NÄRINGSLIV
VÄSTERNORRLAND & JÄMTLAND

LÄNETS LEDANDE AFFÄRSMAGASIN
WWW.NARINGSLIV.TO

NUMMER 2.2011 | PRIS: 35KR

NÄRINGSLIV 10 ÅR 2001 - 2011

NY DELÄGARE LYFTE ÅREFÖRETAG

DUBBELT SÅ BRA

SIDAN 6-9

Så lurade de tidningen på fem miljoner SIDAN 10-11

TOVE VÅGADE KASTA SIG UT I DET OKÄNDA SIDAN 34

skandia
bank & försäkring

Till dig som har en dröm.

Nu kan du komma en bra bit på vägen genom att gå igenom hela din ekonomi tillsammans med oss på Skandia. Ring Marianne Björklund på telefon 060 18 51 51 eller Yvonne Malmqvist på 060 59 25 31 och boka ett möte med våra rådgivare.

Mattias Nordin nyrekryterad företagsrådgivare. Tidigare arbetsgivare Swedbank.

Stående från vänster: Pär Sjölander, Erik Lundström, Martin Schulz, Gunnar Häggström, Martin Lund, Mattias Nordin, Olle Söderström
Sittande från vänster: Marianne Björklund, Mats Larsson, Yvonne Malmqvist

Möt nya marknader 2011

På gång

Steps to Export - Affärsutvecklingsprogram där du strategiskt, praktiskt och operativt når internationella marknader. I samarbete med Exportrådet. Anmäl dig idag!

Exportchefsnätverk - Unikt nätverk för exportansvariga i Västernorrlands- och Jämtlands län. Reflektion, idéutbyte och ömsesidig rådgivning.

Marknadsutveckling - Utveckla rätt marknadsstrategi för ditt företag. Föreläsningar, workshops och coachning.

Internationell Handelsrätt - Nordic Law föreläser i affärsjuridik. Hur ser grunden ut för avtalsrätten internationellt? Och hur ser den juridiska kartan ut vad gäller försäljning av varor och tjänster internationellt? - v.14

Kina dag - Vilka marknadsmöjligheter finns för att exportera eller importera i Kina? Och hur skyddar man sin produkt för kopiering? - 5/5

En investering för framtiden

För mer information om orter och anmälan se **www.almi.se/mitt/go**

EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala utvecklingsfonden

PROJEKT GLOBALA RUMMET – INTERNATIONALISERING

ALMI FÖRETAGSPARTNER | EXPORTRÅDET | LÄNSSTYRELSEN VÄSTERNORRLAND | Länsstyrelsen Jämtlands län | Handelskammaren Mittsverige

”Helt fantastiska maskiner”

Gå in på vår hemsida och läs mer om vårt stora utbud av begagnade städmaskiner. Vi har både skurmaskiner och sopmaskiner i alla prisklasser.

Våra maskiner används när det städas inom butiker, restauranger, bilhallar, industrin, lager, idrottsanläggningar, skolor, sjukhus etc.

Ring Conny Westin för en demo: 070-681 06 06

Johans städmaskiner

Tel: 060-12 91 00 • www.johans.se

INNEHÅLL Mars 2011

Språkkänsla

Anders Bergkvist är marknadschef på Nylandsföretaget Famek, vars batteridrivna bilflyttare säljs över hela världen.

SIDAN 20-21

De äger mest skog i regionen

SIDAN 14-15

Dessutom:

Miljonbedrägeri
SIDAN 10-11

Samverkan lyfter
SIDAN 12-13

Prisat bryggeri
SIDAN 22

Gratis design
SIDAN 26

Tågtrafik skenar
SIDAN 30-31

Brinner för idéer
SIDAN 34

Krönikörer:

REKRYTERING
Urban Bergman
SIDAN 25

ÄGARSKIFTEN
Mats Öberg
SIDAN 29

LEDARE

Samtalet till dig själv kan tända ljuset

Efterlängtade mars! Äntligen slipper jag vänta på att taklamporna ska fladdra igång varje morgon (kan ingen uppfinna lågenergilampor som lyser direkt?). Segern över mörkret föder också en längtan efter något annat, ett oläst kapitel. För jämtska läsare är NÄRINGSLIV en ny bekantskap. Under 2011 kommer fyra av våra tio nummer att distribueras till alla företag i både Västernorrland och Jämtland.

Men med våren inom räckhåll känns det också som att kraven ökar. Det går inte längre att huka sig i mörkret och skjuta upp besvärliga förändringar. Inte minst som företagare gäller det att hela tiden vara på tårna – även med detaljer.

Låt ljuset falla skarpt över din verksamhet – ur kundens perspektiv. Be någon du litar på surfa runt på er hemsida. Är det lätt att hitta det man söker? Det som känns självklart internt kan vara helt ologiskt för andra.

Sök ert telefonnummer på nätet och ring. Hur snabbt kommer du fram och blir du glad över det du hör? Och varför inte kolla att det där mobilsvarsmeddelandet du läste in för fyra år sedan fortfarande funkar? Att ringa sig själv kan faktiskt vara viktigare än man tror.

Olof Axelsson
Chefredaktör
olof@naringsliv.to

Redaktion & produktion

PÅ OMSLAGET: **SISSI KEWENTER OCH JOHAN FORSGREN,** SKHOOP, ÅRE
FOTO: JOHAN STÅHLBERG

UTGIVARE Ekonomedia Affärspress AB **ISSN** 1650-8386 **ANSVARIG UTGIVARE** Olof Axelsson, olof@naringsliv.to **REDAKTION** 060-17 05 50, fax: 060-17 54 36 redaktion@naringsliv.to **ADRESS** Sjögatan 23, 852 34 Sundsvall, www.naringsliv.to **PRODUKTION OCH FORM** Duplicera, www.duplicera.nu **TRYCK** Kaltes Grafiska. **OMSLAG:** Magno Star 130g från Papyrus **INLAGA:** Graphocote 90g från SCA **KORREKTUR** Anders Hammarberg **ANNONSBOKNING** Mediainvest Tel: 060-57 21 50 **MATERIAL SKICKAS TILL** annons@naringsliv.to

PRENUMERERA Maila till prenumeration@naringsliv.to Du betalar bara portokostnaden!
UPPLAGA 19 000 **DISTRIBUTION** Tidningen distribueras av Posten till alla företag i Västernorrland 10 gånger per år och till alla företag i Jämtland 4 gånger per år. Finns även på flygplatser och andra mötesplatser för näringslivet.
VID UTEBLIVEN TIDNING Kontakta Postens kundtjänst 020-23 22 20

PRODUCERAS AV:
ekonoMEDIA AFFÄRSPRESS
I SAMARBETE MED:
duplicera Mediainvest KALTES

POP

Vi flyger dig på 50 minuter till Stockholm City!

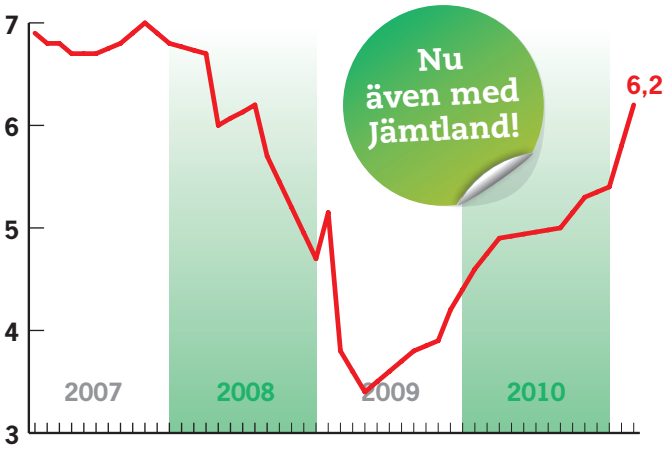
Vi släpper av dig på Sthlm City/Bromma. 3-4 minuter efter landning är du ute vid buss och taxistationen och har 9 kilometer till Sergels Torg. Vi har svårt att se att Stockholmsresandet kan bli effektivare?

sundsvallsflyg.se
När tiden är viktig.

Konjunkturpanelen

Mars 2011

Konjunkturpanelen består av handplockade näringslivsprofiler i Mellannorrland som sätter ett betyg på konjunkturen just nu.



Per Hakfelt, vd Hakfelt Produktion, Bräcke 8
Peter Germer, regionchef Företagarna Västernorrland, Sundsvall 7
Mia Karlsson, platschef Bilbolaget, Sollefteå 7
Eva Högdahl, vd Almi Företagspartner Mitt, Västernorrland/Jämtland 7
Magnus Lindgren, näringslivschef, Östersund 7
Sören Olsson, Norrlandsfonden, Sundsvall 6
Ola Asplund, vd Baker Tilly Asplunds, Sollefteå 6
Peter Gerdin, vd Gerdins Group, Kramfors 5
Gunnar Fors, Arbetsförmedlingen, Örnsköldsvik 5
Lisbeth Godin Jonasson, regionchef Svenskt Näringsliv, Östersund 4

Per Hakfelt, vd Hakfelt Produktion, Bräcke
– Vi gasar för fullt och har den högsta orderingången sedan starten 1991. Det är skönt efter nedgången som varit. Nu är det bara att ladda med nya maskiner och köra järnet några år, hoppas jag.

Ola Asplund, BDO Nordic Asplunds, Sollefteå
– Särskilt tillverkningsindustri och skog har fått ett lyft. Den höga kronkursen ger viss osäkerhet finns hos exportföretagen men har det inte inneburit några större försämringar. För lokal handel och tjänsteföretag är det ungefär som i fjol.

Eva Högdal, Almi Mitt, Härnösand
– Många företag rationaliserade hårt under krisen. Under slutet av 2010 steg kapacitetsutnyttjandet snabbt vilket talar för att arbetslösheten sjunker medan investeringarna tar ordentlig fart i år.

Magnus Lindgren, näringslivschef, Östersund
– Vi skönjer starka positiva tendenser efter den djupa konjunktursvackan. Det gäller mekanisk och träindustriell tillverkning, men även tjänster som IT går bra. Besöksnäringen har däremot haft en svag vinter.

Lisbeth Godin Jonasson, regionchef Svenskt Näringsliv, Östersund
– Det oroliga läget på många marknader bidrar till ett avvaktande konjunkturläge. Efterfrågan och försäljningsvolymer har minskat och oron ser ut att fortsätta. Investeringarna är lägre än tidigare.

Konjunkturläget i Mellannorrland

Den senaste statistiken finns på www.naringsliv.to

Konkurser

+40%

Avser perioden:
Januari 2011
Västernorrland: 11 st, -21 %
Jämtland: 10 st, +900 %

Nya företag

+69%

Avser perioden:
Januari 2011
Västernorrland: 137 st, + 34%
Jämtland: 128 st, + 133%

Nya bilar

+51%

Avser perioden:
Januari 2011
Västernorrland: 530 st, + 67 %
Jämtland: 158 st, + 13 %

Arbetslöshet

Västernorrland
9,5% (10,2%) ↓

Jämtland
8,7% ↑ (9,1%)

Siffran avser januari 2011 (inom parentes samma period 2010)

Ny våg av konkurser?

I fjol minskade konkurserna i Mellannorrland med 7 procent. Tittar man bara på Jämtland var nedgången ännu större, 12 procent.

Desto mer förvånande är det att antalet företagskonkurser i Jämtland ökade med hisnande 900 procent i januari.

– Uppgången beror på att tio företag försattes i konkurs i januari 2011 jämfört med bara ett i januari 2010. Det kan slå väldigt olika mellan olika månader, säger Ann-Marie Axelsson på Tingsrätten i Östersund.

Samtidigt är det tydligt att antalet konkursansökningar från Skatteverket ökar.

– Håller trenden i sig blir det fler konkurser i år än 2010.

Pengasnack lockade 300 nyfikna till fjälls

I slutet av februari träffades 300 personer från näringslivet på Åre kapitalmarknadsdagar. NÄRINGSLIV fanns på plats och minglade bland deltagarna.

TEXT OCH FOTO: ANDERS LÖVGREN

INLANDSKAPITAL: Pelle Åsling, politiker och företagare, är en av dem som ivrat hårt för fler möjligheter för företag i glesbygdskommuner att hitta finansiering. Nu får han lön för mödan. Regeringen skjuter till inte mindre än 2 miljarder i den hittills dock diffusa satsningen på bolaget Inlandsinnovation AB. På plats för att reda ut begreppen var Thomas Bengtsson från näringsdepartementet. I september kan bolaget med ledning vara installerat i Norrlands inland. Dags att söka slantar? **Se mer på www.inlandsinnovation.se**

FÅR JAG LOV: Jin Moen är en av grundarna till det innovativa bolaget Movinto Fun med säte i Åre. Hon passade på att visa bolagets produkt, en kula som rör sig, låter och blinkar och fungerar som en danskompis. Bolaget har dragit in 18 miljoner i riskkapital och lån och siktar i år på att nå ut på marknaden. Målgrupp är främst unga tjejer.

MONEY MONEY: Ämnet på kapitalmarknadsdagar är givet. Och två som har mycket att prata om när det gäller riskkapital är Åse Angland-Lindvall med företaget Soft Financing och Bengt-Göran Persson, Investa Företagskapital.

”Lättare få kapital här än i Umeå”

Företagaren och föreläsaren Fredrik Leek besöker regelbundet Västernorrland för att inspirera innovatörer. Hans specialitet är att berätta om hur man får ut innovationer på marknaden och hur man hittar finansiering. Själv driver han sitt företag Revenues (som betyder intäkter) i Umeå och har varit med om att starta cirka 50 andra företag.

– Förenklat kan man säga att innovatörer med bra idéer i Västernorrland har ett bra läge. Sanningen är att det exempelvis i Umeå finns många fler innovationsföretag som slåss om riskkapitalet. Här är konkurrensen inte lika hård, säger han.

Den senaste produkten han själv fått ut på marknaden i samarbete med Linkexpo i Timrå är en kombinerad måttstock och vinkel, kallad hårdvinkeln.

ANDERS LÖVGREN

Lärling + hantverkare = sant

Till hösten startar den kommunala vuxenutbildningen i Sundsvall-Timrå en lärlingsutbildning inom typiska hantverksyrken som låssmed, tapetserare, skräddare och skomakare.

Deltagarna ska vara minst 20 år och ha intresse och förutsättningar för yrket. Arbetslivserfarenhet är meriterande.

Företaget ställer upp med en handledare på arbetsplatsen. Däremot finns inget åtagande att anställa lärlingen efter avslutad utbildning, enligt Lars Skoogh, samordnare vid vuxenutbildningen.

