

08 | REAL POWERSPORTSTORE

Växlar upp i Vilhelmina

SANDAIN | 10
Växer med hållbarhet och tradition i fokus

EVOSPORT | 12
Tar innebandy och padel till nästa nivå

CARLSSONS PLÅT | 14
Från nedläggningshot till global expansion

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND



MDH Bygg

Heléne driver
företaget framåt

| 06

**Tärnaby
Sporthotell**

En mötesplats
i fjällvärlden

| 16

Viscaria

Återstartar
koppargruva
i Kiruna

| 18

Innehåll

- 3 Norrlandsfonden
på plats i Gävle
- 4 Möt Mattias Lundström
Ny vd för Norrlandsfonden
- 6 MDH Bygg
Heléne driver företaget framåt
- 8 Real Powersportstore
Växlar upp i Vilhelmina
- 10 Sandain
Växer med hållbarhet
och tradition i fokus
- 12 Evosport
Tar innebandy och padel till nästa nivå
- 14 Carlssons Plåt
Från nedläggningshot till global expansion
- 16 Tärnaby Sporthotell
En mötesplats i fjällvärlden
- 18 Viscaria
Återstartar koppargruva i Kiruna

Norrlandsfonden på plats i Gävle



Med ett nytt kontor i Gävle stärker Norrlandsfonden sin närvaro i Gävleborg. Här arbetar Johanna Ceder och Emelie Dackefors för att främja regionens tillväxtföretag.

Norrlandsfonden har nu öppnat kontor i Gävle – ett steg för att komma ännu närmare företagen i Gävleborg. Du hittar oss på DoSpace, Norra Kungsgatan 1, där Johanna Ceder och Emelie Dackefors arbetar.

Johanna och Emelie är företagsanalytiker med ansvar för olika delar av länet och arbetar nära företagen i regionen för att stötta tillväxt och utveckling.

– Det är väldigt roligt att vara på plats i Gävle och möta de företag vi samarbetar med. Här finns ett starkt driv och många spännande tillväxtbolag, säger Johanna Ceder.

Emelie Dackefors är ny på Norrlandsfonden och har över 20 års erfarenhet från bank- och finanssektorn, där hon arbetat med företagskunder och finansieringslösningar.

– Jag ser fram emot att bidra till företagens utveckling i regionen och att vara en del av deras tillväxtresa. Det känns meningsfullt att arbeta på Norrlandsfonden och vara delaktig i näringslivets utveckling i Gävleborg, säger Emelie.

**Välkommen att
titta in hos oss på DoSpace
– vi ser fram emot att träffa dig!**

Möt Mattias Lundström, ny vd för Norrlandsfonden

Norrlandsfonden går in i en ny fas av utveckling och expansion – och i spetsen står Mattias Lundström, ny vd. Med lång erfarenhet av både finansiering och bostadsbyggande ser han stora möjligheter att stärka fondens roll i det norrländska näringslivet.

När Mattias Lundström tillträder som vd för Norrlandsfonden är det med respekt för uppdraget – och med tydliga ambitioner. Han kommer närmast från rollen som vd för HSB Norr och har tidigare arbetat inom banksektorn i många år.

– Jag har samarbetat mycket med Norrlandsfonden genom åren och alltid tyckt att de är en oerhört viktig partner till näringslivet.

De gör stor nytta, säger han.

Att få leda en organisation med ett så tydligt samhällsuppdrag lockade honom starkt.

– Fonden verkar i en bransch där man verkligen kan påverka. Vi bidrar till tillväxt, fler arbetstillfällen och samhällsutveckling. Det är väldigt motiverande att få vara en del av det, säger han.

Norrlandsfonden har under det senaste året breddat sitt uppdrag, bland annat genom dotterbolagen Partnerinvest Norr och Norrlandsfonden Bostadsfinansiering. Det är en utveckling som Mattias både välkomnar och känner sig hemma i.

– Jag har jobbat mycket med bostadsbyggande och vet hur avgörande bostadsfrågan är för att företag och människor ska kunna etablera sig och växa i Norrland. Med våra dotterbolag kan vi nu erbjuda ett bredare spektrum av finansiella lösningar – från riskkapital till topplån för bostäder och etablerade företag. På så sätt kan vi hjälpa företag i alla faser och alla branscher, säger han.

Som ledare tror han på ansvar, engagemang och frihet.

– Kraften finns närmast kunden. Jag tror på stor frihetsgrad för att få ut så mycket som möjligt av en organisation. Då måste man ha en ledarstil som bygger på tillit och ansvar. Min roll är att peka riktningen och forma kulturen – inte att stå i vägen för den. Jag vill vara inspirerande, inte kontrollerande, säger han.

Han menar att Norrlandsfonden har en viktig roll i ett samhälle som förändras snabbt.

– I takt med att allt fler affärsrelationer blir digitala behövs det också aktörer som finns nära. Företag behöver någon att prata med, bolla idéer med och få stöd av. Där fyller vi en oerhört viktig funktion, säger han.

Tillväxt är ett återkommande tema när Mattias pratar om framtiden.

– Norrlandsfonden har möjlighet att växa. Vi kan låna ut mer, till fler, och vara ännu närmare marknaden. Vi ska vara offensiva och bidra till att fler företag vågar ta nästa steg, säger han.

De kommande åren vill han att Norrlandsfonden fortsätter vara en drivande kraft i den gröna omställningen.

– De stora industriinvesteringarna i norr skapar ringar på vattnet. Det behövs många underleverantörer och nya bostäder. Där kan vi spela en nyckelroll. Vår uppgift är att bidra till att tillväxten sker här, i Norrland, säger han.

Han betonar också vikten av att finnas nära företagen när utvecklingen tar fart.

– Det finns många spännande företag i hela Norrland som står inför viktiga beslut om investeringar och expansion. Där vill vi vara med, stötta och bidra så att fler vågar ta nästa steg.

Hans engagemang för regionen märks inte bara i arbetet – utan också i vardagen. För Mattias är Norrland både arbetsfält och hem. Han bor i Sunderbyn med sin fru och två tonårsdöttrar, är uppvuxen i Piteå och engagerad ungdomsfotbollstränare.

– För mig betyder Norrland livskvalitet. Här finns närhet till både människor och natur. Att fler känner "här vill jag bo" – det är framgång för Norrland.



"

**Vi ska bidra
till tillväxt i
hela Norrland**

Heléne driver MDH Bygg framåt

MDH Bygg i Arvidsjaur har på tjugo år vuxit till en stark partner inom bygg, mark och anläggning. I centrum står vd Heléne Lundmark – driftig och målmedveten i en mansdominerad bransch. Nu satsar bolaget på en ny spikhall för prefabricerade väggar och fortsatt tillväxt både lokalt och över gränsen.

