare kvinnor. Detta ger en signal om att den manliga dominansen i styrelser kommer att dämpas.

Det är och ska vara ägarna som beslutar hur de vill att bolagens styrelser ska sättas samman och vilka instruktioner de önskar ge dem. Här har också valberedningarna en viktig roll att fylla. Med rapporten Styrelsesverige hoppas vi ha skapat incitament för svenska företagare att vilja professionalisera sina styrelser genom att bemanna dem med rätt mix av kunniga ledamöter utanför ägarkretsen. Med tanke på det stora antalet ledamöter som redan finns i Sverige kan också mycket gott hända om fler av dem inser värdet av att lägga tid, engagemang och förmåga på de uppdrag de redan har.

Värdskapet i centrum – ny kraft i Åkersjön

När det klassiska fjällhotellet i Åkersjön stod tomt efter en konkurs var det många som saknade byns naturliga samlingspunkt. Nu har entreprenören Per-Åke Wahlund tagit över och på kort tid blåst nytt liv i hotellet. Med värdskap, stora investeringar och siktet inställt på året runt-turism växer en ny destination fram i det snösäkra fjällparadiset.

För Per-Åke Wahlund blev Åkersjöns Fjällhotell början på ett nytt kapitel, och en chans att skapa något långsiktigt i en by han en gång lämnat. Åkersjön ligger i Jämtlandsfjällen, drygt tolv mil nordväst om Östersund, och är en plats med kraftfulla vintrar, stillhet och stora möjligheter. Med framtidstro, brett kontaktnät och ett starkt driv har Per-Åke snabbt förvandlat det nedgångna hotellet till en levande mötesplats.

– Min vision är att skapa en av Nordens bästa fjällupplevelser. En året runt-destination där värdskapet står i centrum, säger han.

För 15 år sedan sålde han sin stuga i Åkersjön och lämnade bygden bakom sig. Men när en vän som nyligen köpt stuga i området bjöd in honom på besök, bestämde han sig för att åka upp en helg. Det besöket blev startskottet på något helt nytt. Under helgen träffade han flera ortsbor som saknade fjällhotellet, som länge varit en självklar del av byn.

– Jag mötte människor som var nedstämda över att hotellet stod tomt. Dagen därpå åkte vi ut på skoter i gnistrande vinterkyla, och jag såg hur mycket som faktiskt hänt. Nya områden, tre

husvagnscampingar och 850 fritidshus. Jag kände att det fanns något här. Något att bygga vidare på.

Han köpte hotellet i januari 2024. Sedan dess har verksamheten genomgått en omfattande förändring: en ny pub har byggts, hotellrummen har renoverats, restaurangen har fått nytt liv och skoteruthyrning med guidade turer har dragit igång. I vinter har sex nya Polaris-maskiner varit i ständig rullning, ofta på 3–4 mil långa safariturer genom områdets breda och välpistade skoterleder.

För att skapa bättre förutsättningar för uthyrningsdelen planeras nu ett stort varmgarage som ska fungera som ett nav för all utrustning, service och förvaring av skotrarna. Samtidigt pågår förberedelserna för nästa stora satsning: en spa-anläggning med bastu, bubbelpooler, relaxdel och takterrass. Ett komplement som ska förlänga säsongen och öka attraktionskraften.

– Vi har investerat över sju miljoner hittills. Rivit gamla byggnader, gjort stora markjobb, byggt ut och skapat en miljö där naturens färger, årstiderna och fjället är närvarande i varje hörn.

Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Åkersjöns Fjällhotell har genom stort engagemang och långsiktiga investeringar påbörjat en spännande resa med långtgående visioner. Aktörer som Åkersjöns Fjällhotell är mycket viktiga för både utvecklingen på orten, men också för den norrländska besöksnäringen i stort.



Per-Åke Wahlund, ägare

Vintertid är Åkersjön ett mecka för snöskoteråkare, men platsen lockar också längdskidåkare, slalomåkare och vinterfiskare. Skidspåren prepareras dagligen med start direkt utanför hotellet, och sommartid satsar man på fjällvandring, jakt, fiske och naturupplevelser.

För grupper och företag som söker något annat än storstadens konferenshotell finns också möjligheten att boka delar av anläggningen för möten och event.

– Det här är ett alternativ till de stora aktörerna. När liftkort, boenden och parkeringar blir allt dyrare i de stora anläggningarna, begränsas många människor. Det öppnar stora möjligheter för mindre aktörer som har något annat att erbjuda, som närhet, personligt värdskap och rimliga priser. Vi erbjuder god, vällagad mat, trevligt boende och en atmosfär som folk minns, säger Per-Åke.

Satsningen har fått stort genomslag, inte minst bland återvändande gäster och lokalbefolkningen.

– Responsen har varit fantastisk. Folk kommer fram och tar mig i hand och vill tacka. Det bekräftar att vi är på rätt väg.

Bakom framgången finns ett starkt engagemang och ett nätverk som Per-Åke byggt upp genom åren. Och viktig finansiering, där bland annat Norrlandsfonden varit med och möjliggjort investeringarna.

– Efter att jag förvärvade hotellet har Norrlandsfonden varit med och finansierat de investeringar som gjorts. Det betyder mycket att det finns en part som ser potentialen i det vi gör. Det ger både trygghet och handlingskraft, säger han.

Hotellet har blivit en motor i Åkersjöns fortsatta utveckling, ett nav för besökare, aktiviteter och nya arbetstillfällen.

– För mig handlar det om att leverera en genuin produkt. Då kommer folk, och då blir det ringar på vattnet för hela bygden.