Bageri softar till sig

Mjälloms Tunnbröd är välkänt för sitt hårda bröd. Nu satsar Kramforsföretagets, som säger sig vara landets äldsta bageri i sitt slag, på en mjukare variant.

– Brödet har aldrig varit fryst och smakar som det gjorde förr i tiden, anser vd Torbjörn Ullsten.

Bageriet meddelar också att man återupptar tillverkningen av sina klassiska tunnbrödskorgar.

Sissi Kewenter tröttnade på att göra allt själv i företaget och tog in Johan Forsgren som delägare och försäljningsansvarig. Nu kan hon fokusera på det hon tycker är roligast – att skapa nya kläder.

Delat ägande gav dubbel försäljning

Sissi Kewenter fick nog av att frysa på hundpromenaderna och uppfann en täckkjol att enkelt dra på sig. Nu växer försäljningen snabbt för Årebolaget Skhoop. Detta sedan förre puckelpiststjärnan Johan Forsgren gått in som delägare och supersäljare.

Klädesignern Sissi Kewenter brukade använda filtar och täcken som hon svepte om sig när hon skulle ut med hunden. Ofta var det bråttom, och hon avskydde att bli kall om rumpa och ben. Det här satte igång tankarna hos klädritaren. Och ur detta föddes täckkjolen med dragkedja för tio år sedan.

– Försäljningen gick sedan ganska bra, men det blev liksom ingen riktig utveckling på bolaget. Jag är jätteglad för att jag fått in Johan Forsgren som delägare, annars hade nog allt stannat av är jag rädd. Dessutom var jag trött på att jobba ensam, säger Sissi Kewenter.

Hon kommer ursprungligen från Norrköping och blev tidigt förälskad i Åre och skidåkning. Under ungdomsåren bodde hon tidvis i skidorten och försörjde sig på jobb i restauranger, butiker och ett tryckeri.

Ett stort intresse för kläder, tyger och sömnad gjorde att hon hoppade på en utbildning inom klädproduktion och formgivning. 1991 fick hon jobb på sportklädföretaget Peak Performance i Åre.

I dag är bolaget en danskägd branschjätte, men då var det ett företag med lokala ägare och erövringen av världen hade inte kommit igång.

– Det var inget stort bolag då. De hade startat 1986 och hade vid den här tiden bara ett fåtal anställda. För mig var det bara att kasta mig in i jobbet och börja rita kläder, mest stickade produkter och fleece. Det var mycket lärorikt. Inte minst fick jag lära mig hela utvecklingsfasen från den första tanken på ett plagg till att det finns i butiken, säger Sissi Kewenter.

Hon blev kvar åtta år inom Peak Performance. Bolaget såldes 1999 och kontoret med designers flyttade till Stockholm. Sissi Kewenter flyttade med, men ångrade sig snabbt.

– Det blev en kort sejour för mig i Stockholm. Insåg ganska snabbt att det inte alls var något liv för mig. Jag saknade miljön i Åre och tyckte allt blev krångligt där nere. Så då slutade jag, startade eget och flyttade tillbaka, berättar hon.

Fortsättning på nästa sida

Företagsnamnet Skhoop uttalas ”skop”.

"Täckkjolen som finns i fler än tio modeller är mönsterskyddad hos PRV för att förhindra kopiering", säger Sissi Kewenter.

Fortsättning från föregående sida

I det egna bolaget som hon först döpte till Hoop, vilket betyder cirkel på engelska, tog hon på sig olika uppdrag och ritade kläder åt andra företag i branschen. När hon uppfann täckkjolen kunde hon börja rita egna kollektioner.

Efter att ha varit inblandad i en tvist om namnet och varumärket med ett tyskt bolag som har ett liknande namn så har Hoop senare ändrats till Skhoop (uttalas ”skop”).

När NÄRINGSLIV besöker företaget i Åre så är Sissi Kewenter just hemkommen från den stora sportmässan Ispo i München. Vill man visa upp sina nyheter inför nästa säsong så är det dit man ska åka, där finns alla Europas uppköpare och där skrivs viktiga avtal.

På kontoret råder full fart. Johan Forsgren som är hälftenägare i bolaget sedan två år tillbaka håller på att plocka ihop kollektioner som ska med på en säljresa söderut i landet och nyanställda Malin Fältskär sitter och tar emot order.

Att omsättningen för Skhoop i fjol hamnade på 3,6 miljoner kronor från att under många år legat strax över 2 miljoner, är ett tecken på att något avgörande för utvecklingen hänt i bolaget.

En stor del i lyftet har Johan Forsgren. För många är han känd som ”Rasta”. Det har naturligtvis att göra med hans frisyr.

För drygt 20 år sedan var han en stor ungdomsstjärna i puckelpist och en förbundskapten gav honom smeknamnet som sedan har följt med. ”Rasta” vann guld i junior-VM, men när han gjorde illa ett knä var elitsatsningen i pisterna slut. I stället tog en ny karriär vid.

– Jag kom snabbt in i sportbranschen och har jobbat som säljare med bland annat varumärkena Head, Bula och Goldwin. Jag var också ansvarig för Stadiums skidbutik i Åre, säger Johan Forsgren.

Han och Sissi kände varandra som Årebor, men hade inga affärer ihop. Fram tills för två år sedan.

– Jag hade sedan tidigare drivkraften att bli egen företagare, visste att det fanns erfarenheter som kunde användas på något sätt. När jag och Sissi började prata så insåg vi att det fanns mycket jag kunde göra som saknades i Skhoop, säger Johan Forsgren.

Det viktiga för Sissi Kewenter hade varit produktutveckling, att skapa nya plagg, nya modeller. Där hittade hon arbetsglädjen. Försäljningen hade hon i praktiken hanterat som ett nödvändigt ont.

Johan Forsgren kastade sig in i bolaget och satte igång med att lägga upp strategier för försäljning, marknadsföring och byggande av varumärke. Han säger själv att han är ”en ganska rastlös typ” som gärna håller högt tempo.

– Förmodligen har jag nytta av drivet från tiden som tävlingsåkare. Efter att ha tränat och tävlat på elitnivå är jag van med begrepp som målsättning, struktur, uthållighet och fokus. Det går att förvandla till min fördel som säljare också.

Den inställningen tycks också ha gett snabba resultat i Skhoop.

– Vi har budgeterat för en omsättning på 6 miljoner kronor

> “Förmodligen har jag nytta av drivet från tiden som tävlingsåkare. Efter att ha tränat och tävlat på elitnivå är jag van med begrepp som målsättning, struktur, uthållighet och fokus.”
> JOHAN FORSGREN, DELÄGARE SKHOOP

Fakta: Sissi Kewenter

Ålder: 46
Familj: Hund och särbo
Intressen: Utomhusliv med vänner, skidor på alla sätt, snöskor, golf och pysslande hemma
Favoritplagg: En av våra egna västar som heter Down Liner
Favoritpryl: Just nu är det turskidorna
Ser helst på tv: Nyheter, annars väldigt lite
Bästa bok: En doft av apelsin, av Joanne Harris, som handlar om en familj i Frankrike under den tyska ockupationen

Nyanställda Malin Fältskär tar emot order på Skhoop.

under 2011. Täckkjolen är fortfarande vår mest sålda produkt, men vi har en bred kollektion med västar, dunkappor, fleeceplagg, mössor och sportstrumpor, säger han.

I den egna butiken i Åre visas varumärket och hela kollektionen upp. Bland de större återförsäljarna finns Stadium och Naturkompaniet. Webbshop och aktiviteter via sociala medier är sätt att även finnas på nätet.

Det mesta sys upp i Kina, Portugal och Sverige, och det är viktigt för bolaget att framhäva att de säljer svensk design. Även om en del produkter nu riktar sig mot män, så är det kvinnor som står i fokus.

– Där gäller det förstås att veta hur kvinnorna resonerar, vad de känner, vad de tror och vad de saknar. Vi vill förstås att täckkjolen ska bli självklar i varje kvinnas garderob, säger Johan Forsgren.

I nuläget står export för 10 procent av Skhoops försäljning. Men det finns många runt om i världen som fryser när de ska ut och gå. Egentligen har täckkjolen bara snuddat vid exportmarknaden.

– Ta bara ett land som Ryssland. Där säljer vi inget i dag, men tänk så många kvinnor som säkert fryser om benen och rumpan där, säger Johan Forsgren.

TEXT: ANDERS LÖVGREN
FOTO: JOHAN STÅHLBERG

Fakta: Johan Forsgren

Ålder: 43
Familj: Gift, två döttrar
Intressen: Mountainbike och skidåkning
Favoritplagg: Mössa
Favoritpryl: Min cykel av märket Scott
Ser helst på tv: Alla former av skidåkning, och Champions League i fotboll
Bästa bok: Hela Millenniumserien av Stieg Larsson

din egen design

Vi designar tillsammans ditt smycke ! Till företaget, vigseln, födelsedagen, jubileet etc.
Allt du vill ägna lite extra uppmärksamhet helt enkelt.
Ett unikat eller 100 exemplar, inget är omöjligt för oss.
Vi jobbar i metallerna guld, platina, silver och titan.

the angel drop

big navette

u-brown with children

Prisvinnande design från Härnösand

GULDSMED KALLING

Trädgårdsgatan 6 Härnösand. 0611-12480
www.kalling.com www.titanringar.com

Östersunds-Tidningar AB har blivit utsatt för bedrägeri i mångmiljonklassen.

Östersundsföretagare lurade tidning på 5 Mkr

Östersunds-Tidningar AB har utsatts för en bedrägerihärva som kostat företaget närmare fem miljoner kronor. I slutet av mars börjar en rättegång där sju lokala företagare i mediebranschen står åtalade för bedrägeri alternativt grovt bedrägeri.

Det är en härva fylld med lögner, halvsanningar och saltade eller falska fakturor.

Sju personer står åtalade vid Östersunds tingsrätt. Centralgestalten är en person som var anställd på Östersunds-Tidningar, ÖT. Vi kallar honom för huvudmannen. Han jobbade som säljare och ansvarig för de bilagor som producerades av ÖT.

I förhörsprotokollen framträder huvudmannen som en person som är i ständigt behov av pengar. Det antyds att han är spelmissbrukare och försöker ständigt låna pengar av folk.

De övriga misstänkta är personer som varit leverantörer till tidningsbolaget. Det kan röra sig om leveranser av texter, bilder eller tjänster som exempelvis annonsförsäljning.

Det äldsta fallet som finns i åtalet är från 2003. Där drog polisen och åklagaren streck för fortsatt utredning.

> "Enligt åklagaren Stig Andersson har alla medgett händelseförloppet men några av dem hävdar att de inte förstått att det var brottsligt."

– Det är preskribtionstiden och summornas storlek som avgör hur långt vi ska gå, säger kammaråklagare Stig Andersson, Östersund.

Bedrägeriet kunde gå till så här: Huvudmannen och leverantören kommer överens om hur fakturan ska formuleras. Beloppet är rejält tilltaget eller påhittat. Ett lämpligt uppdrag anges för att det ska se trovärdigt ut. När sedan fakturan kommer till ÖT så är det huvudmannen som attesterar räkningen och den betalas sedan av ÖT. Beloppet delas sedan mellan huvudmannen och leverantören.

Några av de åtalade har gått med på den här fakturakarusellen några gånger. I något fall har personen sagt stopp för vidare penningtransaktioner. Fyra av de åtalade har däremot systematiskt skickat saltade eller falska fakturor till ÖT. Det är de personerna som är misstänkta för grovt bedrägeri.

Falska eller saltade fakturor finns uppräknade i åtalet.

Enligt åklagaren Stig Andersson har alla medgett händelseförloppet men några av dem hävdar att de inte förstått att det var brottsligt.

Bubblan sprack när huvudmannen kontaktade en gammal bekant som också jobbar i mediebranschen. Till skillnad från de andra nappade han inte på förslaget.

Den bekante tyckte att det här var anmärkningsvärt och han insåg att många var inblandade i affären. Han tipsade journalister i Jämtlandsmedierna men ingen verkar ha tagit det på allvar.

När inget hände skrev den bekante om den skumma affären i sin egen blogg.

Dittills hade ingen i ÖT:s ledning upptäckt de falska fakturorna som då hade funnits i åtminstone sex år. Nu blev det fart på ÖT:s ekonomiavdelning. Tack vare uppgifterna från huvudmannens bloggande bekant kunde man snabbt se vad som hade hänt.

Det här var den 23 mars 2009. Några dagar senare satte polisutredningen igång och i juli 2010 kom åtalet.

I slutet av mars blir det i Tingsrätten som de åtalade får förklara sig. Östersunds tingsrätt har avsatt tio dagar för rättegången.

TEXT OCH BILD: TOMMY JOHANSSON

Fakta:
ÖT-bedrägeriet

Åklagaren har valt att hela tiden använda begreppet ”Östersunds-Tidningar aktiebolag eller annan”. Detta på grund av den företagsbild som uppstått under senare år.
Många av de brott som har nämnts i artikeln var från början riktade mot Östersunds- Posten.
Östersunds-Tidningar bildades 2006 efter det att Östersunds-Postens ägare Mittmedia köpt Länstidningen och Tidningen Härjedalen. Efter köpet samordnades en rad funktioner för tidningarna, det bildades en gemensam försäljningsorganisation, annonsproduktion, gemensam administration för IT, ekonomi och ledning samt samordning av kundtjänstfunktionen.

I koncernen Östersunds-Tidningar ingår:
- Östersunds-Posten
- Länstidningen
- Tidningen Härjedalen
- Åreidag
- Stanidag
- Zport.se
- ÖT-media.

Fotograf: Kristofer Lönnå

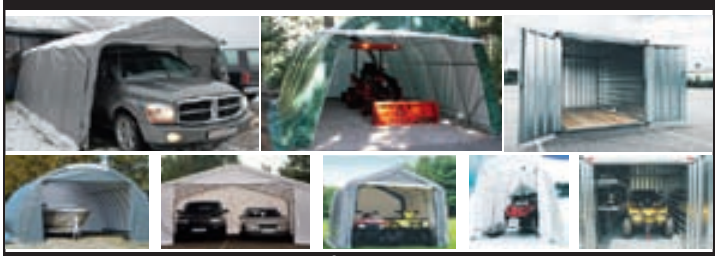
Proffs på lokalvård och mycket mer...

Vi värnar om en ren och fräsch kontorsmiljö. Låt oss ta hand om arbetsplatsens växter för ett gott inomhusklimat. Blommor tillför renare luft, ger en lugnande inverkan och är vackra att se på. Vill du veta mer om vårt stora utbud av servicetjänster och lokalvård, ring oss eller besök vår hemsida.