MDH Bygg såg dagens ljus 2005 när Heléne Lundmark tillsammans med snickaren Mats Holmström grundade företaget. Heléne kom från en företagarfamilj, hade drivit egna verksamheter och trivdes lika bra med att kavla upp ärmarna på bygget som att grotta ner sig i upphandlingsdokument. I dag leder hon bolaget som vd och projektchef, med ett tiotal anställda och ett nät av återkommande underentreprenörer.

– Jag har alltid gillat utmaningar. I början stod jag lika ofta med hammaren i handen som vid skrivbordet. Numera sitter jag mest på kontoret, men när det brinner i knutarna är det roligt att åka ut och sätta de sista fönstren eller måla de sista listerna.

Att vara kvinna i byggbranschen har aldrig fått Heléne att tveka – men ibland har det krävt att hon markerat sin roll.

– När jag säger att något går att göra så säger jag det för att jag själv har gjort det. Den tyngden i orden har gjort skillnad. Jag har aldrig tänkt i termer av manligt eller kvinnligt – bara på vad man klarar av. Antagligen för att jag är uppvuxen i en familj där det aldrig fanns några könsroller. Kan jag byta däck på bilen så gör jag det, kan jag inte så ber jag någon annan. Den grundinställningen har jag haft hela vägen.

Hon minns också situationer där hon behövt vara extra tydlig.

– Jag kom en gång till ett byggmöte och fick höra ”jag förstår att du ska vara sekreterare åt MDH, ta bordet där nere”. Då svarade jag bara: ”Otur att jag inte har med mig min sekreterare – det är jag som är projektledaren.” Det blev tyst i rummet efter det.

För Heléne har nyckeln varit att alltid vara sig själv och ta plats – inte försöka spela en roll.

– Jag är jag – inte kvinna, inte man. Jag tror inte på att dunka mig själv för bröstet eller låtsas vara någon annan än den jag är. Men man måste våga ta sin plats, med både styrkor och svagheter. Jag kan vara lugn och sansad i vissa sammanhang och rätt skarp i andra, men det viktiga är att jag alltid är mig själv. På bygget kanske de tycker jag är skogstokig ibland, men jag tror att tydligheten också gör att man vinner respekt.

En stor del av Helénes vardag består av upphandlingar – en del av byggbranschen som ofta avskräcker mindre företag. För MDH Bygg har det blivit en nyckel till framgång.

– Att räkna på upphandlingar och sätta ihop allt material är tidskrävande, ibland kan ett anbud ta flera veckor. Men gör man jobbet ordentligt kan man konkurrera med de stora drakarna, även här i inlandet.

Anna Asplund, Norrlandsfonden

Norrlandsfonden har finansierat MDH Bygg sedan 2022, och trots en utmanande byggkonjunktur fortsätter företaget att landa nya projekt. Heléne Lundmark är vd och projektchef och hon är lika bekväm vid skrivbordet som med hammaren i handen. En av många inspirerande kvinnor som jag har förmånen att möta i mitt jobb.



Heléne Lundmark, vd

Företagets bredd är också en styrka. MDH Bygg arbetar med grundläggning och anläggning, tar sig an nyproduktioner och renoveringsprojekt och genomför entreprenader i flera former, ofta för statliga och större industriella beställare – med uppdrag som sträcker sig från kust till kust.

– Vår platta organisation gör att beslut tas snabbt. Ringer du oss får du besked direkt. Den flexibiliteten, tillsammans med att vi faktiskt kan bygga allt från den enklaste farstukvist till komplexa flygplatser, är en stor anledning till att kunderna kommer tillbaka.

En annan bärande del i MDH Byggs utveckling är satsningen på mark och anläggning för elinfrastruktur – till exempel ställverksområden och fundament – parallellt med pågående byggprojekt för offentliga beställare. Sedan 2009 har bolaget dessutom haft återkommande uppdrag för Fortifikationsverket, något som breddat kompetensen och ställt höga krav på säkerhet och leverans.

– Vi trivs där kraven är höga och där planering, arbetsmiljö och kvalitet måste sitta. Allt arbete är en möjlighet till lärande – den devisen genomsyrar oss.

Nu växlar MDH Bygg upp med en spikhall i Arvidsjaur för prefabricerade väggar. Satsningen, möjliggjord genom finansiering från Norrlandsfonden, ska bli en flexibel ”mini-husfabrik” där varje hus kan skräddarsys efter kundens behov. Siktet är särskilt inställt på den norska fritidshusmarknaden, där bolaget redan har erfarenhet av projekt och samarbeten.

– Norrlandsfonden har varit mer än finansiering. De ringer, utmanar och bollar våra idéer. Det finns en kunskap och en vilja att hjälpa entreprenörer att hitta vägar framåt och det är en stor trygghet. Spikhallen blir som ett företag i företaget – med egen produktion, projektledning och försäljning.

Med en stabil orderbok, fördjupad kompetens inom elrelaterad anläggning och en ny prefab-satsning på väg in i produktion går MDH Bygg in i nästa fas.

– Det viktiga är att varje nytt steg gör oss bättre på att leverera – och att våra medarbetare får utvecklas med uppgiften. För mig är det drivet och nyfikenheten som gör resan rolig.

Real Powersportstore växlar upp i Vilhelmina

Med en stark bakgrund inom skotersport och en brinnande passion för Polaris tog paret Angelica Grönlund och Joakim Rönnkvist chansen när möjligheten dök upp. I dag driver de Real Powersportstore i Vilhelmina
 – en mötesplats för maskiner, service, event och gemenskap.

När den tidigare återförsäljaren av Polaris i Vilhelmina bestämde sig för att sluta såg Angelica och Joakim sin chans. Båda har tävlat inom olika grenar av skotersport och under många år varit ambassadörer och sponsrats av olika märken. Genom tävlingar, shower och event har de byggt upp ett brett kontaktnät och ett starkt förtroende i branschen.

– Vi har alltid brunnit för skoteråkning. För oss har det handlat lika mycket om gemenskap och sammanhållning som själva körningen, säger Angelica.

Hösten 2024 tog de över lokalen vid infarten till Vilhelmina och startade helt från grunden. Mycket tid har lagts på att renovera och sätta egen prägel på verksamheten. Förr var butik och verkstad en gemensam yta, men med en ny vägg är verkstaden nu avskild från butiken. Det gör att butiken kan hållas ren och inbjudande, samtidigt som verkstaden är fullt utrustad för service och reparationer. Dessutom har butiken fått en ny planlösning som även innefattar en loungedel och en barnhörna – allt för att skapa en välkomnande miljö.

– Vi ville göra det till en mötesplats och inte bara en butik. Hit kommer kunder för att ta en kaffe, byta några ord, kika på maskiner och prata offerter, berättar Angelica.