Åkersjön är inte längre en bortglömd plats på kartan – det är ett paradis på väg upp i full fart.

Autonoma städrobotar – framtiden rullar in från Sundsvall



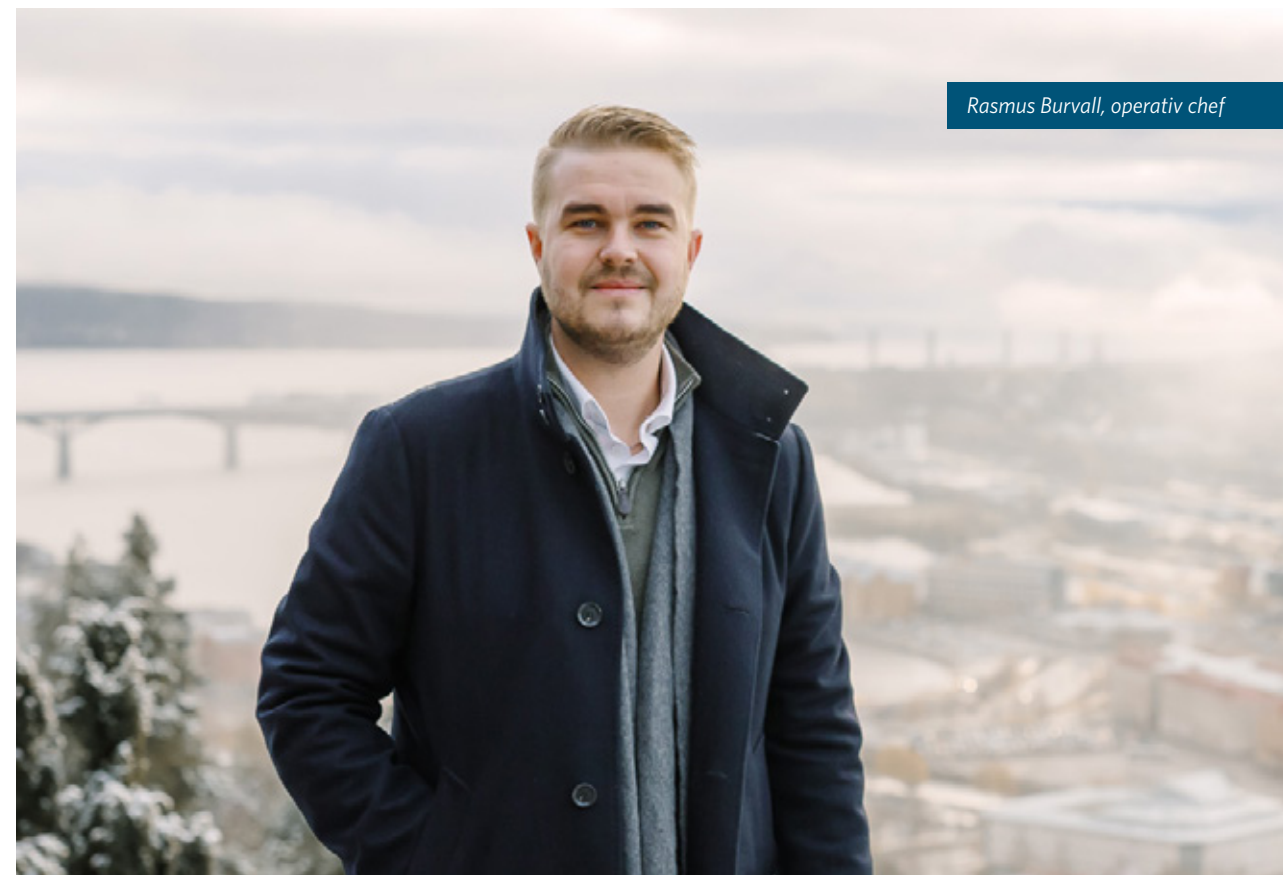
Från ett lager i Sundsvall rullar robotar ut till butiker, lager och industrimiljöer runtom i Norden. Nordic Robotic Group är distributören som vill förändra en traditionell bransch med hjälp av banbrytande teknik och starka partnerskap.

I en bransch som länge dominerats av traditionella städmaskiner och manuellt arbete växer ett tekniksifte fram och i dess framkant finns Nordic Robotic Group. Från huvudkontoret i Sundsvall distribuerar bolaget avancerade städrobotar till återförsäljare över hela den nordiska marknaden.

– Städbranschen har länge varit konservativ, men idag ser vi ett ökat fokus på hållbarhet, arbetsmiljö och effektivitet. Våra lösningar är inte ett hot mot personalen, tvärtom frigör de resurser så att de kan lägga tid och fokus där det verkligen behövs och slippa det allra tyngsta arbetet, säger Rasmus Burvall, operativ chef på Nordic Robotic Group.

Företaget grundades 2024 som ett nytt steg inom en privatägd koncern som i många år arbetat med försäljning, uthyrning och service av städmaskiner. När autonoma lösningar började ta fart, och kontakten med den kinesiska tillverkaren Gausium utvecklades, valde man att starta ett dedikerat bolag för distributionen.

– Den stora frågan vi ställde oss var: Varför ska en människa gå bakom en maskin om den kan köra själv? Det är där framtiden ligger, och det är där vi vill vara med och leda utvecklingen, säger Rasmus.