Kontaktuppgifter till våra kontor hittar ni på **www.nmv.se**.

norrlands miljövård

VI HAR HALLEN FÖR
BIL BÅT HUSVAGN HUSBIL MC!



HALLAR CONTAINERFÖRRÅD VÄDERSKYDD PRESENNING

coverstore.se

Big or small we cover it all ... • Tel. 060 - 789 01 25

Näringsliv trycker på det regionala

Affärsmagasinet i Västernorrland trycks i Sundsvall på papper från Ortviken

SCA

Klassisk design i modern tappning. Galleri Gustav vill visa förädlingsmöjligheterna för regionens träråvara i form av klassiska möbler i ny tillverkning.

Nytt klimat öppnar dörrar i träbranschen

Y-wood ska stärka träindustrin i regionen och öka förädlingen av Jämtlands och Västernorrlands kanske främsta råvara: skogen. – Tillsammans blir vi starkare på marknaden, säger Göran Scherman, Såthes Snickeri i Kramfors, ett av medlemsföretagen.

Träindustrinätverket Y-wood har drygt tio år på nacken och är i dag en ekonomisk förening med ett 20-tal företag i Jämtland och Västernorrland.

– Y-wood har blivit ett viktigt, för att inte säga livsnödvändigt, redskap för många av oss mindre företag. Vi måste helt enkelt samverka för att bli större och starkare och kunna hävda oss i konkurrensen, säger Bengt Bylund, vd för Ramsele Snickeri med fem anställda.

Företaget är inriktat på specialsnickerier och levererar bland annat inredningar till Apoteket och hotell.

Tillsammans med bland andra Såthes Snickeri i Kramfors och Näslunds Snickeri i Härnösand har de genomfört flera lyckade inredningar av hotell, däribland 700 hotellrum på Nordic Sea Hotel i centrala Stockholm.

> "Den stora vinsten med Y-wood är att vi har lärt känna varandra och vet vad de andra företagen gör."
> GÖRAN SCHERMAN, VD FÖR SÅTHES SNICKERI

– Vi kan inte leva på den lokala marknaden utan uppdragen finns för vår del framför allt i Mälardalen. Genom att samverka blir vi starkare och kan ta på oss större uppdrag, säger Bengt Bylund.

Han påpekar också att intresset för det egna företaget blivit större i och med Y-wood.

– Vi får en hel del förfrågningar via Y-wood. I och med att företagen som är med har en stor bredd

Inredningssnickeri är en specialitet för Såthes Snickeri i Kramfors. Här är en trappa i ett privat hem och en receptionsdisk för IT-företaget IBS.

så skapar vi också ett intresse hos presumtiva kunder.

Agneta Ingvarsson är projektledare för Y-wood. hon har tidigare varit vd för dörrtillverkaren Designa Doors i Örnsköldsvik och driver nu det egna företaget Restartum:

– Stort fokus har lagts just på samarbete mellan medlemsföretagen, samarbete i gemensamma marknadsstrategier, nätverksbyggande, utvecklande av gemensam hemsida och andra mindre delprojekt. I dag är det naturligt att samverka för att komplettera varandra och tillsammans få fler och större uppdrag. Innan Y-wood fanns var det mer stängda dörrar mellan företagen i branschen, säger hon.

Under det senaste året har Y-wood i två olika studier tittat närmare på bland annat kompetensutveckling och hur man ska få in fler unga i branschen.

– För att möta framtiden tror vi att det är viktigt att skapa skräddarsydda utbildningar i samarbete mellan universitet och näringsliv för att stärka träindustrin i den globala konkurrensen, säger Agneta Ingvarsson.

Hon poängterar också den sociala aspekten.

– Det är det viktigt att företagsledarna med personal börjar lära känna varandra och få insikt om andra företag i länen för att börja bygga sociala nätverk.

Göran Scherman, vd för Såthes Snickeri, håller med.

– Den stora vinsten med Y-wood är att vi har lärt känna varandra och vet vad de andra företagen gör. Därmed är det också enklare att stötta och hjälpa varandra, dela jobb och ta del av andras tänk, säger han.

TEXT: THOMAS EKENBERG
FOTO: Y-WOOD

Fakta: Y-wood

Y-wood är en ekonomisk förening med ett 20-tal medlemmar, företag från Västernorrland och Jämtland som är verksamma inom träindustrin. Föreningen jobbar främst med marknadsföring, produktutveckling och produktionsutveckling. Syftet är att stärka konkurrenskraften och öka träförädlingen i regionen.
I föreningen ingår företag som arbetar med specialsnickerier, traditionellt hantverk, sågade trävaror och volymproduktion. Bland medlemmarna finns skogsjättar som SCA och enmansföretag som Galleri Gustav (se artikeln här intill).
Länsstyrelsen i de båda länen, tillväxtverket och EU finansierar vissa delprojekt som görs inom ramen för Y-wood.
Läs mer på ywood.se

Tröttnade på slit-och-släng

Skogsägaren Inga Öström i Njurunda tyckte att regionen inte utnyttjar möjligheterna med vår träråvara. Därför startade hon eget.
– Målet är att skapa mervärden och öka förädlingsmöjligheterna för trä, säger hon.

Galleri Gustav är namnet på Inga Öströms årsgamla företag. Affärsidén är att marknadsföra och sälja möbelhantverk. Företaget är även medlem i nätverket Y-wood (se artikeln här intill).

– Eftersom jag själv är skogsägare tycker jag att vi bättre bör utnyttja vår fina träråvara och öka förädlingsgraden, berättar hon.

– Jag gick med i Y-wood för att knyta nya kontakter och få nya idéer kring marknadsföring, säger Inga Öström, Galleri Gustav.

Det handlar om nya möbler efter gammal förlaga med svensk råvara och hantverksskicklighet i kombination. Galleri Gustav tillverkar inte möblerna själv utan fungerar som en marknadsföringskanal för andra duktiga möbelsnickare.

– Flera av de hantverkare som arbetar enligt äldre metod finns i regionen. Våra möbler visar träets mervärde och minskar miljöbelastningen, säger Inga Öström.

I dagsläget handlar det mest om förlagor från 1600–1800-tal, som sengustavianska byråer, Gripsholmsfåtöljer och stolar från Carl Larssons hem, men Inga Öström hoppas i framtiden även lansera en modernare serie.

– Visionen är att tillverka kvalitetsmöbler gjorda med omsorg som ska hålla i generationer, i motsats till det slit-och-släng som dominerar marknaden i dag, säger hon.

THOMAS EKENBERG

FOTO: STORA ENSO

De äger mest skog i Mellannorrland

En majoritet av ägarna till de största privata skogsinnehaven finns utanför regionen. Men störst av alla är en jämte.
– Skogen är mitt största intresse och lönsamheten har också varit väldigt god under senare år, säger Olle Persson, 76, i Torvalla, Östersund.

Tidningen NÄRINGSLIV har bett Skogsstyrelsen att ta fram listan över de största skogsägarna i Jämtland och Västernorrland. Bland privatpersoner toppas listan av Olle Persson, 76 år.

Han är högsta grad aktiv i det jämtländska näringslivet genom ägare av Bygg-Elit, som tillverkar spånskivor. Företaget gick i konkurs i november förra året men Olle Persson köpte tillbaka konkursboet i januari och nu tror han på en ljus framtid för företaget.

– Kalkylerna ser mycket bättre ut nu än i höstas. Det beror framför allt på att priserna på våra produkter har stigit. Ett fortsatt problem är dock att vedråvaran är dyr, säger Olle Persson.

Just priset på råvaran var också orsaken till konkursen.

– Vi använder sågspån och flis och konkurrerar därmed med kraftvärmeverken. Tyvärr inte på lika villkor. Energiskatterna snedvrider konkurrensen och gör att värmeverken får bättre inköpsförmåga.

Olle Persson har länge försökt påpeka detta för landets makthavare.

– Bara sedan 1995 har fyra olika utredningar belyst frågan. Alla pekar på hur träindustrin missgynnas. En enig riksdag tog också beslut 2004 om att rätta till missförhållandena. Men inget har hänt.

Varför?

– Jag tror att det beror på att träskiveindustrin är för liten i sammanhanget och att det är mer intressant att prata om miljö och biobränsle.

Olle Persson påpekar också att

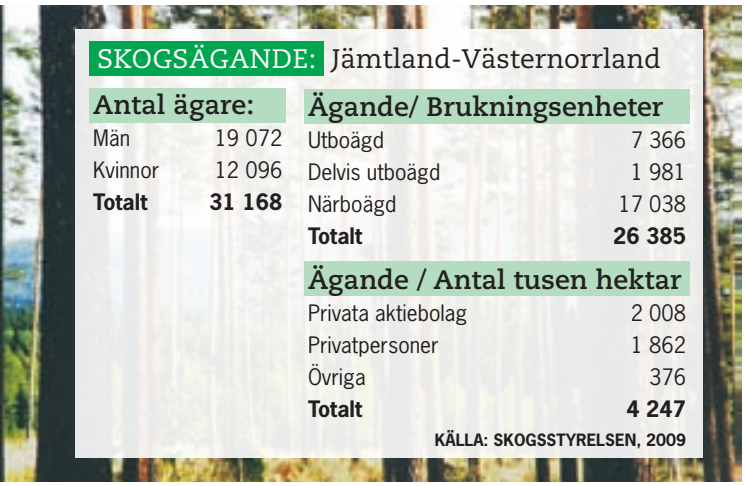
Olle Persson. Foto: Jan Andersson/LT

det samhällsekonomiskt är mer lönsamt att förädla råvaran, exempelvis till spånskivor, i stället för att elda upp den.

– Och när man har förbrukat våra spånskivor kan man faktiskt elda upp dem då i stället.

Det egna skogsinnehavet gynnas däremot av de höga råvarupriserna.

– Det har varit väldigt lönsamt. Värdet på skogsfastigheter har stigit med hundra procent på fem år



SKOGSÄGANDE: Jämtland-Västernorrland

Antal ägare:	
Män	19 072
Kvinnor	12 096
Totalt	**31 168**

Ägande/ Brukningsenheter	
Utboägd	7 366
Delvis utboägd	1 981
Närboägd	17 038
Totalt	**26 385**

Ägande / Antal tusen hektar	
Privata aktiebolag	2 008
Privatpersoner	1 862
Övriga	376
Totalt	**4 247**

KÄLLA: SKOGSSTYRELSEN, 2009

Största privata skogsinnehaven

Majoriteten av ägarna till de 11 största privata skogsfastigheterna (minst 2 000 hektar) finns utanför Jämtland och Västernorrland. 16 av 28 ägare till dessa är inte bosatta i regionen.

1. **Olle Persson,** Torvalla. 3 746 ha
2. **Stein Borkmo,** Namsos 3 373 ha
3. **Finn Cromberger,** Frösön. 3 053 ha
   Ulla-Britt Cromberger, Frösön
   Pia Gårdmo, Skene
   Pål Cromberger, Spekeröd
4. **Anna Velander,** Göteborg 3 009 ha
   Hedvig Ekstrand Hillerbrand, Madrid
   Märta Velander, Stockholm
   Agnes Velander, Göteborg
   Mats Velander, Täby
5. **Patrik Persson Brummer,** Stockholm 3 004 ha
6. **Mona Hermanssson,** Östersund 2 756 ha
7. **Eva Rödin,** Fåker 2 480 ha
   Gunnar Rödin, Fåker
8. **Oskar Andersson,** Alsen 2 456 ha
   Karl Andersson, Alsen 2 456 ha
9. **Johan Ekman,** Sollefteå 2 240 ha
10. **Wiveka Nyberg Horrox,** London 2 104 ha + sju andra delägare
11. **Sten Banér,** Örsundsbro 2 080 ha

KÄLLA: SKOGSSTYRELSEN

och man får även bra betalt för avverkningar. Men det är priset på sågtimmer och massaved som gynnar skogsägarna, inte efterfrågan på biobränsle.

Skogen är inte bara ekonomi, utan minst lika mycket en livsstil.

– Jag gör mycket själv i skogen, röjer och planterar. Skogen är mitt största intresse och jag trivs som bäst när jag får springa omkring i min skog.

Olle Persson har kopplingar till Persson-koncernen. Han är ett av fem barn till grundaren Sven O Persson som ärvde koncernen efter faderns död 1990. Olle Persson lämnade sitt ägande i Persson Invest fem år senare i samband med att han tog över koncernens spånskivetillverkning.

I dag är det sonen Magnus Persson som är vd för Byggelit.

Olle Persson har dock inte bestämt hur han ska föra sitt skogsinnehav vidare till kommande generation.

– Jag har stoppat huvudet i sanden, men hoppas förstås att barnen har intresse att ta över.

Trots sina 76 år har han inga planer på att trappa ner verksamheten.

– Nej, så länge jag är pigg och frisk kommer jag att fortsätta, om inte någon annan tycker att jag har gjort mitt och borde lämna över, säger Olle Persson.

TEXT: THOMAS EKENBERG

Fotnot: Ytan av en hektar motsvarar knappt två fotbollsplaner. Den största skogsfastigheten i regionen finns i Hallviken, Jämtland, ägs av SCA, och omfattar 223 507 hektar produktiv skogsmark.

Riskarbeten

VIBRATIONER, KVARTS, HÖJDARBETE, NATTARBETE, HÄRDPLASTER/ISOCYANATER, ASBEST, BLY.

Förekommer det riskarbeten i er arbetsmiljö? Vi har kompetensen att utföra alla lagstadgade medicinska kontroller och riskbedömningar som Arbetsmiljöverket kräver.

De senaste kraven gäller vibrationsundersökningar vid arbete med vibrerande handredskap eller fordon. Har ni frågor om lagstadgade undersökningar, kontakta Commodia företagshälsovård.

Vår kompetens, er framgång

Commodia AB

www.commodia.se • 063-670 20 00

Allt som företagare behöver, - från ett & samma ställe!

Vi tar fram skräddarsydda lösningar som underlättar för ditt företag att kommunicera och skapa nya kontakter.

duSYNSab
vi har allt inom reklam

Digital reklam Skyltar Dekaler Banderoller Roll-ups Markiser Montersystem
Logotyper Visitkort Broschyrer Affischer Hemsidor Profilkläder mm.
Terminalvägen 14, 861 36 Timrå info@dusyns.se www.dusyns.se

Bästa affärsresebyrå 2010

BUSINESS TRAVEL AWARD

Spara tid och pengar!

Boka din affärsresa hos våra proffsiga affärsresesäljare. Välkommen att kontakta oss för mer information.