I dag säljer Real Powersportstore snöskotrar, fyrhjulingar, side-by-sides, tillbehör och kläder för vardag och skoterliv. De erbjuder dessutom service och reparationer av alla märken. Hittills har Joakim själv stått för verkstadsdelen, men nu planerar de att anställa en mekaniker.

– Det behövs, vi vill kunna fokusera ännu mer på helheten, kundmötet och utvecklingen framåt, säger Joakim.

Event är något Angelica och Joakim länge har brunnit för. I flera år har de i privat regi ordnat träffar med vänner och skoter-entusiaster, där friåkning kombinerats med teknikträning, gemensam matlagning och festkvällar. Nu vill de utveckla den delen inom Real Powersportstore och göra event till en naturlig del av verksamheten.

– Vi gillar att sätta en personlig prägel med olika teman, som after skoter, maskeradkvällar eller andra aktiviteter. Det ska vara roligt, socialt och lärorikt. Responsen vi fått tidigare har varit väldigt positiv, och många efterfrågar ännu mer av detta, säger Angelica.

Att ta steget in i företagandet var inget självklart val, men det kom vid rätt tidpunkt. Angelica hade då arbetat som lärare i 20 år, medan Joakim jobbade med vattenkraft.

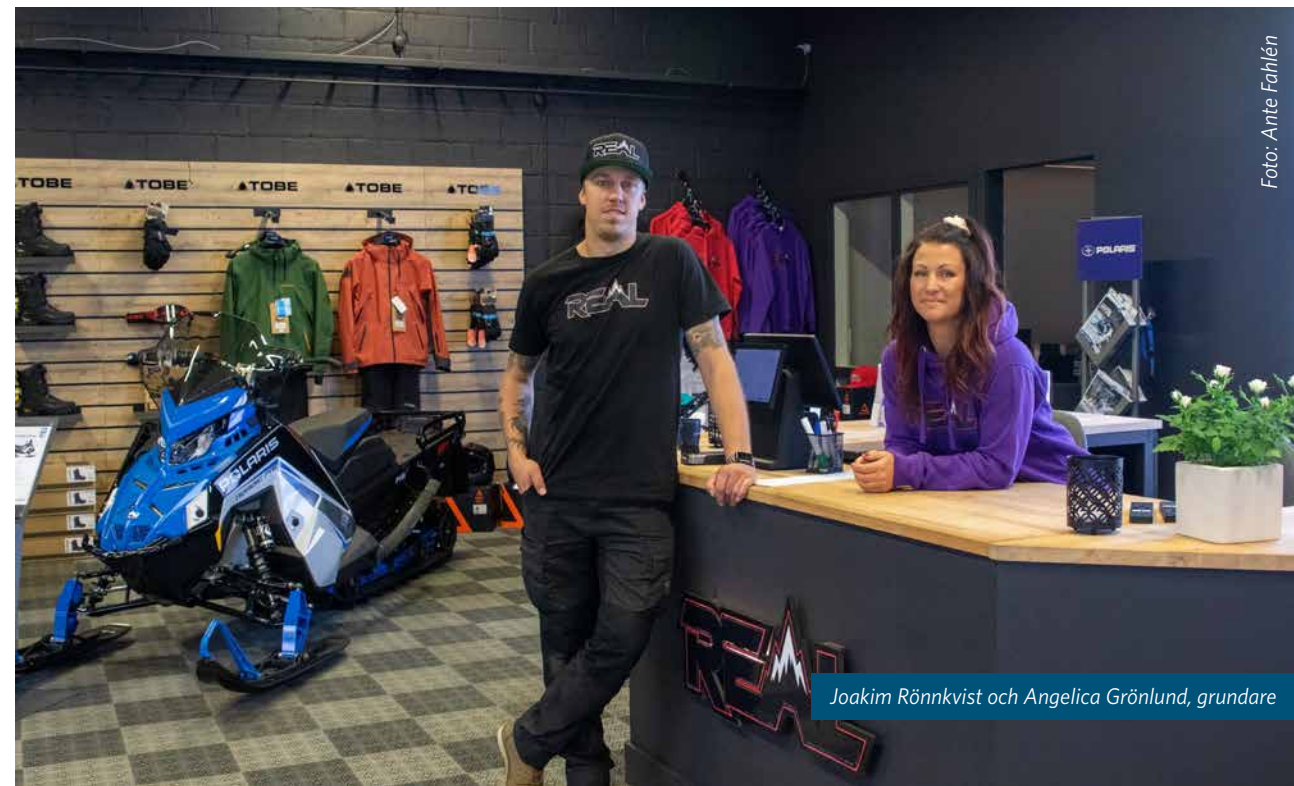


Foto: Ante Fahlen

Joakim Rönnkvist och Angelica Grönlund, grundare

Tillsammans har paret två barn, Vilma, 3, och Edvin, 6, vilket fick dem att börja fundera mer på hur de ville forma sin framtid och kombinera familjelivet med sin passion för skoteråkning.

– Vi kände att man inte blir yngre och att vi inte hann inte med friåkning på samma sätt som förr. Att bli återförsäljare blev ett sätt att komma närmare skoterlivet och samtidigt få arbeta tillsammans varje dag, säger Angelica.

Men vägen in i företagandet har varit en intensiv läroprocess. Sporten kan de utan och innan, men företagandets praktiska delar har krävt hårt arbete.

– Vi har lagt många kvällar och helger på att läsa in oss, gå kurser och delta i föreläsningar. Allt från ekonomi till kassasystem har varit nytt, men vi lär oss hela tiden. Den största utmaningen har varit att kombinera det administrativa med det praktiska arbetet, säger Joakim.

Första vintern blev en prövning med både renoveringar och verksamhet igång samtidigt. Inför den här säsongen är förutsättningarna annorlunda, med förbeställda delar och reservdelar på lager och en

officiell invigning som hölls på Skoterns dag den 25 oktober.

– Förra vintern var lite kaotisk, men nu har vi byggt upp grunden ordentligt och lagt en förorder på det vi vet kommer gå åt. Vi kommer ha andra möjligheter att öka omsättningen nu och vi ser fram emot en starkare säsong, säger Joakim.

För att kunna etablera sig som nystartat företag blev uppstartsfinansieringen från Norrlandsfonden en viktig pusselbit.

– Vi ville köra det här själva, utan investerare, och då blev Norrlandsfondens finansiering helt avgörande. Utan dem hade vi inte kunnat köpa loss lokalen och starta från början. För oss betydde det allt, säger Joakim.

Med passionen som drivkraft, ett starkt nätverk i ryggen och framtidsplaner på både event och nyanställningar ser Real Powersportstore ljus på framtiden.