Rasmus Burvall, operativ chef

Gausium är ett världsledande företag inom autonoma städlösningar och Nordic Robotic Group är importör och distributör av deras sortiment i Sverige, Norge och Finland. Produkterna täcker hela spannet från små robotar som rör sig mellan skrivbord till stora maskiner för industri och logistik. Sortimentet innehåller lösningar som laddar, tömmer och fyller på sig själva utan manuell hantering.

– Vi säljer inte till slutkund, utan distribuerar till partners som är specialiserade inom städ- och servicebranschen. Det är tack vare produktens fantastiska kvalitet och att våra partners är så engagerade och ledande i utvecklingen som vi haft en så stark start. Vi ser en fantastisk tillväxt just nu, både i Sverige och övriga Norden, säger Rasmus Burvall.

Robotlösningarna används redan inom allt från dagligvaruhandel och lagerlogistik till olika industrimiljöer. Populära modeller är bland annat Phantas för mindre ytor, Scrubber 50 för butiksmiljöer och Scrubber 75 för större industriområden. Nordic Robotic Group ser särskilt fram emot den fortsatta lanseringen av Beetle, en helt ny typ av autonom sop- och dammsugarrobot som kombinerar flera funktioner i ett och som redan har väckt stort intresse på marknaden.

Bakom tillväxten ligger både teknisk spets och ett skifte i branschens behov. Städning har hamnat i nytt fokus efter pandemin och samtidigt finns det en ökande brist på personal.

– Tekniken avlastar där det behövs som mest, och bidrar till en mer hållbar arbetsmiljö, säger Rasmus.

Tillväxt kräver dock kapital, och i takt med att försäljningen ökat har bolaget också behövt bygga upp lager för att kunna möta efterfrågan. Här har Norrlandsfonden spelat en avgörande roll.

– Deras stöd har betytt hur mycket som helst. Vi binder stora summor i inköp, med långa leveranstider. Norrlandsfonden kom in med en likviditetslösning som gjort det möjligt att skala upp. Utan deras hjälp hade vi inte kunnat växa i samma takt, säger Rasmus.

Framtiden ser ljus ut för Nordic Robotic Group. Med fler partners och större volymer i Norden blickar bolaget framåt.

– Om fem år hoppas vi ha fortsatt stark tillväxt och ha breddat vår portfölj ytterligare. Vi vill vara en drivande aktör i övergången till automatiserad städning, inte bara i Norden utan på en bredare europeisk marknad.

Per-Erik Persson, Norrlandsfonden

Nordic Robotic Group är ett spännande framtidsbolag med sin bas i Orbotech-koncernen, som under snart 10 år har vuxit och utvecklats med Norrlandsfonden som finansiell partner. Det är ett bra exempel på vår långsiktighet och hur vi stegvis medverkar i olika lösningar som stödjer tillväxten i våra kundföretag. Vi har stort förtroende för både bolagets och koncernens ledning och ser fram emot en intressant utveckling för Nordic Robotic Group.

Ett nätverk med kraft att förändra

FinansInvest är ett nätverk för kvinnor som arbetar med företag i behov av finansiering och kvalificerad rådgivning. Här möts investerare, rådgivare och affärsutvecklare från hela Norrbotten – för att inspireras, samarbeta och växa. Bakom nätverket står Partnerinvest tillsammans med Norrlandsfonden och Almi Nord, och träffarna samlar kvinnor från olika delar av finanssektorn: från bank och revision till kapitalförvaltning och juridik. Tillsammans skapar de ett forum där kunskap delas, relationer byggs – och affärer möjliggörs.

Vad betyder FinansInvest för de kvinnor som deltar – och för organisationerna bakom?
Vi bad några röster ur nätverket att dela sina perspektiv.



Jenny Stadin,
PLACERUM

Vad tog du med dig från den senaste träffen?
Jag inspirerades verkligen av alla olika perspektiv på vad som faktiskt skapar framgångsrika team. Ett citat som fastnade hos mig var från Flasheys vd Ida Rehnström: "Ett framgångsrikt team är ett team som alla vill jobba i, trivs i – och där ingen vill sluta." Så enkelt och så sant.

Vad tycker du gör träffarna meningsfulla för dig personligen?
Det är kombinationen av inspiration, konkreta insikter och det öppna, generösa samtalet. Det finns en genuin vilja att dela erfarenheter och lära av varandra – vilket gör att jag alltid går därifrån med nya tankar, kontakter och energi.

Hur påverkar nätverket ditt arbete?
FinansInvest ger mig nya perspektiv på entreprenörskap, tillväxtresor och kapitalbehov – vilket är direkt relevant i mitt arbete inom försäkrings- och kapitalrådgivning. Jag får en djupare förståelse för företagsledares utmaningar och drivkrafter, vilket gör att jag kan möta dem med större insikt.



Annika Högström,
LÄKARJOURN

Hur ser du på utvecklingen i din bransch just nu – vilka utmaningar eller möjligheter fångar ditt intresse?
Det finns stora utmaningar men efter att ha varit verksam i en bransch under mer än 35 år har jag också upplevt svängningar som alla branscher troligtvis får vara med om. Alla gillar inte förändringar men för egen del tycker jag att det skapar kreativitet.

Vad tycker du gör träffarna meningsfulla för dig personligen?
Det är intressant att träffa deltagare som inte bara kommer från Luleå utan även från andra orter. Sedan har det alltid varit mycket bra programpunkter kring aktuella områden.

Hur påverkar nätverket din professionella utveckling?
Inspiration från andra branscher och nya kontakter ger mig idéer som jag kan ta med mig in i mitt eget arbete.