Katarina

Storgatan 11, Sundsvall
Gesällvägen 1, Birsta City
www.resia.se • 060-52 52 73

resia

BESÖK OSS PÅ WEBBEN

SCA
www.forestproducts.sca.com

NY HEMSIDA!
Brandutbildningar i samverkan med Räddningstjänsten
Brandskyddsföreningen
www.brandskyddsforeningen.se

Expert på Rostfritt och Bredbandslösningar
Elkapsling
www.elkapsling.se

Slagkraftig finansiering
Rådgivande inspel
ALMI
mitt.almi.se

ISS INDUSTRISERVICE
www.issindustriservice.se
Mejselvägen 1, Sundsvall
060-64 47 90

ENWA VATTENBEHANDLING
Terminalvägen 12, 861 36 TIMRÅ
Tel: 060 53 71 70
www.enwa.com

FROMELLS
Er kompletta produktionspartner
www.fromells.se

INVESTA
FÖRETAGSKAPITAL
www.investa.se

visittimra.se
Visit Timra
TIMRÅ KOMMUN · LÄNSSTYRELSEN VÄSTERNORRLAND · e-länet bra företagsklimat

KÄRLEK TILL HANTVERKET

Vi söker en till **målare** med känsla för dekorationsmåleri och antikvariskt måleriarbete.
Ring 070-667 87 15

Vi på BW Måleri är erfarna målare och är vana att driva både små och stora projekt med höga kvalitetskrav. Vi arbetar gärna med spännande antikvariska projekt. Men vi tar lika gärna moderna uppdrag där kraven på snabbhet och kvalitet står i centrum.

Anders Björklund, Målarmästare.

Vaxgränd 3, Sundsvall, 070-667 87 15, info@bwmaleri.se, www.bwmaleri.se

Besök oss på www.bwmaleri.se

BW Måleri AB

Vi finns i Sundsvall och Östersund, se eyechannel.se för mer information!

Välkommen till vår **reklamkanal!**

Se alla kunder på webben!

Dina Försäkringar Sundsvall · Kronans Droghandel 1907 · Biltema · resia · Sundsvall energi · City Gross

eye CHANNEL
www.eyechannel.se

Företagshälsovård
Utbildning
Affärskraft

storsjö Hälsan

Hälsa och lönsamhet

Vi är en strategisk samarbetspartner i hälso- och lönsamhetsfrågor som med närhet, flexibilitet och kundanpassade lösningar arbetar för att skapa en lönsam harmoni inom ditt företag.

063-12 22 22 storsjohalsan.se

Tillsammans till toppen!

I över 50 år har våra topplån hjälpt till att finansiera framåtsyftande investeringar i norrländska företag. Det har gjort att företagen utvecklats, expanderat och fått människorna bakom affärsidéerna att växa.

Välkommen till oss på Norrlandsfonden.

Topplån för företag™
www.norrlandsfonden.se

NORRLANDS FONDEN

Förvirrad?

- Fråga våra experter på FöretagsLinjen

Just nu bjuder vi på 3 månader

Du som är medlem kan alltid vända dig till oss. Genom vår FöretagsLinje erbjuder vi rådgivning inom det mesta som rör företagsamhet och här kommer du även i kontakt med våra experter inom försäkring, marknadsföring och reklam samt företagsupplysningen.
Läs mer på unionen.se/egenforetagare

UNIONEN
EGENFÖRETAGARE

LOKALER FÖR VINNANDE STRATEGIER, IDÉER och NYA TAG

Strategier för framtiden blir allt viktigare och lika värdefulla är idéerna som ska ta oss dit. Vi vill att våra hyresgäster, förutom bra lokaler, ska ha de bästa villkoren för att kunna ta tag i möjligheter med förnyad energi. Möt våren med ett nytt läge, välkommen till Diös!

FÖR MER INFORMATION RING 0770-33 22 00 ELLER BESÖK DIOS.SE

Diös
FÖR *nya* DIMENSIONER

NÄRINGSLIV FYLLER 10 ÅR Vad hände sen?

Lånestoppet som kom av sig

Vi har grävt i arkiven för att hitta de heta frågorna 2001 – och kollat vad som hände sen. I detta nummer: Nya konkursregler hotade norrländska företag.

2001 var oron stor att de aviserade förändringarna i förmånsrättslagen – som försvagade bankernas säkerheter från 100 till 55 procent – skulle försämra företagens finansieringsmöjligheter.

”Det är mycket sannolikt att företag i traditionella branscher i Norrlands inland, som redan i dag har svårt att få låna pengar, kommer att få det ännu tuffare”, varnade till exempel Sören Olsson på Norrlandsfonden i Sundsvall.

> “Med facit i hand tror jag inte att kapitalet ut till företagen minskade.”
> SÖREN OLSSON, NORRLANDSFONDEN

Trots protesterna infördes de nya reglerna vid årsskiftet 2003/04. I Västernorrland startade en grupp företagare, med stöd från Handelskammaren och länsstyrelsen, en informationskampanj om faran med förändringarna.

Blev det så illa som förväntat?

– Med facit i hand tror jag inte att kapitalet ut till företagen minskade. Däremot valde bankerna andra lösningar för säkerheter än tidigare, säger Sören Olsson tio år senare.

Fakturabelåning blev allt vanligare och kom delvis att ersätta checkkrediter. Bankernas finansbolag sålde in objektsfinansiering med maskiner/inventarier som säkerhet.

– Fler företagare tvingades också utöka sin personliga borgen, säger Sören Olsson.

Även om lånestoppet alltså uteblev kom en ny utredning fram till att förändringarna av förmånsrättslagen hade vissa brister. Kritikerna talade om en inskränkning i äganderätten och att lösningar som factoring och leasing gjorde företagen extra känsliga vid en lågkonjunktur.

2009 återställdes därför reglerna så att bankerna återigen har särskild förmånsrätt med 100 procent vid utmätning och konkurs. Frågan är dock hur mycket återgången förändrat bankernas kreditgivning. Mycket pekar på att de alternativa finansieringsformerna kommer att bestå.

OLOF AXELSSON

4 NYHETER

Nya konkursregler kan försvåra banklån i norr

Fakta

Dagens regler

Nytt förslag

OLOF AXELSSON

▲ Faksimil från NÄRINGSLIV nr 3 2001.

NYA FÖRETAG I LÄNET

Forts på sidan 27

HÄRNÖSAND

Placeringsbolaget Innergården 35 AB
Box 164, HÄRNÖSAND
Reg. datum: 2011-02-01
Föremålet för bolagets verksamhet är att äga och förvalta aktier i privata och publika aktiebolag därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamöter: Stig Axel Högberg (ordförande), Leif Georg Johansson

Stigsjö handel Aktiebolag
Brunne 403, HÄRNÖSAND
Reg. datum: 2011-02-03
Aktiebolaget skall bedriva lanthandel. Styrelseledamot: Veronica Maria Hägglund

Brunnebo AB
Brunne 134, HÄRNÖSAND
Reg. datum: 2011-01-26
Bolaget ska bedriva konsultverksamhet inom IT och projekt- ledningsområdet samt äga och förvalta fast och lös egendom, bolaget ska även utföra skogs- och jordbruksentreprenadarbeten samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamöter: Jan-Olov Andersson (vd), Johanna Katarina Valberg

KRAMFORS

Burama AB
Frimansvägen 18, NYLAND
Reg. datum: 2011-02-01
Bolaget ska bedriva handel med värdepapper samt förvaltning av fast egendom och därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Lars Thomas Burén

CHECQ Bokföring AB
Övered 325, SKOG
Reg. datum: 2011-01-29
Verksamhet: Bolaget ska tillhandahålla tjänster inom bokföring, redovisning och deklarationer, äga och förvalta värdepapper, samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Nils Thomas Fahlin

SUNDSVALL

Almac AB
Båräng 123, ALNÖ
Reg. datum: 2011-02-01
Aktiebolaget ska bedriva försäljning av maskiner och anläggningar samt därtill hörande reservdelar till skogsindustrin såsom papper och biobränsle med därtill besläktade branscher. Försäljningen sker huvudsakligen som agent åt andra svenska eller utländska bolag men även i egen räkning av inköpta eller egentillverkade produkter inom nämnda branscher. Styrelseledamot: Nils Lennart Löfqvist (vd)

Bra medarbetare i Kramfors

”Vår erfarenhet av att rekrytera personal från närområdet är mycket god. Det ansvar och den initiativförmåga som finns hos människor i vårt område gör att företagande och entreprenörskap har stora möjligheter att bli lyckat.”

Katarina Levin, sågverkschef
SCA Timber Bollsta sågverk

Kramfors kommun
e-länet bra företagsklimat
En investering för framtiden
EUROPEISKA UNIONEN Europeiska regionala utvecklingsfonden
LÄNSSTYRELSEN VÄSTERNORRLAND

Öka nyttan – upprätta en skogsbruksplan!

Skogsbruksplanen är ett värdefullt verktyg i planeringen av ditt skogsbruk med fokus på såväl kvalitet som ekonomi och miljö. Det är en lönsam investering som ger dig grunden för ett långsiktigt och lönsamt skogsägande.

Du kan få din skogsbruksplan levererad med datorprogram, installerad i en gps eller på papper i en pärm. Du väljer vad som passar dig bäst.

Låter det intressant? Hör av dig till oss så berättar vi mer!

Telefon 0660-754 00
www.holmenskog.com

HOLMEN

Annonsera i Näringsliv!
Kontakta våra säljare på telefon 060-57 21 50

Navhöjd Norrland

Triventus Östersundskontor ligger mitt i Sverige. Per vindkraftdefinition är vi därmed på navhöjd med Norrland och kan svepa över hela området när vi levererar förnybar kompetens från Östersund och Storuman.
Triventus AB; projektutveckling, markarrenden, projektledning och byggnation. *)
Triventus Consulting AB; vindmätning/analys, tillstånd, upphandling, projektledning.*)

Sven Levin
Projektledare

Victoria Nord
Miljökonsult

Anders Näsström
Miljökonsult

David Danielsson
Projektutvecklare-Triventus AB

Justin Jeffs
Projektledare

Märit Izzo
Miljökonsult

Kristina Jämting
Miljökonsult

Rune Rönnholm
Projektledare
- Kontor Storuman

Tommy Nilsson
Vind och Site konsult

Martin Danielsson
Vindanalytiker

Cecilia Danebäck
Miljöingenjör

ÖSTERSUND: Köpmangatan 22, 831 30 Östersund
STORUMAN: Bondevägen 4, 923 32 Storuman
Telefon: 010-45 40 600
E-post: info@)triventus.com

Peter Tjernström - ny vd på Triventus Consulting AB

Peter är född i Östersund och har yrkesbakgrund i Sundsvall och Örnsköldsvik men bor numera i Falkenberg. Han kommer närmast från Know-IT koncernen där han haft flera olika vd-uppdrag.

Triventus AB är ett växande energibolag med fokus på produktion av förnybar energi. Tillsammans med dotterbolagen **Triventus Consulting AB**, **Triventus Energiteknik AB** och **Triventus Biogas AB** levererar koncernen kompetens inom hela projektprocessen. Personal och ägare kan visa upp bred kunskap inom förnybar energi. Kontor finns i Falkenberg, Falun, Östersund, Linköping, Storuman, Malmö och Stockholm samt servicekontor i Falkenberg, Falköping, Trollhättan/Vänersborg och Mjölby. Idag har Triventus-koncernen närmare 100 anställda.

Triventus®

*)Kontakter, tjänster etc hittar du på triventus.com

Behöver du hjälp med...

Entréer, dörrautomatik, kontors- & miljöinredning

Entréteknik
Tel: 070-2398047

Personaluthyrning och rekrytering

STAFF UP
RETT BEMANNING
Tel: 070-751 66 92
www.staffup.se

Yrkes & profilkläder

YP
YRKES&PROFILKLÄDER
Tel: 060-600 71 20
www.yp.nu

Kontorsmaskiner

TKS
TEKNISK KONTORSSERVICE
Tel: 060-15 35 85
070-228 22 27, 070-326 75 62

Vill du också synas här?
Hör av dig till oss!
Tel: 060-57 21 50

Marknadschef Anders Bergkvist.

Fameks manualer finns på följande språk:
- Svenska
- Engelska
- Tyska
- Franska
- Spanska
- Portugisiska
- Tjeckiska
- Italienska
- Ryska

Rätt ord skapar dragkraft i Nyland

En genomtänkt språkstrategi är en överlevnadsfråga för Famek, vars batteridrivna bilflyttare säljs över hela världen.

Storleken har ingen betydelse för framgång på exportmarknaden. Däremot krävs uthållighet och anpassning – inte minst när det gäller språk.

Det vet Famek som utvecklat en bilflyttare, ”Stringo”, som säljs till främst biltillverkare, testanläggningar och bilhandlare. Ungefär 90 procent av försäljningen går på export.

– Vi finns på 18 olika marknader runt om i världen, säger marknadschef Anders Bergkvist, när NÄRINGSLIV träffar honom i företagets lokaler i Nyland utanför Kramfors.

Hur fixar då ett litet företag – 14 anställda – att sälja på så många olika marknader?

Genom åren har Famek provat flera olika alternativ. I dag finns ett dotterbolag i USA och en anställd säljare i Frankrike. Resten sköts via återförsäljare och agenter, så även på den största marknaden Tyskland.

> ”Det tar tid att komma in i ett nytt land. Det är också lätt att vi blir väldigt beroende av enskilda personer.”
> ANDERS BERGKVIST, MARKNADSCHEF PÅ FAMEK.

För att hantera kunderna från Sverige är inte att tänka på, enligt Anders Bergkvist.

– Det skulle aldrig gå. Man måste kunna språket och affärskulturen i varje land. Och då måste det finnas personer på plats.

En stor utmaning är därför att hitta rätt återförsäljare, något som inte är det lättaste.

– Vi jobbar ständigt med det. Just nu söker vi någon ny i Japan eftersom den nuvarande återförsäljaren inte lyckats tillräckligt bra, säger Anders Bergkvist som tillbringar en hel del av sin tid på resande fot.

Han är väl medveten om kulturskillnaderna mellan Europa

– Bilflyttaren skräddarsys efter varje kund, säger marknadschef Anders Bergkvist.

och Japan. Det som är avsett som ett rimligt önskemål kan uppfattas som ett orimligt krav, i synnerhet om det framförs på engelska.

– På ett möte sa jag att de borde kunna öka försäljningen från 5 till 50 enheter per år. Efteråt fick jag höra att jag varit ”brutal”.

Överhuvudtaget är språk en prioriterad fråga för Famek. På senare år har man börjat översätta hemsidan och manualerna till fler och fler språk (se listan här intill).