– Vilhelmina har alltid varit förknippat med skoter. Vi vill bidra till att hålla den kulturen levande och samtidigt utveckla skoterlivet vidare, säger Angelica.

Nina Hildmaries, Norrlandsfonden

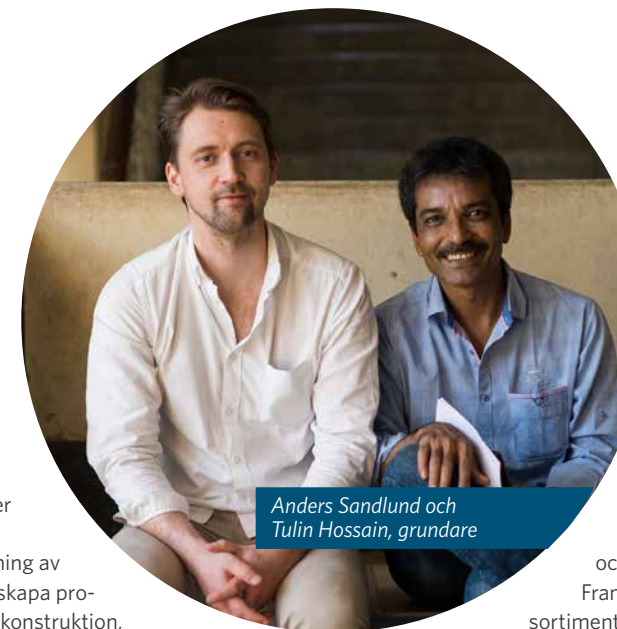
Joakim och Angelica är nya som företagare men har stor kunskap och passion för branschen de verkar i. De är drivna och har många spännande idéer för att utveckla verksamheten framåt, men bygger ett steg i taget. Första säsongen handlade mycket om att komma igång och få allt på plats. Nu är utgångsläget bättre och jag ser med spänning fram emot säsong två.

Sandain växer med hållbarhet och tradition i fokus

När Anders Sandlund startade Sandain tillsammans med Tulin Hossain var det med en tydlig ambition att skapa väskor av hög kvalitet, tillverkade på ett ansvarsfullt sätt och med hållbarhet i varje led. Med basen i Härnösand och produktion i Bangladesh har företaget vuxit till över 50 anställda och etablerar nu sin första butik i Stockholm.

Daniel Moberg, Norrlandsfonden

Sandain är ett företag som lyckats kombinera historia och tradition med nytänkande och utpräglad känsla för vad den moderna marknaden efterfrågar. Hållbarhet och socialt ansvar genomsyrar verkligen allt man gör, och det långsiktiga perspektivet kombinerat med produkter av väldigt hög kvalitet gör att vi är övertygade om att man har en spännande och framgångsrik resa mot nya mål framför sig.



Anders Sandlund och Tulin Hossain, grundare

Sandain bär på ett arv som sträcker sig tillbaka över hundra år. Anders är fjärde generationen i familjen Sandlund att arbeta med läder, med rötterna i Böle Garveri utanför Piteå. Där har man sedan tidigt 1900-tal garvat läder med granbark och vatten. Filosofin om kvalitet, långsiktighet och autenticitet lever vidare i Sandain.

– För mig är Sandain en förlängning av Böle Garveri. Det handlar om att skapa produkter som håller över tid, både i konstruktion, material och uttryck. Vi vill inte göra modeväskor som känns fel nästa säsong, utan tidlösa produkter som du kan bära genom livet, säger Anders Sandlund.

Produktionen sker i Bangladesh genom ett delägt dotterbolag, där omkring 50 personer arbetar. Tulin Hossain och hans fru Flora finns på plats och leder verksamheten tillsammans med lokala medarbetare. Sandain har lagt stor vikt vid att erbjuda goda och rättvisa arbetsvillkor – med löner långt över branschstandard, betald sjukfrånvaro, föräldraledighet, utbildning och ett eget sparprogram för de anställda.

– Att vi äger produktionen och har Tulin och Flora på plats gör att vi kan säkerställa kvalitet och villkor i hela kedjan. Det är egentligen inte så komplicerat – mår folk bra och får bra betalt så blir också slutprodukten bättre. Det märks även för kunden, som upplever att det här är något annat, säger han.

I produkterna märks omsorgen om detaljerna. Lädret är vegetabilgarvat och helt fritt från krom, den ekologiska bomullen kommer från ett kvinnokoopertativ i Bangladesh och dragkedjorna är av marknads bästa kvalitet. Mycket arbete sker fortfarande för hand.

– Det finns en särskild känsla i att det är människor och inte maskiner som gör jobbet. Vi är ett ganska unikt företag som designar, producerar och distribuerar själva. Det ger en närhet till både material, hantverk och kund som vi värnar om, säger Anders.

En viktig del av företagets sociala mission är The Cow Funder Initiative, där kalvar doneras till behövande familjer i Bangladesh. Familjerna får utbildning i hur man tar hand om djuret och behåller vinsten när köttet säljs, vilket kan motsvara flera årsinkomster. Sandain får i sin tur tillbaka grundinvesteringen och på sikt även tillgång till skinnen, som kan användas i den egna produktionen.

– Det är ett cirkulärt tänk som är en del av vårt DNA.

Det förändrar liv på riktigt, samtidigt som det känns helt rätt för oss. Det gör det lättare att gå till jobbet på morgonen.

I Sverige arbetar omkring tio personer, varav majoriteten i Härnösand. Här finns lager, kundservice och design, och nu kompletteras närvaron med en butik i Stockholm. Butiken ska ge kunderna en möjlighet att möta varumärket på ett nytt sätt.

– Vi ville skapa en plats där man kan kliva in i vår värld på riktigt. Online kan vi förmedla mycket, men i en fysisk butik kan kunden känna doften av lédret, se detaljerna och uppleva hantverket på nära håll. Slutresultatet överträffade våra förväntningar. Vi har lyckats skapa en känsla som både är autentisk och samtidigt utstrålar kvalitet och dignitet.

Framåt planerar Sandain att bredda sortimentet, utveckla fler försäljningskanaler och expandera på nya marknader. Namnbytet från

Sandlund Hossain till Sandain markerar både en förenkling och en mer strukturerad satsning.

– Vi är i en spännande fas. Vi vill växa i Sverige, men också utanför landets gränser. Norden och Tyskland är naturliga nästa steg. Namnbytet var en del i att ta nästa kliv, och nu bygger vi en organisation som klarar den resan, säger Anders Sandlund.

Norrlandsfonden har funnits med i olika skeden under företagets resa och varit en viktig partner.

– Norrlandsfondens medverkan har varit avgörande för oss.

De har varit proffsiga och vänliga, inte bara i finansieringen utan även i diskussioner kring olika funderingar. Det är en kontakt vi verkligen har uppskattat.