Malin Ekblom,
INVEST IN NORRBOTTEN

Vad tycker du gör träffarna meningsfulla för dig personligen?
Nätverket och förståelsen för hur andra arbetar samt att lära känna fler små och medelstora företag och förstå deras behov.

Hur ser du på utvecklingen i din bransch just nu – vilka utmaningar eller möjligheter fångar ditt intresse?
Spännande och föränderlig. Utmaningen är att "det går fort nu" samtidigt som det finns utmaningar i all utveckling – som förhoppningsvis kan vändas till nya möjligheter.

Vad tog du med dig från den senaste träffen?
Träffen innehöll intressanta presentationer från företagen. Bra och relevanta frågeställningar lyftes.



Ingela Lidström,
PARTNERINVEST

Hur bidrar FinansInvest till ert arbete?
Bakgrunden till nätverket är att Partnerinvest, som regionalt riskkapitalbolag, såg behovet av att bli bättre på att nätverka i regionen. Genom närmare samverkan kan vi tillsammans bistå växande bolag i frågor som rör finansiering och investeringar på ett bättre sätt.

Vad gör träffarna unika?
Varje träff har en ny partner som står för delar av programmet. Det skapar variation och nya teman. Kombinationen av olika värdskap och olika orter gör att innehållet hela tiden är relevant och brett.

Vad gör att deltagarna kommer tillbaka?
Ett varierande innehåll i träffarna och bra nätverkande.



Annika Holmström,
ALMI

Varför är Almi med?
Det är ett väldigt bra nätverk som funnits sedan 2012 och vi är stolta att få vara med och driva detta med Norrlandsfonden och Partnerinvest. Vi ser att vi tillsammans är möjliggörare för att många företag ska kunna göra sina investeringar och satsningar och få kapital till detta.

Hur bidrar FinansInvest till er verksamhet?
Genom nätverket möter vi potentiella samarbetspartners – som banker, investerare och rådgivare – vilket stärker vår samverkan och gör att vi tillsammans kan möjliggöra fler satsningar i företag. Det är också värdefullt att kunna hänvisa kunder rätt. Affärer görs mellan personer, inte organisationsnummer, och då är det jätteviktigt att ha goda relationer och ett stort relevant nätverk.

Hur skapar ni en miljö där deltagarna verkligen vågar dela erfarenheter?
Vi har en varm och informell stämning på mötena och många återkommande deltagare som lär känna varandra. Det bidrar till en trygg och inspirerande miljö tror jag.



Anna Asplund,
NORRLANDSFONDEN

Varför är Norrlandsfonden med?
Vi vill utöka vår utlåning till företag som ägs eller leds av kvinnor. FinansInvest är ett utmärkt sätt för oss att nå ut till dessa företag.

Hur skapar ni en miljö där deltagarna verkligen vågar dela erfarenheter?
Jag vet inte vad det är vi gör! Jag tror att den goda stämningen och det härliga bemötandet, nätverksdeltagarna emellan, skapar denna trygghet.

Hur bidrar FinansInvest till din organisations arbete?
FinansInvest innebär ett nätverkande som breddar våra kontaktytor mot kvinnor som jobbar mot företag inom exempelvis bank, revision och juridik. Det gör det lättare för alla oss att hitta igen varandra i våra respektive jobb.

FinansInvest med tre ord:

Inspiration, kompetens, systemskap

Omvärldsbevakande, proffsig, kreativt

Seriöst, inlyssnande, framtåsyftande

Lärorikt, inspirerande, stämningshöjande

Gemenskap, affärer, inspiration

Kvalitet, kunskapsdelning, gemenskap

Jenny Stadin

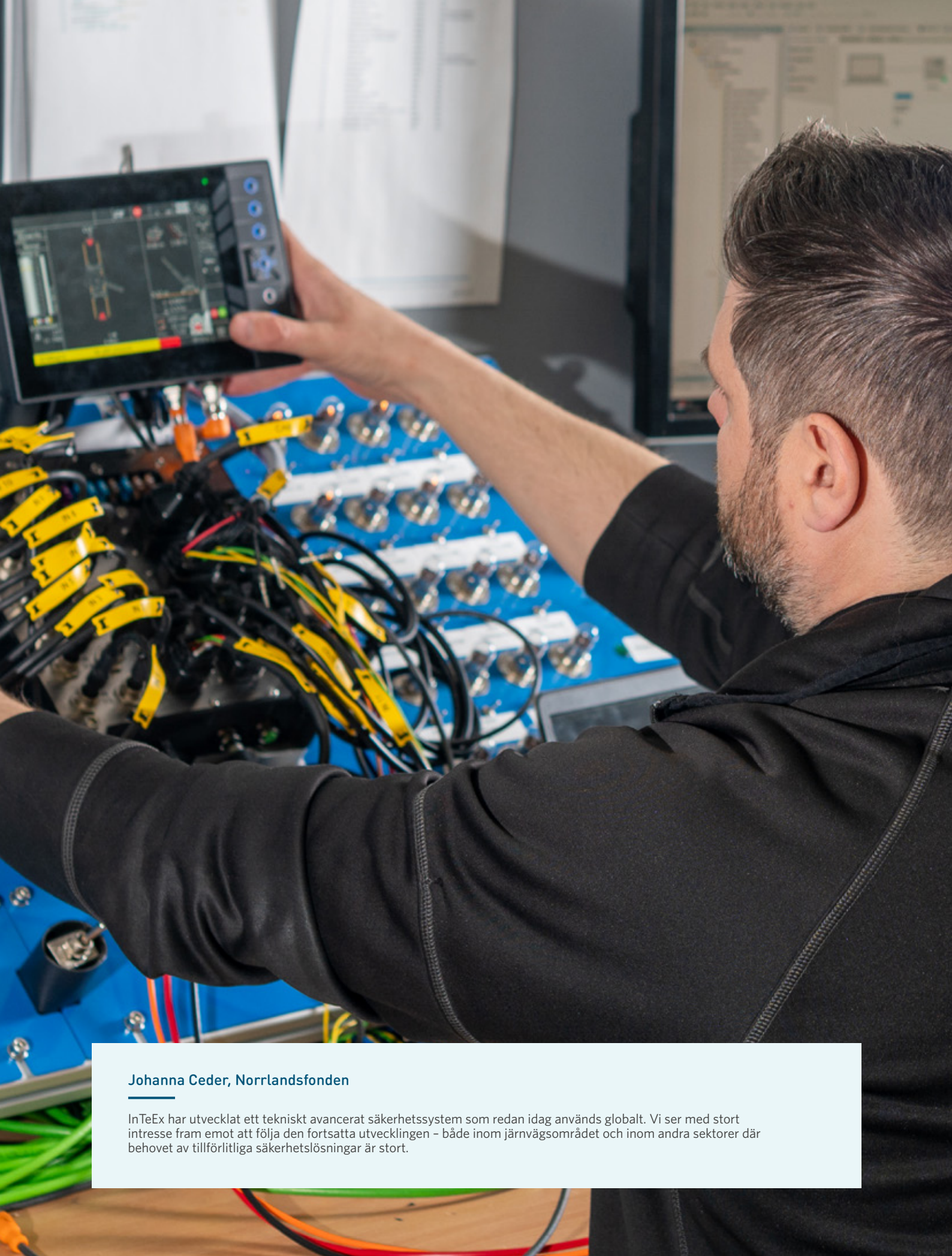
Annika Högström

Malin Ekblom

Ingela Lidström

Annika Holmström

Anna Asplund



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

InTeEx har utvecklat ett tekniskt avancerat säkerhetssystem som redan idag används globalt. Vi ser med stort intresse fram emot att följa den fortsatta utvecklingen – både inom järnvägsområdet och inom andra sektorer där behovet av tillförlitliga säkerhetslösningar är stort.

Tekniknördar från Sandviken räddar liv

Med teknisk spetskompetens och stor passion har InTeEx utvecklat ett säkerhetssystem som minskar olycksrisken för entreprenadmaskiner. Från lilla Sandviken levererar de idag till länder som Storbritannien, Holland och Kanada – framtiden ser ljus ut.

I ett industriområde i Sandviken sitter ett gäng teknikentusiaster som hittat en nisch där de inte bara bidrar till ökad säkerhet, utan också sticker ut i en internationell bransch. InTeEx utvecklar och säljer säkerhetssystem som monteras på entreprenadmaskiner, främst grävmaskiner som körs på eller i närheten av järnväg. Syftet är att förhindra allvarliga olyckor, exempelvis att maskinen slår i kontaktledning, välter eller svänger ut i fel riktning. Systemet hanterar höjd-, sväng- och lastbegränsning.

– Vårt mål är att ligga i framkant. Vi vill inte fastna i ett bekvämt läge, utan hela tiden vidareutveckla tekniken och ligga steget före, säger Daniel Jäderberg, en av fem delägare i företaget.

InTeEx föddes ur systerbolaget Mk3D, som i många år utvecklat specialmaskiner till industrin. Idén till säkerhetssystemet kom från ett kundtips: en ny EU-standard för järnvägsanpassade grävmaskiner var på väg. Det blev startskottet för ett nytt utvecklingsspår.

– Vi sa "hur svårt kan det vara?" Det visade sig vara väldigt svårt. Men i dag har vi betalande kunder i Sverige, Danmark, Norge, Holland, Liechtenstein och Storbritannien. Vi har även ett antal maskiner som exporteras till Australien och Kanada. Det är jag stolt över, säger Daniel.



Daniel Jäderberg, delägare

Sedan 2021 har Storbritannien varit företagets viktigaste tillväxtmarknad. Systemet säljs ofta via installatörer som i sin tur monterar det på slutkundens maskin. Ryktet sprider sig, och bolaget har deltagit i flera branschmässor. Nya marknader, som Holland, visar också tydlig tillväxt.

– Vi har inte världens största säljorganisation, men vi har ett bra rykte och en hög supportnivå. Kunderna är nöjda med både systemen och med oss.

Det har varit vår styrka, säger Daniel.

Vid årsskiftet 2024/2025 blev InTeEx ett fristående bolag, efter att tidigare ha varit helt integrerat i Mk3D. Omstruktureringen möjliggjorde satsningar på tillväxt, och i det skedet kom Norrlandsfonden in i bilden.

– Norrlandsfondens insats betyder väldigt mycket. Vi är ett litet team och har tidigare haft begränsade resurser. Med deras finansiering kunde vi anställa fler och ta nästa steg för att växa upp och nå fler kunder, säger Daniel.

Trots stark position inom järnvägssegmentet är nästa stora mål att växa även utanför spåren. Behoven finns i många civila miljöer, från tunnlar och kraftledningar till vägar och byggarbetsplatser.

– När folk hör InTeEx tänker de järnväg. Men vi ser stor potential även utanför, där höjd- och rörelsebegränsningar kan rädda liv och skydda egendom, säger Daniel.