– Det ger kunden ökad trygghet och stärker oss långsiktigt. Från början trodde vi att det skulle räcka med engelska men så är det absolut inte. I dag har vi manualerna på nio språk och överväger att komplettera även med japanska och kinesiska.

Det finns flera olika modeller av bilflyttaren, som dessutom kan skräddarsys efter kundens önskemål.

– Därför individanpassar vi också manualerna, vilket kräver en hel del kompletteringar och därmed översättningar.

Översättningarna lägger man ut externt. Men det visar sig också finnas en hel del språkkunskaper i huset. Förutom svenska och engelska behärskar personalstyrkan tyska, spanska och ryska.

– Men det har inte varit någon medveten strategi utan bara blivit så, säger Anders Bergkvist.

Vissa gånger tar återförsäljare själva kontakt och erbjuder sina tjänster på en ny marknad. Så skedde exempelvis i Ryssland för några år sedan.

– Det tar tid att komma in i ett nytt land. Det är också lätt att vi blir väldigt beroende av enskilda personer.

Kina, med alla sina bilfabriker, väntas växa rejält för Famek. I fjol såldes ungefär 20 enheter till Kina.

– Vi planerar att tillsammans med vår återförsäljare där anställa en egen säljare. Det är ett sätt att dela på risken och snabba upp det hela.

TEXT OCH FOTO: OLOF AXELSSON

Öka affärerna med rätt språkkunskaper

Översättningsföretaget Semantix har sammanställt statistik över hur mycket kunskaper i språk och kultur betyder för utlandsaffärer.

Jonas Ulander arbetar på översättningsföretaget Semantix i Umeå.

- Köpbenägenheten ökar med 25 procent om mottagaren får ta del av budskapet på sitt eget språk.
- Förtroendet för leverantören minskar med 34 procent om det finns stavfel, särskrivningar samt fel i ordval och sammanhang.
- Interkulturell förståelse ökar sannolikheten för framgång i internationella affärer med 70 procent.

Kunskap i språk kan öka exporten

4 Tips för framgångsrik export

- Skaffa en bild och förståelse av affärskulturen.
- Se till att ha språkkompetens inom företaget.
- Var lyhörd, uthållig och ha tålamod.
- Visa motparten respekt och uppskattning.

Språkkunskaper skapar närhet och bygger tillit – vilket är en förutsättning för att göra affärer. Det konstaterar Kjell Ljungbo, Stockholms universitet, som skrivit en doktorsavhandling om språkets betydelse i affärslivet i Central- och Österuropa.

Slutsatsen är att språkkunskaper och kännedom om landets kultur ger ett försprång när det gäller att ta in information, se möjligheter och vinna affärer.

Avhandlingen visar också företag kan bli effektivare om de kommunicerar direkt med kunden, i stället för att använda tolkar.

– Det finns mycket att vinna på att ha personal som talar flera språk än engelska. Behovet av språkkunskaper torde också vara större för små företag än för stora, enligt Kjell Ljungbo.

Behöver du hjälp med...

Telefoni & kommunikation

MITT COM
FÖRSÄLJNING
INSTALLATION
SERVICE
060-135450
www.mittcom.nu

Läkarvård

Specialist Läkarhuset
Träffa specialistläkare utan remiss!
Tel: 060-12 25 00
www.specialistlakarhuset.se

Kvalitets- & miljöledning

BS kvalitet & miljökonsult
Projektledning fram till ISO-certifiering
• Interna revisioner • Rådgivning
Tel: 060-17 22 87, 070-533 10 47
mail: bjornsvard@swipnet.se
Regementsvägen 10, Sundsvall

Affärs- & ekonomisystem

amesto
Tel: 0771-45 68 00
www.amesto.se

Vill du också synas här?
Hör av dig till oss!
Tel: 060-57 21 50

Behöver du hjälp med...

Parkering

PARKERA
Sundsvall Parkera AB
Tel: 060-12 92 50
www.parkera.com

Truckar

MATFORS TRUCK SERVICE AB
Försäljning/service Anders Westin:
070 570 25 24
www.matforstruck.se

Bioenergi

Bergeforsens flis AB
070-512 49 16
Flisning av energived

Affärssäkerhet

Firma 372
Ring för säkerhets skull...
Tel: 070-66 07 372
www.firma372.se

Maskin- och transporttjänster

www.akericentralen.se
ÅkeriCentralen Sundsvall
Kontor: 060-550011
www.akericentralen.se

Lokalt öl vill in på krogen

Jämtlands Bryggeri har sedan starten 1996 kammat hem 122 medaljer varav 64 guld på Stockholm Beer festival. Nu är siktet inställt på restauranger.

David Jones är bryggmästaren som tog med sig kunskaper till bryggeriet i Pilgrimstad.

Fakta: Jämtlands Bryggeri

Ägare och vd:
Carl Lindgren.
Antal anställda: 8
Omsättning:
2009: 15,2 Mkr
Prognos 2010: 17 Mkr
Vinst efter finansnetto:
2009: 1,4 Mkr
Prognos 2010: 2,4 Mkr

Sedan många år kan konsumenten hitta Jämtlandsöl på Systembolaget i hela landet.

Och just nu kan du på krogar runt om i Norrland hitta jämtlandsölet Vildmark som inte finns på Systembolaget utan som är framtaget för grossistfirman Martin Olssons räkning.

Det här är lite av Jämtlands Bryggeris nya strategi, att bredda sig till grossister och restauranger.

– Där är enda ställena där man kan göra reklam för produkten, säger Peter Dahlström, som sköter både försäljning, marknadsföring och beställning.

Systembolaget är största kunden med omkring 75 procent av produktionen. Resten är restauranger. Tidigare hade Systemet ännu större andel.

Nu samarbetar Jämtlands Bryggeri med Martin Olsson i Stockholm, Servera i Umeå och Galatea Beer and Spirits.

– Jämtlandsölet är ett färsköl som är opastöriserat och helt utan tillsatser, säger Peter Dahlström och han är uppenbart stolt över bryggeriets produkter. I år brygger man cirka 700 000 liter öl.

Peter Dahlström sitter på kontoret i Östersund men bryggeriet ligger i Pilgrimstad vid E 14 några mil söder om Östersund. Det kalkrika vattnet är en av hemligheterna bakom

> "Man kan säga att hela bryggeriet är ett engelskt mikrobryggeri."
>
> PETER DAHLSTRÖM

Jämtlandsölet. Att det sedan ligger en pilgrimskälla i byn gör inte saken sämre, ur marknadsföringssynpunkt.

Pilgrimstad ligger i Bräcke kommun som finns i stödområdet. Bryggeriet ligger i den gamla boardfabriken som lades ner under 1980-talet.

Efter förändringar i alkohollagstiftningen 1995 blev det möjligt att starta små bryggerier och företagaren Carl Lindgren och Östersundskrögaren Kjell Andersson bildade Jämtlands Bryggeri.

Peter Dahlström är försäljnings- och marknadsansvarig på Jämtlands Bryggeri.

När verksamheten kördes igång 1996 gick det lite trögt. Det första Presidentölet var inget vidare, tycker Peter Dahlström.

– Något år senare kom David Jones från England. Han blev bryggmästare och tog med sina kunskaper och även de råvaror han hade jobbat med.

– Man kan säga att hela bryggeriet är ett engelskt mikrobryggeri. Den tekniska utrustningen utom tappmaskinen kommer från Manchester, berättar Peter.

All malt kommer från Thomas Fawcett & Sons Ltd, ett familjeföretag i West Yorkshire England med 200-åriga anor. David Jones är inte ensam bryggmästare. Nu finns även Mats Nyström från Sundsvall med.

TEXT OCH FOTO: TOMMY JOHANSSON

PREMIÄR FÖR NYA OPEL ASTRA SPORTS TOURER.

Nya Opel Astra Sports Tourer är här. Fylld med smarta innovationer och flexibla lösningar. Ett enkelt knapptryck fäller baksätet. Adaptiva bixenon-strålkastare med kurvljus för säkrare körning. En miljöbilsklassad motor med riktigt låg förbrukning, endast 0,45 l/mil. Välj tysk kvalitet med 5 års nybilsgaranti. Välkommen in och provkör!

1.900 kr/mån

SKATTEBEFRIAD 5 ÅR!

Just nu ingår en iPod Touch inklusive installation och presentkort på iTunes, värde 5 000 kr. Gäller t o m 31 mars 2011.

Opel Astra Sports Tourer 1.7 CDTI 125 hk Enjoy

Från ca **203 900 kr**

Låg förbrukning endast 0,45 l/mil vid blandad körning. Miljöbilsklassad och därmed skattebefriad i fem år.

5 års nybils-garanti

www.opel.se

Wir leben Autos.

CO_2 119 – 174 g/km, 4,5 – 7,4 l/100 km gäller bränsleförbrukning blandad körning. Miljöklass 2005. Bilen på bilden är extrautrustad. Läs mer om våra generösa garantivillkor på opel.se. Finansiering baserad på 22% kontantinsats, 36 mån avbet. och 50% restvärde, 2,95% ränta.

NYA OPLAR FÖR OMGÅENDE LEVERANS

Opel Insignia 2.0T 4x4 Sportstolar, farth., xenonljus. 349.900:- Månadskost. 3.846:-
Opel Meriva 1.4, 100Hk Årets familjebil 2009, ESP, AC, v-hjul. 178.000:- Månadskost. 1.956:-
Opel Corsa 1.3, 95Hk Skattebefr., antisl., AC, v-hjul. 165.000:- Månadskost. 1.814:-
Opel Meriva 1.4T, 140Hk Årets familjebil 2009, 2-zons klimatanläggn.198.000:- Månadskost. 2.176:-
Opel Corsa 1.6 , 115Hk ABS, klimatanläggn, sportstolar m.m. 218.000:- Månadskost. 2.396:-
Opel Astra Classic 1.6, 115Hk Kombi, AC, rails, v-hjul m.m. 159.900:- Månadskost. 1.591:-

Nyhet!

OPEL INSIGNIA - NU MED DIESEL OCH 4WD

Bränsleförbrukning bl körn. 5.2 l/100km. co2-utsläpp 136 g/km. Miljöklass Euro 5. Bilen på bilden kan vara extrautrustad.

Wir leben Autos.

Välkommen in och provkör!!

NORRA VÄGEN 8, SUNDSVALL | 060-16 75 00 | MÅN-FRE 7-18 LÖR 11-15

Northcar
WWW.NORTHCAR.SE

Hejsan företagare, sugen på ett ökat resultat?

Magasinet du håller i din hand är en produkt vi utvecklat tillsammans med vår kund. Vi på Duplicera ansvarar för layout och redigering av Näringsliv Västernorrland. Vi jobbar med tryckta medier, tv-, radioreklam och webb. Självklart brinner vi för snygg design och formgivning men viktigast för oss och våra kunder är alltid resultatet. Vi finns i Sundsvall men våra kunder finns i hela Sverige. Några av dem kan du se i pilen ovan.

Läs mer om oss och vad vi kan göra för dig på *www.duplicera.nu.* Välkommen till *Duplicera, en helt vanlig resultatbyrå!*

En helt vanlig resultatbyrå.

Esplanaden 10a ***Sundsvall*** *060-12 71 31* ***www.duplicera.nu***

duplicera
Resultatbaserad form

lfy.se/trygghet

Samla företagets trygghet på ett och samma ställe

Oavsett behov, så hjälper vi dig att samla företagets trygghet på ett och samma ställe.

Vill du veta mer, kontakta oss på telefon 0611-253 00 eller besök något av våra kontor.

Tänk framåt!
Länsförsäkringar Västernorrland
Bank & Försäkring

Vår servicevilja är stor!

Vår grundläggande policy är att ge våra kunder hög kvalitet och servicegrad på utförda tjänster. Det kan med trygghet ske genom vår välutbildade personal och vår moderna maskinpark.

Vi erbjuder flexibla och effektiva lösningar som skräddarsys efter kundens behov.

VÅRA TJÄNSTER:
Asbestsanering · Avfallshantering · Golvslipning · Högtrycksren-göring · Kemisk system-rengöring · Kolsyreblästring · Mögelsanering · Oljesanering · Rostskyddsmålning · Rörli-ning · Sandblästring · Slamsugning · Takmålningar · Säkerhetsrådgivare · TV inspektion · Vacuumsanering · Vattenbilning · Vattenblästring · Renovering av fasader och balkonger · Vi utför även diverse specialbeläggningar allt från fasader till vattentorn

Mejselvägen 11, Sundsvall
060-644790, www.issindustriservice.se

ISS INDUSTRISERVICE

Ny hemsida!
HALVA SVERIGES LOKALWEBB
duplicera.nu

HITTA DIN LOKAL HOS OSS!
Lokalnytt på webben!
www.norrvidden.se
norrvidden
HALVA SVERIGES FASTIGHETSBOLAG

Hur du än vrider och vänder, har vi alltid en lösning.

Samhall är Sveriges mest mångsidiga företag.Tack vare ett brett tjänsteutbud och våra 20 000 medarbetare på 250 orter är vi bra på många saker. Det kan röra sig om allt från jobben du inte har tid att göra, till jobben ingen annan kan göra.

Inom tillverkning och produktion kan vi skräddarsy lösningar helt efter dina behov – ta över hela eller delar i den befintliga verksamheten på plats hos dig. Eller så kan vi stärka din förpackningsavdelning och ta hand om hela din distribution. Oavsett vad, är det dina behov som styr.

På samhall.se kan du läsa mer om vilka uppdrag vi utför idag, och hur ett av Sveriges absolut största företag kan hjälpa dig. Eller kontakta Lena Strandlund direkt på 060-16 82 06.

Sveriges mest mångsidiga företag
samhall

KRÖNIKA: Rekrytering

Du måste synas för att få jobbet

Fråga: Jag ska rekrytera en nyckelperson och har tänkt annonsera, men funderar också på headhunting. Vilka för- och nackdelar finns det? /Beatrice

Svar: Headhunting, alltså att en rekryterare tar kontakt med möjliga kandidater för en tjänst, används oftast när högre tjänster av chefs- och specialistkaraktär ska tillsättas.

Fördelen är att man kan nå kandidater som annars inte skulle söka en tjänst, och att man via rekryterarens nätverk kan hitta kandidater som man inte visste fanns.

En nackdel kan vara att intressanta personer inte aktivt söker en tjänst utan ”väntar” på att bli tillfrågade. Det kan skapa ett sämre förhandlingsläge för den som rekryterar och även en viss osäkerhet kring personens motiv för ta erbjudandet.