För Anders är Sandain både ett arv och en framtidsresa.

– Norrland är vårt ursprung och vårt arv. Det vi byggde i Böle var unikt, och det har vi tagit vidare in i Sandain. I en värld som ofta präglas av yta och fasad betyder det mycket att få stå för något som är genuint, innerligt och äkta. Kärnan från Böle finns kvar, även om vi har moderniserat för att kunna växa. Vi vill bygga ett internationellt varumärke som står för autenticitet, kvalitet och hållbarhet. För mig handlar det om att bygga något som håller över tid – precis som våra väskor.



Evosport tar innebandy och padel till nästa nivå

När pandemin slog till stod många sportföretag inför tuffa tider. Men för Piteåbaserade Evosport blev det istället startskottet för en expansion som mer än dubblat omsättningen på bara några år. Med varumärket Oxdog utvecklar företaget innovativ utrustning för innebandy och padel.

Joacim Bergström från Piteå har en lång erfarenhet i branschen. Redan 1991 startade han sitt första bolag och byggde upp det till marknadsledande innan det såldes. 2011 var det dags för en ny resa – den här gången med Evosport och Oxdog.

– Vi var tre personer som bestämde oss för att bygga ett helt nytt varumärke från grunden. På åtta månader hade vi en full kollektion redo i butik och lanserade samtidigt i Sverige, Finland, Schweiz och Tjeckien. Ingen av oss sov, minns Joacim.

Kombinationen av starka produkter och marknadsföring enbart via sociala medier gav en raketstart och sedan dess har Oxdog blivit synonymt med innovation. Idag är de marknadsledande inom innebandy och företaget har utvecklat egen kolfibertechnik, tagit fram system för lättare och hållbarare klubbor samt lanserat lösningar som satt en ny standard i branschen.

– Vår målgrupp är den dedikerade innebandyspelaren, från juniorer till proffs. Vi ville göra produkter som verkligen förbättrar spelarens prestation. När vi lyckades förlänga livslängden på våra klubbor gav det både bättre kvalitet och mindre klimatavtryck.

När pandemin stängde ner idrottsvärlden stod Evosport inför stora utmaningar och strategin blev att agera snabbt. Företaget köpte upp allt råmaterial för innebandyblad som gick att få tag på i Sverige och Finland. På så sätt säkrades materialtillgången samtidigt som fabrikerna kunde hålla produktionen igång.

– Vi hade tre avgörande styrkor. Ett starkt varumärke, full kontroll på kassaflödet och en pålitlig produktion och tillverkning som stöttade oss. Kombinationen gjorde att vi stod starkare än många andra när marknaden vände.

Samtidigt insåg Joacim och hans team att de behövde ett nytt ben att stå på. De analyserade olika individsporter och försäljningskanaler för att se var deras kunnande enklast kunde appliceras. Valet föll på padel – trots att omgivningen tvivlade.

– Alla sa att det inte var någon idé, men vi såg öppet mål. Vi visste egentligen ingenting om sporten, vilket blev en fördel. Vi tog oss an padel på samma sätt som innebandyn, identifierade problemen och löste dem. Vår patenterade Power Ribs-teknik styr kraften i racket och tar bort vibrationerna. Det gör våra racketar både mer kraftfulla och mer skonsamma.

Erik Nyström, Norrlandsfonden

Evosport är ett välskött bolag som på kort tid gjort en imponerande resa. Genom att tillämpa ny teknik har man utvecklat innovativa premiumprodukter inom sitt segment och samtidigt byggt ett marknadsledande varumärke, även på en internationell marknad. Genom att addera padelprodukterna till sortimentet har bolaget fått ett nytt ben att stå på och skapat goda förutsättningar för fortsatt stark tillväxt. Det ska bli spännande att följa Evosport på den fortsatta resan.



Foto: Evosport



Joacim Bergström,
vd och grundare

Lanseringen av padelracket 2023 blev en milstolpe och fick starkt genomslag, inte minst i Spanien där sporten vuxit explosionsartat.

– Köper du vårt dyraste rack är det exakt samma som proffsen spelar med. Våra produkter är dyrare att producera, men det beror på att vi väljer de bästa komponenterna. Det gör också att vi måste hålla vad vi lovar – och det har vi lyckats med.

I dag finns Oxdog representerat i över 50 länder och en stor del av försäljningen sker på export, med växande marknader inte minst i Asien. Huvudkontoret ligger i Piteå där Joacim och fem medarbetare arbetar. Utöver det finns säljorganisation i Sverige och Finland samt ett team i Madrid för padelsatsningen. Produktionen sker främst i Asien, men innebandybollarna tillverkas i Skellefteå. Ägarbild består av grundarna tillsammans med WeSports Scandinavia och Carlsson Invest.

Tillväxtresan har krävt kapital, och där har Norrlandsfonden varit en viktig partner.