InTeEx fortsätter att växa, driva teknikutveckling och exportera svenskt kunnande från Sandviken – en liten ort med global räckvidd.

Hotell med utsikt mot världen

När storstadspulsen blev för mycket ville Anders och Kristin Söderberg ta ett sabbatsår i Arjeplog. Det blev början på en resa som så småningom skulle leda till delägarskap i Hornavan Hotell och till ett nytt liv som familjeföretagare vid strandkanten av Sveriges djupaste sjö.

Anna Asplund, Norrlandsfonden

Hornavan Hotell har varit kund hos Norrlandsfonden nästan lika länge som jag har arbetat här. De är ett fint exempel på hur långsiktiga Norrlandsfondens kundrelationer kan vara. Att få följa ett företag från start, genom olika faser, och se det växa och utvecklas är en ynnest. Norrlandsfondens kärnvärden är Långsiktighet, Kompetens och Engagemang. Med Hornavan Hotell har vi verkligen haft möjlighet att visa det.



År 2004 lämnade paret Söderberg Stockholm. Tanken var att varva ner, hyra ut bostaden och tillbringa ett år i Arjeplog där Anders hade rötter och sommarminnen. Men känslan av att höra hemma i Arjeplog växte sig starkare. Familjen trivdes så bra att de flyttade tillbaka till Stockholm först efter två år. Några år senare, på nyårsafton 2008, kom ett oväntat samtal. Ett hotellbygge i Arjeplog behövde nya delägare. – De frågade om vi ville vara med. Vi hade ingen hotellbakgrund. Jag var elektriker och drev en kylfirma i Stockholm, Kristin jobbade inom vården och har senare utbildat sig till kock. Men vi ville byta livsstil och vi tackade ja, säger Anders Söderberg.

I januari 2009 slog Hornavan Hotell upp portarna. Då med 52 rum och fyra delägare. Idag har hotellet 82 rum, två ägare och en verksamhet som blivit en självklar del av både familjen och platsen. – Första åren skötte vi ekonomin från Stockholm, men 2019 tog vi steget, flyttade upp och blev en del av driften. I dag äger vi halva hotellet, säger Anders.

Hotellet ligger ett stenkast från centrum, med vy över Hornavan och fjällen vid horisonten. Bär och uppstoppade djur samsas i korridorerna och på hotellet hittar gästerna så väl spa och restaurang som gym och konferensmöjligheter. Gästerna kommer från hela världen. Under vintern förvandlas nämligen Arjeplog till ett internationellt centrum för biltestindustrin. Här testas bilar, däck och system på frusna sjöar i minus 30. Säsongen är kort men intensiv under januari till mars.

– Biltestindustrin är grunden till allt här. Det var testföretagen som från början efterfrågade ett hotell och deras närvaro bär vår verksamhet än i dag. Under några få veckor är det en enorm omsättning på platsen. För oss handlar det om att leverera logi, mat och bemötande. Då kommer de tillbaka, år efter år.

När pandemin slog till sattes allt på paus. Personal permitterades eller sades upp och kvar stod Anders, Kristin och en receptionist.

Familjen Söderberg, ägare

– Det var slitigt. Vi gjorde allt jobb själva, men det svetsade oss samman. Jag och Kristin har hela tiden jobbat tillsammans och lutat oss mot varandra, säger Anders Söderberg. Det är klart att det har varit tufft många gånger, men samtidigt extremt roligt.

I dag jobbar båda våra söner här. Emil i receptionen och Simon i köket. Det har verkligen blivit ett familjeföretag.

Under högsäsong har hotellet upp till 31 anställda, inklusive säsongsanställda. Målet är att öka andelen årsanställda och hitta nya målgrupper under vår, sommar och höst.

– Vi ser det inte som lågsäsong längre utan som en utvecklings-säsong. Vi har testat vandringspaket, och framåt vill vi satsa mer på bussgrupper och konferenser. Det tar tid men vi växer varje år.

Drömmen är en jämnare beläggning och en verksamhet där säsongerna flyter ihop och fler får upp ögonen för det som finns runt knuten.

– Vi brukar säga att vi aldrig ska tappa gäster, vi ska hitta nya. Det finns så mycket att upptäcka här. Vi ser det, vi som kommer utifrån. Nu vill vi få fler att göra detsamma!

En viktig partner på resan har varit Norrlandsfonden, som var med för första gången redan 2009 vid byggstarten av hotellet, när ingen bankfinansiering ännu fanns på plats och som därefter har finansierat Hornavan Hotell vid ett flertal tillfällen.

– Norrlandsfonden har varit ett stort stöd, särskilt under pandemin. De var de enda som ringde och frågade hur vi hade det och de var snabba med att ge oss amorteringsfrihet så vi skulle klara oss. Norrlandsfonden är engagerade på riktigt och stämmer av hur det går varje år.

Och medan vintertestarna fortsätter att fylla rummen säsong efter säsong, byggs något långsiktigt upp: Ett familjeföretag i rörelse, med blicken fäst vid horisonten och för framtidens gäster.



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Snabbt, närvarande och långsiktigt – så stöttar Norrlandsfonden företag i hela Norrland

Från första samtal till beslut på bara ett par veckor. Med stort engagemang, nära relationer och flexibla lösningar hjälper Norrlandsfonden företag att växa – oavsett bransch eller fas. Nu förstärks närvaron i Gävle, när ett nytt kontor etableras till hösten.

Norrlandsfonden är en stiftelse med ett tydligt uppdrag: att främja utvecklingen av norrländskt näringsliv genom att erbjuda kompletterande finansiering. Varje år lånas cirka 300 miljoner kronor ut till små och medelstora företag i norra Sverige – pengar som gör det möjligt att satsa på nyetablering, utveckling och expansion.