Generellt tycker jag att en headhunter ska känna kandidaterna väl och ha träffat dem några gånger innan han eller hon ställer frågor om intresse för en viss tjänst.

Den som rekryteringsannonserar får ofta telefonsamtal från olika jobbsajter som vill sälja in kandidater till tjänsten. Du betalar en summa för att få tillgång till ett antal CV från personer som registrerat sig på jobbsajten. Men där har du egentligen ingen aning om vad du köper och får ”i säcken”.

Så även om man mycket väl kan använda sig av headhunting kan jag tycka att huvudfåran vid rekryteringar ändå är att människor själva aktivt måste söka tjänster.

Om man liknar det vid en säljprocess – i detta fall att sälja in sig själv – har det historiskt alltid fungerat bättre att rikta sig utåt än att sitta på kammaren och vänta på anbud.

Man måste göra sig synlig – annars finns man inte.

Urban Bergman
urban@karriarkompetens.com

Behöver du hjälp med...

Skyltar & solskydd

LÄNETS NYASTE SKYLTFÖRETAG
duSYNSab
vi gör att Du syns
SKYLTAR - DIGITALREKLAM
SOLSKYDD
Telefon: 073-836 60 94
www.dusyns.se

Hydraulik

JGH
Parker Store
Tel. 060-66 11 99
Axvägen 12, 853 50 Sundsvall

Tryckluftsutrustningar

STE
Trycklufts-
utrustningar AB
Tel: 060-52 54 00
www.ste.nu

Återvinning

IL Recycling
Tel: 060-52 40 30
www.ilrecycling.com

Vill du också synas här?
Hör av dig till oss!
Tel: 060-57 21 50

De backar upp ditt företag med design

Ett tiotal företag tar varje år chansen att utveckla sina produkter i samarbete med Mittuniversitetets studenter i industridesign.

Hälsingeföretaget Nordic Gym utvecklar träningsmaskiner för gym och rehabiliteringsträning. För ett år sedan fick bolaget idén att ta fram en maskin för träning av en muskelgrupp man saknade redskap för.

I stället för att själva göra allt arbete eller lägga uppdraget hos ett designföretag bestämde sig Nordic Gym för en annan variant.

– Vi ville vi gärna prova att låta studenter ta fram förslag. Det kan vara svårt annars att få in många nya tankar i vårt företag. Jag tycker också att det är ett billigt sätt, säger vd Christer Eriksson.

En grupp med sex studenter satte igång med analys, idé- och testarbete där de svetsade och byggde så kallade testriggar. Där gick det att prova om de aktuella muskelgrupperna kunde tränas på ett bra sätt. Tester gjordes på både motionärer och elitidrottare.

När studenterna var säkra på att teorierna fungerade kunde de börja koncentrera sig på färg, form och material.

I slutändan kom det fram 18 olika designförslag. För Nordic Gym har projektet inneburit att företaget fått idéer som ska omsättas i produkter.

För studenterna på universitetets treåriga program industridesign, är det lärorikt att få ge sig i kast med skarpa case.

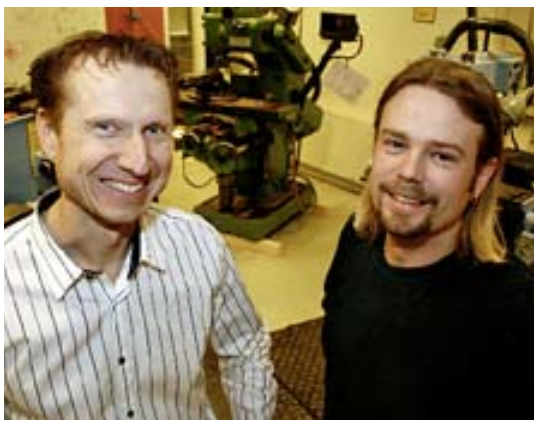
– Det är viktigt att vara med i projekt som de kan använda i sin portfolio sedan när de ska ut och söka uppdrag som professionella, säger lektor Mikael Marklund som är ansvarig för programmet.

> "Det är viktigt att vara med i projekt som de kan använda i sin portfolio sedan när de ska ut och söka uppdrag som professionella"
> MIKAEL MARKLUND, PROGRAMANSVARIG

Han är noga med att påpeka att universitetet varken ska eller vill konkurrera med de företag som säljer designtjänster.

– Det är studenter, inte färdigutbildade personer, som tar sig an företagens projekt. Därför kan heller inte företagen ställa alltför höga krav på kunnandet. Men jag törs lova att engagemanget i grupperna alltid är mycket högt. Flitens lampa lyser ofta till sent på kvällarna i våra lokaler, säger Mikael Marklund.

TEXT OCH FOTO: ANDERS LÖVGREN



Mikael Marklund, till vänster, är ansvarig för designprogrammet på Mittuniversitetet. Bredvid står Jan Lövgren som ansvarar för verkstaden men också är en av delägarna i designbyrån Idag.

Fakta: Industridesignprogrammet

För företag som vill samarbeta med industridesignprogrammet finns två alternativ.

- När studenterna går sitt andra år ska de i grupper göra ett projektarbete. Ett exempel på hur det kan gå till beskrivs i texten intill, om Nordic Gym.
- Under det tredje året gör studenterna individuella examensjobb. Då tar sig studenten an ett specifikt uppdrag från ett företag och arbetar nära detta i ett projekt.

Företagen bekostar utgifter som används för tester, prototyper och handledning, i övrigt kostar det inget. Många av företagen som samarbetar med Mittuniversitetet får som sagt många alternativa designlösningar. Det kan leda till att man tar detaljer från flera studenter och integrerar med egna idéer.

BESÖK OSS PÅ WEBBEN

DIN LOKALA LEVERANTÖR AV FÄRDIGUTRUSTADE ENTREPRENADMASKINER TILL RÄTT PRIS!

PG Marketing & Trading AB

Patrik 076-822 01 70 • Peter 070-607 52 29 • www.pgmt.se

KPMG

Revision, redovisning, skatt och rådgivning

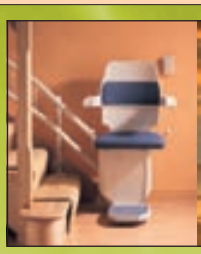
Tel 060-64 50 00 www.kpmg.se

Agda PS

– det rollbaserade personalsystemet

agDA

Telefon 060-13 88 56, www.agda.se



Ett lyft för länet

Välkommen att kontakta oss på

Länets LYFT & HISSERVICE AB

arne@lanets.nu

www.lanets.nu

ARTISTER - EVENEMANG - KONGRESSER - UNDERHÅLLNING

VI SKRÄDDARSYR DITT EVENEMANG

PROGRAMBOLAGET

Östra Långgatan 17, Sundsvall

Tel: 060 - 17 17 66

www.programbolaget.com

Westhagen

Tillsammans skapar vi nytta och effekt!

060 - 17 83 40

www.westhagen.se

Genom att utveckla människor utvecklar vi organisationer

Härnösand: Maud Byquist, 0611-826 62

Sundsvall: Carina Brunnström, 060-13 84 82

Örnsköldsvik: Karin Björklund, 0660-26 57 52

info@arbetslivsresurs.se • 020-258 258 • arbetslivsresurs.se

mpunkten fastigheter

www.mpunkten.nu

060 12 96 96

intercopy Sundsvall

KALTES Grafiska ab

www.kaltes.se

NÄRINGSLIV VÄSTERNORRLAND

www.naringsliv.to

Lokala lokaler.

060-13 95 60

www.norrlandspojkarna.se

Norrlandspojkarna

FASTIGHETSAKTIEBOLAG

Vi kan förpackning.

Läs mer på samhall.se

samhall

Sveriges mest mångsidiga företag

VIDVINKEL webb & teknik

www.vidvinkel.se

NYA FÖRETAG I LÄNET

Forts på sidan 33

Areskoog Media AB
Box 477, SUNDSVALL
Reg. datum: 2011-02-01
Bolaget ska bedriva reklam- och originalframställning samt konsultation inom nämnda områden, förvaltning av och handel med aktier och andra värdepapper samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Ulf Göran Esten Areskoog

GAID Industridesign AB
Mejerivägen 16, BERGSJÖ
Reg. datum: 2011-02-01
Bolaget ska bedriva konsultverksamhet inom industridesign samt handel med fastigheter och värdepapper. Styrelseledamot: Erik Ola Kollin

Hellom AB
Hällom 110, SUNDSVALL
Reg. datum: 2011-02-02
Bolaget skall bedriva konsult och entreprenaduppdrag inom trafiksäkerhet, jord och skogsbruk, uthyrning och försäljning av vägsäkerhetsmaterial, äga och förvalta fast och lös egendom, aktier och därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Carl Magnus Mettälä

JOKAR MED AB
Moränvägen 11, ALNÖ
Reg. datum: 2011-01-31
Bolaget ska bedriva medicinsk verksamhet, spec. kirurgi, sjukvård, undervisning och forskning. Kulturkonsult med huvudsaklig inriktning på körverksamhet, äga och förvalta värdepapper samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Johnny Lars-Göran Karlsson

Kvissleby Optik AB
Affärsgatan 14 C, KVISSLEBY
Reg. datum: 2011-02-02
Aktiebolaget ska bedriva butikshandel med glasögon och andra optiska artiklar samt smycken, tillverkning av optiska instrument samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamöter: Kaj Stefan Kjörling (vd), Birgit Margareta Johansson, John Olof Gösta Wahlberg (ordförande), Karin Margaretha Kjörling

Per Myrberg Juridik AB
Högalidsgatan 35, 856 31 SUNDSVALL
Reg. datum: 2011-02-04
Ska tillhandahålla juridisk och praktisk hjälp till enskilda och företag för att underlätta migration och arbetskraftinvandring genom hjälp med ansökningar om underhålls- tillstånd, översättning av handlingar, dokument till migrations- myndigheter, tillhandahålla konsultationer gällande planering av flytt inom EU, även interkontinental flytt samt anställningar över gränser. Vidare ska bolaget bedriva förmedling av au pair, förmedling av arbetskraft inom hushållsnära tjänster, tillhandahålla hushållsnära tjänster samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseled: Per Anund Sune Myrberg

EVENT OCH KONFERENS:

Konferens • Hotell
Restaurang

Torpshammars Herrgård
Tel: 0691-205 80
info@torpshammar.com
torpshammar.com

Kretsloppshuset

EKOLOGISK TRÄFFPUNKT I HÖRSIL

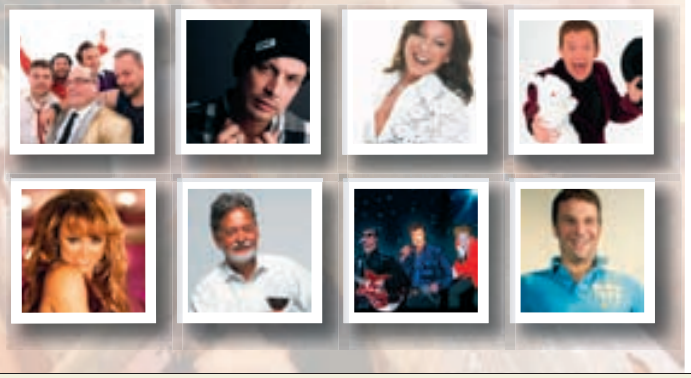
Att mötas i vacker och inspirerande miljö

Konferens

Lunchmöten
Affärsluncher
Inspirationsdagar

Tel:0647-66 52 12 www.kretsloppshuset.com

- ARTISTER - EVENEMANG - UNDERHÅLLNING - SHOW -



Vi är ett Artist- och Evenemangsbolag

Med mångårig erfarenhet av att skapa skräddarsydda arrangemang och att leverera artistunderhållning med hög kvalitet, ger vi Er en minnesvärd upplevelse.

Vi erbjuder showprogram, artister, dansband, barn- och familjeprogram, Dj´s, ståuppartister, programledare, trubadurer, partyband, pianister, föreläsare m.m.

SUNDSVALL 060 - 17 17 66
STOCKHOLM 08 - 452 25 00
www.programbolaget.com
Gilla oss på Facebook

PROGRAMBOLAGET

ELITE
HOTEL KNAUST
SUNDSVALL

Vi skräddarsyr din konferens.
Välkommen!
060-608 00 00
www.elite.se

Historisk konferens
med ny teknik

Lokaler för stora och små sällskap.
Konferenslunch i utställningar och historiska miljöer.

Fri entré. www.murberget.se/konferens
Härnösand. Öppet tis-sön 11–16, butik, mat & kafé
tfn 0611-886 00

murberget
Länsmuseet Västernorrland

Nu kan du som företag förena nytta med nöje!

Möts under avslappnade former och låt kreativiteten flöda.
Hyr vår fantastiska RELAX-avdelning och beställ något från menyn.

SIMHALLEN
0611-34 81 70
www.harnosand.se/simhallen

KOCH'S CATERING
0611-239 00
www.kochs.se

Gör som 2 *miljoner* andra,
Använd ...BEMER
för att förbättra
din hälsa
I en medicinsk
användarstudie med
över 2 000
sjukdomsfall blev 65%
helt symptomfria och
ytterligare
23 % bättre.

Den används av alla
kategorier av
människor, allt från
toppidrottsmän till
svårt sjuka med mycket
goda resultat.
Effekten är veten-
skapligt bevisad.

Två
BEMER
i samverkan

FOR YOU :: FOR LIFE :: FOR ENERGY

Z-Consulting
Lisbeth Zetterberg
Tfn 070-378 25 59
lisbeth@z-consulting.se
www.z-consulting.se

Atomens Öga
Anders Östman
Tfn 070-438 67 34
info@atomensoga.se
www.atomensoga.se

Bilaga.

Boka nu!
060-57 21 50

Ge ditt budskap maximal kraft genom en
stark distributionskanal, med en bilaga
i NÄRINGSLIV når du länets alla företag!

NÄRINGSLIVskicka 10

TRYCKET ÄR EN
STOR DEL AV INTRYCKET

Lasarettsvägen 15, Sundsvall, 060-67 85 00, www.kaltes.se

KALTES Grafiska ab

KRÖNIKA: Ägarskiften

Undvik fallgroparna vid företagsaffärer

Ibland uppstår situationer då köpare och säljare av ett företag inte kommer överens och förhandlingen avbryts. Här är fem vanliga fallgropar:

Orimliga förväntningar på priset

Det är viktigt att säljaren tidigt bildar sig en uppfattning om företagets värde genom att använda vedertagna värderingsmetoder. Generella uttalanden av typen ”4-5 gånger vinsten” eller ”1 miljon per anställd” är att betrakta som mer eller mindre kvalificerade gissningar. Det finns en risk att liknande uttalanden bidrar till orimliga förväntningar som kan leda till en misslyckad försäljning.