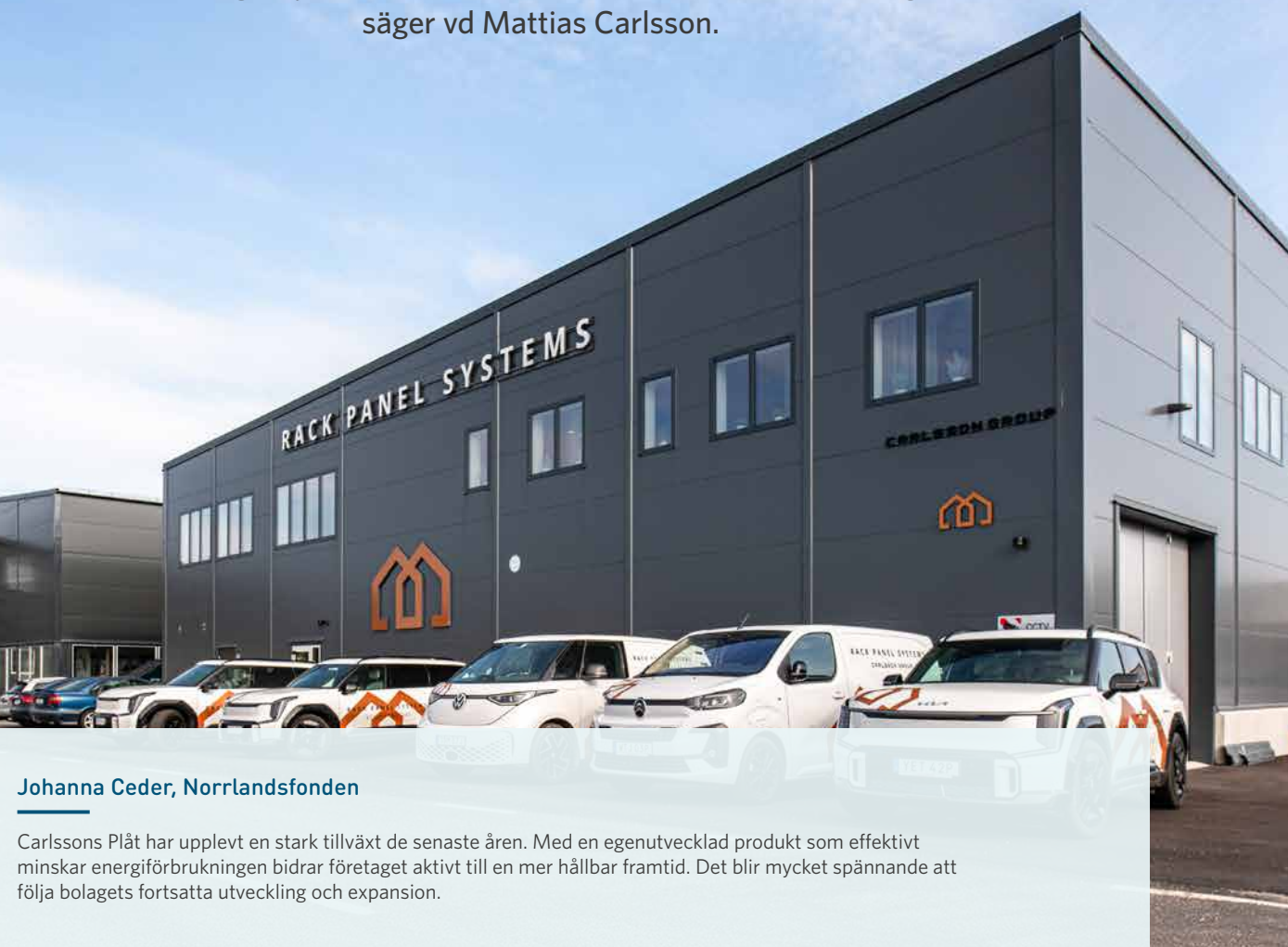
– När man växer snabbt behövs extern finansiering som tar mer risk än bankerna. Norrlandsfonden har varit en väldigt viktig del i vår resa – och är det fortfarande, säger Joacim. Framåt är målet tydligt – Evosport ska befästa sin position inom innebandyn och etablera sig som ett av världens tio största varumärken i padel.

– Vi bygger vidare på vår innovationskraft och siktar på att omsätta upp mot 200 miljoner. Det är extra roligt att göra det här från Piteå. Sverige är ett innovativt land och norra Norrland är väldigt aktivt. Det spelar ingen roll var du sitter – med rätt idéer och rätt team kan du nå hela världen.

Carlssons Plåt - från nedläggningshot till global expansion

När pandemin kom stod Mattias Carlsson på gränsen till att lägga ner sin lilla plåtfirma i Hudiksvall. Fyra år senare sysselsätter företaget ett 50-tal personer, utvecklar och tillverkar specialplåtar till Microsofts datacenter i flera länder och planerar för fortsatt kraftig expansion.

- Det är en otrolig resa, från att nästan ge upp till att bli en strategisk partner till ett av världens ledande teknikbolag, säger vd Mattias Carlsson.



Johanna Ceder, Norrlandsfonden

Carlssons Plåt har upplevt en stark tillväxt de senaste åren. Med en egenutvecklad produkt som effektivt minskar energiförbrukningen bidrar företaget aktivt till en mer hållbar framtid. Det blir mycket spännande att följa bolagets fortsatta utveckling och expansion.



Charlotte Siverklev, delägare
Mattias Carlsson, vd
Cristin Carlsson, delägare

Carlssons Plåt har sina rötter i traditionellt byggnadsplåtslageri som innefattar allt som har med plåt på hus att göra. Mattias Carlsson har arbetat i branschen sedan 1990-talet och under en period drev han ett av Sveriges största plåtslagerier i Stockholm, men trots storleken var det svårt att få lönsamhet. - Konkurrensen i byggbranschen är stenhård och lönsamheten är alltid en utmaning. Det var en av anledningarna till att jag till slut flyttade hem till Hudiksvall 2017. Jag tänkte trappa ner, berättar han.

Ett större uppdrag i Hudiksvall höll företaget igång i några år, men när det tog slut sammanföll det med pandemin. Då stod han utan uppdrag och övervägde att lägga ner helt.

- Det blev tvärstopp och jag var så nära att ge upp. Men så kom chansen via en vän som i sin tur kände en person som letade efter en bra plåtslagare. Min vän visste vad vi kunde och såg till att vi fick kontakt. Det visade sig att det var Microsoft, säger Mattias.

Första mötet blev starten för en total omställning. Från att arbeta med byggnadsplåt började Carlssons Plåt utveckla och tillverka komponenter för inneslutningar för de skåp som innehåller Microsofts servrar. Inneslutningen ser till att kylningen fungerar optimalt genom att skilja på kall och varm luft och leda den kylda luften rätt väg genom serverna.

- Ett datacenter är enormt - hallarna är cirka 500 meter långa och fyllda med datarack stora som kylskåp. Efter husväggen sitter fläktar som blåser in kall luft i lokalerna. Våra inneslutningar ser till att den luften verkligen tar rätt väg genom racken och kyler ner serverna, istället för att blanda sig med den varma luften. Det är helt avgörande, för det enda man kan göra för att få ner energiförbrukningen är att styra den kylda luften rätt. Vi har siffror som visar otroligt stora förbättringar - och på så sätt sparas enorma mängder energi, förklarar Mattias Carlsson.

Microsofts mål är att vara klimatneutrala till 2030, och Carlssons Plåt är en viktig del i den resan. Bolaget följer också Microsofts zero waste-policy och arbetar med att ständigt förbättra sina lösningar.

- Vi är två produktutvecklare idag och söker en tredje, så arbetet med att utveckla våra produkter pågår hela tiden. Dessutom köper vi alltid det bästa materialvalet som finns för miljön - det är ett

krav från Microsoft och något vi själva står bakom. Vårt material är till 92 procent återvinningsbart. Första beställningen låg på 250 000

kronor. Idag, bara några år senare, levererar Carlssons Plåt till datacenter i fyra länder och fler

är på gång. Företaget har gått från fyra anställda till 50 och har visionen att fördubbla styrkan inom några år. Expansionen har också krävt kapital. Företaget har byggt upp ett varulager värt 20 miljoner kronor för att snabbt kunna leverera.

- Första åren gick det jättebra för då var jag helt obelånad och kunde hantera allt med egen kassa. Men när volymerna blev större var jag tvungen att ta checkkrediter och lån för att klara lagret. Där har Norrlandsfondens finansiering betytt otroligt mycket. I en expansionsfas, när man behöver pengar som mest, är det inte alla som tror på en och förstår vilken potential man sitter på. Norrlandsfonden trodde på oss, och det har varit avgörande, säger Mattias Carlsson.