– Vi vänder oss till företag i alla branscher och i alla faser. Det vi gör är att komplettera det kapital som redan finns – vi kliver in på toppen av bankfinansiering och eget kapital med flexibla lån, garantier eller borgensåtaganden. Vi utformar vår insats efter vad företaget faktiskt behöver, oavsett om det handlar om tillväxt, omställning eller nya investeringar, säger Johanna Ceder, företagsanalytiker på Norrlandsfonden i Sundsvall.

Vägen från första kontakt till beslut är ofta kort. Företagen hittar ibland själva till Norrlandsfonden, andra gånger sker kontakten via banker, näringslivskontor eller revisorer. Oavsett vägen in är det personliga mötet centralt, antingen fysiskt eller digitalt, och beslutet kommer snabbt.

– Det går fort hos oss. Generellt har man ett besked inom två veckor, ibland ännu tidigare. Många företag blir positivt överraskade av vår snabbhet, säger Johanna Ceder.

För att kunna göra en kreditbedömning likt bankens behöver företagsanalytikern ta del av affärsplan, årsredovisning, delårsrapporter och framför allt en budget. Johanna betonar dock att företagaren inte är ensam i processen.

– Vi stöttar längs vägen. Även om materialet måste komma från företaget hjälper vi gärna till genom att förklara vad som

behövs, svara på frågor och finnas med hela vägen. Vi är flexibla och engagerade – det märker kunderna.

En viktig del i arbetssättet är att varje företag får en egen kontaktperson, något som skapar både trygghet och kontinuitet. Relationen med kunderna är ofta långsiktig, det handlar inte sällan om flera år av samarbete, med tät kontakt även efter att lånet är beviljat.

– Vi är med hela vägen, från ansökan till slutbetalning. Och vi finns där både när det går bra och när det går mindre bra, säger Johanna.

I augusti öppnar dessutom ett nytt kontor i Gävle – en satsning för att stärka stödet till företag i Gävleborgs län.

– Det känns jätteroligt att få växa. Vi har rekryterat ytterligare en företagsanalytiker och tillsammans kommer vi att täcka in regionen ännu bättre, säger Johanna Ceder.

För företagare som funderar på att söka finansiering har hon ett tydligt råd:

– Hör av dig! Det är helt okej att inte ha allt på plats från början. Vi finns här för att hjälpa till och vi är bara ett samtal bort.

Framöver ser hon flera områden med potential i norra Sverige – bland annat digitalisering, grön omställning och fastighetsutveckling – även om behoven varierar stort mellan regioner. Och trots oroliga tider i omvärlden är hon hoppfull.

– Jag tror vi går en positiv utveckling till mötes. Det finns en stark framtidstro i många delar av Norrland, säger Johanna.

Försvagat stämningsläge bland norrländska företag

Företagen i samtliga norrländska län försvagade totalt sett sina lägesbedömningar i den senaste mätningen. Näringslivet i Norrland befinner sig nu i ett normalläge och på samma nivå som i riket, från att Norrland tidigare under en längre tidsperiod varit mer positiva än på riksnivå.

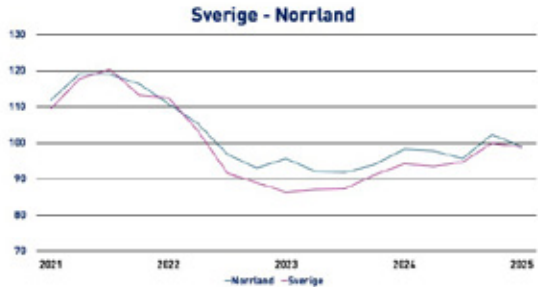
På riksnivå fortsätter hushållen att bli mer negativa och har kraftigt försvagat sina lägesbedömningar sedan slutet på 2024. Detta gäller både bedömningen av hushållens egna ekonomi såväl som hushållens bedömning av utvecklingen för den svenska ekonomin i stort.

Tillverkningsindustrin

Tillverkningsindustrin i de norrländska länen uppvisade generellt ett svagt läge, endast Jämtland uppvisade ett starkare läge än normalt och där blev industriföretagen positivare det senaste kvartalet. För övriga fyra län var bilden relativt enhetlig där man rapporterade om för små orderstockar, för stora lager och svaga bedömningar av förväntad produktionsvolym framöver. I Jämtland var man positivare i svaren på alla dessa frågor.

Kapacitetsutnyttjandet var inte lika enhetligt utan försvagades ett par procent i Gävleborg och Västernorrland medan det stärktes något i de tre nordligaste länen. Kapacitetsutnyttjandet var nu återigen högst i Norrbotten med 89 %, vilket ändå var lägre än snittet under de fem senaste åren.

Industriföretagens bedömningar av lönsamheten var negativ där en majoritet av företagen i samtliga



norrländslän signalerade om svag lönsamhet. I Jämtland och Västernorrland var dock svaren ändå i nivå med det historiska snittet för frågan, eftersom svaren historiskt har varit något åt det negativa hållet. I övriga tre norrländslän var svaren kraftigt negativa och långt svagare än normalnivån för svaren som historiskt varit relativt neutrala.