Överprissättning

Överprissättning förekommer ofta när det gäller mindre företagsöverlåtelser. Parterna har ofta inte förmågan att bedöma vad som är ett rimligt pris. Risken finns att åtminstone köparen upptäcker felprissättningen när den låga intjäningen I förhållande till köpeskillingen knappt täcker amorteringarna av förvärvslånet och definitivt inte räcker till en rimlig lön för ägaren.

Bristande ordning och reda

Alla företag har brister i någon omfattning – det gäller för parterna att förstå konsekvenserna av dessa samt fördela risktagandet mellan köpare och säljare i överlåtelseavtalet. En väl genomförd företagsbesiktning (due diligence) underlättar sannolikt även möjligheten att finansiera ett förvärv.

Svag betalningsförmåga

Vissa köpare försöker pruta eller kräver så kallade säljarreverser som delbetalning då de inte lyckas få ihop köpeskillingen. Säkerställ därför tidigt i processen att köparen har finansiell trovärdighet. Även för köparen är det viktigt att säkerställa att säljaren har framtida betalningsförmåga. Detta för att bedöma om säljaren kan hantera eventuella framtida garantibrister. Överlåtelse avtalet bör reglera hur framtida garantibrister ska kunna säkras och utbetalas.

Avsaknad av erfaren rådgivare

Avsaknad av eller brister hos rådgivare innebär uppenbara risker för struliga eller avbrutna processer. Detta kan kosta parterna avsevärda belopp utan att något resultat uppnås. En professionell rådgivare coachar och agerar alltid för kundens bästa vilket även gynnar motparten och i dennes process.

Mats Öberg
mats.oberg@se.pwc.com

NY ANALYS VISAR:

Tåg- och busstrafiken ökar med 50 procent

Kollektivtrafiken i mellersta Norrland väntas öka med 50 procent fram till år 2015. Fler tåg mellan Sundsvall och Östersund och nya snabbtåg mellan Sundsvall och Umeå är orsaken.

Enligt analysen, som är gjord på uppdrag av projektet Bästa resan, ökar resandet med 50 procent mellan 2010 och 2015.

Det beror framför allt på att utbudet ökar. När den upprustade Ådalsbanan står klar i december kommer det att gå åtta-tolv dubbelturer varje dag på sträckan Sundsvall-Umeå. Även trafiken på Mittlinjen mellan Östersund och Sundsvall förstärks till nio turer per dag, en ökning med tre jämfört med i dag.

Bästa resan ska bädda för en kommande ökning av kollektivtrafiken i regionen. Projektledaren Marika Bystedt på länsstyrelsen i Västernorrland menar att järnvägsutbyggnaden kommer att ge stora effekter för mellersta Norrland på sikt.

– Vi brukar prata om en region-

”Tågsatsningarna skapar fler jobb”

I rapporten ”Från räls till resande” har projektet Bästa resan låtit göra en analys av Botnia- och Ådalsbanans potentiella effekter på regionens utveckling. Den visar att folkmängden kommer att öka med cirka 7 000 personer i åldern 18-65 år jämfört med om inte järnvägen hade byggts. Banan ger också 3 400 fler jobb och cirka 1,2 miljarder kronor i ökad lönesumma fram till år 2030. Det finns dock stora osäkerheter i kalkylerna och är enligt rapporten snarast i underkant eftersom den endast tar hänsyn till förbättringar av arbetsmarknaden.

> “Banan ger också 3 400 fler jobb och cirka 1,2 miljarder kronor i ökad lönesumma fram till år 2030”

förstoring. Snabbtågen krymper avstånden mellan de lokala arbetsmarknaderna, vilket ger ökad tillväxt och ökad tillgänglighet till såväl arbete som utbildning och kultur.

En viktig del av projektet är att förändra attityder och beteenden så att fler åker kollektivt. Ty den regionala attityd- och resvaneundersökning som gjorts visar att de som bor i regionen på det hela taget är väldigt bilkära. Exempelvis sker endast åtta procent av resorna med buss eller tåg, medan 62 procent av alla resor görs med bil.

– Vår studie visar också att 70 procent kan tänka sig att minska sitt bilåkande till förmån för buss eller tåg. Men då måste kollektivtrafiken vara effektiv, bekväm och ha en bra turtäthet. Priset har faktiskt sekundär betydelse, säger Marika Bystedt.

Bästa resan bidrar också, tillsammans med kommunerna, till satsningar på särskilda knutpunkter med parkeringar, vindskydd och bättre belysning. Bland annat har Timrå och Ånge redan fått nya pendlarparkeringar.

Projektet har också två transportrådgivare, som besöker företag och större arbetsplatser och gör kostnadsfria analyser av de anställdas resor. Tillsammans med företagen utformar de handlingsplaner och ger tips och råd hur de kan öka sitt kollektiva resande.

– De har besökt ett 50-tal företag. Under våren kommer de att göra en turné där de besöker alla kommuner för kortare möten med rådgivning hos företag, berättar Marika Bystedt.

THOMAS EKENBERG

Fakta:
Bästa resan

Projektet startade i november 2008 och pågår till sista december 2011. Den totala budgeten är knappt 46 mkr, varav 23 mkr är EU-stöd. Övriga medfinansiärer är bland annat Västernorrlands sju kommuner plus Nordmaling och Umeå, landstingen och länsstyrelserna i de två länen samt Trafikverket.
Läs mer på www.bastaresan.se

Fotnot: Upphandlingen av regiontrafiken mellan Sundsvall och Umeå, som startar i december, vanns av Botniatåg AB, som ägs av SJ och Deutsche Bahn. Sträckan Sundsvall-Östersund trafikeras av Veolia fram till sommaren 2012. Då tar Botniatåg över även den trafiken.

Behöver du en kreditgaranti?

Övre Norrlands Kreditgarantiförening,
ägt av företagare – till för företagare

Kontakta oss för mer information!

www.kreditgarantiforeningen.se
Tel. 0950 – 699 799

Övre Norrlands Kreditgarantiförening

Hallå där...

...Håkan Källström, som den 14 december registrerade Restaurang Flataklocken AB tillsammans med hustrun Heljä.

Vem är du och vad har du för bakgrund?
– Jag är 64 år och bodde i Östhammar fram till årsskiftet då jag och Heljä flyttade till Munkbysjön utanför Ånge. Vi har tre utflugna barn. Jag började som bagarlärling och fortsatte bland annat på verkstad och reservdelslager. Men foto var min stora hobby och 1986-1990 gick jag en fotoutbildning i Uppsala. Sedan har jag varit yrkesfotograf och jag hade ateljé i Östhammar.

Varför startar ni nu restaurang på Sveriges mittpunkt?
– Det var kompisar här som tipsade om att den stått i två år utan arrendator. Vi pratade med intresseföreningen och arrenderar nu på tre år.

Vad erbjuder ni?
– Allt från kaffe till finare middagar, huvudsakligen husmanskost. Vi öppnar första maj och tänker ha öppet alla dagar under turistsäsongen. Sedan får vi pröva oss fram så länge vägen upp på Flataklocken är farbar.
Jag kan även erbjuda fotografering till de som önskar.

Vilka är gästerna?
– Vi hoppas på byafolket, kommunbor och turister. Vi har marknadsfört oss i tidningar, turistmaterial och på affischer.

Hur kommer företaget att utvecklas?
– Både Heljä och jag ska vara verksamma i företaget men vår äldste son Kristoffer kommer att vara ”ryggraden” som anställd och erfaren kock.
Om utvecklingen har vi inte en aning men hoppas givetvis på det bästa. Vi hoppas överleva de tre första åren. Sedan är det sagt att vi ska ta ett år i taget.

Vilka är dina starka och svaga sidor som företagare?
– Jag har bara bra sidor som företagare! Nej men allvarligt talat, under de 20 år vi har varit verksamma med ateljéfotografering har vi varit omtyckta och kunderna har kommit tillbaka.

ANDERS HAMMARBERG

LÄGE FÖR AFFÄRER

Anders Karlsson
063-571111, anders.karlsson@almi.se

Lars Holmberg
0612-139 00, lars.h@ltck.se

Teknikförfrågningar

Produkter för minskad vattenförbrukning

Ett engelskt företag som specialiserat sig på design och tillverkning av badrumsutrustning söker nya innovativa produkter för minskad vattenförbrukning. Produkten ska vara enkel att montera för hemmafixare men även intressant för återförsäljare att marknadsföra. Företaget har resurser att hjälpa till med utveckling av produkten och är intresserat av både tekniskt och kommersiellt avtal.
Ref: 11GB 41n7 3KDF

Utveckling av databaserat evakueringssystem

En tysk universitetsprofessor söker en organisation eller ett företag inom den allmänna sektorn som kan testa och vara behjälplig med utvecklingen av ett nytt databaserat evakueringssystem som baseras på GIS-geodata. Systemet befinner sig på prototypstadiet och behöver fälttestas och marknadsanpassas.
Ref: 10 DE 1594 3JW8

Teknikerbjudanden

Nytt system för snabbladdade batterier

Ett ungerskt företag har utvecklat ett nytt batteriladdningssystem för SLA (Sealed-lead Acid) -batterier. Fördelen med tekniken är att det bara behövs en laddningstid på några minuter för att uppnå full laddning. Företaget söker partner för utveckling av nya applikationer och serietillverkning.
Ref: 11 HU 50R8 3KAR

Förfalskningssäkert märksystem

Ett tyskt företag har utvecklat ett förfalskningssäkert märksystem för dokument, föremål, vätskor, förpackningar, pulver med mera. Märkningen kan även användas på växter och djur. Systemet erbjuder bevisning i rättegångar om kopiering och/eller produktansvar. Företaget söker tillverkare av originaldelar för tillämpning av tekniken.
Ref: 10 DE 0855 3I44

enterprise europe network

I Västernorrland samordnas arbetet av Almi Företagspartner och Länstekniskt Centrum i Kramfors, LTCK. Nätverket erbjuder innovativa lösningar på tekniska eller administrativa problem och visar på möjligheter till framtida affärsrelationer. Vi kan även förmedla innovationer och affärsmöjligheter från dig till nya kontakter i Europa – några av dessa kan du se här ovan. Företagskontakterna hanteras givetvis konfidentiellt tills samarbetsavtal eller sekretessavtal tecknats.

MISSA INTE VÅRA FYRA JÄMTLANDS-NUMMER.
& JÄMTLAND
UTKOMMER
:11/3

NR 4
UTKOMMER
:13/5

NR 7
UTKOMMER
:23/9

NR 9
UTKOMMER
:18/11

Vi finns i både
Västernorrland
och **Jämtlands Län**

Mäklarhuset i Härnösand
Storg 20, 871 31 Härnösand
Tfn: 0611-500 580

Mäklarhuset i Sundsvall
Esplanaden 9, 852 31 Sundsvall
Tfn: 060-15 15 40

Mäklarhuset i Vemdalen
Vemdalsskalets Högfjällshotell
840 92 Vemdalen
Tfn: 0684-410 50

Mäklarhuset i Åre
Stationsv 13, 830 13 Åre
Tfn: 0647-505 01

Strandvägen 7B 830 05 Järpen
Tfn: 0647-66 54 00

Mäklarhuset i Östersund
Storg 34, 831 30 Östersund
Tfn: 063-13 44 00

MÄKLARHUSET
www.maklarhuset.se

ABSOLICON

Med vår produkt X10 behövs endast ett system för att producera el och värme. Vår solvärme är anpassad för kommersiella fastigheter på en internationell marknad.

Driven internationell säljare till Absolicon

Har du framgångsrik erfarenhet av att göra större internationella affärer?

Är du fokuserad och bättre än de flesta på att komma till avslut?

Är du dessutom språkkunnig och intresserad av energifrågor?

– Då är du absolut den vi söker!

Mer om tjänsten läser du på:
www.absolicon.se

Projekt & Strategigruppen är vår rekryteringspartner. Vid frågor kontakta Johanna Sellin på telefon 072-726 61 26.

Skicka ansökan och CV senast den 24 mars till: johanna.sellin@ps-gruppen.se

Nya företag och konkurser hittar du på **naringsliv.to**

Affärsnyckeln

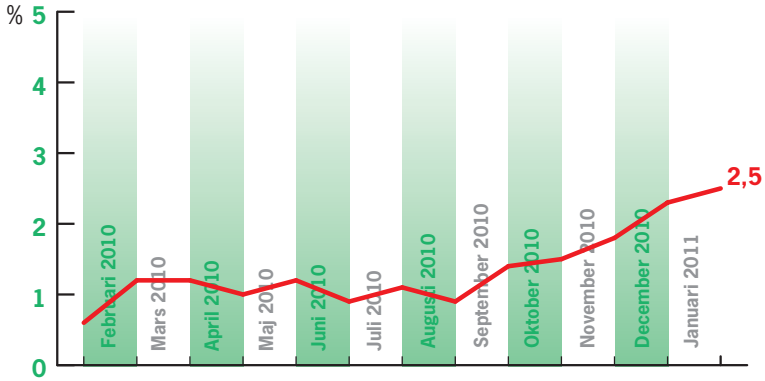
DATUM FÖR INBETALNING AV

Skatt och moms

Skattedeklarationen ska finnas hos Skatteverket senast datumet angivet till höger. Då ska också pengarna vara bokförda på Skatteverkets bankgiro eller plusgiro.

2011
måndag
14
Mars

INFLATIONSTAKTEN



Förändring av konsumentpriserna ett år bakåt.

Traktamenten: utrikes 2011

NORMALBELOPP PER DAG I SEK EXKLUSIVE LOGI (URVAL)

Australien	684	Kina	805	Saudiarabien	631
Belgien	416	Kroatien	503	Schweiz	802
Bulgarien	419	Lettland	474	Slovakien	670
Danmark	630	Mexiko	431	Spanien	479
Estland	432	Monaco	797	Storbritannien	804
Finland	601	Moldavien	349	Sydafrika	394
Frankrike	797	Nederländerna	641	Sydkorea	1034
Grekland	757	Norge	787	Tjeckien	742
Island	515	Polen	563	Turkiet	569
Italien	732	Portugal	563	Tyskland	576
Japan	1105	Rumänien	402	USA	752
Kanada	934	Ryssland	684	Österrike	476

Traktamenten: inrikes 2011

Heldagstraktamente	210 kr	Traktamente efter 3 mån	147 kr
Halvdagstraktamente	105 kr	Schablon för natt	105 kr

REPRESENTATION

Extern och intern: 90 kronor + moms. Vin och sprit får ingå i beloppet och är avdragsgillt.