Idag sker tillverkningen och lackeringen fortfarande i Hudiksvall, medan lager och logistik har flyttats till nya lokaler i Gävle - strategiskt placerade bara några hundra meter från Microsofts datacenter. Företaget ägs till största del av Mattias och hans fru Cristin.

- Även min syster Charlotte är delägare och en viktig del för företaget med hennes erfarenhet inom affärsutveckling och internationella affärer. Dessutom har vi tagit in Gunnar Palme som styrelseordförande, med bakgrund från bland annat Atlas Copco. Att få in den kompetensen har varit oerhört viktigt. När man växer så här snabbt handlar det inte bara om produkterna, utan lika mycket om att bygga organisation och struktur.

Framåt ser Mattias både möjligheter och utmaningar.

- Vi har fantastiska förutsättningar, men det kostar att växa. Vi gör bra siffror men lider ändå av lite växtvärk. Utmaningen är att utveckla organisationen och samtidigt hålla ihop ekonomin. Samtidigt är det här en resa jag är otroligt stolt över. Från att nästan lägga ner till att vara en del av Microsofts standard - det är häftigt. Och i Norrland finns en otrolig marknad för datacenter, med många anläggningar på gång. Får man chansen gäller det att ta den, säger Mattias Carlsson.

Tärnaby Sporthotell – en mötesplats i fjällvärlden

När Ulrika Arrhenius och David Johansson tog över Tärnaby Sporthotell 2019 var anläggningen på nedgång. I dag har den förvandlats till en levande mötesplats som lockar såväl träningsgrupper och turister som bröllopsgäster och lokalbor. Med finansiering från Norrlandsfonden har satsningen blivit verklighet – och framtidstron i Tärnaby växer.

Tärnaby är en by med starka traditioner inom alpin skidåkning och fjällturism. Här finns bara två hotell, och Sporthotellet är en viktig pusselbit för destinationens utveckling. Beläget vid foten av Laxfjället, intill Blå vägen (E12) och bara 16 kilometer från Hemavan och flygplatsen, har hotellet ett läge som gör det enkelt att nå fjällupplevelser året runt.

– Vi såg en anläggning som inte riktigt hade kommit på fötter efter att ha varit flyktingförläggning och kände att vi behövde göra något åt det. För att destinationen Tärnaby ska kunna växa och vara lönsam krävs fler bäddar, berättar Ulrika Arrhenius.

Hennes bakgrund spänner över både modebranschen och byggsektorn, och hon fastnade för Tärnaby när hennes familj köpte ett fritidshus här 2012. Kärleken till platsen, kombinerat med entreprenörssdriv, gjorde att hon tillsammans med kollegan David Johansson såg potentialen i sporthotellet.

– Tärnaby är en fantastisk plats, levande året om. För mig som smålänning med Gnosjöandan i ryggen känns det roligt att ta med det entreprenörskapet hit till Tärnaby. Det finns så många möjligheter, säger hon.

När hotellet köptes var även Magdalena "Monne" Fjällström delägare. Hon är en före detta elitåkare i alpint som efter sin aktiva karriär återvände till Tärnaby och bidrog i uppstarten av sporthotellet, men är inte längre verksam i bolaget.

Sedan övertagandet har hotellet renoverats i stort sett från grunden. Ytskikt, kök och lokaler har byggts om med fokus på hög kvalitet och hållbar ekonomi. Resultatet är en hemtrevlig anläggning med 104 bäddar, restaurang, sportbar och konferensmöjligheter.

– Via stugförmedling har vi ytterligare 65 bäddar och på camping- finns 50 husvagnsplatser. Vi har velat skapa miljöer där folk vill hänga. Ibland handlar det om något så enkelt som att kunna ta en öl och se en hockeymatch en fredagskväll i november, säger Ulrika.

Verksamheten lever i takt med fjällsäsongerna. Träningsgrupper

kommer tidigt på säsongen, vid nyår och sportlov fylls hotellet av turister och familjer, och under sommaren arrangeras bröllop, konferenser och aktiviteter. Utanför dörren väntar fjäll, sjöar, längdspår, skoterleder och fiskevatten – en variation av upplevelser som gör att besökare hittar hit oavsett säsong.

Att driva hotell i en liten ort innebär också utmaningar, inte minst med personalförsörjning. Under vintern har sporthotellet sex till sju anställda, medan verksamheten sommartid sköts av ett mindre team. Extraresurser kommer ofta från det lokala skidgymnasiet, där ungdomar och deras familjer skapar liv och rörelse i byn.

– Det mest givande är att få vara en del av den här platsen. Tärnaby är legendariskt och folk vill prata om det. En vän uttryckte det så fint: skillnaden mellan Tärnaby och andra ställen är att Tärnaby har varit i världen och världen har varit i Tärnaby. Det säger mycket om atmosfären här, säger Ulrika.

Norrlandsfonden spelade en avgörande roll när affären skulle bli verklighet.

– Även om både jag och David har lång erfarenhet av företagande är det inte självklart att en vanlig bank vill vara med och finansiera. Norrlandsfonden gjorde det möjligt för oss att köpa och renovera hotellet. Deras medverkan har betytt väldigt mycket, säger Ulrika.

Framtidstron är stark. Nya samarbeten, en flygplats som snart öppnar i norska Mo i Rana – vilket väntas ge bättre tillgänglighet till hela regionen – samt ett växande intresse för aktivitetsturism gör att Tärnaby ser ut att stå inför en spännande utveckling.

– Min dröm är att hela Tärnaby ska hänga med. Mycket behöver lyftas – fler lampor ska lysa i stugorna och fler områden bebyggas. Samtidigt händer det redan mycket i byn, med nya satsningar, renoveringar och ett rikt förenings- och kulturliv. Det finns en anda nu, och jag tror att många fler kommer vilja vara en del av den, säger Ulrika Arrhenius.

"
Tärnaby är
en fantastisk
plats, levande
året om.

Ulrika Arrhenius, ägare

Nina Hildmaries, Norrlandsfonden

Erfarna entreprenörer med härlig energi har skapat en levande och välkomnande verksamhet och mötesplats i byn. Det är en spännande tid med mycket framtidstro i Tärnaby med omnejd, där den kommande öppningen av flygplatsen i Mo i Rana blir ett lyft för hela området. Jag är säker på att detta, i kombination med starkt engagemang, kommer ge fortsatt utveckling av Sporthotellet – något jag ser fram emot att följa.