Den rapporterade arbetskraftsbristen hos industriföretagen har i samtliga norrländslän utom i Gävleborg minskat sedan hösten. Endast i Jämtland signaleras nu om akuta bristtill medan övriga norrländslän utom Norrbotten har bristtill på normala nivåer. I Norrbotten har bristen på arbetskraft kraftigt minskat och man är nu det län som har det lägsta bristtalet vilket står i kontrast till att Norrbotten tidigare generellt haft störst arbetskraftsbrist.

Byggindustrin

I samtliga län signalerar de norrländska byggföretagen om en mer eller mindre kraftig försvagning under våren. Detta efter att läget stärktes ordentligt under slutet av 2024. På riksnivå uppvisas inte samma trend utan där har stämningsläget fortsatt att förbättras något.

Tappet för byggsektorn förklaras dels av kraftigt försvagade bedömningar av orderstockarnas storlek.

Petter Alapää,
Norrlandsfonden

Alla län utom Jämtland ligger också nu långt under det historiska snittet i sina bedömningar av orderstockarna. Även kraftigt försvagade förväntningar på hur antalet anställda kommer att utvecklas framöver bidrog till lägesförsämringen. Endast i Gävleborg blev byggföretagen något mindre negativa men även där är förväntningarna svagare än normalt.

Också byggföretagens svar på hur antalet anställda utvecklats sig det senaste kvartalet var kraftigt negativa med en stor majoritet av företagen som svarade att antalet anställda fortsätter att minska.

Handeln

Handeln i Norrland uppvisade totalt sett ett något försvagat läge men ändå starkare än normalt. Trenden var samma på riksnivå. Västerbotten var något svagare med ett sämre läge än normalt.

Generellt gäller att samtliga län signalerade försäljningsvolymerna lika med eller över det normala utom Västerbotten där volymerna var svagare. Jämfört med föregående kvartal rapporterade en större andel av handlarna i samtliga län utom i Norrbotten om att lagren var för stora. I Norrbotten sjönk andelen något vilket bidrog till att höja stämningsläget. Fortfarande bedömdes dock lager-nivåerna vara i nivå med det historiska snittet i samtliga län.

Mycket bidragande till det positiva läget för branschen var positiva förväntningar på försäljningen framåt. I samtliga län utom Västerbotten var andelen företag som tror på en ökande försäljning kommande kvartal över det normala. Lönsamheten för branschen är dock fortsatt mycket svag och en stor majoritet av handlarna ansåg att lönsamheten var dålig det senaste kvartalet.

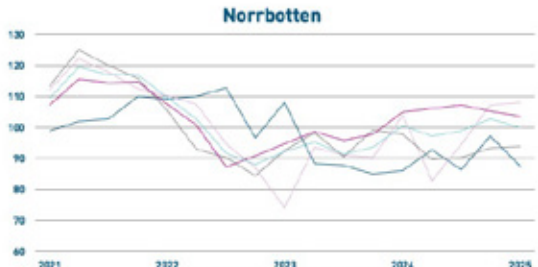
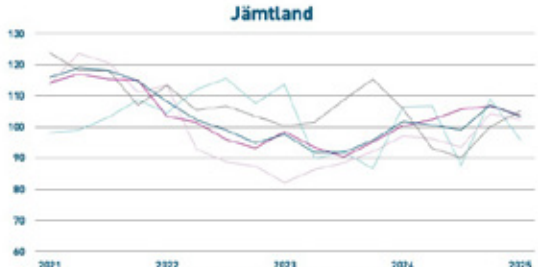
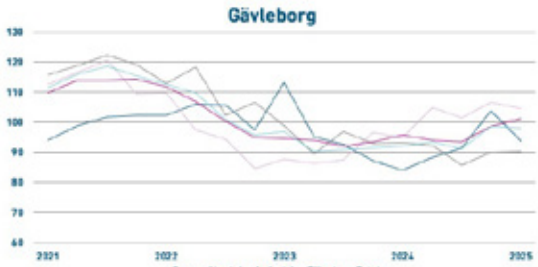
Privata tjänstenärningar

Läget för tjänstesektorn i Norrland försvagades något men var fortfarande starkare än normalt och starkare än i riket, en trend som bestått i cirka tre år nu. Liksom för handeln var tjänsteföretagen i Västerbotten något negativare än i övriga län.

Bidragande till det starka läget var att tjänsteföretagen i alla län rapporterade om en efterfrågan över det normala det senaste kvartalet. Det som drog ned läget för Västerbotten var en negativare bedömning av hur verksamheterna utvecklats på totalen. Fortfarande var förväntningarna på efterfrågan det kommande kvartalet över det normala i de tre nordligaste länen medan de låg på det historiska snittet i Gävleborg och Västernorrland. I samtliga län justerade dock tjänsteföretagen ned tidigare mycket positiva förväntningar från föregående kvartal.

Lönsamheten upplevs fortsatt som dålig där man i samtliga län bedömde att den var sämre än normalt. I tre län låg bedömning-arna kvar på samma nivå som förra kvartalet medan en större andel än tidigare av tjänsteföretagen i Norrbotten och Jämtland signalerade en för dålig lönsamhet.

Sammanfattningsvis indikerar konfidensindikatorn för det totala näringslivet ett normalläge. Svaga orderstockar inom industrin och byggsektorn drar ned stämningsläget medan relativt goda volymer inom handeln och tjänstesektorn väger åt det positiva hållet. Till helhetsbilden hör att lönsamheten generellt bedöms som mycket svag i näringslivet och att arbetsmarknaden försvagats märkbart, vilket sammantaget ger en svag konjunkturbild.



NORRLANDS FONDEN

TOPPLÅN FÖR FÖRETAG SEDAN 1961



norrlandsfonden.se