90 kronor + moms

BILERSÄTTNING

För bil i tjänsten, 18,50 kr/mil. Överskjutande belopp betraktas som löneförmån och belastas med skatt och sociala avgifter.

18,50 kronor/mil

SKATTEFRIA GÅVOR

Julgåva:	450 kr
Jubileumsgåva	1 350 kr
Minnesgåva	10 000 kr

Allt inkl. moms

REFERENSRÄNTA (%)

110101	**1,50**
100701	0,50
100101	0,50
090701	0,50
090101	2,00
080701	4,50
080101	4,00
070701	3,50

KOSTFÖRMÅN (SKATTEPLIKTIG SCHABLON)

Helt fri kost	190 kr
Fri lunch	76 kr
Fri frukost	38 kr

PRISBASBELOPP (SEK)

2011	42 800	2008	41 000
2010	42 400	2007	40 300
2009	42 800	2006	39 700

NYA FÖRETAG I LÄNET

Du hittar alla nya företag på www.naringsliv.to

Projektstöd i Sverige AB
Köpmangatan 25 C, SUNDSVALL
Reg. datum: 2011-02-01
Föremålet för bolagets verksamhet är att bedriva verksamhet inom projektskrivning, utvärdering, följeforskning, statistikbearbetningar samt annan projektförenlig verksamhet samt idka därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Beatrice Sofia Soon Einarsson

Roof Top Tours Europe AB
Storg. 28, SUNDSVALL
Reg. datum: 2011-01-31
Bolaget ska bedriva upplevelsebaserad verksamhet inom kultur och historia såsom tak- och stadsvandringar samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamöter: Björn Anders Stjernberg (ordförande), Anna Maria Broman, Karin Sofia Svingstedt

SOLLEFTEÅ

Mycket Mer För Pengarna i Sollefteå AB
Hågesta 229, SOLLEFTEÅ
Reg. datum: 2011-01-29
Bolaget ska bedriva dagligvaruhandel och därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamöter: Leif Erik Gustav Olsson (vd), Lars Axel Daniel Larsson (ordförande), Björn Mikael Andersson

Poppas Bil & Mc AB
Centrumvägen 7, LÅNGSELE
Reg. datum: 2011-01-26
Bolaget ska bedriva bilverkstad, kioskverksamhet och uthyrning av släpvagnar samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Per Olof Stefan Molin

TIMRÅ

Heinrich Aktiebolag
Södra Hästuddsvägen 8, SÖRBERGE
Reg. datum: 2011-01-29
Musikproducent & låtskrivare, försäljning av tjänster inom musikproduktion, konsultation för musikproduktion och ljudproduktion samt därmed förenlig verksamhet.
Styrelseledamot: Stig Henrik Heinrich

Jimmy Draxtens Åkeri AB
Djupdalsvägen 3, BERGEFORSEN
Reg. datum: 2011-01-24
Bolaget ska bedriva vägtransport, godstrafik, handel med värdepapper samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Jimmy Andreas Bersvend Draxten

ÖRNSKÖLDSVIK

Höga Kusten Personlig Assistans AB
Skulnäs 218, BJÄSTA
Reg. datum: 2011-02-02
Föremålet för bolagets verksamhet är att bedriva personlig assistans utifrån LSS, LASS råd och stöd, administrationstjänster och konsultverksamhet inom området administration samt därmed förenlig verksamhet.Styrelseledamot: Karin Annika Lindblom Hellström

Jaara Konsult AB
Bergsprängarvägen 27, JÄRVED
Reg. datum: 2011-01-29
Bolaget skall bedriva konsultationer inom industrin gällande CE-märkning, projektledning, inköp, management samt idka därmed förenlig verksamhet. Bolaget skall även förvalta värdepapper och fast egendom samt därmed förenlig verksamhet.
Styrelseledamot: Kai Antero Jaara

Team Lennarts Holding AB
Viktoriaesplanaden 1 F, ÖRNSKÖLDSVIK
Reg. datum: 2011-02-01
Bolaget skall bedriva åkeriverksamhet, förvalta och andra värdepapper och därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Sven Lennart Eriksson

Teyron Holding AB
Dinarvägen 6, SJÄLEVAD
Reg. datum: 2011-02-01
Bolaget ska äga och förvalta värdepapper samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Anders Lundin

JÄMTLAND

Elizabeths Miljöstädning AB
Arnljotsvägen 6, GÄLLÖ
Reg. datum: 2011-01-31
Städning fönsterputsning & golvvård i hem, kontor & offentliga lokaler. Styrelseledamöter: S Elizabeth Hansdotter Persson (ordförande), Tedd Ove Gustav Persson

Ollebacken Förvaltning Delta AB
Yxskaftkälen 205, STRÖMSUND
Reg. datum: 2011-01-31
Bolagets verksamhet är att bedriva förvaltning och drift av vindkraft och därmed förenlig verksamhet.Styrelseledamöter: Erik Lennart Backlund (ordförande), Nils Morgan Jonsson, Pär Ola Säterhall

Wallin's Gräv och Transport AB
Listvägen 4, HOTING
Reg. datum: 2011-01-29
Bolaget ska bedriva entreprenadverksamhet inom grävning och transporter samt därmed förenlig verksamhet. Styrelseledamot: Emil Clas-Göran Wallin

Fjöset Utveckling AB
Myckelåsen 310, HALLEN
Reg. datum: 2011-02-03
Bolaget skall bedriva jordbruksverksamhet, skogsbruksverksamhet, arboristverksamhet, handel med värdepapper, events, markentreprenad, uthyrning av markentreprenadmaskiner och personal, konsulta- tion inom fordons- och flyg/helikopterbranschen, projektledning samt annan därmed förenlig verksamhet.Styrelseledamöter: Bengt Patrik Agerberg (ordförande), Nils Mikael Eriksson

Åreskutan Fastigheter Aktiebolag
Box 95, ÅRE
Reg. datum: 2011-02-04
Bolaget skall äga, förvalta och hyra ut fastigheter samt därmed förenlig verksamhet.
Styrelseledamot: Lars Arvid Hedström

PORTRÄTTET

Tove Palin brinner för andras idéer

Tove Palin lämnade chefsjobbet och kastade sig ut i det okända. Nu vill hon sätta fart på andras idéer – och få ett bättre samhälle.

När du slutade som regionchef för ett studieförbund i somras hade du inte en aning om vad som väntade. Hur vågade du?
– Tillfället var rätt och det kändes rätt. På grund av en omorganisering erbjöds jag ett avgångsvederlag och fick ett halvår på mig att fundera. Så jag registrerade en firma med en massa olika verksamheter utan att riktigt veta exakt vad jag skulle göra.

Hur reagerade folk på att du inte hade någon konkret plan?
– Vissa tyckte att det var lite våghalsigt. Ofta är ju en idé själva anledningen till att man kastar loss. Men jag började i andra änden, jag vet vad jag är duktig på och vad jag tycker är kul.

Nu vill du skapa just den mötesplats för idéer och utförare som du själv saknade. Hur föddes idén?
– Jag letade efter ett sammanhang där det sattes värde på min energi och drivkraft. Jag lade ut en massa krokar men fick inga napp. Det var frustrerande och samtidigt insåg jag vilket enormt resursslöseri det är att inte ta till vara på alla som vill jobba med positiv samhällsutveckling.

Hur ska det gå till?
– Målet med det så kallade SAMiSAM-projektet är att skapa ett regionalt resurs- och utvecklingscentrum för samhällsentreprenörer. Jag tror att det är viktigare än någonsin att vi blir bättre på att samverka och arbeta mer över gränser och sektorer.

Vad är egentligen en samhällsentreprenör?
– Någon som har idéer om hur man genom nya eller smartare sätt kan bedriva olika typer av verksamheter. Det kan mycket väl vara vinstdrivande verksamheter men aldrig enbart för egen vinnings skull.

Hur går du tillväga?
– Jag genomför just nu en förstudie i Ånge, Bräcke och glesbygdsdelarna av Sundsvall. Syftet är att ta reda på hur man ser på de här frågorna idag, och att förankra tanken om ett flerårigt projekt för förhoppningsvis hela Västernorrland och Jämtland.

Vad skiljer din idé från andra som handlar om landsbygdsutveckling?
– Det här är ett samlat grepp, jag vill se att alla delar av samhället samverkar.

Hur har din idé blivit emottagen?
– Väldigt positivt. Nu måste politikerna våga fatta beslut som leder till att vi blir en attraktiv region som kännetecknas av innovativ hållbar utveckling. Så många pratar om att företagsklimatet måste bli bättre – här är ett verktyg för det.

Vilken är din drivkraft?
– Det är så roligt och inspirerande att få vara med och bidra till positiv förändring som kan komma alla tillgodo!

TEXT: OLOF AXELSSON
FOTO: ANNA PALLIN

Fakta:
Tove Palin

Ålder: 46 år
Familj: Sambon Nicklas och barnen Amilia och Rebecka
Bor: I villa i Hemmanet söder om Sundsvall
Gör: Driver egna företaget Exitus. Jobbar som projektledare för SAMiSAM-projektet, en förstudie som ägs av Hela Sverige Ska Leva i Västernorrland. Läser Samhällsentreprenörskap för kreativ utveckling på Mittuniversitetet
Bakgrund: Regionchef för Studieförbundet Vuxenskolan i Västernorrland 2008-2010. Arbetat med allt från omsorg och psykiatri till administratör på ett byggföretag. Har drivit flera egna företag, bland annat restaurang- och eventverksamhet
Okänd talang: Hade en fotoutställning och gjorde en egen film på temat hållbar utveckling i slutet av 80-talet. Tycker fortfarande mycket om att fotografera
Blogg: www.samisam.se/wordpress

Skyways är tillbaka i Sundsvall!

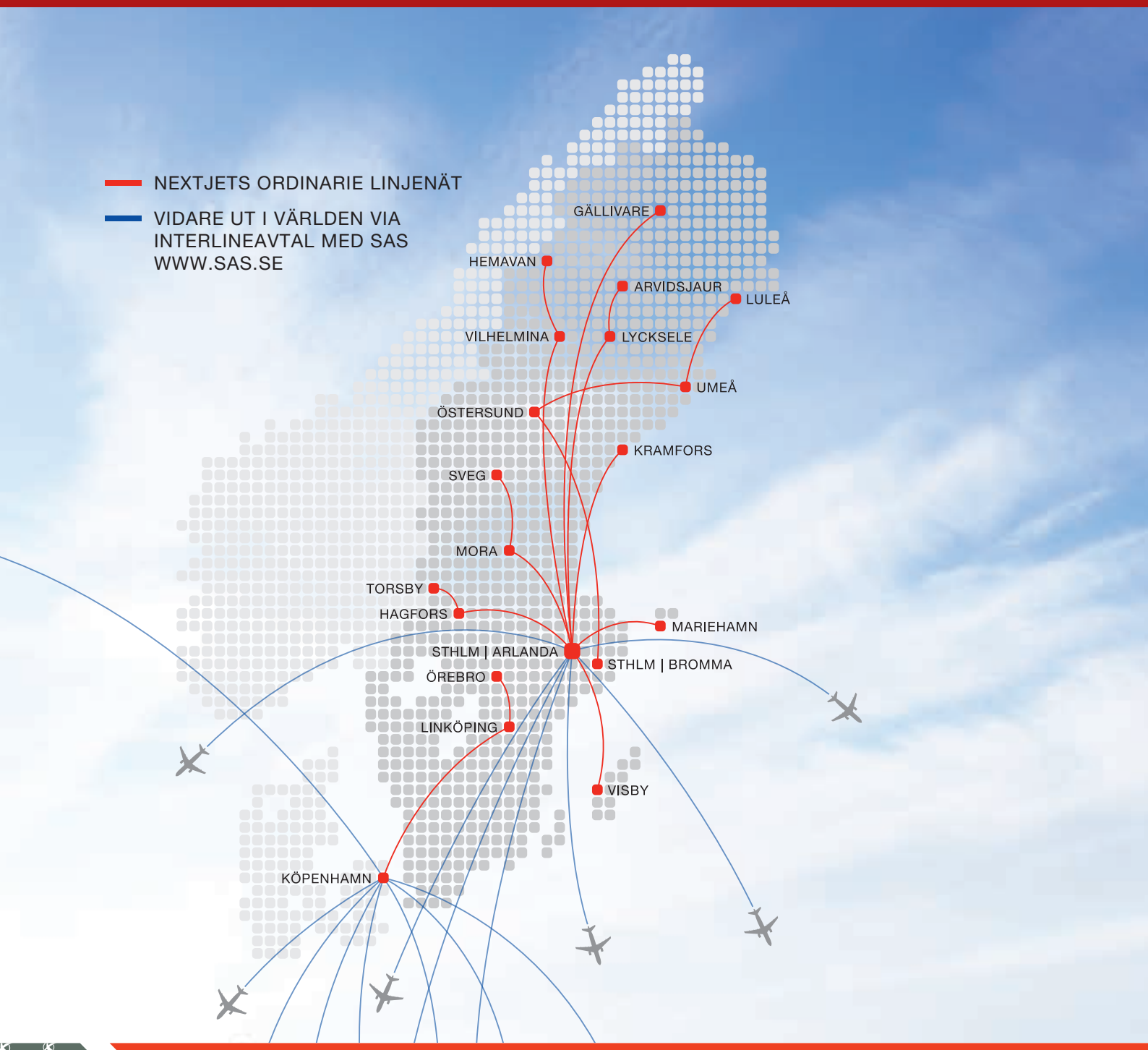
Från och med den 28 mars flyger vi Sundsvall – Arlanda med två rundturer per dag måndag till fredag. Vi har dessutom öppnat ytterligare 5 nya linjer. Läs mer och boka på www.skyways.se. Välkommen ombord!

SKYWAYS

Vi kommer närmare.

NYCKELN TILL SVERIGE

NextJet är ett av Sveriges största flygbolag och bedriver reguljärtrafik, chartertrafik samt flygfrakt. Vi trafikerar 20 destinationer och förbinder några av Skandinaviens viktigaste industristäder med varandra. Vårt samarbetsavtal med SAS möjliggör vidareresor från både Stockholm och Köpenhamn till destinationer över hela världen. Just nu har vi väldigt fördelaktiga företagsavtal! Boka dina biljetter på www.nextjet.se, ring oss på telefonnummer 0771-90 00 90 eller kontakta din lokala resebyrå.



NEXTJET
WWW.NEXTJET.SE

TEAM SPONSOR
SKI TEAM SWEDEN X-COUNTRY