Viscaria återstartar koppargruva i Kiruna

När Viscaria i Kiruna återstartar den nedlagda koppargruvan från 1997 handlar det om mycket mer än att bryta koppar. Med miljötillståndet på plats, en tydlig tidsplan och stark lokal förankring bygger det svenska börsnoterade bolaget upp en ny verksamhet som ska bidra till både Kirunas utveckling och Europas behov av koppar.

Per Nilsson, Norrlandsfonden

Viscarias satsning bidrar med tillväxt och arbetstillfällen i norra Sverige. Det är dessutom angeläget ur ett hållbarhetsperspektiv att tillgången till koppar säkerställs. Helt avgörande för tillväxten, inte minst vid utbyggd infrastruktur. Dessutom är koppar en viktig komponent för omställningen av energisystemen. Det finns ett intresse, både nationellt och på EU-nivå, att säkra denna typ av tillgångar, speciellt med tanke på de geopolitiska vindar som blåser där stormakterna vill få kontroll på strategiska mineraltillgångar.



Anna Tyni, vice vd

Efter tre års tillståndsprocess har Viscaria nu alla godkännanden på plats. Arbetet pågår för fullt med att bygga ett vattenreningsverk, förbereda bangård för anslutning till malmбанan och anlägga ett nytt anrikningsverk.

– Det känns fantastiskt att vi nu har grönt ljus från alla myndigheter. Miljötillståndet vann laga kraft i april vilket gör att vi kan arbeta vidare med full kraft, säger Anna Tyni, vice vd på Viscaria.

Den gamla underjordsgruvan, som är cirka 650 meter djup, är idag vattenfylld med sex miljoner kubikmeter vatten som innehåller förhöjda halter av bland annat koppar, zink och uran. Under hösten tas ett nytt vattenreningsverk i drift och därefter inleds tömningen, en process som beräknas ta omkring ett år.

– Det vatten vi släpper ut från reningsverket blir renare än det som rinner ut naturligt idag från den gamla gruvan. På så sätt förbättrar vi faktiskt miljön redan innan vi har kommit igång med produktionen, säger Anna Tyni.

När gruvgångarna tömts kan bolaget gå ner för att rehabilitera de gamla tunnarna, bergförstärka och skapa säkra förutsättningar för brytning under jord samt ny prospektering. På så sätt kan man borra från djupet istället för från ytan varje gång – en metod som sparar både tid och resurser. Förutom kopparkoncentrat kommer man även att producera magnetit som biprodukt, ett material som används inom stålindustrin, men kopparn är den primära produkten.

– Planen är att spränga den första salvan av gråberg i dagbrottet under 2026 och att leverera det första kopparkoncentratet till kund 2027, säger Anna Tyni.

I dag har Viscaria 40 anställda samt lika många heltidskonsulter. Vid full drift ska antalet medarbetare vara omkring 250. Intresset är redan stort – över 1 500 spontanansökningar har kommit in.

– Vi behöver rekrytera allt från geologer och ingenjörer till operatörer och personal inom HR, ekonomi, hållbarhet och andra områden. Det är glädjande att så många vill vara en del av vår resa. Samtidigt är bostadsbristen en utmaning, det måste byggas mer för att Kiruna ska kunna växa.

Fördelarna med etableringen är flera. Industriområdet ligger precis intill malmбанan, vilket gör transporter både smidiga och effektiva, och den befintliga infrastrukturen under jord kan restaureras istället för att byggas från grunden. Dessutom finns redan en stark och djupt rotad gruvkompetens i Kiruna.

– Att vi har LKAB som granne gör att mycket kunskap och leverantörsnätverk redan finns här. Vi har en bra dialog med LKAB och andra aktörer och samverkar i olika forum.

Även om vi konkurrerar om arbetskraft tror jag att konkurrens är sunt – det gör att alla arbetsgivare måste vara på tårna. Vi vill också arbeta nära lokala leverantörer, där tillgänglighet, service och tillit väger tyngre än lägsta pris.

Viscarias prospektering har redan visat att kopparfyndigheten är större än man tidigare känt till, med en ökning på 25 procent bara under det senaste året. Området man hittills får bryta på utgör bara en bråkdel av hela tillståndsområdet, vilket gör att potentialen är mycket stor.

– Vi har inte sett slutet på fyndigheten, varken på djupet eller i längsled. Det innebär att gruvan förhoppningsvis kan leva minst hundra år framåt. Att kunna bidra till Europas kopparförsörjning och minska importberoendet från andra länder känns väldigt tillfredsställande, säger Anna Tyni.

Hållbarhet är en central del i satsningen. Alla entreprenadmaskiner körs redan idag på HVO, klimatavtrycket beräknas bli bland de lägsta i världen, mycket tack vare tillgänglighet till vattenkraftsbaserad el och transparensen är stor – alla tillståndsdokument finns öppet tillgängliga på bolagets webbplats.

– Vi vill sätta en ny standard för vattenrening och hållbar gruvdrift. Vårt mål är att vara en av Sveriges mest moderna, attraktiva och hållbart producerade koppargruvor, säger hon.

För Kiruna innebär satsningen inte bara nya arbetstillfällen utan också fler affärsmöjligheter för lokala företag och en starkare samhällsutveckling. Viscaria är engagerade i initiativet Kiruna växer och sponsrar både kulturinitiativ och föreningslivet med fokus på ungdomsverksamhet.

– Vi vill vara en arbetsgivare som berikar Kiruna, skapa sund konkurrens på arbetsmarknaden och bidra till en positiv anda i samhället. Något som i sin tur leder till mer liv även i butiker, restauranger och föreningsliv, säger Anna Tyni.

En viktig del i resan har varit finansieringen där Norrlandsfonden har varit med från början.

– Norrlandsfonden har betytt mycket för oss. De trodde på oss redan innan miljötillståndet var klart och innan vi hade alla förutsättningar på plats. Eftersom de verkar här i norr förstår de regionens unika möjligheter. Det är en stabilitet och stolthet för oss att de är med, säger hon.

Hon uppskattar också den särskilda gruvrelaterade kopplingen mellan Viscaria och Norrlandsfonden.

– Det är ett väldigt fint exempel på hur cirkeln sluts. Resurser som en gång kom från LKAB ligger till grund för Norrlandsfonden, och nu återinvesteras de i nästa generations gruv-satsningar. Det är både logiskt och inspirerande, säger Anna Tyni.

FRAMGÅNG FÖR NORRLAND

Norrlandsfonden – lånekapital för utveckling

Vi hjälper företag i norra Sverige att växa.

- Lån – flexibla tillväxtlån för investering och expansion
- Konvertibler – uthålligt ägarnära lånekapital
- Borgen – trygghet och garantier som frigör nya möjligheter

Om du har tillväxtplaner – prata med oss
Tillsammans bygger vi framtidens tillväxtbolag.

norrlandsfonden.se

NORRLANDSFONDEN